

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Mohamed KHIDHER -Biskra
Faculté des Sciences Economiques,
Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences commerciales



جامعة محمد خيضر-بسكرة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التجارية

الموضوع

اهمية الخدمات اللوجستية في ترقية الصادرات الجزائرية
دراسة حالة مؤسسة _نפטال_

مذكرة تخرج ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في التجارة الدولية
تخصص: مالية وتجارة دولية

الأستاذ المشرف:

محبوب مراد

إعداد الطالب(ة):

مهني ناريمان

لجنة المناقشة

الرقم	أعضاء اللجنة	الرتبة	الصّفة	مؤسسة الانتماء
1	خوني رابح	أستاذ	رئيسا	جامعة بسكرة
2	محبوب مراد	أستاذ	مشرفا	جامعة بسكرة
3	عمران كريمة	أستاذ محاضر أ	ممتحنا	جامعة بسكرة

السنة الجامعية: 2023/2022

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Mohamed KHIDHER -Biskra
Faculté des Sciences Economiques,
Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences commerciales



جامعة محمد خيضر-بسكرة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التجارية

الموضوع

اهمية الخدمات اللوجستية في ترقية الصادرات الجزائرية
دراسة حالة مؤسسة _نפטال_

مذكرة تخرج ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في التجارة الدولية
تخصص: مالية وتجارة دولية

الأستاذ المشرف:

محبوب مراد

إعداد الطالب(ة):

مهني ناريمان

لجنة المناقشة

الرقم	أعضاء اللجنة	الرتبة	الصّفة	مؤسسة الانتماء
1	خوني رابح	أستاذ	رئيسا	جامعة بسكرة
2	محبوب مراد	أستاذ	مشرفا	جامعة بسكرة
3	عمران كريمة	أستاذ محاضر أ	ممتحنا	جامعة بسكرة

السنة الجامعية: 2023/2022

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ





شكر وعرافان

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله، أما بعد اتقدم بجزيل
الشكر والتقدير والامتنان للدكتور مراد محبوب على مجهوداته
ونصائحه وعلى صبره معي أثناء إنجاز هذه المذكرة.
كما أتقدم بجزيل الشكر المسبق للجنة المناقشة وعلى ما سيقدمونه
من نصائح وتوجيهات والتي تجعل من العمل متقن.
وكل الشكر إلى أساتذة قسم العلوم التجارية على سندهم
وتشجيعهم طيلة مشواري الدراسي.

إهداء

أهدي ثمرة هذا الجهد:

إلى من ربتني وأنارت دربي وأعانتني بالصلوات والدعوات إلى أعلى إنسانة في هذا الوجود "أمي"
الحبيبة.

إلى من عمل بكد وعلمي معنى الكفاح وأوصلني إلى ما أنا عليه "أبي" الكريم أدامه الله لي سند في
الحياة.

إلى شموع حاضري ومستقبلي أخي وأخواتي "وسيم، سامية، حنين، دلال، ملاك ولين".

إلى كافة الأهل والأقارب والأحباب.

إلى كافة صديقاتي خاصة "ليندة ودنيا" وكل زملائي في قسم العلوم التجارية.

إلى كل من ساندني بكلمة طيبة.

إليكم جميعا أهدي ثمرة هذا الجهد العلمي، وأسأل الله أن يجعله نبراسا لكل طالب علم.

الملخص

تعتبر الخدمات اللوجستية من أهم العناصر المؤثرة في التجارة الدولية، فهي مصطلح يشمل العديد من الأنشطة التي تؤثر على أداء الصادرات، وتباين حالة هذه الخدمات بين دول العالم، مما ينعكس على قوتها الاقتصادية وتأثيرها في باقي الدول. وحاولنا من بحثنا هذا الإجابة على السؤال الأساسي والمتمثل في " ما هو دور الخدمات اللوجستية في ترقية الصادرات الجزائرية؟"، حسب الدراسة الوصفية للخدمات اللوجستية الجزائرية وبيانات الصادرات مع التطرق الى بعض تجارب دولية في المجال اللوجستي، حيث توصلنا من خلال الدراسة أنه توجد علاقة بين الصادرات والخدمات اللوجستية وأهمية نجاح هذه الأخيرة في ترقية الصادرات، وجب توفر بني تحتية متطورة وإمكانيات بشرية لديها الخبرة الكافية، مع الأخذ بعين الاعتبار الجانب التقني والتكنولوجيا الحديثة في مجال تطوير هذه الخدمات وبما تتم دفع عجلة اقتصادية من خلال زيادة التبادل التجاري.

الكلمات المفتاحية: الخدمات اللوجستية، ترقية الصادرات، نפטال.

Summary:

Logistics services are considered one of the most important elements affecting international trade, as it is a term that includes many activities that affect the performance of exports, and the status of these services varies between countries of the world, which is reflected in their economic strength and impact on the rest of the countries. Through our research, we tried to answer the main question represented in "What is the role of logistics services in promoting Algerian exports?", According to the descriptive study of Algerian logistics services and export data, with reference to some international experiences in the field of logistics In the field of developing these services and having an economic wheel through trade exchange.

Keywords: logistics services, exports promotion, Naftal

فهرس المحتويات

الصفحة	المحتويات
/	شكر وعرافان
/	اهداء
/	ملخص
I	فهرس المحتويات
II	فهرس الجداول
III	فهرس الأشكال
ب-د	مقدمة عامة
الفصل الاول: الإطار النظري الخدمات اللوجستية	
2	تمهيد
3	المبحث الأول: ماهية الخدمات اللوجستية
3	المطلب الأول: مفهوم الخدمات اللوجستية وأنواعها
7	المطلب الثاني: أهمية الخدمات اللوجستية وأهدافها
10	المطلب الثالث: مؤشرات الخدمات اللوجستية
11	المبحث الثاني: الخدمات اللوجستية وسلاسل الإمداد والنقل
11	المطلب الأول: سلاسل الإمداد
12	المطلب الثاني: النقل
13	المطلب الثالث: اتجاهات حديثة للخدمات اللوجستية
15	المبحث الثالث: رقمنة الخدمات اللوجستية
15	المطلب الأول: مفهوم الرقمنة ومؤشراتها
16	المطلب الثاني: مظاهر رقمنة الخدمات اللوجستية
17	المطلب الثالث: تجارب دولية في مجال رقمنة خدمات النقل والشحن
21	خلاصة الفصل
الفصل الثاني: علاقة الخدمات اللوجستية وترقية الصادرات	
23	تمهيد
24	المبحث الأول: ماهية التصدير
24	المطلب الأول: مفهوم التصدير ودوافعه
26	المطلب الثاني: المشكلات التي تواجه عملية التصدير
28	المطلب الثالث: أنواع الصادرات وأهميتها

الفهرس

29	المبحث الثاني: مؤشرات وآليات تنمية الصادرات
29	المطلب الأول: مؤشرات الصادرات
31	المطلب الثاني: آليات تنمية الصادرات
32	المطلب الثالث: تجارب دولية في تنمية الصادرات
36	المبحث الثالث: تأثير الخدمات اللوجستية في ترقية الصادرات
36	المطلب الأول: تأثير البنية التحتية للخدمات اللوجستية
37	المطلب الثاني: تأثير النقل البحري
39	المطلب الثالث: تأثير الخدمات التقنية
40	خلاصة الفصل
الفصل الثالث: الخدمات اللوجستية في مؤسسة نفعال	
42	تمهيد
43	المبحث الأول: تقديم بمؤسسة نفعال
43	المطلب الأول: نشأة مؤسسة نفعال
44	المطلب الثاني: مهام وأهداف مؤسسة نفعال
46	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لمؤسسة نفعال
47	المطلب الرابع: منتجات مؤسسة نفعال
48	المبحث الثاني: اللوجستيك والتصدير لدى مؤسسة نفعال
48	المطلب الأول: البنية التحتية لمؤسسة نفعال
50	المطلب الثاني: أهمية النقل في نفعال
51	المطلب الثالث: الخدمات التقنية لمؤسسة نفعال
52	المطلب الرابع: التصدير في مؤسسة نفعال
52	خلاصة الفصل
54	الخاتمة
57	قائمة المصادر والمراجع

قائمة الجداول

صفحة	اسم الجدول	رقم الجدول
25	فرق بين التصدير المحلي وإعادة تصدير	1

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
44	هيكمل التنظيمي للمديرية	1



مقدمة

مقدمة:

يوجد العديد من المحاور والنقاط المحيطة بعملية المبادلات التجارية الدولية حيث أن قيامها يتضمن الانضباط المستحق، وتعتبر الخدمات اللوجستية أكبر معبر عن العمليات المساعدة للتجارة الدولية وتؤثر عليها بشكل كبير كما تعمل الجهات الإدارية على تأمين الخدمات اللوجستية بأفضل الوسائل المتاحة لضمان سير العمليات وعدم وجود قطاع اللوجستيات الفعال يعوق الصادرات حيث أن هذه الخدمات اللوجستية مصطلح يشمل العديد من الأنشطة التي تؤثر على أداء الصادرات.

وتباين حالة الخدمات اللوجستية بين دول العالم، منها المتقدم في مؤشر الأداء اللوجستي التي تشمل الدول المتقدمة، وهناك دول تحتل مراكز متوسطة ومتدنية في الأداء اللوجستي.

1. طرح الإشكالية:

تتمثل اشكالية البحث فيما هو دور الخدمات اللوجستية في ترقية الصادرات الجزائرية، وسوف نعالجها من خلال طرح التساؤل الرئيسي التالي:

ما هو دور الخدمات اللوجستية في ترقية الصادرات الجزائرية؟
وفي ضوء هذه الإشكالية يمكن طرح الأسئلة الفرعية التالية:

- أ. ما المقصود بالخدمات اللوجستية وما أهميتها؟
- ب. ماهي انواع الصادرات وكيف يمكن تنميتها؟
- ت. كيف تأثر الخدمات اللوجستية على الصادرات؟

2. الدراسات السابقة.

هناك العديد من الدراسات العربية والأجنبية التي مست موضوع بحثنا، وسوف نحاول تسليط الضوء على بعضها من الأقدم إلى الأحدث كما يلي:

- أ. دراسة رصاع حياة رسالة لاستكمال متطلبات نيل درجة الدكتوراه تحت عنوان دور اللوجستيات في تطوير الموانئ البحرية 2018/2019 حيث تطرقت الباحثة إلى دراسة أهمية النقل البحري وكذا معرفة الأنشطة اللوجستية في سلاسل الإمداد ، وقامت الباحثة بدراسة مقارنة بين ميناء روتردام وميناء وهران وهدفت دراستها إلى معرفة دور العمليات اللوجستية في تطوير الموانئ وإبراز أهمية الخدمات اللوجستية في تحقيق الميزة التنافسية وتوصلت في دراستها إلى أن الميناء يعاني من ضعف البنية الفوقية من حيث قلة المعدات وضعف في البنية التحتية وعملية التفتيش للحاويات تتم بالطرق التقليدية.
- ب. دراسة لريمي وبوشول 2020 تحت عنوان دور الأداء اللوجستي في تأثير الصادرات على النمو الاقتصادي دراسة قياسية لدول الميناء خلال الفترة (2010.2017) هدفت هذه الدراسة إلى التعرف على دور الأداء اللوجستي في تأثير الصادرات على النمو الاقتصادي باستخدام نماذج Data /panel ، وتوصلت إلى أن مؤشر الأداء اللوجستي له دور عكسي في تعزيز إسهام الصادرات على النمو الاقتصادي.

ت. دراسة بوشول، ريمي، حميداتو 2020 تحت عنوان دور الخدمات اللوجستية في تعزيز التجارة البينية العربية دراسة تجريبية باستخدام نموذج الجاذبية وهدف الباحثون إلى تحليل العلاقة بين الخدمات اللوجستية والصادرات مع معرفة دور الخدمات اللوجستية في تنمية التجارة البينية العربية باستخدام نموذج Gravity Model وتوصلت النتائج إلى وجود علاقة بين الأداء اللوجستي والصادرات التابعة للدولة العربية والزيادة في مؤشر أداء الخدمات اللوجستية الكلي بنسبة 10٪. ينتج عنها زيادة في الصادرات بنسبة 27٪.

ث. دراسة لطبعلي، بن عايشة، لكحل تحت عنوان دور الخدمات اللوجستية في ترقية الصادرات دراسة حالة الامارات العربية المتحدة (2021/2020) هدفت إلى معرفة دور الخدمات اللوجستية في ترقية الصادرات الإماراتية من خلال الدراسة التحليلية المتوفرة على بيانات ومعلومات للصادرات والخدمات اللوجستية للإمارات، حيث توصل الباحثون إلى أن الإدارة اللوجستية لها دور كبير تحقيق جودة التصدير وأن الاستراتيجية اللوجستية تعتبر وسيلة لرفع الأداء وزيادة القدرة على التنافسية وتحقيق جودة التصدير.

3. فرضيات البحث.

بغرض الإجابة على إشكالية الدراسة قمنا بصياغة الفرضيات التالية:

- أ. تساعد الخدمات اللوجستية على تخفيض التكاليف التصدير.
- ب. تعمل الخدمات اللوجستية على ضمان انتقال الصادرات إلى الأسواق المستهدفة وفقا للظروف الملائمة.
- ت. تعمل مؤسسة نفضال على تبني سلسلة الخدمات اللوجستية كأداة لترقية الصادرات.

4. منهج الدراسة.

يعرف المنهج الوصفي التحليلي بأنه أحد أشكال التحليل والتفسير العلمي المنظم لوصف ظاهرة أو مشكلة محددة، وتصويرها كميًا عن طريق جمع البيانات والمعلومات المقننة عن الظاهرة أو المشكلة، وتصنيفها وتحليلها وإخضاعها للدراسة الدقيقة، وقد تم استخدام هذا المنهج لوصف الخدمات اللوجستية والصادرات مع تحليل أثر هذه الخدمات في تنمية وترقية صادرات الدولة الجزائرية، وإظهار الأوضاع التي تؤثر على الأداء اللوجستي وكذلك أداء الصادرات في الجزائر.

5. أهمية الموضوع.

تكمن أهمية الموضوع في النقاط التالية:

- أ. معرفة الترابط بين الخدمات اللوجستية والصادرات.
- ب. أهمية دور الخدمات اللوجستية لترقية الصادرات.
- ت. إبراز الآثار الإيجابية للخدمات اللوجستية على الصادرات الجزائرية.

6. أسباب اختيار الموضوع.

يرجع اختيار هذا الموضوع إلى عدة أسباب أهمها:

- أ. ارتباط موضوع البحث بتخصص الباحث.
- ب. محاولة ربط الجانب النظري بالجانب العملي.
- ت. معرفة دور الخدمات اللوجستية في ترقية الصادرات.
- ث. اظهار أهمية الخدمات اللوجستية في تحقيق النمو الاقتصادي.

صعوبات الدراسة

- أ. عدم الحصول على المعلومات من المؤسسة المستقبلية.
- ب. قلة المراجع في مكتبة الكلية.

8. هيكل البحث

يقسم البحث إلى مقدمة وخاتمة وثلاث فصول، في الفصل الاول جاء بعنوان الإطار النظري للخدمات اللوجستية وتم التطرق فيه ثلاث مباحث المبحث الأول بعنوان ماهية الخدمات اللوجستية والمبحث الثاني بعنوان الخدمات اللوجستية وسلاسل الإمداد والنقل والمبحث الثالث تحت عنوان رقمنة الخدمات اللوجستية.

أما بالنسبة للفصل الثاني جاء بعنوان العلاقة بين الخدمات اللوجستية وترقية الصادرات تم تقسيمه إلى ثلاث مباحث أيضا بالنسبة للمبحث الاول بعنوان ماهية التصدير والمبحث الثاني بعنوان مؤشرات وآليات تنمية الصادرات والمبحث الثالث تحت عنوان تأثير الخدمات اللوجستية في تنمية الصادرات.



الفصل الاول

الإطار المفاهيمي للخدمات اللوجستية

تمهيد

بعد الحرب العالمية الثانية سعى العديد من المهتمين والباحثين في العلوم الادارية الى محاولة تطبيق اللوجستيك في المجال الاداري الاقتصادي وذلك نظرا للدور يلعبه الذي للوجستيك، وكانت الولايات المتحدة الامريكية واوروبا السبابة لذلك، كما ساعدت عدة عوامل على ظهوره في العديد من المؤسسات من بينها: الاهتمام بمستويات الخدمة المقدمة له، تغير نمط الاستهلاك، العولمة الاقتصادية وثورة تكنولوجيا المعلومات.

ان الخدمات اللوجستية تحتاج الى التخطيط الجيد والتنظيم المحكم لتأتي من بعدها عملية الرقابة على مخرجات العملية اللوجستية، وكل هذا جعل منه ادارة مهمة في هياكل كبرى وشركات عالمية.

سيتم في هذا الفصل عرض الإطار النظري للخدمات اللوجستية، من خلال ثلاث مباحث:

المبحث الاول: ماهية الخدمات اللوجستية

المبحث الثاني: الخدمات اللوجستية وسلاسل الامداد والنقل

المبحث الثالث: رقمنة الخدمات اللوجستية

المبحث الأول: ماهية الخدمات اللوجستية

سوف نتطرق في هذا المبحث الى اعطاء بعض التعاريف للخدمات اللوجستية ونذكر كيف تطور اللوجستيك وظهار انواعه، مع ابراز اهميته واهدافه ثم نوضح مؤشراتنا.

المطلب الاول: مفهوم الخدمات اللوجستية وانواعها

الفرع الأول : مفهوم الخدمات اللوجستية وتطورها

يعود مفهوم اللوجستيك إلى العصر اليوناني حيث اخذ هذا المصطلح من الكلمة اليونانية logos ويعني النقل. واستعمل هذا المصطلح في مفردات القوات المسلحة لتزويد القوات والتنظيم وإدارة الجبهات العسكرية في الجيش، ومرافق التخزين للمواد الغذائية والتخطيط لخرائط الطرق. وبعد الحرب العالمية الثانية أدخلت الولايات المتحدة الأمريكية المصطلح في الاقتصاد وأتاحته للشركات الصناعية. (الامين، 2019، صفحة 522)

حيث ان مفهوم اللوجستيات يمكن تتبعه وتأصيله عندما من خلال تصفح السجلات التاريخية منذ العصور القديمة وذلك فيما يلي.

أولاً: في المجال الديني

إن اللوجستيات بمفاهيمها الحديثة لها امتداد منذ عصور قديمة اقترنت بالرسائل النبوية حيث كان لهذه الأخيرة الأثر البالغ على الحياة البشرية نجد ذلك في قصة سيدنا نوح عليه السلام والسفينة من إنقاذ للبشرية من طوفان عظيم تنبأ به سيدنا نوح عليه السلام فارتكن ومن معه لصناعة السفينة التي أمره بما المولى عز وجل وتمثل اللوجستيات في أخذ زوجين من كل حيوان من خطر الطوفان وقام بتنظيم وجمع ونقل المواد وتوفير الماء والغذاء والتهوية والتدفئة والتخلص من النفايات والصيانة خلال الفترة التي قضاها مع قومه في السفينة وكل من معه من مخلوقات. وهو الأمر نفسه ما حدث لسيدنا يوسف في ، مع فرعون مصر عند تفسيره لرؤيا الملك التي رأى فيها كما قال المولى عز وجل في محكم تنزيله ، وقال الملك إني أرى سبع بقرات سمان يأكلهن عجاف سنبلات خضر وآخر يابسات يا أيها الملا أفتوني في رؤياي إن كنتم للرؤيا تعبرون « فهاته الرؤيا التي أزعجت الملك وأمر بإعطاء تفسير لهذا الأمر وإنقراض شعب مصر من سنوات العجاف هنا يكمن العمل اللوجستي في الطريقة التنظيمية والحكمة التي أشرف عليها سيدنا يوسف في كيفية زرع المحاصيل حتى تؤتي أعلى مستويات إنتاجية وطريقة تجميعها وتخزينها (أن تبقى الحبوب في السنابل حتى لا تأكلها الحشرات) في المستودعات ببناء مخازن مركزية، وتوزيعها من خلال تخزين خمس المحاصيل في سنوات الوفرة وتوزيعها في سنوات المجاعة. وكذلك الأمر بالنسبة لطريقة بناء الأهرامات.

ثانيا: في المجال العسكري

في القرن الرابع قبل الميلاد قام H. Nikolo poulou بتنظيم المؤونة والإمدادات قبل تحرك جيشه بتوفير شاحنات الطعام، أما الإسكندر الأكبر فأمر بحرق هذه الشاحنات قبل انطلاق رحلته نحو آسيا لكي لا تعيق تحركات جيشه، أما الروماني خوليو قيصر استعمل وظيفة logista لتنظيم التخييمات الليلية ووضع مخازن في المدن للاهتمام بتحركات الفيالق الرومانية.

ومن (865م-912م) استخدم القيصر البيزنطي ليونتوس السادس مفهوم اللوجستية حينما كتب إلى جيوشه (إن الأمر مسألة لوجستية) قاصدا بذلك أن يعسكر الجيش، وأن يسلمح ويرتب وفقا للغرض المطلوب منه، وإن توفر كافة الاحتياطات، وفي أوانها، وبكم كافي مع التحقيق الدقيق، والملائم للواقع لكل حركة من حركات الحملة العسكرية وفي القرن 17م بفرنسا عام 1670 " اقترح أحد مستشاري الملك لويس الرابع عشر حلا للمشاكل الإدارية المتزايدة التي ظهرت للجيش في هذه العصور، وكان الاقتراح بعمل رتبة وتسمى مارشال جنرال دولوجي Marechal general delogis وكانت مسؤولياته عبارة عن التخطيط، اختيار المواقع، تنظيم التنقلات والإمداد.

وفي القرن 19 وبالضبط عام 1806 قام نابليون بإنشاء مجموعة عسكرية إدارية لتموين جيشه وتتكون من الخبازين، الحرفين، الجزارين.

- أما في عام 1836 فعرفت اللوجستيات بفن تحريك الجيوش حيث تم تقسيم الجيش إلى خمسة قطاعات (الاستراتيجي، التكتيكي، اللوجستي، المهندسي، التكتيكات الصغيرة)
- وفي عام 1837 كتب القائد العسكري السويسري أنطوان هنري جوميني كتاب بعنوان (مشروع فن الحرب) وذكر أن اللوجستيات تعود إلى وظائف عسكرية خاصة بكيفية إمداد الجيش بالمؤن والذخيرة والعتاد بالشكل الصحيح ولقي هذا الكتاب اهتمام كبير في م أ على عكس أوروبا وترجم إلى الإنجليزية عام 1862.
- وفي القرن 20 وبالذات عام 1905 تم استعمالها في الجيش الفرنسي لتأمين وصول المؤونة والذخائر في الوقت المناسب وبأحسن طريقة، ثم أعيد استعمالها بكثافة في الحرب العالمية الثانية من الحلفاء إذ كانت إحدى أسباب انتصار جيوشها والجيش الأمريكي.
- ومن بين العوامل التي أدت إلى تحقيق النصر لمصر في حرب أكتوبر 1973 تطبيق اللوجستيات في تحريك القوات وإدارة الحرب . وحتى في وقتنا الحاضر لا يزال مصطلح اللوجستيات يستعمل بشكل مكثف في المجال العسكري أو في أي تطبيقات تقوم بها القوات المسلحة. (حياة، 2019، صفحة من 22 إلى 24)

ثالثا: في مجال الرياضيات

كلمة اللوجستيك استخدمت لأول مرة في عام 1614 للدلالة على الأمور المتعلقة بالاستنباط العقلي، ثم استخدمت في عام 1656 للدلالة على فن العمليات الأولية للحسابات الرياضية، وقد أخذت هذه العمليات في التطور حتى عام 1727، حيث شملت اللوغارتمات، المنحنيات، الحسابات الفلكية، المعدلات والكسور كما نجد في الاقتصاد الرياضي نموذجا رياضيا

يسمى Model Logit، ويرى واضعه أن اسم هذه المعادلة وهو Logit مستمد من كلمة Logistics. (العجال و عبدالله، 2021، صفحة 12)

رابعاً: في المجال الزراعي

هناك من الكتاب من يرى أن اللوجستيات أمر معروف منذ عام 1901 " حيث أجريت دراسة حول التكاليف والعوامل التي تؤثر في توزيع منتجات المزارع في و م أ.

أي ظهرت في مجال توزيع الإنتاج الزراعي بهدف دعم استراتيجية الإنتاج الزراعي لتحقيق المنافع الزمانية والمكانية للإنتاج الزراعي. حيث قام العديد من العلماء بتحديد العناصر المؤثرة في عملية توزيع المنتجات الزراعية في و.م.أ كفيد إي كلارك، والذي لفت انتباه القائمين على الأمر بأهمية ودور وظيفة اللوجستيات واستخدامها في التسويق.

خامساً: في مجال الإدارة والاقتصاد (الأعمال)

وبعد انتهاء الحرب العالمية الثانية تم سحب هذا المصطلح العسكري في الأصل الذي كان السبب الرئيسي في فشل ونجاح العديد من المعارك إلى مجال الاقتصاد وإدارة الأعمال وتم تسميته Logistics Business ومنه علم إدارة اللوجستيات يعتبر من المجالات الحديثة في العلوم الإدارية، " وذلك لقدرته على مساعدة المنظمات في مواجهة التحديات سواء في بيئة عملها الداخلية من خلال ضرورة الاستخدام الأمثل والكفاء للموارد والإمكانيات المتاحة، وأيضاً بيئة عملها الخارجية والمتمثلة في ضغوط المنافسة في الأسواق ومواجهة نتائج العولمة وأصبح اللوجستيون العسكريون المتقاعدون عن المهنة العسكرية هم الممثلين للوجستيات الشركة بهدف نقل الخبرات المكتسبة في هذا المجال العسكري إلى تلك المجالات الصناعية والتجارية، بالإضافة إلى الباحثين في مجال العلوم الإدارية مثل Heskett في و.م.أ و Colin وغيره في فرنسا حيث تم تطبيقها فعلياً في و.م.أ. و أوربا في الثمانينات.

فبالرغم من اختلاف الأهداف والغايات بين الفكر اللوجستي العسكري والاقتصادي إلا أن المشاكل الأساسية هي نفسها. وهناك عدد من الكتابات تحدثت عن دور اللوجستيات في "النظام الفرعي للتوزيع المادي مع تطبيق الأساليب الرياضية وفي سنة 1972 صدر كتاب KOLB. F تحت عنوان

La Logistique: Approvisionnement, Distribution, Production

حيث يقترح نهجاً لمختلف تقنيات إدارة المخزون والتنبؤ بما، وتصميم شبكات التوزيع المادي إذ يمثل هذا الكتاب بلورة للتفكير اللوجستي الفرنسي. (محمد، 2020، صفحة 22 صفحة 23)

وقد برزت اللوجستية حقاً في الإدارة سنة 1977 في أعمال James L Haskett بروفيسور في جامعة هارفرد و قد اعطى تعريفه الأول للوجستية بأنها هي كل الأنشطة التي تضمن تدفق السلع، و تنسيق الموارد و الأسواق لتحقيق مستوى جيد للخدمة وبأقل تكلفة ممكنة.

كما يعرفه مجلس إدارة الأعمال اللوجستية بالولايات المتحدة الأمريكية عام 1962 على أنه تلك العملية الخاصة بتخطيط و تنفيذ و رقابة التدفق و التخزين الكفاء و الفعال للمواد الخام و السلع النهائية و المعلومات ذات العلاقة و ذلك من مكان الإنتاج الى مكان الاستهلاك بغرض تحقيق متطلبات و العملاء" (حشروف فاطمة زهراء، 2017، صفحة 164)

اللوجستيات من الناحية الاجتماعية: هي علم وفن إدارة الأنشطة الفنية المهمة بتصميم وتخطيط وتوريد الموارد اللازمة لدعم الأهداف الإنسانية والعمليات اللازمة لتحقيقها. (خشبة، 2013، صفحة 27)

اللوجستيات: عبارة عن مجموعة من الأنشطة الداعمة لعملية الإنتاج السلعي، وهي بطبيعتها خدمات، تحتاج عملية إنتاج سلعة ما إلى نشاط نقل المادة الأولية، وبعد إتمام عملية التصنيع فإن السلعة تحتاج إلى تعبئة أولية ثم تعبئة نهائية داخل حاوية ثم نقلها إلى مكان التخزين ومن ثم إلى مراكز التوزيع وفي الأخير تسليمها إلى المستهلك النهائي في المكان والموعد المحدد ومتابعة خدمة ما بعد البيع، ويصاحب مجموعة تلك الأنشطة نشاط هام وهو الاتصال والمعلومات. (فريدة، 2018، صفحة 298)

وباختصار يمكن القول بأن الخدمات اللوجستية تتعلق بعلاج التدفقات وهي عملية توفير السلع والخدمات للعملاء وفقا لمتطلباتهم وحاجاتهم وذلك بأفضل الطرق الممكنة في المكان المعين والوقت المحدد بأقل التكاليف.

حيث ترتبط الخدمة اللوجستية بضمان التوريد الفعلي للمواد الخام والمكونات الفرعية ومتطلبات عملية الإنتاج إلى موقع الإنتاج، ومن ثم ضمان التوزيع الفعلي للمنتج النهائي على المستهلكين أو المستخدمين في السوق المستهدفة، بحيث تشمل ثلاث مراحل، كما هو مبين أدناه:

1. مرحلة التوريد والتوزيع الداخلي: وتشمل خدمات متنوعة وهي مسؤولة عن إدارة ونقل المواد الخام ومستلزمات الإنتاج.
2. مرحلة إدارة المواد: بما في ذلك الخدمات المسؤولة عن إدارة المخزون المتاح من المواد الخام والمنتجات شبه المصنعة عند إنشائها.
3. مرحلة إدارة اللوجستيات: بما في ذلك الخدمة المسؤولة عن العملية النهائية للمنتج النهائي من المؤسسة إلى عميل السوق المستهدف. وبالمثل، يمكن القول إن الخدمات اللوجستية هي أنشطة مسؤولة عن إعداد المنتجات وتوزيعها في السوق المستهدفة على الفور. (طعربي عبد الله، 2021، صفحة 15)

الفرع الثاني: أنواع الخدمات اللوجستية

يتكون اللوجستيات من عدة أنشطة أو خدمات وهي كالتالي:

1. خدمة الزبون: هي طريقة وفلسفة الشركة في خدمة زبائنها ومستوى التكاليف التي سوف تتحملها من أجل الوفاء لطلبات المستهلك.
2. التنبؤ بحجم الطلب المتوقع: وهو تحديد الكميات المتوقع طلبها في فترة زمنية ما من قبل العملاء والخدمات المصاحبة لها، وهذا يؤثر على خطط الشراء والإنتاج والتوزيع للشركة.

3. نشاط النقل: يمثل أحد أهم المكونات الهامة في التوزيع والامداد، وقد تصل كلفته من 35% إلى 65% من كلفة النظام الكلية.
4. نشاط المخزون: على المنظمة توفير مستوى معقول من منتجاتها ومستلزمات إنتاجها للقيام بالعملية الإنتاجية وتلبية طلبات الزبائن لأنه من النادر أن يتم توفير ذلك بصورة فورية للشركة.
5. إدارة المناولة: يشمل إدارة وحركة السلع والمواد الخام للشركة من مستودعاتها إلى مراكز انتاجها أو حركة السلع أثناء التصنيع، ويشمل أيضا حركة السلع من مخازنها إلى الأسواق والزبائن.
6. إدارة المستودعات: يتضمن إدارة المساحات المتوفرة للمستودعات واختيار مواقعها المناسبة والتنظيم الداخلي وتحديد مناطق الشحن والفحص والإنتاج داخلها.
7. التغليف: يضمن انتقال المنتجات والمواد الخام دون تعرضها للتلف أثناء عملية التوزيع والامداد والمناولة والشحن والنقل.
8. احتياجات الإنتاج: يهتم بتوفير مواد ومستلزمات الإنتاج من حيث مواقعها ومصادر توليدها والكميات المطلوبة ووقت الشراء والجودة المناسبة.
9. جدولة وتخطيط للإنتاج وتدفعه للسوق: يتعلق بعملية التوازن بين العملية الإنتاجية والكميات والأنواع المطلوبة من الزبائن من أجل توفيرها في زمان والمكان المناسبين.
10. نظم المعلومات: ينبغي على الشركة التي تحرص على كفاءة التوزيع والإمداد أن تحرص على وجود نظم معلومات تعكس مستوى أداء تلك الأنشطة والتكاليف المرتبطة بها وسرعة توصيل هذه المعلومات.
11. نظم الاتصالات التسويقية: ينبغي على الشركة الحرص على كفاءة التوزيع والامداد بتوفير نظم اتصالات تعكس مستوى أداء تلك الأنشطة والتكاليف المرتبطة بها وسرعة توصيل هذه المعلومات.
12. التصميم العكسي لمنافذ التوزيع والامداد: نظرا لوجود عيوب في المنتجات أو إمكانية تعرضها للتلف أثناء عملية الشحن والنقل والمناولة ومراجعة المبيعات من العملاء التي قد تكون تكاليفها عالية، وجب توفير قنوات عكسية إلى الموردين.
13. تحديد الكلفة لأنشطة التوزيع والامداد: لأن كلفة التوزيع والامداد تصل 25% إلى 30% من تكاليف منتجات الشركة الكلية ، لهذا أدركت الشركات أهمية تحليل كافة عناصر تكاليف الامداد والتوزيع من أجل خفض التكاليف الكلية وتعظيم الأرباح . (الامين، 2019، صفحة 525 صفحة 526)

المطلب الثاني: أهمية الخدمات اللوجستية وأهدافها

الفرع الاول: أهمية الخدمات اللوجستية

تعتبر وظيفته الخدمات اللوجستية من أهم وظائف المنظمات الحديثة لأن قيمة المواد التي تم شراؤها وتخزينها تمثل نسب كبيرة من رأس مال الشركات والمنظمات حيث يتم اعتبار اللوجستيك وسيلة أساسية في تنظيم التدفقات سواء معلوماتية أو عملية (نقل، تخزين، تموين) ، ومنه يمكن استخلاص الأهمية التي تسند إليها الخدمات اللوجستية وهي مهمة وذلك بسبب :

اولا: على مستوى الاقتصاد

تحتل اللوجستيات أهمية كبرى في الاقتصاد من خلال تأثيرها على أدائه ونموه وتطوره، كما لها تأثير مباشر وغير مباشر في خلق الوظائف وتخفيض معدلات البطالة والفقر حيث أشارت بعض الدراسات إلى أن هذا القطاع استطاع أن يستقطب نسبة قد تصل إلى 24% من حجم العمالة الموجودة كما هو الحال في م أ.

وباعتبار نشاط الامداد أحد عناصر الناتج القومي الاجمالي "سيكون له تأثيره الأکید والفعال على متغيرات الاقتصاد القومي بصفة عامة مثل معدلات التضخم، ومعدلات الفائدة، وتكلفة الطاقة والتسهيلات المتاحة، وأيضا المستوى العام لإنتاجية هذا النظام ككل.

فهناك علاقة طردية بين معدل تكلفة اللوجستيات ومعدل التضخم فكلما زاد معدل تكلفة اللوجستيات كلما زاد معدل التضخم والعكس صحيح.

وهناك نقطة حدية للإئناق على اللوجستيات يجب عدم تجاوزها وإلا أصبح العائد من اللوجستيات أقل من تكلفتها.

وتعتبر السياسات الحكومية والإجراءات التجارية عاملا جوهريا في تعزيز ونجاح الأداء اللوجستي للتجارة خاصة فيما يتعلق بالبنية التحتية والخدمات المرتبطة بالتجارة وتسهيل عبورها للحدود. لقد أصبحت اللوجستيات من أساسيات النظام التجاري العالمي، وبالأخص بعد أن شكلت الأساس الذي قامت عليه اتفاقية منظمة التجارة العالمية في بالي بأندونيسيا خلال ديسمبر 2013، والتي أكدت على تسهيل التجارة من خلال المزيد من الشفافية والتناغم في عمليات التخليص الجمركي.

ثانيا: على مستوى الأعمال

إن العملية اللوجستية هامة بالنسبة لجميع أنواع الشركات سواء كانت صناعية، أو تجارية، أو خدمية.

ونجد أن شركات الأعمال لم تظهر أي اهتمام بالمنظومة اللوجستية إلا بعد منتصف الخمسينات عندما بدأت تكلفتها في الارتفاع وعندما تأكدت أن زيادة الأرباح وتدعيم المركز التنافسي لن يتحققا إلا من خلال خفض التكاليف وخدمة العميل وهذا القصور راجع إلى عدة أسباب منها:

تجاهل دور الأنشطة اللوجستية كأحد المصادر التي يمكن الاعتماد عليها في تحقيق أرباح إضافية.

تشتت الأنشطة اللوجستية بين وظائف المؤسسة (الانتاج والتسويق) وبالتالي عدم توافر بيانات بشكل منفصل عن تكلفة هذه الأنشطة اللوجستية لدى الإدارة.

فمن خلال اتساع السوق العالمية لقطاع اللوجستيات تظهر أهميتها، حيث قدر السوق الاجمالي العالمي للوجستيات حسب التقرير الصادر عن Working group on logistics حوالي 320 مليار دولار أمريكي سنويا وينمو بمعدل سنوي ما بين 3-10%. وتستحوذ الو م أ و أوروبا على أكبر حصة في السوق بامتلاكها أكبر أسواق الخدمات اللوجستية وأكثرها نضجا.

وتكمن أهمية اللوجستيات بأنها تخلق المنفعة الزمنية والمكانية للسلعة عند تحويلها الوقت إلى قوة اقتصادية مضافة وبدورها تتحول القيمة الانتاجية المضافة إلى تدفقات من الثروة التي تصب في تقوية مجموعة الميزات التنافسية." (حياة، 2019، صفحة 32
صفحة 33)

الفرع الثاني: اهداف الخدمات اللوجستية

الهدف الأساسي من المنظومة اللوجستية هو التخلص من الفاقد المادي والبشري والزمني للنشاط الاقتصادي من خلال:

1. خفض التكاليف المتعلقة بالوفاء بمستويات خدمة العميل المطلوب تحقيقها مع تعظيم الفائدة للشركة.
2. تحقيق أعلى عائد ممكن من الاستثمار بمرور الوقت من خلال وضع تصميم لمنظومة اللوجستيات.
3. أقل مستوى ممكن من المخزون.
4. السعر المناسب وزيادة الكفاءة.
5. تحقيق الشراء التنافسي.
6. تقديم خدمات نقل رخيصة وسريعة ذات جودة عالية.
7. التجاوب السريع في الانتاج حسب رغبة المستهلك.
8. التواجد الزمني والمكاني للمنتج تبعاً لطلب المستهلك، وهذا ما يسمى بتقديم خدمات التزامن المحكم.
9. الوقت المناسب.
10. الحصول على مزايا تنافسية عن طريق تقديم خدمات أفضل أو أسعار أقل للعملاء.
11. اختيار المورد المناسب ومصدر التوريد المناسب.
12. التوسع الكبير في استخدام اقتصاديات الحجم باستخدام المستحدثات التكنولوجية المتقدمة. (طعيلي عبد الله، 2021،
صفحة 19)
13. تحقيق 05 اصفار التي تتمثل في:

- صفر مخزون: تقليل ما أمكن من المخزون يؤدي إلى تخفيض التكاليف.
- صفر آجال: تقليل الزمن المستغرق في دورة الطلب مما يؤدي إلى خدمة جيدة للعملاء.
- صفر أوراق: عن طريق استخدام التكنولوجيا الحديثة هذا يؤدي إلى تقليص في استخدام الأوراق وكذلك زيادة في سرعة الاستجابة.
- صفر اخطاء: عدم وجود اخطاء في المنتج يعني التخلص من المردودات وبالتالي تحقيق خدمة جيدة للعملاء في المكان الصحيح، والوقت الصحيح، للعميل الصحيح، وبالتكلفة الصحيحة.
- صفر تعطل: يجب أن تكون الصيانة قبل وقوع بعطل وليس عند حدوثه وهذا ما يسمى بالصيانة الوقائية.

(قيراط، 2010، صفحة 14)

وعليه فإن منظومة الخدمات اللوجستية تهدف إلى تحقيق ما يسمى بـ 7Rs ويقصد بها أن يكون:

- المنتج الملائم Right Product
- الكمية الملائمة Right Quantity
- الحالة الجيدة Right Condition
- المكان الملائم Right Place
- الوقت المناسب Right Time
- المستهلك المناسب Right Customer
- التكلفة المناسبة Right Cost (طعبي عبد الله، 2021، صفحة 20)

المطلب الثالث: مؤشرات الخدمات اللوجستية

مؤشر الأداء اللوجستي هو أداة طورها البنك الدولي استنادا إلى دراسة استقصائية عالمية لشركات الشحن العالمية وشركات النقل السريع، يقيس فيها الأداء على طول السلسلة اللوجستية داخل البلد ويسمح بالمقارنة بين 167 دولة، يساعد البلدان على تحديد التحديات والفرص لتحسين أدائهم اللوجستي وتحديد كيفية مشاركته في الأسواق الدولية. قام البنك الدولي بإصدار أول تقرير (الترابط من أجل المنافسة) عن المؤشر العالمي لقياس أداء الخدمات اللوجستية عام 2007، يصدر كل سنتين، يقيم البلدان عبر عدد من المؤشرات تساعد الحكومات على قياس تقدمها مع مرور الوقت ومقارنة ذلك مع بلدان مماثلة، إذ يأخذ بعين الاعتبار عوامل مثل: استخدام القدرات والمهارات اللوجستية، ونوعية البنية التحتية ذات الصلة بالتجارة، وسعر الشحنات الدولية، وتواتر وصول الشحنات إلى وجهاتها في الوقت المناسب. (فريدة، 2018، صفحة 302)

حيث يتألف مؤشر الخدمات اللوجستية من ستة عناصر اساسية وهي كالتالي :

1. الجمارك: كفاءة التخليص الجمركي على الحدود (الإجراءات الجمركية: معالجة البيانات الجمركية عبر الإنترنت، وضرورة استخدام مخلص جمركي معتمد في عملية التخليص، واختيار مكان التخليص النهائي، والإفراج عن البضائع بتعهد بانتظار إتمام المستندات المطلوبة للتخليص، وإخضاع الواردات للمعاينة، أو لعدة معاينات). ويشمل هذا العنصر ثلاثة أنواع من السلطات الحدودية: الإدارات الجمركية، ووكالات ضمان الجودة/الالتزام بالمعايير، ووكالات الصحة والصحة النباتية.
2. البنى الأساسية: الموانئ، والطرق، والسكك الحديدية، والمطارات، ومرافق التخزين وإعادة الشحن، وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات.
3. نوعية الخدمات اللوجستية: النقل البري، والنقل بالسكك الحديدية، والنقل الجوي، والنقل البحري والموانئ، والتخزين، وإعادة الشحن والتوزيع، ووكلاء الشحن، والدوائر الجمركية، ووكالات ضمان الجودة/المعايير، ووكالات الصحة والصحة النباتية، والمخلصون الجمركيون، وجمعيات التجارة والنقل، والمرسل إليهم أو الشاحنون.
4. سهولة ترتيب الشحنات الدولية: سهولة ترتيب الشحنات بأسعار تنافسية.
5. التتبع والتعقب: القدرة على تتبع الشحنات وتعقبها.

6. التوقيت: توقيت التخليص والتسليم (تواتر وصول الشحنات إلى المرسل إليهم ضمن مواعيد التسليم المقررة أو المتوقعة، والتأخير، والتخزين الإلزامي، والمعاناة قبل الشحن، والمعاناة عند نقل البضائع من سفينة إلى أخرى، والأنشطة الإجرامية، وطلب المدفوعات غير الرسمية). (الامين، 2019، صفحة 533)

المبحث الثاني: الخدمات اللوجستية وسلاسل الإمداد والنقل

ارتبط مفهوم الخدمات اللوجستية بعمليات النقل وذلك حسب ما تم تعريف هذه الخدمات على أنها تقوم بإدارة تصميم وتحليل أنشطة مرتبطة بعملية النقل والتخزين، والتقارب الذي يوجد بين النقل والإمداد نتج عن عناصر عديدة وأولها اصل الخدمات اللوجستية لأنه من قدموا الخدمات اللوجستية اليوم كانوا بالأمرس مقدموا خدمة النقل، وبالتالي فإن الخدمات اللوجستية تندرج ضمن عالم النقل.

وعندما ازدادت المفاهيم الحديثة في عالم الأعمال، وزيادة الأعمال بحد ذاتها، جعلها تكتسب طابعاً يختلف عما كانت عليه في السابق، لأن المنظمات لم تعد تعمل ككيان مستقل، بل صارت جزءاً من سلاسل مختلفة وهدفها في النهاية تحقيق غايات العملاء، حيث صار مصطلح سلاسل الإمداد من أهم المصطلحات المتداولة في عالم الأعمال الحديث والمتطور، خاصة مع التطور التقني والرقمي والتكنولوجي الذي يؤثر بشكل كبير على جميع القطاعات الحياتية في المجتمعات، ولهذا ما يتم ذكر كلمة سلاسل التوريد مع الخدمات اللوجستية بشكل متوازي ومتداخل. ومنه نستطيع أن نستخلص بأن الخدمات اللوجستية جزء من سلاسل الإمداد وجزء من النقل أي أنه يوجد تداخل وترابط بينهم.

المطلب الاول: سلاسل الإمداد

سلسلة الإمداد أو سلسلة التوريد هي مصطلح انجليزي، Supply Chain وهو الأكثر استخداماً و بالفرنسية، La Chaîne logistique ولقد ظهر المصطلح في بداية التسعينات عندما بدأ التعاون بين المؤسسات والموردين والزبائن أي خلال مرحلة اللوجستيك المشترك على الرغم من القبول العريض الذي حظي به مفهوم الإمداد والتوزيع بواسطة المنظمات حلة لتحسين كفاءة تدفق سلع وخدمات المنظمة من مرحلة الحصول على المواد الخام إلى مر استهلاكها بواسطة عملاء المنظمة. إلا انه على الجانب المقابل لم تستطع توفير إطار عام تستخدمه سواء للتنسيق بين وظائفها المختلفة أو بين باقي المنظمات التي تتعاون معها في تدفق سلعها وخدماتها إلى الأسواق. ولذا بدأت المنظمات باستخدام مدخل النظم لإدارة عملياتها المسؤولة عن تدفق منتجاتها للأسواق، الذي يقوم بصورة أساسية على النظر للمنظمة وباقي المنظمات التي تتعامل معها كنظام متكامل يتكون من مجموعة من النظم الفرعية تشترك كلها في تدفق سلع وخدمات المنظمة وتعمل على تعظيم قيمة تلك السلع والخدمات من وجهة نظر العملاء. ولقد أطلق على ذلك المدخل مفهوم سلسلة الإمداد ويعمل على توفير قاعدة للمنظمة تستخدمها في تكامل وظائفها المختلفة والتنسيق مع باقي المنظمات التي تشترك معها في تدفق سلعها وخدماتها وذلك لزيادة قيمة ما تقدمه المنظمة لأسواقها. (ابراهيم جوادي، 2021، صفحة 16 صفحة 17)

ويمكن تعريف سلسلة الإمداد كما يلي: الإطار الذي يتم استخدامه من طرف المنظمة وذلك لتحقيق التكامل بين مختلف وظائفها والتي تبدأ من المورد وتنتهي عند المستهلك النهائي، حيث أن سلع وخدمات المنظمة والمعلومات لها الصلة وارتباط بغرض كفاءة إدارة المنظمة للعمليات الداخلية الخاصة بها مع تعظيم قيمة كل من منتجاتها وخدماتها بوجهة نظر من عملائها وملاكها.

المطلب الثاني: النقل

يعرف النقل على أنه الوسيلة التي يمكن بواسطتها الاستفادة من الموارد المادية والبشرية واستغلالها لزيادة الإنتاج وتحسين نوعيته، فهو يساهم في انتقال السلع واليد العاملة إلى الأماكن التي تكون فيها أكثر نفعاً، بالإضافة إلى القدرة على توسيع نشاط المؤسسة (توسيع السوق).

وأعطى كيبليغ (Kepling) تعريف النقل بأنه الحضارة Transport Is civilisation .

وعرفه أيضا Aldous Huxley: وظيفة النقل على أنه وظيفة الرجل الأكثر نبلا.

وفي تعريف روبينسون وبامفورد Bamford & Robinson: يتعلق النقل بحركة الأشخاص والسلع لغرض معين لهذا المفهوم فان الطلب على النقل مشتق من الطلب على تسهيل حركة النقل للأشخاص والبضائع، ويكون النقل مفيداً طالما أنه يوفر خدمة، وأنه عامل من عوامل الإنتاج .

ويلخص جون ألكسندر J.Alexander وظيفة النقل في التعريف التالي: النقل هو حركة السلع والأشخاص من مكان لآخر ويرى بعض الباحثين أن الاتصالات والأفكار تدخل أيضا ضمن النقل.

وهو تعريف أكثر قبولاً من التعريف السابق لأنه أدخل في الاعتبار جميع أنماط الحركة.

إن تعدد تعاريف النقل لا يعني وجود إتفاق حول مفهوم النقل وطبيعته والذي يدور حول الحركة بمختلف أنماطها من مكان لآخر. (حملاوي ، 2021، صفحة 22)

ويمكن ان نعرف النقل باختصار على أنه نشاط اقتصادي له علاقة بتحريك الأشخاص والسلع عبر وسائل ووسائط معينة.

حيث يمثل النقل نسبة تتراوح بين ثلث وثلثين من تكلفة اللوجستيات ولا عجب في ذلك فالمصنع يحتاج إلى النقل في كل مراحل العملية الإنتاجية، فهو يحتاجه عند استيراد المادة الخام ونقلها من موطنها إلى موقع المصنع، ثم يصاحب النقل كافة العمليات الإنتاجية داخل المصنع ذاته إلى أن يصل إلى المستهلك النهائي، محققاً بذلك المنفعة المكانية Place Utility للمنتج هذا، وتقدر تكاليف لوجستيات النقل الكلي بحوالي 10% من الإنتاج العالمي، أي حوالي 2000 مليار دولار.

وتشير إحدى الدراسات في الولايات المتحدة الأمريكية إلى أنه بينما تبلغ التكلفة اللوجستية 21% من الناتج القومي الإجمالي هناك، فإن النقل يحتل 46% من هذه التكلفة .

وجدير بالذكر أن هناك ثورات ثلاث دفعت بالخدمات اللوجستية في مجال النقل إلى أقصى مدى وهي:

- ثورة الحاويات التي ظهرت في أواخر الستينيات.
- ثورة نظام التسليم في الوقت المحدد JITO
- ثورة نظام تبادل المعلومات الكترونيا (EDI) Electronic Data Interchange. (الحجازي، 2000، صفحة 38 صفحة 39)

المطلب الثالث: الاتجاهات الحديثة للخدمات اللوجستية

برزت عدة اتجاهات حديثة خلال تطور مفهوم الخدمات اللوجستية من أهمها :

الفرع الاول: تنفيذ اللوجستيات من خلال طرف ثالث

تلجأ بعض المنشآت إلى تنفيذ بعض أو كل الخدمات اللوجستية من خلال طرق ثالث الذي يعتبر بمثابة وسيط بين الطرف الأول (المورد أو المنتج) و الطرف الثاني (المشتري).

اولا: مبررات اللجوء إلى طرف ثالث لتقديم الخدمات اللوجستية

تستند فكرة اللجوء لطرف ثالث لتقديم الخدمات اللوجستية إلى فصل العمليات الصناعية التي لا تتناسب طاقتها الإنتاجية المثلى مع الطاقة المثلى لباقي العمليات كما هو الحال في صناعة النسيج حيث يتم فصل عملية الصباغة عن عملية صناعة النسيج لاختلاف الطاقة المثلى لكل منهما.

تطبيقا لهذا فقد شهدت العقود الأخيرة زيادة ملحوظة في تقديم الخدمات اللوجستية من خلال طرف ثالث، حيث تركز الشركات على أنشطتها الرئيسية، و تعهد بعمليات النقل و التخزين و الإنتاج إلى موردي الخدمات اللوجستية سعيا وراء خفض تكاليف الإنتاج، وكسب رضا العميل باستخدام خدمات نقل أسرع و مستويات مخزون مرنة لتعزيز الميزة التنافسية.

وينقسم موردو الخدمات اللوجستية إلى ثلاثة أنواع:

- أ- النوع الأول: يتولى سلسلة توزيع السلع مرتفعة القيمة و التي تسوق دوليا.
- ب- النوع الثاني: يقوم بتأدية أنشطة اللوجستيات الداخلة على نحو متكامل.
- ت- النوع الثالث: يتمثل في تأدية أنشطة النقل.

ثانيا: كيفية تنفيذ الخدمات اللوجستية من خلال طرف ثالث

يتطلب ذلك المرور بأربعة مراحل رئيسية:

- أ- تحديد الخدمات اللوجستية المطلوب إسنادها لمورد خارجي:

تتضمن هذه المرحلة خطوتين:

1. تحديد الخدمات اللوجستية المطلوب إسنادها لمورد خارجي متضمنة النطاق الجغرافي لتلك الخدمات، وتحديد السلع والعملاء تحديدا دقيقا ذلك بتحديد عناصر القوة و الضعف للشركة و تحليل المطلوب من المورد.

2. بعد تحديد الخدمات المطلوب إسنادها لمورد خارجي، فإنه من المهم التحديد بوضوح الاحتياجات العملية للخدمات اللوجستية التي سيؤديها الطرف الثالث. كما تتضمن هذه الخطوة طلب معلومات عامة عن الشركة و معلومات عن عملائها (التخزين، مناولة المواد و النقل)

ب- اختيار الموردين:

وتتضمن هذه المرحلة أيضا خطوتين:

1. تحديد الموردين المحتملين لتأدية الخدمات اللوجستية المطلوبة، حيث يتم إعداد قائمة بأسماء الموردين.

2. اختيار مورد أو عدد محدود من الموردين لتوريد الخدمات اللوجستية و يتم ذلك من خلال تقييم العروض المقدمة من الموردين و تحليل أنشطتهم.

ت- التعاقد والتنفيذ:

تعد هذه المرحلة الأكثر أهمية حيث أنها تنطوي على إبرام العقد و يتضمن هذا العقد و يتضمن هذا العقد الخدمات اللوجستية المطلوبة و أسعارها، و طريقة الدفع، و مدة العقد، و كيفية إلغاء العقد و زيادة الأسعار.

ث- مرحلة الإدارة و التوجيه:

تعتبر هذه المرحلة حرجة جدا لاستمرارية العلاقة بين الشركة و المورد، حيث يتم قياس أداء كل من المورد و الشركة في ضوء الشروط الواردة في العقد، إما من خلال اجتماعات رسمية أو تقارير أداء ربع سنوية. و يجب أن تقوم الشركة بتعيين فريق للعمل مع المورد، حيث يقوم هذا الفريق بوضع العقد موضع التنفيذ و إدارة كل الموضوعات محل التعاقد، كما أن عليه المراجعة الدولية لمواطن الضعف في أداء المورد و رصد المساعدات التي تقدمها الشركة للمورد.

إن فشل الفريق في هذه المهمة قد يؤدي إلى سوء العلاقة مع مورد الخدمات اللوجستية و قد يؤدي إلى إنهاء العقد.

الفرع الثاني: التخزين الافتراضي

هو نظام يحقق ديناميكية و استمرارية وظائف اللوجستيات المادية التي تؤدي بكفاءة و دقة من خلال مراكز توزيع ذات مواقع جيدة و مستوى عالمي و يستند التخزين الافتراضي على فكرة اعتبار مراكز التوزيع المختلفة شبكة واحدة، و من ثم لم يعد مهما مكان تخزينها.

وهذا النظام يزيد القدرة التنافسية للشركات الكبرى في الأسواق العالمية لكونه يؤدي الى تخفيض المخزون و تخفيض وقت العملية اللوجستية وبالتالي تحسن خدمة العملاء، كما أنه يخفض تكلفة النقل الداخلي، و تكاليف النقل الخارجي ". (رشيدة و زباني مليكة، 2014، صفحة 55 صفحة 56)

الفرع الثالث: تعريف اللوجستيك العكسي

عادة ما يتم تعريف اللوجستيك في اتجاهين، الاتجاه الأول: يركز على إدارة المواد التي تغطي كافة الوظائف من الحصول على المادة الخام إلى الإنتاج في المصنع، والاتجاه الثاني:

يشمل حركة المنتجات من المصنع إلى العميل النهائي. ويأتي اللوجستيك العكسي ليضيف اتجاهاً ثالثاً للوجستيك فهو يتعامل مع المناولة والتخزين وحركة المواد التي تتدفق عكسياً من المستهلك إلى المنتج أو للمورد وتتضمن عودة الوحدات المعيبة والحاويات أو الصناديق.

ويشار أيضاً للوجستيك العكسي باسم لوجستيك المسؤولية البيئية لكونه يساعد على إعادة تصنيع المواد غير المطلوبة (الزجاجات والعبوات... الخ) بما يساهم في خفض التكاليف.

والتعريف الأكثر شيوعاً هو أن اللوجستيك العكسي عبارة عن: "عملية التخطيط، التنفيذ، والرقابة على المواد الخام، المنتجات تحت الصنع والتامة الصنع، والمعلومات من نقطة الاستخدام إلى نقطة المنشأ، بهدف استئناف أو خلق قيمة مع ضمان الاستخدام الفعال للموارد وتأثيراتها على البيئة.

مما سبق، اللوجستيك العكسي عبارة عن: عملية التخطيط، التنفيذ ورقابة الأداء:

- في استخدام المواد الخام
- المخزون، الإنتاج والمنتجات النهائية
- إدارة سلسلة المعلومات من العميل إلى المورد. (فاتح، 2011، صفحة 28)

المبحث الثالث: رقمنة الخدمات اللوجستية

المطلب الاول: مفهوم الرقمنة ومؤشراتها

الفرع الاول: مفهوم الرقمنة

يوجد عدة مفاهيم تتعلق بمصطلح الرقمنة ذلك وفقاً للسياق الذي يستخدم فيه، فينظر تيري كاني إلى الرقمنة أنها عملية تحويل مصادر المعلومات على اختلاف أشكالها من (الكتب، والدوريات، والتسجيلات الصوتية، والصور، والصور المتحركة) إلى شكل مقروء بواسطة تقنيات الحاسبات الآلية عبر النظام الثنائي البتات Bits والذي يعتبر وحدة المعلومات الأساسية لنظام معلومات يستند إلى الحاسبات الآلية، وتحويل المعلومات إلى مجموعة من الأرقام الثنائية "يمكن أن يطلق عليها الرقمنة، ويتم القيام بهذه العملية بفضل الاستناد إلى مجموعة من التقنيات والأجهزة المتخصصة . (بعداش، 2021، صفحة 34)

وتشير شارلوت بيرسي إلى الرقمنة أنها منهج يسمح بتحويل البيانات والمعلومات من النظام التناظري إلى النظام الرقمي.

ويقدم دوج هودجز مفهوماً آخرًا تم تبنيه من طرف المكتبة الوطنية الكندية ويعتبر فيه الرقمنة عملية أو إجراء لتحويل المحتوى الفكري المتاح على وسيط تخزين فيزيائي تقليدي، مثل (مقالات الدوريات، والكتب، والمخطوطات، والخرائط....) إلى شكل رقمي. (هشام و معمر، 2022، صفحة 13)

وباختصار يمكن أن نقول بأن الرقمنة عبارة عن عملية تحويل البيانات إلى شكل رقمي، لأجل معالجتها بالحاسب الإلكتروني.

الفرع الثاني: مؤشرات الرقمنة

يوجد عدة عناصر أساسية يتم من خلالها قياس درجة الرقمنة ومن أهمها المؤشرات التالية :

اولا: البنية الأساسية الرقمية

يجب أن يتم قياس الجانب المادي (المعدات والأدوات) والجانب الرقمي (البرمجيات) للبنية التحتية، وأن تركز الجهود المبذولة لجمع البيانات القياسية على البنية المادية) تجهيزات تكنولوجيا المعلومات والاتصال والتي تشمل أجهزة الكمبيوتر، خطوط الهاتف، الأقمار الصناعية، الشبكات السلكية واللاسلكية). (قوارطة و عبداوي، 2021، صفحة 38)

ثانيا: استخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصال من قبل الشركات

يجب قياس أثر التحسينات الحاصلة في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، البرمجيات والانترنت على التركيب الهيكلي للشركات. حيث لا يتم تسجيل أي نشاط تجاري تقريبا بدون تكنولوجيا المعلومات والاتصال، وأن مدى دمج أدوات تكنولوجيا المعلومات والاتصال في العمليات التجارية يميل إلى التباين بين البلدان بما يتماشى وقدرة الشركة والصناعة. وهذا المؤشر يوضح مدى اختلاف اعتماد أدوات تكنولوجيا المعلومات والاتصالات المختارة والأكثر تطوراً في مختلف البلدان، ولاسيما في البلدان النامية سيكون من المهم النظر في الجوانب الأساسية مثل امتلاك أجهزة الكمبيوتر أو مدى سرعة الانترنت ووضع الأوامر وتلقي الطلبات عبر الانترنت. (سعداوي، 2020، صفحة 41)

ثالثا: التجارة الإلكترونية E-commerce

يجب أن يتم قياس التجارة الإلكترونية من خلال حجم ونمط المعاملات الإلكترونية بين المؤسسات (B2B)، وبين المؤسسة والمستهلك (B2C). ويجب أيضاً أن نحاول قياس كمية السلع والخدمات الرقمية وغير الرقمية، كل على حده. بحيث أن المنتجات المادية يجب أن تسلم فيزيائياً للمستهلك، أما المنتجات الرقمية فهي تتجاوز تجار الجملة وتجار التجزئة مباشرة إلى المستهلك النهائي. كما أن المنتجات الرقمية قد تكون لها طبق تسعير مختلفة (غير خطية) بسبب ارتفاع تكاليفها الثابتة وانخفاض التكاليف الحدية. بالإضافة إلى ضرورة قياس حجم التجارة الإلكترونية التي تهدف إلى تسوية المعاملات والتي تكون لأغراض أخرى (خدمة الزبائن، معلومات عامة، والإعلان عن المنتجات). (العلمي، 2013، صفحة 7)

المطلب الثاني: مظاهر رقمنة الخدمات اللوجستية

الفرع الاول: البلوكشين

عرفت البلوك تشين بأنها قاعدة بيانات موزعة أو دفتر الأستاذ يحتفظ بقائمة مشتركة ومتزايدة باستمرار من سجلات البيانات أو المعاملات، كما عرفه معهد بلوك- تشين في فرنسا بأنه تقنية تعمل بشكل شفاف وآمن بلا هيئة تحكم مركزية من أجل تخزين البيانات والمعلومات، وعرفته الأكاديمية الصينية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات بأنه: دفتر الأستاذ الرقمي اللامركزي والموزع والعام الذي تتم صياغته بشكل مشترك من أطراف متعددة باستخدام التشفير لضمان أمن النقل والوصول لتحقيق اتساق تخزين البيانات ومحاربة التلاعب بالبيانات ومنع التنصل، ويطلق عليه أيضا بتقنية الأستاذ الموزع.

ويعرف البلوك تشين من الناحية التقنية أنه قاعدة بيانات إلحاقية تحافظ على دفتر الأستاذ الموزع الذي يمكن فحصه بشكل مفتوح، في حين يمكن تعريفه من الناحية التجارية على أنه شبكة تبادل لنقل المعلومات والقيمة والأصول بين الأفراد دون مساعدة الوسطاء، أما من الناحية القانونية فهو التحقق من صحة المعلومات. (ريمة و موكة عبد الكريم، 2022، صفحة 994)

الفرع الثاني: الموانئ الذكية

تعريف الموانئ الذكية من طرف (اتحاد مجتمع الموانئ الأوروبي): نظام مجتمع الميناء بأنه منصة الكترونية محايدة ومفتوحة تمكن من التبادل الذكي والأمن للمعلومات بين أصحاب المصلحة في القطاعين العام والخاص بغرض تحسين المركز التنافسي لمجتمعات الموانئ البحرية، فنظام مجتمع الميناء يصل بالعملية ذات الكفاءة اللوجستية إلى الدرجة الفضلى ويديرها، ويجعلها آلية عن طريق إدخال وحيد للبيانات، فيربط بين النقل والسلاسل اللوجستية. (النوري، 2022، صفحة 36)

ويعرف الاتحاد الدولي للاتصالات بأن الميناء الذكي هو المدينة المبتكرة التي تستخدم تكنولوجيا المعلومات والاتصالات وغيرها من الوسائل لتحسين نوعية الحياة، وكفاءة التشغيل والخدمات الحضرية، والقدرة التنافسية، وضمان أنه يلبي احتياجات الأجيال الحالية والمستقبلية فيما يتعلق بالجوانب الاقتصادية والاجتماعية والبيئية. (هبة اسماعيل عبد النبي، 2019، صفحة 389)

المطلب الثالث : تجارب دولية في مجال رقمنة خدمات النقل والشحن

الفرع الاول: تجربة الإمارات

أسست الإمارات هيئة اتحادية للنقل البحري والموانئ عام 2006 كهيئة اتحادية ذات شخصية اعتبارية وميزانية مستقلة، تهدف الهيئة إلى تطوير قطاعات النقل البري والبحري والسكك الحديدية من خلال تشريعات وقوانين تكفل دمجها وفعاليتها، بالإضافة إلى تزويد الخدمات الذكية وفقا لأفضل المعايير الدولية، وتضع الهيئة ضمن رؤيتها تطوير نقل بري وبحري آمن ورائد من خلال:

1. وضع وتبني التشريعات وضمان تكامل فعال بين الهيئة وشركائها بالقطاع البحري.
2. تقديم خدمات متميزة ذكية وفق أفضل الممارسات والمعايير العالمية.
3. الاستثمار الأمثل للموارد والكفاءات الوطنية.

4. تطوير الأنظمة المستخدمة بالمساعدات الملاحية.
5. تطوير الأنظمة الذكية والرقابة على السفن.
6. أطلقت الهيئة برنامج الشهادات الإلكترونية لتحقيق مؤشر التقليل من زيارات المتعاملين وذلك في إطار السعي الدائم لتحسين تجربة المتعاملين.
7. رفع نسبة استخدام الخدمات الإلكترونية والذكية.

وقد احتلت دولة الإمارات العربية المتحدة المرتبة 21 عالميا والأولى عربيا في قوة أسطول النقل البحري بامتلاكها 970 سفينة تجارية حسب الحمولة الجافة، منها 118 سفينة تحمل العلم الوطني ونحو 852 سفينة تحمل أعلاما أجنبية وذلك وفقا لتقرير المراجعة السنوية للنقل البحري 2020 الصادر عن مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية وصنفت في المرتبة 11 عالميا ضمن قائمة اهم 20 ميناء للحاويات في العالم.

ترجع الأهمية الاستراتيجية لموانئ الإمارات إلى الموقع الاستراتيجي الذي يربط بين الشرق والغرب، فضلا عن الرؤيا الاستراتيجية التي تركز على التكنولوجيا والابتكار لتعزيز النمو المستدام بالقطاع، وتعد الإمارات قوة إقليمية في مجال الخدمات اللوجستية والشحن البحري وأن التوسعات الجاري تنفيذها في موانئها البحرية مع دمج أحدث الحلول التكنولوجية الرقمية، مثل: بلوك تشين، حلول الحوسبة السحابية، الأذرع الروبوتية، أتمته خدمات سلاسل التوريد، تحليل البيانات وانترانت الاشياء كل هذه الخدمات التكنولوجية تضمن لموانئ الإمارات البقاء في الصدارة العالمية في مجالي الشحن وإدارة سلاسل التوريد برا وبحرا. وتتميز موانئ دولة الإمارات العربية باستخدام:

- المنظومة الذكية للسكك الحديدية في محطة حاويات دبي والتي تعتمد على نظام تحديد الموقع GPS لتسهيل عمليات تحديد أوناش الساحة عبر المساحات الشاسعة، ولتحديد الوضع المطلوب للحاوية في الساحة والذي يسهل تحريكها بكفاءة أوتوماتيكية في لحظة.
 - منظومة إدارة محطة الحاويات وهو عبارة عن نظام يقوم بتعيين الأوناش المطلوبة للتشغيل وتعيين الأرصفة الخاصة بالسفن وعمليات تشغيل بالساحة من رص وتسلم وتخطيط الأنشطة.
- وتستخدم المعلومات التي يوفرها النظام في تخطيط جداول الإبحار، ويسهل تكامل عمليات التداخل داخل حدود المحطة، وعمليات تحريك الحاويات بين محطتي جبل علي وميناء راشد.
- نظام مراقبة الوقت الحقيقي للأداء SPARCS.
 - تكنولوجيا التخزين في الساحات والمخازن حيث تحتوي هذه المخازن على خانات متعددة الطوابق للتخزين، ومعدات حديثة مثل الشوك الرافعة التي تمكنها من تقديم خدمات عالية الكفاءة كحشو الحاويات وتجريدها، وهي من أنشطة القيمة المضافة المطلوبة كثيرا من الشاحنين، حيث تتم عملية التخزين بشكل أوتوماتيكي في مخازن حديثة.
 - نجحت موانئ دبي العالمية - إقليم الامارات في تحقيق 100 % نسبة تبني معاملات الدفع والتحصيل الالكتروني.

- نظم متكاملة للتفتيش على الحاويات وتعمل على المسح بالأشعة وتوفر سرعة تداول عالية 10 ثواني على الأقل لحاوية واحدة وتوفر بيانات للتعرف على الحاويات ذات الخطورة العالية.
- تقنيات الفحص دون تدخل.
- استخدام المركبات ذاتية القيادة داخل محطة الحاويات وتعمل الموانئ بالكامل بالأنظمة الآلية التي تستخدم تقنيات الذكاء الاصطناعي.
- تطبيقات منظومة الزودياك الرقمية المتطورة في محطة الحاويات 03 ميناء جبل علي، حيث تعد منظومة الزودياك الرقمية 18 نظاما داخليا متكامل فيما بينها تشمل نظام أتمتة عمل الرافعات الجسرية ورافعات أرصفة الميناء والتحكم فيها عن بعد، إضافة إلى إدارة حركة قطارات الشحن والتحميل ومناولة الحاويات في مساحات التخزين والتتبع الحي والمباشر لموقع كل حاوية ومعلوماتها وتخليص وتسليم الحاويات وإصدار الفواتير. وترتبط منظومة الزودياك الرقمية الميناء باي ميناء آخر يستخدم نفس المنظومة. (قوارطة و عداوي، 2021، صفحة من 104 الى 106)

الفرع الثاني تجربة ميناء لوهافر الفرنسي

تتوفر فرنسا على فضاء بحري تبلغ مساحته 11 مليون كم² وعلى 564 ميناء، إذ هي بوابات الدخول إلى البلاد والخروج منها، كما تعتبر موانئها بمثابة فاعلة أساسية في السلاسل اللوجستية التي لا غنى عن فعاليتها وموثوقيتها في تنمية التجارة الخارجية وحيوية المناطق، ولارتباطها بالبنى التحتية الطرقية، والنهرية والسككية.

وتشكل الموانئ أيضا أقطابا صناعية وتسهم في التنافسية الوطنية.

اولا: التعريف بميناء لوهافر

هذا الميناء هو ثاني أكبر الموانئ التجارية في فرنسا عندما يتعلق الأمر بالحمولة الإجمالية، وهي أيضا أكبر ميناء بحري للحاويات في البلاد بالإضافة إلى ذلك فهو أيضا ميناء رئيسي للرحلات البحرية، يتعامل هذا الميناء مع مجموعة واسعة من البضائع ومع ثلاث مجموعات من المحطات المخصصة للحاويات وأكثر من أربعة أميال من الأرصفة، تغطي المحطة الشمالية لهذا الميناء ما يقرب من 95.91 هكتار.

ثانيا: استراتيجيات الموانئ الفرنسية

وتتكون من ثلاثة محاور هي :

أ. التكامل: يوجد في فرنسا ثلاثة أنظمة للموانئ (محور نهر السين، محور نهر الرون، ومحور الشمال) والتي لها مجلاء فائدة أوروبية ودولية والترابط أساي بين الموانئ داخل هذه الموانئ.

- ب. التنافسية: الموانئ ليست معنية فقط بإدارة البنى التحتية، ولكنها أنظمة بيئية ومراكز خدمات قادرة على جذب المستثمرين، كما تستطيع الابتكار من تطوير الحلول التي تستخدم الطاقات المتجددة إلى تنويع القطاعات كرد على انخفاض حركة المنتجات البترولية.
- ت. تحسين سيولة العبور عبر الموانئ، وذلك من خلال تطوير وسائل النقل التجميعية لخدمة المنطقة الخلفية والبحث عن الابتكار لتعزيز الوصول إلى الميناء المتصل والمتفاعل والمتكيف مع احتياجات الزبائن.
- وفي مواجهة تحديات القرن الحادي والعشرين، يندرج هذا الطموح أيضا ضمن دينامية أكثر اتساعا، وهي النمو الأزرق للاتحاد الأوروبي من أجل نمو ذكي ومستدام ومدمج.

ثالثا: التطبيقات الذكية المستخدمة في ميناء لوهافر

و يوفر مجموعة من التطبيقات منها:

- أ. الشبكا المرفأ S-Wing: يوفر الميناء البحري الكبير لوهافر لمستخدمي الميناء وللجمهور بوابة انترنت تضم معلومات مفيدة، هذه البوابة يطلق عليها S-Wing توفر ما يلي:
- تحركات السفن المغادرة أو عند الوصول أو على الرصيف.
 - محطات توقف الرحلات البحرية والنهرية ومصدر قدمها ووجهتها.
 - مجموع إشعارات سلطة الميناء لوهافر.
 - كما يمكن للمستخدمين الولوج إلى الأدوات التشغيلية مثل: المعاينة الجغرافية للسفن، والمنحنى التفاعلي للمد والجزر، والمسح الدوري لبيانات الرياح والأمواج.
- ب. منصة Le Cargo Community System ومنصة Port Community System (الشبكا الوحيد للبضاع والشبكا الوحيد المرفأ): هما منصتان إلكترونيتان محايدتان ومفتوحتان تتيح:
- التبادل الذكي والأمن للمعلومات بين الفاعلين الخواص والعموميين، من أجل تحسين الوضع التنافسي لمجتمعات الموانئ والمطارات.
 - وهي تعمل على تحسين وتنسيق العمليات المرفئية واللوجستية الفعالة من خلال نقطة دخول وحيدة للبيانات، وذلك بربط حلقات السلاسل اللوجستية.
 - تتبع البضائع ووسائل النقل طوال الرحلة "من الباب إلى الباب" وذلك بفضل قدرات للتواصل مع منصات المنطقة الخلفية والربط المتبادل مع نظام PCS CCS للموانئ الدولية، ويعتبر نظاما CCS و PCS بمثابة ركائز الأداء اللوجستي وتنافسية الميناء. (النوري، 2022، صفحة 52 صفحة 54)

خلاصة الفصل

للخدمات اللوجستية دور وأهمية بالغة في جميع المجالات من بينها ميدان الحروب، ولكن عندما تم تطبيق الخدمات اللوجستية شهدت عدة تغيرات وتطورات جعلتها تتسم بعدة مميزات وخصائص من بينها تقديم خدمات ذات جودة لربائنها بأقل تكلفة. كما أن التطور الرقمي والتكنولوجي ساعدوا في تحقيق أهداف اللوجستيك ورفع مستوى خدماته مع تحسين ادائه وهذا يكون بإدارة علاقات مع الموردون والزبائن ضمن إطار سلسلة التوريد.

A decorative floral frame with intricate scrollwork and four floral motifs at the top, bottom, left, and right. The text is centered within this frame.

الفصل الثاني:
العلاقة بين الخدمات اللوجستية وترقية
الصادرات

تمهيد

تعتبر الصادرات من الأمور الأساسية للدول التي أعطتها اولى اهتمامها وذلك بمراعاة الدور الذي تتميز به الصادرات من خلال جلب ثروة ، حيث أصبحت عدة دول تسعى إلى ترقية صادراتها وتطويرها من خلال خدماتها اللوجستية واتباعها بما يتناسب مع إمكانياتها واستغلالها كل الفرص التي تحقق عائد للدولة.

وفي هذا الفصل سوف نتطرق الى ثلاث مباحث:

المبحث الاول: ماهية التصدير

المبحث الثاني: مؤشرات واليات تنمية التصدير

المبحث الثالث: تأثير الخدمات اللوجستية في ترقية الصادرات

المبحث الأول: ماهية التصدير

يعتبر التصدير الوسيلة الأكثر سهولة للمؤسسات في اقتحام الأسواق الأجنبية، ونجد أن معظم المؤسسات تبدأ توسعها نحو الأسواق العالمية من خلال قيامها بدور المصدر ثم التحول بعد ذلك إلى أحد الأشكال الأخرى لخدمة السوق الأجنبي، فهي بمثابة المرحلة الأولى لتحول المؤسسة نحو العالمية، وهو ما يتحقق إذا تمكنت المؤسسة من تطوير منتجاتها بالشكل الذي يجعلها منتوجات ذات مواصفات تتناسب واحتياجات الزبائن في الأسواق الأجنبية، كما أنها الطريقة الأفضل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لأنها لا تتطلب استثمارات كبيرة وتسمح لها باكتساب الخبرة الدولية اللازمة مع مرور الوقت. " (فرحات، 2008، صفحة 190)

المطلب الأول: مفهوم التصدير ودوافعه

الفرع الأول: مفهوم التصدير

يعرف على أنه عملية بيع منتج من الأسواق الداخلية إلى أسواق خارجية، كي تلبى احتياجاتهم. ويمكن ان نعرفه أيضا بأنه عملية تحويل السلع والخدمات، من شخص مقيم إلى آخر غير مقيم أي أجنبي. (عبدالمجيد مأمون، 2018، صفحة 49) ويمكن توضيح عدة مفاهيم للصادرات:

تعريف 01: على المستوى الدولي يعتبر وسيلة اقتحام للأسواق الخارجية وتحقيق الرفاهية والتحكم في تقنياته مما يؤدي إلى توطيد العلاقات الاقتصادية الدولية. (زكريا، 2016، صفحة 18)

تعريف 02: تمثل الصادرات مجموع قيم السلع والخدمات التي تقوم الدول ببيعها إلى الخارج، وهي السلع والخدمات التي ترسل من المقيمين إلى غير المقيمين في الدولة فنقول إن هناك صادرات عندما تحدث تغيرات في الملكية بين المقيمين وغير المقيمين، وتمثل الصادرات واحدة من أهم مصادر العملة الأجنبية التي تخفف الضغط على ميزان المدفوعات والتي تساعد على زيادة العملة الصعبة. (سهام، 2018، صفحة 54)

حيث نستخلص باختصار من خلال التعاريف السابقة بأن الصادرات تتمثل في عملية البيع وإرسال سلع وخدمات من داخل الوطن إلى خارجه لتسويقها في الأسواق العالمية.

وبالنسبة لمصطلح إعادة التصدير فنقصد به السلع الأجنبية المصدرة إلى الدولة نفسها التي استوردت منها أساسًا. وتأتي من منطقة التداول الحر، إلى مناطق التصنيع الداخلي أو المناطق الصناعية الحرة ثم رأسًا إلى باقي العالم، ومن مناطق التخزين الجمركية أو مناطق التجارة الحرة إلى باقي العالم. (<https://www.unescwa.org>، 2023)

حيث يمكن أن نفرق بين التصدير وإعادة التصدير من خلال الجدول رقم 01:

جدول رقم 01: يوضح الفرق بين التصدير المحلي وإعادة التصدير

الفرق	التصدير المحلي	إعادة التصدير
من حيث بلد المنشأ	سلع محلية	سلع اجنبية
من حيث طبيعة السلعة	سلع يتم تصنيعها محليا وتصدر للخارج	سلع يتم استيرادها ثم وبعد ذلك يعاد تصديرها على حالها
من حيث العبور	يمكن عبور حدود دولتين فقط	لا بد من عبور حدود عدة دول
من حيث التعاقد	عقد بين المستورد الأجنبي والمصدر المحلي	عقدين الأول بين المصدر الأجنبي وشركة إعادة التصدير، والثاني بين شركة إعادة التصدير والمستورد الأجنبي
من حيث الملكية	الملكية تنتقل من المصدر إلى المستورد مباشرة	الملكية تنتقل من المصدر إلى الوسيط ثم بعد ذلك تنتقل إلى المستورد
من حيث التصدير و الاستيراد	يعد جزءا من الصادرات	يعد جزءا من الصادرات و الواردات

المصدر (المين و تيمواي عبد المجيد، 2022، صفحة 99)

الفرع الثاني: دوافع التصدير

من دوافع التصدير عوامل ساحبة وعوامل دافعة ونقصد بالعوامل الساحبة العوامل التي من أجلها يقوم التصدير أي المنافع التي تجلب المصدر للقيام بعملية التصدير ويمكن أن تسمى بالعوامل الداخلية، والعوامل الدافعة هي تدفع المصدر وتحثه على القيام بنشاطه وتسمى أيضا العوامل الخارجية.

أولا: العوامل الساحبة

1. هدف الربح و النمو (المنفعة): إن الرغبة في الحصول على المنفعة على المدى القصير أمر هام لاسيما بالنسبة إلى الشركات الصغيرة التي تكون في مرحلة الاهتمام الأولي بالتصدير.
2. تحقيق وفورات الحجم الكبير: تسعى بعض الشركات إلى استغلال الطاقات الإنتاجية والتسويقية والفائض لديها والاستفادة من انخفاض تكاليف الإنتاج والتوزيع لتمتع الشركة بمزايا الإنتاج الكبير (وفورات الحجم). فزيادة الإنتاج للسوق المحلية يساعد أيضا في تخفيض في تكلفة الإنتاج بالنسبة للمبيعات المحلية ويزيد القدرة التنافسية للشركة المحلية محليا ويساعد على تخفيض التكلفة أكبر من الأسواق الدولية المستهدفة.
3. توزيع المخاطر على عدة أسواق: تواجه الشركات مخاطر متنوعة في مجال الإنتاج والتسويق مثل مخاطر الدورة الاقتصادية كالكساد والتغيرات الموسمية والتقلبات المناخية ومخاطر التقلبات الاجتماعية والتغيرات في أذواق الأفراد وتفضيلاتهم والتغيرات في حجم الأسواق والمخاطر السياسية (حروب، ثورات، حصار اقتصادي...) فعندما تكون الشركة ناشطة في عدة أسواق تتميز بمرونة كاملة، فمثلا تأتي الدورة الاقتصادية في أوروبا متأخرة قليلا عن الدورة الاقتصادية في أمريكا، وهذا يعني أن انخفاض المبيعات في السوق الأمريكية أثناء الكساد يمكن أن يعوض بارتفاع المبيعات في أوروبا لعدم وجود الكساد بها.

4. التفوق التكنولوجي: إن الشركات التي تمتلك تفوقا تكنولوجيا أو يتوفر لديها سلعة مميزة مقارنة بما يعرضه المنافسون في الأسواق الدولية تدخل هذه الشركة بسهولة في الأعمال الدولية.
5. توفر معلومات استثنائية عن السوق الأجنبية: تمثل المعلومات عن السوق حافزا للشركة في مجال التصدير، وتمثل هذه المعلومات المعرفة بخصائص العملاء الأجانب وأحوال الأسواق الخارجية بطريقة لا تتوفر بشكل كبير للشركات الأخرى، مثل هذه المعرفة الخاصة قد تنتج عن البحوث الدولية أو من خلال الزيارات والاتصالات الخاصة بالأسواق الخارجية.
6. اتجاهات المديرين: تلعب اتجاهات المديرين وتوقعاتهم دورا حاسما في تحديد النشاط التصديري للشركة فقد أثبتت الدراسات السلوكية للتصدير على وجود علاقة متميزة بين الخصائص الفردية (العمر، التعليم) لمتخذي القرارات بالشركة وبين العمل بالأسواق الدولية، فالإتجاه الإيجابي نحو النشاطات الدولية يعد متطلبا أساسيا سابقا للشركة قبل البدا أو التوسع في الأسواق الخارجية.

ثانيا: العوامل الدافعة

- قد تأتي استحابة الشركة للبدا أو التوسع بالأعمال التسويقية بفعل متغيرات وعوامل بيئية ضاغطة ودون التخطيط المسبق لها ومن أهم هذه العوامل:
1. أوامر الطلب الخارجية : إن المعلومات التي تصل للشركة من العملاء الأجانب عن أسعار منتجات الشركة قد تكون دافعة لاتخاذ قرار التصدير وتكون هذه المعلومات نتيجة للإعلان في المجلات التجارية أو المعارض الدولية التجارية زيادة القدرة في الموارد: قد تصبح عملية التوسع الخارجي ذات جدوى عند زيادة القدرة في الموارد البشرية والمادية.
 2. القرب من الأسواق الدولية: إن القرب من العملاء والموانئ والأسواق الدولية يلعب دورا نشاط التصدير في الدولة.
 3. صغر حجم السوق المحلية أو تدهورها أو ركودها: قد تندفع الشركات نحو التصدير بسبب صغر حجم السوق المحلية، حيث السوق المحلية لبعض الشركات قد لا تكون قادرة على تحقيق الجدوى الاقتصادية بصورة كفؤة وهنا هذه الشركات بصورة آلية تجعل عملية التصدير جزءا من استراتيجياتها السوقية للتوسع ومن جهة أخرى تشبع السوق بالسلع المنتجة محليا قد يكون حافزا قويا للشركات للبحث عن فرص جديدة فالتوسع الخارجي قد يصبح استراتيجية ذات جدوى حين تتدهور السوق المحلية.
 4. ضغوط المنافسة: قد تخشى الشركة من فقدان حصتها السوقية للشركات المنافسة التي استفادت من الجدوى الاقتصادية التي حصلت عليها من النشاطات التسويقية الدولية وقد تخشى كذلك فقدان الأسواق الأجنبية بصورة دائمة للمنافسين المحليين، لذلك تلجأ الشركة في هذه الحالة إلى التصدير إلى غير سوق والى غير دولة. (سهام، 2018، صفحة 40 الى صفحة42)

المطلب الثاني: المشكلات التي تواجه عملية التصدير

على الرغم من أن التوجه نحو الرفع من قيمة الصادرات غير النفطية في الجزائر بات حتمية تملئها أكثر من ضرورة. إلا أنه لا بد من القول بأن هناك جملة من المشكلات تعترض التوسع في العملية التصديرية و الوقوف دون إمكانية الاستفادة من آثارها الإيجابية على نمو الاقتصاد الوطني.

ومن المشكلات الأساسية التي تعوق العملية التصديرية في الجزائر نذكر ما يلي:

أولاً: المشاكل على المستوى الجزئي

وهنا نخصي جملة من المشكلات، والتي تتمثل في:

- عدم تبني المسؤولين و الأفراد منهاجاً محددًا و واضح المعالم بغية تحقيق أهداف ترقية الصادرات.
- التطبيق العشوائي و غير المنتظم لإجراءات العمل التي ينص عليها نظام الجودة، هذا فضلا عن وعدم استخدام الأساليب الإحصائية لقياس الاختلاف.
- إهمال عامل الجودة فيما يخص المنتوجات المخصصة للتصدير، الأمر الذي يضعف من قدرتها على المنافسة.
- غياب نظام للمعلومات الذي يمد بكافة البيانات والإحصائيات التي تربط بين العملية الإنتاجية وموقع السلعة في السوق.
- عدم توفر التحفيز المادي و المعنوي في المؤسسة، مما حد من محاولات الابتكار و الإبداع لدى العمال. ومن ثم عدم القدرة على مواكبة التطورات الحاصلة على مستوى جودة المنتجات و متطلبات السوق.
- ضعف القطاع الصناعي الجزائري، والذي يعود إلى قدم آلات الإنتاج و عدم مقدرتها على مواجهة المستحدثات التكنولوجية و اشتراطات المنظمة العالمية للتجارة.
- عدم كفاءة المؤسسات الممارسة للعملية التصديرية، وكذا ضعف كفاءة الهياكل التي تتولى عملية التصدير في بعض المؤسسات، بالنظر لعدم إعطائها الأهمية اللازمة في السابق. حيث كان الطلب يفوق العرض وبالتالي لم يتم إيجاد مصالح تهتم بعملية التسويق واستخدام تقنيات الاتصال التجاري والتي صارت أكثر من ضرورة في الوقت الحالي.
- انعدام قنوات التوزيع ذات الطابع الخصوصي، حيث كان هناك غياب تام لكل قنوات التوزيع خاصة تلك التي تركز على جانب التصدير. و الأمر سيان بالنسبة لخدمات ما بعد البيع فهي تعرف الغياب في العديد من صفوفات التصدير، على الرغم من أنها تسهم بشكل كبير في الرفع من تنافسية المنتجات في السوق العالمي.

ثانياً: المشاكل المرتبطة بالمحيط الاقتصادي

يمكننا الحديث عن جملة من المعوقات على صعيد المحيط الاقتصادي ككل، وهي متمثلة في:

- غياب استراتيجية واضحة المعالم للتصدير في ظل التشابك الكبير بين الأسواق الوطنية والخارجية.
- عدم امتلاك المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين لثقافة تصديرية، وعلى العكس من ذلك فهم يميلون للاستيراد بالنظر للربح السريع المتعلق به، وكذا لتجنب المخاطر الناجمة عن التصدير.
- محدودية القدرة التنافسية لدى المصدرين الجزائريين كنتيجة لقلّة خبرتهم، الأمر الذي يعجل بانسحابهم من السوق العالمي و عدم قدرتهم على المنافسة.
- ضعف تنافسية المنتج الجزائري كنتيجة لضعف الميزانيات المخصصة للبحث والتطوير، وكذا لعدم الاستخدام الأمثل للتكنولوجيا.
- عدم مطابقة المنتوجات الجزائرية لمعايير الجودة العالمية، و ارتفاع أسعارها في السوق العالمي كنتيجة لانخفاض قيمة الدينار الجزائري و التضخم و التذبذبات النقدية العالمية من جهة أخرى.

ثالثاً: المشاكل المرتبطة بالمحيط المؤسسي و التشريعي

وفي هذا الجانب هناك جملة من المشاكل، نذكرها في ما يلي:

- عدم الوضوح في صلاحيات الهيئات المعنية بترقية الصادرات، ووصول الأمر إلى حد التداخل في المهام. وهو ما تمخض عن تضارب في الأرقام المصرح بها حول وضعية القطاع التصديري، وبالتالي صعوبة تحليل الواقع وإيجاد الحلول اللازمة، إضافة إلى عدم توفر معلومات قانونية وتشريعية دقيقة مما يسهل من اتخاذ القرار فيما يخص ترقية الصادرات غير النفطية.
- التواجد التجاري غير المنظم في الأسواق الخارجية، لم يعمل على ترقية الصادرات غير النفطية، كما تسببت هذه العشوائية في نقص اهتمام المؤسسات بالعملية التصديرية وبالتالي إضاعة فرصة استغلال الأسواق الخارجية.
- سوء استخدام وتوجيه الموارد المالية للصندوق الخاص بترقية الصادرات خارج المحروقات.
- ارتفاع تكاليف النقل الدولي مما يتسبب في ارتفاع تكلفة المنتج في السوق العالمي مما يؤثر على تنافسيته، هذا في حين عجزت الإعانات المخصصة لمواجهة هذا المشكل في إطار دعم الصادرات؛ صعوبة الوصول إلى معلومات دقيقة عن الأسواق الخارجية، كنتيجة لإهمال بحوث التسويق الدولي و نقص الخبرة في مجال التسويق الدولي.
- عدم التمكن من قياس القدرة التصديرية للمؤسسة، مما يعوقها عن تقدير احتياجاتها المالية ومعرفة أسواقها الخارجية المستهدفة، وبالتالي اختيار منتجاتها وتكييف قدرتها الإنتاجية وتقييم معرفتها الفنية وخبرتها التصديرية. (ساحة، 2011، صفحة 74 إلى صفحة 76)

المطلب الثالث: انواع الصادرات وأهميتها

الفرع الأول: انواع الصادرات

يمكن تقسيم الصادرات إلى عدة أنواع رئيسية وهي صادرات منظورة وصادرات غير منظورة، وذلك على أساس معيار كونها مرئية وغير مرئية عند خروجها من البلد المنتج، وصادرات مؤقتة وأخرى نهائية وذلك على أساس بقائها بصفة مؤقتة خارج البلد المنتج لها أو بصفة دائمة ويمكن شرحها بإيجاز على النحو التالي:

أولاً: الصادرات المنظورة

والتي تضم صادرات السلع المادية الملموسة التي تعبر الحدود الجمركية تحت نظر السلطات الجمركية مثل: القمح والسيارات... وتنتقل من المقيمين إلى الخارج ويمكن للسلطات الجمركية إحصائها. الصادرات غير المنظورة: و هي الخدمات التي يؤديها الأفراد و المؤسسات للأجانب مثل خدمات المطاعم و الفنادق التي تقدم للسائح الأجانب أو خدمات البنوك الوطنية لعملائها المقيمين في الخارج.

ثانياً: الصادرات المؤقتة

وهي تلك البضائع أو الأموال التي يتم تصديرها إلى الخارج لمدة معينة من الزمن ثم يعاد استيرادها ومنها:

أ. المنتجات التي يتم تقديمها في المعارض والصالونات الدولية.

ب. مواد وأجهزة وآلات أشغال ضرورية للقيام بمهمات عمل في الخارج.

ت. إرسال أجهزة أو آلات لإصلاحها في الخارج.

ثالثاً: الصادرات النهائية

وهي تلك السلع والخدمات التي يتم تصديرها بصفة نهائية بحيث تنقطع علاقتها بمجرد وفائه بالتزاماته التعاقدية مع المستورد.

(مونية، 2015، صفحة 5)

الفرع الثاني: أهمية الصادرات

للتصدير أهمية بالغة في اقتصاد الدول لاعتباره أحد العوامل الأساسية والتي هدفها يتمثل في تحريك وتنشيط عملية التنمية الاقتصادية، وتبرز أهمية الصادرات في:

1. التصدير هو الامتداد الطبيعي للتوسع في مشروعات الإنتاج، وإلا فإن السوق المحلي المحدود. ستقف حائلا دون استمرار هذا التوسع.
2. التصدير هو المخرج مما تعاني منه الكثير من المؤسسات من فائض في طاقات الإنتاج وفي المخزون نتيجة لمعوقات التسويق المحلي.
3. أن تنوع الصادرات فضلا عن كونه هدفا بحد ذاته يزيد من تنوع مصادر الدخل الوطني ويدعم الميزان التجاري ويجلب العملات الأجنبية ويزيد من فرص تشغيل العمالة الوطنية.
4. تزداد ضرورة التصدير مع كون المشروعات الوطنية تعتمد إلى حد كبير على استيراد الخدمات والمواد والمعدات من الخارج وهذا الاستيراد ينبغي أن يقابله تصدير للمنتجات لتعويض آثار التمويل بالعمالات القابلة لتحويل.
5. مواجهة ظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات ودورها في استحواذ على أكبر نصيب في حجم التجارة الدولية. (شحتونة و نادرة الزاير، 2017، صفحة 9)
6. مواجهة ظاهرة الشركات المتعددة الجنسيات ودورها في استحواذ على أكبر نصيب في حجم التجارة الدولية.
7. مواجهة التطورات التي شهدتها الأسواق المحلية والعالمية والمنافسة بين الدول المتقدمة وسعي الشركات المتزايد لفتح المزيد من الأسواق الخارجية لتستطيع الصمود في وجه المنافسة القوية.
8. ينظر دائما للتصدير على أنه قاطرة النمو الاقتصادي.
9. جذب الاستثمار المحلي و الاجنبي.
10. اصلاح العجز في ميزان المدفوعات.
11. خلق فرص عمل جديدة.
12. العجز في ميزان المدفوعات من جهة اخرى .
13. هو المصدر الرئيسي للنقد الاجنبي الذي يستفاد منه في تمويل عمليات الاستيراد من جهة و تخفيض. (قواسم و لندة بوزفاق، 2019، صفحة 14)

المبحث الثاني: مؤشرات وآليات تنمية الصادرات

المطلب الاول: مؤشرات الصادرات

في هذا العنصر سنتطرق إلى أهم مؤشرات الصادرات، وذلك باعتبار القدرة التصديرية من أهم العوامل المحددة لقدرة استيراد الدولة من جهة، ولاعتبار أنها تعكس طبيعة البنية الاقتصادية لدولة بشكل قوي من جهة أخرى، ومن بين تلك المؤشرات ما يلي:

أولاً: نسبة الصادرات إلى الناتج المحلي الإجمالي للدولة

وذلك باعتبار أنه كلما خصصت الدولة جزءا كبيرا من إنتاجها للتصدير، كان ذلك دليلا على اعتماد كبير للدولة على الخارج، وعلى اندماجها في التقسيم الدولي للعمل الذي تسيطر عليه الرأسمالية العالمية غير أنه يجب الاحتياط ضد التفسيرات الميكانيكية لارتفاع نسبة الصادرات إلى نتائج فقد ترتفع هذه النسبة أيضا في تلك الظروف التي تريد فيها الدولة الحصول على

النقد الأجنبي، الضروري لا استيراد السلع الاستثمارية والتقنية اللازمة لإقامة قاعدة إنتاجية تمهد لاستقلالها على المدى البعيد، فالعبرة هنا هي بنمط استخدام حصيلة الصادرات، وثمة احتياط آخر فيما تمهد لا استقلالها على المدى البعيد فالعبرة هنا هي بنمط استخدام حصيلة الصادرات، وثمة احتياط آخر فيما يتعلق بنوعية الصادرات وبخاصة ما إذا كانت الصادرات الذي سيتم التطرق إليه فيما بعد. (كنزة و بطويي محمد الامين، 2020، صفحة 33)\

ثانيا: نسبة تغطية الصادرات للواردات

وهو مؤشر يعبر عن مدى إمكانية تغطية الواردات السلعية عن طريق إجمالي الصادرات السلعية والمتمثلة (الصادرات خارج المحروقات زائد إعادة التصدير)، على اعتبار أن العبرة ليست بارتفاع نسبة الصادرات وحدها أو بارتفاع نسبة الواردات وحدها وإنما يجب أن يضاف إلى هذا وذلك عامل آخر يتمثل في مدى التناسب بين الصادرات والواردات، أو مدى قدرة الصادرات على الوفاء بقيمة حاجات الدولة من الواردات، حتى لا تضطر للاستدانة و الوقوع في تبعية الديون الأجنبية، وربما يكون من المناسب في بعض الظروف إيجاد نسبة حصيلة الصادرات إلى الواردات الجارية، أي إلى جملة الواردات بعد استبعاد الواردات من السلع الرأسمالية، وتتوقف قيمة هذا المؤشر على مدى وفرة المنتجات القابلة للتصدير وكذلك على سياسة الدولة في استخدام عائدات التصدير.

ثالثا: درجة التركيز السلعي للصادرات

ويقصد به مدى غلبة الوزن النسبي لسلعة أو مجموعة من السلع التصديرية للدولة على جملة صادراتها، فعندما ترتفع نسبة سلعة أو عدد قليل من السلع التصديرية إلى جملة صادرات الدولة، ارتفاعا يتخطى النسبة التي يمكن اعتبارها نسبة مأمونة، تزداد احتمالات الحرج في وضع الدولة، وتزداد احتمالات ضعف مقدرتها على المساومة ومن ثم تزداد احتمالات تبعيتها للخارج، ومن المهم عند النظر في درجة التركيز السلعي للصادرات التمييز بين السلع الأولية و السلع الصناعية. ولا ريب أن ظاهرة التركيز على تصدير سلعة واحدة أو عدد ضئيل من السلع الأولية في الصادرات يعكس تحلف الهياكل الإنتاجية في الدول و محدودية قدرة تلك الدول عن استغلال مواردها وثروتها المتاحة، في الوقت الذي تشير فيه تلك الظاهرة إلى تقادم تلك التبعية و استمرارها، مما يجعلها تنطوي على مخاطر أشد وطأة مما لو كانت الصادرات أكثر تنوعا، فالخطر يكون كبيرا في حالة السلع الأولية، بينما قد لا يدعو ارتفاع السلع الصناعية في الصادرات للخطر، و يعتمد في تحليل هذا المؤشر على بعض المؤشرات الأخرى التي أعدتها "الأنكتاد"، و من بينها مؤشر تنوع الصادرات، و الذي يقيس مدى انحراف هيكل صادرات الدولة عن هيكل الصادرات العالمية وتتراوح قيمته بين الصفر والواحد الصحيح، ويقال إنه يميز بين البلدان ذات الهيكل أكثر تطورا للصادرات. (صراح، 2013، صفحة 25)

رابعا: النسبة التي تخصص للتصدير من الإنتاج المحلي للسلع أو المجموعات السلعية الرئيسية

أو بعبارة أخرى نسبة ما يخص من الإنتاج المحلي للاستخدام المحلي، سواء لأغراض الاستهلاك النهائي أو لأغراض التصنيع، ويعتبر هذا المؤشر من المؤشرات ذات الأهمية الكبرى في التعبير عن مدى تكامل الاقتصاد المحلي من زاوية التقارب بين نمط الإنتاج ونمط الاستهلاك، فالأصل هو ألا تنعزل الصادرات عن الطلب الداخلي وإنما تكون امتدادا طبيعيا له.

خامسا: مؤشر التركيز الجغرافي للصادرات

الغرض من هذا المؤشر التعرف على مدى اعتماد البلد موضوع الدراسة على بلد أو عدد قليل من البلدان أو كتلة من التكتلات العالمية في تصريف صادراته، وقد تمت صياغة هذا المؤشر عبر تركيبه من ثلاث مؤشرات فرعية هي:

- أ. النصيب النسبي في جملة الصادرات للكتلة صاحبة النسبة الأكبر في شراء المنتوجات التصديرية للدول المعنية.
- ب. النصيب النسبي في جملة الصادرات للدولة صاحبة النسبة الأكبر في شراء المنتوجات التصديرية للدول المعنية.
- ت. النصيب النسبي في جملة الصادرات لأهم خمس دول في استيعاب صادرات الدولة المعنية. (براهيم، 2009، صفحة 94)

المطلب الثاني: آليات تنمية الصادرات

الفرع الأول: تخفيض قيمة العملة وأثره على الصادرات

عادة ما يحدث تغيير سعر الصرف تعديلات على كل من الصادرات والواردات بهدف تحقيق التوازن لميزان المدفوعات، وما يهمنا في هذا الإطار هو التغييرات التي يحدثها على الصادرات، فتخفيض القيمة الخارجية للعملة المحلية من شأنه أن يعمل على خفض أسعار السلع الموجهة للتصدير مقومة بالعملة الأجنبية، ومنه زيادة الطلب الخارجي على الصادرات، فترتفع كمية وحصيلة الصادرات بالعملة المحلية. (براهيم، 2009، صفحة 98)

الفرع الثاني: تمويل الصادرات

أدت علاقات التجارة الدولية إلى وجود نوعين من الحاجات المالية المتعارضة بين كل من المصدر والمستورد، فالمصدر بطبيعة الحال يحتاج إلى الحصول على قيمة بضاعته ومنتجاته المصدرة فوراً وبمجرد إتمام عملية الشحن إلى المستورد الأجنبي، وذلك حتى لا تتجمد أمواله في صفقات تصديرية آجلة من ناحية، ومن ناحية أخرى فهو يحتاج كذلك إلى تغطية نفقاته الإنتاجية أثناء فترات إعداد وتجهيز البضاعة محل عقد التصدير، وبالنسبة للمستورد فهو يحتاج إلى فترة زمنية بعد استلامه للبضاعة قصد تصريفها حتى يتمكن من تجميع الأموال اللازمة لسداد قيمتها. وأمام حاجة المصدر إلى السداد الفوري من ناحية، وحاجة المستورد ورغبته في السداد المؤجل، وجدت مختلف أنواع التسهيلات الائتمانية لتمويل الصادرات. (براهيم، 2009، صفحة 105)

الفرع الثالث: التأمين

التأمين عبارة على أسلوب يقوم بضمان الأخطار التي قد يتعرض لها المتعامل الاقتصادي في الأسواق الدولية، ويكمن هذا الضمان في تأمين القرض الذي يقدم للمستورد بحكم ان غالبية المبادلات التجارية الدولية لا يتم تسديدها فوراً حتى ولو ليوم واحد وبالتالي فإنها تتم بأجال، مما يجعل ضمانها مهم لتفادي الأخطار الممكن حدوثها. (ص 96 حفصة حمود)

حيث يمكن تقديم المزاي التالوية لضمان القرض عند التصدير تمكين المصدر من فتح أسواق جديدة لصادراته، وتقل هذه الأهمية إذا تعلق الأمر بالأخطار السياسية.

1. توفير شروط أفضل في مجال المنافسة مع المنتجات الشيلة في الأسواق الخارجية من خلال تقديم شروط دفع ميسرة للمشتري.
2. تنشيط تداول الأوراق التجارية المرتبطة بعمليات التصدير المغطاة بالضمان طالما أن المتداولين لهذه الأوراق مطمئنون للحصول على قيمتها عند استحقاقها وآمنون من خطر الرجوع عليهم عند الوفاء.
3. تشجيع التصدير بما يسمح بالتخلص من فائض الإنتاج في حالة تشبع السوق الداخلية، ومرد ذلك أن ضمان دين المصدر يدفعه إلى التصدير رغم وجود مخاطر عدم الدفع التي قد تؤثر سلباً على المصدر.
4. جلب الاستقرار للمؤسسات المصدرة، حيث أن المؤسسات المؤمنة هي أبعد ما تكون من الإفلاس لأن تعويض الخسائر عند حدوث الكوارث يحمي المؤمن من الخطر بتحويله إلى شركة التأمين، بمقابل ذلك تدفع المؤسسات المصدرة أقساطاً

لشركة التأمين، كما تعد عملية انتقاء الزبون من طرف شركة التأمين ورقة رابحة إضافية من أجل المحافظة على المؤمن، وعليه يمكن اجتناب الزبون الأكثر خطورة.

5. إدارة المنازعات يعد عملية معقدة ومكلفة خاصة عندما يتعلق الأمر بمنازعات مع أجناب أين تكون القوانين والأحكام غير معروفة، ويتحمل الشركة إدارة هذه العملية تزيل الكثير من الصعاب على المؤمن.

6. توسيع خدمات التأمين من خلال تقديم معلومات عن الزبائن عن طريق الوكالات البنكية وهذا ما يسمح بتقييم قدرة الزبائن على شراء السلع. (براهيم، 2009، صفحة 114)

الفرع الرابع: الحوافز الضريبية

تقتضي سياسة تنمية الصادرات ضرورة تبني سياسة ضريبية جادة تقوم على أساس إعطاء الأولوية لزيادة الصادرات، وتكون حافزا قويا للمصدر لزيادة صادراته من خلال مجموعة من الإجراءات التالية:

1. الإعفاء من ضريبة الدخل وضريبة الأرباح الرأسمالية بالنسبة للأنشطة التصديرية.
2. ضرورة مراعاة النظم والقواعد التجارية الدولية عند وضع أي نظام ضريبي جديد حتى لا تتعرض صادرات البلد لقضايا إغراق أو أية قيود قد تضعها في هذا المأزق.
4. وضع نظام للإعفاءات الضريبية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة والتي تحقق أهدافا تصديرية معينة.
5. إعطاء مزايا ضريبية إضافية للأرباح المعاد استثمارها في مشاريع موجهة للتصدير. (براهيم، 2009، صفحة 123)

الفرع الخامس: إنشاء كيانات كبرى

يكمن الهدف من تشجيع إنشاء الكيانات الكبرى في مجال التصدير ذلك في جعل الشركات الوطنية ذات قدرة وإمكانات تنافسية في الأسواق الخارجية والاستفادة من اقتصاديات في مثل هذه الأنشطة، كما هو الشأن في بعض الدول التي أنشأت شركات تجارية خارجية متعددة الأطراف تتضمن على الأقل عشرة من الشركات المنتجة والمصدرة وذلك للتغلب على مشكلة ضعف كفاءة وإمكانات الشركات الصغيرة ومتوسطة الحجم، وأيضا الاستفادة من التسهيلات الائتمانية التي تمنح للشركات التصديرية، فضلا عما يمكن أن تقوم به هذه الشركات التجارية من دور في تنمية الصادرات. (براهيم، 2009، صفحة 125)

المطلب الثالث: تجارب دولية في تنمية الصادرات

الفرع الأول: التجربة التركية في تنمية الصادرات

وفرت تركيا مجموعة واسعة من الحوافز لتشجيع المنتجين المحليين للبحث عن فرص التصدير على سبيل المثال: ثم زيادة الإرجاعات الضريبية، وتم إعفاء صغار المصدرين من دفع ضريبة الإنتاج على المنتجات النهائية، وتم تسهيل الحصول على الخدمات الائتمانية، ولقد قامت الحكومة التركية في العشر سنوات الأخيرة بجملة من الإجراءات، ساهمت في مضاعفة الصادرات التركية، حيث وصلت إلى 152 مليار دولار سنة 2013، ومن أهم هذه الإجراءات:

- دعم إنشاء المناطق الاقتصادية أو مراكز جذب في مجال الزراعة والصناعة مع الأخذ بعين الاعتبار وفرة المواد الخام والطاقة والقوة العاملة وإمكانات النقل وفرص العمل.
- الاهتمام بتقديم محفزات من شأنها أن تقلل من تكلفة الإنتاج وتزيد من الجودة الإنتاجية وفرص العمل.
- إعطاء الأولوية لتشجيع الصناعات الدفاعية الوطنية.
- دعم أنشطة البحث والتطوير.

- تشجيع الشركات التركية على الإنتاج طبقا لمعايير الجودة العالمية.
- توسيع مجالات التعاون بين القطاع الصناعي والجامعات في نطاق ما يسمى بالتكنو بارك (مركز الأبحاث).
- تخفيض تكاليف التوظيف من أجل زيادة قدرة القطاع الخاص على الإنتاج والمنافسة.
- تشجيع استخدام أدوات الاقتصاد الجديد مثل الحاسب الآلي، والانترنت، وتكنولوجيا المعلومات في القطاعين العام والخاص وانتاجها.
- إزالة كل العقبات المادية والإدارية والبيروقراطية أمام الصادرات.
- زيادة موارد الصادرات والواردات وتشجيع استخدام تبادل المعلومات التجارية مع دول الأعضاء عام 1986.

الحوافز الاستثمارية:

- اهتمت الحكومة التركية بتشجيع الاستثمارات الموجهة للتصدير وجذب المصدرين والمنتجين الأجانب والذين يمدونها بالطرق الفنية والمعرفة التسويقية للنفوذ إلى الأسواق الدولية، وتتمثل أهم الحوافز المقدمة في هذا المجال فيما يلي:
- عدم فرض أية قيود على تحويل الأرباح إلى الخارج أو إعادة تحويل رأس مال المستثمر بشرط الحصول على إذن من إدارة الاستثمار الأجنبي.
 - منح نفس الامتيازات والحوافز الممنوحة للاستثمارات الوطنية ولاسيما من حيث الإعفاءات الضريبية الجمركية على المعدات واستيراد الآلات. (دحو، 2016، صفحة 66، صفحة 67)

الفرع الثاني: تجربة تايوان

حتى الستينات من القرن الماضي كانت تايوان من أفقر البلدان في العالم، فقد بلغ متوسط الدخل الفردي فيها عام 1962 حوالي 160 دولار أمريكي، و هو نفس المتوسط المحقق في زائير. غير أنه كان لعملية النمو التي بدأت في الظهور في ذلك الوقت واستمرت لثلاث عقود أثرها في إنتاج زيادة سريعة في الدخل.

يتشابه النمط التصنيعي التايواني تماما مع نظيره الكوري الجنوبي، حيث اعتمدت صناعتها بصورة أكبر على الاستثمارات الأجنبية المباشرة. كما ساهم القطاع الحكومي بنصيب بارز من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الصناعات التحويلية. و منذ منتصف الستينات توجهت تايوان من استراتيجية إحلال محل الواردات إلى إستراتيجية التصنيع الموجه نحو التصدير.

فقد عملت السلطات التايوانية و تماما كما حدث في كوريا الجنوبية، إلى تشجيع صادرات الصناعة الخفيفة من المنتجات الغذائية ذات الأصل الزراعي و المنتجات الإلكترونية. حيث تطورت وأصبحت قادرة على المنافسة الخارجية إلى جانب إشباع السوق المحلي. ثم وفي مرحلة ثانية تم الانتقال إلى التشجيع على إقامة صناعات أكثر تعقيدا مثل صناعة الصلب، المعدات الإلكترونية. و في إطار تنمية الصادرات تم اتخاذ هذه الصناعات الآلات البتروكيميا، ماكنات تصنيع الإجراءات التالية:

1. توحيد سعر الصرف.

2. تسهيل استيراد الآلات والمواد الخام من طرف المصدرين.

3. توفير التمويل اللازم للمصدرين.

4. إنشاء مناطق حرة.

وقد نتج عن هذه السياسات المطبقة أن ارتفعت الصادرات من 12.2 % من الدخل الوطني سنة 1958 إلى 19.6 % من الدخل الوطني سنة 1965. كما و خلال عقد الستينات من القرن العشرين تمكنت تايوان من مضاعفة صادراتها بخمسة أضعاف

بينما تضاعفت الواردات بأربعة أضعاف، لتساوى الصادرات مع الواردات سنة 1969، و نمت الصادرات بذلك لتحل محل المساعدات الأجنبية و تمكن بذلك من التوسع في الواردات التي تحتاجها العملية الإنتاجية بدرجة كبيرة. وقد ارتبطت زيادة الصادرات والدخل الحقيقي بزيادة معدلات التوظيف والأجور الحقيقية. (بن ساحة مصطفى ص100) الفرع الثالث: تجربة كوريا الجنوبية.

استطاعت كوريا أن تففز بنصيبها من التجارة الدولية من 0.15% إلى حوالي 2.6% خلال نهاية التسعينات، ويرجع السبب الرئيسي وراء ذلك إلى إتباع حكومات كوريا المتتابعة لاستراتيجية التنمية الاقتصادية من خلال تنمية الصادرات الوطنية، وقد بدأت كوريا الجنوبية منذ استقلالها سنة 1947 بالتحول من استراتيجية الإحلال محل الواردات في الخمسينات من القرن 20 إلى التصنيع من أجل التصدير في الستينات في نفس القرن، وقد كان هذا التحول تحضيراً وتمهيداً للانطلاق الاقتصادي في كوريا الجنوبية والذي أوصلها لأن تكون إحدى أقوى الاقتصاديات العالمية.

لقد ارتكزت استراتيجية تنمية الصادرات الكورية على مجموعة من المحاور أهمها:

اولاً: التدعيم المباشر وغير المباشر للقطاعات التصديرية الكورية

منذ بداية مرحلة التنمية، لم تحف كوريا سياستها في تدعيم أي صناعات موجهة للتصدير بطريق مباشر، رغم وجود ضغوط سياسة شديدة من بعض الدول مثل الولايات المتحدة، واليابان، ولذلك فقد طبقت الدولة عدداً من الإجراءات:

1. رد نسبة من الرسوم الجمركية المدفوعة على استيراد المواد الأولية (مستلزمات الإنتاج) المستخدمة في إنتاج سلع تصديرية.
2. مزايا ضريبية للشركات المصدرة للخارج مثل خصم مصاريف التسويق والإعلان والمعارض في الخارج، إما من الضريبة أو اعتبارها مصروفاً استثمارياً.
3. منح قروض قصيرة الأجل بأسعار فائدة تفضيلية للمؤسسات متوسطة الحجم والصغيرة المرتبطة بالنشاط التصديري.
4. التمويل المباشر لمشروعات تصديرية أو تسويقية بالخارج أو تسيير إجراءات التصدير إلى اليابان (بتشجيع من اليابان) بواسطة السماح بإنشاء شركات صغيرة الحجم في محاولة لموازنة العجز في الميزان التجاري مع اليابان.
5. توجيه تدفق الاستثمارات الأجنبية نحو قطاعات لها أولوية بالنسبة لخطة التنمية.
6. تبسيط الإجراءات أو اللوائح التي تنظم الاستثمار الأجنبي في قطاع الخدمات أو البنية الأساسية. معالجة المشاكل التي يواجهها المصدرون بحسم وسرعة وبالأخص فيما يتعلق باللوائح والقوانين التي تحكم رخص استيراد مستلزمات الإنتاج أو السلع الوسيطة، وبقواعد ولوائح الفحص والتفتيش والجمارك وبالأخص فيما يتعلق بالمنشآت التصديرية.

ثانياً: إنشاء المناطق الصناعية التصديرية

حيث شجعت حكومة كوريا الجنوبية إنشاء المناطق الصناعية التصديرية، وذلك في العديد من المناطق وتوفير الخدمات الأساسية بأسعار مدعومة، كما قامت الدولة بتحديد الأجور لما لا يؤدي إلى ارتفاع في تكاليف الإنتاج.

ثالثاً: إصلاح السياسة المالية

قامت كوريا في هذا المجال بإتباع ضريبة القيمة المضافة، وقد وفرت هذه الضريبة عوائد ضخمة لتمويل حوافز الاستثمار في الصناعة خاصة التصديرية منها، تضمنت الحوافز الضريبية مجالات للتسهيلات الائتمانية وإعفاءات خاصة.

رابعاً: تعديل سعر الصرف

قامت الحكومة الكورية مع بداية الستينات بإجراء تخفيض في قيمة سعر صرف عملتها المغالي فيها، وبالتالي تمكنت من القضاء على تعدد أسعار الصرف، مما ساهم في نمو الصناعات التصديرية في كوريا. (دحو، 2016، صفحة 61 الى صفحة63)

الفرع الثالث: التجربة الماليزية

بعد أن حصلت ماليزيا على استقلالها عام 1985م اعتمدت إستراتيجية تنمية تركز على إحلال الواردات في مجال الصناعات الاستهلاكية والتي كانت تسيطر عليها الشركات الأجنبية قبل الاستقلال، غير أن هذه الإستراتيجية لم تفلح بسبب ضيق السوق المحلي و ضعف الطلب المحلي، وبالتالي فلم يكن لها أثر على الطلب على العمالة أو خلق قيمة مضافة عالية. لذلك اعتمد هذا البلد في عقد السبعينات خطة تنمية تعتمد على دور كبير للقطاع العام مع التركيز على التصنيع الموجه للتصدير عن طريق صناعة المكونات الالكترونية الكثيفة العمالة.

وكان من نتائج هذه الخطة تخفيض معدلات البطالة، وتحسن توزيع الدخل، وبلوغ معدل نمو يساوي 8% سنويا في المتوسط مع استقرار معدل التضخم في حدود 5%. كما وصل الناتج المحلي الإجمالي 474مليار دولار سنة2012. تعددت وجهات النظر حول عوامل نجاح النهضة الماليزية الباهرة. إلا أن هناك عوامل تعتبر قاسما مشتركا بين جل الدراسات، ويشهد الواقع بدورها الفعال في هذا الإطار، وأهم العوامل الداخلية لنجاح هذه التجربة تتمثل في:

1. القيم النهضوية: حيث أنه وبالرغم من التعدد العرقي و الديني الذي يميز مجتمعها إلا أن لقيم المعنوية كانت على الدوام الأداة الموحدة بينهم للتعاون والعمل بصفة جامعية، وبالتالي فقد شكلت العامل الرئيسي في تحقيق الاستقرار الاجتماعي والسياسي الضروري لأي نهضة يراد تحقيقها.
2. الإرادة السياسية والدور الفعال للدولة: المتبع للتجربة الماليزية يلاحظ أن الإرادة السياسية القوية المدعومة باستقرار سياسي واجتماعي واسع كانت وراء اتخاذ قرارات تنمية حريئة.
3. المناخ الاقتصادي الملائم: وكان من أهم مميزات هذا المناخ ما يلي: الاستقرار الاجتماعي والسياسي، البنية التحتية، العدالة بين المناطق والتكامل بين القطاعات.
4. التنمية البشرية: اهتمت ماليزيا بتحسين المؤشرات الاجتماعية لرأس المال البشري من خلال تحسين الأحوال المعيشية والتعليمية والصحية لمجموع السكان سواء الأصليين منهم أو المهاجرين.
5. الذين ترحب السلطات بتوطينهم: وقد تمكنت من توفير مستويات معيشة لائقة للأغلبية العظمى من السكان خصوصا مع ارتفاع متوسط الدخل الفردي، ففي سنة 2008 بلغ نحو 14.215 دولار ووصل في 2010 إلى 10.073.17 دولار.
6. فعالية الجهاز المصرفي والمالي: كان من الخطوات الرئيسية في هذا المجال إتباع منهج شامل عام 1989م للإشراف على جميع المؤسسات المالية ووضع نظام موحد لكفاية رؤوس الأموال، مع العمل على إيجاد سوق ثانوية نشطة تعمل في الأوراق المالية الحكومية و سوق لصكوك الديون بالنسبة لشركات القطاع الخاص.

7. تفعيل القطاع الخاص: اعتمد النموذج المالي في تحريكه لعملية النمو الاقتصادي على تعظيم دور القطاع الخاص في التنمية حيث عمل على تحويل ملكية العديد من المشروعات إلى القطاع الخاص مع الاحتفاظ بسهم خاص في إدارة المؤسسات ذات الأهمية الاجتماعية والاستراتيجية.
8. الادخار والاستثمار: الاقتصاد المالي اعتمد بدرجة كبيرة في تمويل الاستثمارات على الادخار المحلي بنسبة 40% للفترة 1970-1993. كما عمل أيضا على توجيه التمويل المتاح للتنمية بشكل أساسي بدلا من الإنفاق على التسليح.
9. التخطيط طويل المدى: حيث دأبت الدولة منذ الاستقلال على وضع رؤية مستقبلية للتنمية والنشاط الاقتصادي من خلال خطط خماسية، وقبل حلول القرن الحادي والعشرين كانت ماليزيا تخطط للدخول فيه من خلال "رؤية 2020" التي تتصور أوضاع الاقتصاد ورهاناته إلى أجال عام 2020.
- هذا بالإضافة إلى الاستثمار الأجنبي المباشر، والاهتمام بالتصدير، واستيعاب التقدم التكنولوجي، وتحفيز التجارة الخارجية. (بوليف سميحة، 2017، صفحة 25، صفحة 26)

المبحث الثالث: تأثير الخدمات اللوجستية في ترقية الصادرات

المطلب الاول: تأثير البنية التحتية للخدمات اللوجستية

علي الرغم من أهمية النقل كعنصر هام للتنمية الاقتصادية كما أقر آدم سميث، إلا أن البنية التحتية بمفهومها الشامل لم تلقي اهتمام واضح في تاريخ التحليل الاقتصادي. إلى أن بدأ الاهتمام بها في أواخر الثمانينيات بعد دراسات ، إلى أن اتبعه الكثير من المساهمات لدراسة أهمية البنية التحتية وتعد هذه الأخيرة لأي دولة ما مؤشراً قوياً علي ازدهار الاقتصاد بها. حيث يعد النقل الجيد والمياه النظيفة وعملية التخلص بشكل آمن من النفايات من العناصر الأساسية للمجتمع المتحضر والاقتصاد الإنتاجي. وإن غياب هذه العناصر أو فشلها يمثل عقبة كبيرة أمام النمو والقدرة التنافسية لا تتوقف البنية التحتية علي هذه العناصر فقط، بل تشمل العديد من العناصر كالطرق والجسور والسكك الحديدية وخدمات المرافق العامة والاتصالات السلكية واللاسلكية. وإمدادات أنابيب المياه والصرف الصحي، قنوات الصرف والري/ وسائل جمع النفايات الصلبة والتخلص منها، خطوط أنابيب الغاز، الطرق العامة والسدود الكبرى وقطاعات النقل الأخرى بين المدن والضواحي، النقل الحضري، والمجري المائية والموانئ والمطارات حيث تساعد البنية التحتية الجيدة في خفض التكاليف الإنتاجية وبالتالي زيادة تنافسية المنتجات. كما أنها تدعم زيادة الإنتاج وبالتالي حدوث زيادة في المعروض السلعي يتولد عنه زيادة في الفوائض يمكن توجيهها إلى التصدير . كما تدعم البنية التحتية المتميزة سهولة الوصول إلى الأسواق بشكل أفضل من خلال توفير الاتصالات و وسائل النقل الكفاء وتسهيل الدخول للأسواق الجديدة وبالتالي ترقية الصادرات. (احمد، 2019، صفحة 226، صفحة 227)

المطلب الثاني: تأثير خدمات النقل البحري

الفرع الاول: مهام النقل البحري

اولا: ادارة حركة النقل

تلتزم إدارة حركة النقل بتقديم خدمات النقل بكفاءة وذلك في الوقت والمكان المناسب مع أعلى مستوى للخدمة وبأفضل الأسعار الممكنة وبما يؤدي إلى تحقيق أهداف وظيفة اللوجستية و تشمل مهام إدارة حركة النقل مجموعة الأنشطة التالية:

1. تصنيف البضائع: يشير هذا النشاط إلى عملية تصنيف البضائع التي يتم نقلها وشحنها إلى مجموعات متشابهة وذلك في ضوء خصائص كل منها ويساعد هذا التصنيف على تحديد معدلات أو أسعار الشحن بشكل مباشر كما يلاحظ أنه يمكن تحقيق حجم لا بأس به من الوفرات إذا كان العاملين في إدارة النقل على خبرة كافية بقواعد وأسس التصنيف.
2. الحصول على أقل أسعار الشحن والنقل: يعتبر هذا النشاط أهم الأنشطة بالنسبة لإدارة حركة النقل حيث أن الهدف النهائي للإدارة هو تخفيض تكلفة النقل والشحن إلى أقل ما يمكن، وحيث أن أسعار الشحن والنقل تمثل التكلفة الأساسية والأهم بالنسبة لتكاليف النقل، فإن الحصول على أقل الأسعار للنقل والشحن يؤدي حتما لتحقيق الهدف وهو تخفيض تكلفة النقل مع الحفاظ على مستوى الخدمة المرغوب، ولكن لا بد من الإشارة هنا إلى أن التقليل من تكلفة النقل قد لا يؤدي بالضرورة إلى الوصول إلى إجمالي تكاليف اللوجستيات إلى حدها الأدنى إذ لا بد من اختيار وسيلة النقل التي تقدم المستوى المطلوب من الخدمة بأقل سعر ممكن.
3. جدولة أزمته النقل: ترجح أهمية هذه الوظيفة إلى أن أي تأخير في عمليات الشحن أو التفريغ يؤدي إلى عدم الوفاء بمواعيد التسليم سواء لعمليات التشغيل أو العملاء مما يترتب عليه مشاكل خطيرة للإنتاج، و أيضا مشاكل مع العملاء قد تصل إلى حد انصرافهم عن التعامل مع المؤسسة.
4. إدارة مستندات للشحن: تستخدم إدارة حركة النقل العديد من الأدوات التي تتمثل في مستندات الشحن منها على سبيل المثال بوليصة الشحن و فاتورة الشحن و تمثل الأولى وصفا كاملا للمواد المشحونة و تستخدم كإيصال استلام و على أساسها يتم تقدير التعويضات في حالة حدوث خسائر أو تلف أما الثانية(فاتورة الشحن)تعتبر المستند الذي يدفع على أساسه تكلفة النقل و الذي قد يكون مقدما أو عند استلام البضاعة المشحونة.
5. متابعة خطوط السير: وذلك بغرض التأكد من دقة وانتظام عمليات وأزمته النقل حتى يمكن للإدارة التدخل في الوقت المناسب عند حدوث أي مشاكل أو معوقات في خطوط السير.
6. المراجعة: ويعني هذا النشاط متابعة الأداء الخاص بالأنشطة السابقة كلها وذلك بغرض التأكد من سلامة القرارات وإجراء التصحيحات والتعديلات في هذه الأنشطة عند ظهور أي انحرافات أو أخطاء في الأداء.
7. المطالبات والتعويضات: في حالة عدم مطابقة خدمة النقل مع المعايير المحددة من قبل إدارة الإمداد وذلك عند وقوع الخسائر أو تلف البضاعة أو اختلاف مواعيد التسليم عن المواعيد المتفق عليها أو أي انحراف عن المعايير والشروط المتفق عليها بين المؤسسة والجهة المسؤولة عن النقل والشحن، يمكن المطالبة بالتعويضات وعادة ما يتم الاتفاق على حجم التعويضات ما بين المؤسسة و الشركة الناقلة ويلاحظ أن ارتفاع كمية التعويضات التي تحصل عليها المؤسسة يعتبر في معظم الأحيان دليل على عدم كفاءة قرارات النقل.

ثانيا: البحوث

بالإضافة إلى المهام ذات الطبيعة الإدارية تقوم حركة النقل أيضا ببعض الأنشطة البحثية التي تنقسم إلى نوعين من بحوث تتعلق بمستوى خدمة النقل و بحوث متعلقة بكفاءة الوظيفة المتكاملة للوجستيات.

بحوث تطوير خدمات النقل: يهتم هذا النوع من البحوث بتوفير أفضل خدمات النقل و التوصل إلى أفضل الأسعار للشحن عند مستوى معين من الخدمات ويلاحظ أن قياس أداء وسائل النقل المختلفة يعتبر من أكثر المجالات التي تحتاج إلى دراسات تهدف إلى التوصل إلى أفضل أداء ومن المقاييس المستخدمة في هذا المجال:

- مدى توافر معدات ووسائل النقل والشحن.
- مدى تتابع واستمرار عملية النقل.
- القدرة على الإسراع بعمليات النقل والشحن.
- تناسق عمليات النقل والشحن عند استخدام عدة وسائل نقل.

بحوث تطوير كفاءة نشاط اللوجستيك: تمثل إدارة النقل أحد مكونات إدارة اللوجستيك حيث تمثل تكلفة النقل أهم وأكبر نسبة من إجمالي تكاليف اللوجستيك لذلك فإن هذه الإدارة تكون مسؤولة عن التأكد من أن أداء نشاط النقل يؤدي إلى تحقيق أقل تكلفة كلية لنشاط اللوجستيك و يتم ذلك بإجراء البحوث المستمرة لدراسة العلاقة بين تكلفة خدمات النقل والتكلفة الكلية لنشاط اللوجستيك وكيفية التوصل إلى أداء أفضل يؤدي إلى تخفيض هذه التكلفة الكلية. (الامين، 2020، صفحة 54 إلى صفحة 56)

الفرع الثاني: تأثير رقمنة القطاع البحري على الصادرات

إن الرقمنة في قطاع النقل والشحن البحري تقضي على الأعمال الورقية مما يعزز الحاجة إلى تطبيق التشغيل بنظام الوثائق الإلكترونية ويتطلب ذلك المزيد من الاستثمارات في التحول الرقمي والميكنة والاعتراف بالوثائق الإلكترونية بدلا من الورقية وتطبيق المدفوعات الإلكترونية وكل هذا في النهاية يؤدي إلى تسهيل التجارة الخارجية.

الرقمنة تعمل على ربط جميع جهات مجتمع الميناء في منظومة واحدة مما يسهل ويسرع إجراءات الشحن والتفريغ والتخليص الجمركي وإجراءات الرقابة مما يقلل زمن مكوث السفينة بالميناء وهو مؤشر لكفاءة الميناء يؤدي إلى تقليل تكاليف الشحن ، والتي تعتبر عامل مهم جدا في تنشيط التجارة الخارجية.

كلما تطورت التكنولوجيات الرقمية المستعملة في وسائل النقل البحرية وموانئ الشحن والتفريغ ازدادت إمكانية نقل البضائع بين مختلف دول العالم وتوسعت حركة التجارة الخارجية وتهيأت لها المزيد من الانتشار وإيجاد منافذ وأسواق تجارية جديدة. الرقمنة حولت الموانئ من مجرد مرسى للسفن إلى مركز لتقدم الخدمات المتميزة بالكفاءة والجودة وقل زمن ممكن وبالتالي تكون متكاملة وشاملة لحركة التجارة الخارجية.

يعتبر ارتفاع تكاليف النقل البحري سببا مباشرا لتواضع حجم التجارة الخارجية وتساهم نظم النقل المتطورة والرقمنة في تخفيضها وتنشيط حركة التجارة الخارجية من خلال القضاء على تعقيدات وبطئ وتباين الإجراءات الإدارية والتجارية وعدم توحيد الأنظمة الجمركية وذلك بالاعتماد على نظام المنافذ الدولية الموحدة. (قوارطة و ايناس عبداوي، 2021، صفحة 103)

المطلب الثالث: تأثير الخدمات التقنية

الفرع الاول: تسهيل العمليات الجمركية

يؤدي استخدام تقنية البلوك تشين في قطاع الجمارك إلى زيادة الشفافية وذلك من خلال تبادل المعلومات وكذلك تسهيل وتقليص تكلفة ووقت العمليات الجمركية عن طريق إحلال تطبيقات البلوك تشين محل المستندات الورقية.

وتكمن أهم استخدامات البلوك تشين في قطاع الجمارك في تسهيل عمليات التخليص الجمركي والإفراج عن البضائع من خلال مشاركة كافة البيانات الخاصة بالبضائع قبل الوصول، وهو ما يساهم في تقليل التكاليف والوقت اللازم للتخليص والإفراج الجمركي، ويمكن الاستفادة من تقنية البلوك تشين في تبسيط الإفراج الجمركي من خلال آلية نظام التسجيل المسبق للشحنات، الذي يعرف على أنه نظام إلكتروني للمعلومات المسبقة عن البضائع قبل شحنها من ميناء التصدير إلى الموانئ البحرية والذي

يسمح بتحقيق نظام إنذار مبكر للإدارات المعنية بالمخاطر ويستهدف بما في ذلك عمليات التفتيش قبل شحن البضائع من بلد التصدير.

وقد أعلنت هيئة الجمارك المصرية عن توجهها نحو تطبيق نظام التسجيل المسبق للشحنات، بغرض تتبع الشحنات قبل وصولها للموانئ المصرية، من خلاله يحصل التاجر على موافقة خلال 48 ساعة من تقديم الطلب من خلال منصة موحدة تعرف بمنصة "نافد" والتي عرفها المشرع المصري في المادة 39 من قانون الجمارك رقم 207 على أنها منصة إلكترونية متكاملة تقدم جميع الخدمات المتعلقة بالإفراج عن البضائع بما في ذلك المعاملات التي تخص المصلحة والهيئة العامة للرقابة على الصادرات والواردات وهيئات الموانئ والهيئة العامة للاستثمار والمناطق الحرة وجميع الجهات المعنية بهذا الشأن.

الفرع الثاني: تحسين إدارة سلاسل الإمداد والتوريد

تعد سلسلة التوريد شبكة تتكون من مجموعة من الشركاء يتم من خلالها تحريك المواد الخام والمنتجات بدءاً من المورد وصولاً إلى العميل النهائي، يتم من خلالها تبادل المعلومات بين الشركاء لذا يمكن أن يواجه سلاسل التوريد مشكلتين خطيرتين وهما المخاطر التي تواجهها بصفة عامة، بالإضافة إلى العيوب الناتجة عن تطبيق الشركات لسلاسل التوريد التقليدية، وهو ما يؤدي إلى ارتفاع تكاليف المعاملات وعدم التطابق المتكرر في الطلبات وكذا الأخطاء في الأعمال الورقية اليدوية إضافة إلى الخسائر الناتجة من خلال تدهور حالة وجود المنتجات والمخزونات وسرقة سلاسل التوريد، ويساهم استخدام تقنية البلوك تشين في تفعيل وتحسين سلاسل التوريد من خلال توفير البنية التحتية للتسجيل والمصادقة والتتبع لحركة السلع عن طريق تحديد، جميع السلع بشكل فريد من خلال الرموز المميزة ويمكن نقلها عبر البلوك تشين مع التحقق من كل معاملة وختمها الزمني في عملية مشفرة ولكنها شفافة ويجري العمل حالياً على توظيف تقنية البلوك تشين في إنشاء منصات لوجستية تهدف على ربط الموانئ بالأطراف التجارية كالمصانع والشركات والموردين والمصدرين بهدف تسهيل المعاملات بينها وتسريع تصدير واستيراد البضائع، وتمكن هذه المنصات وبشكل خاص الموانئ من معالجة وتتبع معلومات مختلفة لملايين الحاويات وشحناتها والأسعار والفواتير وتواريخ الإنتاج وغيره، وهو ما يلغي التعقيدات الإجرائية ويقلل من تكاليف الشحن والتعامل مع الأوراق، بالإضافة إلى زيادة معدلات الأمان والشفافية والحماية من البضائع المزيفة والتلاعب بالأسعار. (ريمة و موكة عبد الكريم، 2022، صفحة 1000، صفحة 1001)

الفرع الثالث: إلغاء الأطراف الوسيطة

تتيح أنظمة البلوكشين إنجاز المعاملات وتبادل القيم بين أي أطراف بشكل مباشر دون الحاجة إلى اللجوء إلى طرف ثالث وسيط كالبنوك مثلاً لضمان الثقة والأمان في المعاملات وإتمامها، ما يؤدي إلى زيادة الثقة وسرعة إنجاز المعاملات وخفض تكاليفها. كما تفيد هذه الميزة في بعض الحالات المعقدة أو الحرجة، مثل إرسال الإعانات المالية للمحتاجين في مناطق الحروب أو الصراعات أو عدم وجود وسيلة شرعية مناسبة لمتابعة الاستحقاقات المالية وغيره. (ريمة و موكة عبد الكريم، 2022، صفحة 1001)

خلاصة الفصل الثاني

للتصدير اهمية كبيرة لاقتصاد اي دولة ويعتبر احد الاليات المهمة وذلك لزيادة نمو الناتج المحلي الخام عن طريق توسيع نطاق السوق والذي يعتبر عنصرا هاما في التصدير الى الخارج والتوسع في عملية التصدير سيساعد على ازال وتجنب العراقيل التي تقف امام التنمية الاقتصادي.

كما ان للخدمات اللوجستية دور فعال في النمو الاقتصادي من خلال تنفيذ العمليات بجودة عالية واقل وقت ممكن، ومنه نستنتج ان التنمية الاقتصادية لها علاقة بالخدمات اللوجستية والصادرات لان لهما اثار ايجابية على النمو الاقتصادي.



الفصل الثالث:

الخدمات اللوجستية في مؤسسة

تمهيد

على ضوء ما تم التطرق إليه في الفصلين السابقين سأحاول إسقاط تلك المفاهيم النظرية وتجسيدها ميدانياً، ومن خلال ذلك قمت بدراسة إحدى المؤسسات الوطنية وهي مؤسسة نفطال وحدة بسكرة والتي تعتبر الرائدة في مجال المحروقات المتمثلة في المواد البترولية ومشتقاتها، لذلك كان من الضروري البحث عن ما إن كانت تتعامل بأنشطة الخدمات اللوجستية واستغلالها الاحسن لها لتقليل تكاليفها الإجمالية.

وبناء على ذلك تم تقسيم الفصل الثالث إلى مبحثين على النحو الآتي:

المبحث الأول: تقديم بمؤسسة نفطال

المبحث الثاني: اللوجستيك والتصدير لدى مؤسسة نفطال

المبحث الاول: تقديم عام للمؤسسة الاقتصادية _نفطال_

ان الجزائر من الدول التي تسعى جاهدة إلى التطور والتقدم وتنمية اقتصادها ومن أجل هذا فهي تعتمد بقوة على قطاع المحروقات، فمداخيل الجزائر من العملة الصعبة والتي تمثل حوالي 97 بالمئة من الدخل الوطني هي من قطاع المحروقات الذي يعد قطاع استراتيجي وحيوي، ومن أهم المؤسسات الوطنية التي تساهم بفعالية في تحريك هذا القطاع وتنميته نجد شركة نفطال التي تعد الرائدة على المستوى الوطني في مجال تخزين، نقل وتوزيع المنتجات البترولية ومشتقاتها.

سنتطرق في هذا المبحث الى نشأة وتعريف مؤسسة نفطال كما سنتعرف على هيكلها الاداري

المطلب الاول: نبذة عن التطور التاريخي لشركة -نفطال-

تاريخيا وبالضبط بعد استقلال الجزائر كان نشاط التخزين وتوزيع المحروقات من مهام مؤسسة سوناطراك إلى أن أصدر مرسوم رقم 101/80 في 6 ابريل 1980 الذي اقتضى إنشاء المؤسسة الوطنية لتكرير وتوزيع المنتجات البترولية ERDP، بدأت المؤسسة نشاطها في الفاتح من جانفي 1982 واهتمت بصناعة وتكرير وتوزيع المنتجات البترولية، عدلت وقسمت فيما بعد وفق المرسوم 189/87 في 25 اوت 1987 الى شركتين وطنيتين:

- شركة نفطاك **NAFTAC**: شركة مختصة في تصفية وتكرير البترول الخام
- شركة نفطال **NAFTAL**: مؤسسة مختصة في توزيع وتسويق المنتجات البترولية ومشتقاتها على مستوى التراب الوطني، وعرفت على الصعيد الوطني والدولي باسم المؤسسة الوطنية لتسويق وتوزيع المنتجات البترولية، حيث يتكون المصطلح الاجنبي لشركة نفطال **NAFTAL** من:
 - **NAFT** مصطلح عربي يقصد به النفط.
 - **Al** الحرفين الأولين لكلمة الجزائر **Algeria**.

بداية من 18 افريل 1998 اصبحت شركة نفطال مؤسسة مساهمة **spa** برأسمال مقدر ب6.500.000.000 دج تابعة 100 بالمئة لمؤسسة سوناطراك، أصبح رأسمالها 15.650.000.000 دج في السنوات الاخيرة، يقع المقر الرئيسي للمؤسسة في الشراكة الجزائر العاصمة ورمزها يتكون من 5 خطوط تمثل فروع مؤسسة نفطال وهي فرع الوقود، فرع الغاز المميع، فرع الزيوت، فرع الزيت والعجلات واخيرا فرع الشراكة ونشاطات دولية.

الدور الرئيسي لشركة نفطال هو تسويق وتوزيع المواد البترولية ومشتقاتها عبر كامل التراب الوطني وتتدخل اساسا في المجالات

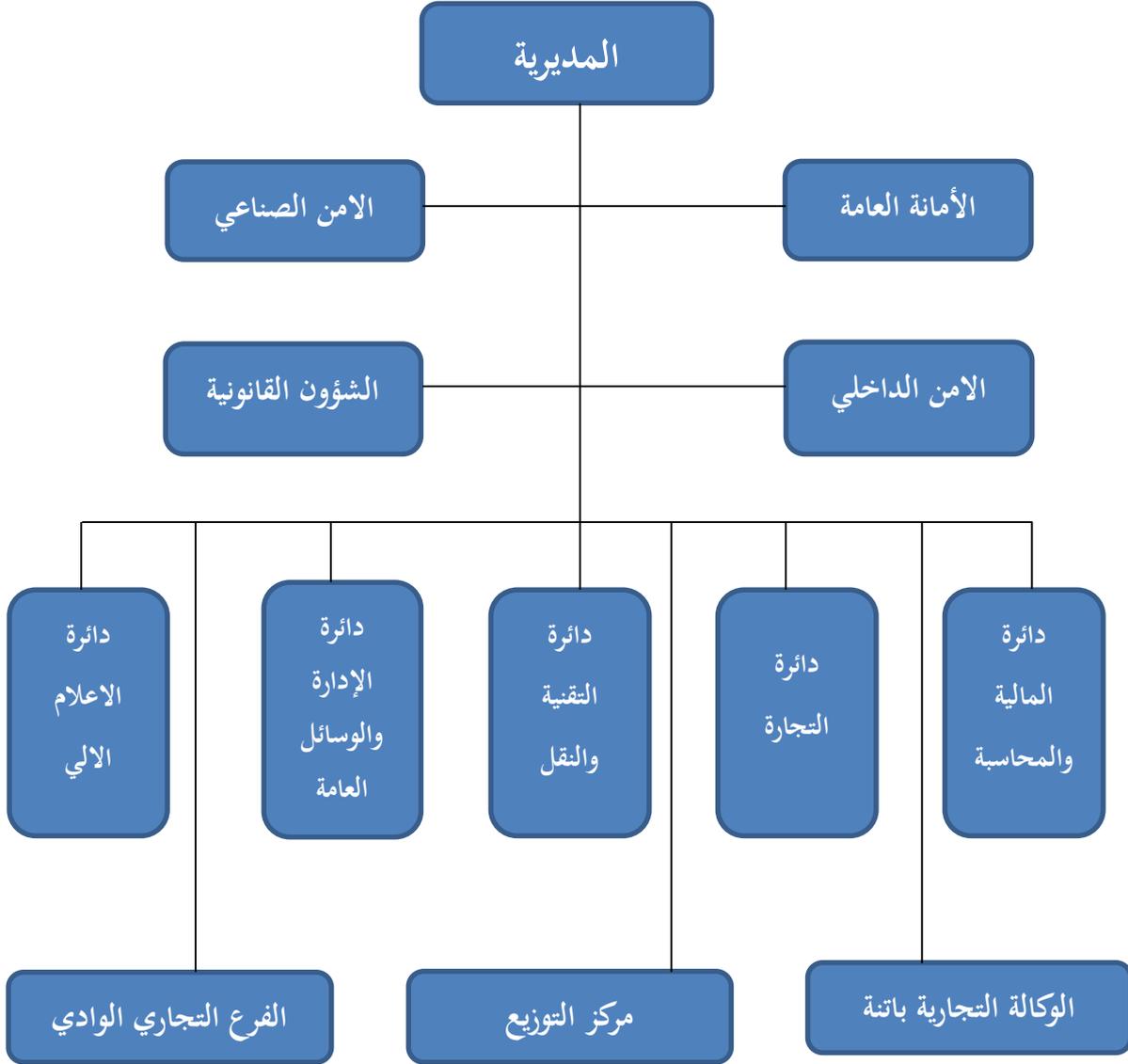
التالية:

- توزيع، تخزين وتسويق الوقود، غاز البترول المميع، الزيوت والزفت، العجلات والمواد الخاصة.

- نقل المواد البترولية ومشتقاتها من مراكز التكرير والتصنيع إلى المراكز الرئيسية وإلى الزبائن عبر وسائل النقل المتاحة والمتمثلة في الأنابيب، الشاحنات، البواخر وكذا عربات السكك الحديدية.

المطلب الثاني: الهيكل الاداري لمؤسسة _نפטال_

الشكل رقم: الهيكل التنظيمي للمديرية



المصدر: مؤسسة نפטال مقاطعة التجارية والتسويق بسكرة

من الهيكل التنظيمي يتضح المؤسسة منظمة في دوائر كل دائرة تقوم بمهمة معينة، ونشرح

مهام ومسؤوليات كل من مدير الفرع ومختلف الدوائر فيما يلي:

1. **المدير:** وهو المنسق الرئيسي بين جميع الدوائر والاقسام، حيث يسعى إلى تحقيق المهام الموكلة إليه والمتمثلة في الرقابة، التسيير، التخطيط والتنظيم، كما يقوم بتحقيق الأهداف الموكلة للمؤسسة.
2. **الأمانة العامة:** ويتمثل عملها في تنظيم الملفات المتعلقة بالزبائن والموردين وتنفيذ القرارات المتخذة وغيرها، تسجيل، فرز وترتيب البريد، استقبال المكالمات الداخلية والخارجية، تسيير البريد الصادر والوارد وتنظيم استعمال الوقت للمدير.
3. **المنازعات:** وتكمن مهمتها الرئيسية في تنظيم الشؤون القانونية للمؤسسة وتمثيل المؤسسة في المحاكم والإدارات في حالة نزاع والدفاع عن القضايا المتعلقة بوحدة نפטال.
4. **خلية الأمن الصناعي:** وتكمن مهمتها في احترام وتطبيق قواعد الأمن الصناعي، وتتم بالعمال المؤهلين، وتتوفر على إمكانيات تمكنها من الرقابة المستمرة من أجل حماية ممتلكات المؤسسة.
5. **خلية الأمن الداخلي:** وتتمثل مهام هذه الخلية في حماية ممتلكات المؤسسة وأمن وسلامة العمال من كل تدخلات خارجية وكل ما هو متعلق بالأمن، وكذلك إعداد تقارير شهرية على الأحداث.
6. **مركز التوزيع:** يعتبر هذا المركز العمود الفقري بالنسبة لنشاط الوحدة، وتتمثل مهامه في تحليل اتجاه السوق المحلي للمنتجات وإعداد التقارير دوريا حول الأنشطة يشرف عليه رئيس مركز الذي يقوم بالتنسيق بين كل العمليات المتعلقة بدخول وخروج البضاعة، وهو عبارة عن مركز يتم فيه توزيع المحروقات والزيوت والمطاط إلى الزبائن عن طريق شاحنات خاصة بالمؤسسة بعد أن يتم استقبال طلبات الزبائن وترتيبها حسب الوجهة، ومن مهامه كذلك استلام البضائع وتفريغها في المخازن.
7. **الوكالة التجارية باتنة:** أنظمت هذه الوكالة إلى مقاطعة التسويق بسكرة في عام 2007 اثر التغيير الهيكلي الجديد للمؤسسة بعدما كانت تابعة لمقاطعة التسويق باتنة، وتعتبر مهامها مثل مهام مصالح الدوائر التي سنتطرق إليها لاحقا، وهي مستقلة من حيث مديرها الذي له السلطة عليها تحت غطاء مدير المقاطعة، ولكن محاسبيا هي تابعة لمقاطعة المحروقات باتنة، لأن دائرة المحاسبة والمالية التابعة لباتنة هي التي تشرف على إعداد القوائم المالية للوكالة لذلك هي لا تدخل ضمن الدراسة الميدانية المطبقة على مقاطعة التسويق بسكرة.
8. **الفرع التجاري الوادي:** مثله مثل الوكالة التجارية باتنة لكن الاختلاف يكمن في المحاسبة فقط، حيث توكل مهمة إعداد القوائم المالية للفرع التجاري إلى دائرة المالية والمحاسبة التابعة للمقاطعة.
9. **دائرة المالية والمحاسبة:** تختص هذه الدائرة بتسيير مصالحها والقيام بعمليات مراقبة وضبط كل العمليات الخاصة بتسجيل كل العمليات الخاصة بدخول وخروج الأموال وهذا من أجل الحفاظ على التوازن المالي بالإضافة إلى متابعة كل النشاطات المحاسبية، الخزينة، الميزانية، كما تقوم المصلحة بضمان التسيير الجيد للأموال.

10. **دائرة التجارة:** تهتم هذه الدائرة بكل الشؤون المتعلقة بالزبائن من حيث العقود المبرمة، المتطلبات الخاصة بمحطات الخدمات المعتمدة والتابعة للمؤسسة، الشكاوى...، وكذلك السهر على توفير كل ما يحتاجه زبائن المؤسسة، ومن مهامها كذلك التنسيق بين مصالحها ومراقبتها، وتتكون هذه الدائرة من مصلحتين وقسم خاص باسترداد المستحقات.
11. **دائرة التقنية والنقل:** يشرف عليها رئيسها الذي يعتبر المسؤول عن حماية وسائل النقل والمعدات الخاصة بالتوزيع والأعمال الخاصة بالمنطقة، سواء بالنسبة للبناء أو القيام بالتنظيم والتخطيط، كما تدرج مهامها في متابعة ومراقبة إنجازات الأعمال، والدراسات الخاصة بتوسيع المؤسسة وإعداد تقارير الأنشطة في شكل دوري ومخططات الميزانية من واردات ونفقات واستثمارات كما تقوم بمتابعة عمليات استهلاك القطع البديلة الخاصة بوسائل النقل.
12. **دائرة الإدارة والوسائل العامة:** يشرف عليها رئيس الدائرة الذي يقوم بضمان تسيير إدارة الموارد العامة الخاصة بالمنطقة وضمان إدارة الموارد البشرية وتنقسم.
13. **دائرة الإعلام الآلي:** في السابق كانت تعتبر هذه الدائرة بمثابة مصلحة للتسيير فقط تهتم بجمع المعلومات التجارية والمحاسبية وإدماجها ومراقبتها ثم إرسالها إلى المصالح المعنية وبعض التدخلات حول صيانة عتاد الإعلام الآلي، ونظرا للتطور التكنولوجي وتوسع نشاطات المؤسسة و مواكبة عصرنة التكنولوجيات وارتأت المؤسسة إلى تطوير نظامها المعلوماتي من خلال توسع مهام هذه المصلحة مما أدى إلى إنشاء دائرة الإعلام الآلي في سنة 2011 التي تقوم بدور تطوير نظام المعلومات وإعداد التقارير الشهرية للمديرية ودمج كل المعلومات من جميع الأنظمة وتصفحها وتحويلها إلى المديرية العامة والى دائرة المالية والمحاسبة ثم تخزينها على شكل ملفات مضغوطة.

المطلب الثالث: مهام وأهداف مؤسسة نפטال

أولا- مهام مؤسسة نפטال

تتمثل مهام نפטال في تسويق وتوزيع المواد البترولية ومشتقاتها عبر التراب الوطني وتتضمن هذه المواد جميع أنواع الوقود (بنزين، مازوت، كيروزان، سيرغاز)، وزيت التشحيم بما فيها المستعملة للطيران والبحرية، المحروقات، العجلات المطاطية، الزيت بجميع أنواعه، غاز البترول المميع (بيتانوبروبان) وتتولى تغطية حاجيات السوق الوطني في كل المواد المذكورة وتطوير منشآت التخزين والتوزيع لضمان تغطية جيدة لاحتياجات السوق كما تقوم بتطوير كل أشكال النشاطات المزدوجة في الجزائر أو خارجها. وفضلا عن ذلك تتولى مؤسسة نפטال تنفيذ وتطبيق المخططات والميزانيات والأهداف الأخرى المقررة وإدارة وتنظيم وترقية وتطوير نشاط التوزيع للمواد البترولية. كما تتضمن أيضا للزبائن خدمات ما بعد البيع في مواد الزيوت من حيث الطلبات، المواصفات، والسهر على احترام النظام بحزم في مجالات الأنشطة كالتقنية والنقل والتخزين وغيرها وأخيرا تقوم هذه المؤسسة بإدارة خزانة الدولة ومسك المحاسبة العامة للمنطقة التي تتولى الإشراف عليها.

ثانيا - أهداف مؤسسة نפטال

تسعى مؤسسة نפטال إلى تحقيق الأهداف التالية:

1. تنظيم وتطوير وتسيير النشاطات التجارية، وتوزيع المواد البترولية.
2. تخزين ونقل كل المواد البترولية المسوقة عبر التراب الوطني.
3. السهر على تطبيق الإجراءات المقررة من طرف الحكومة لترقية غاز البترول المميع والمواد البترولية المسوقة.
4. القيام باستعادة الزيوت المستعملة قصد معالجتها وإعادة استعمالها كالمشحوم المسوق.
5. السهر على الشروع في تطبيق الأعمال التي تهدف إلى الاستعمال العقلاني للمواد الطاقوية.
6. تطوير منشآت التخزين والتوزيع لضمان تغطية أفضل لحاجيات السوق.
7. القيام بكل الدراسات المتعلقة بالسوق فيما يخص استعمال واستهلاك المواد البترولية.
8. السهر على الشروع في الإجراءات الخاصة بوقاية وحماية البيئة بالاتصال مع الهيئات المعنية.
9. ومن الأهداف المستقبلية لمؤسسة نפטال فرع الغاز المميع الشروع في القيام بعملية تجريبية تكمن في استبدال المازوت بالغاز الطبيعي المضغوط، وقد تم تجسيد هذه التجربة في الوقت الحاضر من خلال تركيب الغاز الطبيعي المضغوط في حافلة لنقل المسافرين، وشاحنة لنقل البضائع.

المطلب الرابع: منتجات مؤسسة نפטال

يمكن تصنيف المنتجات التي تقوم شركة نפטال بتسويقها إلى:

- **الوقود (Carburants):** يعتبر الوقود سائل سريع الالتهاب ينتج من تقطير النفط ويستعمل بكثرة في المحركات ذات الاحتراق الداخلي وتمثل مبيعات مؤسسة نפטال من هذا المنتج 50 بالمئة من رقم أعمال المؤسسة، ويمكن تصنيفه حسب الاستخدام إلى: الوقود الخاص بالاستخدام البري يتمثل في وقود المحركات من نوع بنزين وديازال، ويضم:
 - بنزين عادي (*Essence Normale*)، بنزين ممتاز (*Essence Super*)، بنزين خالي من الرصاص (

Essence super

(*Sans plomb*)، مازوت (*Gas oil*)، إضافة إلى غاز البترول المميع وقود - سيرغاز - (*GPL*).

- الوقود الخاص بالاستخدام الجوي هو وقود خاص بمحركات الطائرات مثل (*jet A1*) و (*AV GAS 100*)
- الوقود الخاص بالاستخدام البحري محركات الباخرات ويضم 3 أنواع هي: (*Gasoil marine*) (- *Fuel*) و (*Oil BTS*) و (*Fuel - Oil Bunker c*).

- **الزيوت (Lubrifiants):** على المستوى الوطني تسوق مؤسسة نفطال مجموعة متكاملة من الزيوت والتي تغطي كافة الاستعمالات سواء في قطاع السيارات أو القطاع الصناعي لمختلف الآلات، وتماشيا مع معايير الجودة العالمية فإن أغلب هذه الزيوت تكون مسوقة في علب سعتها ابتداء من 2/1 لتر، هذه الزيوت مقسمة إلى الأنواع الآتية: زيوت خاصة بمحركات البنزين، زيوت خاصة بمحركات الديازال، زيوت خاصة بالاستعمال الصناعي، زيوت تشحيم الماكينات (Graisse) منها نجد: نفطيليا، شيفة، تيسكا، شيلية.
 - **العجلات المطاطية (Pneumatiques):** بفضل بنيات التخزين وشبكة التوزيع تقوم شركة نفطال بتسويق عجلات مختلفة لعدة أنواع من السيارات (السياحية، الشاحنات، الماكينات الصناعية...)، هذه المنتجات تخضع للرقابة الصارمة وذلك حرصا من الشركة على سلامة الزبائن ومستعمليها، كذلك تقوم الشركة بتنمية نشاطات استرجاع العجلات المستعملة والتي بها عيب وضمان إعادة تسويقها.
 - **مادة الزفت (Les Bitumes):** الزفت هي المواد المستعملة في إنجاز الطرق وتغطية الأسطح، وتستخدم في البناء والاشغال العمومية، وهي مادة معدنية طبيعية ذات اللون القاتم، وصلبة وناتجة عن تقطير البترول، الهيدروكربون وهي آخر بقايا النفط أي بعد إستخراج كل أنواع الوقود، الزيوت، الشحوم...الخ.
- تتمثل أنواع الزفت المسوقة من قبل شركة نفطال في، (Bitume 40/50)، (Bitume 80/100):
- (Les Bitumes (Cut-back très fluide 0/1) (Cut-back visqueux 150/250) (Les émulsions de bitumes) (Cut-back très visqueux 400/600)، (Oxydés)
 - **مواد خاصة (Produits Spéciaux):** تتمثل في الزيوت المصنعة انطلاقا من البترول المقطر والتي تستعمل كمادة أولية في العديد من المجالات مثل: الصيدلة، صناعة الشموع، منتجات استهلاكية، المتفجرات... ويمكن ذكر بعضها: Xylene, White Spirit, Toluène, Les essences spéciales, Colles, Napht , (C Peinture et Vernis).

المبحث الثاني: اللوجستيك والتصدير لدى مؤسسة نفطال

المطلب الاول: البنية التحتية لمؤسسة نفطال

تشكل شركة نفطال من بنية تحتية ذات أهمية بالغة من أجل توفير المشتقات البترولية في جميع أنحاء الوطن، هذه الشركة لديها شبكة تتكون من:

- شبكة للإمداد (التخزين و النقل).
- شبكة للتوزيع و التسليم للمنتجات (إلى جانب مؤسسات خاصة).

اولا/ الإمكانيات المادية

تتوفر نפטال على إمكانيات مادية تتمثل في:

- شبكة التوزيع تضم أكثر من 2000 محطة خدمة والتي تمثل نقاط بيع المنتجات البترولية، هذه الشبكة هي القناة الرئيسية للتوزيع للشركة و التي تضمن 80 % من مبيعات الوقود عبر كامل التراب الوطن.
- 750 كلم من قنوات للوقود وغاز (GPL).
- 55 مخزن لتزويد الطائرات بالوقود.
- 380 كلم خط أنابيب متعددة المنتجات، 350 كم في طور الانجاز.
- حظيرة مقسمة إلى 3250 شاحنة وسيارة للتوزيع، 2750 رافعة للمناولة والصيانة.
- أكثر من 1000 عربة قطار مخصصة للوقود (Citerne)
- 90 مركز للتوزيع و التخزين حيث: 23 مركز للوقود، 14 مركز للزيوت و 53 مركز متعدد المنتجات (عجلات, منتجات خاصة).
- 42 مركز ملاء غاز البوتان و البروبان.
- 16 وحدة زفت ذات طاقة تصنيع 402000 طن/سنة.
- 42 مركز ملاء غاز (GPL) لها طاقة 1.2 مليون طن سنة.
- 06 مراكز ومخازن لقسم البحرية، 29 مركز و مخزن لقسم الطيران.

ثانيا/ نشاط المؤسسة: إن تدفق المواد (المنتجات البترولية ومشتقاتها) يتم على ثلاثة مراحل:

التموين (Approvisionnement): هذه المرحلة تهتم بنقل المنتجات من مراكز التكرير والتصفية إلى مراكز التخزين

الرئيسية عبر الأنابيب او عن طريق الشاحنات، حاليا يتم التموين أساسا عبر خطوط الأنابيب التالية:

من مركز التكرير سكيكدة إلى مركز التخزين سكيكدة.

من مركز التكرير سكيكدة إلى مركز التخزين الحروب.

من مركز التكرير ارزو إلى مركز التخزين وهران.

مركز التكرير الجزائر العاصمة الى مركز التخزين الشفا.

تموين المخازن (Ravitaillement): هو نشاط يتم من خلاله تحويل المنتجات البترولية ومشتقاتها من مراكز التخزين

الرئيسية إلى المخازن الثانوية ومن خاصيته انه يقوم بالنقل بأحجام صغيرة مقارنة بالتموين.

التسليم (Livraison): هو المرحلة الأخيرة من نشاط توزيع الشركة ويهدف إلى توفير المنتجات البترولية بالأحجام والكميات المطلوبة في الوقت المناسب لمختلف محطات الخدمات والزبائن وذلك باستخدام وسائل النقل المختلفة على رأسها الشاحنات وشبكات الأنابيب.

ثالثا/ الإمكانيات البشرية

بلغ عدد العمال شركة نפטال في سنوات الأخيرة 30231 عامل من مختلف الفئات إن ارتفاع نسبة العمال ب يعود أساسا لتشغيل حاملي الشهادات والذين يمثلون أكثر من 20% من الموارد البشرية للشركة، لقد أولت شركة نפטال أهمية كبيرة لجانب التكوين لمختلف أصناف عمالها و هذا من اجل مواكبة التطورات التكنولوجية، التقنية وكذا التسييرية في مجالات عدة أهمها النشاط التجاري، التخزين والنقل، تسويق وتوزيع المنتجات البترولية، أيضا التكوين في استخدام نظام المعلومات والاتصال الداخلي.

المطلب الثاني: أهمية النقل لدى نפטال

يعتبر النقل من أهم الوظائف الفعالة التي تعتمد عليها شركة نפטال بالدرجة الأولى في تحديد فعالية بقية الأنشطة الأخرى من تخزين ، توزيع... الخ ، فهي تقوم بتلبية الاحتياجات الوطنية من مختلف المنتجات البترولية وخلق نقط بيع جديدة وذلك بهدف تغطية كل المتطلبات السوق المحلية وتعتمد أساسا في ذلك على شبكة نقل بواسطة الأنابيب منظمة ومتعددة المنتجات تبلغ حوالي 380 كم وذلك من اجل استغلال الوقت ووصول الكميات في الوقت المناسب ، كما تعتمد على وسائل النقل البري كالشاحنات الصغيرة والكبيرة (3250 شاحنة)، حاويات وعربات السكك الحديدية المزودة بخزانات المحروقات إضافة إلى ذلك فهي تتعاقد مع شركة الوطنية للنقل البري (SNTR) وكذا الشركة الوطنية للنقل عبر السكك الحديدية (SNTF) وذلك لمواجهة التغييرات في الطلب على المنتجات البترولية وكذا تغطية كامل مناطق التراب الوطني بهذه المنتجات ، وتسعى نפטال دائما لتجديد وتحديث بنيتها تحتية ومعداتها الخاصة بالشحن و النقل تيقنا منها بأنه نشاط ذو أثر بالغ الأهمية على مختلف أنشطتها وكذلك على التوزيع الأمثل لمختلف المنتجات البترولية في السوق الوطنية وبالتالي يبقى النقل عاملا هاما في إبراز مكانة الشركة ووفاتها لعملائها وتحقيق اهدافها الإستراتيجية. لذلك تتطلع لإقامة مشروع و المتمثل في شبكة تربط بين مناطق الشمال و الجنوب و مناطق الشرق والغرب على طول 2720 كم تضمن تامين نقل المنتجات البترولية و مشتقاتها وتسمح بالاستغناء نهائيا عن نقلها عبر الشاحنات و السكك الحديدية وبالتالي تقليص النقل برا إلى 30 بالمئة وقد باشرت شركتنا نפטال و المؤسسة الوطنية للنقل الأنابيب في تنفيذ المشروع نهاية حويلية الماضي(2009)، حيث شرع في انجاز المشروع الأول لنقل المواد البترولية (بترين ، وقود ، مازوت) عبر الأنابيب والذي يربط بين سكيكدة و برحال عنابة على طول 80 كم ويرتقب أن يسمح هذا المشروع المعتمد من تقليص نقل المنتجات البترولية برا بواسطة الشاحنات بنسبة 70 بالمئة وتخفيض من حوادث الطرقات التي تسببها هذه الشاحنات فضلا عن تقليص المسافات بين نقاط التخزين والتوزيع والاستهلاك مما يؤدي إلى تخفيض التكاليف الإجمالية للنقل، في نفس السياق يهدف المشروع إلى إقامة شبكة قنوات التي تغطي أهم المناطق و من بينها و الذي يرتقب أن تقام قريبا أنبوب نقل المواد البترولية (خاصة غاز البروبان المميع) ما بين ارزو و البليدة، أنبوب ثاني بين سكيكدة والخروب، العلمة و الجزائر العاصمة و

يخص البترين فضلا عن أنبوب غاز البروبان المميع بين تيارت التي تقام بها محطة جديدة للتكرير و العاصمة ، إضافة إلى أنابيب تربط الشمال بالجنوب لتأمين توزيع المنتجات البترولية هذه المشاريع الخاصة بمجال النقل سوف تساهم في تقليص المسافات ، تقدم أحسن الخدمات للعملاء إضافة إلى تقليص انبعاث الغازات المسببة للاحتباس الحراري كما تسمح شركة نפטال بتوسيع شبكة التخزين و التوزيع على مستوى كامل التراب الوطني.

المطلب الثالث: الخدمات التقنية لدى مؤسسة نפטال

تسعى مؤسسة نפטال كغيرها من المؤسسات إلى مواكبة التطور التكنولوجي والاستفادة من مزاياه، ففي سنة 2018 استخدمت طريقة الدفع الإلكتروني حيث قامت بإصدار بطاقة الدفع الإلكتروني المسماة " نפטال كارد" واقتناء الأجهزة الإلكترونية والبرمجيات المنظمة لهذه العملية، وقامت بتوزيعها على أغلب المحطات التابعة لها ورغبت زبائنها في استخدام هذه الطريقة.

حيث تعرف بطاقة نפטال كارد RECAP Paiement Electronique par carte a puce على انها وسيلة دفع إلكتروني بواسطة بطاقة إلكترونية (Carte a puce) المسماة نפטال كارد NAFTAL CARD، وتسمح العديد من التطبيقات الإلكترونية بتسيير ومتابعة هذه البطاقة من بداية إنشائها إلى استعمالها، وتسعى مؤسسة نפטال من اعتماد هذه التقنية إلى تحقيق العديد من الأهداف هي:

- السماح لكل زبون من إمكانية استعمال تقنية الدفع الإلكتروني من أجل تسديد مشترياته بواسطة بطاقة " NAFTAL CARD".
- التخفيض من استعمال سندات الوقود "TAC".
- ضمان أمن المعاملات التجارية.
- ضمان تسجيل جميع العمليات التي تمت بواسطة "NAFTAL CARD".

المطلب الرابع: التصدير في مؤسسة نפטال

قام مجمع نפטال بالتوقيع على اتفاقيتي إطار مع كل من مجمع النقل البري للبضائع واللوجستيك لوجيترانس والشركة الوطنية للاشغال العمومية، حسب ما افاد به هذا المجمع.

واوضح بيان للمجمع ان الاتفاقية التي تم توقيعها كل من الرئيس المدير العام لمجمع لوجيترانس بوعلام كيني والرئيس المدير العام لنפטال كمال بن فريجة وذلك على هامش الطبعة العاشرة لصالون "الموقار_تندوف" التي تنظمها وزارة التجارة وترقية الصادرات تحت شعار "الجزائر بوابة التجارة الافريقية"، تنص على تكفل لوجيترانس بعمليات النقل البري للمنتجات التي تصدرها

نفطال نحو مختلف البلدان الافريقية، وابرام هذه الاتفاقية تأتي دعما للجهود التي تبذلها المؤسسات العموميتين وذلك بهدف تجسيد الاهداف التي حددتها السلطات العمومية في مجال ترقية الصادرات.

كما تمت الاشارة الى ان الجانبين يطمحان كذلك من خلال هذه المبادرة الى تشجيع اللجوء الى الادارة الوطنية للانتاج وتعزيز الشراكة بين القطاع العمومي وقام المصدر بمتابعة مجمع لوجيترانس الذي نظم 97 شحنة في إطار مرافقة أكثر من 102 متعامل اقتصادي من اجل نقل 60000 طن من المنتجات المصدرة نحو موريتانيا والسنغال والنيجر ومالي وتونس. (التوقيع على اتفائتي اطار بين نفطال وكل من لوجيترانس والشركة الوطنية للاشغال العمومي، 2021)

خلاصة الفصل

تطرقنا في هذا الفصل واقع الخدمات اللوجستية في مؤسسة نفضال، حيث تعرفنا على نشأتها والمهام التي تقوم بها والأهداف التي تسعى إليها بالإضافة إلى الهيكل التنظيمي الخاص بها والمنتجات التي تقوم بتسويقها، بعد ذلك تطرقنا إلى علاقة البنية التحتية بنفضال من خلال الإمكانيات المادية والبشرية ونشاط المؤسسة ثم تطرقنا بعدها إلى أهمية النقل في مؤسسة نفضال ثم لجأنا إلى الخدمات التقنية وذلك من خلال ما توفره مؤسسة نفضال بطاقات دفع الكترونية وتسمى بنفضال كارد تستعمل أثناء التعاملات الشرائية.

واستخلصت بأن مؤسسة نفضال تسعى جاهدة بتطوير برامجها وتحسين بنيتها وخدماتها لتوفير الوقت وتسهيل العملية الرقابية خلال مختلف العمليات التي تخص البيع لأنه يساهم في تقليل التكاليف وتحسين جودة الخدمة.



خاتمة

خاتمة

لقد حاولت في هذه الدراسة التركيز على أهمية الخدمات اللوجستية في المجال الاقتصادي ودورها في تنشيط التجارة ونظرا لسعة الموضوع تم تسليط الضوء على عناصر الخدمات اللوجستية ومدى تأثيرها لترقية الصادرات في المؤسسات الوطنية والمحلية وذلك لتحقيق أكبر فعالية لعملية الإمداد اللوجستي.

إن الاهتمام بجانب البنى التحتية والنقل وكذا الخدمات التقنية في المؤسسات الاقتصادية له دور كبير في تطوير وتحسين جودة الخدمات اللوجستية، وبالأخص المؤسسات التي تصدر.

حيث استهدف الجزء التطبيقي من هذه الدراسة اي دراسة المؤسسة الوطنية نفضال التي تقدم أهم الخدمات اللوجستية المتمثلة في النقل وتجميع وتخزين وتعبئة المواد البترولية خاصة الزيت، الزيت، الوقود وغيرها من المنتجات.

وقد كان التركيز على الخدمات التقنية والتكنولوجية من خلال البرامج المستخدمة والأنظمة المتبعة والأجهزة المتعامل بها وتم التركيز أيضا على كيفية نقل المواد والوسائل المستعملة في نقلها.

نتائج الدراسة

تتمثل أهم النتائج المتوصل إليها من خلال هذه الدراسة فيما يلي:

1. تطوير بنية الخدمات اللوجستية في الدولة لها أثر في نمو وتقدم صادرات الدولة.
2. الصادرات ترتبط ارتباطا وثيقا بالنمو الاقتصادي وهذا ما يفسر الاهتمام الكبير لها .
3. وجوب السعي وتنويع الإنتاج والمصادر مع تقليل هيمنة قطاع المحروقات وذلك بتنمية الخدمات اللوجستية وتشجيع السلع المصنعة.
4. ضرورة توفير أنظمة للمعلومات والبيانات داخل كل المؤسسات يكون قادر على كافة المعلومات التي لها علاقة بوظائف المؤسسة (النقل، التوزيع...).
5. ضرورة اهتمام المؤسسات الجزائرية بقطاع الخدمات اللوجستية وذلك لتقليل التكاليف وتنمية صادراتها.

اختبار صحة الفرضيات

- الفرضية 01: تساعد الخدمات اللوجستية على تخفيض تكاليف التصدير، الفرضية صحيحة
- الفرضية 02: تعمل الخدمات اللوجستية على ضمان انتقال الصادرات إلى الأسواق المستهدفة وفقا للظروف الملائمة هذا من خلال الحصول على اغلب المعلومات والبيانات المتعلقة بعملية التصدير، ومنه الفرضية صحيحة.
- الفرضية 03: تعمل مؤسسة نفضال على تبني سلسلة الخدمات اللوجستية كأداة لترقية الصادرات وذلك بتوفير الإمكانيات المادية والبشرية التي تساعد في تحسين جودة التصدير، ومنه الفرضية صحيحة.

توصيات

1. توفير بنية تحتية محكمة وتفعيل دور الجمارك للتسهيل في المعاملات الدولية التجارية.
2. العمل على الاقتداء بتجارب الدول السابقة في المجال اللوجستي.
3. وجوب توفير شبكات متكاملة من المعلومات حول أنشطة التصدير وذلك للربط بين المصدرين والأسواق الدولية والتعرف على الجهات المنافسة لها.
4. للوصول إلى كفاءة عالية في التصدير يجب على الدول الاهتمام بجانب الخدمات اللوجستية والسعي إلى تطويره وتنميته.
5. على الدول التي تريد الاستفادة من التنوع الاقتصادي يجب عليها أن تهتم بالمجال اللوجستي ومحاولة تطوير باقي القطاعات انطلاقاً من هذا المجال.



المراجع

قائمة المصادر والمراجع:

قائمة المراجع باللغة العربية:

أ: الكتب

1. الحجازي، ع. ع، (2000)، اللوجستيك كبديل للميزة التنافسية، الاسكندرية: منشأة المعارف، جلال حزي وشركاه.
2. خشبة، م. م، (2013)، ادارة سلسلة التوريد مدخل الوظائف اللوجستية، الاسكندرية: دار الفكر الجامعي.
3. غول فرحات. (2008). مفاهيم واسس النجاح في الاسواق العالمية. الجزائر: دار الخلد ونية للنشر والتوزيع.

ب: المجلات

1. احمد، ه. ا. (2019). أثر الاداء اللوجستي على تنمية الصادرات في الدول النامية. المجلة العلمية للبحوث والدراسات التجارية، 35(1).
2. ريمة، ب.، & موكة عبد الكريم. (2022, 06 01). تقنية البلوك تشين وتطبيقاتها في التجارة الخارجية. مجلة العلوم القانونية والاجتماعية (المجلد السابع العدد الثاني).
3. ريمة، ب.، & موكة عبد الكريم، (2022, 06 01). تقنية البلوك تشين وتطبيقاتها في التجارة الخارجية، مجلة العلوم القانونية والاجتماعية، السابع(الثاني).
4. فريدة، ه. (2018). دراسة تحليلية لمؤشرات الاداء اللوجستي في الجزائر. مجلة الحقوق والعلوم الانسانية.
5. ملين، خ. ك.، & تيماموي عبد المجيد، (2022)، أثر الاداء اللوجستي على تجارة اعادة التصدير: دراسة قياسية باستخدام نماذج بانل خلال الفترة، مجلة الابتكار والتسويق، المجلد 09(01).
6. مكايوي محمد الأمين، (2019)، اللوجستيك وتحديات التنافسية الدولية حالة الجزائر، مجلة المالية والاسواق، 06(01)، 522.
7. نوال، ز.، & يوسف رشيد، (2018)، دراسة مقارنة لواقع الاداء اللوجستي بين الجزائر والامارات العربية المتحدة، مجلة الاستراتيجية والتنمية، 08(15 مكرر).
8. هبة اسماعيل عبد النبي. (2019، جويلية)، العلاقة بين تطبيق متطلبات الموانئ الذكية وتأثيره على استدامة سلسلة التوريد دراسة تطبيقية على ميناء بورسعيد، مجلة العلوم البيئية (المجلد السادس والاربعون الجزء الاول).
9. سبيعي، ف، (2019)، اتجاهات تطبيق تقنية البلوكشين في دول الخليج، مركز البحرين للدراسات الاستراتيجية والدولية والطاقة.

10. حشروف فاطمة زهراء، (2017، ديسمبر)، استراتيجية الامداد في العمليات التجارية الدولية، الحوار المتوسطي، 12.

ج: الاطروحات والمذكرات الجامعية

1. ابراهيم جوادي، (2021)، اهمية الخدمات اللوجستية في تفعيل التجارة الدولية مذكرة ماستر، الوادي، تجارة دولية، جامعة الشهيد حمة لخضر.
2. الامين، ب. ع. (2020). دور النقل البحري في الرفع من الاداء اللوجستي دراسة حالة مؤسسة التسويق البحري NASHCO ميناء مستغانم مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر. جامعة عبد الحميد بن باديس، نقل وامداد دولي.
3. براهيم، ب. (2009). اليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير. جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، نقود دولية.
4. بعداش، ب، (2021)، دور الرقمنة في تحسين الاداء الاداري: دراسة حالة جامعة محمد بوضياف بالمسيلة مذكرة ماستر، المسيلة، ادارة محلية، جامعة محمد بوضياف.
5. بوليف سميحة. (2017). اليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي دراسة حالة الجزائر الفترة (2000،2015) مذكرة لنيل شهادة الماستر. جامعة الشهيد حمة لخضر بالوادي، اقتصاد عمومي وتسيير المؤسسات.
6. حملاوي، ح. ب، (2021). شبكة الامداد والنقل ودورها في تحقيق ميزة تنافسية للمؤسسة الاقتصادية دراسة حالة مؤسسة المصبرات الغذائية عمر بن عمر بوعاتي محمود قالملة مذكرة ماستر، قالملة، مالية وتجارة دولية: جامعة 08 ماي 1945.
7. حياة، ر، (2019)، دور اللوجستيات في تطوير الموانئ البحرية دراسة مقارنة بين ميناء روتردام وميناء وهران (اطروحة دكتوراه)، جامعة وهران 2 محمد بن احمد.
8. دحو، س. (2016). التسويق الدولي للمنتوج الزراعي كأداة لتنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات، دراسة واقع تسويق التمور في الجزائر اطروحة دكتوراه. جامعة محمد خيضر بسكرة، علوم التسيير.
9. رشيدة، ج.، & زياني مليكة، (2014)، الخدمات اللوجستية ودورها في تفعيل التجارة الخارجية دراسات حالة شركة الخليج للمخازن مذكرة ماستر، تيارت، تجارة دولية: جامعة ابن خلدون.
10. ساحة، م. ب. (2011). أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير. المركز الجامعي بغرداية، تجارة دولية.

المراجع

11. سعداوي، س، (2020). رقمنة الاقتصاد ودوره في تعزيز التجارة الخارجية الجزائرية بناء نموذج (برنامج الكتروني) لرقمنه الرسوم الجمركية مذكرة ماستر، قلمة، مالية وتجارة دولية، جامعة 08 ماي 1945.
12. سهام، م. (2018). استراتيجيات تطوير الصادرات كمدخل للريادة الاقتصادية دراسة تحليلية للنموذج الصيني اطروحة مقدمة لنيل الدكتوراه. جامعة محمد خيضر بسكرة، تجارة دولية.
13. شحتونة، س.، & نادرة الزاير، ن. (2017). التسويق الدولي كرهان لتنمية صادرات المنتجات الزراعية دراسة واقع تسويق منتج البطاطا في الجزائر مذكرة لنيل شهادة الماستر. جامعة الشهيد لخضر بالوادي، تجارة دولية.
14. صراح، ب. ل. (2013). تشجيع الصادرات خارج المحروقات دراسة حالة مذكرة لنيل شهادة الماستر. جامعة العربي بن مهيدي ام البواقي، ادارة اعمال.
15. طعيلي عبد الله، (2021). دور الخدمات اللوجستية في ترقية الصادرات دراسة حالة الامارات العربية المتحدة (مذكرة ماستر)، مالية وتجارة دولية: جامعة الشهيد حمى لخضر الوادي.
16. عبد العزيز بن قيراط، (2010)، اداء وجودة الخدمات اللوجستية ودورها في خلق القيمة دراسة حالة مشروع ارضية اللوجستية مذكرة ماجستير، قلمة، اقتصاد تطبيقي وتسيير المنظمات: جامعة 08 ماي 1945.
17. عبد المجيد مأمون. (2018). فعالية الادارة اللوجستية ودورها في تحقيق جودة التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دراسة حالة شركة روائح الورود مع الاشارة الى النموذج العالمي لشركة اركس مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر. جامعة حمى لخضر الوادي، مالية وتجارة دولية.
18. العجال، م. ح.، & عبد الله. م، (2021)، أثر الادارة اللوجستية في رضا الزبائن مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر، جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، اداد والنقل الدولي.
19. العلمي، ح، (2013)، دور الاستثمار في تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في تحقيق التنمية المستدامة دراسة مقارنة بين ماليزيا تونس والجزائر مذكرة ماجستير، سطيف، الاقتصاد الدولي والتنمية والمستدامة، جامعة فرحات عباس سطيف1.
20. فاتح، ح. (2011). النقل والاداد دراسة حالة: الشركة الوطنية للنقل البري SNTR وحدة باتنة مذكرة ماستر، باتنة، اقتصاد النقل والامداد، جامعة الحاج لخضر.
21. قوارطة، ن.، & عبداوي، ا، (2021)، أثر رقمنة قطاع النقل والشحن البحري الجزائري على تعزيز التجارة الخارجية دراسة ميدانية لميناء عنابة مذكرة ماستر، قلمة، مالية وتجارة دولية، جامعة 08 ماي 1945.

المراجع

22. قوارطة، ن، & ايناس عبداوي. (2021)، أثر رقمنة قطاع النقل والشحن البحري الجزائري على تعزيز التجارة الخارجية دراسة ميدانية لميناء عنابة، جامعة 8 ماي 1945 قالملة، مالية وتجارة دولية.
23. قواسم، ص، & ليندة بوزقاق، (2019). قياس مؤشرات تنويع الصادرات في الدول العربية (2008-2017) مذكرة لنيل شهادة الماستر. جامعة الشهيد حمة لخضر بالوادي، مالية وتجارة دولية.
24. كتنزة، ب.، & بطيوي محمد الامين. (2020)، واقع وافاق سياسة التصدير في الجزائر دراسة حالة مديرية الجمارك ولاية مستغانم مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر، جامعة عبد الحميد بن باديس قالملة، مالية وتجارة خارجية.
25. محمد، ا. ب، (2020). دور النقل البحري في الرفع من الاداء اللوجستي دراسة حالة مؤسسة التسويق NASHCO ميناء مستغانم مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر. جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم، نقل وامداد دولي.
26. مونية، ب. ع. (2015)، التسويق الدولي ودوره في تفعيل عملية التصدير خارج قطاع المحروقات دراسة حالة مؤسسة عمر بن عمر قالملة رسالة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، جامعة محمد خيضر بسكرة، تجارة دولية.
27. النوري، ب، (2022)، دور الموائى الذكية في خفض تكاليف التجارة الدولية تجارب دولية مذكرة ماستر. المسيلة، مالية وتجارة دولية، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة.
28. هشام، ب. د.، & معمر، س. ع، (2022)، رقمنة الخدمة العمومية ومبدأ قابلية المرفق العمومي للتكيف مذكرة ماستر، ورقلة، قانون عام اقتصادي: جامعة قاصدي مرباح.
29. زكريا، ع، (2016). اليات تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات، المدرسة العليا للتجارة الجزائر.

د: مواقع الكترونية

<https://www.unescwa.org>. (2023, 05 12)

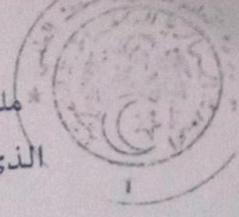
<https://radioalgerie.dz/news/ar/article/20210831/217043>.



الملاحق

الملاحق

ملحق بالقرار رقم 10821... المؤرخ في 27 شهر 2020
الذي يحدد القواعد المتعلقة بالوقاية من السرقة العلمية ومكافحتها



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

مؤسسة التعليم العالي والبحث العلمي:

نموذج التصريح الشرفي
الخاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث

أنا الممضي أسفله،

السيد(ة): مهنين، نزيهان الصفة: طالب، أستاذ، باحث طالبة
الحامل(ة) لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 2071446048 والصادرة بتاريخ: 2021/02/06
المسجل(ة) بكلية / معهد كلية العلوم التجارية
والمكلف(ة) بإنجاز أعمال بحث (مذكرة التخرج، مذكرة ماستر، مذكرة ماجستير، أطروحة دكتوراه).

عنوانها:
في ترقية الموارد البشرية الجزائرية دراسة حالة مؤسسة نوظل
أصرح بشرفي أنني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية
المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه .

التاريخ: 2023/06/07

توقيع المعني (ة)

Meha

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

بسكرة في 15 - 05 - 2023

إلى السيد : مدير شركة نفضال بسكرة



جامعة محمد خيضر - بسكرة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية
وعلوم التسيير
عمادة الكلية

الرقم : 738 / ل.ق.ت.ت / 2023

طلب مساعدة لاستكمال مذكرة التخرج

دعما منكم للبحث العلمي، نرجو من سيادتكم تقديم التسهيلات اللازمة للطالب :

1 - مهني نريمان

تخصص : مالية وتجارة دولية

المسجل بالسنة : ثانية ماستر

وذلك لاستكمال الجانب الميداني لمذكرة الماستر المعنونة بـ :

" أهمية الخدمات اللوجستية في ترقية الصادرات الجزائرية "

تحت إشراف : د/ محبوب مراد

في الأخير تقبلوا منا أسى عبارات التقدير والاحترام

عميد الكلية



نائب العميد للدراسات والمسائل المرتبطة
بالبطبة
د. غربي وهيبية

تأشيرة المؤسسة المستقبلة

Mohamed Bouchenafa
Directeur District

