الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي

كلية العلوم الاقتصادية و التسيير والعلوم التجارية

قسم: العلوم التجارية

مذكرة بعنوان:

تقييم إجراءات التصدير للمنتجات الزراعية

دراسة بعض المؤسسات

مذكرة مكملة لنيل شهادة ماستر أكاديمي في قسم العلوم التجارية

تخصص: مالية و تجارة دولية

إعداد الطلبة:

- حبي مراد
- عريق عبد اللطيف
- نصيري جلول

إشراف الأستاذ:

أ.د. الأسود محمد

أ.د/ فوزي محيريق	أستاذ محاضر "أ" جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي	رئيسا
أ.د/ محمد الأسود	أستاذ محاضر "أ" جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي	مشرفا ومقررا
د/ أحمد عازب الشيخ	أستاذ محاضر "أ" جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي	ممتحنا
د/ أنوار عبد الرحماني	أستاذ مؤقت جامعة الشهيد حمه لخضر بالوادي	مساعد

السنة الجامعية: 2023 / 2024

شكر وعرفان

أول شكر الله سبحانه و تعالى على ما أسبغه علينا من نعم ، و على تيسير السبيل ،

فله الحمد و الشكر في كل وقت و حين .

كما نتقدم بالشكر الخالص للمشرف على هذا العمل الأستاذ الدكتور لسود محمد

مع كل الشكر و التقدير لجميع من ساعدونا في الحصول على البيانات اللازمة لإتمام هذا العمل، خاصة الدكتور عبد الرحماني أنور

وأشكر أساتذتي الموقرين أعضاء لجنة المناقشة على تفضلهم بقبولهم مناقشة مذكرتنا

شكرا كذلك لكل من علمنا حرفا، كلمة، مقياسا

الشكر لكل الأساتذة المحترمين

الاهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

﴿قل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنين﴾

صدق الله العظيم

بسم الله والصلات والسلام

على أشرف المرسلين أما بعد:

إلى من تعهداني بالتربية في الصغر ، وكانا لي نبراساً يضيء فكري

بالنصح ، والتوجيه في الكبر

أمي ، وأبي حفظهما الله

إلى من شملوني بالعطف وأمدوني بالعون ، وحفزوني للتقدم

إخوتي وأخواتي

وأبنائهم وجميع أقاربي رعاهم الله

إلى الأستاذ الدكتور الأسود محمد

إلى كل من علمني حرفاً ، وأخذ بيدي في سبيل تحصيل العلم والمعرفة

إليهم جميعاً أهدي هذا البحث المتواضع

مراد . عبد اللطيف . جلول

الملخص:

تناولت هذه الدراسة موضوع إجراءات التصدير كأحد التحديات للمساهمة في ترقية صادرات المنتجات الزراعية وإيجاد العلاقة فيما بينهما، ولتحقيق غرض الدراسة إستخدم الباحثين المنهج الوصفي والتحليلي بحيث تم توزيع إستبيان مكون من 38 عبارة شملت متغيرات الدراسة على 68 موظف لـ 06 شركات من مجتمع مقدر 15 شركة متخصصة في تصدير المنتجات الزراعية بولاية الوادي، وتم إسترجاع 60 إستبانة صالحة للتحليل لإختبار الفرضيات بإستخدام التحليل الإحصائي SPSS، واستخلصنا النتائج التالية:

- ✓ مستوى إجراءات التصدير يرقي صادرات المنتجات الزراعية بإستثناء الإجراءات المالية لعينة الدراسة؛
- ✓ يوجد علاقة إرتباط بين مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية لعينة الدراسة؛
- ✓ يوجد أثر دال إحصائيا لترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مستوى إجراءات التصدير لعينة الدراسة؛
- ✓ لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية بمدى مستوى إجراءات التصدير يعود إلى المتغيرات الشخصية والوظيفية الجنس و السن والمنصب الوظيفي، وفيما يخص المستوى التعليمي والخبرة المهنية توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات العينة.

الكلمات المفتاحية: إجراءات التصدير، المنتجات الزراعية.

Abstract

This study examined export procedures as one of the challenges to enhance agricultural product exports and establish the relationship between them. To achieve the study's objectives, the researchers employed a descriptive and analytical approach, distributing a questionnaire consisting of 38 statements covering the study variables to 68 employees of 6 companies out of a population of 15 companies specialized in exporting agricultural products in the state of El Oued. 60 valid questionnaires were retrieved for analysis to test the hypotheses using SPSS statistical analysis. The following results were obtained:

•The level of export procedures enhances agricultural product exports except for financial procedures for the study sample.

•There is a significant correlation between the level of export procedures and the enhancement of agricultural product exports for the study sample.

•There is a statistically significant effect of enhancing agricultural product exports attributable to the level of export procedures for the study sample.

•There are no statistically significant differences in employees' responses regarding the enhancement of agricultural product exports in terms of the level of export procedures related to personal and functional variables such as gender, age, and job position. However, concerning educational level and professional experience, statistically significant differences were found in the sample's responses.

Keywords: Export procedures, agricultural products.

فهرس الموضوعات

شكر وعرفان **2**

الاهداء **3**

الملخص: **4**

Abstract **5**

فهرس الموضوعات **6**

فهرس الجداول **10**

مقدمة **11**

الفصل الاول: الإطار النظري للتصدير في الفكر الاقتصادي **22**

تمهيد **23**

المبحث الأول: ماهية التصدير **24**

المطلب الأول: مفهوم التصدير. أهميته وأهدافه **24**

المطلب الثاني: أنواع التصدير **27**

المطلب الثالث: أهم نظريات التصدير **29**

المبحث الثاني: أساسيات حول التصدير **33**

المطلب الأول: دوافع التصدير وملامح نجاحه **33**

المطلب الثاني: خطوات واجراءات التصدير **36**

المطلب الثالث: اهم قوانين التصدير بالجزائر **39**

المبحث الثالث: مشاكل وتحديات التصدير في الجزائر واساليب تفاديها 42
المطلب الأول: المشاكل المرتبطة بالمحيط الاقتصادي والمؤسساتي والتشريعي 42
المطلب الثاني: مشاكل التصدير المرتبطة بتنافسية المنتجات 45
المطلب الثالث: تحديات التصدير وأساليب تفاديها 47
خلاصة الفصل الأول 50
الفصل الثاني: تنمية وترقية صادرات المنتجات الزراعية 51
تمهيد 52
المبحث الأول: المسار التاريخي للتنمية الزراعية في الجزائر 53
المطلب الأول: القطاع الزراعي بعد الإستقلال 1962-1990: 53
المطلب الثاني: القطاع الزراعي في الفترة 1990-2014: 56
المطلب الثالث: القطاع الزراعي بعد سنة 2014 : 59
المبحث الثاني: مشاكل ومعوقات الإنتاج الزراعي في الجزائر 65
المطلب الأول: مشاكل ومعوقات تتعلق بالموارد الطبيعية 65
المطلب الثاني: مشاكل ومعوقات تتعلق بالموارد البشرية 67
المطلب الثالث: مشاكل ومعوقات تكنولوجية: 71
المبحث الثالث: تنمية وترقية صادرات المنتوجات الزراعية في الجزائر 72
المطلب الأول: اساسيات لإنجاح التصدير في الجزائر 72
المطلب الثاني: إجراءات تنمية الصادرات الفلاحية الجزائرية 74
المطلب الثالث: أساليب ترقية الصادرات الجزائرية 77
خلاصة الفصل الثاني 79
الفصل الثالث: واقع مستوى إجراءات التصدير على ترقية صادرات المنتجات الزراعية 80
تمهيد 81
المبحث الأول: الإطار المنهجي للدراسة 82
المطلب الأول: المجتمع وعينة الدراسة 82
المطلب الثاني: أساليب جمع بيانات الدراسة 84
المطلب الثالث: أداة الإستبيان 88

المبحث الثاني: التحليل الوصفي لعينة الدراسة **91**

المبحث الثالث: إختبار فرضيات الدراسة ومناقشة النتائج **100**

المطلب الأول: معرفة مستوى إجراءات التصدير حسب عينة الدراسة..... **100**

المطلب الثاني: معرفة العلاقة بين مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية..... **102**

المطلب الثالث: معرفة تأثير مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية **104**

المطلب الرابع: معرفة مدى تأثير المتغيرات الشخصية والوظيفية في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية للشركات عينة الدراسة بمدى مستوى إجراءات التصدير **108**

المطلب الخامس: مناقشة نتائج إختبار الفرضيات **113**

خلاصة الفصل الثالث **116**

الخاتمة **117**

قائمة المصادر و المراجع **124**

الملاحق **130**

فهرس الاشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	رقم الصفحة
01	يمثل نموذج الدراسة	20

فهرس الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
(3-1)	عدد الشركات المتخصصة في تصدير المنتجات الزراعية في ولاية الوادي	83
(3-2)	يوضح العينة ومفردات المعاينة	84
(3-3)	يوضح الاستبيانات الصالحة للتحليل	86
(3- 4)	يوضح مكونات قائمة الاستبيان.	89
(3-5)	يوضح قيم المقاييس المستخدمة في مقياس "ليكيرت"	89
(4-6)	يوضح قيم معامل "ألفا كرونباخ" لعبارات الإستبيان	90
(3-7)	يوضح توزيع أفراد العينة حسب متغير الجنس	92
(3-8)	يوضح توزيع أفراد العينة حسب متغير السن	92
(3-9)	يوضح توزيع أفراد العينة حسب متغير المستوى التعليمي	93
(3-10)	يوضح توزيع أفراد العينة حسب متغير المنصب الوظيفي	93
(3-11)	يوضح توزيع أفراد العينة حسب متغير الخبرة المهنية	94
(3-12)	يوضح نتائج التحليل الوصفي لمستوى إجراءات التصدير	95
(3-13)	يوضح نتائج التحليل الوصفي ترقية صادرات المنتجات الزراعية	99
(3-14)	يوضح إختبار (Kolmogorov-Smirnov) للتوزيع الطبيعي	100
(3-15)	يوضح أراء الموظفين حول مدى مستوى إجراءات التصدير	101
(3-16)	توضيح نتائج إختبار الفرضية الأولى	102
(3-17)	يوضح معامل إرتباط (Pearson) مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية	103
(3-18)	يوضح أراء الموظفين حول ترقية صادرات المنتجات الزراعية للشركات عينة الدراسة يعود إلى مستوى إجراءات التصدير	105
(3-19)	إختبار تأثير الجنس في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية	109
(3-20)	إختبار تأثير السن في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية	110
(3-21)	إختبار تأثير المستوى التعليمي في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية	111
(3-22)	إختبار تأثير المنصب الوظيفي في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية	112
(3-23)	إختبار تأثير الخبرة المهنية في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية	113

مقدمة

تبرز أهمية التجارة الخارجية في تعزيز التنمية الاقتصادية للدول، إذ تشكل العصب الأساسي لتحقيق التنمية في شتى المجالات وتحقيق رفاهية الشعوب من خلال تدفق السلع والخدمات وانتقال رؤوس الأموال، ويهدف التبادل التجاري الخارجي بشكل رئيسي إلى تصدير فائض الإنتاج واستيراد الاحتياجات الضرورية التي تفتقر إليها الدول، مما يؤدي إلى زيادة الدخل وتعزيز احتياطي العملات الأجنبية، وبسبب العولمة التي تقاربت حاجات ورغبات شعوب الدول فيما بينها برزت أهمية التبادل التجاري لخروج الشعوب من عزلتها عن العالم الخارجي.

في هذا السياق، أصبح الاندماج في الاقتصاد العالمي ضرورة حتمية، وهذا الاندماج يعزز النمو الاقتصادي من خلال استغلال المزايا التنافسية وتحسين تخصيص الموارد وتشجيع الابتكار والتطور التكنولوجي عبر التفاعل مع الأسواق العالمية.

وتُعد المنتجات الزراعة بما يسمى السلاح الأخضر أحد القطاعات الإستراتيجية لضمان إستقرار وأمن الدول جنبا للصناعة والخدمات لتحقيق التنمية الاقتصادية والاجتماعية وخصوصا بعد الحرب الروسية والأكرانية، الدوليتان اللتان تعدان سلة غذاء العالم التي هددت تدفق المنتجات الزراعية على المستوى العالمي من جهة، ومن جهة أخرى تذبذب إستقرار أسعار الطاقة، مما أدت العديد من الدول تبني مفهوم تنويع الإقتصاد من بينها الجزائر التي إنتهجت سياسة الخروج من التركيز على مداخيل الطاقة والتوجه إلى الإنتاج الزراعي لتحقيق الإكتفاء الذاتي وإمكانية التصدير لتنويع المداخيل. من خلال برامج الإنعاش الاقتصادي والسياسات المالية الداعمة لقطاع الزراعة.

تتخذ الحكومة الجزائرية عدة إجراءات لتعزيز عملية تصدير المنتجات الفلاحية وتعزيز تنافسيتها على الصعيد الدولي، حيث تشمل هذه الإجراءات تقديم الدعم المالي والتقني للمنتجين الفلاحين، بما في ذلك توفير التدريب والإرشادات لتحسين جودة المنتجات وتطوير عمليات الإنتاج. كما تتضمن الإجراءات تسهيلات في الإجراءات

الجمركية والتصاريح اللازمة للتصدير، بالإضافة إلى الترويج للمنتجات الفلاحية الجزائرية في الأسواق العالمية وتوسيع قاعدة العملاء المحتملين. تهدف هذه الإجراءات إلى تعزيز مكانة الجزائر كمنتج ومصدّر موثوق به في سوق الأغذية العالمية وزيادة الإيرادات المحلية من صادرات المنتجات الفلاحية ومما سبق يمكن طرح الإشكالية التالية.

1 – طرح الإشكالية

ومن خلال ما تقدم ولمعرفة إجراءات التصدير ومساهمتها في ترقية صادرات المنتجات الزراعية تم طرح الإشكالية التالية:

كيف تساهم إجراءات التصدير في ترقية صادرات المنتجات الزراعية؟

2 – الأسئلة الفرعية:

ولتبسيط الإشكالية الرئيسية تم طرح التساؤلات الفرعية التالية:

1: ما ماهية إجراءات التصدير؟

2: ما ماهية التنمية الزراعية في الجزائر وأليات تصديرها؟

3: ما طبيعة العلاقة إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية؟

4: كيف يؤثر إجراءات التصدير في ترقية صادرات المنتجات الزراعية؟

3 – فرضيات البحث

وللإجابة على التساؤلات الفرعية المطروحة تم صياغة الفرضيات التالية:

ف1- لا يتميز مستوى إجراءات تصدير بالفعالية للعينة الدراسة.

- لا يتميز مستوى الإجراءات الإدارية للتصدير بالفعالية لعينة الدراسة ؛
- لا يتميز مستوى الإجراءات المالية للتصدير بالفعالية لعينة الدراسة ؛
- لا يتميز مستوى الإجراءات اللوجستية للتصدير بالفعالية لعينة الدراسة.

ف2- لا يوجد علاقة إرتباط بين مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية لعينة الدراسة.

- لا يوجد علاقة إرتباط بين مستوى الإجراءات الإدارية للتصدير لعينة الدراسة وترقية صادرات المنتجات الزراعية؛
- لا يوجد علاقة إرتباط بين مستوى الإجراءات المالية للتصدير لعينة الدراسة وترقية صادرات المنتجات الزراعية؛
- لا يوجد علاقة إرتباط بين مستوى الإجراءات اللوجستية للتصدير لعينة الدراسة وترقية صادرات المنتجات الزراعية.

ف3- لا يوجد أثر دال إحصائيا لترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مستوى إجراءات التصدير لعينة الدراسة.

- لا يوجد أثر معنوي لترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مستوى الإجراءات الإدارية للتصدير لعينة الدراسة؛
- لا يوجد أثر معنوي لترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مستوى الإجراءات المالية للتصدير لعينة الدراسة؛
- لا يوجد أثر معنوي لترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مستوى الإجراءات اللوجستية للتصدير لعينة الدراسة.

ف4- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات العمال لترقية صادرات المنتجات الزراعية بمدى مستوى إجراءات التصدير يعود إلى المتغيرات الشخصية والوظيفية (الجنس، السن، المستوى التعليمي، المنصب الوظيفي، الخبره المهنية).

4 – أهمية الدراسة: تكمن أهمية الدراسة في كونها تعالج موضوعا بالغ الأهمية في تحقيق التنمية الاقتصادية، لأن الزراعة تساهم في زيادة الناتج الوطني الداخلي، من خلال تخفيض فاتورة الواردات من المواد الغذائية المستوردة وتحقيق الأمن الغذائي وتصدير الفائض للخارج، والحصول موارد جديدة للخزينة العمومية، وهذا لا يتحقق إلا بزيادة الانتاج والاهتمام بتطوير هذا القطاع

5 – أهداف الدراسة:

في ضوء تحديد الإشكالية الرئيسية للدراسة وأهميتها فإن الهدف الأساسي ينصب على تشخيص وتحديد العلاقة التأثيرية مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية ومضامين وحدود العلاقة فيما بيهمنا من خلال إجابات عينة من عمال شركات تصدير المنتجات الزراعية في ولاية الوادي، فضلا عن تحقيق الأهداف التالية:

- تقديم معالم نظرية وميدانية عن أهمية مستوى إجراءات التصدير وتأثيره في ترقية صادرات المنتجات الزراعية؛
- تحديد العلاقة بين مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية؛
- تقديم مجموعة من التوصيات والمقترحات التي تساهم في ترقية صادرات المنتجات الزراعية.

6 – أسباب إختيار الدراسة: لقد جاءت الدراسة بناءا على الأسباب التالية:

أ- الأسباب الموضوعية:

- الأهمية البالغة لموضوع ترقية صادرات المنتجات الزراعية لتنويع الإقتصاد؛
- إبراز وكشف مختلف إجراءات التصدير ومساهمتها في ترقية صادرات المنتجات؛
- توضيح مفاهيم حول إجراءات التصدير، وكذا تصدير المنتجات الزراعية.

ب- أسباب الشخصية:

- البحث يوافق ميدان تخصصنا في مالية وتجارة دولية؛
- الرغبة الشخصية للتطرق للموضوع وخاصة القيمة الثمينة الذي يقدمها إجراءات التصدير في ترقية صادرات المنتجات الزراعية.

7 – محددات الدراسة:

- توحيد المصطلحات (المنتجات الزراعية، شركة)؛
- الحدود الزمنية: التي تعبر عن فترة إنجاز الدراسة الميدانية إمتدت من بداية جانفي 2024 الى غاية أواخر شهر ماي 2024 ؛
- الحدود المكانية: التي تمثلت في عينة من عمال الشركات المتخصصة في تصدير المنتجات الزراعية ولاية الوادي.

8 – صعوبات الدراسة:

- نقص المراجع المتعلقة بالجانب النظري لموضـــوع ترقية المنتجات الزراعية في الجزائر وخصوصا باللغة العربية؛
- الدراسـات السـابقة نادرا ما تطرقت بشكل غير مباشـر بين العلاقة بين إجراءات التصـــدير وترقية صـــادرات المنتجات الزراعية، مما أدى صـــعوبة في إختيار الدراسات السابقة؛

- الصـــعوبة البالغة على الإعتماد على الإســـتبيان في الجزائر بســـبب الطبيعة الشخصية والوظيفية للشركات المتحفظة لبيانتهم الشخصية، مما يهدر الكثير من وقتنا لإقناعهم بالإجابة؛

9 – منهج الدراسة إعتمدنا في دراستنا على المنهجين الوصفي والتحليلي، بحيث تم اســتخدام المنهج الوصــفي في الدراســة النظرية بقصــد إبراز أهم المفاهيم المتعلقة بـــــإجراءات التصــدير والتنمية الزراعية في الجزائر، أما في الجزء التطبيقي فقد تم الاعتماد على المنهج الوصــفي والتحليلي لاختبار مدى تأثير إجراءات التصــدير في ترقية صــادرات المنتجات الزراعية على عينة من عمال الشـركات المتخصــصــة في تصدير المنتجات الزراعية ولاية الوادي محل الدراسة.

10 – الدراسات السابقة

دراسة إبراهيم بلقلة، آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي – دراسة حالة الجزائر – مذكرة ماجستير سنة 2009 توصل إلى النتيجة التالية أن سياسة التوجه إلى الخارج من خلال الصادرات تحظى في الوقت الحاضر بموقع بارز بين اهتمامات السياسات الاقتصادية لكافة الدول المتقدمة منها والنامية على حد سواء، ومن خلال تحليل دور واثر تنمية الصادرات على النمو الاقتصادي في الجزائر، لوحظ أن الصادرات لعبت دورا كبيرا في تحقيق معدلات مرتفعة للنمو الاقتصادي، لكن هذا الدور لا يعتبر حقيقيا لاعتماد الصادرات الجزائرية في الأساس على المحروقات، مما دفع بالسلطات الجزائرية إلى اتخاذ إجراءات في سبيل تطوير الصادرات خارج المحروقات. ولكن على الرغم من إتباع هذه السياسات لم يتحقق تنويع ولا زيادة في الصادرات الجزائرية خارج المحروقات حسب النسب المرجوة والمأمولة.

دراسة سميرة طالبي (2017) بعنوان سياسة ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر: الاستثمار الأجنبي المباشر آلية التصدير" مجلة الجزائرية للعلوم السياسية والعلاقات الدولية، المجلد 8، العدد 37.

وقد هدفت هذه الدراسة إلى استعراض حالة التبعية النفطية وسيطرة صادرات المحروقات في الجزائر أثر واضحا في التأثير على مسار التنمية كما سعت الدراسة للفت الانتباه نحو توجه الجزائر إلى إعداد اقتصادها لفترة ما بعد النفط من خلال مجموعة من الخيارات، حيث أهم توصلت للعديد من النتائج أبرزها أن للجزائر تتبع آلية تنويع مصادر الدخل بهدف تنويع فرص الإنتاج والتوزيع الإعادة هيكلة اقتصادها وتكييفه مع متطلبات الأسواق الدولية.

دراسة محمد غردي، القطاع الزراعي الجزائري وإشكالية الدعم والاستثمار في ظل الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 2012-2011هدفت الدراسة لإبراز الدور الذي يلعبه الاقتصاد الزراعي الجزائري في التنمية الاقتصادية وإظهار أهم الإمكانيات الطبيعية والبشرية التي تتوفر عليها الجزائر، لإحداث نقلة نوعية في تنمية القطاع الزراعي، إضافة للتطرق لأهم الإصلاحات التي يعرفها مناخ الاستثمار في الجزائر لتحفيز الاستثمارات المحلية والأجنبية ومدى تأثيرها على الاستثمارات الزراعية، ثم التطرق إلى أشكال الدعم التي تضمنتها السياسة الزراعية بعد التسعينات، ومدى توافقها مع أشكال الدعم غير المحضور في الاتفاقيات الزراعية وإبراز أهم عناصر الاتفاقيات ذات الصلة بالتجارة الزراعية في إطار المنظمة العالمية للتجارة، وأهم الالتزامات والحقوق التي توفرها هذه الاتفاقيات للدول النامية ومنها الجزائر، وتمثلت نتائج الدراسة في أن القطاع الزراعي يتوفر على موارد طبيعية وموارد بشرية هامة غير مستغلة، وثروات حيوانية يمكننا الاعتماد عليها واستغلالها لزيادة الإنتاج الزراعي أفقيا أو عموديا بالتوسع في استخدام التكنولوجيا الحديثة في مجالات استغلالها للأراضي والري والبذور والشتلات المحسنة وراثيا، واستخدام السلالات الحيوانية الجيدة، أيضا اهتمام الجزائر بتنمية القطاع الفلاحي بإتباع عدة سياسات للدعم تماشيا والإصلاحات الاقتصادية التي عرفتها البلاد بداية من التسعينات من خلال تطبيق المخططات التنموية الفلاحية بإنشاء مجموعة

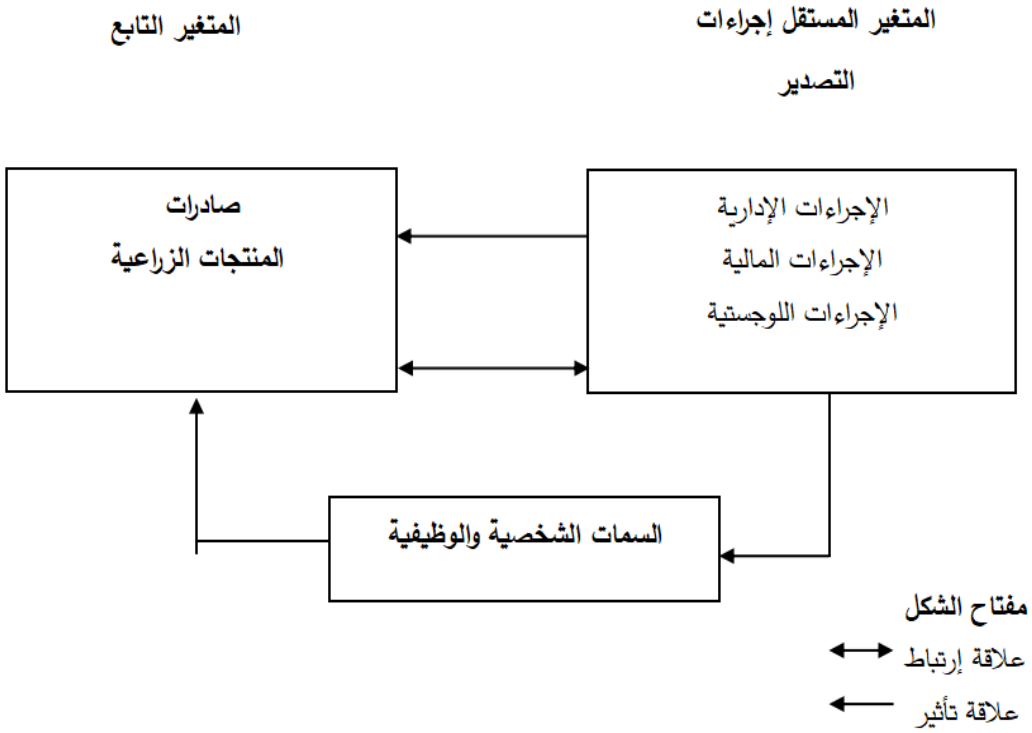
من الصناديق الفلاحية التي تعمل على دعم القطاع الفلاحي وخاصة لإنتاج المواد الغذائية الأساسية، واستصلاح الأراضي عن طريق الامتياز، ثم تطبيق المخطط الوطني للضبط والتنمية الفلاحية.

دراسة فوزية غربي، الزراعة الجزائرية بين الاكتفاء والتبعية، أطروحة دكتوراه دولة في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري قسنطينة، 2007-2008 .تمثلت أهداف الدراسة في محاولة تشخيص وضعية الإنتاج الزراعي في مجال الغذاء لفترة زمنية محددة ومدى قدرته على تحقيق الأمن الغذائي، ومن ثم إمكانية الخروج من الحلقة المفرغة للتبعية الغذائية التي تؤثر سلبا على التنمية الاقتصادية، وقد تبين بأن القطاع الزراعي غير مستقر ويعرف حالة تذبذب في مستويات الإنتاج الزراعي الغذائي، بحيث يعجز عن تلبية الطلب المحلي إلا باللجوء للخارج وبالتالي سوف تكون مهمة القطاع الزراعي ليس تحقيق الاكتفاء الذاتي في مجال الغذاء الذي يستحيل بلوغه في ظل المعطيات الراهنة بقدر اهتمامه بتحسين مستوى الأمن الغذائي.

11 – نموذج الدراسة:

لقد اعتمدنا على نموذج البحث في الشكل رقم (01)، استنادا على ما قدمته الأبحاث والدراسات السابقة، حيث شمل كل متغيرات الضرورية الخاصة بدراسة موضوعنا إجراءات تصدير المنتجات الزراعية سعيا للوصول إلى نتائج سواء بقبول الفرضيات المطروحة للنقاش أو رفضها وتفسيرها في خاتمة البحث.

شكل رقم (01) يمثل نموذج الدراسة



المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على الدراسات السابقة

12 – هيكلة وخطة الدراسة:

من أجل معالجة الإشكالية المطروحة في هذه الدراسة والوصول إلى الأهداف المرجوة وإختبار الفرضيات لهذه الدراسة، تم إعتمادنا على تقسيم الدراسة إلى ثلاثة فصول.

الفصل الأول: تم التطرق فيه إلى مختلف المعلومات المتعلقة بالتصدير، وقسمنا هذا الفصل إلى ثلاث مباحث الأول تطرقنا فيه إلى ماهية التصدير، أما المبحث الثاني فتطرقنا أساسيات حول التصدير، وأخيرا حاولنا التعرف على مشاكل وتحديات التصدير في الجزائر وأساليب تفاديها.

الفصل الثاني: قمنا بدراسة تنمية وترقية صادرات المنتجات الزراعية، وذلك من خلال ثلاثة مباحث الأول تضمن التطور التاريخي للتنمية الزراعية في الجزائر، أما المبحث الثاني فتضمن؛ مشاكل ومعوقات الإنتاج الزراعي في الجزائر، لنتناول في الأخير تنمية وترقية صادرات المنتوجات الزراعية في الجزائر.

الفصل الثالث: في هذا الفصل تطرقنا إلى الطريقة والأدوات قمنا بتحديد المجتمع وعينة الدراسة، وكذا الأدوات المناسبة للدراسة مع التحليل الوصفي لمتغيرات هاته الدراسة، وتطرقنا إلى النتائج والمناقشة، وتفسير هاته النتائج للوصول إلى النتائج التي يمكن الإعتماد عليها في تحقيق أهداف بحثا هذا.

الفصل الاول

الإطار النظري للتصدير في الفكر الاقتصادي

تمهيد

يعتبر التصدير منذ القدم من القضايا التي أولتها الدول أهمية كبيرة، وذلك بالنظر إلى الدور الذي كان يلعبه في جلب الثروة، وإمكانية بذلك تلبية الحاجيات الضرورية من الدول الأخرى، دون أن يكون هناك نقص في الموارد الداخلية لهذه الدول. ومع التطور الكبير الذي أحدثته الثورة الصناعية، ظهر مفهوم جديد في مجال التجارة الدولية، وهو مفهوم التخصص الدولي الذي تدعم بمجموعة من الأفكار والنظريات تنادي بضرورة تحرير التجارة الخارجية وقيام كل بلد بتصدير السلع التي يمتلك فيها ميزة أكبر من غيره واستيراد باقي المنتجات التي يحتاجها مستفيدا بذلك من مزايا تقسيم العمل الدولي، حيث أن خصائص كل المنتجات المصدرة والمنتجات المستوردة من طرف هذه الدول التي تتمتع بهيكل تصديري يميل إلى التنوع وارتفاع في القيمة المضافة للمنتجات التي تشكله هي نفسها الدول التي تستفيد أكثر من التخصص الدولي.

ولدراسة مختلف الجوانب المفاهيمية والنظرية لتصدير المتبعة فقد قسمنا الفصل على ثلاثة مباحث كما يلي :

المبحث الأول: مدخل حول التصدير.

المبحث الثاني: أساسيات حول التصدير

المبحث الثالث: مشاكل وتحديات التصدير في الجزائر وأساليب تفاديها

المبحث الأول: ماهية التصدير

يعتبر التصدير الوسيلة الأكثر سهولة للمؤسسات في إقتحام الأسواق الأجنبية، ونجد أن معظم المؤسسات تبدأ توسعها نحو الأسواق العالمية من خلال قيامها بدور المصدر ثم التحول بعد ذلك إلى أحد الأشكال الأخرى لخدمة السوق الأجنبي، فهي بمثابة المرحلة الأولى لتحول المؤسسة نحو العالمية، وهوما يتحقق إذا تمكنت المؤسسة من تطوير منتوجاتها بالشكل الذي يجعل المنتوجات ذات مواصفات تتناسب مع احتياجات الزبائن في الأسواق الأجنبية، كما أنها الطريقة الأفضل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأنها لا تتطلب استثمارات كبيرة وتسمح لها باكتساب الخبرة الدولية اللازمة مع مرور الوقت ولعملية التصدير أهمية وأهداف مختلفة وعدد من الاشكال في سياسات الدول الراغبة في تحقيق التنمية الاقتصادية، مما جعله يحض بدراسات العديد من المفكرين الاقتصاديين.

المطلب الأول: مفهوم التصدير. أهميته وأهدافه

1_مفهوم التصدير:

التصدير هو عملية هامة تدخل في مراحل النشاط التجاري للمؤسسة الاقتصادية وهو ركيزة تنموية فعالة بالنسبة للدول النامية. ولقد تعددت تعاريفه نذكر أبرزها:

يمكن تعريف الصادرات على أنها عملية تقوم على بيع وأرسال سلع وخدمات وطنية الي الخارج".[1]

[1] بلقلة براهيم، اليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي – دراسة حالة الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، 2008–2009 ص 88.

وتعرف أيضا "هي تلك العمليات التي تتعلق بالسلع والخدمات التي يوديها بصفة نهائية المقيمون والغير المقيمين في البلد".[1]

كما يعرف أيضا على أنه" إنتقال السلع وسواها من الخيرات والممتلكات المادية من بلد المنشأ الي بلدان أخرى لتسويقها في أسواق عالمية".[2]

ويعرف على أنه "قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية ومعلوماتية ومالية وثقافية وسياحية وبشرية الى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح وقيم مضافة وتوسع وأنتشار فرص عمل والتعرف على ثقافات أخرى وتكنولوجيات جديدة وغيرها".[3]

2- أهمية التصدير:

تظهر أهمية التصدير من خلال المحاور التالية[4]:

- بعد التصدير مصدر رئيس في رفع مداخيل الدولة من العملات الأجنبية وبالتالي الاستفادة منها في تمويل عمليات الاستيراد هذا ويسهم التصدير في الحد من العجز في ميزان المدفوعات كما يحد من تصدير رؤوس الأموال إلى الخارج بل يحث على إعادتها؛
- إن الصناعات التصديرية قد تكون لها غالبا مدخلات من صناعات غير تصديرية (محلية) مما يشجع جانب المقاولاتية والخدمات التي يمكن أن تنشطها بالمقابل، أي أن التصدير يخلق ديناميكية تمكن من الاستعانة بهذه المنتجات محليا في تدعيم صناعات غير تصديرية أيضا مما يغني الحاجة إلى الاستيراد وهذه العلاقة

---

[1] الجبارية كحيلي، دور استراتيجية التصدير في تحسين الأداء المؤسسي، دراسة حالة مؤسسة حدود سليم لتوضيب وتصدير التمور طولقة، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في علوم التسير، جامعة محمد خيضر بسكرة 2014/2015 ص 11.

[2] أحمد خليل خليل، معجم المصطلحات الاقتصادية، دار الفكر اللبناني، بيروت، 1997 ص 66.

[3] فريد النجاء التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008، ص 15.

[4] خطاب الهروشي، نحو استراتيجية وطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات دراسة إحصائية لقطاعي الصناعة والفلاحة، مجلة المالية والأسواق العدد 01، المجلد 06 ، الجزائر ، 2019، ص 504.

التكاملية تفتح أفاق حتما للصناعات غير التصديرية وتحويلها إلى صناعات تصديرية في الأجل البعيد والمتوسط؛

- إن التصدير يعني التواجد المستمر في الأسواق الخارجية، مما يجعل المؤسسة في ظروف جد تنافسية بالتالي زيادة الجودة وكذا مواكبة التكنولوجيا الحديثة ونقل التجارب الريادية إلى الداخل وبالتالي نقل الخبرة للمؤسسات ذات الإنتاج المحلي، مما يؤدي إلى تطويرها بشكل غير مباشر إضافة إلى ذلك فإن التصدير أصبح أحد مقاييس التنافسية العالمي؛

كما تشير أهم الدراسات الاقتصادية إلى أن الصادرات واستراتيجية قيادة الصادرات تجذب الاستثمارات الأجنبية المباشرة، وتقوم بتحفيز وزيادة الاستثمارات المحلية وتخلق فرص عمل جديدة وتحسن توزيع الدخل، بالإضافة إلى ترافق النمو الأعلى للصادرات نموا أعلى للدخل.

3- أهداف التصدير :

تسعى المؤسسة من خلال نشاطها الى تحقيق مجموعة من الأهداف والمزايا ومنها ما يلي:

- الأهداف المرتبطة بالاستراتيجية التجارية؛
- تجاوز السوق الوطنية المشبعة؛
- توزيع جغرافي للمخاطر ؛
- التكيف مع المنافسة؛
- التواجد في السوق الدولية؛
- الأهداف المرتبطة بالجانب المالي؛
- الزيادة في رقم الأعمال؛

- رفع مردودية رؤوس الأموال المستثمرة؛
- رفع هوامش المردودية والإيرادات المالية؛
- تسمح المنافسة من الرفع من فعالية التسيير المالي للمؤسسة؛
- الأهداف المرتبطة بتحسين شروط الإنتاج؛
- خفض الكلفة الانتاجية؛
- تحسين قدرات الانتاج بالمؤسسة؛
- استغلال الامتيازات المتوفرة؛
- رفع من جهود البحث والتطوير.[1]

المطلب الثاني: أنواع التصدير

يمكن للمؤسسة أن تقوم بعملية التصدير بعدة أشكال ومنها:

1- التصدير المباشر : هو إحدى مهام إدارة المبيعات في المؤسسة و يمكن أن يتم عن طريق الوكلاء، والموظفون أو الممثل الدائم للشركة المقيم في الخارج، ويتوافق التصدير المباشر مع نفس حالات التصدير غير المباشر كما أنه يتوافق مع الحالات التي لا يكون فيها ضغوط اقتصادية أو سياسية من أجل الإنتاج في الأسواق الأجنبية المعنية، ويمكن استخدام هذا الأسلوب في التصدير إلى الأسواق القريبة التي يمكن معرفتها ودخولها مباشرة وبسهولة، وكذلك التصدير إلى الأسواق الصغيرة التي لا تبرر بذل جهود كبيرة من أجل انتقال الفنيين أو فتح فرع صيانة فيه، يقوم هذا الأسلوب إذن على البيع إلى الخارج دون الحاجة لوضع الإمكانيات اللازمة لذلك.[2]

---

[1] ناصر دادي عدون اقتصاد المؤسسة دار المحمدية العامة، الجزائر، 1999، ص 43.

[2] ايمان صغيري عبلة بزقراري دور التصدير في اختراق الأسواق الدولية دراسة حالة مؤسسة حفيظي لتوضيب وتصدير التمور بسكرة، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر، جامعة محمد خيضر بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، 2015-2016، ص 34.

2- التصدير غير المباشر[1]: يتم التصدير غير المباشر من خلال أن يقوم الوسطاء وكلاء البيع وكلاء التصدير بشراء المنتج مباشرة من المصنع ومن ثم إعادة بيعها إلى دولة أجنبية وتحت اسم وكيل البائع أو وكيل التصدير وعليه فإن المصدرين غير المباشرين ليست لديهم اتصال مباشرة مع المستهلكين في الأسواق الأجنبية، ويمكن التصدير من خلال الاعتماد على وكلاء حيث يقوم الوكيل بالبحث عن المشترين في الأسواق الخارجية مقابل حصوله على عمولة المنظمات التعاونية حيث يقوم هذه المنظمات بالتعاون مع الشركات المنتجة للبحث لها عن الأسواق خارجية لمنتجاتها وتكون هذه المنظمات تحت سيطرة ورقابة الشركات المنتجة.

3- التصدير عن طريق الوكيل: الوكيل أو الوكيل بالعمولة أو الوكيل التجاري، هو ممثل مندوب مستقل ودائم للمصدر والمسمى المفوض، يعمل لحساب وبأخطار المؤسسة التي تفوضه، يمكن أن يكون شخصا طبيعيا أو معنويا مستقلا، يتقاضى عمولة من رقم الأعمال الذي يحققه، مهمته الاستكشاف والبحث عن الزبائن والبيع، وكذلك إعلام المصدر عن حالة السوق، تطور الطلب المنافسة والمنتجات الجديدة ... الخ، وبالإمكان توسيع مهمة الوكيل إلى التحصيل من الزبائن، تسير الزبائن وتنظيم خدمات ما بعد البيع، بينما تحديد السعر وشروط الدفع تبقى من صلاحيات المصدر حيث أنه المسؤول الوحيد أمام المشتري.[2]

---

[1] مروة بكوش، عمياز هاجر، دور استراتيجية التصدير في اختراق الأسواق الدولية دراسة حالة عمر بن عمر للمصبرات مذكرة تخرج مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة 8 ماي 1945 قالمة 2019-2020، ص 6.

[2] أيت بن أعمر الهام، تجمعات التصدير آلية لترقية الصادرات خارج المحروقات، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة العدد 32، 2015، ص134.

المطلب الثالث: أهم نظريات التصدير

نتطرق فيه إلى أهم النظريات التي أسهمت في تطوير عملية التصدير بالبدء بالنظرية التجارية ثم الكلاسيكية وأخيرا النظرية الحديثة وذلك كما يلي:

1-الصادرات في الفكر التجاري:

أكد الباحثين في العلوم التجارية على أن الوسيلة الفعالة لتحقيق القدر الأكبر من المعادن النفيسة للأمة هي التجارة الخارجية كما دعوا إلى تسخير كل النشاطات الاقتصادية الأخرى لكي تكون في خدمة التجارة الخارجية وذلك بضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية ورأوا أن التجارة الخارجية تجلب أكبر قدر من المنافع للدولة وتحد من الأضرار والخسائر وذلك بتحقيق ميزان تجاري موجب من خلال تقليل الواردات وتنمية الصادرات. وبذلك فقد تمثلت السياسة التجارية لديهم في انتعاش الصادرات وتقييد الواردات من الخارج. ولابد من تحقيق فائض مستمر في الصادرات لتعزيز القدرة الشرائية.[1]

بذلك استنتجوا على أن التجارة الخارجية بصفة عامة والتصدير بصفة خاصة، أداة فعالة لزيادة الثروة، فقد نادي التجاريون بوجوب تدخل الدولة عن طريق سياسة حمائية في مجال الاستيراد وسياسة تصنيع واسعة، وكذا تشجيع إقامة صناعات موجهة قصد تكثيف عمليات التصدير وتتبلور سياسة التصدير حسب التجاريين في تشجيع الصادرات من السلع المصنوعة بكافة الوسائل الممكنة والعمل على اكتساب أسواق خارجية جديدة بدعم من الدولة، وقد تحققت هذه السياسة في كل من فرنسا وانجلترا على الخصوص فقامت فرنسا بتشجيع الصناعة فزاد الإنتاج وانتشر البيع في الأسواق الخارجية عن طريق سياسة الوزير كولبير الذي اتبع نظام حماية جمركية وتشجيع

[1] وصاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات، مجلة الباحث عدد 1 / 2002، جامعة ورقلة، ص 6.

الصناعة الوطنية بينما انجلترا اعتمدت بشكل خاص على التوسع الاقتصادي في التجارة الخارجية واتخذت تدابير أخرى كقوانين الملاحة، إعفاء البضائع المصدرة من الضرائب، وزيادة الضرائب الجمركية على السلع المستوردة من العالم الخارجي.[1]

ورغم الانتقادات الموجهة للباحثين في العلوم التجارية، إلا أنها اعطت دروسا يقتدى بها في العديد من الدول.

2- الصادرات في الفكر الكلاسيكي:

حسب نظرية حرية التبادل، تعتبر التجارة الخارجية بصفة عامة، والتصدير بصفة خاصة، عامل التحقيق الرفاهية الجماعية مع العلم أن أنصار حرية التبادل يعارضون بصفة كلية أراء النظرية التجارية. وحسب آدم سميث فإن تقسيم العمل يجبر الدولة على أن تتخصص في إنتاج السلع التي تملك فيها ميزة نسبية، ثم تبادل ما يفيض عن حاجتها بينها وبين دول أخرى.

لقد ثار التساؤل عما سيكون عليه الحال، إذا كان هناك دولة محرومة من كل ميزة مطلقة. في إنتاج أي سلعة ما إذا ما قورنت بالدول الأخرى. هل تأخذ مثل هذه الدولة بسياسة الاكتفاء الذاتي وتحرم التجارة بينها وبين الدول الأخرى؟ أم أنه يتعين عليها الدخول إلى معترك الحياة الاقتصادية الدولية؟ الواقع أن تحليل آدم سميت لم يجب على هذا التساؤل. فأجاب ريكاردو في نظريته المعروفة باسم نظرية التكاليف النسبية وتتلخص على انه إذا سادت حرية التجارة، فان كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تنتج في الخارج بتكلفة منخفضة نسبيا أي يتمتع في إنتاجها بميزة نسبية. وذهب تحليل ريكاردو إلى ابعد من ذلك بحيث أوضح أن ظروف الإنتاج حتى لو كانت في صالح دولة معينة بالنسبة لجميع السلع محل الدراسة فان كل دولة في هذه

[1] توفيق سعيد بيضور الاقتصاد السياسي الحديث، المؤسسة الجامعية، بيروت، الطبعة 3، 1994، ص 33.

الحالة سوف تتخصص في إنتاج سلعة ذات نسبة أكبر أو ذات مساوئ نسبية اقل. ولقد توقف ريكاردو عند هذا الحد من التحليل ليتابعه جون استيوارت ميل في 1848م في قانون القيم الدولية بحيث يعتبر أن في أي دولة تتوقف قيمة السلعة الأجنبية على قيمة المنتجات المحلية التي تمت مبادلتها في مقابلها، وتوصل إلى أن كل الأطراف تستفيد من التجارة، لكن الدول الفقيرة الأكثر إستفادة لإنتاجها المواد الأولية التي ستصبح محل طلب كثيف على المستوى الدولي. ظلت هذه النظرية في محلها حتى 1919م أين جاء كل من هكثر واولين بفرضيات أكثر توسعا حيث حاولت هذه النظرية بالإجابة على السؤالين: لماذا تختلف النفقات النسبية بين الدول؟ فأجابت هذه النظرية فبالنسبة «تعادل أسعار عناصر الإنتاج » والثانية « وفرة عناصر الإنتاج » عن طريق نظرية وفرة عناصر الإنتاج فإنها تنص على تخصص كل دولة في إنتاج و تبادل السلع التي تتطلب بدرجة كبيرة عناصر الإنتاج المتوفرة لديها، وتستورد المنتجات التي يحتاج إنتاجها إلى عنصر الإنتاج النادر معنى ذلك أن الدول التي تتمتع بوفرة نسبية في عنصر العمل تقوم بتصدير السلع الكثيفة في عنصر العمل و استيراد السلع الكثيفة في عنصر رأس المال.[1] فتنص على أن التجارة الدولية تؤدي إلى تعادل العوائد « نظرية التعادل » أما بالنسبة للنظرية الثانية النسبية والمطلقة لعناصر الإنتاج المتجانسة بين دول العالم، معنى ذلك أن حرية التجارة الدولية تنوب عن حرية حركة عناصر الإنتاج في إحداث تعادل على المستوى العالمي.[2]

وتعتبر الدراسة التي أجراها ليونتيف في 1953 دعما للنموذج عوائد تلك العناصر المتجانسة على المستوى العالمي. وهذا بالرغم من توصلها لنتائج توضح إن

---

[1] عادل احمد حشيش، ومجدي محمود شهاب الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بيروت، 1999، ص 124-125.

[2] محمد سيد عابد التجارة الدولية، مكتبة الاشعاع الفنية، الإسكندرية، 1999 ص 130.

و, م, أ مصدرة أساسا للسلع كثيفة العمل ومستوردة للسلع كثيفة رأس المال. وتفسير ذلك هو أن إنتاجية العمل في و, م, أ أعلى من إنتاجية الدول الأوربية.

3- الصادرات في الفكر الحديث:

ظهر عدد من الاقتصاديين يحملون وجهة نظر مغايرة ازاء دور الصادرات منهم **MYRDAL.NURKS. MARX** حيث أشار ماركس إلى استحالة قيام التجارة الخارجية بدور إنمائي للدول النامية في ظل سيطرة الدول الرأسمالية على العلاقات الاقتصادية الدولية. بينما يرى مبردال أن التجارة الخارجية بين الدول النامية والدول المتقدمة تعمل على زيادة التفاوت القائم في المستويات الاقتصادية بين المجموعتين ويرى أيضا أن الأسواق الكبيرة التي تخلقها التجارة الخارجية تعمل على تعزيز مقام الدول المتقدمة، ويرى أن أي تقدم يحدث في قطاع الصادرات في الدول النامية غالبا ما يرجع أثره إلى الدول الصناعية المستوردة للمواد الأولية، وبالتالي يشير ميردال إلى إن التجارة الخارجية لن تؤدي إلى الركود الاقتصادي، أما نوركس فإنه يرى أن التجارة الخارجية أداة لزيادة النمو الاقتصادي، فضلا عن كونها وسيلة لتوزيع الموارد توزيعا أكثر كفاءة وضرب مثالا على ذلك بالدور الذي لعبته التجارة الخارجية في البلدان الحديثة مثل كندا واستراليا وجنوب إفريقيا والأرجنتين.

كما أكد على ضرورة الاهتمام بهذا الجانب من طرف الدول النامية خاصة عندما تكون ظروف الطلب الخارجية على مواد التصدير سلعة غير مواتية، وإزاء ذلك بين تشاؤمه بقيام التجارة الخارجية بدور إنمائي للدول النامية وذلك نتيجة عراقيل في أسواق الدول المتقدمة، هذا ما يجعل اللجوء إلى تنمية الصادرات أكثر من ضرورة.[1]

[1] وصاف سعيدي، مرجع سابق، ص 8.

المبحث الثاني: أساسيات حول التصدير

تهدف سياسة التوجه للتصدير الي التركيز بشكل رئيسي على التصدير للأسواق الخارجية، حيث تعتبر الصادرات في الدول النامية مسؤولة بشكل اساسي عن تمويل عملية التنمية الاقتصادية وذلك عن طريق استيراد السلع الوسطية التي تحتاجها هذه العملية، لذلك لابد من توفير حصيلة من الصادرات لتمويل الواردات، وذلك بتباع خطوات واجراءات مناسبة للتصدير والتعرف على القوانين والتشريعات التي تخضع لها.

المطلب الأول: دوافع التصدير وملامح نجاحه

سنقوم من خلال هذا المطلب إلى ذكر مختلف الاسباب والدوافع المشجعة على التوجه للتصدير والملامح التي تبين مدى نجاح عملية التصدير في أي دولة، والتي تعطينا نظرة واضحة حول البنية الاقتصادية للدولة.

1-دوافع التصدير: يمكن اختصارها فيما يلي:

- عجز السوق المحلية عن تحقيق هدف النمو المتواصل، أي أن إيجاد قطاع تصديري يمكن أن يشكل النواة الاستراتيجية لتنمية اشمل؛
- يعتبر التصدير مخرج لما تعاني منه بعض المؤسسات من فائض طاقتها الإنتاجية؛
- نمو الطلب في السوق الأجنبي وكذا ضعف التنافسية فيه، وهو عامل مهم لاقتحام السوق الخارجية،[1]

وهناك دوافع أخرى نابعة من داخل المؤسسة نذكر منها:

[1] توفيق محمد عبد المحسن التسويق وتدعيم القدرة التنافسية للتصدير، القاهرة، دار النهضة العربية ، 1997، ص 376.

- عوامل تجارية: تتمثل في تشبع السوق، ركود السوق، موسمية السوق. تخصص المؤسسة؛
- عوامل مالية: تتمثل في البحث عن غلة الحجم واسترجاع الاستثمارات من خلال التوسع في المبيعات، وتخفيض تكاليف الإنتاج وتخفيض الخطر من خلال التدويل والتواجد في عدة أسواق دولية؛
- عوامل بيئية: تتمثل في طلب تلقائي من الزبائن الأجانب وتغير المحيط الدولي نتيجة إزالة القيود وكذلك رغبة المسير في تدويل المؤسسة لامتلاكه الخبرة وحيه على تحمل المخاطر؛
- يمنح الدفاع عن وجود المؤسسة ومواجهة المنافسة الأجنبية حيث المؤسسات تخشى من فقدان الأسواق الخارجية التي تتعامل معها فهي تسعى دوما للاحتفاظ على هذه الأسواق عن طريق التصدير؛
- عالمية الطلب على منتوجات المؤسسة وبالتالي تقوم المؤسسة بتلبية هذه الطلبات في الوقت المناسب.[1]

2- **أهم ملامح النجاح في تنمية الصادرات:** قبل ذكرها نبرز أهم عوامل نجاح عملية التصدير:

- الموارد المتاحة والجاهزة لنجاح عملية التصدير؛
- طرق ومنهجية التسويق؛
- التزام الإدارة الواضح بعملية التصدير؛
- متطلبات جودة السلعة.[2]

---

[1] العلاوي عمر، تشخيص التصدير بالمؤسسة وتحليل البيئة الخارجية ودورها في تحديد استراتيجية وغزو الأسواق، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، المنظمة العربية للتنمية الادارية، تونس، 2007، ص 150.

[2] فؤاد مصطفى محمود التصدير علميا وعمليا، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة 3 ، 1993، ص 219.

أما ملامح النجاح فهي:

- مدى التطور الفعلي للهيكل السلعي والخدمات المصدرة ليحقق هذا التطور قدر أكبر من التنوع؛
- مدى التنويع الفعلي في نطاق الأسواق الخارجية، وبالتالي مدى تقليل الاعتماد على عدد محدود من الأسواق الرئيسية التقليدية مع ما يصاحب هذا الاعتماد من ضغوط اقتصادية وسياسية؛
- مدى القدرة على تحقيق زيادة مطردة في حصيلة الصادرات من سلع وخدمات تقليدية وجديدة دون أن يترتب على ذلك زيادة في التكلفة وخاصة بالنسبة لعوامل الإنتاج النادرة نسبيا؛
- مدى استقرار وانتظام التصدير إلى مختلف الأسواق الخارجية مما يدعم الموقف التنافسي في تلك الأسواق ليساعد على زيادة حصتها منها.

بالنظر لما تقدم فان البلد مجبر على التصدير بواسطة تنمية وتشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على التصدير خاصة في الظرف الراهن الذي يتميز بتداول كثيف للنشاطات الإنتاجية وكذا تفاقم حدة المنافسة الدولية التي خلفتها الشركات المتعددة الجنسيات[1].

[1] محمد بن دليم القحطاني، كيف يمكن التعرف على مدى جاهزية المؤسسات العربية لتصدير منتجاتها الي الاسواق العالمية الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، المنظمة العربية للتنمية الادارية، تونس 2007 ص 139

المطلب الثاني: خطوات واجراءات التصدير

تتم اجراءات وخطوات التصدير باتخاذ مجموعة من القرارات للدخول الى الاسواق الخارجية حيث يقوم المصدر بتحديد الاسواق المستهدفة والمحتمل التعامل معها في الدول الأخرى وذلك وفق مجموعة من الاجراءات أهمها:

1-اتخاذ القرار: ويتضمن ما يلي:

- البدء في التخطيط بحملات ترويجية واعلانية من البضاعة في السوق المستهدف وذلك لبناء إدراك عنها لدى المستهلك وخاصة إذا كانت هذه السلعة تخرج في هذه الأسواق لأول مرة؛
- ارسال عينات من السلع التصديرية الى الاسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية مبين بها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة وكذلك الاسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع بها؛
- القيام بالاستفسار منذ البداية عن اية عوائق حكومية قد تفرض على البضاعة المصدرة كطريقة التغليف أو مواصفات الانتاج أو كمية الانتاج أو أي تحفظات أخرى؛
- الحصول على رخصة للتصدير من قبل الجهات المعنية.

2 – الاستراتيجية: تقوم الشركة ببناء استراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها والرد عليها من قبل المستوردين وذلك لعمل قائمة بأسماء المستوردين والشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة بحيث يمكن ايضا اجراء مفاوضات بناءا على هذه المعلومات مع المستوردين بما يتناسب مع مصلحة الشركة وتحقيقا لأهدافها. وفي هذه المرحلة يبدا المصدر ايضا بأعداد وتجهيز البضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها ومن الممكن تنفيذها.

3- العقد: بناءا على امكانيات الشركة واهدافها وبعد الانتهاء من مفاوضات الشراء والبيع يتم تثبيت بنود الاتفاق التي تم التوصل اليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده.

4- اعداد المستندات المبدئية لإتمام التصدير: ويمكن اجمال هذه المستندات فيما يلي:

- اصدار الفاتورة الأولية بعد استلام امر الشراء يقوم المصدر بأعداد الفاتورة المبدئية للبضاعة المطلوبة وفق الشروط المتفق عليها وتحتوي عادة هذه الفاتورة على اسم العميل المرسل اليه البضاعة، البلد المصدر اليها، الكمية الصنف السعر القيمة الاجمالية نوع العملة، طريقة الشحن، طريقة الدفع، ثم ترسل هذه الفاتورة وصورا عن شهادة المنشأ وقوائم التعبئة إلى المستورد طالبا منه متابعة الاجراءات الرسمية والائتمانية المتفق عليها؛
- قائمة التعبئة: وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن ارقام طرود وصفتها وكميات البضائع المعبأة في كل طرد من الطرود وأوزان القائمة والمصداقية؛
- شهادة صحية: وتصدر عن الحجر الصحي بعد التحقق على انها مطابقة لشروط التصدير في دولة المصدر؛
- اذن الشحن: ويصدر عن التوكيل الملاحي، ويعتبر بمثابة أمر من التوكيل الملاحي لقبطان الباخرة للاستلام البضائع المطلوب شحنها على الباخرة؛[1]
- اعداد المستندات النهائية: وهذه المستندات يتم اعدادها فور الانتهاء من اتمام عملية الشحن والتي يجب على المصدر تقديمها للبنك فاتح الاعتماد إذا كانت طريقة الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية.

[1] جاسم محمد التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى ، 2012، ص 191-192.

وأهم هذه المستندات ما يلي:

- بوليصة الشحن: وتعتبر بمثابة ايصال من قبطان الباخرة أو الوكيل الملاحي بصفته وكيل عن ملاك الباخرة يفيد استلامه للبضاعة وتعهده بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي تم استلامها بها؛
- الفاتورة التجارية: يقوم المصدر بإصدار الفاتورة التجارية وقائمة التعبئة والتي تقدم نسخة عنها إلى الشاحن الإصدار بوليصة الشحن استنادا الى المعلومات الواردة فيها. اما النسخة الاصلية فتقدم الى الهيئات القنصلية مرفقة مع شهادات المنشأ والتي يتم المصادقة عليها أصليا لغاية قبولها في بلد المستورد؛
- مستندات ووثائق اخرى: اهمها قائمة التعبئة شهادة المنشأ وشهادة معاينة واية مستندات أخرى يطلبها المستورد من المصدر لإجراءات التخليص؛
- المتابعة والاتصال: أن مسؤولية المصدر قد تنتهي في ايصال البضاعة الى بلد المستورد وربما إلى مخازنه وفي هذه المرحلة يقوم المصدر بمتابعة سير الرحلة ويبقى على اتصال مع وكلاء الشحن ومع المستورد باعتباره طرفا آخر في تنفيذ العقد حتى استلامه للبضاعة وفي مكان التسليم المتفق عليه؛
- الخطابات الختامية: بعد استلام المستورد لبضاعته وفقا للشروط المطلوبة يتبادل الخطابات الختامية مع المستورد اذانا بابتداء مرحلة عمل جديدة.[1]

[1] جاسم محمد، مرجع سبق ذكره، ص 193.

المطلب الثالث: اهم قوانين التصدير بالجزائر

نوجز اهم شروط تصدير بعض المنتوجات والمواد والبضائع بناء على الدستور لا سيما المادتان 85-4 و 125 فقرة (2) منه:

- بمقتضى الأمر رقم 75 59 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395 الموافق 26 سبتمبر سنة 1975المتعلق بالقانون التجاري، المعدل والمتمم؛
- بمقتضى القانون رقم 07-79 المؤرخ في 26 شعبان عام 1399 الموافق 21 يوليو سنة 1979، المتضمن قانون الجمارك، المعدل والمتمم؛
- بمقتضى القانون رقم 88-08 المؤرخ في 7 جمادى الثانية عام 1408 الموافق 19 يوليو سنة 2003 المتعلق بالمنافسة؛
- بمقتضى الأمر رقم 03-04 المؤرخ في جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد وتصدير السلع خاصة مواده 3و6؛
- بمقتضى القانون رقم 04-08 المؤرخ في 27 جمادى الثانية عام 1425 الموافق 14 اوت سنة 2004 المتعلق بشروط ممارسة النشاطات التجارية؛
- بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 97-41 المؤرخ في 9 رمضان عام 1417 الموافق 18 جانفي 1997 المتعلق بشروط التقييد في السجل التجاري المعدل والمتمم؛

يرسم ما يلي:

المادة1: تطبيقاً لأحكام المادة 84 من القانون رقم 06 24 المؤرخ في 26 ديسمبر 2006 المشار إليه أعلاه، يهدف هذا المرسوم إلى تحديد شروط تصدير المنتوجات والمواد والبضائع الخاضعة لدفتر الشروط.

المادة2: يجب على كل مصدر للمنتوجات والمواد والبضائع، أن يخضع ويراعي كل أحكام دفتر الشروط النموذجي المرفق في ملحق هذا المرسوم.

المادة3: ترتب المنتوجات والمواد والبضائع المشار إليها في المادة الأولى أعلاه، في ثلاثة (03) فئات:

أ – النفايات الحديدية والغير الحديدية ب – المواد الخام ج – المعدات والتجهيزات.

تحدد قائمة المنتوجات والمواد والبضائع بقرار مشترك للوزيرين المكلفين بالمالية والتجارة بعد أخذ الرأي التقني الوزراء القطاعات المعنية[1].

المادة 4: يسحب دفتر الشروط المذكور في المادة 2 ، ويودع بعد التسجيل لدى المديرية الولائية للتجارة المختصة إقليمياً يتم إعداده في (5) نسخ موجهة إلى مصالح الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية، مصالح وزارة المالية، مصالح الجمارك، والبنك محل التوطين وإلى المصدر.

بعد التحقق من مطابقة المعلومات المقدمة من طرف الطالب بالرجوع إلى أحكام هذا المرسوم، في مدة لا تتجاوز 15 يوماً، يرسل دفتر الشروط إلى الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية متضمنا الرأي المعلل للمدير الولائي للتجارة الغرض التأشيرة. يكون منح التأشيرة أو رفضها خلال مدة (15) يوماً إبتداءاً من تاريخ إستيلام دفتر الشروط من طرف مصالح الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية.

المادة5: في حالة رفص التأشيره، يمكن للمصدر تقديم طعن لدى الوزير المكلف بالتجارة الخارجية، ويبلغ إليه الرد في مدة (30) يوماً، من تاريخ إستيلام الطعن.

[1] مرسوم تنفيذي رقم 07–102 يحدد شروط تصدير بعض المنتوجات والمواد والبضائع مارس 2007.

المادة 6 : قبل كل عملية تصدير، يجب على المصدر أن يقدم المصالح الجمارك، شهادة مسلمة من المصالح المؤهلة للمديرية الولائية للتجارة المختصة إقليمياً تثبت أن المتعامل الاقتصادي قد أمتثل لكل الشروط الواردة في أحكام هذا المرسوم ودفتر الشروط

المادة 7 : في حالة رفض تسليم الشهادة المشار إليها في المادة 6 ، من طرف المديرية الولائية للتجارة المختصة إقليمياً، يمكن للمصدر تقديم طعن لدى الوزير المكلف بالتجارة الخارجية الذي يجيبه من أن يكون مدة 30 يوماً من تاريخ استلام الطعن.

المادة 8 : بالإضافة إلى العقوبات المنصوص عليها في التشريع والتنظيم الساري المفعول، يتعرض كل مخالف إلى التوقيف المؤقت لمدة (3) أشهر للنشاط مع الإلزام بتكيفه خلال هذه الفترة مع أحكام التنظيم الساري المفعول، سحب دفتر الشروط.

المادة 9 : تحدد كيفية تطبيق أحكام هذا المرسوم عند الحاجة، بقرار مشترك بين الوزرتين المكلفين بالتجارة والمالية.

المبحث الثالث: مشاكل وتحديات التصدير في الجزائر واساليب تفاديها

رغم المجهودات المبذولة من طرف الدولة نحو الرفع من قيمة الصادرات في الجزائر الا ان هذه المجهودات لم تكلل بالنجاح ولا تزال هذه الجهود المبذولة غير كافية في حين تعاني من تخلف قطاعاتها ووسائلها الإنتاجية كما تعاني من التخلف التكنولوجي وهذا راجع الى عدة مشاكل وأسباب حالت دون الوصول إلى هذه الأهداف المنشودة، ولهذه المشاكل والتحديات بعض الحلول وسنتطرق اليها في بحثنا هذا.

المطلب الأول: المشاكل المرتبطة بالمحيط الاقتصادي والمؤسساتي والتشريعي

توجد عدة مشاكل ترتبط بعملية التصدير تقف دون تحقيق الأهداف

الفرع الأول: المشاكل المرتبطة بالمحيط الاقتصادي

وتتمثل هذه المعوقات على مستوى المحيط الاقتصادي وهي كالتالي:

- غياب استراتيجية واضحة المعالم في ظل التشابك الكبير بين الأسواق الوطنية والخارجية؛
- عدم امتلاك المتعاملين الاقتصادين الجزائريين الثقافة التصديرية وعلى العكس من ذلك فهم يميلون للاستيراد بالنظر للربح السريع المتعلق به، وكذا لتجنب المخاطر عن التصدير؛[1]
- انعدام الخبرة لدى المصدرين الجزائريين والتي تحول دون تموقعهم في الأسواق الأجنبية لمدة أطول، هذه الوضعية تجلت من خلال الانعكاسات والتأثيرات السلبية من جراء تحرير التبادلات التجارية للنظام الإنتاجي الوطني؛

[1] جلال مسعد، مشاكل التصدير خارج المحروقات في الجزائر، ورقة عمل مقدمة في الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر جامعة مولود معمري تيزي وزو يومي 11-12 مارس 2014

- سوء استخدام التكنولوجيا حال دون تقديم منتجات مطابقة للمواصفات الدولية سواء من حيث التصميم، تغلف بالإضافة الى غياب الابداع والابتكار التقني والتكنولوجي سبب ضعف ميزانية البحث والتطوير وانماط الإدارة المتسلطة؛
- عدم توافق المنتجات الوطنية الموجهة للتصدير مع المعايير الدولية من حيث الجودة والنظافة، ولم ترقا لدرجة تصديرها لا من حيث الجودة وارتفاع تكاليف الإنتاج بسبب تدهور قيمة العملة الوطنية والتضخم والتذبذبات النقدية العالمية من جهة وعدم تحقيق فائض انتاجي بشكل منتظم من جهة أخرى والتقدير المعد من طرف وزارة التجارة سنة 1986 الخاص بجودة ونظافة المنتجات يثير الوضعية المقلقة في هذا المجال والذي تطلب معالجة هذه الظاهرة بصورة مستعجلة حتى لا تنعكس سلبا على صحة المستهلك ؛[1]
- الافتقار إلى البنية الأساسية الازمة للتصدير والتي تتمثل في تدني مستوى خدمات الشحن والتخزين، بالإضافة الى ارتفاع رسوم الخدمات في الموانئ البحرية والجوية، بالإضافة إلى تعدد الإجراءات وتعقدها في الجمارك.
- ارتفاع تكاليف التشغيل نتيجة الاستغلال غير الكامل للطاقة الإنتاجية للمشروعات بالإضافة إلى ارتفاع تكاليف المواد الوسطية؛
- المغالاة في تحديد سعر الصرف مما يؤدي الى انخفاض تنافسية الصادرات ومشاكل الحصول على النقد الأجنبي في الدول التي تطبق نظام سعر الصرف الثابت؛
- عدم توافر الموارد اللازمة لتمويل عمليات التوسع والتطوير وخصوصا بالنسبة للمشروعات الصغيرة والمتوسطة وارتفاع تكلفتها بالإضافة الى احجام بعض

[1] وصاف سعيدي، مرجع سبق ذكره، ص 13.

البنوك عن قبول الاعتمادات المستندية للمصدريين وما قد يترتب على ذلك من التأثير سلبا على القدرة التنافسية للصادرات؛[1]

- عدم اقتناع نسبة معتبرة من المسيرين الجزائريين بجدوى عقد المشروعات المشتركة كسيرورة استراتيجية الانعاش قطاع الصادرات خارج المحروقات في صورة التمور والمنسوجات والافرشة والاحذية وتركيب السيارات والصناعات الغذائية وغيرها حيث ان هناك جوا من المخاوف غير المبررة لدى فريق من المتعاملين المحليين ازاء اقتحام الاسواق الخارجية بهذه الاستراتيجية التي اثبتت نجاعتها في عديد من الدول وخاصة في مجال استقطاب التكنولوجيات الحديثة، ومنه تأمين انتاج محلي مطابق للمعايير الدولية على نحو يدعم تنافسيتها على المستوى الدولي.[2]

الفرع الثاني: المشاكل المرتبطة بالمحيط المؤسساتي والتشريعي

وفي هذا الجانب هناك جملة من المشاكل تحيط بالمؤسسة على المستوى المؤسساتي والتشريعي نذكر منها:

- سوء استخدام وتوجيه الموارد المالية للصندوق الخاص لترقية الصادرات خارج المحروقات؛
- ارتفاع تكاليف النقل الدولي مما يتسبب في ارتفاع تكلفة المنتج في السوق العالمي مما يؤثر على تنافسيته هذا في حين عجزت الإعانات المخصصة لمواجهة هذا المشكل في إطار دعم الصادرات؛

---

[1] بلقلة براهيم، مرجع سبق ذكره، ص 90.

[2] طارق قندوس، قاسمي السعيد، تحديات ورهانات استراتيجية ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، مطبوعة مقدمة لطلبة السنة الثانية تجارة دولية ، جامعة المسيلة، ص9.

- صعوبة الوصول الى معلومات دقيقة عن الأسواق الخارجية، كنتيجة اهمال البحوث التسويق الدولي ونقص الخبرة في مجال التسويق الدولي؛
- عدم التمكن من قياس القدرة التصديرية للمؤسسة، مما يعوقها عن تقدير احتياجاتها المالية ومعرفة أسواقها الخارجية المستهدفة وبالتالي اختيار منتجاتها وتكييف قدرتها الانتاجية وتقييم معرفتها الفنية وخبرتها التصديرية[1] ؛
- التشابك والتداخل في المهام الموكلة لهيئات والهياكل المدعمة لترقية الصادرات خارج المحروقات، مما أدى الى غياب التنسيق والتضارب في الأرقام المقدمة، وصعوبة تحقيق الأهداف المسطرة؛
- غياب أدني تنظيم للتواجد التجاري في الأسواق الخارجية لم يعمل على ترقية الصادرات غير النفطية، كما تسببت هذه العشوائية في نقص اهتمام المؤسسات بالعملية التصديرية وبالتالي اضاعة فرصة استغلال الأسواق الخارجية.[2]

المطلب الثاني: مشاكل التصدير المرتبطة بتنافسية المنتجات

في بيئة عالمية بلغ فيها التنافس والانتاج ذروته، أصبح الاهتمام برضى المستهلك هدفا يتسابق الي تحقيقه غالبا المؤسسات ظهر مفهوم الجودة الشاملة كشعار ينادي به المختصون والممارسون وتعتمد عليه المؤسسات في جذب المستهلك وذلك باعتبارها لغة ووسيلة للتفاهم مع مستهلك العصر الحديث.

الفرع الأول: جودة المنتجات الجزائرية

تعد جودة المنتجات ونظافتها من بين أهم العوامل التي تساعد المنتجات على كسب حصص في الأسواق الخارجية الا انه تجدر الاشارة الا ان المنتجات الجزائرية

---

[1] جلال مسعد مرجع سبق ذكره ص 21.

[2] نسيمة ناصر، دراسة تحليلية للميزان التجاري في الجزائر للفترة (2012-2005)، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلومالاقتصادية، جامعة محمد خيضر ، بسكرة 2013/2014، ص 68.

لا تتطابق ولا تتوافق مع المعايير الدولية، ولا ترقى لدرجة التصدير. بل أكثر من ذلك أن المنتجات الجزائرية التي تعرض في السوق الوطنية لا تتوفر على الشروط الدنيا لقواعد الجودة والنظافة.

1 – التعبئة والتغليف: لتعبئة وتغليف وتكييف المنتجات اهمية قصوى سواء على مستوى الاقتصاد الوطني او على مستوى العلاقات الخارجية، حيث ان الشكل الذي يقدم به المنتوج وشكل التغليف يعتبر عنصرا من بين العناصر التي تدفع الى الاستهلاك، كما يعتبر عنصر جذب وعامل رغبة في اختيار منتوج، أو العكس من ذلك فقد يخلق نفور لدى المستهلك من السلعة أو يكون له رد فعل سلبي عليه.

وفي الجزائر لم يلقى هذا الأمر الكثير من الاهتمام، فرغم ما عرفه المنتوج من تحسين وتطوير إلى أن التغليف لم يلقى نفس الاهتمام من قبل المنتجين، ويعود السبب في ذلك الى غياب المنافسة في السوق الوطنية.

2– انعدام قنوات التوزيع ذات الطابع الخصوصي وخدمات ما بعد البيع: يلاحظ أن هناك غياب شبه كلي القنوات التوزيع الخاصة التي ترتكز على التصدير، كما يسجل انعدام خدمات ما بعد البيع. وعليه فالصادرات من منتجات الاستهلاك الجاري أو السلع الصناعية لا يمكن تحقيقها دون وضع حيز التنفيذ مصلحة لخدمات ما بعد البيع. فهي تمثل سلاحا جديدا للمنافسة.

الفرع الثاني: مشاكل التصدير المرتبطة بالأبداع والتكنولوجيا في المؤسسات الاقتصادية الجزائرية

يمنح الابداع التكنولوجي للمؤسسات ميزة تنافسية طويلة المدى، وفي الجزائر نجد أن السلطات العمومية اعطت اهتمام معتبر للأبداع التكنولوجي والبحث والتطوير من ناحية تشريعية فقط والتي جاءت في المخطط الخماسي للبحث العلمي (1998–

2002) والذي يعد تطبيقا للقانون المؤرخ 98-11 المؤرخ في 1998 08-22 ، كما خصصت الحكومة استثمارات الإقامة مراكز ووحدات البحث الاساسي والتطبيقي والتكوين العالي في الخارج في مختلف التخصصات، مع وجود برامج للبحث والتطوير اعتمدت من طرف الوزارة المنتدبة للبحث العلمي، وفي الواقع العملي نلاحظ أن هنالك علاقة انفصام بين القطاع الصناعي الانتاجي والبحث العلمي، مما يعيق التنمية المتوصل اليها بتظافر القطاع الصناعي والبحث العلمي، من خلال التعاون والتكامل، كما هو عليه الحال في الدول الصناعية المتقدمة، وهذا ما انعكس جليا على طبيعة نشاط المؤسسات الجزائرية اذ يغلب عليه الطابع التركيبي في مختلف الصناعات، أو عقد الاتفاقيات التكنولوجية والانتاجية مع مؤسسات اجنبية.[1]

المطلب الثالث: تحديات التصدير وأساليب تفاديها

تعتبر عملية التصدير منظومة مركبة ذات تشعبات وفروع وتخضع لتغيرات دائمة بسبب التفاعلات والتكاملات بين البيئات الدولية. لذلك تظهر باستمرار مجموعات كبيرة من التحديات والعوائق التصديرية الواجبة العلاج بأساليب عملية منطقية ودراسات سابقة لقرارات التصدير.

1- التحديات التكنولوجية للتصدير:

لازالت الفجوة التكنولوجية في التصدير واسعة جدا بين الدول الصناعية والدول النامية مما يقلل من القدرة التنافسية الصادرات الدول النامية وتعالج تلك المشكلة بالآليات التالية:

- التخصص السلعي؛
- الاستثمار في البحوث والتطوير؛

[1] جلال مسعد, مرجع تم ذكره, ص15.

- الاهتمام بالعلوم والتكنولوجيا؛
- تدريب الكوادر الفنية والتصديرية؛
- بناء قاعدة معلومات تكنولوجية؛
- شراء التكنولوجيا؛
- الدخول في تحالفات استراتيجية الصفقات المتكافئة.

2- التحديات المعلوماتية للتصدير:

يؤثر نقص المعلومات التصديرية الى التخمين والارتجال في القرارات التصديرية. لذلك يجب الاهتمام بالمعلومات التصديرية الدقيقة والدورية وذلك لدعم القرارات والخطوط التصديرية، ويتم التغلب على تلك التحديات عن طريق:

- قوة الاتصالات بناء قاعدة بيانات تصديرية اعداد نظام معلومات تصديرية التعامل مع نقاط التجارة الدولية؛
- الانترنت؛
- بحوث التسويق الثانوية؛
- بحوث التسويق الأولية؛
- محاكاة اسواق التصدير.

3- التحديات التسويقية للصادرات:

قد يفشل التصدير بسبب عدم اختيار السلعة المناسبة للسوق التصدير المناسب أو الخطأ في اسلوب الترويج او التسعير والتوزيع. لذلك من الضروري علاج تلك المشكلات وعدم الاكتفاء بتصدير الفوائض التصديرية للأسواق الدولية. ويتم ذلك عن طريق:

- تحديد استراتيجية سلع التصدير؛
- استراتيجية الترويج الدولي؛
- استراتيجية التوزيع الدولي؛
- استراتيجية التسعير الدولي.

ويحتاج ذلك بالضرورة الى تقسيم سوق الصادرات الى قطاعات الاختلاف طبيعة واتجاهات وسلوكيات المستهلك والمشتري الدولي جغرافيا.

4- التحديات الادارية في التصدير:

تلعب تكنولوجيا الادارة دورا خطيرا في تأكيد النجاح التصدير، ومن أهم التحديات التي تواجه التصدير نقص المهمات الادارية اللازمة لتحقيق اهداف التصدير ويمكن علاجها بالطرق التالية:

- التخطيط السليم لعملية التصدير؛
- التنبؤات بالطلب العالمي الجداول الزمنية لتوصيل البضاعة في الوقت المناسب؛
- الرقابة الفعالة لربط التنفيذ بالمخططات؛
- تقييم اداء التصدير دوريا؛
- تنظيم التصدير بأساليب مرنة وهادفة؛
- التنسيق الفعال بين اجهزة التصدير؛
- تحديات التنافسية التصديرية.

هناك صعوبات في دخول اسواق التصدير بسبب المنافسة الشرسة، ويمكن التغلب على تلك التحديات عن طريق:

- تطبيق المواصفات الدولية
- تطبيق اساليب ادارة الجودة

- التجديد والابتكار
- التحسينات المستمرة في التصدير
- التميز السلعي
- التخصص في سلع المزايا التنافسية
- دراسة الثقافات الدولية – تحسين الانتاجية الفعالية الكفاءة، الربحية.[1].

خلاصة الفصل الأول

يعد التصدير من أهم أشكال النفاذ للأسواق الخارجية وابسطها لأنه يتضمن أقل نسبة من المخاطرة من جهة، ومن جهة اخرى اهم موارد الدول لإحتياطي النقد الأجنبي، حيث يؤدي دورا كبيرا في التنمية الإقتصادية والإجتماعية باعتباره مؤشر على قدرة الدولة إذا ما توفرت استراتيجيات تصديرية فعالة وشفافة تعتمد على طرق وأساليب علمية تسلكها المؤسسات والشركات المصدرة لفرض نفسها في الأسواق الخارجية واقتطاع حصتها السوقية، والصمود في وجه المنافسة الاجنبية.

وسنتطرق في الفصل الموالي لأهم الموارد للدول التي تمكنها من تحقيق توازن ميزان المدفوعات المتمثلة في الإنتاج الزراعي وسبل ترقية تصديره.

[1] فريد النجار، تسويق الصادرات العربية اليات تفعيل التسويق الدولي ومناطق التجارة الحرة العربية الكبرى، دار قباء للطباعة للنشر والتوزيع، القاهرة، 2002, 108_109.

الفصل الثاني

تنمية وترقية صادرات المنتجات الزراعية

تمهيد

بعد تطرقنا لإجراءات التصدير في الفصل السابق، وسنحاول في هذا الفصل إبراز أهم المفاهيم المتعلقة بالتنمية الزراعية و ترقية صادرات المنتجات الزراعية، حيث تعد الزراعة أحد أهم القطاعات التي يجب تفعيلها في الجزائر، فهي تعتبر الحل الأمثل لمواجهة الأزمات الدولية، تتمتع الجزائر بمقومات كبيرة تمكنها من تحقيق الاكتفاء الذاتي في العديد من المحاصيل الزراعية وتصدير منتجاتها إلى الأسواق الدولية. الهدف ليس فقط زيادة حجم الإنتاج الزراعي، بل اتباع استراتيجية تسويقية فعالة تمكن من اختراق الأسواق الخارجية وحيازة مركز تنافسي فيها، لذلك أولت الجزائر اهتمامًا كبيرًا بالقطاع الزراعي، معتبرة إياه أحد أهم القطاعات التي تساهم في تنمية الصادرات عبر استراتيجية تصدير المنتجات الزراعية. هذا القطاع يعتبر من أهم الثروات الوطنية، بل يتجاوز في أهميته الثروات الطبيعية الأخرى مثل النفط والغاز، إذ يمكن أن يدر على الاقتصاد الوطني عوائد مضاعفة مقارنة بما يدره برميل النفط.

وقسمنا هذا الفصل إلى ثلاث مباحث وهي كالتالي:

المبحث الأول: التطور التاريخي للتنمية الزراعية في الجزائر

المبحث الثاني: مشاكل ومعوقات الإنتاج الزراعي في الجزائر

المبحث الثالث: تنمية وترقية صادرات المنتوجات الزراعية في الجزائر

المبحث الأول: المسار التاريخي للتنمية الزراعية في الجزائر

مر القطاع الزراعي بمجموعة من المراحل أدت إلى تطوره وصولا إلى يومنها هذا ويمكن تخليص هذه المراحل في النقاط التالية :

المطلب الأول: القطاع الزراعي بعد الإستقلال 1962-1990:

1-مرحلة التسيير الذاتي: بعد الاستقلال اصطدمت السلطات الجزائرية بواقع مرير بالنسبة للأراضي الزراعية، حيث كانت سلطات الاستعمار الفرنسي تمارس سياسة الأرض المحروقة من أجل القضاء على الأراضي الزراعية في الجزائر وتدمير جميع الثروات الطبيعية حتى لا ينتفع بها الجزائريون بعد الاستقلال، وبعد تأميم أراضي المستعمرين ظهر التسيير الذاتي الذي ينص على أن: " الأراضي ووسائل الإنتاج الزراعية الأخرى من أموال وعقارات مؤممة، تعد كأساس للاستقلال الزراعي"، واعتمدت سياسة التسيير الذاتي الإبقاء على المزارع التي هجرها المعمرون وتم تأميمها دون تقسيمها لوحدات صغيرة، على أن يتم تسييرها جماعيا من طرف العمال الذين استلموها وتكون إدارتها من طرف لجان التسيير الذاتي، وكان التسيير الذاتي الحل الأمثل لتطوير القطاع الزراعي في تلك الفترة.

وقد بلغ عدد الأراضي المسيرة ذاتيا في تلك الفترة إلى حوالي 22037 موزعة بمساحة تقدر بـ 2.4 هكتار، و 150000 عامل يعملون تحت وصاية 2300 لجنة للتسيير الذاتي تابعة للقطاع الاشتراكي، ويعود سبب فشل هذا النظام إلى أن الدولة منحت لممثل لها السلطة المطلقة في تسيير واستغلال الأراضي وحرمت العمال من ذلك، مما أدى إلى تضارب مفهوم التسيير الذاتي مع الواقع الفعلي لهذا كان لا بد من

البحث عن سياسة جديدة تكون أكثر شمولية للنهوض بالقطاع الزراعي والتي تمثلت في الثورة الزراعية.[1]

2-الثورة الزراعية: جاءت الثورة الزراعية لتغيير الوضع القائم آنذاك حيث كان أكثر من ربع الأراضي الزراعية تابعة لكبار المستغلين في حين أن صغار الفلاحين والذين يمثلون نصف عدد المستغلين للأراضي الزراعية، وهم الأغلبية ولا يملكون سوى 10% فقط، كما أن كبار الملاك لا يخدمون الأرض بأنفسهم بل يعتمدون على اليد العاملة الكادحة أو يقومون بتأجيرها، ونظرا للأوضاع المزرية التي لحقت بالقطاع الزراعي قام الرئيس السابق هواري بومدين بإعلان قانون الثورة الصناعية المكون من 280 مادة بتاريخ 08 نوفمبر 1971 تحت شعار " الأرض لمن يخدمها ولا يملك الحق في الأرض إلا من يفلحها أو يستثمرها، وقد حددت ثلاث طرق لاستغلال الأرض تمثلت في:

- الإبقاء على التسيير الذاتي كهيكل تسيير متطور ينظم في وحدات إنتاجية مختلفة وبمستوى تقني متطور؛
- مبدأ المشاركة في الزراعة لحماية الفلاحين الذين يعملون في الأرض؛
- حماية الملكية الخاصة عن طريق القضاء على استغلال العمال.

وكان هدف الثورة الزراعية هو القضاء على التباين والتوزيع العادل والفعال لوسائل الإنتاج الزراعي وذلك بمنحهم الوسائل الضرورية، ودعمهم بالقروض والمواشي اللازمة من خلال الصندوق الوطني للثورة الزراعية، وفي سنة 1973 تم توزيع أكثر من 659 ألف هكتار من الأراضي الخاصة على 60 ألف مزارع لا يملكون أرضا زراعية أو منتمين لتعاونيات زراعية، وقد تم خلال تلك الفترة إنشاء 730 تعاونية فلاحية و 740

[1] قاسمي أصالة, كواحلة بشرى, دور الاستراتيجية التصديرية في دعم تنافسية المنتجات الزراعية الجزائرية للفترة 2000-2020, مذكرة تخرج مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر, تخصص مالية وتجارة دولية, قسم العلوم التجارية, كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير, جامعة 08 ماي 1945 قالمة, 2021, 2022, ص41.

تجمع لاستصلاح الأراضي الزراعية وقد حققت الثورة الزراعية نتائج مهمة ساهمت في تطوير وتنمية القطاع الزراعي في الجزائر, لكنها فشلت وسبب ذلك هو تنحي الدولة عن منح المساعدات للفلاحين وهذا بسبب تحديد الملكية، كما أدت عدم المتابعة الصارمة لتطبيق السياسة الزراعية إلى تفشي اللامبالاة والإهمال والاستهلاك الذاتي للأراضي مما نتج عنه خسائر متكررة وعجز دائم للوحدات الإنتاجية التي أصبحت تحت وصاية البنك، وقد عاد الاهتمام بالقطاع الزراعي في فترة الثمانينات أين تم إنشاء البنك الفلاحي للتنمية الريفية سنة 1982 وفي المخطط الخماسي الثاني 1985-1989 الذي سمي بقانون استصلاح الأراضي وقانون المستثمرات الفلاحية.[1]

3-قانون استصلاح الأراضي: يهدف هذا القانون إلى تحديد القواعد المتعلقة بحيازة وتملك العقارات الفلاحية واستصلاح الأراضي وكذا شروط نقل الملكية المتعلقة بالأراضي الفلاحية والقابلة للفلاحة، وحسب هذا القانون فإن الأرض تصبح ملك للفلاح الذي يستصلحها، وعليه فإن هذا القانون جاء لتشجيع الفلاحين على استصلاح الأراضي.

4-قانون المستثمرات الفلاحية: بعد انخفاض أسعار البترول سنة 1986 وتدهور الأوضاع الاقتصادية للبلد كان لا بد من إيجاد مخرج والنهوض بالاقتصاد الوطني بطرح جملة من الإصلاحات للابتعاد عن التسيير المباشر والاستغلال الأمثل للأراضي الزراعية، وكان من بينها إصلاح المستثمرات الفلاحية كالية جديدة للتسيير الزراعي من خلال إصدار القانون رقم 1978 المؤرخ في 8 ديسمبر 1987 ، الذي منح

[1] قاسمي أصالة, كواحلة بشرى, مرجع سبق ذكره, ص42.

للمستفيدين حق الانتفاع الدائم قابل للنقل والتنازل أو الحجز للأراضي الفلاحية بغية تحقيق إنتاج مستقبلي متنوع لتطوير النشاط الاقتصادي.[1]

المطلب الثاني: القطاع الزراعي في الفترة 1990-2014:

1-القطاع الزراعي في الفترة 1990-1999 : جاءت إصلاحات 1990 محاولة لإيجاد مناخ ملائم للحد من الآثار السلبية وذلك من خلال قانون 1990 الذي يهدف إلى النهوض بالنشاط الزراعي ومحاولة علاج سلبيات قانون 1987 وذلك حماية للأراضي الفلاحية وضمان الاستغلال الشامل لها ووضعها لحساب وعلى نفقة مالكها، وكذلك فتح المجال أمام قوى السوق كشكل من أشكال التسيير وتمويل القطاع الزراعي، وقانون 1990 يهدف إلى إعادة الأراضي المؤممة والدخول إلى اقتصاد السوق وفق ما تنص به الإصلاحات الاقتصادية، ومن أهم النتائج التي وصلت إليها هذه الإصلاحات أن القطاع الزراعي سنة 1991 كان يمثل 18% من الناتج الداخلي الخام ويشغل 1200000 شخص أي ما يعادل 25% من السكان النشطين في المجتمع، وفي سنة 1994 قدرت القيمة المضافة التي حققها القطاع الزراعي ب 15%.

2-القطاع الفلاحي في الفترة 2000-2014: عملت الجزائر للحفاظ على نسب نمو قطاعاتها وقطاعها الزراعي خاصة من خلال محاولة تغيير السياسة المطبقة للتنمية لإيجاد الحلول للمشاكل العالقة، فتبنت الجزائر مجموعة برامج.[2]

[1] بدر الدين طالي، سلمى صالحي، واقع التنمية الزراعية في الجزائر ومؤشرات قياسها ، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، العدد 31-2015، ص 215, 217.

[2] مريم مرابطي، سلمى بتيجي تفعيل دور القطاع الزراعي في الحد من ظاهرة البطالة دراسة حالة الجزائر مذكرة تخرج لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر ، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، 2016-2017، ص ص 87-92.

أ–برنامج دعم الإنعاش الاقتصادي 2000–2004 توجهت الجزائر بهذا البرنامج إلى دعم

المؤسسات الإنتاجية الفلاحية وتطوير مستوى خدمات النقل والمنشآت وفتح مناصب عمل ورفع القدرة الشرائية، وخصص لهذا البرنامج 525 مليار دج، وكان نصيب قطاع الفلاحة يقدر ب 65.4 مليار دج التي تبلورت في المخطط الوطني للتنمية الفلاحية " (PNDA)هو عبارة عن آلية خاصة ترمي إلى تنمية التأطير التقني والمالي والنظامي قصد الوصول إلى بناء فلاحة عصرية ذات كفاءة من خلال المحافظة والحماية والاستعمال العقلاني للموارد الطبيعية، وكذلك عن طريق استصلاح الأراضي والاستغلال الأفضل للقدرات الموجودة، ومن بين أهداف المخطط الوطني للتنمية الفلاحية الحماية والاستعمال العقلاني والدائم للموارد الطبيعية والتخصص الإقليمي للإنتاج الفلاحي، وتحسين الإنتاج وزيادة حجمه، تحسين ظروف حياة ومداخيل الفلاحين....

وقد شهد القطاع الفلاحي خلال فترة المخطط تحسن من خلال أنه سمح لما يقارب 214000 فلاح ومستثمر الانخراط في مختلف البرامج المكونة للمخطط فبلغت القيمة المضافة للقطاع 387.3 مليار دج سنة 2001 أي ما يقارب 9.2% من الناتج الوطني الخام وقد سجل نمو بنسبة 13.2% مقارنة بسنة 2000 الذي عرف انخفاضا ب 5% لتصل إلى 17 سنة 2002، وهذا راجع لكمية الأمطار المسجلة وآثار مخطط التنمية الفلاحية، إضافة إلى تخصيص مساعدات مالية ساهمت في تحسين تدريجي للقطاع الزراعي وقدرت ب 55% من المساعدات المالية المباشرة، و 45% عير الصناديق المتخصصة للمزارع الزراعية.[1]

[1] مريم مرابطي، سلمى بتيجي ، مرجع سبق ذكره، ص ص 87–92.

ب- البرنامج التكميلي لدعم النمو الاقتصادي 2005-2010 سمي أيضا بالمخطط الخماسي الأول الهدف منه تثمين النتائج المتوصل إليها في برنامج الإنعاش الاقتصادي وخاصة في النتائج التي حققها المخطط الوطني للتنمية الفلاحية فخصص للمخطط الخماسي الأول 4202.7 مليار دج كقيمة أولية، وبإضافة قيمة البرنامج السابق يصل المبلغ إلى حوالي 8705 مليار دج، وعند اختتامه في سنة 2009 وصل غلافه إلى حوالي 9680 مليار دج فتميز متوسط النمو ب 3.8% مع انخفاض نسبة البطالة من 29 إلى 24 % ، وأرادت الجزائر أن تصل بهذا البرنامج إلى تطوير نمو قطاع الفلاحة عن طريق تحسين نتائج الاستثمارات من خلال الفروع وتعميم التكوين، تنمية تربية المواشي والدواجن وترقية الصادرات الفلاحية وتطوير وسائل مكافحة الآفات الزراعية، فكان نصيب القطاع الزراعي من هذا البرنامج 300 مليار دج فحاولت الجزائر من خلال هذا المخطط الاهتمام بالجانب التنموي المحلي والابتعاد نوعا ما عن سياسة التصنيع، ومن بين أهم الجوانب التي أولت الحكومة الاهتمام بها القطاع الزراعي.[1]

ج- برنامج التطوير الفلاحي والدعم الريفي 2010-2014 : جاء هذا البرنامج المواصلة التنمية الفلاحية التي انطلقت في إطار المخطط الوطني للتنمية الفلاحية، بهدف إلى تعزيز الأمن الغذائي والتماسك الاجتماعي وتحقيق تنمية بشرية متوازنة دون إقصاء أو تهميش في الأقاليم الريفية التي أعيد إحيائها، وخصصت لهذا البرنامج حوالي 230 مليار دج ، يسمح هذا البرنامج بتنمية الإنتاج الوطني وتحقيق مكاسب فوصلت نسبة نمو قطاع الفلاحة سنة 2009 إلى 20% وبلغ معدل نسبة نمو الإنتاج الذي حققه القطاع بين 2010 و 2014 حوالي 11% وبلغت قيمة الإنتاج الفلاحي لسنة 2010 حوالي 1507 مليار دج ليحقق سنة 2014 نموا قدره 2761 مليار دج

[1] مريم مرابطي، سلمى بتيجي ، مرجع سبق ذكره، ص ص 87-92.

بالإضافة إلى تسجيل رقم قياسي في إنتاج الحبوب في بداية تطبيق البرنامج تصل إلى 61.5 مليون قنطار، كما سجل فرع البطاطا إنتاج 29.5 مليون قنطار وفرع التمور 62 مليون قنطار، واعتمدت الجزائر سياسة القرض الرفيق بتوزيعها 5263 قرضا بدون فائدة بقيمة 2.9 مليار دج بهدف تشجيع نشاط الفلاحين بالإضافة إلى مشاريع أخرى عمل برنامج التجديد الريفي على تطبيقها من خلال انطلاق خمس برامج للتجديد الريفي منها حماية أحواض الأزهار ب 3.5 مليون هكتار ومكافحة التصحر ب 20 مليون هكتار ، حماية الأنظمة البيئية الطبيعية وتثمين الأراضي الفلاحية الغابية ب 341000 هكتار بالإضافة إلى بناء 3000 وحدة سكنية ريفية وتهيئة قاعات العلاج وتوصيل الكهرباء والماء.[1]

المطلب الثالث: القطاع الزراعي بعد سنة 2014 :

1- البرنامج الخماسي (2015-2019)

أولا. مضمون المخطط:

إن المسعى الذي تم اعتماده في اطار البرنامج الخماسي 2015-2019، يتطلب تدعيم وتكييف الاطار التحفيزي والمرافقة للاستثمار الخاص والشراكة على حد سواء، لزيادة العرض الوطني وتطوير الشعب للتصدير، وقد ارتكز هذا البرنامج على خمس محاور هي:

أ. المحافظة على جهود تدعيم وتوسيع القاعدة الإنتاجية ، بتوسيع المساحة الفلاحية النافعة و تقوية المكننة وترقية الصيد التقليدي المسئول و تثمين المنتجات الفلاحية و الغابية و الصيدية.

[1] مريم مرابطي، سلمى بتيجي ، مرجع سبق ذكره، ص ص 87-92.

ب. مواصلة جهود تكثيف المنتجات الفلاحية و الصيدية التي تتم عن طريق متابعة عملية بناء الشعب الاستراتيجية وتكييف سياسة الدعم والتمويل ، والتسيير العقلاني وتوفير احسن العوامل ووسائل الانتاج، مع اعادة تهيئة البنية التحتية الفلاحية والريفية والصيدية، وتطوير إنتاج أغذية الماشية و تطوير تربية المائيات البحرية و في المياه العذبة و تثمين الخضر والفواكه والزراعات الصناعية.

ج. تقوية الحماية وحفظ الموارد الطبيعية بفضل التسيير المستدام للغابات و معالجة الأحواض المائية المنحدرة وتعزيز البرامج الموجهة للفضاءات السهبية و شبه الصحراوية، و إطلاق برنامج واسع للتشجير المتعدد الاستعمال و تقوية وسائل التدخل للهياكل الإقليمية للإدارة. كما سيتم التركيز كذلك على التسيير العقلاني و المقتصد للمياه، و الصيد المسؤول للسماح بتجديد الثروة الحيوانية البحرية وتطوير وسائل الوقاية ومكافحة التلوث البحري.

د. تقوية اليات الدعم والتأطير للإنتاج الوطني عن طريق توسيع وتقوية نظام الوقاية والمراقبة الصحية والصحة النباتية ضد الآفات والكوارث الطبيعية، ووضع اجهزة دعم ملائمة

هـ. متابعة تقوية الكفاءات البشرية والدعم التقني عبر عصرنة الادارة الفلاحية، وإدارة الغابات والتكوين والبحث والارشاد ونشر التقدم التقني".[1]

ثانيا. اهداف البرنامج الخماسي 2015-2019

أ. الفلاحة وتربية المواشي سعت الدولة الى تحقيق مستويات من الانتاج المتوقعة بالنسبة للمنتجات الاساسية وهي كالاتي:

[1] السياسة الحكومية في الفلاحة والتنمية الريفية والصيد البحري ، تقرير وزراة الفلاحة والتنمية الريفية والصيد البحري، الجزائر، 2015، ص ص 4, 5.

- 67.3مليون قنطار من الحبوب.

- 157مليون قنطار من الخضر الطازجة.

- 10.2مليون قنطار من التمور.

- 6.4مليون قنطار من اللحوم الحمراء.

- 5.8مليون قنطار من اللحوم البيضاء.

-4.3 مليار لتر من الحليب الطازج.

وهذا بتجسيد اليات التنفيذ عن طريق عملية مواصلة مشاريع القطاع في اطار البرنامج الخماسي 2015-2019 عبر:

-تطوير الري الفلاحي بزيادة 1000.000 هكتار من المساحة المسقية.

-تقوية المكننة الفلاحية بزيادة عدد الحصادات الجرارات و العتاد المرافق لها.

-تكثيف عمليات التخصيب للاستجابة للحاجيات المقدرة بـ 500.000 طن سنويا. زيادة انتاج بذور الزراعات الواسعة والبقوليات والمحاصيل الخضرية والبقول العلفية و شتائل الأشجار والكروم.

تطوير تربية المواشي خاصة بتنشيط برنامج التوليد والتكاثر ، إعادة تهيئة مراكز التسمين وإنشاء مراكز جديدة. تحسين إنتاج الأعلاف ونوعيتها، تهيئة ظلل الماشية والاسطبلات ، توفير وسائل تربية المواشي والتجهيزات الخاصة بحلب الأبقار والتبريد.

ب. الصيد وتربية المائيات ان الهدف الرئيسي هو رفع الانتاج الوطني الى 200.000 طن من منتجات الصيد وتربية المائية، ومن اجل تحقيق ذلك سعت الدولة الى وضع اليات ضبط المنتجات الفلاحية بتوسيع قدرات التخزين (صوامع و مخازن تبريد.

تنفيذ تتمثل فيما يلي:

-المرافقة لانجاز ما يعادل 5000 مشروع استثمار في مختلف شعب الصيد و تربية المائيات بما في ذلك 650 مشروع خاصة بتربية الأحياء المائية البحرية و مصايد الأسماك الداخلية و أحواض الاستزراع السمكي القاري وبالصحراء.

-انجاز و تهيئة وتوسيع و استلام 38 مشروع لتطوير الموانئ و ملاجئ الصيد (11 شاطئ للجنوح).

-انجاز 45 بنية تحتية لاستلام وتسويق المنتجات الصيدية بالجملة.

-انجاز و تنفيذ 14 مخطط لتهيئة المسمكات بولايات الساحل و 29 منطقة نشاط تربية المائيات على المستوى الوطني.

- تنفيذ المخطط الوطني لتهيئة واستغلال المرجان.

ج. الغابات والأحواض المائية المنحدرة اهتم البرنامج الخماسي بحماية الموارد الطبيعية وإشراك السكان الريفيين في تنفيذ مشاريع التنمية، وتمثلت اليات تنفيذها على النحو التالي: تهيئة 13 غابة بمساحة إجمالية مقدرة بـ ومتابعة دراسات التهيئة لمساحة إجمالية مقدرة بـ 413.000 هكتار ستشمل 61 غابة 172.000 هكتار ، تابعة ل (10) ولايات على مستوى 23 ولاية.

-معالجة الأحواض المائية المنحدرة التابعة لـ 48 هيكل هيدروليكي في المناطق الجبلية بمساحة إجمالية تعادل 5.3 مليون هكتار ، بما في ذلك 1.3 مليون هكتار سيتم معالجتها. تعزيز البرامج المخصصة للفضاءات السهبية وشبه الصحراوية مع إيلاء العناية لمناطق السد الأخضر والغابات السهبية بمباشرة عمليات تشجير على مساحة تقدر ب 55.000 هكتار.

إطلاق برنامج واسع للتشجير المتعدد الاستعمال على مساحة 246.000 هكتار، وترقية الأنواع الأصلية خاصة عن طريق غرس و إدراج الأصناف محل اهتمام السكان.[1]

2-ورقة طريق التنمية الفلاحية والريفية(2020-2024)

إن المساعي الحثيثة التي تم مباشرتها بغرض تجسيدها ميدانيا لتطوير مجال الفلاحة والتنمية الريفية، قد تضمنتها ورقة طريق القطاع لفترة 2020-2024، النابعة من التزامات الأربعة والخمسين **(54)**للسيد رئيس الجمهورية ومن مخطط عمل الحكومة وذلك ترسيخا لمبدئ جعل الفلاحة محركا اساسيا للنمو من خلال توفير الأطر التنظيمية والقانونية والتحفيزية لفائدة الفلاحين والموالين والفاعلين والمستثمرين لتنمية القطاع في كافة ابعاده ومناحيه.

وتجسيدا لمسار التنمية الفلاحية والريفية ومواصلة للمجهودات، بناء على مكتسبات السياسات الفلاحية المتعاقبة، تم إعداد ورقة طريق للتنمية الفلاحية والريفية لفترة 2020-2024، ترتكز على جملة من المحاور، تتمثل فيما يلي:

1. تنمية الإنتاج الزراعي من خلال توسيع المساحات المروية.
2. زيادة الإنتاج والإنتاجية.
3. ترشيد استخدام الأراضي الزراعية.
4. التنمية الزراعية والريفية في المناطق الجبلية.
5. الحفاظ على التراث الحرجي وتنميته وتعزيزه.
6 - التنمية الزراعية والريفية في مناطق السهوب والزراعية الرعوية.

[1] السياسة الحكومية في الفلاحة والتنمية الريفية والصيد البحري ، تقرير وزراة الفلاحة والتنمية الريفية والصيد البحري، مرجع سبق ذكره ، ص ص 5-7

7. التنمية والترويج في المناطق الصحراوية.

8. دمج المعرفة والرقمنة في برامج التنمية.

وفي نفس السياق، تم تحديد الأوليات، بحيث تم إعداد برنامج على المدى القصير وآخر ذات طابع مستمر، يولى البرنامج القصير المدى بتنمية الزراعة الصحراوية، من خلال توسيع المناطق ذات القدرات وتنمية المحاصيل الصناعية (كالذرة، وفول الصويا، وبنجر السكر، وغيرها) ، وكذا إنشاء الديوان الوطني لتنمية الزراعة الصناعية في الأراضي الصحراوية.

إن أهم محاور ورقة الطريق المتعلقة بتنمية القطاع التي تم إعدادها والتي دخلت حيز التنفيذ بأهدافها المحددة وآجال تنفيذها، ترتكز على جملة من الأسس، يراد منها بعث آليات العمل الفلاحي من مختلف جوانبه، إذ تتمثل هذه الأسس المبدئية في:

- بعث الإستثمار المهيكل، وتنمية الشعب الإستراتيجية،خاصة الحبوب و ترشيد النفقات العمومية،والتقليص المحسوس في فاتورة الإستيراد وتثمين المنتجات الفلاحية (الزراعات الصناعية والتصدير).
- إدراج رأس المال في الفلاحة، والرقمنة لبعث نجاعة التسيير ودعم مجال الإبتكار ودفع المؤسسات الصغيرة وتحسين المداخيل بالعالم الريفي وتوفير معالم التأطير الإجتماعي والمهني للفلاحين.
- تطوير الزراعات الصناعية من خلال التثمين المدمج، لاسيما إنتاج الزيوت الغذائية والمخلفات (الفول السوداني والصويا..) والسكر (البنجر السكري) والذرة وغيرها، حيث تعتبر شعب إستراتيجية لها آثار عل الاقتصاد الوطني من حيث الاستيراد.[1]

[1] موقع الجزائري لوزارة الفلاحة و التنمية الريفية.

المبحث الثاني: مشاكل ومعوقات الإنتاج الزراعي في الجزائر

تعتبر الزراعة بطبيعتها من أكثر القطاعات الاقتصادية والخدمية والاجتماعية مواجهة للمشاكل والمعوقات والمحددات، وذلك بحكم ما تطوي عليه من سمات وخصائص تتمثل في التخلف التقني والاقتصادي والاجتماعي بصفة عامة، أو بحكم ما يحيط بها ويؤثر فيها من عوامل ومتغيرات تكون عرضة لها باستمرار.

المطلب الأول: مشاكل ومعوقات تتعلق بالموارد الطبيعية

تنقسم أبرز المشاكل والمعوقات التي تتعلق بالموارد الطبيعية إلى ما يلي:

1-مشاكل ومعوقات تتعلق بالموارد الأرضية: تتمحور المشاكل الكمية و النوعية للموارد الأرضية حول المتغيرات التي تحدث للأراضي الزراعية، وتؤثر بصفة مباشرة على قدرتها و استدانة عطائها وتلعب العوامل الطبيعية دورا كبيرا في تحديد القدرات الإنتاجية للقطاع الزراعي، بل أنها تحتل الصدارة في ذلك فبدون وجود مساحة أرضية صالحة للزراعة يستحيل تحقيق الإنتاج مهما بذلت من جهود، حيث أن المساحات الفلاحية المستعملة هي عبارة عن تلك الأراضي التي تشمل فقط على الأراضي المحروقة كالزراعات النباتية والأراضي المستريحة مؤقتا أي أن نسبة كبيرة من الأراضي الصالحة للزراعة ضئيلة مما يستوجب السعي للتقليل من مساحة الأراضي البور لاستغلالها في الزراعة بالمزيد من الاستصلاح وتجنب استغلال الأراضي الزراعية لاستعمالات غير زراعية بالمزيد من الاستصلاح، وتجنب استغلال الأراضي لاستعمالات غير زراعية كالتوسع العمراني أو في مجال الاستثمار الصناعي .... الخ، فالأراضي الزراعية بالجزائر تعاني من تناقص الرقعة الزراعية كميا وكيفيا وتفتت وتبعثر الملكيات والحيازات إلى جانب اختلال العلاقة بين الأراضي والموارد المائية، وهذه الخصائص تجعل من الأراضي غير اقتصادية بحيث يقتصر على نمط إنتاجي قوتي أو محدود الجدوى، مما يؤثر الإنتاج والإنتاجية.

2-مشاكل و معوقات تتعلق بالموارد المائية تعاني الجزائر من مشاكل جمة في توفير ما يلزمها من المياه إذ تعرف تحديات مائيا تمثل في ندرة مواردها المائية، حيث تعتمد معظم مساحات الزراعة في ريها على الأمطار و ذلك بالرغم من ندرتها و تذبذب سقوطها من حيث الكمية و الكثافة و كذلك من حيث مدة الهبوط، إضافة إلى عدم انتظام توزيعها من منطقة لأخرى، وتؤثر كميات الهطول المطري بصورة مباشرة على مصادر المياه السطحية والجوفية، وكذلك على مخزن السدود، وتعاني المناطق الشمالية الغربية في كثير من الأحيان من ظاهرة الجفاف تليها بدرجة ثانية منطقة الوسط، وبالطبع سيكون الندرة المياه إلى جانب التسيير المنعدم الفعالية انعكاسات سلبية على القطاعات الاقتصادية ، كما قد يترتب عنه من جهة أخرى تأثيرات جد مضرة على جوانب أخرى بنفس الأهمية، مثل صحة السكان و الإطار المعيشي و النشاطات السياحية والأنظمة البيئية و كذا كمية الإنتاج الزراعي من السلع الغذائية و نوعيته.[1]

3-معوقات مناخية:

- **الجفاف:** شهدت فترة التسعينات تحديدا موجات متتابعة من حالات الجفاف شكلت حالة شبه مستمر من الجفاف أحدث ضررا بالغا في الزراعية و الفلاحين في كثير في المناطق، فقد تزامن مع موجة الجفاف تقلبات حادة وتذبذب محسوس في الإنتاج الزراعي و بالخصوص في مجال الحبوب كما الحق الجفاف أضرارا بالغة بالأحوال الاقتصادية والمعيشة الأعداد كبيرة من المزارعين مما أضطرهم لترك العمل الزراعي، كما أنت موجات الجفاف المتلاحقة إلى زيادة المساحات التي لحقها التصحر أو التدهور النوعي من الموارد الأرضية الزراعية، كما أربكت حالات الجفاف السياسات

[1] فوزي غربي، الزراعة الجزائرية بين الاكتفاء و التبعية، أطروحة دكتوراه دولية في العلوم الاقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، تخصص: اقتصاد ، جامعة منتوري قسنطينة ، 2007-2008، صفحة 246-263.

الزراعية الموضوعة بحيث أجبرتها على مراجعة خططها ومتطلبات تنفيذها، ولم تنج خزينة الدولة من الخسارة نظرا لتعويضات التي تقدمها للمتضررين من الجفاف

– **تملح التربة:** تتميز الجزائر في أغلب مناطقها الجغرافية بمناخ تفوق فيه معدلات التبخر معدل هطول الأمطار السنوي ومثل هذا المناخ يؤدي في العادة إلى تشكل نوع معين من تربة التي تترسب وتتراكم فيها الأملاح الذاتية في الماء، ويحدث هذا التراكم نتيجة لعدم توفر الكميات الكافية من المياه جيدة النوعية اللازمة لغسل هذه الأملاح خارج قطاع التربة، كما يمكن أن تتكون الأملاح من الترسبات الجوي للأملاح قرب سواحل البحر، وتعرف هذه الأنواع من التربة بالتربة المتأثرة، والتي تتصف بانخفاض إنتاجها .

– **التصحر:** من مخاطر التصحر أن المزارعين في المناطق الجافة والمحايدة للصحراء يقومون قبل موسم المطر بتمهيد الأرض لزراعتها فيزيلون الغطاء النباتي عنها ويحرثونها حرثا عميقا عدة مرات، مما يهيئ ظروفا مناسبة للتعرية الهوائية وانجراف التربة بواسطة الرياح في حال أتي الموسم جافاً، وبواسطة المياه الجارية من فيضانات وسيول عند سقوط الأمطار الإعصارية المفاجئة تتعري الأرض والتحول إلى صحراء مع تكرار هذه العملية.

المطلب الثاني: مشاكل ومعوقات تتعلق بالموارد البشرية

وهي تلك المشاكل التي ترتبط بالجوانب ذات الصلة بممارسات العاملين في القطاع الزراعي كأشخاص وتنظيمات من حيث قدرتهم الأدائية وإمكانياتهم المادية التي يتم تسخيرها للعمل في هذا المجال، ويمكن تلخيص أهم هذه المشاكل في:

– **نقص العمالة الزراعية المدربة:** على الرغم من وفرة الموارد البشرية إلا انه لاعتبارات تتعلق باتجاهات التعليم والتدريب فإن المشروعات الاستثمارية عادة ما

تواجهها مشكلة نقص العمالة ذات الخبرة والمهارة المدربة على استخدام الأساليب التكنولوجية الحديثة وفي الإنتاج، والملاحظ أن التكوين في القطاع الزراعي لم يحقق نتائج مرضية إذ لم يساهم كما كان يجب في رفع المستوى التقني ومستوى المهارة لدى العمال بسبب نقص التمويل من جهة والوضعية الغير مشجعة للعمل الزراعي من جهة أخرى، حيث نادرا ما يقبل الطلبة والمكونون على التكوين في هذا القطاع غير المفضل اجتماعيا وغير المغري ماديا، حتى الطلبة الذين يلتحقون بمعاهد التكوين الفلاحي غالبا أنهم إما لا يكملون تكوينهم أو أنهم إذا أكملوها لا يزاولن نشاطا فلاحيا فمثلا من بين 100 متخرج من المعاهد الفلاحية 40 منهم فقط يستمرون في هذا الميدان، لذا وجب العمل على إجراء تعديلات هيكلية مؤثرة في سياسة التعليم بصفة عامة والتعليم الفني منه بصفة خاصة، بالشكل الذي يعمل على توفير مصادر العمالة الفنية المدربة واستقرارها من خلال تطويره ودعم مؤسساته، وإنشاء مراكز تدريب تهدف لزيادة كفاءة العمالة ودعم قدرتها على التعامل مع وسائل الإنتاج التكنولوجية الحديثة.

- **ضعف البرامج التدريبية:** لا تخفى على المختصين بهذا الشأن أن البرامج التدريبية المتبعة تبقى منقوصة في مجملها بحيث لا توفر في أغل الأحيان التكوين اللازم بالنسبة للإطارات المتكونة والذي يحتاجونه ميدانيا، لأنها غالبا ما تكون غير معدة لمعالجة المشاكل العملية المعاشة واقعيا حيث اتضح جليا مدى محدودية مستوى التدريب في كثير من المواقف ذات الصلة بالعوامل التي تعيق تطور الإنتاجية الزراعية، ومثال على هذا أن عدد من المعاهد الفلاحية لا تتوفر على مزارع للدراسة التطبيقية، إذ نجد أنها تأخذ بنمط المعاهد البيولوجية النظرية، على اعتبار أن المعرفة العلمية الزراعية هي تطبيقية بنسبة كبيرة، حيث أنه عندما يتخرج المتكون يجد نفسه بعيدا عن الواقع ولا يستفيد من سنوات دراسته النظرية بيكون مضطرا لهجر العمل الزراعي والابتعاد عنه.

– **انتشار الأمية وانخفاض المستوى المعيشي:** لا شك أن انخفاض المستوى التعليمي بين المزارعين يؤدي إلى مزيد من الجهل بين السكان وخاصة سكان الأرياف، فانتشار الأمية وانخفاض المستوى التعليمي يجعلان الفلاح مقتنعا بأنه لن يتعلم شيئا من غيره وأنه الوحيد المؤهل تعليم أبناءه وغيرهم مهنة العمل الزراعي السليم، وبالتالي يتمسك بالأساليب التقليدية في الإنتاج معارضا أي تجديد يمكن الاستفادة منه، وبذلك يبقى عالم الزراعة في أمية لا يستطيع الاستفادة من التطورات والأساليب العلمية المتاحة، وإنما يكرس التخلف ويصبح في تبعية للآخرين .[1]

– **مشاكل التسويق:** يعاني التسويق الزراعي بالجزائر مثله مثل الإنتاج من مشاكل وعيوب كبيرة تحول دون وصوله إلى المستوى المطلوب، فهو يعرف تدني في نوعية المنتجات المعروضة في الأسواق، وعدم توفر الحد الأدنى من الشروط الفنية ونقص كبير في الخدمات التسويقية المتوافرة في مجال البحوث التسويقية، والعجز في الكفاءات التسويقية المدربة مما يؤدي إلى عدم بناء قرارات المزارعين المتعلقة بالإنتاج على الاحتياجات الفعلية للأسواق المحلية أو أسواق التصدير وارتفاع نسبة الفاقد نتيجة عدم وجود المعرفة الكافية لدى المزارعين والأساليب المناسبة لعمليات ما بعد الحصاد من تدرج وتعبئة ونقل وتخزين وغياب الإرشاد التسويقي في هذا المجال، أضف لذلك انعدام تخطيط التصنيع الزراعي المبني على أساس متطلبات التصنيع الفعلية، بحيث يتلاءم الإنتاج مع هذه المتطلبات.

– **مشاكل التسيير الإداري للزراعة:** تتوفر الزراعة الجزائرية على إمكانيات بشرية وفنية معتبرة ولكنها غير مستغلة كمل يجب وليست مسخرة لتفعيل أنشطة التنمية المختلفة، إذ نجد مثلا أن الكثير من مديريات الخدمات الزراعية تتوفر على تعداد بشري يفوق المطلوب مما يجعلها لا توفق في توجيه طاقاتها نحو جمع المعطيات الصحيحة على

[1] فوزي غربي، مرجع سابق ، ص 264-287.

كل مواردها البشرية وتحليلها لبناء قوة فعالة قادرة على المساهمة في تقديم اقتراحات ميدانية لتحسين الإنتاج الزراعي، وهذا يعود بالدرجة الأولى إلى كون الأجهزة المختلفة الموكلة إليها عملية دعم النشاط الزراعي تخضع لتسيير إداري يتعارض من حيث طبيعته مع إدارة النشاط الزراعي الميداني.

- **التمويل الزراعي:** يعتبر التمويل عنصرا جوهريا في النهوض بالزراعة كما وكيفا، ولا تقتصر مهمة التمويل على رفع العبء على كاهل المزارع فقط بل يساعد على التعجيل بتطبيق التكنولوجيا الحديثة، وبالتالي تنمية المجتمع الريفي، ولقد كان هدف التمويل الزراعي المؤسسي في الأصل إنقاذ المزارعين من مصادر التمويل غير المؤسسية التي كانت تستغل حاجتهم المالية أسوء استغلال، وبالتالي تمكينهم من الاستمرار في الإنتاج مع تخفيض نفقاتهم ما أمكن بغية حصولهم على هامش ربح معقول مقابل عملهم، ويعتمد التمويل الزراعي في الجزائر في الغالب على بنوك متخصصة تابعة للقطاع العام كبنك الفلاحة والتنمية الريفية، القرض الشعبي.... التمويل النشاط الزراعي الموسوي والاستثماري البسيط وتقديم السلفيات المدعومة في بعض الحالات لتسهيل انسياب المدخلات الزراعية وتسويق المحاصيل الزراعية، وعن الاعتمادات المالية المخصصة للقطاع الزراعي كانت نسبتها من الاقتصاد الوطني ككل تقارب سنة 1990 حوالي 9.67% لترتفع سنة 1991 إلى 16.32%، ثم لتنخفض بعد ذلك مسجلة سنة 1993 نسبة 9.92% ، وهذه النسب تبين ضعف نصيب القطاع الزراعي من الاعتمادات المالية ، وهذا بعد عائقا أساسيا أمام التنمية الزراعية، حيث أن قلة التمويل معناه قلة الاستثمارات وما تجره من تبعات.[1]

[1] فوزي غربي، مرجع سابق ، ص 287-291.

المطلب الثالث: مشاكل ومعوقات تكنولوجية:

تلعب التكنولوجيا المستعملة في الزراعة دورا أساسيا في تحديد معدل الإنتاج والإنتاجية، ويعود انخفاض الإنتاجية بالنسبة للدول النامية بالدرجة الأولى إلى اعتمادها في الإنتاج على تكنولوجيا بسيطة أو تقليدية ونذكر منها:

- **مشاكل ومعوقات تتعلق بمستلزمات الإنتاج:** يستخدم الإنتاج الزراعي الحالي كميات قليلة للإنتاج من الأسمدة الكيميائية والمبيدات والبذور المحسنة والجرارات والآلات الزراعية، فضلاً عن أنه يستخدمها استخداماً سيئاً فالبذور والتقنيات المستخدمة لا تناسب مشاكل البيئة الإنتاجية كانخفاض معدلات الأمطار، والأمراض التي تصيب مختلف المحاصيل؛ كما أنها تعاني تبعات تخلف تحسينها. ومن جهة أخرى، تواجه بعض المناطق مشاكل تحول دون التوسع في التسميد مثل ملوحة الأرض المروية، وعدم حصر الأراضي والاحتياجات السمادية، وعدم توفر الأسمدة بالأنواع والكميات اللازمة، ونقص الإرشاد الفني للمزارعين حول الكيفية الأمثل لاستخدامها.

- **مشاكل الإرشاد والبحث الزراعي:** يمثل الإرشاد الزراعي حلقة الوصل بين مراكز البحوث الزراعية والمصادر التقنية الأخرى والمنتجين الزراعيين . فتتخذ مؤسسات الإرشاد الزراعي على عاتقها مسؤولية تدريب المزارعين وإقناعهم بتبني النماذج والتقنيات الزراعية الحديثة من أجل تخفيض الكلفة وتحسين الإنتاجية والنوعية كما يناط بها التعرف على المشاكل التي تواجه المنتجين الزراعيين وتحيدها ونقلها إلى مراكز البحوث الزراعية لدراستها وتحديد الأساليب الملائمة للتعامل معها . وقد بذلت الدولة جهودا لا يستهان بها من أجل تحسين الإنتاج الزراعي. فمن بين الإصلاحات والخطوات التي قامت بها على هذا الصعيد، إقدامها على تأسيس معاهد للدراسة

والبحث في الاقتصاد الزراعي، وبنوك للمعلومات، وعلى وضع برامج للتدريب والإرشاد الزراعي وتنفيذها.[1]

المبحث الثالث: تنمية وترقية صادرات المنتوجات الزراعية في الجزائر

يعتبر التصدير الركيزة الأساسية في حياة المؤسسة المصدرة وعليه يجب على المؤسسات المصدرة إتباع أفضل الاستراتيجيات المتعلقة بالتصدير وتطويرها وتنميتها وفق الأهداف المسطرة لها .

المطلب الأول: اساسيات لإنجاح التصدير في الجزائر

هناك عدة مراحل يجب على المؤسسة اتباعها لإنجاح عملية التصدير بأقل جهد وتكلفة.

1-الإستراتيجية: يجب على المصدر أن تكون له نظرة واضحة حول منتجه وحول السوق المستهدفة قبل عملية التصدير يجب على الشركة أن تحفز نفسها وذلك بالاستفسار حول شروط التعاملات الدولية.

ينصح بالتشخيص للتصدير، وهذا من أجل تقييم قدرة الشركة على التعامل على المستوى الدولي.

2-الإنتاج: المعرفة والتحكم في التكاليف للتمكن من تحديد الأسعار من خلال التفاوض مع الزبون. أدوات تسيير الإنتاج الوقت والمنهجية تسمح لرئيس الشركة بإنتاج السلع والخدمات في الآجال التي تتطلبها عمليات التصدير تكييف المنتجات مع متطلبات السوق المستهدفة.

[1] فوزية غربي، الزراعة الجزائرية بين الاكتفاء والتبعية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة منتوري، قسنطينة 2007-2008، ص 270.

3-التموين: التحكم في التموين من أجل تلبية طلبات الزبون الأجنبي في الآجال المحددة، وذلك من خلال تجهيز المخازن وتهيئتها وفقا لمعايير المتفق عليها، والحرص على عدم إتلاف المنتج، إضافة إلى تجهيز المنتج كما ونوع وكونه جاهزا لتسليمه وفق معايير الجودة المتعارف عليها دوليا و في الآجال المحددة.[1]

4-التسويق: ينصح أن يكون المسؤول عن التصدير، ملم بتقنيات التجارة الدولية وذلك من خلال معرفة جميع الأمور المتعلقة بالتسويق من خطوات وضروريات وظروف التجارة الدولية ومعرفة منافذ التسويق ليكون جاهز التسويق البضاعة.

5-المالية: أن تتوفر وسائل مالية من أجل تحسين أداء عملية التصدير أموال خاصة، قروض بنكية، تسبيقات على الفواتير، قروض التمويل المسبق للصادرات والمسؤول عن المؤسسة يجب أن يحرص على توفير الأموال سوءا كانت خاصة أو عن طريق القروض، ودون الأموال لا يمكن للمؤسسة مزاولة حتى نشاطها فما بالك التفكير في عملية التصدير.

6-سعر التصدير: يعتبر سعر التصدير من بين أهم الأمور والأولويات لإنجاح عملية التصدير بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، وبالتالي من واجب المسؤول عن المؤسسة المصدرة الإلمام بجميع الأمور المتعلقة بكيفية تحديد الأسعار وما هي الأسس التي تقام عليها تحديد الأسعار وأسعار المنتجات المنافسة على المستوى الدولي حيث أن:

- الأسعار المتوقعة في الأسواق الأجنبية ليست بالضرورة نفس الأسعار *المتداولة في السوق المحلي.*

[1] سناء ميطاف، اليات تحفيز الصادرات خارج المحروقات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة حالة مؤسسة المخللة قسنطينة الكبرى، مذكرة ماستر أكاديمي، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2013-2014 ص 02.

- لتحديد سعر التصدير يجب الأخذ في الحسبان تكاليف الإنتاج السوق المنافسة، أسعار الصرف

7-اللوجستيك: يقصد به مجموع الأنشطة التي تقوم المؤسسة المراد تصدير منتجاتها وربطها بالمتعاملين الخارجيين من خلال تدبير أمور النقل من المؤسسة إلى الميناء، نفس الشيء بالنسبة لعملية العبور من الدولة المصدرة إلى نظيرتها المستوردة، إضافة إلى كيفية تخزين البضائع ورفعها....

توقع القيود المتعلقة باللوجستيك داخل المؤسسة وعند المتعاملين الخارجيين (النقل العبور، الرفع, التخزين, الإيجار...)

8-المعايير والنوعية: المنتوج الموجه للتصدير وتغليفه يجب أن يحترما المعايير الدولية المفروضة من طرف بلد الوجهة، كما يجب أن يستجيب لمتطلبات الزبون.[1]

المطلب الثاني: إجراءات تنمية الصادرات الفلاحية الجزائرية

اعتمدت الجزائر عدة إجراءات لترقية الصادرات الفلاحية والمتعلقة بسعر الصرف تمويل الصادرات إجراءات جبائية وجمركية ويتم شرحها كما يلي:

- وضع البرامج والسياسات الخاصة بالتصدير الفلاحي؛
- تقديم المشورة الاقتصادية والفنية الخاصة بإنتاج وتصدير المنتجات الفلاحية؛
- تقديم المساعدات المالية – توفير الإطار التشريعي والقانوني؛
- كل هذا للوصول إلى مستوى جيد من المنتجات من خلال الخدمات لزيادة الصادرات الفلاحية.

وتتمثل إجراءات تنمية الصادرات الفلاحية فيما يلي:

[1] سناء ميطاف، مرجع سبق ذكره ص 03.

1-سياسة سعر الصرف: قامت السلطات الاقتصادية العمومية بتخفيض سعر صرف العملة الوطنية في

أفريل 1994 مما ادى إلى زيادة الطلب الخارجي على الإنتاج الوطني من السلع القابلة للتصدير بافتراض وجود مرونة طلب سعرية.

2-تامين وضمان الصادرات: فبعد ما كانت تتم عن طريق شركات تأمين غير متخصصة تم إنشاء نظام جديد لتامين وضمان الصادرات مع بداية 1996 تديرها الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات **CAGEX** حيث يتم بموجب هذا النظام تامين الشركات المصدرة من الأخطار التجارية إضافة للمشاركة في المعارض الدولية واكتشاف أسواق جديدة.

3-تمويل الصادرات الفلاحية: ويتم وذلك من خلال تقديم قروض للمؤسسات الراغبة في التصدير الفلاحي لاستيراد المواد الأولية الداخلة في المنتجات المعدة للتصدير أو إنشاء الشباك الوحيد على مستوى البنوك لتسهيل العمليات المالية للمصدرين.

تم إنشاء الصندوق الخاص بتنمية الصادرات FSPE بمقتضى قانون المالية لسنة 1996 يقوم بمساعدة المؤسسات الراغبة في المشاركة في المعارض الدولية. وتفعيلا أكثر لدور هذا الصندوق صدر قرار وزاري مشترك رقم 10 في 26 مارس 2000 عدد شروط الاستفادة من مساعدة الدولة انطلاقا من هذا الصندوق، وإعفاء عمليات التصدير من الرسوم على رقم الأعمال والضرائب المباشرة ..... الخ

4-الإجراءات الجمركية: إن للنظام الجمركي دور مهم وفعال من حيث المساهمة في التأثير على الصادرات وتنشيطها ولمزيد من ترقية الصادرات واستقطاب الاستثمارات الأجنبية بالتالي المهام الجمركية يجب أن تستجيب للآفاق الاقتصادية واما وظائف النظام الجمركي هي : وظيفة التخزين وظيفة الاستعمال وظيفة التمويل.

5-الإطار الضريبي والجبائي: يتم من خلال التخفيضات الضريبية على السلع التصديرية من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مما يؤدي إلى خفض تكلفة الإنتاج وبالتالي تتمتع هذه المؤسسات بالميزة التنافسية في الأسواق الدولية.

6-الإطار العقاري: في إطار تحسين استغلال العقار الفلاحي قامت الدولة بتهيئة المناطق الفلاحية مزودة بالوسائل اللازمة لتجسيد المشاريع وإنشاء الوكالة الوطنية للوساطة و الضبط العقاري.[1]

ويوجد إجراءات أخرى ذات أهمية التالية:

- إنشاء شهادة المصدر لبعض المنتجات الفلاحية حماية لسمعة الإنتاج الوطني في الخارج بعد التلاعب الملاحظ في عملية التصدير إلى الأسواق الدولية؛
- إنشاء مجلس أعلى لتنمية الصادرات مهمتها لقيام برسم الاستراتيجية الكلية لتنمية الصادرات الوطنية ومتابعة تنفيذها؛
- الدعوة إلى إنشاء الشركات التجارية المتخصصة في التصدير الفلاحي بهدف مساعدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- إنشاء مستود على تصدير على مستوى الجمارك؛
- إنشاء ممثلين تجاريين على مستوى بعض سفاراتنا بالخارج للتعريف المنتوجات الفلاحية الوطنية؛
- تنظيم تجارة المقايضة على مستوى الحدود الجنوبية مع الدول المجاورة في بعض السلع مثل التمور؛
- عصرنة إدارة الجمارك على مستوى آليات العمل لتسهيل الإجراءات الجمركية للمؤسسات العاملة في التصدير الفلاحي؛

[1] حشمة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، دراسة حالة الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة محمد خيضر بسكرة 2012/2013 ص 58-60.

- إصدار الجزائر القانون توجيهي حول ترقية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة يكون مرجعا لبرامج وتدابير المساعدة والدعم لصالح هذه المؤسسات.[1]

المطلب الثالث: أساليب ترقية الصادرات الجزائرية

تتمثل أساليب ترقية الصادرات في تقديم بعض الدعم والتسهيلات للمصدرين ونجد منها ما يلي:

1-تخفيض أسعار الفائدة بالنسبة للتمويل الموجه للتصدير: إن تنافسية المنتجات يمكن رفعها بتخفيض الأعباء المالية المرتبطة بها، ويمكن التكفل بهذا الإجراء من خلال إدراجه في إطار الصندوق الخاص لدعم الصادرات على شرط أن يزود بأموال معتبرة.

2-وضع خطط قروض التصدير: نظرا لغياب تسهيلات الدفع وصعوبات الخزينة لا بد من إنشاء نظام ما ليتم تمويل الصادرات، وذلك من خلال توفير خدمات متخصصة في البنوك موجه أساسا للمصدرين، وكذا إنشاء شبابيك خاصة بالمصدرين.

3-مراجعة وتعديل التنظيم المتعلق بالإشهاد: إن وجود النقائص وعدم تكيف الأحكام القانونية الحالية في مجال الإشهاد والنوعية يستدعي مراجعة تستجيب لمتطلبات السوق الخارجية ، ومن أجل ذلك لابد من تحديد قواعد الإشهاد وتحرير المعاملات.

4- تمويل التكاليف المرتبطة بتكيف المنتجات مع الأسواق الأجنبية: نظرا لأن المنتجات الجزائرية لا تستجيب للمقاييس العالمية وهذا ما يجعلها تتعرض لبعض المشاكل عند دخولها إلى الأسواق العالمية ، ولترقية التجارة لابد من تكييفها مع هذه

[1] وصاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة الباحث عدد 1/2002، ورقلة ص 12.

المقاييس وهذا لا يتأتى إلا بالاستثمار وهو ما استدعى توفير موارد كبيرة لذلك لتمويل هذه المؤسسات.

5-الإعفاء من الضريبة على القيمة المضافة لفائدة المصدرين: يتم الإعفاء من القيمة المضافة عند التصدير حيث تكون القيمة المضافة رسم داخلي يطبق على السلع المستهلكة في القطر الوطني.[1]

[1] بهلول مقرآن علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة (2005-1970)، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، جامعة الجزائر 3، 2010-2011، ص.67, 68.

خلاصة الفصل الثاني

يؤدي القطاع الزراعي في الجزائر دورا مهما في تحقيق التنمية الاقتصادية، نظرا لمساهمته في توفير مناصب شغل الأفراد المجتمع وتوفير الغذاء والمواد الأولية لتغذية الصناعات المحلية، كما يحقق دورا هاما في ترقية الصادرات والحد من الواردات.

إن توجه الدولة نحو مجال التصدير تتوقف على مدى وفرة المنتجات الزراعية وعلى نوعية المنتوج وجودته والفوائد المتوقع الحصول عليها من تصدير هذه المنتجات الى الأسواق الخارجية وهذا ما يسمح لها بالتعريف بهذه المنتجات واكتسابها ميزة تنافسية مع المنتجات العالمية واحتلال موقع هام في هذه الأسواق، ومن أكبر العوامل التي تساهم في عملية التصدير هي المساعدات الحكومية التي تعتبر أكبر حافز للمؤسسات المصدرة، من تقديم اعفاءات ضريبية وتوفير وسائل شحن البضائع، ولإنجاح هذه العملية يجب البحث عن افضل الاستراتيجيات المتاحة واتباعها لدخول هذه الأسواق، ونظرا للوضع الاقتصادي الراهن ، اصبح من اللازم البحث عن موارد أخرى بديلة، وتعتبر الزراعية من القطاعات التي تشكل إضافة للاقتصاد الوطني بحيث أصبح من الضروري تنمية وترقية الصادرات الزراعية، من أجل التخلص من التبعية لقطاع المحروقات.

وسنسقط الدراسة النظرية في الواقع، بإختبار فرضيات الدراسة المتمثلة في مستوى إجراءات التصدير على عينة من الشركات المتخصصة في تصدير المنتجات الزراعية في الفصل الموالي.

الفصل الثالث:

واقع مستوى إجراءات التصدير على ترقية صادرات المنتجات الزراعية

تمهيد

بعد دراستنا في الفصلين السابقين للجانب النظري لإجراءات التصدير والإنتاج الزراعي وأليات تصديره ، ومختلف العلاقات التي تربط بين عناصر إجراءات التصدير (الإجراء الإداري، الإجراء المالي ، الإجراء اللوجيستي) مع صادرات المنتجات الزراعية؛

نحاول في هذا الفصل التطرق إلى إجراءات التصدير على أرض الواقع من خلال عينة من الشركات المختصة في تصدير المنتجات الزراعية في ولاية الوادي من أجل التعرف على طبيعة العلاقة التي تربط بين المتغير المستقل المذكور أنفا والمتغير التابع ترقية صادرات المنتجات الزراعية، حيث سيتناول هذا الفصل مايلي:

المبحث الأول: الإطار المنهجي للدراسة؛

المبحث الثاني: التحليل الوصفي لعينة الدراسة؛

المبحث الثالث: إختبار فرضيات الدراسة ومناقشة النتائج؛

المبحث الأول: الإطار المنهجي للدراسة

سنتطرق في هذا المبحث حول منهجية الدراسة من حيث المعاينة ونوع المعالجة الإحصائية والتي تتمثل في المطالب التالية الذكر.

المطلب الأول: المجتمع وعينة الدراسة

إعتمد الباحث على أسلوب العينة بدل المسح الشامل بإعتبار عاملي التكلفة والزمن لإجراءات الدراسة، وتم الإعتماد على العينة العشوائية والتي تعتبر ممثل لمجتمع البحث.

أولاً: مجتمع البحث

فيما يخص هذه الدراسة فيتمثل مجتمع البحث في كل الشركات المتخصصة في تصدير المنتجات الزراعية على تراب ولاية الوادي، والتي يبلغ عددها حسب غرفة الفلاحة لولاية الوادي 15 شركة والجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم (3-1): عدد الشركات المتخصصة في تصدير المنتجات الزراعية في ولاية الوادي

الرقم	الشركة	طبيعة القانونية للشركة	المنتجات الزراعية المصدرة
01	المتوسطية للتبريد	عمومية إقتصادية	التمور، البطاطس، البطيخ، البصل
02	شركة عمراني شمس الدين	شركة خاصة	تمور
03	شركة صدام خالد	شركة خاصة	تمور
04	شركة تجان للالبان	شركة خاصة	تمور
05	شركة قولدن فرويتي	شركة خاصة	تمور
06	شركة خدمات ترادينغ	شركة خاصة	تمور
07	شركة أشرف انترناسيونال ترادينغ	شركة خاصة	تمور
08	شركة الحاج التجاني للخدمات التمور	شركة خاصة	تمور
09	شركة كوسمياد	شركة خاصة	خضروات(اليقطين)
10	شركة بن عمر محمد	شركة خاصة	تمور
11	شركة عمورة إسماعيل	شركة خاصة	تمور
12	شركة فرحات عبدالعالي	شركة خاصة	البصل
13	شركة سعود يوسف	شركة خاصة	تمور
14	شركة روسي السلامي	شركة خاصة	تمور
15	شركة سوف سمول	شركة خاصة	تمور

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على بيانات غرفة التجارة وغرفة الفلاحة

ثانياً: عينة الدراسة

تمثلت عينة الدراسة في 06 شركات من أصل 15 الشركات المتخصصة في تصدير المنتجات الزراعية على تراب ولاية الوادي ، والتي تمثل نسبة 40% من إجمالي الشركات وفيما يخص مفردات العينة تم إجراء المسح الشامل للموظفين الإداريين والتقنيين التي تربطهم على علاقة مع عمليات التصدير باستثناء العمال التنفيذيين في المعامل ، والجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول رقم (3-2): يوضح العينة ومفردات المعاينة

الرقم	الشركة	عدد أفراد العينة
01	المتوسطية للتبريد	13
02	شركة قولدن فرويتي	14
03	شركة روسي السلامي	11
04	شركة سوف سمول	12
05	شركة تجان للألبان	10
06	شركة كوسمياد	8
المجموع		68

المصدر: من إعداد الطلبة.

تم الإعتماد على القصاصة الورقية في إختيار الشركات المتخصصة في تصدير المنتجات الزراعية على مستوى تراب ولاية الوادي، وتمت هذه العملية على مرحلتين:

- ✓ الأولى: تم تقسيم الشركات الصناعية على 06 مجموعات، تمثل كل وحدة مجموعة مجال تخصص معينة؛
- ✓ الثانية: إختيار قصاصة واحدة من كل مجموعة.

المطلب الثاني: أساليب جمع بيانات الدراسة

إعتمدنا في هذه الدراسة على جمع البيانات بعدة مصادر تتناسب مع طبيعة وهدف البحث وإثراءا للموضوع الذي يتعلق بمدى مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية، وقد إعتمدنا في جمع البيانات على نوعين من المصادر المتداولة عليها في كافة البحوث تتمثل في:

1-المصادر الثانوية: وهي المصادر الموجودة سابقا والتي تتمثل في الدراسات السابقة والكتب والمقالات والتي تم الإعتماد عليها في أدبيات الدراسة بخصوص إجراءات التصدير والمنتجات الزراعية؛

2-البيانات الأولية: وهي التي جمعت أول مرة خدمة للبحث التي تتعلق بالجانب التطبيقي للبحث وتمثلت في مصدرين تم الإعتماد عليهما في هذا النوع من المصادر:

- ✓ **المقابلة:** قمنا بالمقابلة الشخصية مع الموظفين عينة الدراسة وذلك لتوضيح طبيعة وأهداف البحث، ولشرح عبارات الإستبيان وكذا مناقشة الواقع العملي لظروف نشاط هاته الشركات وكذا التوجهات الدولة الجزائرية والتي تتطلب التعاون وبذل المجهود لتحقيق الأهداف المرجوة، وإستنتجنا بعض النقاط سنتطرق إليها في جانب النتائج من هذا الفصل؛
- ✓ **الإستبيان:** بإعتبار أداة الإستبيان من الأدوات الأكثر شيوعا في الدراسات الإنسانية والإجتماعية قد إعتمدنا عليه بشكل كبير للوصول إلى تساؤلات البحث خاصة فيما يتعلق بالعلاقة بين مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية، وتم تسليم الإستبيان مباشرة باليد بين المستقى والمستقصي منهم في موقع الشركات محل الدراسة.

وشكل عام فقد تم استرجاع كامل الإستبيانات الموزعة البالغ عددها 68 إستبانة، كما تم استبعاد وإقصاء بعض الاستبانات (8 استبيان) التي لم يتم الإجابة على معظم أسئلتها أو التي تتصف بعدم الجدية في الإجابات، ليصبح بعد ذلك العدد النهائي 60 قائمة صالحة للاختبار والتحليل، أي ما يعادل نسبة استجابة تقدر بـ **88,23%**، ويمكننا تلخيص معطيات هذه العملية من خلال الجدول التالي:

الجدول (3-3): يوضح الإستبيانات الصالحة للتحليل

البيان	العدد	النسبة %
الإستبيانات الموزعة	68	100
الإستبيانات المسترجعة	68	100
الإستبيانات المختبرة بمعامل "ألفا كرونباخ"	07 (تم توزيعها كإختبار أولي قبل توزيع 68 إستبانة)	---
الإستبيانات الملغاة	08	11.77
المجموع النهائي	60 *	88.23

✓ **المصدر**: من إعداد الطلبة .

بعد القيام بعملية مراجعة قوائم الاستبيان والتحصل على القوائم التي يمكن الاعتماد عليها في عملية التحليل فقط، فقد تم ترميز البيانات المحصل عليها وذلك لتسهيل عملية إدخالها في الحاسوب وقصد تسهيل المعالجة الإحصائية فقد تم الاستعانة ببرنامج "الحزمة الإحصائية للعلوم الإجتماعية "**SPSS**".

(**Statistique Package for the Social Sciences**) الإصدار رقم 20، بحيث تم من خلاله استخدام الأساليب الإحصائية التالية:

- ✓ اختبار ألفا كرونباخ لمعرفة ثبات فقرات الاستبيان
- ✓ بعض أساليب الإحصاء الوصفي مثل النسب المئوية و المتوسطات الحسابية والانحرافات المعيارية لمختلف الإجابات المتحصل عليها؛
- ✓ إختبار (**Kolmogorov-Smirnov**) لمعرفة البيانات هل تتبع التوزيع الطبيعي أم لا؛

* الإستبيانات الصالحة للتحليل والإختبار هي (68-8) أي 60 إستبانة، بعد إستخدام 7 إستبيانات 10% لإختبار " ألفا كرونباخ" تم توزيع 68 إستبانة على العينة وتم إسترجاعها كلها وحذف منها 8إستبانة غير صالحة للتحليل.

- ✓ اختبار **T** للعينة الواحدة (**Test T pour échantillon Unique**) لإختبار مقارنة الوسط الحسابي للإجابات على مدى مستوى إجراءات التصدير مع الوسط الحسابي (3) على أساس مقياس ليكيرت الخماسي المستخدم؛
- ✓ معامل الإرتباط (**Pearson**) لقياس قوة إتجاه العلاقة بين متغيرين كميين، وقد تم إستخدامه لقياس العلاقة بين مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية؛
- ✓ إختبار تحليل الإنحدار الخطي (**Regression_Linear**) لمعرفة وجود الأثر بين مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية لموظفي الشركات عينة الدراسة؛
- ✓ اختبار **T** للعينات المستقلة (**Independent-sample t-test**) لاختبار الفرق بين متوسطي عينتين مستقلتين، حيث المتغير المستقل لا يتعدى الفئتين والذي استخدم في هذه الدراسة من أجل مقارنة بين صفة الجنس للموظفين والأثر المعنوي بين مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية للشركات محل الدراسة؛
- ✓ تحليل التباين الأحادي (**ANOVA à 1 Facteur**) لغرض إختبار الفرق بين متوسطي عينتين مستقلتين، حيث المتغير المستقل يتكون من عدة فئات والذي استخدم في هذه الدراسة من أجل مقارنة بين صفات (السن، المستوى التعليمي، المنصب الوظيفي، الخبرة المهنية) للموظفين والأثر المعنوي بين مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية للشركات محل الدراسة.

المطلب الثالث: أداة الإستبيان

يعتبر الإستبيان من الوسائل المتداولة لدى الباحثين في توليد البيانات حول الدراسة للوصول إلى حقائق واقعية حول ميدان البحث، وكذا مساهمتها الفعالة في تقديم التقارير من حيث النتائج والتوصيات للبحث.

أولاً: محتوى الإستبيان

لغرض تحقيق أهداف الدراسة وقصد قياس متغيراتها، تم إعداد قائمة استقصائية يسعى الباحثين من خلالها تجميع البيانات المطلوبة، تم تصميم استبيان نهائي يتضمن ثلاث أجزاء مختلفة نسعى من خلالها لتحقيق أهداف البحث والإجابة على أسئلة الدراسة واختبار الفرضيات المتعلقة بها، وبشكل عام فقد تضمنت قائمة الاستبيان 38 فقرة موزعة على الأجزاء التالية:

- ✓ **الجزء الأول:** يتضمن ثلاث محاور مدى مستوى إجراءات التصدير وذلك من خلال المحور الأول مدى الجانب الإداري معرفة الزبون المكون من 5 عبارات، والمحور الثاني مدى الجانب المالي المكون من 5 عبارات والمحور الثالث مدى الجانب اللوجيستي والمكون من 5 عبارات؛
- ✓ **الجزء الثاني:** يتضمن هذا الجزء ترقية صادرات المنتجات الزراعية من خلال 6عبارات؛
- ✓ **الجزء الثالث:** يتعلق هذا الجزء بالخصائص الشخصية والوظيفية لمفردات العينة متمثلة في الجنس، و السن، والمستوى التعليمي والمنصب الوظيفي والخبرة المهنية.

على العموم يمكننا تلخيص ما سبق من خلال الجدول الموالي:

الجدول (3- 4): يوضح مكونات قائمة الاستبيان.

الجزء	المحور	البيان	عدد العبارات
الأول	1	**مستوى إجراءات التصدير :** الجانب الإداري	5
	2	الجانب المالي	5
	3	الجانب اللوجيستي	5
الثاني	1	**ترقية صادرات المنتجات الزراعية :**	6
الثالث	1	**الخصائص الشخصية والوظيفية:** الجنس	2
	2	السن	4
	3	المستوى التعليمي	3
	4	المنصب الوظيفي	4
	5	الخبرة المهنية	4
المجموع			38

المصدر: من إعداد الطلبة.

لقد تم الإعتماد على الأسئلة المغلقة فيما يخص الجزء الثالث للبيانات الشخصية والوظيفية، و فيما يخص الجزئين الأول والثاني تم الإعتماد على مقياس "ليكيرت" الخماسي لأنه من أكثر المقاييس شيوعا ويتطابق مع الأبحاث في الدول النامية التي تتميز بصعوبة اجراء الدراسات الميدانية، والتي وضع أوزان العبارات لمقياس "ليكيرت" والجدول التالي يوضح ذلك :

الجدول (3-5): يوضح قيم المقاييس المستخدمة في مقياس "ليكيرت"

درجات المقياس	غير موافق إطلاقاً	غير موافق	محايد	موافق	موافق جداً
الوزن	1	2	3	4	5

المصدر: من إعداد الطلبة .

ثانيا: ثبات المقياس

يستخدم معامل "ألفا كرونباخ" "**Cronbach Alpha**" لقياس مدى ثبات أداة القياس من ناحية الإتساق الداخلي لعبارات الإستبيان، فأداة القياس تتمتع بالثبات إذا كانت تقيس سمة محددة قياسا تتصف بالصدق والثبات، وقد بلغ معامل "ألفا كرونباخ" (0.905) مما يدل على أن درجة الإتساق الداخلي لعبارات الإستبيان (21 عبارة) قوية، حيث أنها أكبر من (0.60) [1] وهي دلالة على ثبات أداة القياس، والجدول التالي يوضح معامل "ألفا كرونباخ" لعبارات الإستبيان.

الجدول (4-6): يوضح قيم معامل "ألفا كرونباخ" لعبارات الإستبيان

البيان	عدد العبارات	قيمة ألفا كرونباخ
الجزء الأول	15	0.909
بعد الجانب الإداري	5	0.940
بعد الجانب المالي	5	0.662
بعد الجانب اللوجيستي	5	0.812
الجزء الثاني	06	0.826
المعامل الكلي	21	0.905

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على نتائج **SPSS**

من خلال الجدول نلاحظ أن إذ بلغت (0.905) للاستبانة ككل فهذا مؤشر على إعتمادية الإستبيان ككل، وفيما يخص قيم "ألفا كرونباخ" للأبعاد المشار إليها في الجزء الأول، وكذا بالنسبة للعلاقة بين المتغير المستقل والمتغير التابع المشار إليها في الجزء الثاني قد بلغت قيم عالية تفوق (0.60) فهذا يشير إلى إمكانية ثبات النتائج التي يمكن أن تفسر الاستبانة عند اعتمادها.

[1] أنظر في ذلك: محفوظ جودة، **التحليل الإحصائي الأساسي بإستخدام SPSS**، دار وائل للنشر والطباعة، الأردن، 2008، ص:300.

ثالثا: صدق الإستبيان

بغية تحقيق مصداقية الإستبيان وثباته في معالجة الدراسة تم التطرق إلى أبيات الدراسة محاولة في إنجاز أداة الإستبيان بطريقة علمية وهادفة لخدمة البحث، وفي هذا الصدد تم عرض الإستبيان على مجموعة من المحكمين المتخصصين في ميدان التجارة الدولية والإدارة وكذا ميدان تصدير المنتجات الزراعية[1] وذلك للتأكد مدى توافق بنود الإستبيان مع الموضوع المراد دراسته وبفضل التوجيهات والملاحظات القيمية تم إجراء عدة تعديلات من حذف وإضافات لفقرات الإستبيان ليصبح في شكله النهائي[2]، كما تم توزيع استمارة أولية على عينة مصغرة قدرها 7 مفردة حوالي (10%) كدراسة استطلاعية، وتزامناً مع ذلك تم إجراء مقابلة مع أفراد هذه العينة وذلك لمعرفة ردود أفعالهم فيما يتعلق أسئلة وفقرات الاستمارة ليتم بعد ذلك تعديل بعضها وحذف البعض الآخر.

المبحث الثاني: التحليل الوصفي لعينة الدراسة

سنتطرق في هذا المبحث حول نتائج التحليل الوصفي لعينة الدراسة من عدة جوانب (البيانات الشخصية والوظيفية، إجراءات التصدير، ترقية الصادرات الزراعية) وذلك بإستخدام المتوسط الحسابي والإنحراف المعياري.

المطلب الأول: التحليل الوصفي للبيانات الشخصية والوظيفية

نحدد في هذه النقطة الصفات الشخصية الوظيفية لعينة الدراسة التي تتمثل في إجابات 60 موظف التي تعتبر قابلة للتحليل كما أشرنا إليها في الجدول رقم (3-4).

[1] أنظر الملحق رقم 03.

[2] أنظر الملحق رقم 04.

أولاً: الجنس

جدول رقم (3-7): يوضح توزيع أفراد العينة حسب متغير الجنس

الجنس	العدد	النسبة المئوية
ذكر	53	88.30
أنثى	07	11.70
المجموع	60	100

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على نتائج SPSS

من خلال هذا الجدول يتبين لنا أن عينة الدراسة تتمثل نسبة (88.30%)، أما عينة الدراسة الإناث تمثلت في نسبة (11.70%).

ثانيا: السن

جدول رقم (3-8): يوضح توزيع أفراد العينة حسب متغير السن

السن	العدد	النسبة
أقل من 25 سنة	3	05.00
من 25 إلى 35 سنة	25	41.70
من 36 إلى 45 سنة	27	45.00
أكبر من 45 سنة	5	08.30
المجموع	60	100

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على نتائج SPSS

من خلال هذا الجدول يتبين لنا أن ما نسبته (41.70%) من عينة الدراسة تمثلت في الشباب الذين يعدون حيوية النشاط للشركات محل الدراسة، وتم الإعتماد على ما نسبة كبيرة على الكهول للإستفادة من الخبرة المهنية والتي تعد ضرورية في رفع التحدي لترقية صادرات المنتجات الزراعية التي تتميز بعدم بالمنافسة المحتدمة وعدم الاستقرار على المستوى الدولي.

ثالثا: المستوى التعليمي

جدول رقم (3-9): يوضح توزيع أفراد العينة حسب متغير المستوى التعليمي

المستوى التعليمي	العدد	النسبة
متوسط	17	28.30
ثانوي	13	21.70
جامعي	30	50.00
المجموع	46	100

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على نتائج SPSS

من خلال الجدول نلاحظ أن إعتماد الشركات عينة الدراسة على ما نسبته (50.00%) من عمال ذو مستوى جامعي لإكتساب رأس مال معرفي يمكنها من الإستفادة من الخبرة العلمية لتحقيق فعالية التسيير لتحقيق أهدافها، وعلي ما نسبته (21.70%) من مستوى ثانوي لعدة إعتبارات منها المساعدة على تسيير المنظمة ومنها الخبرة المهنية من خلال تجارب هذه الفئة، أما نسبة المستوى المتوسط فقد تعدت (28.30%) من إجمالي عينة الدراسة التي قد تكون التقنيين الذين تحصلوا على تكوين مهني في إطار التربص التطبيقي مما يشكلون قيمة مضافة للجانب العملي.

رابعا: المنصب الوظيفي

جدول رقم (3-10): يوضح توزيع أفراد العينة حسب متغير المنصب الوظيفي

المنصب الوظيفي	العدد	النسبة
مدير	6	10.0
إطار إداري	25	41.7
مكلف بالتصدير	8	13.3
إطاري تجاري	21	35.0
المجموع	60	100

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على نتائج SPSS

من خلال الجدول يتضح لنا أن عينة الدراسة تمثلت في 06 مدراء ممن لديهم نظرة واسعة عن التصدير و25 إطارات الإدارية التي تتحمل مسؤولية الإجراءات

الإدارية والمالية في تسيير المشاريع ، أما المكلفين بالتصدير و الإطارات التجارية بلغ عددهما على التوالي في 08 و 21 على التوالي، بحيث تمثلت نسبتهما (48.30%) من إجمالي عينة الدراسة.

خامسا: الخبرة المهنية

جدول رقم (3-11): يوضح توزيع أفراد العينة حسب متغير الخبرة المهنية

الخبرة المهنية	العدد	النسبة
أقل من 05 سنوات	18	30.0
من 05-10 سنوات	28	46.7
من 11-24 سنة	11	18.3
أكبر من 24 سنة	3	05.0
المجموع	46	100

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على نتائج **SPSS**

من خلال الجدول يتبين لنا أن ما نسبته (76.70%) من أفراد العينة يتميزون ب خبرة أقل من 10 سنوات وهذا يمثل أن صح القول تحديا لهاته الشركات في كسب رهان الضفر بسوق دولي متميز بسبب عامل الخبرة المتوسط أقرب إلى الضعيف منه.

المطلب الثاني: التحليل الوصفي لعبارات الإستبيان حسب أراء الموظفين

سنتطرق في هذا المطلب إلى الإحصاءات الوصفية لكل من الجزء الأول من الإستبيان تجسيد المعرفة السوقية والجزء الثاني تحسين الأداء التسويقي.

أولا: التحليل الوصفي لعبارات مستوى إجراءات التصدير

نعرض في هذه النقطة التحليل الوصفي لعبارات الإستبيان 15 عبارة لمستوى إجراءات التصدير، ونلخصها في الجدول التالي:

جدول رقم (3-12): يوضح نتائج التحليل الوصفي لمستوى إجراءات التصدير

الرقم	العبـــــــــــــــارة	المتوسط الحسابي	الإنحراف المعياري	المستوى
	الجانب الإداري	**3.650**	**1.022**	متوسط
01	سرعة الإستجابة على المصادقة على الوثائق المطلوبة لعمية تصدير المنتجات الزراعية	3.867	1.065	قوي
02	الإجراءات الخاصة باستصدار الشهادات الصحية للمنتوج تتميز بالتعقيدات	2.067	1.219	ضعيف
03	تقدم الهيئات الإدارية تكوينات وأيام دراسية حول عملية تصدير المنتجات الزراعية	3.250	1.083	متوسط
04	تقدم الهيئات الإدارية معلومات وتقارير حول حاجات الأسواق الدولية(كما ونوعا وسعرا)	2.517	1.269	متوسط
05	تقدم الهيئات الإدارية إرشادات تقنية وفنية حول تجهيز المنتجات الزراعية الموجهة للتصدير	3.433	1.226	متوسط
	الجانب المالي	**3.717**	**1.027**	قوي
06	سهولة الحصول على القروض الخاصة لعملية التصدير	3.683	1.049	قوي
07	خدمات البنوك في التوطين البنكي تتميز بالسرعة في تقديم الخدمة	4.033	0.938	قوي
08	الإعفاءات الضريبية تتناسب وطبيعة نشاط تصدير المنتجات الزراعية	3.300	1.078	متوسط
09	تتحمل الدولة الفارق حول تذبذبات أسعار الصرف (لتحقيق هامش ربح) مقارنة بالأسواق المحلية	2.133	0.833	ضعيف
10	إجراءات البنوك الوطنية المتعلقة بالمخالصة بالعملة الأجنبية تتماشى مع أهداف المصدرين	2.517	1.033	متوسط
	الجانب اللوجيستي	**3.700**	**0.702**	قوي
11	توفر خدمات تخزين الموجب والسالب تستوعب المنتجات الزراعية الموجهة لعملية التصدير	3.833	0.615	قوي
12	تتميز خدمات شركات النقل بالحاويات بالفعالية والكفاءة المطلوبة	3.633	1.073	متوسط
13	الإجراءات الجمركية سلسلة في تقديم الوثائق الخاصة بالتصاريح الجمركية	4.000	0.638	قوي
14	تلتزم شركات التأمين على المنتجات الزراعية بالخدمات على عاتقها على أكمل وجه	2.717	0.885	متوسط
15	تتواجد بالموانئ أرصفة خاصة لتخزين وتصريف بشكل ملائم للحفاظ على جودة المنتجات الزراعية	3.567	1.212	متوسط
	الـــــــــــــــمجموع	**3.717**	**1.027**	قوي

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على نتائج SPSS

قبل تحليل الجدول يجب على الباحثين تحديد طول الفئات للإجابات وفق سلم ليكيرت "**Likert**" الخماسي وذلك على النحو التالي:

1-تحديد فئة القياس الخمس التي إعتمدناها في الإستبيان (غير موافق جدا، غير موافق، محايد، موافق، موافق جدا)، وذلك بالعملية التالية:

- لدينا 5 فئات، قيمة أكبر فئة هي 5 وأصغر قيمة أدنى فئة هي 1.
- حساب المدى (قيمة أكبر فئة نافص قيمة أدنى فئة) أي (5-1=4)}
- تحديد طول الفئة بقسمة المدى على عدد الفئات أي (5/4=0.8)؛
- ويتم إضافة طول الفئة لقيمة الفئة الأولى (أصغر قيمة) وهكذا دواليك ونحصل على:

❖ نحصل على قيمة الوسط الحسابي يقع بين (1-1.80) التي تعني " غير موافق جدا".

❖ نحصل على قيمة الوسط الحسابي يقع بين (1.80-2.16) التي تعني " غير موافق ".

❖ نحصل على قيمة الوسط الحسابي يقع بين (2.60-3.40) التي تعني " محايد".

❖ نحصل على قيمة الوسط الحسابي يقع بين (3.40-4.20) التي تعني " موافق ".

❖ نحصل على قيمة الوسط الحسابي يقع بين (4.20-5) التي تعني " موافق جدا".

2-تحديد المستوى (ضعيف، متوسط، قوي) وذلك لتحديد مستوى الإجابات، ويتم ذلك على النحو التالي:

- لدينا 3 فئات، قيمة أكبر فئة هي 5 وأصغر قيمة أدنى فئة هي 1.
- المدى (قيمة أكبر فئة نافص قيمة أدنى فئة) أي (5-1=4)}

- تحديد طول الفئة بقسمة المدى على عدد الفئات أي (3/4=1.33).
- ويتم إضافة طول الفئة لقيمة الفئة الأولى (أصغر قيمة) وهكذا دواليك ونحصل على:

❖ نحصل على قيمة الوسط الحسابي يقع بين (1-2.33) التي تعني " مستوى ضعيف".

❖ نحصل على قيمة الوسط الحسابي يقع بين (2.33-3.66) التي تعني " مستوى متوسط".

❖ نحصل على قيمة الوسط الحسابي يقع بين (3.66-5) التي تعني " مستوى قوي".[1]

من خلال الجدول رقم (3-12) نرى أن إجابات للعبارات (1-5) بالنسبه للجانب الإداري من مستوى إجراءات التصدير تقع على المستوى المتوسط قريب جدا من المستوى القوي وهذا دلالة على أن الجانب الإداري مقبول حسب عينة الدراسة . ويعود ذلك لتقديم الهيئات الإدارية تكوينات وأيام دراسية حول عملية تصدير المنتجات الزراعية بالإضافة لتقديمها لمعلومات وتقارير حول حاجات الأسواق الدولية(كما ونوعا وسعرا) بشكل يجعل الجانب الإداري مقبولا.

وفيما يخص الفقرات (6-10) نرى إجابات أفراد العينة تقع على المستوى القوي وهذا دلالة على أن الجانب المالي من إجراءات التصدير تلبى طموحات المصدرين حسب عينة الدراسة من خلال سهولة الحصول على القروض الخاصة لعملية التصدير بالاضافة لخدمات البنوك في التوطين البنكي والتي تتميز بالسرعة في تقديم الخدمة مما يسهل للمصدرين تسوية معاملاتهم بسرعة كبيرة لأن عامل الوقت يعتبر عامل

[1] أنظر في ذلك: قاشي خالد، نظام المعلومات التسويقية في المؤسسة الإقتصادية الجزائرية بين النظرية والتطبيق، دراسة حالة: عينة من المؤسسات الإقتصادية الجزائرية، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2011-2012،ص ص: 235-236.

جوهري خاصة فيما يتعلق بعملية التصدير. فضلا عن الإعفاءات الضريبية التي تعتبر محفزا للمصدرين. كماأن المتوسط الحسابي للفقرات(7،6) على التوالي (4.033،3.683) على الترتيب تقع على درجة موافقة أراء عينة الدراسة على الجانب المالي من إجراءات التصديرالمتبع من قبل الدولة .

أما فقرات الجانب اللوجستيك (11-15) فتميز إجابات أفراد العينة تقع على المستوى القوي وهذا دلالة على اهتمام الدولة بالجانب اللوجيستك حسب عينة الدراسة بإعتبار المتوسطات الحسابية للفقرات (13،11) على التوالي (4.000،3.833) بالترتيب مما يدل على موافقة أراء عينة الدراسة على الإجراءات اللوجيستية وذلك باعتبار أن الإجراءات الجمركية سلسلة في تقديم الوثائق الخاصة بالتصاريح الجمركية مما يسهل من عملية التصدير. كما أن التزام شركات التأمين على المنتجات الزراعية بالخدمات على عاتقها على أكمل وجه مما يعطي نوع من الطمأنينة للمصدرين لزيادة الصادرات وذلك بدوره يؤثر ايجابا على الاقتصاد الوطني . كما أن تواجد أرصفة بالموانئ لتخزين وتصريف بشكل ملائم للحفاظ على جودة المنتجات الزراعية من شأنه تصدير المنتجات الزراعية في أفضل الظروف لضمان تصدير منتوجات ذات جودة عالية تساهم في زيادة دخول العملة الصعبة للاقتصاد الوطني.

ونتيجة هذا القول من جهة ، ومن جهة أخرى من خلال المتوسط الحسابي لإجراءات التصدير حسب عينة الدراسة التي تقدر ب (3.717) تتمتع بمستوى قوي مما يؤكد موافقة أراء عينة الدراسة على إجراءات التصدير المتبعه من طرف الدولة.

ثانيا: التحليل الوصفي لعبارات ترقية صادرات المنتجات الزراعية

نعرض في هذه النقطة التحليل الوصفي لعبارات الإستبيان 06 عبارات لترقية صادرات المنتجات الزراعية، ونلخصها في الجدول التالي:

جدول رقم (3-13): يوضح نتائج التحليل الوصفي ترقية صادرات المنتجات الزراعية

الرقم	العبـــــــــــــــــارة	المتوسط الحسابي	الإنحراف المعياري	المستوى
01	الخدمات المالية (القروض، التوطين البنكي...) المقدمة من طرف الدولة ساهمت في زيادة الصادرات.	3.867	0.982	قوي
02	الإعفاءات الضريبية ساهمت في تقليل هامش التكلفة للمنتجات الزراعية لزيادة التنافسية على المستوى الدولي.	3.400	1.123	متوسط
03	الإجراءات الإدارية والتقنية تمثل عائق في تلبية إلتزاماتنا في تحقيق الطلبيات في الآجال المحددة.	3.383	0.825	متوسط
04	الهيئات والمؤسسات الوطنية المتخصصة في مجال التصدير ترافقنا في تحقيق أهدافنا التصديرية للمنتجات الزراعية	3.633	1.235	متوسط
05	الخدمات في مجال التأمين (المنتجات الزراعية، النقل البري، النقل البحري) تساهم في الحفاظ على القدرات التصديرية	2.717	1.059	متوسط
06	البنية اللوجستية (غرف التبريد، المواصلات، مخازن على مستوى الشحن البحري) مطابق لرؤية الدولة في زيادة صادرات المنتجات الزراعية	3.067	0.861	متوسط
الـــــــــــــــمجموع		**3.467**	**0.644**	**متوسط**

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على نتائج **SPSS**

من خلال الجدول السابق بلغ الوسيط الحسابي للعبارات ترقية صادرات المنتجات الزراعية قيمة (3.467) وهو مستوى متوسط قريب منه للقوي وبإنحراف معياري (0.644) الذي يدل مقبولية الإجابات حيث جاءت معظم إجابات عينة الدراسة بنسبة للعبارات ترقية صادرات المنتجات الزراعية معظمهما متوسطة بإستثناء الخدمات المالية جاء وسيطها الحسابي قوى , وهذا يدل على أن الدولة تسعى إلى تحسين مستوى ترقية صادرات المنتجات الزراعية .

المبحث الثالث: إختبار فرضيات الدراسة ومناقشة النتائج

بعد القيام بتشخيص متغيرات الدراسة سيتم التعرض في هذا المبحث لإختبار فرضيات نموذج البحث وتفسير العلاقات بين المتغيرين المستقل والتابع أي بين مستوى إجراءات التصدير و تصدير المنتجات الزراعية، والذي يهدف إلى الإجابة على التساؤلات حول أثر مستوى إجراءات التصدير على ترقية المنتجات الزراعية لموظفي الشركات عينة الدراسة.

المطلب الأول: معرفة مستوى إجراءات التصدير حسب عينة الدراسة

من خلال هذا المطلب سنحاول إختبار الفرضية الرئيسية الأولى بالتأكيد أو النفي والتي تمثلت في ما يلي " لا تتميز مستوى إجراءات التصدير بالفعالية حسب عينة الدراسة " وتفرعت منها ثلاث فرضيات فرعية متعلقة بمستوى أبعاد إجراءات التصدير المتمثلة في (الجانب الإداري، الجانب المالي، الجانب اللوجيستي).

قد إستخدمنا إختبار T للعينة الواحدة (**Test T pour échantillon Unique**) بعد تحقق مجموعة من الشروط للإختبارات المعلمية والتي تمثلت في العينة العشوائية و إتساق العبارات من خلال " ألفا كرونباخ" التي تم حسابه سابقا لنفس الفصل، و البيانات تتبع التوزيع الطبيعي، والذي يوضح الجدول التالي الذي إستخدمنا فيه إختبار (**Kolmogorov-Smirnov**) والجدول التالي يوضح ذلك:

جدول رقم (3-14): يوضح إختبار (**Kolmogorov-Smirnov**) للتوزيع الطبيعي

المحاور	بيان المحور	عدد العبارات	القيمة الإحتمالية
المحور الأول	الجانب الإداري	5	0,716
المحور الثاني	الجانب المالي	5	0,560
المحور الثالث	الجانب اللوجيستي	5	0,685
المحور الرابع	ترقية صادرات المنتجات الزراعية	6	0,701
المجموع		21	0,711

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على نتائج SPSS

من خلال الجدول السابق يتضح لنا محاور عبارات الإستبيان بلغ قيمها الإحتمالية أكبر من مستوى الدلالة (0,05) وهذا يدل على رفض الفرضية الصفرية قبول الفرضية البديلة القائلة أن بيانات الإستبيان تتبع التوزيع الطبيعي، ومن هنا يمكن الإعتماد على الإختبارات المعلمية.

والرجوع إلى الفرضية الرئيسية الأولى ومن خلال إختبار T للعينة الواحدة يتضح لنا الجدول التالي:

جدول رقم (3-15): يوضح أراء الموظفين حول مدى مستوى إجراءات التصدير

المحاور	بيان المحور	قيمة T المحسوب	قيمة T الجدولية	درجة الحرية (n-1)	مستوى الدلالة المعتمد	مستوى الدلالة المحسوب
المحور الأول	الجانب الإداري	4.925	2,678	59	,05	,000
المحور الثاني	الجانب المالي	1.045	2,678	59	,05	,300
المحور الثالث	الجانب اللوجيستي	7.721	2,678	59	,05	,000
مستوى إجراءات التصدير		**5.407**	2,678	59	,05	,000

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على نتائج SPSS

ولتحليل نتائج الجدول أعلاه وتحديد نتائج إختبار الفرضية الأولى نوجد نتيجة القرار في الجدول التالي:

جدول رقم (3-16): توضيح نتائج إختبار الفرضية الأولى

الفرضية	نص الفرضية	النتيجة	القرار	التأكيد
الرئيسة	لا تتميز مستوى إجراءات التصدير بالفعالية حسب عينة الدراسة	T المحسوبة **(5.407)** أكبر من T الجدولية **(2,678)**	رفض الفرضية الصفرية وقبول البديلة	قيمة مستوى الدلالة المحسوب (.000) أقل من مستوى الدلالة المعتمد (.05)
الفرعية الأولى	لا تتميز مستوى إجراءات التصدير الجانب الإداري	T المحسوبة **(4.925)** أكبر من T الجدولية **(2,678)**	رفض الفرضية الصفرية وقبول البديلة	قيمة مستوى الدلالة المحسوب (.000)

	بالفعالية حسب عينة الدراسة			أقل من مستوى الدلالة المعتمد (.05)
الفرعية الثانية	لا تتميز مستوى إجراءات التصدير الجانب المالي بالفعالية حسب عينة الدراسة	**T** المحسوبة **(1.045)** أقل من **T** الجدولية **(2,678)**	قبول الفرضية الصفرية ورفض البديلة	قيمة مستوى الدلالة المحسوب (.300) أكبر من مستوى الدلالة المعتمد (.05)
الفرعية الثالثة	لا تتميز مستوى إجراءات التصدير الجانب اللوجيستي بالفعالية حسب عينة الدراسة	**T** المحسوبة **(7.721)** أكبر من **T** الجدولية **(2,678)**	رفض الفرضية الصفرية وقبول البديلة	قيمة مستوى الدلالة المحسوب (.000) أقل من مستوى الدلالة المعتمد (.05)

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على الجدول **(3-15)**

ومما سبق يمكن القول أن عينة الدراسة تؤكد بفعالية مستوى إجراءات التصدير مع الفرضيتان الفرعيتان الأولى والثالثة بإستثناء الجانب المالي الذي يشكل عائق لنجاعة عمليات تصدير المنتجات الزراعية التي تم رفض الفرضية الفرعية الثانية للفرضية الرئيسية الأولى.

المطلب الثاني: معرفة العلاقة بين مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية

من خلال هذا المطلب سنحاول إختبار الفرضية الرئيسية الثانية بالتأكيد أو النفي والتي تمثلت في ما يلي " لا يوجد علاقة إرتباط بين مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية لعينة الدراسة " وتفرعت منها ثلاث فرضيات فرعية متعلقة بالعلاقة بين أبعاد مستوى إجراءات التصدير المتمثلة في (الجانب الإداري ، الجانب المالي، الجانب اللوجستية) وترقية صادرات المنتجات الزراعية لعينة الدراسة.

وقد إستخدمنا معامل الإرتباط لبيرسون **(Pearson)** لقياس قوة العلاقة بين متغيرين كميين واللذان تمثلان في المتغير المستقل " مستوى إجراءات التصدير" وبأبعادها والمتغير التابع "ترقية صادرات المنتجات الزراعية"، وفي هذا الصدد يشير

معظم الباحثين على أن الإرتباط ينحصر في المجال التالي [−1،+1] وتفسير نتائج الإرتباط تنقسم على ثلاث مستويات الأول [−1،0.3] دلالة على إرتباط ضعيف، والمستوى الثاني [0.30−0.70] دلالة على إرتباط متوسط، والمستوى الثالث [0.70−1] دلالة على إرتباط قوي.

وكملاحظة يشير محفوظ جودة على أن نتائج الإرتباط تظهر بنجمة (*) التي تشير على معاملات الإرتباط ذات الدلالة الإحصائية أقل من (0.01)، ونتائج الإرتباط التي تظهر بنجمتين (**) تشير على معاملات الإرتباط ذات دلالة إحصائية أقل من (0.05).

والجدول التالي يوضح علاقة الإرتباط بين مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية حسب عينة الدراسة:

جدول رقم (3−17): يوضح معامل إرتباط (**Pearson**) مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية

المتغير التابع / المتغير المستقل	ترقية صادرات المنتجات الزراعية
بعد الجانب الإداري	**,491
بعد الجانب المالي	**,380
بعد الجانب اللوجستية	**,474
مستوى إجراءات التصدير	****,531**

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على نتائج **SPSS**

من خلال الجدول السابق يتبين لنا وجود علاقة إرتباط متوسطة بين مستوى إجراءات التصدير حسب عينة الدراسة و ترقية صادرات المنتجات الزراعية، إذ بلغ معامل الإرتباط (**,531) وهذا دلالة على وجود علاقة طردية بين مستوى إجراءات التصدير وذلك من خلال الجودة في تقديم الخدمات للشركات المصدرة و مساهمتها

الفعالة في ترقية صادرات المنتجات الزراعية ، وهذا ما يدل عليه مستوى الدلالة المحسوب المشار إليه بنجمتين (**) الذي يدل على دلالة إحصائية أقل من مستوى الدلالة (0.01) مع العلم أن مستوى الدلالة المعتمد (0.05)، ومن هذا نرفض الفرضية الرئيسية الثانية الصفرية ونقبل الفرضية الرئيسية الثانية البديلة القائلة " على وجود علاقة إرتباط مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية لعينة الدراسة " وتقبل كذلك الفرضيات المنبثقة منها.

المطلب الثالث: معرفة تأثير مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية

من خلال هذا المطلب سنحاول إختبار الفرضية الرئيسية الثالثة بالتأكيد أو النفي والتي تمثلت في ما يلي "لا يوجد أثر دال إحصائيا لترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مستوى إجراءات التصدير لعينة الدراسة " وتفرعت منها ثلاث فرضيات فرعية متعلقة بالعلاقة التأثيرية بين أبعاد مستوى إجراءات التصدير المتمثلة في (الجانب الإداري ، الجانب المالي، الجانب اللوجستية) وترقية صادرات المنتجات الزراعية .

وقد إستخدمنا تحليل الإنحدار الخطي (**Regression_Linear**) لقياس الأثر، والجدول التالي يوضح نتيجة الإختبار:

جدول رقم (3-18): يوضح أراء الموظفين حول ترقية صادرات المنتجات الزراعية للشركات عينة الدراسة يعود إلى مستوى إجراءات التصدير

المتغير التابع / المتغير المستقل	ترقية صادرات المنتجات الزراعية					
	R	R^2	A	F		Sig
				المحسوبة	الجدولية ddl(58,1)	
مستوى إجراءات التصدير	**,531**	**,282**	**2,230 ,333**	**22,731**	**4,03**	**,000**
بعد الجانب الإداري	,491	,241	2,339 ,309	18,408	4,03	,000
بعد الجانب المالي	,380	,145	2,443 ,330	9,806	4,03	,000
بعد الجانب اللوجيستي	,474	,225	1,858 ,435	16,845	4,03	,000

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على نتائج SPSS

- من خلال الجدول السابق يتبين لنا أن قيمة الإرتباط الثنائي بين مدى مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية قد بلغ (,531)، كما بلغ معامل التحديد (,282) مما يعني أن (28,2%) من التغير في ترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى التغير في مدى مستوى إجراءات التصدير ، في حين أن نسبة (71,8%) من التغير يعود إلى متغيرات أخرى لم تشتمل في الدراسة.

وحيث أن قيمة F المحسوبة تساوي (22,731) هي أكبر من القيمة الجدولية (4,03) عند درجتي حرية (1,58) وبما أن مستوى الدلالة يساوي (,000) أقل من مستوى الدلالة المعتمد (0,05) فإننا نرفض الفرضية الرئيسية الثالثة الصفرية ونقبل الفرضية الرئيسية الثالثة البديلة القائلة " يوجد أثر دال إحصائيا لترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مدى مستوى إجراءات التصدير لعينة الدراسة"

وتشير معادلة الإنحدار الخطي بين مدى مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية كمايلي:

Y= 2,230+0,333 procédures d'exportation

علما ان Y تمثل المتغير التابع أي ترقية صادرات المنتجات الزراعية، وتمثل هذه المعادلة أثر مستوى إجراءات التصدير على ترقية صادرات المنتجات الزراعية بواسطة المعامل (A) وقيمته (0,333).

- من خلال الجدول السابق يتبين لنا أن قيمة الإرتباط الثنائي بين مدى مستوى إجراءات الإدارية للتصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية قد بلغ (,491)، كما بلغ معامل التحديد (,241) مما يعني أن (24,1%) من التغير في ترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى التغير في مدى مستوى الإجراءات الإدارية للتصدير، في حين أن نسبة (75,9%) من التغير يعود إلى متغيرات أخرى لم تشتمل في الدراسة.

وحيث أن قيمة F المحسوبة تساوي (18,408) هي أكبر من القيمة الجدولية (4,03) عند درجتي حرية (1,58) وبما أن مستوى الدلالة يساوي (,000) أقل من مستوى الدلالة المعتمد (0,05) فإننا نرفض الفرضية الفرعية الأولى للفرضية الرئيسية الثالثة الصفرية ونقبل الفرضية البديلة القائلة " يوجد أثر دال إحصائيا لترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مستوى الإجراءات الإدارية للتصدير لعينة الدراسة"

وتشير معادلة الإنحدار الخطي بين مدى مستوى الإجراءات الإدارية للتصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية كمايلي:

Y= 2,339+0,309 procédures administrative

علما ان Y تمثل المتغير التابع أي ترقية صادرات المنتجات الزراعية، وتمثل هذه المعادلة أثر مستوى الإجراءات الإدارية للتصدير على ترقية صادرات المنتجات الزراعية بواسطة المعامل (A) وقيمته (0,309).

- من خلال الجدول السابق يتبين لنا أن قيمة الإرتباط الثنائي بين مدى مستوى إجراءات المالية للتصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية قد بلغ (,380)، كما بلغ معامل التحديد (,145) مما يعني أن (14,5%) من التغير في ترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى التغير في مدى مستوى الإجراءات المالية للتصدير، في حين أن نسبة (85,5%) من التغير يعود إلى متغيرات أخرى لم تشتمل في الدراسة.

وحيث أن قيمة F المحسوبة تساوي (9,806) هي أكبر من القيمة الجدولية (4,03) عند درجتي حرية (1,58) وبما أن مستوى الدلالة يساوي (,000) أقل من مستوى الدلالة المعتمد (0,05) فإننا نرفض الفرضية الفرعية الثانية للفرضية الرئيسية الثالثة الصفرية ونقبل الفرضية البديلة القائلة " يوجد أثر دال إحصائيا لترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مستوى الإجراءات المالية للتصدير لعينة الدراسة"

وتشير معادلة الإنحدار الخطي بين مدى مستوى الإجراءات المالية للتصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية كمايلي:

Y= 2,443+0,330 procédures financière

علما ان Y تمثل المتغير التابع أي ترقية صادرات المنتجات الزراعية، وتمثل هذه المعادلة أثر مستوى الإجراءات المالية للتصدير على ترقية صادرات المنتجات الزراعية بواسطة المعامل (A) وقيمته (0,330).

- من خلال الجدول السابق يتبين لنا أن قيمة الإرتباط الثنائي بين مدى مستوى إجراءات اللوجستيك للتصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية قد بلغ (,474)،

كما بلغ معامل التحديد (,225) مما يعني أن (22,5%) من التغير في ترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى التغير في مدى مستوى الإجراءات اللوجستيك للتصدير، في حين أن نسبة (77,5%) من التغير يعود إلى متغيرات أخرى لم تشتمل في الدراسة.

وحيث أن قيمة F المحسوبة تساوي (16,845) هي أكبر من القيمة الجدولية (4,03) عند درجتي حرية (1,58) وبما أن مستوى الدلالة يساوي (,000) أقل من مستوى الدلالة المعتمد (0,05) فإننا نرفض الفرضية الفرعية الثالثة للفرضية الرئيسية الثالثة الصفرية ونقبل الفرضية البديلة القائلة " يوجد أثر دال إحصائيا لترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مستوى الإجراءات اللوجستيك للتصدير لعينة الدراسة"

وتشير معادلة الإنحدار الخطي بين مدى مستوى الإجراءات اللوجستيك للتصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية كمايلي:

Y= 1,858+0,435 procédures logistique

علما ان Y تمثل المتغير التابع أي ترقية صادرات المنتجات الزراعية، وتمثل هذه المعادلة أثر مستوى الإجراءات اللوجستيك للتصدير على ترقية صادرات المنتجات الزراعية بواسطة المعامل (A) وقيمته (0,435).

المطلب الرابع: معرفة مدى تأثير المتغيرات الشخصية والوظيفية في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية للشركات عينة الدراسة بمدى مستوى إجراءات التصدير

من خلال هذا المطلب سنحاول إختبار الفرضية الرئيسية الرابعة بالتأكيد أو النفي والتي تمثلت في ما يلي "لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية بمدى مستوى إجراءات التصدير عينة الدراسة تعود

إلى المتغيرات الشخصية والوظيفية (الجنس، السن، المستوى التعليمي، المنصب الوظيفي، الخبرة المهنية)".

وقد إستخدمنا **T** للعينات المستقلة (**Independent-sample t-test**) لاختبار الفرق بين متوسطي عينتين مستقلتين، حيث المتغير المستقل لا يتعدى الفئتين والذي استخدم في هذه الدراسة من أجل مقارنة بين صفة جنس للموظفين والأثر المعنوي بين مدى مستوى إجراءات التصدير في ترقية صادرات المنتجات الزراعية للشركات محل الدراسة؛ وفيما يخص للمتغيرات الشخصية والوظيفية الأخرى (السن، المستوى التعليمي، المنصب الوظيفي، الخبرة المهنية) والتي تعد ذات أكبر من الفئتين قد إستخدمنا إختبار تحليل التباين الأحادي (**ANOVA à 1 Facteur**).

أولا: إختبار تأثير الجنس في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية للشركات

إستخدمنا **T** للعينات المستقلة لمعرفة تأثير جنس الموظفين في ترقية صادرات المنتجات الزراعية للشركات عينة الدراسة، وتمثلت نتائج الإختبار في الجدول التالي:

جدول رقم (3-19): إختبار تأثير الجنس في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية

	التباين		إختبار T لعينتين مستقلتين	
ترقية صادرات المنتجات الزراعية	F	Sig	T	Sig
	0.368	0.546	-0.455	0.651

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على نتائج SPSS

من خلال الجدول السابق يتبين لنا في إختبار التباين نستنتج أن المجتمعين غير متجانسين حيث بلغ قيمة مستوى الدلالة المحسوب (0.546) أكبر من مستوى الدلالة المعتمد (0,05)، وفي النظر إلى إختبار **T** للعينتين مستقلتين يتضح لنا أن قيمة **T** (0,455−) أقل من قيمة **T** الجدولية (2,009) وهذا دلالة على قبول الفرضية الفرعية الأولى للفرضية الرئيسية الرابعة القائلة" لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية بمدى مستوى إجراءات التصدير يعود إلى متغير الجنس" و يؤكد ذلك قيمة مستوى الدلالة المحسوب (0,651) الذي هو أكبر من مستوى الدلالة المعتمد (0,05).

ثانيا: إختبار تأثير السن في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية للشركات

إستخدمنا إختبار تحليل التباين الأحادي (**ANOVA à 1 Facteur**) لمعرفة تأثير سن الموظفين في ترقية صادرات المنتجات الزراعية للشركات عينة الدراسة، وتمثلت نتائج الإختبار في الجدول التالي:

جدول رقم (3−20): إختبار تأثير السن في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية

نوع التباين	ddl	F المحسوبة	F الجدولية	Sig المحسوبة
بين المجموعات	3	1,786	2,79	0,16
ضمن المجموعات	57			
المجموع	60			

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على نتائج **SPSS**

من خلال الجدول يتبين لنا أن قيمة **F** المحسوبة (1,786) أقل من القيمة الجدولية (2,79) عند درجتي الحرية (3,56) ويشير هذا إلى قبول الفرضية الفرعية

الثانية للفرضية الرئيسية الرابعة القائلة " لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية بمدى مستوى إجراءات التصدير يعود إلى متغير السن" ويؤكد ذلك قيمة مستوى الدلالة المحسوب (0,16) الذي هو أكبر من مستوى الدلالة المعتمد (0,05).

ثالثا: إختبار تأثير المستوى التعليمي في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية للشركات

إستخدمنا إختبار تحليل التباين الأحادي **(ANOVA à 1 Facteur)** لمعرفة تأثير المستوى التعليمي للموظفين في ترقية صادرات المنتجات الزراعية للشركات عينة الدراسة، وتمثلت نتائج الإختبار في الجدول التالي:

جدول رقم (3-21): إختبار تأثير المستوى التعليمي في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية

نوع التباين	ddl	F المحسوبة	F الجدولية	Sig المحسوبة
بين المجموعات	2	4,345	3,18	0,018
ضمن المجموعات	58			
المجموع	60			

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على نتائج **SPSS**

من خلال الجدول يتبين لنا أن قيمة **F** المحسوبة (4,345) أكبر من القيمة الجدولية (3,18) عند درجتي الحرية (2,58) ويشير هذا إلى رفض الفرضية الفرعية الثالثة للفرضية الرئيسية الرابعة وقبول الفرضية البديلة القائلة "توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية بمدى مستوى إجراءات التصدير يعود إلى متغير المستوى التعليمي" و يؤكد ذلك قيمة مستوى الدلالة المحسوب (0,018) الذي هو أقل من مستوى الدلالة المعتمد (0,05).

رابعا: إختبار تأثير المنصب الوظيفي في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية للشركات

إستخدمنا إختبار تحليل التباين الأحادي (**ANOVA à 1 Facteur**). لمعرفة تأثير المنصب الوظيفي للموظفين في ترقية صادرات المنتجات الزراعية للشركات عينة الدراسة، وتمثلت نتائج الإختبار في الجدول التالي:

جدول رقم (3-22): إختبار تأثير المنصب الوظيفي في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية

نوع التباين	ddl	F المحسوبة	F الجدولية	Sig المحسوبة
بين المجموعات	3	2,259	2,79	0,088
ضمن المجموعات	57			
المجموع	60			

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على نتائج **SPSS**

من خلال الجدول يتبين لنا أن قيمة **F** المحسوبة (2,259) أقل من القيمة الجدولية (2,79) عند درجتي الحرية (3,57) ويشير هذا إلى قبول الفرضية الفرعية الرابعة للفرضية الرئيسية الرابعة القائلة " لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية بمدى مستوى إجراءات التصدير يعود إلى متغير المنصب الوظيفي" ويؤكد ذلك قيمة مستوى الدلالة المحسوب (0,088) الذي هو أكبر من مستوى الدلالة المعتمد (0,05).

خامسا: إختبار تأثير الخبرة المهنية في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية للشركات

إستخدمنا إختبار تحليل التباين الأحادي (**ANOVA à 1 Facteur**) لمعرفة تأثير المستوى التعليمي للموظفين في ترقية صادرات المنتجات الزراعية للشركات عينة الدراسة، وتمثلت نتائج الإختبار في الجدول التالي:

جدول رقم (3-23): إختبار تأثير الخبرة المهنية في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية

نوع التباين	ddl	F المحسوبة	F الجدولية	Sig المحسوبة
بين المجموعات	3	5,491	2,79	0,002
ضمن المجموعات	57			
المجموع	60			

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على نتائج SPSS

من خلال الجدول يتبين لنا أن قيمة **F** المحسوبة (5,491) أكبر من القيمة الجدولية (2,79) عند درجتي الحرية (3,57) ويشير هذا إلى رفض الفرضية الفرعية الخامسة للفرضية الرئيسية الرابعة وقبول الفرضية البديلة القائلة " توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات الموظفين لترقية صادرات المنتجات الزراعية بمدى مستوى إجراءات التصدير يعود إلى متغير الخبرة المهنية" و يؤكد ذلك قيمة مستوى الدلالة المحسوب (0,002) الذي هو أقل من مستوى الدلالة المعتمد (0,05).

المطلب الخامس: مناقشة نتائج إختبار الفرضيات

سنتطرق في المطلب مناقشة نتائج إختبار الفرضيات التي شملتها هذه الدراسة تحت عنوان "تقييم إجراءات تصدير المنتجات الزراعية" والتي تم دراستها ميدانيا على مستوى عينة من الشركات المتخصصة في تصدير المنتجات الزراعية في ولاية الوادي.

أولا: الفرضية الاولى

" مستوى إجراءات التصدير تتميز بالفعالية حسب عينة الدراسة " وتفرعت منها ثلاث فرضيات فرعية متعلقة بمدى مستوى إجراءات التصدير المتمثلة في (الإجراءات الإدارية، الإجراءات المالية، الإجراءات اللوجستية). اظهرت نتائج الدراسة:

- ✓ الشركات عينة الدراسة تصرح مستوى إجراءات التصدير تتميز بالفعالية ببعديها المتمثل في (الإجراءات الإدارية ، الإجراءات اللوجستية)، وفيما يخص الإجراءات المالية للتصدير لا تتميز بالفعالية؛

ثانيا: الفرضية الثانية

لا يوجد علاقة إرتباط بين مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية لعينة الدراسة " وتفرعت منها ثلاث فرضيات فرعية متعلقة بالعلاقة بين أبعاد مستوى إجراءات التصدير المتمثلة في (الجانب الإداري، الجانب المالي، الجانب اللوجستية) وترقية صادرات المنتجات الزراعية لعينة الدراسة.

أظهرت نتائج الإختبار وجود علاقة إرتباط بين مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية، ووجود تقارب في المتوسط الحسابي بين مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية قيمتهما (3.717–3.467) الأول بتميز بالمستوى القوي والثاني بالمستوى المتوسط أقرب منه للمستوى القوي.

ثالثا: الفرضية الثالثة

"لا يوجد أثر دال إحصـــائيا لترقية صـــادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مستوى إجراءات التصدير لعينة الدراسة " وتفرعت منها ثلاث فرضيات فرعية متعلقة بالعلاقة التأثيرية بين أبعاد مستوى إجراءات التصدير المتمثلة في (الجانب الإداري ، الجانب المالي، الجانب اللوجستية) وترقية صادرات المنتجات الزراعية)".

أظهرت النتائج أن قيمة الإرتباط بين مدى مســـتوى إجراءات التصـــدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية ما قيمته (0,531) وهو إرتباط متوسط موجب يدل على علاقة طردية بين المتغيرين، ووجود علاقات تأثيرية للمتغير التابع ترقية صـــادرات المنتجات الزراعية تعود إلى المتغير المستقل مستوى إجراءات التصدير.

رابعا: الفرضية الرابعة

"لا توجد فروق ذات دلالة إحصـــائية في إجابات موظفي الشـــركات لترقية صـــادرات المنتجات الزراعية بمدى مســتوى إجراءات التصــدير يعود إلى المتغيرات الشـخصـية والوظيفية (الجنس، السـن، المسـتوى التعليمي، المنصـب الوظيفي الخبرة المهنية)"، بحيث أظهرت النتائج ما يلي:

لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات موظفي الشركات عينة الدراسة لترقية صـــادرات المنتجات الزراعية بمدى مســـتوى إجراءات التصـــدير يعود إلى المتغيرات الشـخصـية والوظيفية المتمثلة في الجنس والسـن والمنصـب الوظيفي، اما فيما يخص متغيري المسـتوى التعليمي والخبرة المهنية توجد فروق ويمكن تفسـير ذلك لأن المســتوى التعليمي عندما يكون عالي يمكن الفرد من إســتخدام الأدوات الحديثة في تســـيير المشـــروع وكل جوانبه الإدارية والمالية وغيرها، وعليه يمكن الإســـتفادة المثلى للإجراءات الإدارية والمالية واللوجسـتية للتصـدير، أما الخبرة المهنية تكسـب الفرد قاعدة خبرات وتجارب ســـابقة تمكن الذي يكتســـبها تجنب أي عائق يعطل مشـــروعه بســـبب الدراية الكاملة بكل القوانين والإجراءات المعمول بها في عمليات تصدير المنتجات الزراعية.

خلاصة الفصل الثالث

من خلال الدراســـة الميدانية التي أجريناها على بعض الشـــركات في ولاية الوادي، وتصـــميم الإســـتبيان وتوزيعه على 68 موظف لهاته الشـــركات تبين لنا أن إجراءات التصـــدير تســـاهم في ترقية صـــادرات المنتجات الزراعية، ومن أهم النتائج المتوصـل إليها أن مسـتوى إجراءات التصـدير تتميز بالفعالية ، كما انه يوجد علاقة إرتباط بين مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية ،وأنه يوجد أثر دال إحصـــائيا لترقية صـــادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مســـتوى إجراءات التصدير، أما إجابات موظفي الشركات لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية.

الخاتمة

لقد تناولنا في هذه الدراسة تقييم إجراءات تصدير المنتجات الزراعية حيث تطرقنا في الفصل الأول إلى الإطار النظري والمفاهيمي حول التصدير في الجزائر والأهمية التي يلعبها فهو يمثل آلة النمو الأقتصادي في كافة القطاعات الاقتصادية، وأهم النظريات التي أسهمت في بروزه وتطوره وإلى دوافعه وعناصر نجاحه وأبرز القوانين التي تحكم عمليات التصدير في الجزائر.

أما في الفصل الثاني تحدثنا عن التنمية والإنتاج الزراعي في الجزائر، وتطوره التاريخي ومشاكله ومعوقاته كما تطرقنا إلى تنمية وترقية صادرات المنتوجات الزراعية.

وفي الفصل الثالث حددنا طريقة وأدوات الدراسة بناء على طريقة إختيار العينة وتوزيعها، حيث إستخدمنا الإختبارات المعلمية لتوفر شروطها (العينة اكبر من 30 مفردة، العينة عشوائية، الإتساق الداخلي مطابق، وأخيرا العينة تتبع التوزيع الطبيعي). ثم إختبار الفرضيات وتحليل النتائج ومناقشتها، نختصر النتائج في مايلي:

1- نفى الفرضية الرئيسية الأولى: تتميز مستوى إجراءات التصدير بالفعالية لعينة الدراسة وبالنسبة للفرضيات الفرعية تلخصت النتائج كالتالي:

- ✓ نفي الفرضية الفرعية الأولى: يتميز مستوى الإجراءات الإدارية للتصدير بالفعالية لعينة الدراسة ؛
- ✓ صحة الفرضية الفرعية الثانية: لا يتميز مستوى الإجراءات المالية للتصدير بالفعالية لعينة الدراسة ؛
- ✓ نفى الفرضية الفرعية الثالثة: تتميز مستوى الإجراءات اللوجستية للتصدير بالفعالية لعينة الدراسة.

2- نفى الفرضية الرئيسية الثانية: يجود علاقة إرتباط بين مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية، ووجود تقارب في المتوسط الحسابي بين

مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية قيمتهما (3.717–3.467) الأول بتميز بالمستوى القوي والثاني بالمستوى المتوسط أقرب منه للمستوى القوي، وبالنسبة للفرضيات الفرعية تلخصت النتائج كالتالي:

- ✓ نفي الفرضية الفرعية الأولى: يوجد علاقة إرتباط بين مستوى الإجراءات الإدارية للتصدير لعينة الدراسة وترقية صادرات المنتجات الزراعية؛
- ✓ نفى الفرضية الفرعية الثانية: يوجد علاقة إرتباط بين مستوى الإجراءات المالية للتصدير لعينة الدراسة وترقية صادرات المنتجات الزراعية؛
- ✓ نفي الفرضية الفرعية الثالثة: يوجد علاقة إرتباط بين مستوى الإجراءات اللوجستية للتصدير لعينة الدراسة وترقية صادرات المنتجات الزراعية ؛

3–نفى الفرضية الرئيسية الثالثة: يوجد أثر دال إحصائيا لترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مدى مستوى إجراءات التصدير لعينة الدراسة ، نسبة للفرضيات الفرعية تلخصت النتائج كالتالي:

- ✓ نفي الفرضية الفرعية الأولى: يوجد أثر دال إحصائيا لترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مستوى الإجراءات الإدارية للتصدير لعينة الدراسة ؛
- ✓ نفى الفرضية الفرعية الثانية : يوجد أثر دال إحصائيا لترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مستوى الإجراءات المالية للتصدير لعينة الدراسة ؛
- ✓ نفى الفرضية الفرعية الثالثة: يوجد أثر دال إحصائيا لترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مستوى الإجراءات اللوجستيك للتصدير لعينة الدراسة ؛

4–صحة الفرضية الرابعة: لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات موظفي الشركات لترقية صادرات المنتجات الزراعية بمدى مستوى إجراءات التصدير يعود إلى المتغيرات الشخصية والوظيفية (الجنس، السن، المستوى التعليمي، المنصب الوظيفي الخبرة المهنية)"، بحيث أظهرت النتائج ما يلي:

لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات موظفي الشركات عينة الدراسة لترقية صادرات المنتجات الزراعية بمدى مستوى إجراءات التصدير يعود إلى المتغيرات الشخصية والوظيفية المتمثلة في الجنس والسن والمنصب الوظيفي، اما فيما يخص متغيري المستوى التعليمي والخبرة المهنية توجد فروق ويمكن تفسير ذلك لأن المستوى التعليمي عندما يكون عالي يمكن الفرد من إستخدام الأدوات الحديثة في تسيير المشروع وكل جوانبه الإدارية والمالية وغيرها، وعليه يمكن الإستفادة المثلى للإجراءات الإدارية والمالية واللوجستية للتصدير، أما الخبرة المهنية تكسب الفرد قاعدة خبرات وتجارب سابقة تمكن الذي يكتسبها تجنب أي عائق يعطل مشروعه بسبب الدراية الكاملة بكل القوانين والإجراءات المعمول بها في عمليات تصدير المنتجات الزراعية .

نتائج الدراسة:

بعد قيامنا بهذه الدراسة توصلنا إلى النتائج التالية:

نتائج الدراسة في الجانب النظري

يعتبر التصدير من بين استراتيجيات النمو والتي تحقق للمؤسسات المصدرة للمنتوجات الفلاحية مكاسب إيجابية حيث تسمح لها بتحقيق أرباح .

لقد تعددت النظريات والاتجاهات المفسرة لقيام التصدير وانقسمت هذه النظريات الى نظريات في الفكر التجاري والفكر الكلاسيكي والفكر الحديث فالفكر التجاري دعا إلى تسخير كل النشاطات الاقتصادية الأخرى لكي تكون في خدمة التجارة الخارجية وذلك بضرورة تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية ورأوا أن التجارة الخارجية تجلب أكبر قدر من المنافع للدولة، وحسب الفكر الكلاسيكي فإن تقسيم العمل يجبر الدولة على أن تتخصص في إنتاج السلع التي تملك فيها ميزة نسبية، ثم المجموعتين، ويرى أيضا ان الأسواق الكبيرة التي تخلقها التجارة الخارجية تعمل على تعزيز مقام تبادل ما يفيض عن حاجتها بينها وبين دول أخرى . إما الفكر الحديث فيرى أن التجارة الخارجية بين الدول النامية والدول المتقدمة تعمل على زيادة التفاوت القائم في المستويات الاقتصادية

بين الدول المتقدمة، والتصدير يؤدي دورا مهما في إنعاش الاقتصاد الوطني، وهناك ضرورة لتبني استراتيجية للتنمية الصادرات في الجزائر.

نتائج الدراسة في الجانب التطبيقي

فيما يخص مساهمة الصادرات الفلاحية في تحقيق النمو الاقتصادي فقد أكدت مختلف الدراسات التجريبية التي تناولت العلاقة بين الصادرات والنمو الاقتصادي على أهمية استراتيجية تنمية الصادرات الفلاحية في تحقيق التنمية الاقتصادية وعلى العلاقة الموجودة بين هذين المتغيرين، وبرزت اهم النتائج فيما يلي:

- مساهمة إجراءات التصدير في ترقية صادرات المنتجات الزراعية لم ترتقي إلى تطلعات المصدرين من جهة، ومن جهة أخرى صادرات المنتجات الزراعية لم تحقق الأهداف المسطرة للحكومة.
- الإجراءات الإدارية لم تحقق أهداف ترقية صادرات المنتجات الزراعية بكفاءة، لغياب الرقمنة والسرعة في التنفيذ؛
- رغم دعم الدولة ماليا لمصدري المنتجات الزراعية، إلا أنه لم تحقق الرضا المطلوب للأخير بسبب طريقة التعاملات المالية، سعر الصرف، الفوارق في الأسواق الدولية؛
- دعم الدولة اللوجيستي من ناحية النقل والتأمين ... إلخ، قدم أداء عالي لترقية صادرات المنتجات الزراعية، إلا أنه ينقصه عدة عناصر لعدة أسباب؛
- تدخل الدولة في التصاريح للمنتجات الزراعية المسموحة والممنوعة في التصدير أثر سلبا على تكمية الصادرات بالحجم المطلوب رغم في حالات موسمية تتميز بالوفرة.

إقتراحات الدراسة:

بناءا على نتائج الدراسة، وبغية تقديم الإضافة للدراسة نقدم إقتراحات التي من شأنها يمكن ترقية صادرات المنتجات الزراعية بالشكل المطلوب كالتالي:

- بناء قاعدة معلوماتية متعلقة بالمعلومات الضرورية للمنتجات الزراعية كما ونوعا وسعرا للأسواق الدولية؛
- تقنين دورات تكوينية للشركات المتخصصة في تصدير المنتجات الزراعية (الإجراءات، البروتكولات، الجودة)، لتطوير القدرات المعرفية والتنافسية للشركات المحلية؛
- إنشاء هيئة تعتمد على التكنولوجيات الحديثة للرقمنة بهدف التنسيق بين الشركات وجميع المصالح المختصة لعملية التصدير لتحقيق (الشفافية، القضاء على البيروقراطية، السرعة في التنفيذ)؛
- المرونة في خلق القوانين الإستثنائية تماشيا مع حجم الإنتاج الزراعي لتصريفه إلى الأسواق الدولية لتحقيق عائد وحماية الفلاحين (ويعد سبب إقتراحنا لهذه النقطة بسبب التصاريح المسموحة والممنوعة للمنتجات الزراعية الموجهة للتصدير)؛
- دراسة الجدوي لكل عملية تصدير المنتجات الزراعية لإستنتاج (التعويض عن الخسار الناجمة عن تقلبات سعر الصرف).

أفاق البحث

نقترح أن يفتح موضوعنا في هذا المجال الدراسة المواضيع التالية:

- التحفيزات الضريبية والجمركية كآلية لتنمية الصادرات الفلاحية
- دور التصدير الفلاحي في تحقيق التنمية الاقتصادية.
- دور الاستثمار الاجنبي المباشر في تنمية الصادرات الفلاحي.

قائمة المصادر و المراجع

المراجع

اولا: الكتب

- أحمد خليل خليل، معجم المصطلحات الاقتصادية، دار الفكر اللبناني، بيروت، 1997 .
- توفيق سعيد بيضور الاقتصاد السياسي الحديث، المؤسسة الجامعية، بيروت، الطبعة 3، 1994.
- توفيق محمد عبد المحسن التسويق وتدعيم القدرة التنافسية للتصدير، القاهرة، دار النهضة العربية ، 1997.
- جاسم محمد التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى ، 2012.
- عادل احمد حشيش، ومجدي محمود شهاب الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بيروت، 1999.
- فريد النجاء التصدير المعاصر والتحالفات الإستراتيجية الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008.
- فريد النجار، تسويق الصادرات العربية اليات تفعيل التسويق الدولي ومناطق التجارة الحرة العربية الكبرى، دار قباء للطباعة للنشر والتوزيع، القاهرة، 2002.
- فؤاد مصطفى محمود التصدير علميا وعمليا، دار النهضة العربية، القاهرة، الطبعة 3 ، 1993.
- محفوظ جودة، **التحليل الإحصائي الأساسي بإستخدام SPSS**، دار وائل للنشر والطباعة، الأردن، 2008.
- محمد سيد عابد التجارة الدولية، مكتبة الاشعاع الفنية، الإسكندرية، 1999 .
- ناصر دادي عدون اقتصاد المؤسسة دار المحمدية العامة، الجزائر، 1999.

ثانيا: المذكرات و رسائل الجامعية

- ايمان صغيري عبلة بزقراري دور التصدير في اختراق الأسواق الدولية دراسة حالة مؤسسة حفيظي لتوضيب وتصدير التمور بسكرة، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر، جامعة محمد خيضر بسكرة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، 2015-2016.
- بلقلة براهيم، اليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي – دراسة حالة الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، 2008-2009 .
- بهلول مقرآن علاقة الصادرات بالنمو الاقتصادي خلال الفترة (2005-1970)، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، جامعة الجزائر 3، 2010-2011.
- الجبارية كحيلي، دور استراتيجية التصدير في تحسين الأداء المؤسسي، دراسة حالة مؤسسة حدود سليم لتوضيب وتصدير التمور طولقة، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في علوم التسير، جامعة محمد خيضر بسكرة 2014/2015 .
- حشمة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، دراسة حالة الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، جامعة محمد خيضر بسكرة 2012/2013 .
- سناء ميطاف، اليات تحفيز الصادرات خارج المحروقات للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، دراسة حالة مؤسسة المخللة قسنطينة الكبرى، مذكرة ماستر أكاديمي، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2013-2014 .
- فوزي غربي، الزراعة الجزائرية بين الاكتفاء و التبعية، أطروحة دكتوراه دولية في العلوم الاقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، تخصص: اقتصاد ، جامعة منتوري قسنطينة ، 2007-2008.

- قاسمي أصالة, كواحلة بشرى, دور الاستراتيجية التصديرية في دعم تنافسية المنتجات الزراعية الجزائرية للفترة 2000-2020, مذكرة تخرج مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر, تخصص مالية وتجارة دولية, قسم العلوم التجارية, كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير, جامعة 08 ماي 1945 قالمة, 2021, 2022.
- قاشي خالد، نظام المعلومات التسويقية في المؤسسة الإقتصادية الجزائرية بين النظرية والتطبيق، دراسة حالة: عينة من المؤسسات الإقتصادية الجزائرية، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2011-2012.
- مروة بكوش، عمیار هاجر، دور استراتيجية التصدير في اختراق الأسواق الدولية دراسة حالة عمر بن عمر للمصبرات مذكرة تخرج مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة ماستر ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة 8 ماي 1945 قالمة 2019-2020.
- مريم مرابطي، سلمى بتيجي تفعيل دور القطاع الزراعي في الحد من ظاهرة البطالة دراسة حالة الجزائر مذكرة تخرج لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر ، جامعة 8 ماي 1945 قالمة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، 2016-2017.
- نسيمة ناصر، دراسة تحليلية للميزان التجاري في الجزائر للفترة (2012-2005)، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر ، بسكرة 2013/2014.

ثالثا: تقارير و ملتقيات

- أيت بن أعمر الهام، تجمعات التصدير آلية لترقية الصادرات خارج المحروقات، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة العدد 32، 2015.
- بدر الدين طالي، سلمى صالحي، واقع التنمية الزراعية في الجزائر ومؤشرات قياسها ، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، العدد 31-2015.
- بيانات غرفة التجارة وغرفة الفلاحة.
- جلال مسعد، مشاكل التصدير خارج المحروقات في الجزائر، ورقة عمل مقدمة في الملتقى الوطني حول ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر جامعة مولود معمري تيزي وزو يومي 11-12 مارس 2014
- خطاب الهروشي، نحو استراتيجية وطنية لترقية الصادرات خارج المحروقات دراسة إحصائية لقطاعي الصناعة والفلاحة، مجلة المالية والأسواق العدد 01، المجلد 06 ، الجزائر ، 2019.
- السياسة الحكومية في الفلاحة والتنمية الريفية والصيد البحري ، تقرير وزراة الفلاحة والتنمية الريفية والصيد البحري، الجزائر، 2015.
- العلاوي عمر، تشخيص التصدير بالمؤسسة وتحليل البيئة الخارجية ودورها في تحديد استراتيجية وغزو الأسواق، الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، المنظمة العربية للتنمية الادارية، تونس، 2007.
- محمد بن دليم القحطاني، كيف يمكن التعرف على مدى جاهزية المؤسسات العربية لتصدير منتجاتها الي الاسواق العالمية الملتقى العربي الخامس في التسويق الدولي، المنظمة العربية للتنمية الادارية، تونس 2007 .
- موقع الجزائري لوزارة الفلاحة و التنمية الريفية
- وصاف سعيدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات، مجلة الباحث عدد 1 / 2002، جامعة ورقلة.

- طارق قندوس، قاسمي السعيد، تحديات ورهانات استراتيجية ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، مطبوعة مقدمة لطلبة السنة الثانية تجارة دولية ، جامعة المسيلة.

رابعا: مراسيم

- مرسوم تنفيذي رقم 07-102 يحدد شروط تصدير بعض المنتوجات والمواد والبضائع مارس 2007.

الملاحق

جامعة الوادي
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية
تخصص: مالية وتجارة دولية

طلب تحكيم قائمة استبيان

إلى الأستاذ: .....، تحية طيبة وبعد؛

يشرفنا أن نضع بين أيديكم قائمة الاستبيان هذه كأداة لجمع البيانات المتعلقة بالجانب الميداني لبحثنا بعنوان " **تقييم إجراءات تصدير المنتجات الزراعية دراسة ميدانية لعينة من عمال شركات تصدير المنتجات الزراعية بولاية الوادي** "، وذلك استكمالا لمتطلبات الحصول على شهادة الماستر في العلوم التجارية تخصص مالية وتجارة دولية تحت إشراف، الأستاذ: **أد. محمد لسود.**

ورغبة منا في الاستفادة من علمكم وخبرتكم، نرجو إفادتنا بمدى ملاءمة الأبعاد والفقرات الواردة في قائمة الإستبيان المصمم من قبلنا اعتمادا على الدراسات السابقة، واقتراح ما ترونه مناسبا للإجابة على الإشكالية: " **ما مدى مساهمة إجراءات التصدير في ترقية صادرات المنتجات ؟**"

ويهدف البحث إلى على تشخيص وتحديد العلاقة التأثيرية بين إجراءات التصدير وترقية تصدير المنتجات الزراعية ومضامين وحدود العلاقة على عينة من عمال شركات تصدير المنتجات الزراعية في ولاية الوادي.

وأما الفرضيات تتمثل في مايلي:

ف1- لا يتميز مستوى إجراءات التصدير بالفعالية لعينة الدراسة.

- ✓ لا يتميز مستوى الإجراءات الإدارية للتصدير بالفعالية لعينة الدراسة ؛
- ✓ لا يتميز مستوى الإجراءات المالية للتصدير بالفعالية لعينة الدراسة ؛
- ✓ لا يتميز مستوى الإجراءات اللوجستية للتصدير بالفعالية لعينة الدراسة.

ف2- لا يوجد علاقة إرتباط بين مستوى إجراءات التصدير وترقية صادرات المنتجات الزراعية لعينة الدراسة.

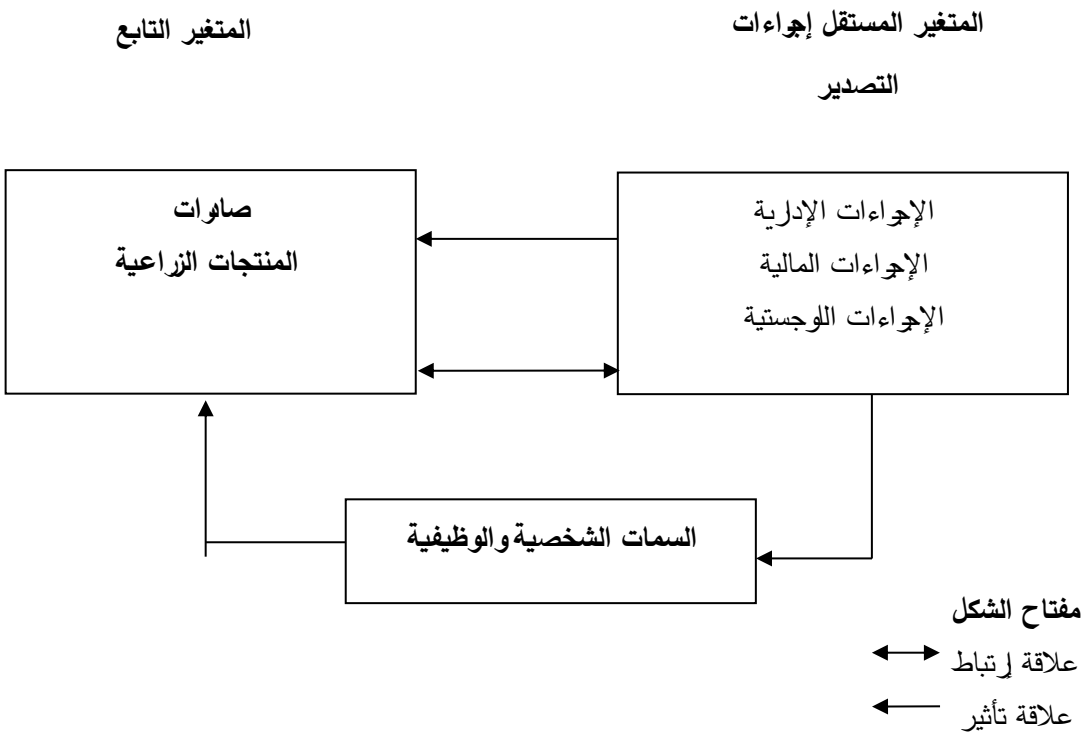
- ✓ لا يوجد علاقة إرتباط بين مستوى الإجراءات الإدارية للتصدير لعينة الدراسة وترقية صادرات المنتجات الزراعية؛
- ✓ لا يوجد علاقة إرتباط بين مستوى الإجراءات المالية للتصدير لعينة الدراسة وترقية صادرات المنتجات الزراعية؛
- ✓ لا يوجد علاقة إرتباط بين مستوى الإجراءات اللوجستية للتصدير لعينة الدراسة وترقية صادرات المنتجات الزراعية.

ف3- لا يوجد أثر دال إحصائيا لترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مستوى إجراءات التصدير لعينة الدراسة.

- ✓ لا يوجد أثر معنوي لترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مستوى الإجراءات الإدارية للتصدير لعينة الدراسة؛
- ✓ لا يوجد أثر معنوي لترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مستوى الإجراءات المالية للتصدير لعينة الدراسة؛
- ✓ لا يوجد أثر معنوي لترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مستوى الإجراءات اللوجستية للتصدير لعينة الدراسة.

ف4- لا توجد فروق ذات دلالة إحصائية في إجابات موظفي الشركات لترقية صادرات المنتجات الزراعية يعود إلى مستوى إجراءات التصدير يعود إلى المتغيرات الشخصية والوظيفية (الجنس، السن، المستوى التعليمي، المنصب الوظيفي الخبرة المهنية).

بناءا على الفرضيات السابقة، نقترح العمل وفق النموذج الموالي:



تقبلوا منا فائق الاحترام والتقدير.

من إعداد الطلبة: -حبا مراد

-نصيري جلول

-عريق عبد اللطيف

تحت إشراف الأستاذ: أد. محمد لسود

الهاتف: 0666886310

الإيميل: neciri001@gmail.com

البيانات الأساسية

وضح درجة موافقتك على أن مستوى إجراءات التصدير يعود بالأثر على ترقية صادرات المنتجات الزراعية ، بوضع إشارة(×) في الخانة المناسبة:

		مستوى إجراءات التصدير					
	الرقم	العبارات	غير موافق تماما	غير موافق	محايد	موافق	موافق تماما
الإجراءات الإداري	1	سرعة الإستجابة على المصادقة على الوثائق المطلوبة لعمية تصدير المنتجات الزراعية					
	2	الإجراءات الخاصة باستصدار الشهادات الصحية للمنتوج تتميز بالتعقيدات					
	3	تقدم الهيئات الإدارية تكوينات وأيام دراسية حول عملية تصدير المنتجات الزراعية					
	4	تقدم الهيئات الإدارية معلومات وتقارير حول حاجات الأسواق الدولية(كما ونوعا وسعرا)					
	5	تقدم الهيئات الإدارية إرشادات تقنية وفنية حول تجهيز المنتجات الزراعية الموجهة للتصدير					
الإجراءات المالي	6	سهولة الحصول على القروض الخاصة لعملية التصدير					
	7	خدمات البنوك في التوطين البنكي تتميز بالسرعة في تقديم الخدمة					
	8	الإعفاءات الضريبية تتناسب وطبيعة نشاط تصدير المنتجات الزراعية					
	9	تتحمل الدولة الفارق حول تذبذبات أسعار الصرف (لتحقيق هامش ربح) مقارنة بالأسواق المحلية					

	10	إجراءات البنوك الوطنية المتعلقة بالمخالصة بالعملة الأجنبية تتماشى مع أهداف المصدرين					
الإجراءات اللوجستية	11	توفر خدمات تخزين الموجب والسالب تستوعب المنتجات الزراعية الموجهة لعملية التصدير					
	12	تتميز خدمات شركات النقل بالحاويات بالفعالية والكفاءة المطلوبة					
	13	الإجراءات الجمركية سلسلة في تقديم الوثائق الخاصة بالتصاريح الجمركية					
	14	تلتزم شركات التأمين على المنتجات الزراعية بالخدمات على عاتقها على أكمل وجه					
	15	تتواجد بالموانئ أرصفة خاصة لتخزين وتصريف بشكل ملائم للحفاظ على جودة المنتجات الزراعية					

ترقية صادرات المنتجات الزراعية

الرقم	العبارات	غير موافق تماما	غير موافق	محايد	موافق	موافق تماما
1	الخدمات المالية (القروض، التوطين البنكي...) المقدمة من طرف الدولة ساهمت في زيادة الصادرات.					
2	الإعفاءات الضريبية ساهمت في تقليل هامش التكلفة للمنتجات الزراعية لزيادة التنافسية على المستوى الدولي.					
3	الإجراءات الإدارية والتقنية تمثل عائق في تلبية إلتزاماتنا في تحقيق الطلبيات في الآجال المحددة.					
4	الهيئات والمؤسسات الوطنية المتخصصة في مجال التصدير ترافقنا في تحقيق أهدافنا التصديرية للمنتجات الزراعية					

5	الخدمات في مجال التأمين (المنتجات الزراعية، النقل البري، النقل البحري) تساهم في الحفاظ على القدرات التصديرية					
6	البنية اللوجستية (غرف التبريد، المواصلات، مخازن على مستوى الشحن البحري) مطابق لرؤية الدولة في زيادة صادرات المنتجات الزراعية					

الجزء الثاني: البيانات الشخصية والوظيفية للموظفين

الجنس: ذكر ( ) أنثى ( )

السن: أقل من 25 سنة( ) 25-35 سنة ( )
36-45 سنة ( ) أكبر من 45 سنة( )

المستوى التعليمي: متوسط ( ) ثانوي ( ) جامعي ( )

المنصب الوظيفي: مدير ( ) إطار إداري ( )
إطاري تجاري ( ) مكلف بالتصدير ( )

الخبرة المهنية: أقل من 05 سنة ( ) 05-10 سنة ( )
11-24 سنة ( ) أكبر من 25 سنة ( )

قائمة الأساتذة والمدراء المحكمين للإستبانة

الرقم	الإسم واللقب	المؤسسة	التخصص
01	لسود محمد	جامعة الوادي	إدارة الأعمال
02	بنين عبد الرحمان	جامعة البليدة 02	التسويق
03	عبد الرحماني أنور	جامعة البليدة 02	التسويق
04	طويل عبد الحميد	المتوسطية للتبريد	مدير

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
0.905	5

Statistics

		SEXE	AGE	EDUCATION	FONCTION	expérience	U1	U2	U3	U4
N	Valid	60	60	60	60	60	60	60	60	60
	Missing	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mean		1.1167	2.5667	2.2167	2.7333	1.9833	3.8667	2.0667	3.2500	2.5167
Std. Deviation		.32373	.72174	.86537	1.05552	.83345	1.06511	1.21943	1.08339	1.26881

U5	U6	U7	U8	U9	U10	U11	U12	U13	U14	U15
60	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3.4333	3.6833	4.0333	3.3000	2.1333	2.5167	3.8333	3.6333	4.0000	2.7167	3.5667
1.22636	1.04948	.93820	1.07829	.83294	1.03321	.61525	1.07304	.63779	.88474	1.21246

VAR00021	VAR00022	VAR00023	VAR00024	VAR00025	VAR00026	الإدارة	المالي	ترقية
60	60	60	60	60	60	60	60	60
0	0	0	0	0	0	0	0	0
3.8667	3.4000	3.3833	3.6333	2.7167	3.0667	3.6500	3.7167	3.4667
.98233	1.12295	.82527	1.23462	1.05913	.86095	1.02221	1.02662	.64352

Correlations

		اللوجيستيك	ترقية
اللوجيستيك	Pearson Correlation	1	.474**
	Sig. (2-tailed)		.000
	N	60	60
ترقية	Pearson Correlation	.474**	1
	Sig. (2-tailed)	.000	
	N	60	60

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Variables Entered/Removed[a]

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	التصدير, المالي, اللوجيستيك, الإدارة[b]		Enter

a. Dependent Variable: ترقية

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.536[a]	.287	.236	.56265

a. Predictors: (Constant), التصدير, المالي, اللوجيستيك, الإدارة

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	7.022	4	1.755	5.545	.001[b]
	Residual	17.412	55	.317		
	Total	24.433	59			

a. Dependent Variable: ترقية

b. Predictors: (Constant), التصدير, المالي, اللوجيستيك, الإدارة

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.093	.457		4.581	.000
	الإدارة	.077	.213	.123	.364	.717
	المالي	.229	.277	.365	.825	.413

a. Dependent Variable: ترقية

Group Statistics

SEXE		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
ترقية	1.00	53	3.4528	.66697	.09162
	2.00	7	3.5714	.44987	.17003

Variables Entered/Removed[a]

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	التصدير[b]		Enter

a. Dependent Variable: ترقية

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.531[a]	.282	.269	.55014

a. Predictors: (Constant), التصدير

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	6.880	1	6.880	22.731	.000[b]
	Residual	17.554	58	.303		
	Total	24.433	59			

a. Dependent Variable: ترقية

b. Predictors: (Constant), التصدير

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.230	.269		8.296	.000
	التصدير	.333	.070	.531	4.768	.000

a. Dependent Variable: ترقية

Variables Entered/Removed[a]

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	الإدارة[b]		Enter

a. Dependent Variable: ترقية

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.491[a]	.241	.228	.56548

a. Predictors: (Constant), الإدارة

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	5.886	1	5.886	18.408	.000[b]
	Residual	18.547	58	.320		
	Total	24.433	59			

a. Dependent Variable: ترقية

b. Predictors: (Constant), الإدارة

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.339	.273		8.573	.000
	الإدارة	.309	.072	.491	4.290	.000

a. Dependent Variable: ترقية

Variables Entered/Removed[a]

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	المالي[b]		Enter

a. Dependent Variable: ترقية

b. All requested variables entered.

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.380[a]	.145	.130	.60028

a. Predictors: (Constant), المالي

ANOVA[a]

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	3.534	1	3.534	9.806	.003[b]
	Residual	20.900	58	.360		
	Total	24.433	59			

a. Dependent Variable: ترقية

b. Predictors: (Constant), المالي

Coefficients[a]

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2.443	.336		7.271	.000
	المالي	.330	.105	.380	3.132	.003

a. Dependent Variable: ترقية

Group Statistics

SEXE		N	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean
ترقية	1.00	53	3.4528	.66697	.09162
	2.00	7	3.5714	.44987	.17003

Independent Samples Test

		Levene's Test for Equality of Variances		t-test for Equality of Means						
		F	Sig.	t	df	Sig. (2-tailed)	Mean Difference	Std. Error Difference	95% Confidence Interval of the Difference	
									Lower	Upper
ترقية	Equal variances assumed	.368	.546	-.455	58	.651	-.11860	.26055	-.64015	.40295
	Equal variances not assumed			-.614	9.893	.553	-.11860	.19314	-.54958	.31239

ANOVA

ترقية

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	2.133	3	.711	1.786	.160
Within Groups	22.300	56	.398		
Total	24.433	59			

ANOVA

ترقية

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	3.232	2	1.616	4.345	.018
Within Groups	21.201	57	.372		
Total	24.433	59			

ANOVA

ترقية

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	5.554	3	1.851	5.491	.002
Within Groups	18.879	56	.337		
Total	24.433	59			

ANOVA

ترقية

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	2.675	3	.892	2.295	.088
Within Groups	21.759	56	.389		
Total	24.433	59			