



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم والبحث العلمي

جامعة غرداية

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم علوم تجارية

مذكرة تخرج ضمن متطلبات نيل شهادة ليسانس أكاديمي في علوم التجارية

التخصص: تجارة دولية



استراتيجية مديرة التجارة في مرافقة المؤسسات المصدرة بولاية غرداية

فترة التريص: من 2024/04/01 إلى 2024/04/30



تحت إشراف المؤطر:

- الأستاذ: وازي عز الدين .

مقدم من طرف الطلبة:

- حاج سعيد رستم .

- بافولولو إبراهيم .

السنة الجامعية: 2023-2024

## الإهداء



بسم الله الذي خلق الإنسان وميزه عن المخلوقات بسم خالق الحب والنوى الذي  
ألف بين قلوب المؤمنين وورغيمهم، أشهد أن لا إله إلا الله و أشهد أن محمد رسول الله  
صلى الله عليه وعلى آله المطهرين وعلى من اتبعهم بإحسان إلى يوم الدين.  
نهدي ثمرة هذا الجهد إلى الوالدين الكريمين وفاء البذلتهما وعطائهما الدائم حفظهما

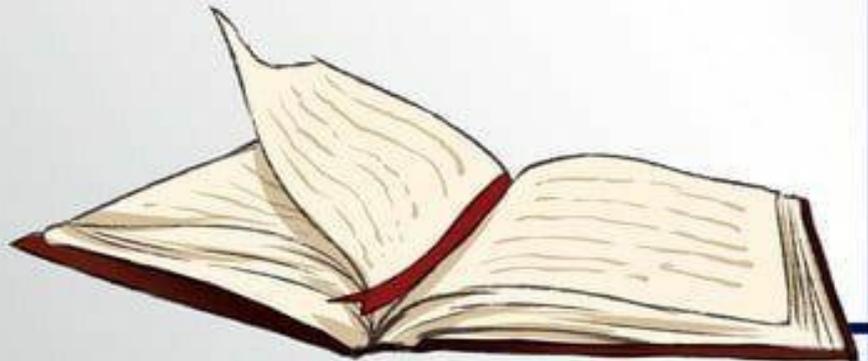
الله وقدر لنا إسعادهما.

إلى الأعمدة التي نرتكز عليها للصمود، إخوتنا وأخواننا أطال الله في عمرهم.

إلى كل الأهل، الأصدقاء والزملاء.

إلى كل من وسعهم قلبنا ولم يسعهم قلمنا .

رستم وإبراهيم .



## الشكر



قال تعالى: " و أما بِنِعْمَةِ رَبِّكَ فَحَدِّثْ " سورة الضحى الآية 11

اللهم لك الحمد والشكر كما ينبغى لجلال وجهك وعظيم سلطانتك

بداية الحمد لله حمدا كثيرا طيبا ونسبحة بكرة وأصيلا ونشكره على كثرة نعمه وكرم فضله  
وعظيم عطائه في توفيقنا لإعداد وإنجاز هذا العمل ونسأله أن يتقبله منا وأن يجعله وسيلة  
في وفائدة لكل من يطلع عليه.

وصلى اللهم وسلم على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه وسلم تسليما كثيرا.

يطيب لنا في هذا المقام أن:

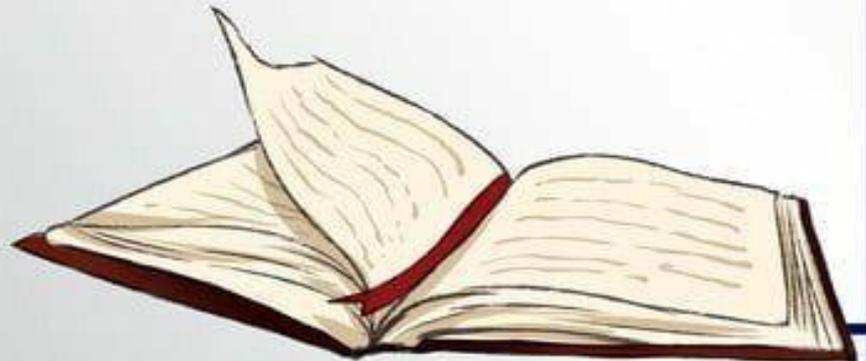
نتقدم بجزيل الشكر والعرفان وأسعى عبارات التقدير لأستاذنا الفاضل وازي عز الدين على  
قبوله الإشراف على إنجاز هذا التقرير وعلى سعة صدره وحكمة توجيهاته وملاحظاته التي  
كانت نوراً تسير على ضوئه خطوات البحث.

كما نتقدم بجزيل الشكر والعرفان لكل من أساتذة وموظفي كلية العلوم التجارية ،  
الاقتصادية و علوم التسيير بجامعة غرداية على ما حظينا به من معاملة طيبة ورعاية كريمة  
طيلة فترة إنجاز البحث.

و أخيرا نشكر كافة الإخوة، الزملاء والأصدقاء الذين مددوا لنا يد العون والمساعدة لإنجاز

هذا العمل ولو من بعيد.

والله ولي التوفيق .



### الملخص:

استراتيجية مديرية التجارة في مرافقة المؤسسات المصدرة في ولاية غرداية تركز على دعم وتطوير قدرات المؤسسات لزيادة صادراتها وتحسين وجودتها في الأسواق الخارجية. تتضمن هذه الاستراتيجية عدة عناصر، منها توفير التدريب والتوجيه للمؤسسات المصدرة، وتوفير المعلومات والبيانات اللازمة حول الأسواق الخارجية ومتطلباتها، بالإضافة إلى تقديم الدعم المالي والفني للمشاريع الصغيرة والمتوسطة. كما تسعى هذه الاستراتيجية إلى تسهيل الإجراءات الإدارية واللوجستية المتعلقة بعمليات التصدير، وتعزيز التعاون بين القطاعين العام والخاص والمؤسسات التعليمية والبحثية لتعزيز الابتكار والتطوير التقني في المؤسسات المصدرة. بالتركيز على هذه الجوانب، تهدف استراتيجية مديرية التجارة في غرداية إلى دعم وتعزيز القطاع التصديري من خلال تقديم الدعم الفني، التوعوية، تنظيم الفعاليات، تسهيل الإجراءات الإدارية، ومتابعة الأداء والتقييم المستمر وتعزيز قدرة المؤسسات على التنافسية العالمية وتحقيق النمو والتنمية الاقتصادية في الولاية.

**الكلمات المفتاحية:** استراتيجية مديرية التجارة – المؤسسات المصدرة – الأسواق الخارجية .

### Résumé :

La stratégie de la Direction du Commerce pour accompagner les entreprises exportatrices dans la wilaya de Ghardaïa se concentre sur le soutien et le développement des capacités des entreprises afin d'augmenter leurs exportations et d'améliorer leur présence et leur qualité sur les marchés étrangers. Cette stratégie comprend plusieurs éléments, notamment la fourniture de formation et d'orientation aux entreprises exportatrices, la mise à disposition des informations et des données nécessaires sur les marchés étrangers et leurs exigences, ainsi que le soutien financier et technique aux petites et moyennes entreprises. De plus, cette stratégie vise à faciliter les procédures administratives et logistiques liées aux opérations d'exportation, et à renforcer la coopération entre les secteurs public et privé, les institutions éducatives et de recherche pour promouvoir l'innovation et le développement technologique au sein des entreprises exportatrices. En mettant l'accent sur ces aspects, la stratégie de la Direction du Commerce à Ghardaïa vise à soutenir et renforcer le secteur de l'exportation en fournissant un soutien technique, des efforts de sensibilisation, l'organisation d'événements, la facilitation des procédures administratives, le suivi des performances et l'évaluation continue, ainsi qu'en renforçant la capacité des entreprises à être compétitives sur le plan mondial et à réaliser la croissance et le développement économique dans la wilaya.

**Les mots-clés incluent :** Stratégie de la Direction du Commerce - Entreprises exportatrices - Marchés étrangers

## فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
	الإهداء
	التشكرات
	ملخص
	فهرس المحتويات
	قائمة الأشكال والجداول
1	مقدمة
<b>الجانب النظري</b>	
<b>الفصل الأول: لمحة عن المؤسسات المصدرة</b>	
3	تمهيد
4	المبحث الأول : مفهوم المؤسسات المصدرة وتحديدها .
4	المطلب الأول : تعريف المؤسسات المصدرة .
4	المطلب الثاني : خصائص وأنواع المؤسسات المصدرة.
5	المطلب الثالث : عوامل وتحديات المؤسسات المصدرة.
5	المطلب الرابع : تحديات المؤسسات المصدرة.
6	المبحث الثاني : مجال و نشاط المؤسسات المصدرة
6	المطلب الأول : نشاط المؤسسات المصدرة
6	المطلب الثاني : أهم مجالات توزيع المؤسسات المصدرة
7	المطلب الثالث : التحديات التي تواجهها المؤسسات المصدرة وجهود الحكومة لدعم المؤسسات المصدرة التحديات التي تواجهها المؤسسات المصدرة
7	خلاصة الفصل
<b>الجانب التطبيقي</b>	
<b>الفصل الثاني : دراسة حالة في مديرية التجارة وترقية الصادرات بولاية غرداية</b>	
8	تمهيد
9	المبحث الأول : تقديم عام للمديرية الولائية للتجارة بولاية غرداية
9	المطلب الأول : التعريف بالمديرية الولائية للتجارة
11	المطلب الثاني : تقديم الهيكل التنظيمي للمديرية
13	المطلب الثالث : مهام المديرية الولائية للتجارة ودورها في الاقتصاد الوطني
14	المطلب الرابع : علاقة المديرية الولائية للتجارة بالمؤسسات الأخرى
16	المبحث الثاني : حجم الصادرات من الفترة 2018-2023 بمديرية التجارة وترقية الصادرات بولاية غرداية
16	المطلب الأول : تطور حجم الصادرات في ولاية غرداية خلال الفترة 2018-2023.
27	المطلب الثاني : الدول التي تستقبل أكبر قدر من الصادرات في ولاية غرداية .
27	المطلب الثالث : استراتيجيا مديرية التجارة في مرافقة المؤسسات المصدرة لولاية غرداية .
29	خلاصة الفصل
30	خاتمة
قائمة المصادر والمراجع	

## قائمة الأشكال والجداول

### قائمة الأشكال

الرقم	العنوان	الصفحة
01	الهيكل التنظيمي العام لمديرية الولاية للتجارة بولاية غرداية	10
02	قائمة المواد المصدرة على أساس شهادة المنشأ الصادرة عن غرفة التجارة و الصناعة مزاب لسنة 2018.	17
03	قائمة المصدرين الجزائريين لسنة 2019.	18
04	قائمة المواد المصدرة على أساس شهادة المنشأ الصادرة عن غرفة التجارة و الصناعة مزاب لسنة 2020.	19
05	قائمة المصدرين الجزائريين لسنة 2021.	20
06	قائمة المصدرين لسنة 2022.	22
07	حالة الصادرات ابتداء من 2023/12/30.	26

### قائمة الجداول

الرقم	العنوان	الصفحة
01	يبين عدد العمال بالمديرية الولائية للتجارة بولاية غرداية	9
02	يوضح قائمة المواد المصدرة على أساس شهادة المنشأ الصادرة عن غرفة التجارة و الصناعة مزاب لسنة 2018.	16
03	يوضح قائمة المصدرين الجزائريين لسنة 2019.	17
04	يوضح قائمة المواد المصدرة على أساس شهادة المنشأ الصادرة عن غرفة التجارة و الصناعة مزاب لسنة 2020.	18
05	يوضح قائمة المصدرين الجزائريين لسنة 2021.	20
06	يوضح قائمة المصدرين لسنة 2022.	21
07	يوضح حالة الصادرات ابتداء من 2023/12/30.	25



### المقدمة:

تُعدّ ولاية غرداية، الواقعة في قلب الصحراء الجزائرية، قطبًا هامًا للصناعة والتجارة، حيث تتمتع بوجود العديد من المؤسسات المصدرة التي تُساهم بشكل كبير في تنمية الاقتصاد الوطني.

وإدراكًا من مديرية التجارة لأهمية هذه المؤسسات، فقد وضعت استراتيجية شاملة لمرافقتها ودعمها في مسيرتها نحو النجاح في الأسواق العالمية.

إن استراتيجية مديرية التجارة في مرافقة المؤسسات المصدرة بولاية غرداية تمثل جزءًا أساسيًا من تعزيز الاقتصاد المحلي وتطوير الصادرات. تركز هذه الاستراتيجية على توفير الدعم والمساعدة للمؤسسات المصدرة لتحسين منتجاتها وزيادة تنافسيتها في الأسواق الدولية. يتضمن ذلك تقديم المشورة والتوجيه فيما يتعلق بالمعايير الدولية والتشريعات التجارية الدولية، بالإضافة إلى توفير التدريب وورش العمل لتطوير مهارات العمل والتسويق الدولي. تهدف هذه الاستراتيجية أيضًا إلى تعزيز التعاون بين المؤسسات المصدرة والجهات الحكومية المختلفة لتذليل العقبات وتسهيل عمليات التصدير. بالإضافة إلى ذلك، تشجع المديرية على التواصل والتبادل الثقافي والتجاري مع الأسواق الدولية من خلال مشاركة المؤسسات في المعارض والمؤتمرات الدولية لتعزيز العلاقات وتوسيع نطاق التصدير. تلعب هذه الاستراتيجية دورًا حيويًا في تعزيز النمو الاقتصادي وتعزيز مكانة ولاية غرداية على الساحة الدولية كمركز للتجارة والتصدير.

### 1- مشكلة الدراسة:

تتمثل الإشكالية الرئيسية في موضوع استراتيجية مديرية التجارة في مرافقة المؤسسات المصدرة بولاية غرداية في كيفية ضمان فعالية هذه الاستراتيجية في تحقيق أهدافها، في ظلّ التحديات التي تواجهها المؤسسات المصدرة في الولاية.

وتندرج ضمن هذه الإشكالية التساؤلات الفرعية التالية:

- ما هي أهم العوامل التي تساهم في نجاح المؤسسات المصدرة في ولاية غرداية؟
- ما هي التحديات التي تواجهها المؤسسات المصدرة في الولاية؟
- ما هي الاستراتيجيات التي يمكن لمديرية التجارة اتباعها لدعم المؤسسات المصدرة؟

### 2- فرضيات الدراسة :

- تهدف استراتيجية مديرية التجارة بولاية غرداية إلى تعزيز قدرة المؤسسات المصدرة على النفاذ إلى الأسواق الخارجية وتحقيق النجاح في التجارة الدولية.
- تسعى مديرية التجارة إلى تحسين بيئة الأعمال للمؤسسات المصدرة في ولاية غرداية من خلال تقديم مختلف الخدمات والدعم اللازم.

### 3- أهمية الدراسة :

- تكتسب استراتيجية مديرية التجارة في مرافقة المؤسسات المصدرة في ولاية غرداية أهمية كبيرة من خلال:
- تعزيز قدرة المؤسسات المصدرة على المنافسة في الأسواق العالمية.
- زيادة الصادرات غير النفطية من الولاية.

- خلق فرص عمل جديدة.
- تنويع الاقتصاد المحلي.
- تحسين مستوى معيشة السكان.

#### 4- أهداف الدراسة :

تهدف استراتيجية مديرية التجارة إلى:

- دعم مشاركة المؤسسات المصدرة في المعارض الدولية.
- تعزيز التعاون بين المؤسسات المصدرة في الولاية.
- تطوير البنية التحتية لدعم أنشطة التصدير.
- تسهيل إجراءات التصدير.

#### 5- المنهج المستخدم :

للإجابة على إشكالية بحثنا ، اعتمدنا على المنهج الوصفي في الجانب النظري للإلمام بالموضوع من مختلف جوانبه النظرية وعلى المنهج التحليلي الإحصائي في الجانب التطبيقي من خلال دراسة حالة.

التقسيم المنهجي للبحث: من المعلوم انه لنجاح أي عمل لابد من وضع خطة واضحة تسمح بتنظيم هذا العمل وفي هذا الموضوع قمنا ببناء خطة نحاول من خلالها تنظيم البحث يسمح للقارئ فهم المعلومات الموجودة بسهولة ولهذا احتوت خطتنا على ما يلي :

مقدمة عامة كتمهيد للموضوع المعالج. وقد قمنا بتقسيم البحث إلى فصلين وكل فصل فيه مبحثين:

الفصل الأول: الجانب النظري: لمحة عن المؤسسات المصدرة.

الفصل الثاني: الجانب التطبيقي: دراسة حالة في مديرية التجارة وترقية الصادرات بولاية غرداية .

وفي الأخير توصلنا إلى خاتمة البحث حملت النتائج والتوصيات.



الجانب النظري  
الفصل الأول  
لمحة عن المؤسسات المصدرة

تمهيد:

لكي تكون المؤسسة المصدرة ناجحة، يجب أن تتمتع بقدرة تنافسية في الأسواق الخارجية، وتحافظ على جودة المنتجات والخدمات، وتتبع أفضل الممارسات في إدارة العمليات والتسويق، وتطوير استراتيجيات تسويقية فعالة للتوسع في الأسواق الدولية.

علاوة على ذلك، يجب أن تكون المؤسسة المصدرة على دراية بالتشريعات والقوانين الدولية المتعلقة بالتجارة الدولية، بما في ذلك الرسوم الجمركية والضرائب واللوائح الصحية والبيئية.

المؤسسة المصدرة تعتبر عموداً أساسياً في اقتصاد أي دولة، حيث تسهم في زيادة الإيرادات الوطنية، وتعزيز التبادل التجاري مع الدول الأخرى، وتعمل على تعزيز التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

المبحث الأول : مفهوم المؤسسات المصدرة وتحديدها

المطلب الأول : تعريف المؤسسات المصدرة

المؤسسات المصدرة هي الشركات أو المنظمات التي تقوم بإنتاج وتصدير السلع والخدمات من بلدها الأصلي إلى بلدان أخرى. تعتمد أهمية المؤسسات المصدرة على قدرتها على تحقيق عوائد مالية من عمليات التصدير، وتلعب دوراً حيوياً في تعزيز اقتصاد البلدان التي تعمل فيها عن طريق زيادة الإيرادات الخارجية وتوفير فرص عمل. تشمل المؤسسات المصدرة مجموعة متنوعة من الشركات، بما في ذلك الشركات الصناعية، والزراعية، والخدمية، وغيرها، وتعتمد استراتيجياتها على مجموعة من العوامل مثل تحديد الأسواق المستهدفة، وتطوير المنتجات المناسبة، والتواجد في شبكات توزيع عالمية، والتعامل مع التحديات التنظيمية واللوجستية والتجارية<sup>1</sup>. تلعب هذه المؤسسات دوراً هاماً في اقتصاد أي بلد من خلال:

- توفر المؤسسات المصدرة فرص عمل مباشرة وغير مباشرة للمواطنين.
- تجلب المؤسسات المصدرة العملة الأجنبية إلى البلد، مما يساعد على تحسين مستوى معيشة السكان.
- تساهم المؤسسات المصدرة في تعزيز النمو الاقتصادي للبلد من خلال تحفيز الاستثمار والابتكار.
- تساهم المؤسسات المصدرة في تنوع اقتصاد البلد من خلال تقليل الاعتماد على عدد قليل من القطاعات

المطلب الثاني: خصائص وأنواع المؤسسات المصدرة

الفرع الأول : خصائص المؤسسات المصدرة

- تنتج سلعاً أو خدمات تلبى احتياجات المستهلكين في الأسواق الخارجية.
- تتمتع بميزة تنافسية في الأسواق الدولية، وذلك من حيث السعر أو الجودة أو الابتكار.
- تتوافق منتجاتها وخدماتها مع المتطلبات التنظيمية للبلدان المستوردة.
- تملك القدرة على تسويق منتجاتها وخدماتها بفعالية في الأسواق الخارجية.
- تتمتع بقدرات لوجستية كافية لضمان تسليم منتجاتها وخدماتها إلى العملاء في الوقت المحدد.

الفرع الثاني : أنواع المؤسسات المصدرة<sup>2</sup>

- تشكل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غالبية المؤسسات المصدرة في العالم. تلعب هذه المؤسسات دوراً هاماً في خلق فرص العمل وتعزيز التنمية الاقتصادية، خاصة في البلدان النامية.
- تتمتع المؤسسات الكبيرة بإمكانيات مالية وتقنية كبيرة، مما يسمح لها بالتنافس في الأسواق الدولية بشكل أكثر فعالية.
- تمتلك المؤسسات متعددة الجنسيات عمليات في بلدان متعددة. تلعب هذه المؤسسات دوراً هاماً في الاستثمار والتجارة العالمية.

<sup>1</sup> - عبد الرحمن بن محمد العبدلي ، المؤسسات المصدرة: التنظيم والاستراتيجيات والتسويق الدولي، دار الجامعة، المملكة العربية السعودية، 2020.

<sup>2</sup> - بوبكر خيرة، عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة، مجلة "البحث العلمي"، جامعة الجزائر 3، 2016.

المطلب الثالث: عوامل وتحديات المؤسسات المصدرة

الفرع الأول : العوامل التي تؤثر على نجاح المؤسسات المصدرة

- يجب أن تكون منتجات وخدمات المؤسسات المصدرة ذات جودة عالية تلي احتياجات ومتطلبات المستهلكين في الأسواق الدولية.<sup>1</sup>
- يجب أن تكون أسعار منتجات وخدمات المؤسسات المصدرة تنافسية مقارنة بمنتجات وخدمات الشركات الأخرى في الأسواق الدولية.
- يجب أن تمتلك المؤسسات المصدرة قدرة تسويقية فعالة للترويج لمنتجاتها وخدماتها في الأسواق الدولية.
- يجب أن تمتلك المؤسسات المصدرة القدرة على التكيف مع التغيرات في الأذواق والاتجاهات في الأسواق الدولية، وكذلك مع التغيرات في الأنظمة والقوانين.
- تحتاج المؤسسات المصدرة إلى تمويل كافٍ لتمويل عملياتها في الأسواق الدولية.

الفرع الثاني : تحديات المؤسسات المصدرة

تواجه المؤسسات المصدرة العديد من التحديات، مثل:

- تواجه المؤسسات المصدرة منافسة شديدة من الشركات الأخرى في الأسواق الدولية.
- قد تواجه المؤسسات المصدرة حواجز تجارية، مثل الرسوم الجمركية والقيود الكمية، مما قد يعيق دخولها إلى الأسواق الدولية.
- قد تؤثر تقلبات أسعار الصرف على ربحية المؤسسات المصدرة.
- قد تواجه المؤسسات المصدرة صعوبات في التكيف مع الاختلافات الثقافية في الأسواق الدولية.

المطلب الرابع : تحديات المؤسسات المصدرة

تحديات المؤسسات المصدرة تشمل مجموعة من السياسات والقوانين والإجراءات التي تحدد كيفية تصدير السلع والخدمات من بلد معين. يمكن أن تختلف هذه التحديات من بلد لآخر وتعتمد على القوانين واللوائح المحلية والدولية.

بعض التحديات الشائعة التي يتم وضعها من قبل المؤسسات المصدرة تشمل<sup>2</sup>:

- قد تتطلب بعض البلدان تصاريح مسبقة لتصدير بعض السلع أو الخدمات. هذه التصاريح تضمن أن تتوافق عمليات التصدير مع القوانين واللوائح المعمول بها.
- يتعين على المصدرين معرفة التعريفات الجمركية والضرائب الاستيرادية المطبقة على البلد المستورد، والتي قد تؤثر على تكاليف الاستيراد وبالتالي توجيه استراتيجيات التسعير والتسويق.

<sup>1</sup> - نور الدين مزياي، التحديات التي تواجهها المؤسسات المصدرة الجزائرية في الأسواق الدولية، مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة وهران 2، الجزائر، 2015.

<sup>2</sup> - محمد بن يحيى، استراتيجيات التسويق الدولي للمؤسسات المصدرة الجزائرية في ظل العولمة، مجلة المعرفة، جامعة الجزائر 1، الجزائر، 2013.

- قد تفرض بعض الدول متطلبات صارمة بشأن جودة السلع والمواصفات الفنية التي يجب أن تلبىها السلع المصدرة.
- تضع بعض البلدان قوانين تنظم التصدير بناءً على اللوائح البيئية والصحية والسلامة، مثل تلك المتعلقة بمعايير التعبئة والتغليف أو معايير استخدام المواد الكيميائية.
- يجب على المصدرين الالتزام بالقيود المفروضة على تصدير بعض السلع المحظورة أو المقيدة، مثل الأسلحة، أو المنتجات التي تستخدم في تصنيع الأسلحة، أو المواد الخطرة.
- تلتزم المؤسسات المصدرة بالامتثال لهذه التحديدات واللوائح لضمان سلامة ونجاح عمليات التصدير، بالإضافة إلى تعزيز سمعتها في الأسواق الدولية.

### المبحث الثاني : مجال نشاط المؤسسات المصدرة

#### المطلب الأول : نشاط المؤسسات المصدرة

- يعتمد مجال نشاط المؤسسات المصدرة في الجزائر على العديد من العوامل، أهمها:<sup>1</sup>
- تتمتع الجزائر بثروات طبيعية وفيرة، مثل النفط والغاز الطبيعي والمعادن، مما يجعلها من كبار مصدري هذه المواد.

- تُصدر الجزائر العديد من المنتجات الزراعية، مثل الفواكه والخضروات والحبوب.
- تُصدر الجزائر بعض المنتجات الصناعية، مثل المنتجات الغذائية والمنسوجات والحديد والصلب.
- تُصدر الجزائر بعض الخدمات، مثل الخدمات السياحية وخدمات النقل.

#### المطلب الثاني: أهم مجالات توزيع المؤسسات المصدرة

##### أولاً: توزيع المؤسسات المصدرة حسب مجال النشاط

- يهيمن قطاع المحروقات على الصادرات الجزائرية، حيث يشكل ما يقارب 95٪ من إجمالي الصادرات.
- تشكل القطاعات غير النفطية ما يقارب 5٪ من إجمالي الصادرات، وتشمل هذه القطاعات :
  - تشكل المنتجات الزراعية ما يقارب 2٪ من إجمالي الصادرات، وتشمل الفواكه والخضروات والحبوب.
  - تشكل المنتجات الصناعية ما يقارب 2٪ من إجمالي الصادرات، وتشمل المنتجات الغذائية والمنسوجات والحديد والصلب.
  - تشكل الخدمات ما يقارب 1٪ من إجمالي الصادرات، وتشمل الخدمات السياحية وخدمات النقل.

##### ثانياً: توزيع المؤسسات المصدرة حسب الحجم

- تشكل المؤسسات الكبرى، التي يزيد عدد عمالها عن 250 عامل، ما يقارب 80٪ من إجمالي الصادرات.
- تشكل المؤسسات المتوسطة، التي يتراوح عدد عمالها بين 50 و 250 عامل، ما يقارب 15٪ من إجمالي الصادرات.
- تشكل المؤسسات الصغيرة، التي يقل عدد عمالها عن 50 عامل، ما يقارب 5٪ من إجمالي الصادرات.

<sup>1</sup> - طاهر محسن الغالي وصالح مهدي العامري ، إدارة وأعمال ، ط 1 ، 2014 ، أردن ، دار وائل للنشر والتوزيع ، ص 93

### ثالثاً: توزيع المؤسسات المصدرة حسب المنطقة

- تتركز معظم المؤسسات المصدرة في الولايات الساحلية، وذلك بسبب سهولة الوصول إلى الموانئ.
  - تتواجد بعض المؤسسات المصدرة في الولايات الداخلية، خاصة تلك التي تُصدر المنتجات الزراعية.<sup>1</sup>
- المطلب الثالث: التحديات التي تواجهها المؤسسات المصدرة وجهود الحكومة لدعم المؤسسات

### المصدرة

#### التحديات التي تواجهها المؤسسات المصدرة

- تواجه المؤسسات المصدرة العديد من التحديات البيروقراطية، مثل صعوبة الحصول على التراخيص والتصاريح.
- تفتقر الجزائر إلى بعض البنى التحتية اللازمة للتصدير، مثل الطرق السريعة والموانئ الحديثة.
- تعاني المؤسسات الجزائرية من ضعف الابتكار، مما يحد من قدرتها على التنافس في الأسواق الدولية.
- تُعاني المؤسسات الجزائرية من ارتفاع تكلفة الإنتاج، مما يجعلها غير قادرة على المنافسة في الأسواق الدولية.<sup>2</sup>

#### جهود الحكومة لدعم المؤسسات المصدرة

- تعمل الحكومة الجزائرية على تسهيل الإجراءات الإدارية أمام المؤسسات المصدرة.
- تستثمر الحكومة الجزائرية في تحسين البنية التحتية اللازمة للتصدير.
- تدعم الحكومة الجزائرية الابتكار من خلال تقديم التمويل والحوافز للمؤسسات.
- تعمل الحكومة الجزائرية على خفض تكلفة الإنتاج من خلال تقديم الدعم للمؤسسات.

### خلاصة الفصل

يمكن القول إن المؤسسة المصدرة تمثل عنصراً حيوياً في الاقتصاد العالمي، حيث تسهم في تعزيز النمو الاقتصادي وتحسين مستوى المعيشة للمجتمعات في جميع أنحاء العالم. بفضل جهودها في توسيع نطاق الأسواق وزيادة التبادل التجاري، تخلق المؤسسات المصدرة فرص عمل جديدة وتعزز التكنولوجيا والابتكار في الصناعات المحلية.

تظل المؤسسة المصدرة ركيزة أساسية في بناء اقتصاد قوي ومستدام، وتلعب دوراً حيوياً في تحقيق التنمية الشاملة وتعزيز التكامل الاقتصادي العالمي.

<sup>1</sup> -علي عباس ، إدارة أعمال الدولية ، دار المسيرة للنشر والتوزيع ، عمان ، اردن ، ط1 ، 2009 ، ص 162

<sup>2</sup> - عبد القادر بن أحمد، التحديات التي تواجه المؤسسات المصدرة الجزائرية في الأسواق الأوروبية: دراسة حالة قطاع المواد الغذائية"، جامعة قسنطينة



الجانب التطبيقي

الفصل الثاني

دراسة حالة في مديرية التجارة وترقية الصادرات

بولاية غرداية

تمهيد:

مديرية التجارة وترقية الصادرات هي جهة حكومية أو غير حكومية تهدف إلى تعزيز النشاط التجاري وتطوير الصادرات في البلدان والمناطق المختلفة. تلعب هذه المديرية دوراً حيوياً في تعزيز التجارة الخارجية وتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسات المصدرة في الأسواق الدولية.

المبحث الأول : تقديم عام للمديرية الولائية للتجارة بولاية غرداية

المديرية الولائية للتجارة بولاية غرداية تعتبر جهة حيوية في النظام الاقتصادي المحلي، حيث تلعب دوراً هاماً في تنظيم وتنظيم الأنشطة التجارية والمراقبة الاقتصادية. تسعى المديرية إلى تعزيز النشاط التجاري والحفاظ على سلامة المستهلكين وتعزيز الانضباط التجاري.

المطلب الأول : التعريف بالمديرية الولائية للتجارة

تعتبر من بين إحدى المديريات المحلية التابعة لوزارة التجارة، أعيد تنظيمها بموجب المرسوم التنفيذي رقم 03/419 المؤرخ في 05/11/2003 يهدف هذا القرار إلى تنظيم المديرية الولائية للتجارة "1".  
يقع مقرها بحي 05 جويلية بثنية المخزن ولاية غرداية، تبعد عن مقر العاصمة بحوالي 600 كلم تشغل مساحة إجمالية تقدر بـ 482 م<sup>2</sup> مقسمة إلى :

- إدارة ← 382 م<sup>2</sup>

- الحضيرة ← 100 م<sup>2</sup>

تعتبر مؤسسة ذات طابع إداري تتمثل مهمتها في المجال المتعلق بالتجارة وتنفيذ السياسة الوطنية المقررة في ميادين التجارة الخارجية والمنافسة والجودة وحماية المستهلك وتنظيم نشاطات تجارية والمهن المقتنة .  
لهذا فإن إنشاء جهاز إداري تتمثل مهمته في مراقبة تطبيق نصوص المتعلقة بشفافية الممارسات والمعاملات التجارية مرتبط بوجود الدولة.  
فهذا الجهاز معروف وموجود في دول العالم ولا يمكن للدولة أن تقوم بدونه نظرا لفاعلية الاقتصادية التي يقدمها إلى الميزانية العامة .

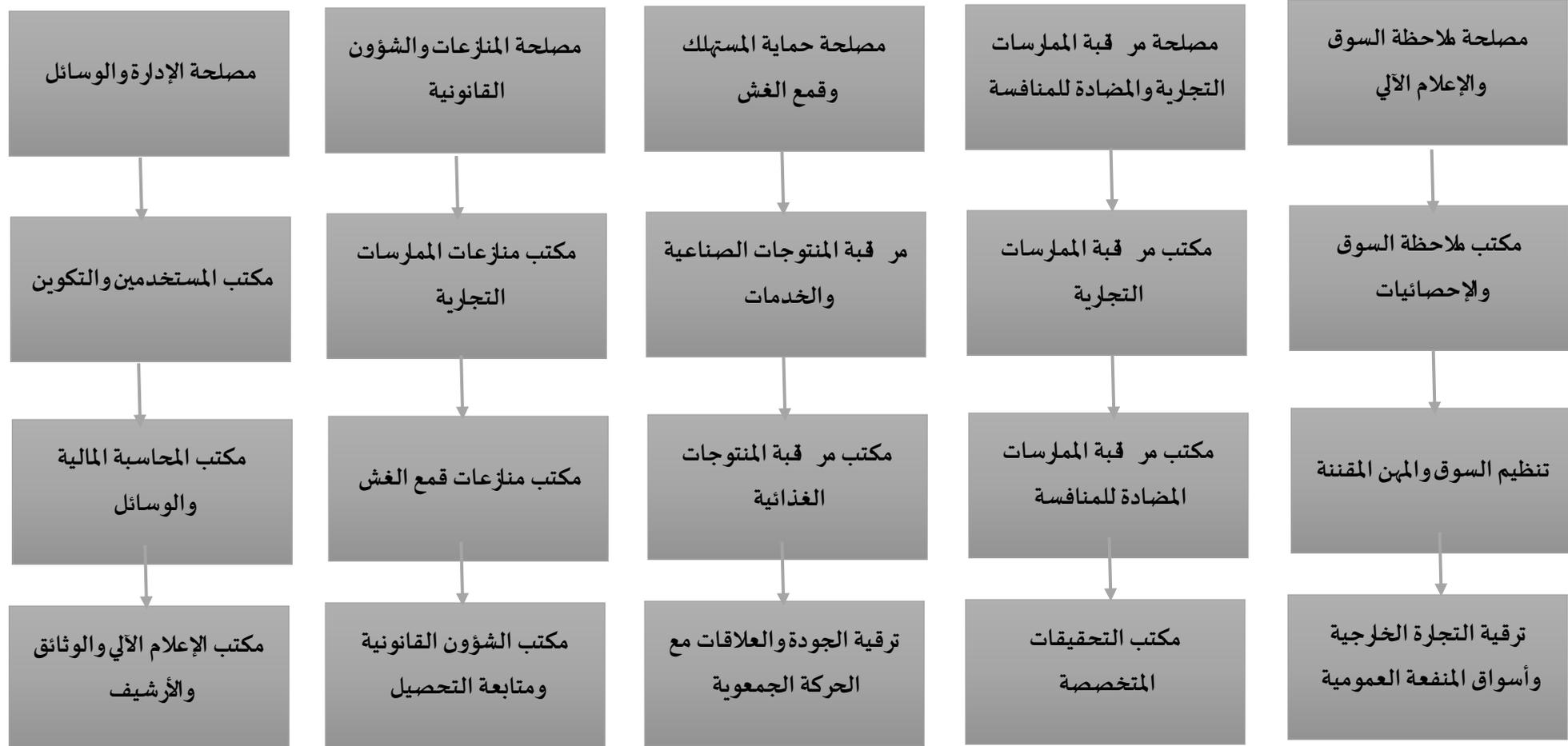
حيث يتوزع مستخدموها حسب الجدول التالي :

المجموع	الإناث	الذكور	البيان
22	09	13	الأسلاك المشتركة
87	12	75	الأسلاك التقنية
109	21	88	المجموع

الجدول رقم 01 : يبين عدد العمال بالمديرية الولائية للتجارة بولاية غرداية

1 - مرسوم تنفيذي رقم 419/03 المؤرخ في 05/11/2003.

الشكل رقم 01: الهيكل التنظيمي العام للمديرية الولائية للتجارة بولاية غرداية



المصدر: مكتب المستخدمين والتكوين

إلا إن هذا الهيكل طرأت عليه بعض التغييرات والتعديلات طبقاً لأحكام المادة 14 من المرسوم التنفيذي .

المطلب الثاني : تقديم الهيكل التنظيمي للمديرية

تتكون المديرية الولائية للتجارة من أربع مصالح وتشرف على أربع أقسام إقليمية للتجارة على مستوى الدوائر التالية: بمتليلي، بريان، القرارة، المنيعه .

وتتمثل هذه المصالح في :

مصالحة التنظيم السوق و المنافسة والتجارة الخارجية، مصالحة الجودة، مصالحة المراقبة، مراقبة المنازعات، مصالحة الإدارة و الوسائل، وكل مصالحة مهيكله و منظمة في عدد من المكاتب.

وهي كالآتي:

1- مصالحة المراقبة والمنازعات: وتتكون هذه المصالحة من المكاتب الآتية:

- مكتب مراقبة الممارسات التجارية والمضادة للمنافسة: ويحتوي على سجل تسليم المحاضر وتسجل فيه جميع المحاضر المستلمة.

- مكتب مراقبة الجودة وقمع الغش: ويحتوي على مجموعة من السجلات الخاصة منها:

- سجل التدخلات اليومية: اقتراح وتكييف بعض التعديلات في مجال تنظيم الجودة.

- مكتب المنازعات: ويحتوي على:

- سجل المنازعات: التحقيق في ملف المنازعات و متابعة معالجتها من طرف المحاكم المؤهلة.

2- مصالحة تنظيم السوق والمنافسة والتجارة الخارجية: وتقوم هذه المصالحة بتطبيق النصوص التنظيمية

المتعلقة بتنظيم السوق و المنافسة و التجارة الخارجية لاسيما ما يتعلق بـ

المرسوم التنفيذي رقم 07/216 المؤرخ في 10/07/2007 المعدل و المتمم للمرسوم رقم 97/53 المؤرخ في

12/02/1997 الذي يحدد كيفية تسيير حساب التخصيص الخاص رقم 04/302 تحت عنوان -

صندوق تعويض تكاليف النقل المتمم .

- القرار الوزاري المشترك المؤرخ في 06/10/1999 المتضمن مراجعة تعريف تعويض مصاريف النقل

والمحدد بـ 03 دنانير جزائري (طن/كلم)

وتتكون مصالحة تنظيم السوق والمنافسة من المكاتب التالية :

1/ مكتب مكلف بترقية المنافسة : المساهمة في تعميم وتطبيق كل النصوص المتعلقة بالمنافسة .

2/ مكتب التجارة الخارجية : المساهمة في تطبيق كل النصوص المتعلقة بالتجارة الخارجية.

3 /مكتب الأسواق والنشاطات التجارية : تنظيم ومراقبة المنتجات الغذائية على مستوى الولائية ،تنظيم برامج

مراقبة الجودة للمنتجات الغذائية والخدمات ومتابعة تطبيقها .

3- مصالحة الجودة : تقوم بعدة أنشطة تحسيسية وتنظيمية في إطار ترقية وترسيخ مفهوم الجودة لدى كافة

المستهلكين والمتعاملين الاقتصاديين وتتكون هذه الأخيرة من مكاتب التالية :

- 1 /مكتب مكلف بدعم ترقية وجودة المنتوجات الغذائية :
  - اقتراح وتكييف بعض التعديلات في مجال تنظيم الجودة والمنتوجات الغذائية .
  - اقتراح إجراءات تحسين وترقية جودة المنتجات الغذائية المقدمة في السوق والهادفة إلى حماية المستهلك.
- 2 /مكتب مكلف بدعم جودة المنتوجات الصناعية والخدمات: ويقوم بمايلي :
  - اقتراح وتكييف بعض التعديلات في مجال تنظيم جودة المنتجات الصناعية والخدمات
  - تقديم إعانة للمتعاملين الاقتصاديين فيما يخص الشروط الصحية والأمنية للمنتجات الصناعية والخدمات.
- 3/ مكتب مكلف بالتوعية والعلاقات مع جمعيات حماية المستهلك :
  - إقامة تنسيق جيد مع جمعيات حماية المستهلك.
- 4 / مصلحة الإدارة والوسائل : تتكون هذه الملحّة من ثلاثة مكاتب نوجزها في:
  - أ- مكتب المستخدمين والتكوين : وتتمثل مهامه في:
    - إحصاء وتقييم الاحتياجات من العمل .
    - إنجاز بالتعاون مع المصالح الإدارة والمركزية توظيف المستخدمين طبقا لقواعد والإجراءات عن طريق التنظيم .
    - ضمان التثقيط الدوري للمستخدمين وإعداد متابعة جداول المداولة.
    - ضمان تسيير العطل مهما كانت طبيعتها (سنويا - مرضية - استثنائية) ولاقتراح أي إجراء يهدف إلى تحسين وضعية المستخدمين.
    - ضمان تنصيب الهيئات الاستشارية الخاصة بتسيير المستخدمين.
    - المساهمة في التنظيم الدوري للامتحانات المهنية لصالح المستخدمين وتطبيق قرارات لجان التحكيم طبقا للتنظيم الساري المفعول.
  - ب -مكتب الميزانية والوسائل : يمارس هذا المكتب عدة مهام من بينها :
    - تزويد المديرية بالعتاد الخاص بالنشاطات اليومية .
    - تسيير الميزانية الخاصة بالمديرية.
    - للمحافظة على تسيير الوسائل والعتاد .
    - إعطاء بطاقة خاصة للعتاد الموجود بالمديرية.
  - ت - مكتب التوثيق والأرشيف والإعلام الآلي : يقوم هذا المكتب بـ:
    - تنظيم الأرشيف.
    - ربط الإعلام الآلي بالمديرية الجهوية والولائية الأخرى.

ملاحظة:

يجدر التذكير بأن الهيكل طرأت عليه بعض التغييرات والتعديلات طبقاً لأحكام المادة 14 من المرسوم التنفيذي رقم 09/11 المؤرخ في 15 صفر 1432 هـ الموافق لـ 20 جانفي 2011م، إلا أن هذا الأخير لم يتم العمل به إلا حين صدور القانون الذين يبين مهام مصالحه والشكل التالي يوضع هذا الهيكل الجديد.

**المطلب الثالث : مهام المديرية الولائية للتجارة ودورها في الاقتصاد الوطني**

تتمثل مهام المديرية الولائية للتجارة في تنفيذ السياسة الوطنية المقررة في ميادين التجارة والتنظيم التجاري وبهذا الصفة مكلفة بمايلي :

- السهر على تطبيق التشريع والتنظيم المتعلقين بالتجارة الخارجية والممارسات التجارية والمنافسة والتنظيم التجاري وحماية المستهلك وقمع الغش.
- المساهمة في وضع نظام الإعلام الآلي حول وضعية السوق بالاتصال مع النظام الوطني للإعلام.
- اقتراح كل التدابير ذات الطابع التشريعي والتنظيمي المتعلقة بممارسة وتنظيم المهن المقننة.
- اقتراح كل التدابير التي تهدف إلى تحسين ظروف إنشاء وإقامة وممارسة النشاطات التجارية والمهنية.
- المساهمة في تطوير وتنشيط كل منظمة أو جمعية يكون موضوعها ذا صلة بصلاحياتها.
- وضع حيز التنفيذ كل نظام محدد من طرف الإدارة المركزية في مجال تأطير وترقية الصادرات.
- اقتراح كل التدابير الرامية إلى تطوير الصادرات.
- تنسيق وتنشيط نشاطات الهياكل و الفضاءات الوسيطة ذات المهام المتصلة بترقية التبادلات التجارية الخارجية.
- المساهمة في إعداد نظام معلوماتي متعلق بالمبادلات التجارية الخارجية.
- وضع حيز التنفيذ برنامج الرقابة الاقتصادية وقمع الغش واقتراح كل التدابير الرامية إلى تطوير ودعم وظيفة الرقابة.
- ضمان تنفيذ برامج النشاط ما بين القطاعات بالتعاون مع الهياكل المعنية .
- التكفل بالمنازعات المرتبطة بنشاطاتها<sup>1</sup>.

**دورها في الاقتصاد الوطني:**

- تساهم المديرية الولائية للتجارة في بناء الاقتصاد الوطني بشكل فعال نظراً لما تقدمه الميزانية العامة للدولة (ضرائب - الخزينة العمومية) من خلال:
- المساهمة المباشرة في تمويل ميزانية الدولة وذلك عن طريق المداخيل المحصلة مباشرة لصالح الخزينة العمومية.

<sup>1</sup> - الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 04/2011، المادة 03، الصفحة 08.

- التنسيق بين مختلف المصالح التي من صلاحيتها محاربة وقمع المخالفات ذات الطابع الاقتصادي من خلال اللجان والفرق المشتركة.
- المحافظة على الاستقرار العملة الوطنية وذلك لمحاربة التهرب الضريبي والجبائي والذي يساهم في تحسين المداخيل العمومية سنويا.
- التدخل المباشر لتحديد أسعار بعض المواد ذلك ما ينعكس إيجابا على الخزينة العمومية.
- حماية المستهلك والعمل على توفير جودة عالية له.<sup>1</sup>

#### المطلب الرابع : علاقة المديرية الولائية للتجارة بالمؤسسات الأخرى

إن مديرية الولائية للتجارة لها عدت علاقات تربط بمؤسسات و هذا بحكم الوظائف التي تقوم بها و لهذا هذه المؤسسات هي:

أولا: مع مؤسسات الدولة

#### 01-وزارة التجارة

تعتبر المديرية الولائية للتجارة الممثل الإقليمي و الرئيسي لوزارة التجارة على مستوى الولاية فهي تقوم بربط العلاقات مع مختلف المتعاملين الاقتصاديين المحليين والإدارة المركزية خاصة في مجال رخص إنتاج المواد السامة التي تشكل خطرا من نوع خاص كما تقوم وزارة التجارة بتنظيم المديريات الولائية هيكليا، إداريا و ماديا و ذلك لإصدار مراسيم تنفيذية تحدد فيها هيكلية المديرية إضافة إلى تحديد وظائفها، كما أنها تعمل على أحداث نصوص قانونية تعتبر كمرجع يستبدل به الأعوان المراقبين.

#### 2- المديرية الجهوية للتجارة:

هذه المديرية تقوم بإرسال التعليمات و البرامج الخاصة بالتحقيقات الاقتصادية و البحث عن المنتجات الغير مطابقة و من جهة أخرى تقوم مديرية التجارة بإرسال الحصائل الشهرية و الثلاثية والسنوية و التقارير الخاصة بالتحقيقات الاقتصادية و البحث عن المنتوجات الغير مطابقة.

#### 3- الهيئات المحلية (البلدية والولاية):

هي الأكثر علاقة مع المديرية حيث تقوم هذه الأخيرة بإرسال التقارير و الحصائل حول مختلف النشاطات التي تقوم بها و مصادقة الوالي على قرارات غلق وفتح المحلات التجارية إضافة إلى المصالح و اللجان الولائية التي تتعاون مع المصالح في إطار نشاطاتها مثل:

- اللجنة الولائية لمراقبة النشاطات المقننة..
- اللجنة الولائية لمكافحة الأمراض المتنقلة عن طريق المياه.
- اللجنة الولائية لمراقبة الأكياس البلاستيكية.
- اللجنة الولائية لمراقبة الزيوت الصناعية المستعملة و طرق تصريفها.

<sup>1</sup> - من مصادر المديرية ، مرسوم تنفيذي ، رقم 409/03 مؤرخ في 2003/11/05.

كما تقوم المديرية باقتراح أماكن لإقامة النشاطات الغير قارة.

4- مصلحة الضرائب:

تقوم المديرية بإرسال المحاضر الرسمية التي يحررها أعوان المراقبة المتعلقة بمحاربة عدم الفوترة و نزاهة الممارسات التجارية شهريا كما تتعاون مع مصلحة المراقبة و المنازعات في إطار الفرقة المختلطة.

5- المركز الوطني للسجل التجاري:

يتعامل مع المديرية في إطار التحقيقات الاقتصادية وعدد الأشخاص الطبيعيين و المعنويين المسجلين في السجل التجاري .

6- مكتب حفظ الصحة:

حيث تتعاون مع الأعوان المراقبين التابعين لمصلحة المراقبة و المنازعات في كل ما له علاقة بالنظافة (نظافة المحلات التجارية و الصحة العمومية) للمواطن و المستهلك معا.

7- مكتب المصالح الفلاحية:

هذه المديرية تتكون من مصالح مختلفة من بينها مصلحة حماية النباتات التي تتعاون معها في إطار المراقبة حول جودة المنتجات الحيوانية و النباتية.

8- مديرية الصحة والسكان:

حيث تتعاون مع مديرية مصلحة المراقبة و المنازعات في مراقبة الصيدليات و المخابر.

9- الديوان الوطني للقياسات القانونية:

يتعاون هذا الديوان مع المصلحة الجودة في إطار الكشف عن أجهزة القياس و الوزن و العدادات المزيفة و المغشوشة.

ثانيا : مع المؤسسات الاقتصادية

إن العلاقة التي تربط مديرية التجارة بالوحدات الإنتاجية الخاصة علاقة رقابية إذ:

- تبدي رأيها في إنشاء المناطق الصناعية و مناطق النشاطات.
- تعطي الموافقة على منتجات التحميل.
- تقدم معلومات حول شبكات التوزيع.
- تقوم بإحصاء الوحدات الإنتاجية.
- تحمي منتجات الوحدات من التزيف.
- تشجع الوحدات الإنتاجية للحصول على شهادة الجودة. (Isoo) .
- تشارك في تظاهرات الاقتصادية و المعارض.
- ترخص لإنتاج بعض المواد السامة أو التي تشكل خطرة من نوع خاص.

المبحث الثاني: حجم الصادرات من الفترة 2018-2023 بمديرية التجارة وترقية الصادرات بولاية غرداية تلعب مديرية التجارة دورًا هامًا في دعم المؤسسات المصدرة في الجزائر، وذلك من خلال تقديم مختلف الخدمات والدعم اللازم لتعزيز قدرتها التنافسية في الأسواق الخارجية. وتُعدّ استراتيجية فعالة لمرافقة هذه المؤسسات ضرورية لضمان نجاحها في تحقيق أهدافها التصديرية.

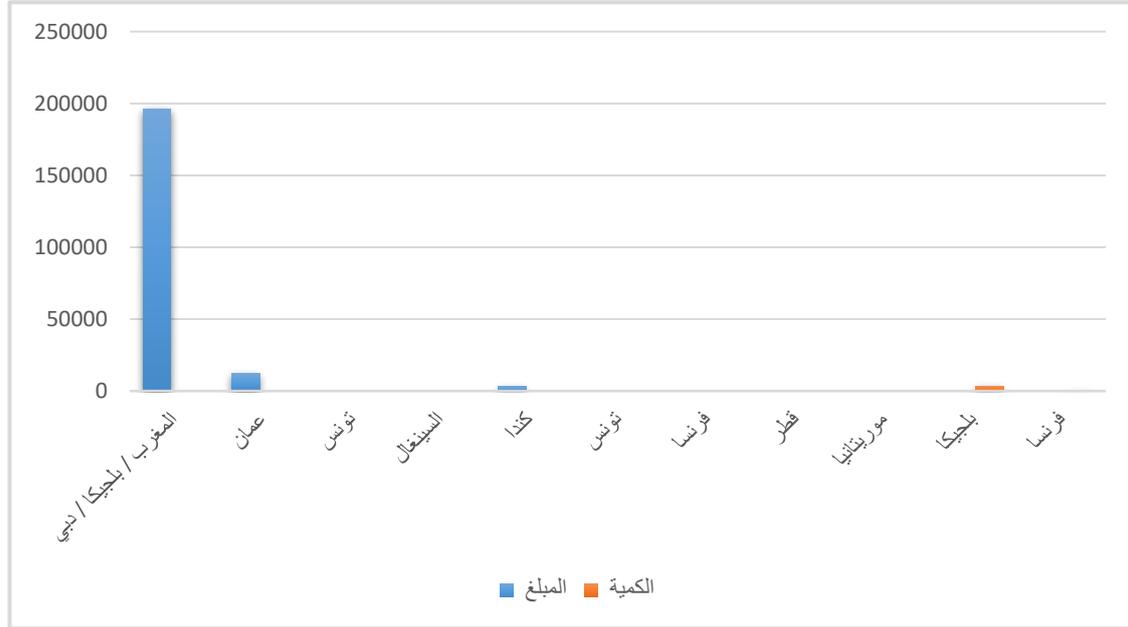
المطلب الأول : تطور حجم الصادرات في ولاية غرداية خلال الفترة 2018-2023

الدول	المبلغ/دولار/أورو	الكمية/طن	المنتوج
المغرب/ بلجيكا/ دبي	196300 دولار 29000 اورو	167.233 طن	دقلة نور /تمر
سلطنة عمان	12333.7 دولار	10.204 طن	تمر/ دقلة نور /عسل التمر/ خل التمر/قهوة التمر
تونس	12760 اورو	3 طن	قارورات و أغطية بلاستيكية
تونس/السنغال	68160.27 أورو	21.578 طن	نسيج القلاع و الأغطية
السنغال	3160 أورو	20 طن	الجير
كندا	33410 اورو	17.469 طن	زيت الزيتون ، ماء الورد، هريسة ، زيتون اخضر ، زيتون بنفسجي
تونس/المغرب	34400 أورو	49.075 طن	زجاجيات كوة
فرنسا	11576 أورو	1.396 طن	بودرة عشبة المورينغه عجينة الطلي شكولا التمر
قطر	2192.4 أورو	2.0463 طن	تمر دقلة نور
موريطانيا	1365 أورو	0.218 طن	مواد تجميلية
بلجيكا	2810 أورو	3480 قطعة	مواد تغليف
فرنسا	4384.80 اورو	440.4 كغ	شعيرية الشكولا

الجدول رقم 02 : يوضح قائمة المواد المصدرة على أساس شهادة المنشأ الصادرة عن غرفة التجارة و الصناعة

مزاب لسنة 2018.

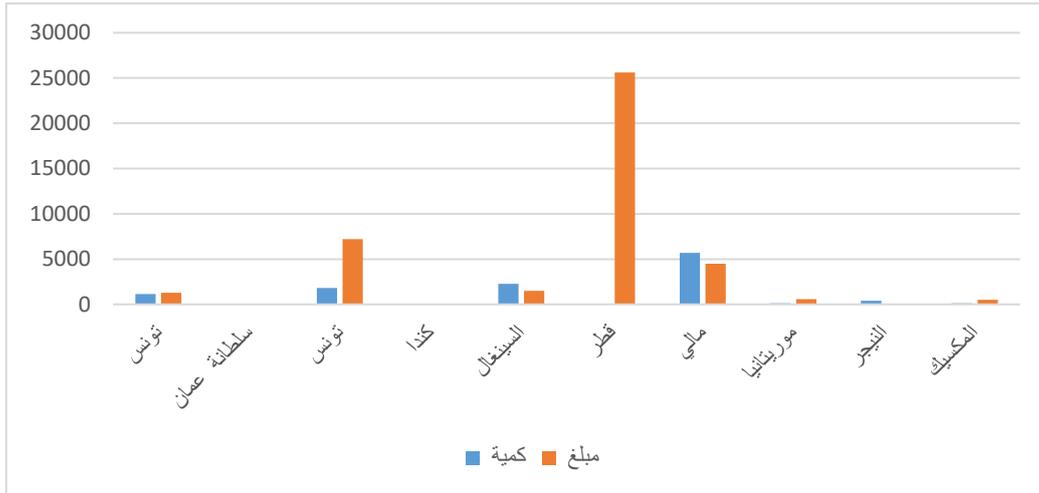
الشكل رقم 02 : قائمة المواد المصدرة على أساس شهادة المنشأ الصادرة عن غرفة التجارة و الصناعة مزاب لسنة 2018.



المصدر: من إعداد الباحثين رستم و إبراهيم

الدول	Produits exportés	Quantité	Montant
تونس	Verrine	1129 kg	1294.80 euro
سلطنة عمان	Huile d'olive	17.710kg	39.955 euro
تونس	Articles en plastique	1810kg	7200 euro
كندا	Huile d'olive , eau de fleur, vinaigre	19.000kg	28.824 euro
السنغال	Toile de bache,tentes, standsb chapiteaux..	2260kg	1499 euro
قطر	Dattes	32.600kg	25600 euro
مالي	Sachets Plastiques	5697kg	4477.60 euro
موريتانيا	Produits cosmétiques	121.7kg	563.40 euro
النيجر	Plâtre	400.000kg	17.401,83 euro
المكسيك	tapis	133 kg	517.7 dollar

الجدول رقم 03 : يوضح قائمة المصدرين الجزائريين لسنة 2019

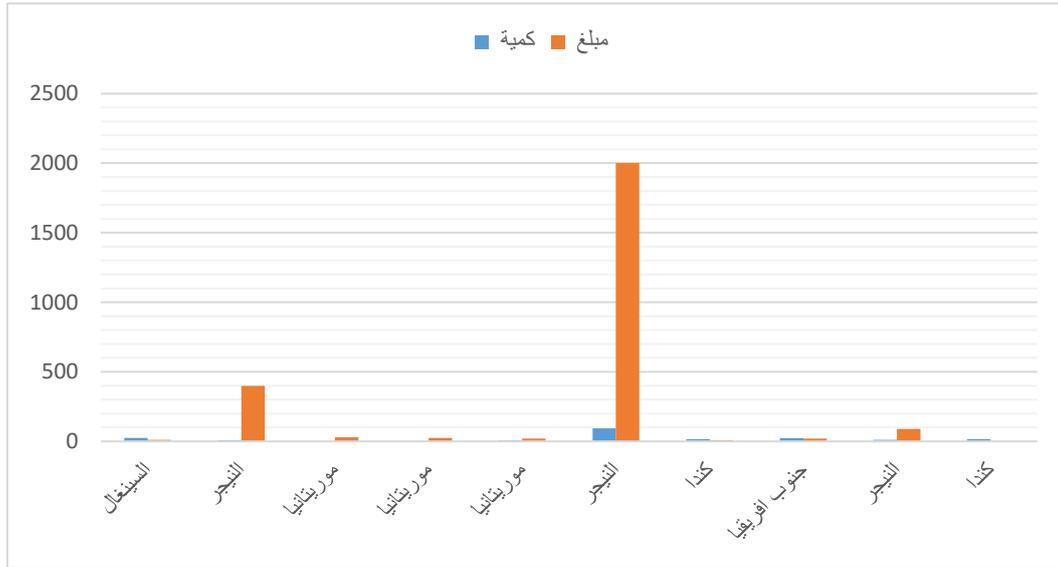


الشكل رقم 03 : قائمة المصدرين الجزائريين لسنة 2019

الدول	القيمة (دج)	القيمة (عملة أجنبية)	الكمية	طبيعة المنتج المصدر
السنغال	/	26.115.55 أورو	10.743 طن	كراسي/طاولات/خيم/ قماش قطني/ أحزمة
النيجر	/	10.000 أورو	400 طن	جبس
موريتانيا	/	3.000 أورو	30 طن	بطاطا
موريتانيا	/	2.400 أورو	24 طن	تمر جاف
موريتانيا	/	6.000 أورو	20 طن	دقلة نور
النيجر	/	94.000 دولار	2000 طن	إسمنت
كندا	/	16.556 أورو	8.103 طن	زيت زيتون/ماء ورد/أعشاب عطرية/فريك
جنوب افريقيا	/	22.000 جنيه إسترليني	20 طن	دقلة نور
النيجر	/	11.700 أورو	90 طن	بطاطا
كندا	/	14.676 أورو	10 طن	زيت الزيتون/ ماء ورد

الجدول رقم 04 : يوضح قائمة المواد المصدرة على أساس شهادة المنشأ الصادرة عن غرفة التجارة و الصناعة

مزاب لسنة 2020.

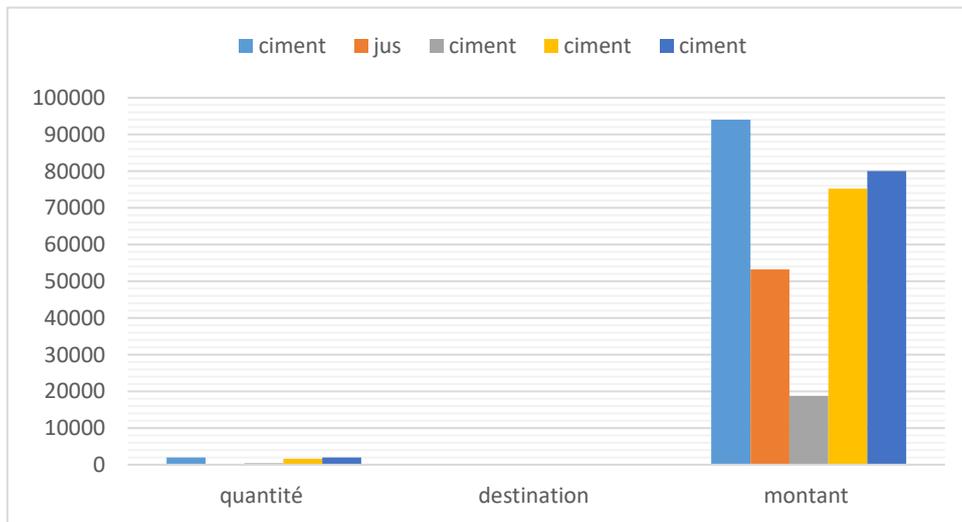


الشكل رقم 04 : قائمة المواد المصدرة على أساس شهادة المنشأ الصادرة عن غرفة التجارة و الصناعة مزاب لسنة 2020.

PRODUIT EXPORTE	Quantité	Destination	Montant en devise
Ciment	2000 t	Niger	94 000 Dollar
Jus	160 T	Niger	53200 Dollar
Boisson gazeuse			
Ciment	400 T	Mali	18 800 Dollar
Ciment	1600 T	Niger	75 200 Dollar
ciment	2000T	Niger	80 000 Dollar
	400 t	Mali	18 800 Dollar
	6560		340 000
Articles agricole en plastique	12 749.76 kg	Sénégal	54 610.48 Dollar
	6 564.84 kg		36 593.69 Dollar
	6184.92 kg		18 015.79 Dollar
	25.50T		109 219.96 Dollar
Produit cosmétique	2.43388 T	Mauritanie	5 574.86 Dollar
Huile d'olive	10540kg	Canada	13 574 Euro
Eau de fleur	10150kg	Canada	15 632 Euro
	10442.6kg	canada	15 628 Euro

	31.1		44 834 Euro
<b>Ciment</b>	525 T	Niger	25 200 Euro
<b>Boisson gazeuse</b>	180T		52 200 Euro
<b>Ciment</b>	1000 T		76 000 Euro
<b>Ciment</b>	495 T		30 690 Dollar
<b>Ciment</b>	1600T		75 200 Dollar
<b>Produit alimentaire</b>	17.2 T		12296 Dollar
<b>ciment</b>	495 t		30690 Dollar
	3817.2		153 400 Euro 148 876 Dollar
<b>Pomme de terre</b>	38 000 kg	Niger	3800 Euro
<b>Fruits et légumes</b>	12 000 kg		2150 Euro
	50 T		5 950 Euro
<b>Produits d'artisanat</b>	3042.5kg	Canada	21 762 Dollar
	4117kg		15 874 Dollar
	7.159 T		37 636 Dollar
<b>Ciment</b>	1000 T	Mali	45000 Euro
<b>Datte</b>	23 T	Afrique du sud	24 840 Dollar
<b>Datte</b>	13.2 T	Mali	3 960 Euro

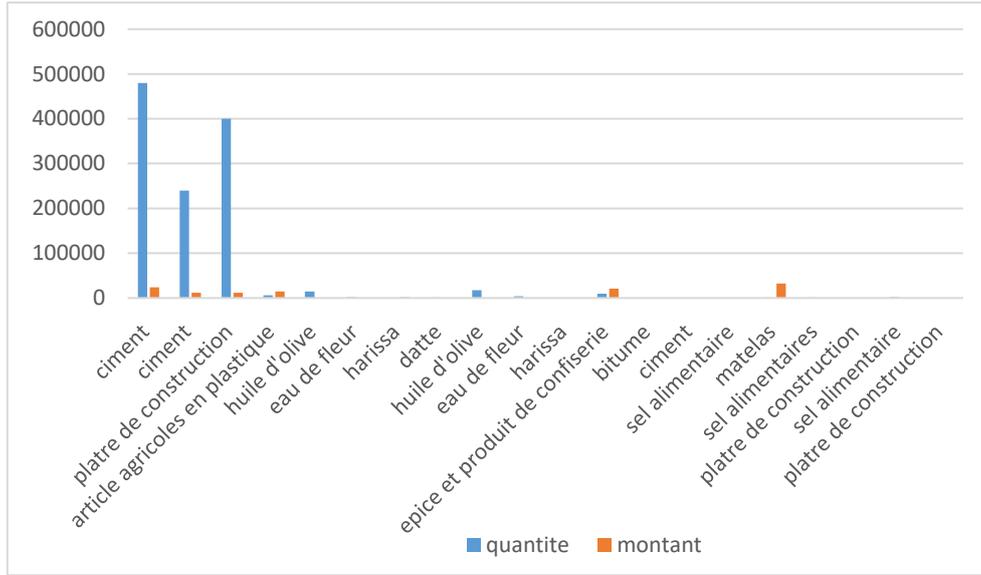
الجدول رقم 05 : يوضح قائمة المصدرين الجزائريين لسنة 2021



الشكل رقم 05 : قائمة المصدرين الجزائريين لسنة 2021

PRODUIT EXPORTE		QUANTITE	PAYS	MONTANT EN DEVERSE	
Ciment		480 000 kg	MALI	24 000	dollars
Ciment		240 000 kg	NIGER	12 000	dollars
Plâtre de construction		400 000 kg	MALI	12 000	dollars
		1120 000 kg		48 000	dollars
Articles agricoles en plastique		5105.21 kg		14 810.65	dollars
		5786.36 kg	SENEGAL	15 201	euros
		10 891.57		14 810.65	dollars
				15 201	euros
Huile d'olive	14745 kg	CANADA		26.160	euros
Eau de fleur	1800 kg			432	euros
Harissa	160.8 kg			1427.80	euros
Datte	1062 kg			340.80	euros
Huile d'olive	17142 kg				
Eau de fleur	3780 kg				
Harissa	643.2 kg				
	39 333 kg			28 630.6	euros
Épices et produit de confiserie		9359.2 kg	CANADA	20 850.90	dollars
				20 850.90	dollars
Bitume	250 T	NIGER		162.030	euros
Ciment	400.180 T			19.600	euros
Sel alimentaire	400.160 T			21.360	euros
Matelas	1300 kg			32 046.84	euros
Sel alimentaire	800.160 T			42.904	euros
Plâtre de construction	400.180 T			16.000	euros
Plâtre de construction	1800.260 T			103.464	euros
Sel alimentaire	400.180 T			17.148	euros
Plâtre de construction	4 052.24 T			414 552.85	euros

الجدول رقم 06: يوضح قائمة المصدرين لسنة 2022



الشكل رقم 06 : يوضح قائمة المصدرين لسنة 2022

### تحليل الجداول :

الجدول رقم 02 : يوضح قائمة المواد المصدرة على أساس شهادة المنشأ الصادرة عن غرفة التجارة و الصناعة مزاب لسنة 2018.

- الدول الأكثر تصديراً: تونس (3 صادرات) ، المغرب (تصديران) ، فرنسا (تصديران)
- المنتجات الأكثر تصديراً: التمور (4 صادرات) ، زجاجيات (تصدير واحد) ، شعيرية الشوكولاتة (تصدير واحد) ، مواد بلاستيكية (تصدير واحد) ، نسيج (تصدير واحد)
- الدول ذات القيمة العالية للصادرات: كندا (33410 يورو) ، المغرب (34400 يورو) ، تونس (29000 يورو)
- الدول ذات الكميات الكبيرة للصادرات: المغرب (167.233 طن) ، تونس (49.075 طن) ، السنغال (21.578 طن)

### العلاقات التجارية :

- المغرب يُصدر إلى بلجيكا ودبي.
- سلطنة عمان تُصدر إلى بلجيكا.
- تونس تُصدر إلى تونس والسنغال والمغرب.
- السنغال تُصدر إلى تونس.
- كندا تستورد من بلدان غير محددة.
- تونس والمغرب تستوردان من بعضهما البعض.
- فرنسا تستورد من بلجيكا وقطر.

- قطر تستورد من بلجيكا.
- موريتانيا تستورد من بلجيكا.
- بلجيكا تستورد من تونس وقطر.
- فرنسا تستورد من بلجيكا.

الجدول رقم 03 : يوضح قائمة المصدرين الجزائريين لسنة 2019

- ✓ الدول الأكثر تصديراً: النيجر (400.000 كجم) ، مالي (5697 كجم) ، قطر (32.600 كجم) .
- ✓ المنتجات الأكثر تصديراً: الجبس (400.000 كجم) ، البلاستيك (5697 كجم) ، التمور (32.600 كجم) .
- ✓ الدول ذات القيمة العالية للمصادرات: النيجر (17.401,83 يورو) ، قطر (25600 يورو) ، كندا (28.824 يورو) .
- ✓ الدول ذات الكميات الكبيرة للمصادرات: النيجر (400.000 كجم) ، مالي (5697 كجم) ، قطر (32.600 كجم) .

الجدول رقم 04 : يوضح قائمة المواد المصدرة على أساس شهادة المنشأ الصادرة عن غرفة التجارة و الصناعة مزاب لسنة 2020.

- ✓ الدول الأكثر تصديراً: النيجر (2200 طن + 90 طن) ، موريتانيا (30 طن + 24 طن + 20 طن) .
- ✓ المنتجات الأكثر تصديراً: دقلة نور (44 طن) ، إسمنت (2000 طن) ، جبس (400 طن) .
- ✓ الدول ذات القيمة العالية للمصادرات: جنوب إفريقيا (22.000 جنيه إسترليني) ، النيجر (94.000 دولار) ، كندا (16.556 يورو) .
- ✓ الدول ذات الكميات الكبيرة للمصادرات: النيجر (2200 طن + 90 طن) ، موريتانيا (30 طن + 24 طن + 20 طن) .

العلاقات التجارية :

- السنغال تُصدر إلى فرنسا.
- النيجر تُصدر إلى فرنسا وكندا.
- موريتانيا تُصدر إلى فرنسا.
- جنوب إفريقيا تُصدر إلى كندا.
- كندا تستورد من فرنسا والنيجر.

الجدول رقم 05 : يوضح قائمة المصدرين الجزائريين لسنة 2021

- ✓ المنتجات الأكثر تصديراً: الإسمنت (8200 طن) .
- ✓ الدول الأكثر تصديراً: النيجر (10200 طن + 525 طن + 1000 طن) .
- ✓ الدول ذات القيمة العالية للمصادرات: كندا (109.219,96 دولار + 44.834 يورو + 37.636 دولار) .
- ✓ الدول ذات الكميات الكبيرة للمصادرات: النيجر (10200 طن + 525 طن + 1000 طن) .

العلاقات التجارية :

- النيجر يُصدر إلى مالي وكندا وجنوب إفريقيا.
- مالي يُصدر إلى النيجر .
- موريتانيا تُصدر إلى كندا.
- السنغال تُصدر إلى كندا.
- كندا تستورد من النيجر وموريتانيا والسنغال.

الجدول رقم 06: يوضح قائمة المصدرين لسنة 2022

- ✓ المنتجات الأكثر تصديراً: الإسمنت (1.44 مليون طن) .
- ✓ الدول الأكثر تصديراً: النيجر (3.26 مليون طن) .
- ✓ الدول ذات القيمة العالية للمصادرات: النيجر (535.952.85 يورو) .
- ✓ الدول ذات الكميات الكبيرة للمصادرات: النيجر (3.26 مليون طن) .

العلاقات التجارية :

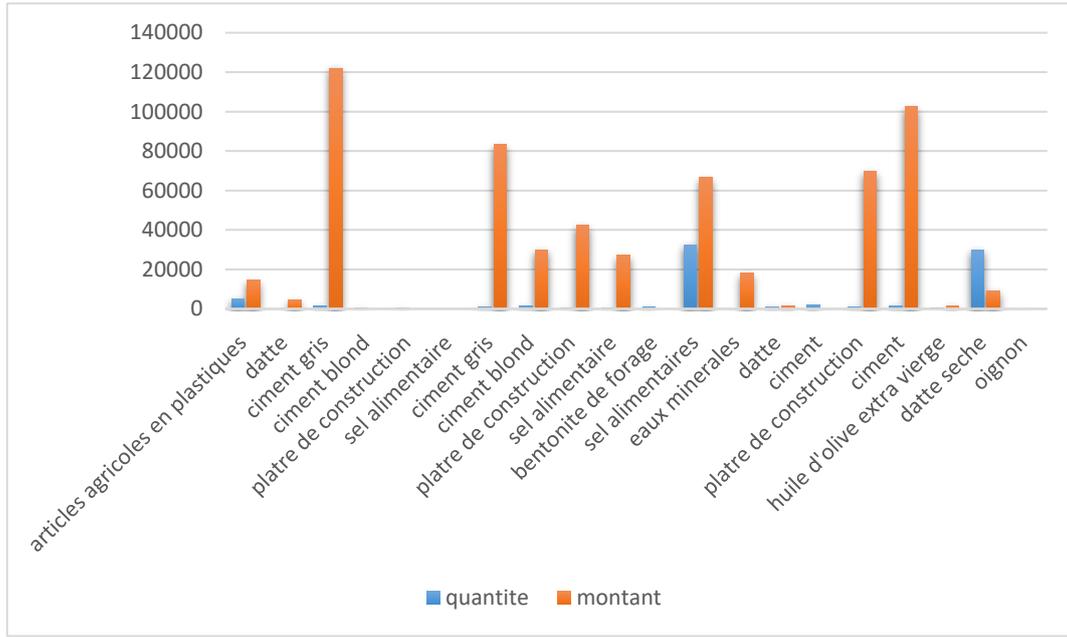
- مالي تُصدر إلى النيجر.
- النيجر يُصدر إلى مالي والنيجر وكندا.
- السنغال تُصدر إلى كندا.
- كندا تستورد من مالي والنيجر والسنغال.

PRODUIT EXPORTE	DESTINATION	POIDS		Montant En Devise
		QUANTITE	UNITE DE MESURE	
Articles agricoles en plastique	SENEGAL	5285.74	KG	14 491.29 Dollars
Datte	NIGER	3	T	4 500.00
Ciment gris	NIGER	1260	T	euros
Ciment blond	NIGER	500	T	121 950.00
Plâtre de construction	NIGER	500	T	euros
Sel alimentaire	MALI	1125	T	
Ciment gris	NIGER	1260		
Ciment blond	NIGER	500	T	83 317.5
Plâtre de construction	NIGER	500	T	euros
Sel alimentaire	NIGER	900	T	30 056 .0
Eaux minérales	NIGER	32400	KG	euros 42 400 .0
Bentonite de forage	NIGER	90	T	27 048 .0
Sel alimentaire	MALI	1350	T	euros
Eaux minérales	NIGER	50400	KG	66 654.0 euros 18 144 euros 12 242.7 euros 99 981 euros 15 220.8 euros
DATTE	ROYAUME-UNI	1248	KG	1 612.80 euros
Ciment	NIGER	2000	T	100.000
Plâtre de Construction	NIGER	1200	T	dollars
Ciment	MALI	1600	T	69 600 dollars 102 400 dollars
Huile d'olive extra vierge	France	312.800	KG	1625 euros

Datte sèche	SENEGAL	30000	KG	9000 euros
Oignon	NIGER	25	T	2125 euros

الجدول رقم 07 : يوضح حالة الصادرات ابتداء من 2023/12/30

المصدر: الوثائق الرسمية لمديرية التجارة بولاية غرداية



الشكل رقم 07 : حالة الصادرات ابتداء من 2023/12/30

تحليل الجدول رقم 07 : يوضح حالة الصادرات ابتداء من 2023/12/30

هذا الجدول يوضح تفاصيل بعض المنتجات المصدرة إلى بعض الوجهات وكمياتها وقيمتها بالعملة الأجنبية.

تتراوح الكميات المصدرة من الكيلوغرامات (KG) إلى الأطنان (T) لبعض المنتجات.

القيمة مُعبّر عنها في العملة المحلية (euros) والعملة الأجنبية (dollars).

يظهر أن الأسواق المستهدفة تشمل الدول الأفريقية مثل السنغال ونيجير ومالي، بالإضافة إلى دول أوروبية مثل

المملكة المتحدة وفرنسا.

المنتجات المصدرة تشمل منتجات متنوعة مثل المواد الزراعية، البناء، والأغذية.

تختلف القيم المالية للمنتجات المصدرة باختلاف الوجهات والكميات.

يمكن استنتاج أن هناك نشاطًا تجاريًا ملحوظًا بين البلدان المذكورة فيما يتعلق بالمنتجات المدرجة في الجدول.

المطلب الثاني : الدول التي تستقبل أكبر قدر من الصادرات في ولاية غرداية

الدول التي تستقبل أكبر قدر من الصادرات من ولاية غرداية هي:<sup>1</sup>

- النيجر .
- مالي .
- السنغال .
- كندا .
- موريطانيا .
- تونس .
- فرنسا .
- المغرب .
- قطر .
- دبي .
- بلجيكا .
- المكسيك .
- المملكة المتحدة .
- الإجراءات المتخذة من طرف مديرية التجارة .

المطلب الثالث : استراتيجيات مديرية التجارة في مرافقة المؤسسات المصدرة لولاية غرداية

بناء على قرار 368 المؤرخ في 22 مارس 2022 ، بناء على اللجنة الولائية المكلفة بمرافقة ودعم المصدرين لولاية غرداية .

فرع السجل التجاري CNRC على مستوى الصادرات

- استخراج السجل التجاري المتعلق بنشاط الصادرات
- 1- غرفة التجارة والصناعة :
- استخراج شهادة المنشأ .
- 2- مخبر الجودة تابع للتجارة :
- شهادة المطابقة للسلع المصدرة .

<sup>1</sup> - من اعداد الباحثين، اعتمادا على الوثائق الرسمية ،لمديرية التجارة لولاية غرداية .

وباقتراح من السيد / مدير التجارة

يقرر

المادة الأولى: تنشأ على مستوى المديرية الولائية للتجارة لجنة مكلفة بمرافقة ودعم المصدرين, تسهر و تتابع ميدانيا عمليات التصدير عبر إقليم ولاية غرداية.

المادة 02: تتشكل هذه اللجنة تحت إشراف السيد / الوالي من السادة:

- مدير التجارة
- رئيسا
- مأمور الفرع المحلي للسجل التجاري
- عضوا
- ممثل غرفة التجارة والصناعة 'مزاب'
- عضوا
- ممثل المجلس الشعبي الولائي
- عضوا
- ممثل مديرية الأشغال العمومية
- عضوا
- ممثل مديرية الصناعة
- عضوا
- ممثل غرفة الصناعات التقليدية والحرف
- عضوا
- ممثل غرفة الفلاحة
- عضوا
- ممثل مديرية السياحة و الصناعات التقليدية و العمل العائلي
- عضوا
- ممثل مديرية الطاقة و المناجم
- عضوا
- ممثل مديرية المصالح الفلاحية
- عضوا
- ممثل مفتشية أقسام الجمارك لولاية غرداية
- عضوا
- ممثل مديرية الضرائب
- عضوا
- ممثل مديرية النقل
- عضوا
- ممثل مخبر مراقبة النوعية و قمع الغش
- عضوا
- ممثل جمعيات المصدرين و جمعيات واتحاد التجار و الحرفيين
- عضوا
- ممثل الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية
- عضوا
- ممثل الوكالة الوطنية للاستثمار
- عضوا
- ممثل بنك التنمية المحلية
- عضوا
- ممثل بنك الخارجي الجزائري
- عضوا
- ممثل بنك الوطني الجزائري
- عضوا
- ممثل بنك الفلاحة و التنمية الريفية
- عضوا
- ممثل بنك القرض الشعبي الجزائري
- عضوا
- ممثل بنك الخليج الجزائر
- عضوا
- ممثل بنك البركة
- عضوا
- ممثل بنك سوسيتي جنيرال الجزائر

المادة 03 : تكلف هذه اللجنة بما يأتي:

- العمل على إرساء ثقافة التصدير لدى المتعاملين الاقتصاديين و دعمهم و مرافقتهم الفعلية, العملية و الميدانية.
- تحديد الانشغالات و الصعوبات التي تواجه المتعاملين الاقتصاديين خلال عمليات التصدير خصوصا تلك المتعلقة بالإجراءات الجمركية و العراقيل اللوجيستية التي يواجهها المصدرون.
- معالجة العراقيل التي تواجه المصدرين .
- متابعة عملية التصدير و إحصائها.

المادة 04 : تجتمع اللجنة دوريا خلال الأسبوع الأول من كل شهر لدراسة مختلف المسائل المتعلقة بالتصدير.

المادة 05 : تتولى أمانة اللجنة المديرية الولائية للتجارة .

المادة 06: يكلف السادة: الأمين العام للولاية، مدير التنظيم والشؤون العامة ،مدير التجارة، مدير المصالح الفلاحية، مدير الأشغال العمومية، مدير السياحة و الصناعات التقليدية و العمل العائلي، مدير الطاقة و المناجم، مدير الضرائب ، قائد مجموعة الإقليمية للدرك الوطني، ورئيس أمن الولاية ، كل فيما يخصه بتنفيذ هذا القرار الذي ينشر في نشرة القرارات الإدارية للولاية.

### خلاصة الفصل:

تُظهر استراتيجية مديرية التجارة بولاية غرداية التزامها الواضح بتعزيز قدرة المؤسسات المصدرة على النفاذ إلى الأسواق الخارجية وتحقيق النجاح في التجارة الدولية. وتُقدم المديرية مجموعة واسعة من الخدمات والدعم للمصدرين لتحسين بيئة الأعمال وجذب الاستثمارات الأجنبية.



## الخاتمة

استراتيجية مديرية التجارة في مرافقة المؤسسات المصدرة تعكس التزاماً قوياً بتعزيز القدرة التنافسية للشركات وتوسيع آفاقها في السوق العالمية. من خلال تقديم الدعم والموارد وتوجيه الإرشاد، تعمل المديرية على تمكين هذه المؤسسات للنجاح في بيئة الأعمال الدولية المتنوعة والمتطورة.

من خلال تقديم الدورات التدريبية وورش العمل، تسعى المديرية إلى تطوير مهارات العمال والمديرين في المؤسسات المصدرة، مما يعزز قدرتهم على التعامل مع التحديات والفرص الناشئة في الأسواق الخارجية. كما توفر المشورة الخبرة والدعم الفني، لضمان أن تكون استراتيجيات التصدير للشركات متكاملة وموجهة بشكل فعال نحو تحقيق النجاح.

بفهمها العميق للتطورات الاقتصادية والتجارية العالمية، تعمل مديرية التجارة على تقديم البيانات والتحليلات اللازمة، لمساعدة المؤسسات المصدرة على اتخاذ قرارات مستنيرة وتحديد الفرص الجديدة للتوسع والنمو. بهذه الجهود المستمرة والمتكاملة، تشكل مديرية التجارة شريكاً قوياً وموثوقاً للمؤسسات المصدرة، مما يساهم في تعزيز الاقتصاد المحلي وزيادة التواجد الدولي للشركات وتحقيق رؤية مستقبلية للازدهار والتنمية المستدامة. ويمكن اختبار صحة الفرضيات و عرض مختلف التوصيات والاقتراحات على النحو التالي :

### اختبار صحة الفرضيات :

• الفرضية 1: تهدف استراتيجية مديرية التجارة بولاية غرداية إلى تعزيز قدرة المؤسسات المصدرة على النفاذ إلى الأسواق الخارجية وتحقيق النجاح في التجارة الدولية.

فرضية صحيحة: تُظهر العديد من المبادرات التي اتخذتها مديرية التجارة التزامها بتعزيز قدرة المؤسسات المصدرة على النفاذ إلى الأسواق الخارجية. وتشمل هذه المبادرات:

☞ توفر هذه المعارض للمؤسسات المصدرة فرصة لعرض منتجاتها وخدماتها على مشتريين عالميين.

☞ تُتيح هذه البعثات للمؤسسات المصدرة لقاء المشتريين المحتملين في بلدان أخرى.

☞ توفر مديرية التجارة معلومات حول متطلبات الدخول إلى الأسواق، والاتجاهات السائدة، والفرص المتاحة.

☞ تقدم مديرية التجارة المساعدة في مجالات مثل التخليص الجمركي والشحن والتأمين.

• الفرضية 2: تسعى مديرية التجارة إلى تحسين بيئة الأعمال للمؤسسات المصدرة في ولاية غرداية من خلال تقديم مختلف الخدمات والدعم اللازم.

فرضية صحيحة: تُقدم مديرية التجارة مجموعة واسعة من الخدمات للمؤسسات المصدرة، بما في ذلك:

☞ تقدم مديرية التجارة المشورة والتوجيه حول مختلف جوانب التصدير، بما في ذلك متطلبات الامتثال، والتسويق، وتمويل الصادرات.

☞ تعمل مديرية التجارة مع المؤسسات المالية لتسهيل حصول المؤسسات المصدرة على التمويل اللازم لعملياتها.

تقدم مديرية التجارة فرصًا تدريبية للمؤسسات المصدرة حول مواضيع مثل التسويق الدولي وإدارة سلسلة التوريد.

تقدم مديرية التجارة المساعدة في حل النزاعات التجارية بين المصدرين والمشتريين الدوليين.

### اقتراحات وتوصيات:

يجب على مديرية التجارة توفير معلومات شاملة ودقيقة حول الفرص التجارية الدولية ومتطلبات الدخول إلى الأسواق الخارجية. يمكن تحقيق ذلك من خلال إنشاء بوابة معلومات إلكترونية أو من خلال نشر كتيبات إرشادية وتنظيم ورش عمل توعوية .

يجب على مديرية التجارة تقديم الدعم الفني للمؤسسات المصدرة في مجالات مثل الاستراتيجيات التسويقية، وتطوير المنتجات، وإجراءات التصدير، والامتثال للقوانين واللوائح. يمكن تحقيق ذلك من خلال توفير خبراء متخصصين أو من خلال تنظيم برامج تدريبية .

يجب على مديرية التجارة دعم جهود الترويج للمنتجات الجزائرية في الأسواق الخارجية. يمكن تحقيق ذلك من خلال المشاركة في المعارض التجارية الدولية، ودعم الحملات الإعلانية، وتنظيم بعثات تجارية .

يجب على مديرية التجارة العمل مع المؤسسات المالية لتوفير خطوط تمويلية ميسورة التكلفة للمؤسسات المصدرة. يمكن تحقيق ذلك من خلال إنشاء برامج ضمان ائتماني أو من خلال توفير حوافز ضريبية .

يجب على مديرية التجارة دعم جهود بناء قدرات المؤسسات المصدرة في مجالات مثل إدارة الأعمال، واللغة، والثقافة. يمكن تحقيق ذلك من خلال برامج تدريبية وبرامج تبادل تجاري .

يجب على مديرية التجارة تعزيز التعاون بين القطاعين العام والخاص من أجل دعم المؤسسات المصدرة. يمكن تحقيق ذلك من خلال إنشاء مجالس استشارية أو من خلال تنظيم فعاليات مشتركة.



## قائمة المصادر والمراجع

أولا : المراجع باللغة العربية :

القوانين والمراسيم :

- مرسوم تنفيذي رقم 419/03 المؤرخ في 2003/11/05.
- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد 2011/04 ، المادة 03 .
- من مصادر المديرية ، مرسوم تنفيذي ، رقم 409/03 مؤرخ في 2003/11/05.

الكتب :

- عبد الرحمن بن محمد العبدلي ، المؤسسات المصدرة: التنظيم والاستراتيجيات والتسويق الدولي، دار الجامعة، المملكة العربية السعودية، 2020.
  - بوبكر خيرة، عوامل نجاح المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية المصدرة"، مجلة "البحث العلمي"، جامعة الجزائر 3، 2016.
  - نور الدين مزياني، التحديات التي تواجهها المؤسسات المصدرة الجزائرية في الأسواق الدولية، مجلة العلوم الاقتصادية، جامعة وهران 2، الجزائر، 2015.
  - محمد بن يحيى، استراتيجيات التسويق الدولي للمؤسسات المصدرة الجزائرية في ظل العولمة، مجلة المعرفة، جامعة الجزائر 1، الجزائر، 2013.
  - طاهر محسن الغالي وصالح مهدي العامري ، إدارة وأعمال ، ط1، 2014 ، أردن ، دار وائل للنشر والتوزيع ، ص 93
  - علي عباس ، إدارة أعمال الدولية ، دار المسيرة للنشر والتوزيع ، عمان ، اردن ، ط1 ، 2009 ، ص 162
- مذكرات :
- عبد القادر بن أحمد، التحديات التي تواجه المؤسسات المصدرة الجزائرية في الأسواق الأوروبية: دراسة حالة قطاع المواد الغذائية"، جامعة قسنطينة 2، 2021.

