الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
جامعة الشهيد حمه لخضر – الوادي
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

التخصص : تجارة دولية

تقرير تربص :

معيقات تصدير المنتجات الزراعية في ولاية الوادي

دراسة حالة في مؤسسة بروديالك دات

إعداد الطلبة:

- هاني بن عبد الله
- عبد النور بكاكرة

تحت إشراف الدكتور :

نذير غانية

السنة الجامعية: 2023/2022

شكر وعرفان

إن الحمد والشكر الله تعالى على توفيقه لإتمام هذا العمل، كما نتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذ الفاضل " نذير غانية " الذي لم يبخل علينا بتوجيهاته وإرشاداته ونصائحه القيمة والتي ساهمت بكثير في انجاز هذا العمل المتواضع. كما أتوجه بالشكر الجزيل إلى كل أفراد العائلة صغيرا وكبيرا.

ونتوجه بجزيل الشكر إلى كل عمال ومسؤولي مؤسسة برودياك دات والذين عملوه على تسهيل كل الإجراءات المتعلقة بدراسة الحالة

وفي الأخير نشكر كل من ساعدنا من قريب أو بعيد ولو بكلمة تشجيعية.

الإهـــــداء

إلى صاحب السيرة العطرة، والفكر المُستنير؛ فلقد كان له الفضل الأوّل في بلوغي التعليم العالي (والدي الحبيب)، أطال الله في عُمره.

إلى من وضعتني على طريق الحياة، وجعلتني رابط الجأش، وراعتني حتى صرت كبيرًا

(أمي الغالية)، طيَّب الله ثراها.

إلى إخوتي؛ من كان لهم بالغ الأثر في كثير من العقبات والصعاب.

إلى جميع أساتذتي الكرام؛ ممن لم يتوانوا في مد يد العون لي

أُهدي إليكم بحثي في معوقات تصدير المنتوجات الزراعية في ولاية الوادي

هانـي بن عبدالله

الإهـــــداء

إلى من أُفضِّلها على نفسي، ولِمَ لا؛ فلقد ضحَّت من أجلي

ولم تدَّخر جُهدًا في سبيل إسعادي على الدَّوام

(أُمِّي الحبيبة).

نسير في دروب الحياة، ويبقى من يُسيطر على أذهاننا في كل

مسلك نسلكه

صاحب الوجه الطيب، والأفعال الحسنة. فلم يبخل عليَّ طيلة حياته

(والدي العزيز).

إلى أصدقائي، وجميع من وقفوا بجواري وساعدوني بكل ما

يملكون، وفي أصعدة كثيرة

أُقدِّم لكم هذا البحث، وأتمنَّى أن يحوز على رضاكم.

عبد النور بكاكرة

الفهـــــــرس :

الموضوع	رقم الصفحة
شكر وعرفان	
الإهداء	
مقدمة	أ
الفصل الأول	
تمهيد :	4
المبحث الأول : الإطار المفاهيمي للتصدير	4
المطلب الأول : ماهية التصدير	4
المطلب الثاني : إستراتيجيات التصدير	13
المطلب الثالث : المشاكل التي تعيق عملية التصدير:	14
المبحث الثاني : واقع الصادرات المنتوجات الزراعية في الجزائر	16
المطلب الأول : إنتاج المنتوجات الزراعية في الجزائر	16
المطلب الثاني : صادرات المنتوجات الفلاحية في الجزائر:	18
المطلب الثالث: معيقات تصدير المنتجات الزراعية في الجزائر	20
خلاصة الفصل	21
الفصـــــل الثـــــاني **معيقات تصدير التمور في مؤسسة برودياك دات**	
تمهيد:	24
المبحث الأول: تقديم مؤسسة (SARL PRODIAK DATTES)	24
المطلب الثاني : بطاقة تقنية للمؤسسة	24
المطلب الأول : تعريف المؤسسة:	25
المبحث الثاني: أهم المعيقات التي تواجهها شركة (SARL PRODIAK DATTES) في نشاطها التصديري	26
المطلب الأول : معيقات تصدير التمور	26
خلاصة الفصل	32
الخاتمة :	34
قائمة المراجع والمصادر	37

مقدمـــة

مقدمة

يعد قطاع التصدير من أهم القطاعات الاقتصادية التي تساهم بشكل كبير في تنمية الاقتصاد الوطني وزيادة الناتج المحلي. ومع ذلك، فإن تحقيق النجاح في هذا المجال يعتمد على تخطي العديد من التحديات والعوائق التي تؤثر على قدرة المنتجات على الوصول إلى الأسواق الخارجية.

ومن خلال دراسة تحديات عملية التصدير، يمكن تحديد العوامل التي تساهم في إعاقة التصدير وتحديد الحلول المناسبة لتجاوز هذه العوائق. لذلك، تهدف هذه الدراسة إلى تحليل المعيقات التي تواجه قطاع التصدير وتقديم الحلول والاقتراحات اللازمة لتخطي هذه التحديات وتحقيق النجاح من خلال الوصول إلى الأسواق الخارجية.

مما أدركته الجزائر منذ الأزمة النفطية الثانية سنة 1986 خطورة الاعتماد على الريع النفطي كمصدر وحيد للإيرادات المالية ، ومنذ ذلك الحين حاولت الجهات الوصية زيادة الاهتمام بالصادرات الغير النفطية التي تتسم بالاستدامة والأمان، ويأتي قطاع التصدير في مقدمة تلك القطاعات التي تعول عليها الجزائر في تأمين استدامة الإيرادات المالية.

تكتسب الجزائر مقدرات هامة من الناحية الإستراتيجية تخولها لأن تكون بلدا مصدرا للكثير من المنتجات غير النفطية، وفي الكثير من الأسواق الخارجية، وبالنظر إلى موقعها الجغرافي يفترض منها أن تكون بوابة للسوق الإفريقية ومعبرا للسوق الأوربية وممرا للتجارة البينية العربية والآسيوية. ومما لا شك فيه أن تنمية الصادرات غير النفطية أصبح خيارا استراتيجيا للجزائر يمكنها التحول من اقتصاد الريع إلى الاقتصاد المنتج الذي يضمن معدلات عالية من النمو ويوفر مستويات جيدة لمعيشة المواطنين وذلك يتطلب منها زيادة الانفتاح الاقتصادي وتعزيز فرص التبادل التجاري و تذليل العراقيل التي تصادفها الصناعات غير النفطية.

الإشكالية الرئيسية :

وضمن هذا الإطار الفكري والعلمي المتداخل نبرز ملامح إشكالية البحث التي يمكن صياغتها كالتالي :

ماهي أهم المعوقات التي تواجهها شركة بروديالك دات بمعالجة وتحويل وتصدير التمور في عملية التصدير ؟

الأسئلة الفرعية :

1- ما المقصود بعملية التصدير ؟

2- ما هي استراتجيات التصدير ؟

3- ما هي أهم المشاكل التي تعيق عملية التصدير ؟

4- ماهي أهم الأنواع التي تقوم الجزائر بتصديرها وما هي العوائق التي تواجهها ؟

فرضيات البحث :

للإجابة على الأسئلة نطرح الفرضيات الآتية :

- تلك العمليات التي تتعلق بالسلعة والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيمون والغير مقيمين في البلد
- أسلوب علمي تعتمده المؤسسة المصدرة بفرض نفسها أمام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية
- هناك مشاكل داخلية ومشاكل خارجية
- هناك العديد من الأنواع والزراعية التي تصدرها الجزائر منها التمور ، حيث تلقى عملية تصدير التمور عدة عوائق

أهمية الدراسة :

نهدف من خلال تناولنا لهذا الموضوع لتحقيق جملة من الأهداف :

- توضيح أهم المعيقات التي تواجهها المؤسسة في عملية التصدير
- أبراز أهمية تصدير المنتجات الزراعية على حساب القطاع الفلاحي

الفصل الأول :

عموميا حول إستراتيجية التصدير

تمهيد :

أصبح التصدير حوارا مهما لأي دولة مواكبة لهذه المستجدات وكلما زادت صادرات هذه الدولة على حسب وارداتها ساهمة في ذلك في زيادة دفع معدلات النمو عنده وكذلك تنوع المصدر الضخم وتطوير الاقتصاد الوطني .

ومن هذا المنطلق نلاحظ العلاقة الموجودة بين المفاهيم العامة بالتصدير وأهميته وهذا ما سنحاول توضيحه في هذا الفصل الذي ينقسم إلى مبحثين وهما:

المبحث الأول : الإطار المفاهيمي للتصدير

المبحث الثاني : واقع صادرات المنتجات الزراعية في الجزائر

المبحث الأول : الإطار المفاهيمي للتصدير

المطلب الأول: ماهية التصدير

1. مفهوم التصدير:

يعتبر التصدير ضرورة حيوية واضحة للغاية وفوائده الاقتصادية لا اختلاف فيها ويمكن توضيح مفهوم التصدير على أنه : "تلك العمليات التي تتعلق بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيمون وغير المقيمين في البلد".

وكتعريف أدق يمكن القول بأن التصدير هو عبارة عن بيع للمنتجات من دولة لأخرى وفق نظام معترف به وقوانين ونظم تدعم الاستيراد من جانب الدولة المستهلكة والتصدير من جانب الدول المصدرة، ويعتبر أهم محل للتصدير في الجزائر تصدير المحروقات إلى جانب ذلك هناك ما يعرف بالتصدير خارج إطار المحروقات والمقصود منه تصدير البضائع والخدمات، حيث أن الصادرات خارج إطار المحروقات هي : السلع والخدمات والأصول الرأسمالية التي تباع إلى دول خارجية منتقلة من الدول المنتجة لها[1]".

[1] وئام بغياني، تحفيز التصدير للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، العدد 2019

ويعرف فؤاد مصطفى محمود التصدير بأنه: بيع سلعة معينة من مراكز إنتاجها إلى مراكز تسويقها، أو بتعبير آخر من أحد الأسواق التي تمثل السلعة فائضا من إنتاجها إلى السوق أخر تمثل نفس السلعة جزء من احتياجاتها".

وفي ذات السياق، يمكن تقديم مفهوم للتصدير على المستويات التالية:

أ . على مستوى المؤسسة : " هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى الأعوان الخارجية".

ب . على المستوى الوطني:" هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة إلى الدول التي تعاني من نقص في الإنتاج، وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية[2] "

2. أهمية التصدير:

للتصدير أهمية كبيرة في اقتصاديات الدول المختلفة، وهو أحد العوامل الرئيسية للتنمية الاقتصادية لفترة طويلة من الزمن، اعتبر أنصار النظرية التجارية أنها طريقة فعالة لتحقيق معدلات النمو المرغوبة، كذلك اعتبرها طريقة ناجحة لجمع أكبر قدر ممكن من العملة الصعبة، لأنها مورد مهم للعملة الصعبة، وهناك من يعتقد أن التصدير مرتبط بحجم سوق الإنتاج، وكلما كان يجب أن يكون مختلفًا يجب على المؤسسات والشركات مضاعفة الإنتاج من أجل تغطية هذه الزيادة في السوق ثم يتم تفريغ الفائض إلى الخارج عن طريق التصدير.

كما تظهر أهميته كما يلي:

. خلق فرص عمل جديدة : قطاع التصدير يمكن أن يكون بمثابة وعاء يحتضن العمالة الجديدة في أي من الاقتصاديات حيث تزداد فرص العمل من خلال زيادة الصادرات لذلك فالصادرات لها دور كبير في خلق فرص العمل إذ إن كل مليار دولار يخلق حوالي 270 إلف فرصة عمل جديدة وهذا النموذج تؤكده تجارب دول جنوب شرق آسيا.

. إصلاح العجز في ميزان المدفوعات: تعتبر الصادرات احد الموارد الهامة لجلب النقد الأجنبي، مما يؤثر بصورة مباشرة على التوازن المالي والاستقرار النقدي للعملة المحلية للبلد وأسعار الصرف، وعليه

[2] بلحرش صراح، تشجيع الصادرات خارج المحروقات دراسة حالة، ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية جامعة ام لبواقي، 2013 ، ص18

تلعب الصادرات دورا مهما ومباشرا في معالجة الاختلال في ميزان المدفوعات وذلك من خلال معالجة أي خلل في الميزان التجاري[3].

. جذب الاستثمار المحلي و الأجنبي: الاستثمار هو المحرك الرئيسي لنجاح عملية التصدير، وهذا ما أكدته العديد من التجارب الدولية التي حققت نموًا ملحوظًا في عمليات التصدير، لأن الاستثمار الأجنبي يأتي بتقنيات وخبرات حديثة متطورة بالإضافة إلى الارتباط بالأسواق العالمية. تساهم التكنولوجيا الحديثة بشكل كبير في تطوير جودة المنتجات وتقليل تكاليف إنتاجها. كما يسمح الاستثمار بتوافر رأس المال مما يتيح له دوره في توسيع الإنتاج وتحسين جودته. وعلى هذا الأساس ، يعمل الاستثمار على إنشاء صناعات جديدة ، وتحسين القدرة التنافسية للصناعات القائمة ، وربط المنتجين المحليين بالأسواق الدولية. وهذا ما تحتاجه الدولة للنهوض باقتصادها وتحقيق معدلات نمو عالية ، بالإضافة إلى وجود قطاع تصدير. مشروع قوي يعمل على جلب المزيد من التدفقات الاستثمارية والمتمثلة في زيادة الصادرات الخدمية والصناعية ، والتي تلعب دورها أيضًا في جذب استثمارات جديدة. بعد قناعة المستثمرين بالسياسة الاقتصادية ذهب الاقتصاد بشكل لا رجعة فيه إلى التصدير من خلال الاستمرار في القيام بذلك عامًا بعد عام.

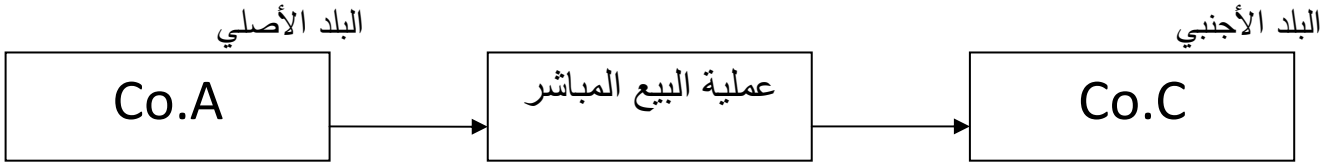
. تحقيق معدلات نمو مرتفعة: الهدف من أي سياسة اقتصادية في أي دولة هو تحقيق معدلات نمو عالية. الاهتمام بالصادرات من خلال تطويرها وتشجيعها من خلال خلق المناخ المناسب لذلك سيكون له أثر إيجابي في جذب الاستثمارات الأجنبية والمحلية ، بالإضافة إلى خلق فرص عمل جديدة ، وإصلاح العجز في الميزان التجاري ومن ثم ميزان المدفوعات ، ولا يمكن تحقيق ذلك إلا من خلال العمل على حل المشكلات التي تقف في طريق نمو الصادرات ، من خلال تخطيط سياسات متكاملة وأبعاد واضحة بين مختلف هياكل المؤسسة التي تؤثر على عملية التصدير في أي دولة ، وعلى هذا الأساس يتضح مدى أهمية خلق مناخ مناسب للتقدم ونمو قطاع التصدير لما له من أثر إيجابي على تحقيق الأهداف العامة للسياسة الاقتصادية.

[3] بروابن شهرزاد، محددات الصادرات الصناعيه في الجزائر، اطروحه دكتوراه، كليه العلوم الاقتصاديه، جامعه تلمسان، 2018، ص5 - 6

3. أنواع التصدير: هناك عدة أنواع منها:

أ . التصدير المباشر:

يتطلب التصدير المباشر وجود صلة مباشره بين المؤسسة المنتجة والمصدرة في نفس الوقت (الطرف البائع) والمؤسسة المستفيدة (الطرف المشتري) خارج البلد الأصلي للمؤسسة المصدرة دون الاستعانة بخدمات الوسطاء هذه العملية تتضح في الشكل التالي[4]:



المصدر: بلحرش صراح، مرجع سبق ذكره، ص22

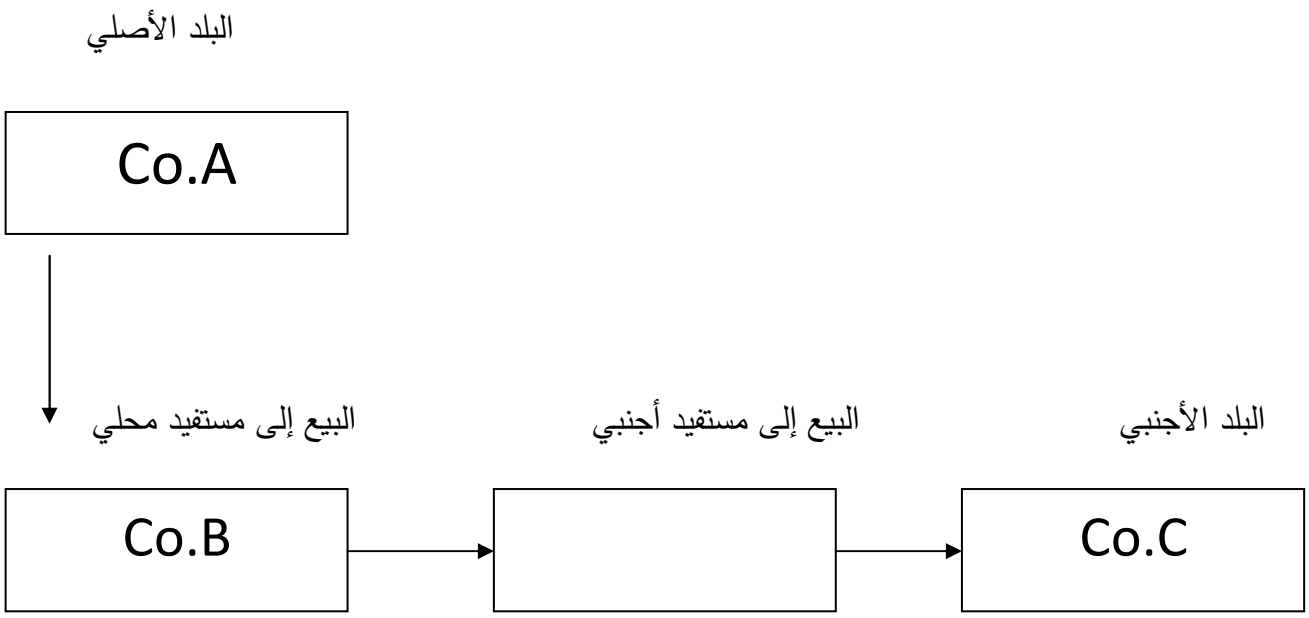
التصدير المباشر يساهم في تعميق معرفة و خبرات المؤسسة بالأسواق الدولية و ذلك بإحدى الطرق التالية:

- إنشاء قسم التصدير للأسواق الخارجية ليقوم بكافة مهام التصدير.
- إنشاء فروع في الأسواق الخارجية تتولى مهام التصدير و التوزيع في تلك الأسواق ما يسمح للمؤسسة بضبط نشاطاتها في الأسواق الخارجية.
- إرسال مندوبي البيع للخارج للبحث عن عملاء في الأسواق الخارجية و ذلك للتفاوض معهم بشان عقد صفقات البيع.

ب . التصدير الغير مباشر:

يعد التصدير غير المباشر الطريقة الأكثر شيوعا في اقتحام الأسواق الخارجية، ويقصد به: "ذلك النشاط الذي يترتب على قيام مؤسسة ما ببيع منتجاتها إلى مستفيد محلي يتولى عملية تصدير المنتج إلى الأسواق في الخارج سواء كان المنتج في شكله الأصلي أو بشكله المعدل" والشكل التالي يوضح ذلك[5]:

[4] بلحرش صراح، مرجع سبق ذكره، ص22



المصدر: بلحرش صراح، مرجع سبق ذكره، ص23

يطبق هذا النوع من التصدير عادة المؤسسات حديثة العهد بالتصدير إلى الأسواق الخارجية، وذلك لأنها تتضمن اقل استثمارا واقل مخاطرة، وهذا النوع لا يكلف المؤسسة إي تعيين لأيادي عاملة في الخارج، فالوسط التجاري لديه معرفة كافية بأحوال السوق الأجنبي وطريقة التعامل في الأسواق الأجنبية المستهدفة خارجيا، كما يتم أيضا عن طريق وكلاء التوزيع وشركات متعددة الجنسيات وفروعها والمشروعات المشتركة، وعمليات البناء والتشغيل وغيرها من صيغ إدارة الأعمال الدولية، وقد يأخذ التصدير غير المباشر أشكالا أكثر تعقيدا وتشابكا عن الصور البسيطة التي تم عرضها في الشكل أعلاه.

ج – التصدير المشترك أو المنظم:

التصدير المشترك هو عبارة عن تضامن عدة مصدرين ذوي اهتمام خاص أو مشترك للتصدير معا، انه يشكل أسلوبا فريدا في تنظيم النشاط التصديري، حيث تقوم الشركات الأعضاء بالاشتراك في تنظيم معين بهدف تحسين أنشطتها التصديرية، يمكن أن يظهر هذا الأسلوب بإشكال قانونية مثل (الاتحاد التصديري، التصدير المحمول piggy back ،تجمع استكشاف الأسواق...) وتترجم أهدافا محددة تبدأ من الحصول على المعلومات عن الأسواق وحتى البيع للمنتجات في إطار شركة تجارية، يمكن التحدث عن

[5] نفس المرجع السابق

الاتحاد التصديري عندما تكون مهمة الاتحاد متعلقة بمستوى استكشاف الأسواق والترويج وشحن البضاعة، في مجال التوزيع نتحدث بدقة عن أسلوب الحمل (التصدير المحمول).

4 . خطوات التصدير: وتتم كالتالي :

أولا : اتخاذ القرار

بعد تحديد الأسواق المستهدفة، والمحتمل التعامل معها في الدول الخارجية يقوم المصدر بمجموعة من الإجراءات ومن أهمها:

1- المباشرة في تحضير اشهارات وحملات إعلانية وترويجية للبضاعة في الأسواق المراد استهدافها وذلك لبناء الصورة النمطية للسلعة عند المستهلك وخاصة إذا كانت الفكرة أو المنتج حديث الظهور.

2- التعريف بالمنتج وطرح عينات منه في الفروع ونقاط البيع وتوضيح أهم ما يركز عليه المستهلك (السعر ،مدة العرض ،طريقة الدفع،الشروط ....)

3- دراسة الشأن القانوني المتعلق بتسويق المنتج والعقبات القانونية التي يمكن أن تواجه أو تعيق تصدير المنتج كمواصفات إنتاج معينة أو طريقة تغليف أو بما يتعلق بالمطابقة أو أمور تفرضها الدولة المستهدفة.

4- استصدار الرخص المطلوبة للتصدير من قبل الجهات المعنية، مع العلم أن رخصة التصدير الشخصية تصدر باسم مقدم الطلب ولا يجوز تعديلها باسم شخص أخر أو تحويلها للغير.

ثانيا: الإستراتيجية المراد أتباعها

على الشركة أن تقوم ببناء استراتيجيه تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها من قبل المستوردين والرد عليها وذلك لأعداد قائمه بأسماء المستوردين والشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة بحيث يمكن أيضا إجراء مفاوضات بناءا على هذه المعلومات مع المستوردين المحتمل التعامل معهم بما يتناسب مع مصلحه الشركة الآتية ولاستراتيجيه تحقيقا لأهدافها.

وفي هذه المرحلة يبدأ المصدر أيضا بأعداد وتجهيز خط إنتاج البضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها و من الممكن تنفيذها إي البرمجة الفعلية لأهداف واستراتيجيات الشركة والشروط التي تم التوصل إليها لغاية الاتفاق النهائي مع المستورد[6].

ثالثا: الاتفاق النهائي مع المستورد:

في ضوء إمكانيات الشركة وأهدافها وبعد الانتهاء من المفاوضات الخاصة بعمليات الشراء والبيع يتم تثبيت وتوثيق جنود الاتفاق التي تم التوصل إليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده.

رابعا: أعداد الوثائق و المستندات الأولية لإتمام عملية التصدير

و تأتي كما يلي:

1. أعداد الفاتورة المبدئية: في ضوء إمكانيات الشركة وأهدافها وبعد الانتهاء من المفاوضات الخاصة بعمليات الشراء والبيع يتم تثبيت وتوثيق جنود الاتفاق التي تم التوصل إليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ جنوده.

2-كشف التعبئة: وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام الطرود وصفتها وكميات البضائع المعبئة "الشد" في كل طرد من الطرود والأوزان التفصيلية والأوزان القائمة.

3- شهادة صحية: وتصدر هذه الشهادة عاده من جهات حكوميه مخوله بعد التحقق من أنها مطابقة لشروط التصدير في دوله المصدر

4- إذن الشحن: ويصدر عن التوكيل الملاحي ،ويعتبر بمثابة أمر من التوكيل الملاحي لقبطان الباخرة أو الشحن البري أو الجوي باستلام البضائع المطلوب شحنها على وسيله الشحن المتفق عليها في العقد

خامسا: إعداد الوثائق والمستندات النهائية

وهذه المستندات يتم أعدادها فور الانتهاء من إتمام عمليه الشحن والتي يجب على المصدر تقديمها لبنك فتح الاعتماد إذا كانت طريقه الدفع عن طريق الاعتماد المستندي واهم هذه المستندات ما يلي:

[6] شريف علي صوص مرجع سبق ذكره ص181-182

1- بوليصة الشحن: وهذه الوثيقة يصدرها الشاحن وتعتبر بمثابة إيصال من الجهة الشاحنة أو الوكيل الملاحي بصفته وكيل عن ملاك واسطة النقل يفيد استلامه للبضاعة وتعهده بتسليمها في ميناء التفريق بنفس الحالة التي تم استلامها بها[7]

2- الفاتورة التجارية الرسمية: يقوم المصدر بإصدار الفاتورة التجارية النهائية إي قيمه ألمطالبه المالية كثمن للبضاعة وكشف التعبئة والتي تقدم نسخه عنها إلى الشاحن لإصدار بوليصة الشحن استنادا إلى المعلومات الواردة فيها إما ألنسخه الاصليه فتقدم إلى الهيئات الدبلوماسية أو القنصلية مرفقه مع شهادات المنشأ والشهادة الصحية والتي يتم مصادقه عليها أصوليا لغاية قبولها في بلد المستورد.

3- مستندات ووثائق أخرى: أهمها كشف التعبئة ،شهادة المنشأ، شهادة معاينه ،وأي مستندات أخرى يطلبها المستورد من المصدر لإجراءات التخليص.

سادسا:المتابعة والاتصال

إن مسؤولية المصدر قد تنتهي في إيصال البضاعة إلى بلد مستورد وربما إلى مخازنه وفي هذه المرحلة يقوم المصدر بمتابعه سير الرحلة بواسطة الشحن ويبقى على اتصال دائما مع وكلاء الشحن ومع المستورد باعتباره طرفا أخر في تنفيذ العقد حتى استلامه للبضاعة وفي مكان التسليم المتفق عليه

سابعا: الخطابات الختامية

بعد استلام المستورد لبضاعته ووفقا للشروط المطلوبة يتبادل الخطابات الختامية مع المستورد إذ انه بابتداء مرحلة عمل جديدة، وتقديم الوثائق اللازمة للبنك إذا كانت شروط الاتفاق تقضي بالدفع بعد استلام البضاعة[8]

5- دوافع التصدير

هدف سياسة التوجه للتصدير إلى التركيز بشكل رئيسي على التصدير للأسواق الخارجية، حيث تعتبر الصادرات في الدول النامية مسئولة بشكل أساسي عن تمويل عملية التنمية الاقتصادية وذلك عن طريق استيراد السلع الوسطية والرأسمالية التي تحتاجها هذه العملية، لذلك لابد من توفير حصيلة من الصادرات التمويل الواردات أيضا يمكن من خلال زيادة الصادرات زيادة الدخل القومي بكمية أكبر من زيادة

[7] شريف علي صوص مرجع سبق ذكره ص183-182
[8] شريف علي صوص مرجع سبق ذكره ص183-184

الصادرات وذلك عن طريق مضاعف التجارة الخارجية، لذا أصبح التوجه نحو التصدير وتنمية الصادرات من أهم الأهداف الاقتصادية وذلك لعدة أسباب تتمثل فيما يلي :

1- يتمثل السبب الرئيسي في التخلص من العجز التجاري والذي تعاني منه العديد من الدول النامية.

2- أن عملية تنمية الصادرات تتضمن أكثر من تنمية موارد العملات الأجنبية وتحقيق التوازن الخارجي، بل هي أساسية لتنمية الدخل القومي الحقيقي، ولا نقصد بذلك زيادة الدخل بفعل مضاعف فهذه المسألة الأجل القصير وإنما نقصد جوهر عملية التنمية في الأجل الطويل. فتنمية الصادرات حينما تعرف بدقة في إطار حرية التجارة، هي تغير هيكلي في النشاط الإنتاجي المحلي لا يتم إلا بإعادة توزيع الموارد الاقتصادية المتاحة لصالح الأنشطة ذات الميزة النسبية وهذه الأخيرة هي الأنشطة الأكثر كفاءة، والأكثر قدرة على النمو بمعدلات مرتفعة، وعلى ذلك فإن تنمية الصادرات تعبر في الواقع عن جوهر عملية التنمية الاقتصادية في إطار اقتصاد مفتوح[9].

3- ازدادت أهمية هدف تنمية الصادرات لأجل التنمية الاقتصادية في إطار تطورات أواخر الثمانينات ثم التسعينات التي شهدت تحولا عالميا لصالح اقتصاد السوق وحرية التجارة، فلقد كانت الدول النامية قبل ذلك تعتمد على إستراتيجية إنمائية ذات توجه داخلي والتي تتمثل في إستراتيجية إحلال الواردات ولم تعباً بالصادرات، ومع قبول هذه الدول لبرنامج الإصلاح والاقتصادي والتعديل الهيكلي في مطلع التسعينات أصبح مطلوبا من هذه الدول التخلي عن هذه الإستراتيجية وأن تبدأ العمل على تنمية الصادرات إلى الخارج في إطار آليات السوق.

4- إن المرحلة المقبلة من هذا القرن سوف تشهد أثارا أخرى مترتبة على العولمة التي صاحبت الثروة المعلوماتية على المستوى العالمي والنمو المطرد في نشاط الشركات العابرة للقوميات على مستوى العالم في إطار حرية التجارة وتحرير ونمو أسواق رؤوس الأموال في معظم الدول بالإضافة إلى ظهور شخصية المستهلك العالمي. لذا فإن عملية تنمية الصادرات سوف ترتبط بشكل متزايد بالقدرة على استخدام وتسخير أجهزة ووسائل المعلومات في اكتشاف فرص التصدير المتاحة في أي مكان والمعروف أن الدول المتقدمة متفوقة في هذا المجال وهذا ما يشكل تحد للدول النامية، أما التحدي الثاني فيتمثل في تزايد نشاط الشركات العابرة للقوميات، وقد ينعكس ذلك على الدول المضيفة بالإيجاب أو بالسلب فيما يتعلق بتنمية

[9] بالقلة ابراهيم.اليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات واثرها على النمو الاقتصادي دراسة حالة الجزائر.مذكرة ماجستير.كلية العلوم الاقتصادية.جامعة الشلف.2009 ص91,92

الصادرات وهذا ما يحتاج لدراسة دقيقة، كما أن تحرير ونمو أسواق رؤوس الأموال قد يسهم في الاستثمار والتنمية خاصة في مجال صناعة الصادرات، والذي يتم بدخول رؤوس الأموال، أما الحركة العكسية لهذه الأموال فيمكن أن تدمر هذا الهدف، وهذا ما حصل لدول جنوب شرق آسيا سنة 1997.[10]

وهناك دوافع أخرى منها :

– عوامل تجارية تتمثل في تشيع 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 دولي.

– عوامل بيئية: تتمثل في طلب تلقائي من الزبائن الأجانب وتغير محيط الدول نتيجة إزالة القيود وكذلك رغبة المسير في تدويل المؤسسة لامتلاكه الخبرة وحبه 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 طرق التصدير.[11]

– عالمية الطلب على منتوجات المؤسسة وبالتالي تقوم المؤسسة بتلبية هذه الطلبات في الوقت المناسب[12]

المطلب الثاني : إستراتيجيات التصدير

أولا– مفهوم استراتيجيات التصدير:

تعرف إستراتيجية التصدير بأّ نها أسلوبا علميا تعتمد عليه المؤسسات المصدرة لفرض نفسها أمام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية وذلك باتخاذ عدة وسائل وتدابير مختلفة.

كما تعرف بأنها هي الطريقة الأبسط للدخول إلى السوق الخارجي، حيث أن الشركة قد تقدر بشكل غير فعال الفرائض من حين إلى أخر، وقد تقوم الشركة بعمل تعهدات فعالة للتوسع في التصديرات إلى الأسواق الخاصة وفي كلتا الحالتين تقوم الشركة بتصنيع كل منتجاتها في بلدها الأم.

[10] بالقلة ابراهيم.مرجع سبق ذكره ص92-93

[11] حمشة عبد الحميد .دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستر، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة 2013 ، ص .56

[12] حمشة عبد الحميد،مرجع سبق ذكره ص 90,91

ثانيا . أنواع استراتيجيات التصدير :

ولها أنواع متعددة نذكر منها:

1. إستراتيجية النمو المعتمدة على المنتج: تسعى المؤسسة في هذه الحالة لتحقيق هدف اختراق عدد كبير من الأسواق بمنتج واحد ويتم من خلال :

. القيام بتحديد منتوج أساس ي للمؤسسة[13].

. القيام بتسويق المنتوج في السوق المحلية وتعميمه وطنيا ثم دوليا.

. تكييف المنتوج حسب متطلبات الأسواق الخارجية، حيث تقوم المؤسسة المصدرة بدراسة ومعرفة أذواق كل سوق خارجي تريد الدخول إليه.

. القيام بتعديل المنتوج وتنميته بالطرق التقنية.

2. إستراتيجية النمو المعتمدة على الأسواق: يجب على المؤسسة في هذه الإستراتيجية القيام بمراقبة سوقيها معينة من حيث المنتوج المعروض ف الذي يكون من نفس النوع الخاص بالمؤسسة وكذلك تعمل على مراقبة سعره وكمياته.

المطلب الثالث : المشاكل التي تعيق عملية التصدير:

يمكن تقسيمها إلى مشاكل داخلية في الدولة المصدرة ومشاكل خارجية التي تواجه المصدرين في الأسواق الخارجية، وذلك كما يلي:

1- المشاكل الداخلية : هناك العديد من المشاكل التي تعيق العملية التصديرية في الدول المصدرة ومن ثم تؤدي إلى انخفاض تنافسية الصادرات لما تسببه هذه المشكلات من ارتفاع في تكلفة الصادرات أو تقليل جودة المنتجات المصدرة، ومن بين تلك المشاكل ما يلي:

– الافتقار إلى البنية الأساسية اللازمة للتصدير، والتي تتمثل في تدني مستوى خدمات الشحن والتخزين بالإضافة إلى ارتفاع رسوم الخدمات في الموانئ البحرية والجوية، بالإضافة إلى تعدد الإجراءات وتعقدها في الجمارك.

[13] www .https://slideshare.net/sihemsissaoui

– ارتفاع تكاليف التشغيل نتيجة الاستغلال غير الكامل للطاقة الإنتاجية للمشروعات بالإضافة إلى ارتفاع تكاليف المواد الوسطية.

– نقص المعلومات المتاحة عن الطلب العالمي وعن الأسواق العالمية وفرص التصدير المختلفة، والذي يؤدي إلى صعوبة تحديد أفضل مجالات الاستثمار المتاحة ا.

– ارتفاع مستويات الأجور في بعض الدول، بالإضافة إلى ارتفاع تكلفة التأمينات الاجتماعية، وقد أدى ذلك إلى ارتفاع تكلفة المنتجات ومن ثم اعتماد هذه الدول في المنافسة في الأسواق الخارجية على الجودة وليس السعر.

– عدم توافر الموارد اللازمة لتمويل عمليات التوسع والتطوير وخصوصا بالنسبة للمشروعات الصغير قد يترتب على ذلك من التأثير سلبا على القدرة التنافسية للصادرات.

– التأخير في اجرائات رد الرسوم الجمركية للمصدرين بالنسبة للمكونات المستوردة.

– نقص المهارات والخبرات اللازمة لإدارة المشروعات وكيفية رسم الإنتاج والتصدير، مما يؤدي إلى غياب التنسيق بين عمليا الإنتاج والتصدير.

2– المشاكل الخارجية يواجه المصدرون مجموعة من المشاكل التي تعيق نمو الصادرات وتنبع من عوامل خارجية. وفي بعض الأحيان تكون هذه المشاكل أخطر من المشاكل الداخلية لما تؤدي إليه من تقليل فرص نفاذ المصدرين إلى أسواق هذه الدول، ومن بين تلك المشاكل ما يلي:[14]

– معايير الجودة التي تطبقها الدول الأجنبية وخاصة الدول المتقدمة على الصادرات، حيث يتم فرض شروط فنية على الصادرات من قبل الدول الأوروبية والولايات المتحدة. بالإضافة إلى اشتراط العديد من الدول لشهادات تفيد بإجراء اختبارات معينة على السلع المستوردة من الخارج لا تطلب من المنتجين المحليين.

– الرسوم الإضافية التي تفرضها الدول المستوردة على المصدرين، بالإضافة إلى المصروفات الناتجة عن الفساد وعدم الشفافية في الدول المستوردة.

[14] بلقلةابراهيم،مرجع سبق ذكره ص90,91

– الدعم الذي تقدمه الحكومات الأجنبية لمنتجيها المحليين سواء بصورة مباشرة أو غير مباشرة، مما يؤدي إلى انخفاض تنافسية الصادرات إلى هذه الدول[15].

المبحث الثاني : واقع الصادرات المنتوجات الزراعية في الجزائر

تعتبر المنتجات الفلاحية أحد المنتجات المهمة في الاقتصاد الوطني والعالمي لسبب رئيسي متعلق بالأمن الغذائي من جهة ودعم الميزان التجاري من خلال تصدير تلك المنتجات من جهة أخرى .

المطلب الأول : إنتاج المنتوجات الزراعية في الجزائر

1. مفهوم المنتوجات الزراعية :

يفترض التعرف وبدقة على ما تعنيه المنتجات الزراعية وما تتضمنه من منتجات مختلفة، إذ لا ينحصر المفهوم بالفواكه والخضروات ، بل يتعدى ذلك ليشمل المنتجات الجافة كالحنطة والشعير والأرز العدس وكذلك منتجات زراعية صناعية كقصب السكر أو البنجر السكري والمواد الأولية للإنتاج الزيوت باختلاف أشكالها كالزيتون وبذور القطن وزهر الشمس كذلك ما يستخلص في صناعة الخل مثلا،وحتى منتج البطاطس مثلا فإنه يدخل ضمن المنتوجات الزراعية ولا يمكن اعتباره من صنف الفواكه أو الخضروات وإنما يعد محاصيل زراعية وهناك منتجات أخرى عديدة لهذا المنتوج.

2 . أنواع المنتوجات الزراعية في الجزائر :

يتم تقسيم سوق الزراعة في الجزائر حسب نوع المحاصيل (المحاصيل الغذائية / الحبوب والفواكه والخضروات). يتم توفير تحليل مفصل للسوق من خلال تقديم تحليل الإنتاج ، وتحليل الاستهلاك (القيمة والحجم) ، وتحليل الواردات (القيمة والحجم) ، وتحليل الصادرات (القيمة والحجم) ، وتحليل اتجاه السعر داخل البلد. لكل قطاع ، تم إجراء حجم السوق والتنبؤ به على أساس الحجم (ألف طن متري) القيمة (مليون دولار أمريكي) لجميع القطاعات المذكورة أعلاه.

وفقًا لوزارة الزراعة الأمريكية ، يمثل القطاع الزراعي في الجزائر 13٪ من الناتج المحلي الإجمالي للبلاد ويعمل به حوالي 11٪ من سكان الجزائر. دفعت أعلى حصة في أداء الاقتصاد الحكومة إلى اعتبار القطاع الزراعي قطاعًا ذا أولوية. تبذل الحكومة جهوداً كبيرة لجذب الاستثمارات الأجنبية والمحلية لتقليل

[15] بلقلةابراهيم،مرجع سبق ذكره ص،91

اعتماد الدولة على الواردات. كجزء من جهودها لتعزيز القطاع الزراعي ، تقدم الحكومة حوافز على الضرائب ، بما في ذلك الامتيازات الزراعية ، وعقود إيجار طويلة الأجل مجانية للأراضي الزراعية للمستثمرين الأجانب والنظراء المحليين. على سبيل المثال ، في سبتمبر 2020 ، قدم وزير الفلاحة الجزائري (MoA) خارطة طريق الزراعة الجزائرية 2020–2024 ، الذي يوفر فرصًا للمصدرين والمستثمرين على الرغم من هدفه العام لتقليل الواردات. تركز الفرصmailnyعلى القمح ومسحوق الحليب ووجبة فول الصويا والذرة ومكونات الأطعمة والمشروبات والأعلاف الحيوانية والبقول والجوز واللوز والخشب.

. أهم المحاصيل الزراعية في الجزائر :

1. الحبوب : وهي المحصول الرئيسي في الجزائر بسبب السيطرة الأراضي البعلية على زراعته بفعل تاثير الظروف الطبيعية واحتلت عام 2000 نحو 62% من جملة الارض الصالحة للزراعة أي 5 ملايين هكتار ، معظمها يقع في الهضاب العليا وكان متوسط مردودها 9.4 قناطير / هكتار وهو ضعيف جدا مقارنة بالمعدلات العالمية . ويبلغ متوسط إنتاج الجزائر من هذا المحصول نحو 25 مليون قنطار سنويا ، وهو ما يعادل 15 % من إجمالي القيمة المضافة للقطاع الفلاحي.

2. الأشجار المثمرة : وتغطي نصف مليون هكتار أي 6% من المساحة الصالحة للزراعة بإنتاج قدره 945 الف طن / سنة .واهم انواعها:

أ . الزيتون: ويغطي 297360 هكتار تمثل 60 % من مساحة الأشجار المثمرة بنحو 3 مليون شجرة و بإنتاج قدره 16500 طن عام 1987 تقلص عام 1991 الى 6000 طن فقط .

ب . الحمضيات : على مساحة 46 ألف هكتار معظمها في منطقة الساحل .

ج . الكروم : على مساحة 94 ألف هكتار وكانت قبل السبعينات 355 ألف هكتار .

د . النخيل : 7.5 ملايين نخلة بإنتاج قدره 215 الف.

. في مجال الفواكه :

الفاكهة إلى 7.05 مليون طن متري في عام 2020 من 6.37 مليون متري. طن في عام 2016. وبناءً على ذلك ، استحوذ البطيخ على 31.2٪ من إنتاج الفاكهة الأولية واستحوذ البرتقال على 75.7٪

من الإنتاج بين أصناف الحمضيات في عام 2019. ومن أجل تقليل الاعتماد على الواردات ، تقدم الحكومة الجزائرية حوافز على الضرائب ، بما في ذلك امتيازات الزراعة ، وعقود إيجار طويلة الأجل مجانية للأراضي الزراعية للمستثمرين الأجانب ، وكذلك النظراء المحليين. أحدثت الدولة ثورة في قطاع التكنولوجيا في مجال الزراعة ، من خلال تبني الزراعة الخالية من التربة. يتبنى المزارعون تقنيات الزراعة المائية لزيادة إنتاج الخضروات. ومن هنا فإن كل هذه العوامل تساهم في زيادة إنتاج الفاكهة في الدولة.

المطلب الثاني : صادرات المنتوجات الفلاحية في الجزائر:

تراهن الجزائر هذه السنة على تصدير المزيد من المنتجات الفلاحية والوصول إلى قيمة 4 مليار دولار من المواد المصدرة خارج المحروقات وفتح أسواق جديدة دولية للمنتوج الزراعي المحلي، في مسعى إلى دعم وتنويع مصادر الاقتصاد وتحقيق الأمن الغذائي.

وحسب أرقام رسمية، فإن الجزائر استطاعت تصدير 50 ألف طن من المنتجات الفلاحية خلال الربع الأول من السنة الجارية 2021، بينما تجاوزت صادرات القطاع خلال السنة الماضية 100 ألف طن من الخضروات والفواكه، رغم أن تلك السنة شهدت جائحة كورونا التي فرضت إغلاقا في عدة قطاعات.

في غضون ذلك، أفاد وزير الفلاحة والتنمية الريفية الجزائري، عبد الحميد حمداني، شهر أبريل الماضي، في جلسة بمجلس الأمة (الغرفة العليا للبرلمان) أن الصادرات الوطنية بلغت من المواد الفلاحية 1.1 مليار دولار خلال الأشهر العشرة الأولى من 2020 .

. في مجال الفواكه (البطيخ):

وتناقلت مواقع التواصل الاجتماعي صور انطلاق عملية تصدير أزيد من 23.6 طنا من أنواع البطيخ من محافظة الوادي، جنوب شرقي الجزائر، نحو فرنسا عبر ميناء محافظة سكيكدة الساحلية، وقد عرفت زراعة هذه الفاكهة بمزارع محافظة الوادي نجاحا باهرا في المدة الأخيرة بمرافقة المهندسين الزراعيين في هذه المحافظة ذات الطابع الصحراوي وتأتي هذه العملية، حسب الأمين العام لغرفة الفلاحة لمحافظة الوادي بعد مساعي مصالح غرفة الفلاحة لإقناع الفلاحين المنتجين بأهمية توجيه منتوجاتهم الزراعية إلى الأسواق العالمية وفتح قنوات اتصال مباشرة بين المنتج والمتعامل الاقتصادي.

. في مجال التمور :

كشفت أرقام الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، عن تمركز الجزائر في المرتبة السابعة عالميا في مجال تصدير التمور بـ 76.9 ألف طن، خلال العام الماضي، بقيمة إجمالية قدرت بـ 79 مليون دولار، فيما تصدرت السعودية مجال تصدير هذه المدة بنسبة 13.4 بالمائة من إجمالي الصادرات العالمية.

بلغ متوسط الصادرات الجزائرية من التمور على مدار السنوات الخمس الأخيرة، 66.4 مليون دولار محققة الذروة في 2021 بـ 79 مليون دولار.

ووفقا لنفس الإحصائيات، فإن إنتاج التمور بلغ ذروته في 2019 ب 11.36 مليون قنطار، يتصدر هذا الانتاج "دقلة نور" بـ 6.14 مليون قنطار تليها التمور الجافة بـ 3.02 مليون قنطار ثم بقية التمور الطرية بـ 2.20 مليون قنطار.

وبلغ متوسط عدد البلدان المستوردة للتمور الجزائرية بين 2017 و2021، ما يعادل 66 بلدا، مع تسجيل الذروة في 2021 بـ 72 بلدا عبر العالم.

ومن بين أبرز الدول المستوردة للتمور الجزائرية سنة 2021، فرنسا التي استوردت كمية تقدر بـ 21.42 الف طن بقيمة إجمالية قدرت بـ 25.36 مليون دولار، تليها أسبانيا بـ 8.48 الف طن بقيمة بلغت 9.44 مليون دولار.

. في محصول البطاطا:

وذكرت الوزارة في بيان لها، أن ولاية الوادي تعرف بداية موسم جني منتوج البطاطا، والذي يفوق 11 مليون قنطار، انطلقت أول شحنة للتصدير من الوادي نحو دولة إسبانيا.

وحسب البيان انطلقت الشحنة الأولى بـ26 طن، على أن تتواصل 4 إلى 6 شحنات أخرى كل أسبوع إلى غاية نهاية شهر مارس.

وأضاف المصدر أن هذه الشحنات تعد في إطار الطلبيات الأوروبية للبطاطا الجزائرية، إضافة إلى امتصاص الفائض من الإنتاج وجلب العملة الصعبة، والتي أشرفت عليها المتوسطية للتوضيب والتبريد، والتي قدمت تسهيلات في توضيب وتعليب الشحنة الأولى من البطاطا لدولة إسبانيا لصالح المصدرين على أن تستمر عمليات التصدير أسبوعيا.

المطلب الثالث: معيقات تصدير المنتجات الزراعية في الجزائر

بالرغم من القدرات الطبيعية والبشرية التي يمتلكها القطاع الفلاحي في الجزائر، إلا أنه يبقى عاجزا عن تحقيق الاكتفاء الذاتي و تغطية السوق الوطني، وتتعدى خطورة الآمرة إلى تسجيل الجزائر تبعية كبيرة للخارج في المجال الغذائي. ومن ثم فان إسهام القطاع الفلاحي في العملية التصديرية خارج قطاع النفط بنسب مقبولة قد يبقى بعيد المنال في ظل المشاكل التي يعيشها. ومن بين الأسباب التي أدت إلى تراجع القطاع الفلاحي وعجزه عن الوصول بمنتجاته إلى أسواق التصدير نذكر ما يلي:

. انتهاج الجزائر لسياسة الصناعات المصنعة والذي ترجم بإهمال غير متعمد للقطاع الفلاحي، وهو ما أثر على تطور هذا القطاع الحساس، وحتى الميزات النسبية التي كانت تحوزها الجزائر في هذا المجال تم تحطيمها كنتيجة لهذا الاختبار، بحيث تم إعطاء الأولوية في مجال الاستثمارات الحكومية لقطاع الصناعة على حساب الفلاحة وحتى رأس المال الاجتماعي كان مؤهلا للتفاعل مع القطاع الفلاحي أكثر منه مع القطاع الصناعي.

. الارتفاع المتزايد في نسبة النمو الديُموغرافي الذي أدى إلى زيادة الطلب على المواد والسلع الفلاحية والغذائية، ومع تراجع الإنتاج الفلاحي وعدم استقراره.

. تحسين أسعار البترول أدى إلى التفكير أكثر في الاستيراد من أجل سد حاجات السكان الغذائية

وعدم الدخول في إصلاح زراعي عميق.

. اعتماد القطاع الفلاحي على عامل الطبيعة والمناخ، فحتى لو توفرت الظروف المساعدة في تطوره فان التقلب في الأحوال الجوية نقص الأمطار مثلا يؤثر سلبا على الإنتاج الفلاحي.

. إن السلع الاستهلاكية غير الغذائية المكونة للواردات، تتمثل في الأدوية التي تفوق تكلفها 1200

مليون دولار وبعض التجهيزات الطبية وملحقات السيارات الثلاجات التجهيزات المنزلية ولواحقها الهوائيات المقعرة و أجهزة الاستقبال التلفزيوني. والتي تبلغ تكلفتها حوالي 800مليون دولار.

. إن أكبر استيراد هي الأدوية هنا نطرح تساؤل كبير – لماذا هذا التأخر في الصناعة المحلية للأدوية؟، إن التكلفة الكبيرة للأدوية كان يمكن في الخمس سنوات السابقة تقليصها إلى أقل مستوى ممكن لو إن الإجراءات الأخيرة التي اتخذتها الدولة في مجال تنظيم سوق الأدوية قد اتخذ من سنوات السابقة كما إن الإمكانيات الإنتاجية الجزائرية كانت كثيرا مهمشة بسبب قوانين التعويض على الأدوية التي تصب في صالح المخابر العالمية.

.كما أننا نلاحظ أن العديد من المواد التي يتم استردادها تمثل في الحقيقة صناعات صغيرة كان يُكن للحكومة إنتاجها محليا أو عن طريق الاستثمارات المحلية حيث يُكن بسهولة إنتاج الثلاجات أو التجهيزات و الأثاث المنزلي الذي لا يتطلب تكنولوجيا كبيرة بل إرادة لدعمها.

. السلع الاستهلاكية الغذائية فهي مكونة بالأساس من مادتي السميد و الفرينة بقيمة تصل إلى 1400مليون دولار والحليب بقيمة 710مليون دولار واللحوم بقيمة 170مليون دولار والخضر والقهوة والشاي والسكر بقيمة 350مليون دولار.

" إن الخلاصة التي يُكن إن نستقيها من دراسة مؤشر المزايا المحققة أن الاقتصاد الجزائري يستفيد من ميزة مطلقة حيث أظهرت مجموعة المؤشرات الإحصائية المستخدمة في التحليل أن الجزائر تعاني من خلل واضح فتتميز التجارة الخارجية بتركز سلعي في جانب الصادرات مقابل مد واسع من الواردات الاستهلاكية والاستثمارية ما جعل الاقتصاد تابعا للمؤثرات والمتغيرات العالمية المتعلقة بالطلب والعرض.

بالإضافة إلى ذلك فان النشاط الاقتصادي في الجزائر يرتبط بشكل قوي بما يوفره قطاع الاستيراد من سلع وخدمات مما يعمق الأثر على واقع وحجم الاقتصاد المحلي إلا أن تأثير الناتج على الصادرات يعتبر متدنيا إلى حد كبير حيث ترتبط الصادرات بظروف السوق الدولية وتقلبات شروط التبادل التجاري فتراجع هذه الشروط في غير صالح الاقتصاد المحلي الذي يُارس دوره الأساسي من خلال النشاط الإنتاجي المحلي.

يتميز القطاع الفلاحي في الجزائر بسوء استغلال الأراضي الفلاحية، وبوجود اختلال في توزيع هذه الأراضي نسبة كبيرة من الفلاحين لديهم أقل من 5هكتارات مقابل نسبة قليلة لها أكثر من 10 هكتارات[16]."

خلاصة الفصل :

تطرقنا في هذا الفصل الى التصدير بصفة عامة وواقعه الجزائر بصفة خاصة حيث ينقسم هذا الفصل الى مبحثين ففي المبحث الأول تمت دراسة الايطار المفاهيمي للتصدير حيث يعتبر التصدير احد العوامل الأساسية للتنمية الاقتصادية فهو يعتبر وسيلة فعالة لتحقيق معدلات النمو الاقتصادي كما يعتبر طريقة ناجحة لجمع أكبر قدر ممكن من العملة الصعبة وكذلك له العديد من الأهداف منه المرتبطة باستراتجيات تجارية وبالأسواق المالية بتحسين شروط الانتاج ، كذلك نجد الأنواع التي تتمثل في الصادرات المنظورة والصادرات النهائية

[16] بطيوي محمد الأمين، بو رياح كنزة ، واقع وأفاق سياسة التصدير في الجزائر ، مذكرة نيل شهادة الماستر ، جامعة عبد الحميد بن باديس ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، مستغانم ، ، 2019/2020ص.

أما في المبحث الثاني درسنا واقع تصدير المنتجات الزراعية في الجزائر حيث تطرقنا الى مفهوم المنتوج الزراعي وأنواع المنتوجات الزراعية في الجزائر والى أهم المنتجات الزراعية التي تصدرها الجزائر مثل التمور والبطاطا ، وفي الأخير تطرقنا الى أهم المعوقات التي تواجه التصدير في القطاع الفلاحي ومن بينها عجز الدولة الجزائرية في تحقيق الاكتفاء الذاتي وتغطية السوق الوطنية ، حيث يمثل هذا عائقا كبيرا بالنسبة للدولة ، وعندما تقوم دولة ما بتصدير سلعة معينة يجب عليها أن يكون لديها اكتفاء ذاتي لعدم مواجهة عوائق تمنعها من تصدير تلك السلعة .

الفصل الثاني :

معيقات تصدير التمور في مؤسسة برودياك دات

تمهيد:

تصدير المنتجات الزراعية في الجزائر مثله مثل باقي دول العالم لديه معيقات وتختلف باختلاف الظروف المطبقة على من يمارس العملية التصديرية من المؤسسات الناشطة في هذا المجال، ولتحسين نظام التصدير يجب فهم المعيقات التي تواجه تصدير المنتجات الزراعية، وهذا ما تهدف اليه المؤسسة من خلال معرفة المؤسسة وطريقة سير عملية التصدير من طرف شركة بروديالك لمعالجة وتحويل وتصدير التمور(SARL PRODIAK DATTES) في ولاية الوادي.

ولهذا أردنا تقسيم فصلنا هذا إلى المباحث التالية:

المبحث الأول: تقديم الشركة ودراسة حالة

المبحث الثاني: أهم معوقات التصدير التي تواجه شركة (SARL PRODIAK DATTES)

المبحث الأول: تقديم مؤسسة (SARL PRODIAK DATTES)

المطلب الأول : تعريف المؤسسة:

تأسست (SARL PRODIAK DATTES) في سبتمبر 2018 حيث كانت جزء من مجمع PRODIAK وهي متخصصة في معالجة وتحويل وتصدير التمور

بفضل خبرتها وتطور نشاطها السريع تطبق (SARL PRODIAK DATTES) الدراسة الفنية ومتطلبات محددة في منتجاتها الموجهة للتصدير وقد مكنتها هذه الدقة من التطور بسرعة كبيرة وتوسيع نطاق أنشطتها في مجال التمور من خلال الترويج للمنتجات، بما يمنحها اليوم مكانة هامة في مجال تصدير التمور.

ادراكا لتحديات احترام جودة المنتجات، تضمن (SARL PRODIAK DATTES) لعملائها الحفظ الأمثل، وذلك بفضل نظام تبريد بمقاييس عالمية وأيضا المهام المعقدة التي تتمثل في الجمع والمعالجة و الحرص الشديد على معايير النظافة والوقاية وسلامة المنتج ومع هذا تعمل على تلبية الطلب المتزايد لمنتجاتها من الخارج.

تعتبر هذه الشركة ذات طابع اقتصادي تأسست في سبتمبر 2018، وهي عبارة عن غرف تبريد ومعالجة ومخزن بالإضافة إلى الهياكل الإدارية، تعمل على تصدير بعض انواع التمور بالإضافة الى بعض المشتقات من التمور، وتقع على مسافة حوالي 100 متر من الطريق الوطني رقم 48 بلدية كوينين، الوادي وتأتي خلف محطة معالجة المياه (sarl massafi)، حيث تبلغ مساحتها الكلية حوالي 8000 متر مربع وتبلغ المساحة المستخدمة قرابة 3000 متر مربع، لديها 120 عامل رسمي و 80 غير رسمي وقد كان لها الفضل في إيصال التمور المحلية الى دول مثل اندونيسيا وتركيا وروسيا وفرنسا واكرانيا بالإضافة الى بعض الدول الإفريقية الأخرى.

المطلب الثاني : بطاقة تقنية للمؤسسة

بطاقة تقنية للشركة	
الصيغة القانونية	ـــــ
راس مال الشركة	ـــــ
مدير الوحدة	ـــــ
المساحة الاجمالية	8000 متر مربع
المساحة المغطات	3000 متر مربع
حجم غرف التبريد	ـــــ

الشركة متخصصة في معالجة وتحويل وتصدير التمور.

ملاحظة: نقصد بهذا الخط (ـــ) انه تم طلب المعلومة و لم تعطى.

-إحصائيات تصدير التمور في مؤسسة برودياك دات:

* من جانفي الى نهاية مارس سنة 2018 تم تصدير 42 حاوية.

* من 2018 الى 2021 نشاط شبه موقف ليبدأ من جديد في الثلاثي الاول لعام 2022 وتم خلالها تصدير 28 حاوية.

* من سبتمبر 2022 الى غاية جوان 2023 (تاريخ الدراسة الميدانية) تم تصدير 60 حاوية.

ملاحظة: النشاط الشبه موقف لمؤسسة برودياك دات من 2018 الى غاية 2021 كان لاسباب صحية وقيود دولية وتحفظ على الواردات فرضتها اغلب البلدان المستهدفة للتصدير بسبب جائحة كورونا.

المبحث الثاني: أهم المعيقات التي تواجهها شركة (SARL PRODIAK DATTES) في نشاطها التصديري في ولاية الوادي

المطلب الأول : معيقات تصدير التمور

اولا: قلة التمور

ندرة التمور في بعض الأحيان قد تكون معضلة لا تجد لها الشركة حلول سوى توقيف النشاط لحين توفرها كونها المكون الاساسي الذي يقوم عليه هذا النشاط، بالإضافة الى المنافسة من قبل شركات التصدير الاخرى وايضا الاستهلاك المحلي كل هذا يجعل من الصعب على الشركة الحصول على حصتها من التمور.

ثانيا: الجودة

جودة التمور لها تأثير كبير على عملية تصديرها، هنا بعض التأثيرات التي يمكن أن تحدثها جودة التمور على عملية التصدير:

1. قبول السوق: تكون جودة التمور عاملًا حاسمًا في قبول المنتجات في الأسواق الخارجية. إذا كانت التمور ذات جودة عالية وتفي بالمعايير المطلوبة في الأسواق المستهدفة، فمن المرجح أن يتم قبولها وتحقيق نجاح في التسويق والمبيعات.

2. الثقة والسمعة: جودة التمور تؤثر على سمعة الشركة المصدرة ومصداقيتها في الأسواق الخارجية. إذا كانت التمور تتمتع بسمعة جيدة وتاريخ حافل في تقديم منتجات عالية الجودة، فمن المرجح أن يثق المشترون والمستهلكون في المنتجات المصدرة ويتعاملوا مع الشركة بشكل مستمر.[1]

[1] مقابلة مع السيد المدير لمؤسسة برودياك دات لتصدير التمور بتاريخ 2023/06/07

3. التنافسية: جودة التمور تساهم في تحقيق التنافسية في الأسواق الخارجية. إذا كانت التمور ذات جودة عالية وتقدم قيمة فريدة وتميزها عن المنتجات المماثلة من منافسين آخرين، فمن المحتمل أن تتمكن الشركة المصدرة من تحقيق ميزة تنافسية وزيادة حصتها في السوق.

4. رضا العملاء: جودة التمور تؤثر على رضا العملاء في الأسواق الخارجية. إذا كانت التمور طازجة ولذيذة وملائمة لتلبية احتياجات وتفضيلات المستهلكين، فمن المرجح أن يكون هناك رضا عالي لدى العملاء ورغبة في إعادة الشراء والتعامل المستقبلي مع الشركة المصدرة.

5. إقامة شراكات تجارية: جودة التمور تعزز إمكانية إقامة شراكات تجارية مع

مستوردين وموزعين في الأسواق الخارجية. إذا كانت التمور ذات جودة عالية وموثوق بها، فمن المرجح أن يكون هناك اهتمام من قبل الشركات الأخرى في إقامة شراكات تجارية لتسويق وتوزيع التمور في أسواقها.

بشكل عام، جودة التمور تعد أحد العوامل الأساسية لنجاح عملية التصدير، وتسهم في بناء سمعة الشركة وتحقيق التنافسية وزيادة الطلب على المنتجات المصدرة. لذا، ينبغي على الشركات المصدرة الاهتمام بضمان جودة عالية للتمور والالتزام بالمعايير والمواصفات الصارمة للأسواق المستهدفة.

ثالثا: ظروف التخزين

ظروف التخزين للتمور لها تأثير كبير على عملية تصديرها. هنا بعض التأثيرات التي يمكن أن تحدثها ظروف التخزين في عملية تصدير التمور:

1. جودة المنتج: ظروف التخزين السيئة يمكن أن تؤثر سلباً على جودة التمور. التمور هي منتجات حساسة وتتطلب ظروف تخزين مناسبة للحفاظ على جودتها وطازجتها. إذا تم تخزين التمور في ظروف غير ملائمة مثل درجات الحرارة المرتفعة أو الرطوبة المرتفعة، فقد يحدث تدهور في الجودة وتلف المنتج، مما يؤثر سلبًا على سمعة وقبول المنتج في الأسواق الخارجية.

2. فترة الصلاحية: ظروف التخزين السيئة قد تقلل من فترة صلاحية التمور. إذا لم يتم تخزين التمور بشكل صحيح وتحت ظروف مناسبة، فقد يحدث تدهور سريع في جودتها ويقل عمرها الافتراضي. وهذا

يعني أن الفترة التي يمكن أن تستمر فيها التمور قابلة للتصدير قد تقل، مما يؤثر على القدرة على توفير منتجات طازجة وجودة للأسواق الخارجية.

3. الامتثال للمعايير الصحية والفنية: ظروف التخزين يجب أن تتوافق مع المعايير الصحية والفنية المعتمدة في الأسواق الخارجية. بعض الدول والمستوردين قد يفرضون متطلبات صارمة على ظروف التخزين والنقل للتمور، مثل درجات الحرارة المحددة والتهوية والتعبئة والتغليف. يجب على الشركات المصدرة ضمان الامتثال لهذه المعايير لضمان قبول منتجاتها في الأسواق الخارجية.

4. تكاليف اللوجستيات: ظروف التخزين السيئة يمكن أن تزيد من تكاليف اللوجستيات في عملية التصدير. إذا كانت التمور تحتاج إلى تخزين ونقل في ظروف خاصة مثل التبريد، فسيكون هناك تكاليف إضافية للحفاظ على ظروف التخزين المناسبة. قد تكون هذه التكاليف مرتفعة وتؤثر على التكلفة الإجمالية للتصدير.

لتجنب تأثير ظروف التخزين السلبي على عملية تصدير التمور، يجب على الشركات المصدرة اتخاذ إجراءات لضمان التخزين الملائم والحفاظ على جودة المنتج، مثل استخدام تقنيات التبريد المناسبة، واتباع معايير التعبئة والتغليف الصحيحة، وتوفير سلسلة توريد لوجستية فعالة لضمان وصول التمور بحالة جيدة إلى الأسواق الخارجية.[2]

رابعا: النقل

مشاكل النقل يمكن أن تعيق عملية تصدير التمور على عدة أصعدة. هنا بعض الأمثلة على كيفية تأثير مشاكل النقل على تصدير التمور:

1. التأخير في التسليم: قد يحدث تأخير في وصول شحنة التمور إلى الوجهة المقصودة بسبب مشاكل في وسائل النقل، مثل تأخر في إجراءات الجمارك أو مشاكل تقنية أو عوامل طبيعية. هذا التأخير يمكن أن يؤدي إلى فقدان القدرة على تلبية الطلب في الوقت المناسب وفقدان العملاء والفرص التجارية.

[2] نفس المرجع مقابلة مع السيد المدير لمؤسسة برودياك دات لتصدير التمور بتاريخ 2023/06/07

2. تلف المنتج: إذا لم يتم التعامل مع التمور بعناية أثناء عملية النقل، فقد يحدث تلف للمنتج، مثل ضرر في العبوات أو تدهور في جودة وحالة التمور. هذا يؤثر سلبًا على قبول المنتج في الأسواق الخارجية وقد يؤدي إلى رفض الشحنة من قبل المستوردين.

3. ارتفاع تكاليف النقل: مشاكل النقل مثل قلة وسائل النقل المتاحة أو زيادة في تكاليف الشحن يمكن أن تزيد من تكاليف النقل وبالتالي تؤثر على التنافسية والربحية للشركة المصدرة. قد يتطلب البحث عن خيارات نقل بديلة وتفضيل شركات النقل ذات الكفاءة والتكلفة المناسبة للحد من هذه المشكلة.

4. عدم الامتثال للمتطلبات اللوجستية: بعض الدول والمستوردين قد يفرضون متطلبات صارمة على النقل اللوجستي للتمور، مثل التبريد أو التهوية المناسبة. إذا لم يتم الامتثال لهذه المتطلبات، فقد يتم رفض الشحنة أو توقفها في الجمارك أو يتم فرض عقوبات على الشركة المصدرة.

للتغلب على مشاكل النقل وتعزيز عملية تصدير التمور، ينبغي على الشركات المصدرة اتخاذ إجراءات واحتياطات مناسبة، مثل اختيار شركات النقل الموثوقة وذات الخبرة، وضمان التعبئة والتغليف الجيد للمنتجات، ومراقبة وتتبع الشحنات بعناية، والتعاون مع الجهات المعنية لتسهيل إجراءات الجمارك وتسليم الشحنة في الوقت المناسب.

خامسا: الاستعمال الغير عقلاني للمبيدات

استعمال المبيدات الكيميائية في إنتاج التمور يمكن أن يعيق عملية تصدير التمور البيولوجية الخالية من المبيدات الكيميائية بعدة طرق:

1. المتطلبات القانونية والتنظيمية: بعض الدول والأسواق الخارجية تفرض قيودًا صارمة على استخدام المبيدات الكيميائية في الزراعة وتحدد حدودًا للمخلفات المبيدية المسموح بها في المنتجات الزراعية. وبالتالي، يمكن أن يتعذر على التمور المعالجة بالمبيدات الكيميائية الوفاء بالمعايير المطلوبة للتصدير إلى هذه الأسواق.

2. الطلب العالمي على التمور العضوية والصحية: هناك طلب متزايد على المنتجات الزراعية العضوية والصحية في العديد من الأسواق العالمية. التمور البيولوجية الخالية من المبيدات الكيميائية تلبي هذا

الطلب، حيث يعتبر استخدام المبيدات الكيميائية تهديدًا على الصحة العامة. وبالتالي، قد يكون هناك طلب قوي على التمور البيولوجية ويزيد الاهتمام بشراءها من الأسواق الخارجية.

3. التوجهات البيئية والاستدامة: يتزايد الاهتمام بالزراعة المستدامة وحماية البيئة. استخدام المبيدات الكيميائية يمكن أن يؤثر على التربة والمياه والنظام البيئي بشكل عام. لذا، قد يفضل المشترين في الأسواق الخارجية التمور البيولوجية الخالية من المبيدات الكيميائية كجزء من التزامهم بالاستدامة والمحافظة على البيئة.

4. سمعة الشركة والتفضيلات الشخصية: الشركات المصدرة التي تقدم تمورًا بي

ولوجية خالية من المبيدات الكيميائية تكسب سمعة جيدة في الأسواق الخارجية كشركات ملتزمة بالجودة والصحة والاستدامة. قد يفضل بعض المستهلكين الأجانب شراء التمور البيولوجية الخالية من المبيدات الكيميائية بناءً على تفضيلاتهم الشخصية.

بشكل عام، استعمال المبيدات الكيميائية قد يؤثر سلبًا على تصدير التمور البيولوجية الخالية من المبيدات الكيميائية. لذا، يجب على الشركات المصدرة تطوير استراتيجيات لإنتاج وتسويق التمور البيولوجية والبحث عن الأسواق التي تهتم بمثل هذه المنتجات لتحقيق النجاح في عملية التصدير.

سادسا: نقص المخابر المعتمدة عالميا

نقص مخابر تحليل التمور يمكن أن يعيق عملية تصديرها بشكل كبير. هنا بعض التأثيرات التي قد تحدثها هذه المشكلة:

1. عدم الامتثال للمعايير الدولية: في عملية التصدير، يتطلب الأمر تلبية معايير ومتطلبات الجودة الدولية للمنتجات. قد تكون إجراءات تحليل التمور جزءًا من هذه المتطلبات. إذا كانت هناك نقص في مخابر التحليل المختصة في فحص وتقييم جودة التمور، فقد يكون من الصعب على الشركات المصدرة تقديم الشهادات اللازمة للدول المستوردة. هذا يمكن أن يعرض عملية التصدير للمخاطر ويقلل من قدرتها على الوصول إلى الأسواق الخارجية.

2. عدم الثقة والمصداقية: تحليل التمور يعد وسيلة مهمة للتحقق من جودة المنتج وسلامته. في حالة عدم وجود مخابر تحليل موثوقة أو غياب إمكانية إجراء الاختبارات اللازمة، قد ينشأ عدم الثقة بجودة التمور المصدرة. هذا يمكن أن يؤدي إلى تراجع الطلب على المنتجات وتقليل فرص التصدير.

3. القيود القانونية والتجارية: بعض الدول تفرض قيودًا قانونية وتجارية صارمة على استيراد المنتجات الغذائية، بما في ذلك التمور. قد تتطلب هذه القيود فحوصات وتحاليل معينة لضمان سلامة المنتجات. إذا لم يتوفر مخابر تحليل معتمدة لتقديم النتائج المطلوبة، فقد يعرقل ذلك عملية الاستيراد ويمنع دخول التمور إلى الأسواق المستهدفة.

4. فقدان فرص التوسع: إذا كانت الشركات المصدرة غير قادرة على توفير ت

حليلات دقيقة وموثوقة للتمور، فقد يكون من الصعب عليها الاستفادة من الفرص التوسعية في الأسواق العالمية. قد يتم تفضيل المنافسين الذين يمتلكون تحليلات موثوقة ويمكنهم تلبية متطلبات الجودة المطلوبة.

من أجل تجاوز هذه المشكلة، يمكن للشركات المصدرة أن تتعاون مع مخابر تحليل موثوقة أو الاستفادة من خدمات مخابر خارجية معتمدة لضمان جودة التمور وامتثالها للمتطلبات الدولية. كما يمكن للحكومات والمؤسسات ذات الصلة العمل على تعزيز البنية التحتية للتحاليل وتوفير الدعم اللازم لتنمية صناعة تصدير التمور.

سابعا: العراقيل المالية والتحويلات البنكية

المشاكل المالية والتحويلات البنكية يمكن أن ي كون لها تأثير كبير على عملية تصدير التمور. هنا بعض الآثار التي يمكن أن تحدثها هذه المشاكل:

1. صعوبات في التمويل: قد تعاني الشركات المصدرة من صعوبات في الحصول على التمويل اللازم لتمويل عملية تصدير التمور. إذا كانت هناك مشاكل مالية في الشركة أو قيود على القروض التجارية، فقد يكون من الصعب تمويل عمليات الشراء والتصدير وتكاليف النقل والشحن.

2. تأخير في المدفوعات: المشاكل المالية والتحويلات البنكية يمكن أن تتسبب في تأخير مدفوعات التصدير، حيث يمكن أن يواجه المصدرون صعوبات في تحويل الأموال من المشترين الأجانب. هذا

التأخير في الدفع قد يؤثر على سيولة الشركة المصدرة وقدرتها على تمويل أنشطتها وتلبية احتياجات السيولة القصيرة الأجل.

3. تعقيدات في التحويلات البنكية: قد تواجه الشركات المصدرة تعقيدات وصعوبات في تنفيذ التحويلات البنكية الدولية. بعض الدول تفرض قيودًا ولوائح صارمة على حركة رأس المال والتحويلات البنكية، وهذا قد يعيق عملية تحويل الأموال اللازمة لتمويل عملية التصدير.

4. تكاليف وسائل الدفع: في حالة وجود مشاكل في التحويلات البنكية، يمكن أن تزيد تكاليف استخدام وسائل الدفع البديلة مثل الحوالات النقدية أو الشيكات أو الدفع المسبق. هذا قد يؤدي إلى زيادة التكاليف العامة لعملية التصدير وتأثيرها على ربحية الشركة المصدرة.

للتغلب على هذه المشاكل، ينبغي على الشركات المصدرة إدارة تدفقات النقد بعناية وبناء علاقات قوية مع البنوك وشركات الشحن والمشترين الأجانب. كما ينبغي البحث عن خيارات تمويل بديلة والاستفادة من الأدوات المالية المتاحة لتسهيل عملية التصدير.

خلاصة الفصل :

بعد الدراسة الميدانية التي قمنا بها في شركه بروديك لمعالجه وتحويل وتصدير التمور توصلنا الى هذا النوع من الدراسات بجمع ما بين ما هو تقني وما هو قانوني بحيث نلمس تركيز ودقه معرفه مختلف الإجراءات والمراحل في عمليه معالجه وتصدير التمور التي يجب على اي مؤسسه ترغب في تصدير التمور بالمقاييس العالميه، وتناولنا ايضا اهم العراقيل التي تواجهها المؤسسه في عمليه التصدير منها الموقع الجغرافي للمؤسسه بعد المؤسسه عن الموانئ البحريه وبذلك ترفع تكاليف النقل ومن بينها ايضا عدم استعمال الفلاحين للطرق والتوصيات عند استخدام المبيدات خلال معالجه التمور وهذا يؤدي الى نقص جوده المنتوج وكميه المنتوج بالجودة التي تريدها المؤسسة، عدم التزام المورد بالوقت المحدد بدفع الأموال، غلق عمليه التصدير في جائحة كورونا أدى الى عدم قدره المؤسسة على تصدير منتوجها وتوقيف نشاطها لمدة ما يقارب عامَين.

الخاتمـــــــة

الخاتمة:

وفي الأخير نختم دراستنا للموضوع بالإجابة على الإشكالية المطروحة، ما هي أهم المعيقات والعراقيل التي تواجهها شركه بروديالك دات لتصدير التمور في ولاية الوادي، حيث قمنا بالإجابة عليها من خلال الفصلين

في الفصل الأول تطرقنا إلى الإطار المفاهيمي للتصدير حيث تكلمنا حول تعريف التصدير أنواع التصدير أهداف التصدير وقمنا أيضا بدراسة واقع التصدير المنتجات الزراعية في الجزائر حيث حيث تطرقنا إلى مفهوم المنتوج الزراعي والى صادرات المنتوجات الفلاحيه في الجزائر ومعيقات تصدير المنتوجات الزراعية في الجزائر

اما في الفصل الثاني فقد تناولنا دراسة ميدانية حول معيقات تصدير المنتجات الزراعية في ولاية الوادي وقمنا بإسقاط الجانب النظري على شركة بروديالك دات لتصدير التمور ودراسة حالة الشركة.

اختبار نتائج الفرضيات:

من خلال ما سبق تتكون لنا جمله من الفرضيات والتوصيات وتكون كالتالي:

– عمليه التصدير تتعلق بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفه نهائيه المقيمون والغير مقيمين في البلد.

– هناك أسلوب علمي تعتمده المؤسسة المصدرة لفرض نفسها أمام المنافسة الأجنبية في الأسواق الخارجية

– هناك مشاكل داخلية ومشاكل خارجية تعيق عملية التصدير

– ان للجزائر العديد من الأنواع الزراعية في عمليه التصدير من بينها التمور ولديها أيضا عوائق في التصدير.

نتائج التقرير:

* نلاحظ أن الجزائر في زيادة مستمرة في نمو عملية تصدير التمور

* تعتمد شركة بروديالك دات بصفة كبيرة على الفلاحين

الخاتمـــــــة :

* الصادرات الجزائرية في مجال التمور في نمو مستمر وتطور ملحوظ فيما يخص معايير الجودة

* لا تزال للجزائر وللفلاحين الجزائريين عدة عوائق في مجال التصدير والتي يمكن حلها لو كانت هناك إرادة حقيقية لتطوير مجال الصادرات

التوصيات:

–دعم المستثمرين في القطاع الفلاحي بالمقام الأول والذي ينعكس عليه التطور في مجال التصدير

– ضرورة تطوير نظام تسويقي للمنتجات الفلاحية من خلال اعتماد تعاونيات رسمية تقوم بهذا الدور

– ترقيه دعم وتشجيع الاستثمار الفلاحي عبر برامج تعتمدها الدولة من خلال مناهج متقدمه لهذا القطاع إلا انه ما زال يعتبر القطاع الأقل جاذبيه كونه لم يستفد من التطور المتوفر حاليا في عديد المناحي أهمها التكنولوجيا الفلاحية.

– دعم الفلاحة من خلال برامج تعليمية وإرشادات للفلاحين وإيصال المعلومات لهذه الفئة.

أفاق الدراسة:

العمل الذي قمنا بانجازه حول معيقات تصدير المنتوجات الزراعية في ولاية الوادي ودراسة حالة شركة برودياك دات لتصدير التمور يتطلب بحوثا أكثر عمقا وتشجيعا في المستقبل تمس المجالات الآتية:

– آليات معالجة معيقات تصدير التمور في ولاية الوادي

– دارسه ألاستراتيجيه التصديرية للتمور في الجزائر

التقييم الشخصي:

بعد إتمام تقرير التربص المتعلق بمعيقات تصدير المنتوجات الزراعية في ولاية الوادي مؤسسه لتصدير التمور بداية تعرفنا من خلال التقرير عن قرب المؤسسة من خلال مصالحها المختلفه وبعد مقابله السيد أمين المصنع تمكنا من معرفه الهيكل التنظيمي للمؤسسة المختلفة وإحصائيات تصدير التمور بالمؤسسة والمعيقات التي تواجهها المؤسسة في عمليه معالجه وتحويل وتصدير التمور، لكن واجهتنا عده صعوبات في إعداد تقرير التربص هذا أولها مشكلة النقل والبعد المكاني وكذالك نقص المعلومات المتوفرة عند مقابلة مدير المؤسسة وأيضا عدم الإجابة على جميع الأسئلة التي طرحناها.

قائمة المراجع والمصادر

- ✓ وئام بغياني، تحفيز التصدير للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، العدد 2019
- ✓ بلحرش صراح، تشجيع الصادرات خارج المحروقات دراسة حالة، ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية جامعة ام لبواقي، 2013 ، ص18[1] بروابن شهرزاد، محددات الصادرات الصناعيه في الجزائر، اطروحه دكتوراه، كليه العلوم الاقتصاديه، جامعه تلمسان، 2018، ص5 - 6
- ✓ بلحرش صراح، مرجع سبق ذكره، ص22
- ✓ بالقلة ابراهيم.اليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات واثرها على النمو الاقتصادي دراسة حالة الجزائر.مذكرة ماجستير.كلية العلوم الاقتصادية.جامعة الشلف.2009 ص91,92
- ✓ حمشة عبد الحميد .دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستر، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة بسكرة 2013 ، ص .56
- ✓ www .https://slideshare.net/sihemsissaoui
- ✓ بطيوي محمد الأمين، بو رياح كنزة ، واقع وأفاق سياسة التصدير في الجزائر ، مذكرة نيل شهادة الماستر ، جامعة عبد الحميد بن باديس ، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ، مستغانم ، ، 2019/2020ص.
- ✓ مقابلة مع السيد المدير لمؤسسة برودياك دات لتصدير التمور بتاريخ 2023/06/07