

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر - بسكرة -

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

الموضوع:



تأثير التصدير المباشر على أداء شركات التمور بالجزائر دراسة حالة شركة EURL BGT (أولاد جلال)

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر

تخصص: مالية وتجارة دولية

الأستاذ المشرف:

د. براهيمى فاروق

من إعداد الطلبة:

-بوحنية عبد السلام

-براهيمى عبد الرحمان صهيب

لجنة المناقشة

الجامعة	الصفة	الرتبة	أعضاء اللجنة
بسكرة	رئيسا	أستاذ	- نصابة مسعودة
بسكرة	مشرفا	أستاذ محاضر أ	- د. براهيمى فاروق
بسكرة	مناقشا	أستاذ مساعد ب	- بروك مريم

الموسم الجامعي: 2023-2024

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر - بسكرة -

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

الموضوع:



**تأثير التصدير المباشر على أداء شركات التمور بالجزائر
دراسة حالة شركة EURL BGT (أولاد جلال)**

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر

تخصص: مالية وتجارة دولية

الأستاذ المشرف:

د. براهيمى فاروق

من إعداد الطلبة:

-بوحنية عبد السلام

-براهيمى عبد الرحمان صهيب

لجنة المناقشة

الجامعة	الصفة	الرتبة	أعضاء اللجنة
بسكرة	رئيسا	أستاذ	- نصبة مسعودة
بسكرة	مشرفا	أستاذ محاضر أ	- د. براهيمى فاروق
بسكرة	مناقشا	أستاذ مساعد ب	- بروك مريم

الموسم الجامعي: 2023-2024

شكر وتقدير

باسمك اللهم نستعين على أمور الدنيا والدين وبك آمنة وعليك توكلنا وإليك المصير، والصلاة والسلام على من بلغ الرسالة وأدى

الأمانة ونصح الأمة، نبي الرحمة ونور العالمين سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم.

هي كلمة أبت إلا الحضور، هي كلمة شكر وتقدير لله - عز وجل - فالحمد لله العلي القدير على نعمه الظاهرة والباطنة،

الحمد لله الذي وفقنا على إتمام هذا العمل في أحسن الأحوال ونتمنى أن يكون سندا علميا نافعا لكل من يطلع عليه.

واعترافا بالفضل وتقديرا للجميل نتقدم بجزيل الشكر والإمتنان للأستاذ المشرف "الدكتور براهيمى فاروق" على تفضله بالإشراف

على هذه المذكرة وتقديمه للإرشادات والنصائح والتوجيهات المجدية جزاه الله خيرا.

كما نتقدم بخالص الشكر والتقدير لأعضاء لجنة المناقشة كل باسمه على قبولهم للمناقشة وعملهم على تصويب أخطاء هذا العمل

المتواضع في سبيل إثرائه جزاكم الله خيرا وزادكم علما نافعا.

الملخص:

هدفت الدراسة إلى معرفة اثر التصدير المباشر على أداء شركة EURL BGT (أولاد جلال)، وذلك من خلال الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي والمنهج القياسي، عن طريق تصميم استبانة وزعت على مجموعة من موظفي الشركة شملت 29 فقرة كأداة لجمع البيانات حول عينة الدراسة المكونة من 33 موظف، واستخدام الاختبارات والأدوات الإحصائية المناسبة ضمن برنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية (SPSS.V20).

وتوصلت الدراسة إلى جملة من النتائج النظرية والتطبيقية أهمها أن التصدير المباشر يؤثر على كل من الأداء الاقتصادي والأداء القانوني لشركة EURL BGT (أولاد جلال)، في حين انه لا يؤثر على كل من الأداء الاجتماعي والأداء البيئي، وعموماً توصلت الدراسة إلى وجود علاقة طردية بين التصدير المباشر وأداء شركة EURL BGT (أولاد جلال)، حيث أن ما نسبته 48.30% من التغيرات في الأداء بالشركة يعود إلى التغير في التصدير المباشر.

الكلمات المفتاحية: تصدير مباشر، أداء الشركات، شركة EURL BGT (أولاد جلال).

Abstract:

The study aimed to determine the impact of direct export on the performance of EURL BGT (Awlad Jalal), by relying on the descriptive-analytical method and the standard method, by designing a questionnaire distributed to a group of the company's employees that included 29 paragraphs as a tool to collect data about the study sample consisting of 33 employees, and using appropriate statistical tests and tools within the Statistical Package for the Social Sciences (SPSS.V20) programme.

The study reached a number of theoretical and applied results, the most important of which is that direct export affects both economic performance and legal performance of EURL BGT (Awlad Jalal), while it does not affect both social performance and environmental performance, and generally the study found a direct relationship between direct export and performance of EURL BGT (Awlad Jalal), where 48.30% of the changes in the company's performance is due to the change in direct export.

Keywords: Direct export, firm performance, EURL BGT (Awlad Galal).

قائمة الجداول والأشكال
والملاحق

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
19	إجمالي كمية الإنتاج من التمور الجزائرية خلال الفترة (2010-2021)	01
20	إجمالي كمية وقيمة الصادرات من التمور الجزائرية خلال الفترة (2010-2021)	02
30	سلم ليكارت الحماسي	03
31	مستويات الإجابة لمقياس ليكارت الحماسي	04
32	أقسام الاستبيان	05
33	تقسيم عبارات المتغير المستقل	06
34	تقسيم عبارات المتغير التابع	07
36	نتائج اختبار التوزيع الطبيعي	08
36	معامل الارتباط لعبارات التصدير المباشر مع البعد الذي تنتمي إليه	09
37	معامل الارتباط لعبارات الأداء مع البعد الذي تنتمي إليه	10
39	معامل ألفا كرونباخ لقياس ثبات أداة الدراسة	11
40	توزيع أفراد العينة حسب الجنس	12
41	توزيع أفراد العينة حسب الفئة العمرية	13
42	توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي	14
43	توزيع أفراد العينة حسب سنوات الخبرة لموظفي شركة EURL BGT أولاد جلال	15
44	اتجاهات المبحوثين حول عبارات المتغير المستقل التصدير المباشر	16
45	اتجاهات المبحوثين حول عبارات بعد الأداء الاقتصادي	17
44	اتجاهات المبحوثين حول عبارات بعد الأداء الاجتماعي	18
47	اتجاهات المبحوثين حول عبارات بعد الأداء البيئي	19
48	اتجاهات المبحوثين حول عبارات بعد الأداء القانوني	20
49	نتائج معامل الارتباط بيرسون بين المتغيرين التصدير المباشر والأداء	21
50	نتائج معامل الارتباط بيرسون بين المتغيرين التصدير المباشر والأداء الاقتصادي	22
51	نتائج معامل الارتباط بيرسون بين المتغيرين التصدير المباشر والأداء الاجتماعي	23
51	نتائج معامل الارتباط بيرسون بين المتغيرين التصدير المباشر والأداء البيئي	24
52	نتائج معامل الارتباط بيرسون بين المتغيرين التصدير المباشر مع الأداء القانوني	25

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
د	النموذج الفرضي للدراسة	01
6	أنواع التصدير	02
29	الهيكل التنظيمي لشركة (EURL BGT)	03
40	توزيع أفراد العينة حسب متغير الجنس	04
41	توزيع أفراد العينة حسب الفئة العمرية	05
42	توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي	06
43	توزيع أفراد العينة حسب سنوات الخبرة	07

قائمة الملاحق:

عنوان الملحق	الرقم
استبانة الدراسة	01
طلب مساعدة لإستكمال مذكرة التخرج	02
تعهد النزاهة العلمية	03
الإذن بالطبع	04

المقدمة العامة

أولاً: تمهيد

تلعب التجارة الخارجية دور فعالاً في التنمية الاقتصادية لما لها من تأثير إيجابي في تحريك عجلة النمو الاقتصادي، فهي الجزء الهام من النشاط الاقتصادي لأي بلد، كما تعتبر القناة الرئيسية التي تسمح بتدفق السلع والخدمات وانتقال رؤوس الأموال بين البلدان، حيث أن الهدف الرئيسي من ظهور التبادل الخارجي هو تصريف الفائض من الإنتاج للخارج والحصول على الموارد الضرورية المنعدمة أو النادرة في البلد، مما يسمح بزيادة الدخل واحتياط الدولة من العملة الصعبة، بحيث أصبحت عملية التبادل التجاري ضرورية أكثر من أي وقت مضى، بحيث لا تستطيع أي دولة أن تعيش منعزلة عن العالم الخارجي.

والجزائر كأحد الاقتصاديات أحادية التصدير التي تعتمد على تصدير النفط بشكل شبه كلي، والتي عانت العديد من الاختلالات الاقتصادية بعد أزمة أسعار النفط سنة 2014، عملت على إيجاد بدائل أخرى لتنويع صادراتها بهدف لترقية صادرات الجزائر خارج المحروقات، ومن بين هذه البدائل هو القطاع الزراعي الذي يعتبر من أهم القطاعات عالمياً نظراً لتمكّنه من تغطية الحاجيات الغذائية للدور، بالإضافة إلى الإمكانيات الزراعية والفلاحية الكبيرة التي تزخر بها الجزائر، وخاصة فرع التمور الذي أصبح من أهم المنتجات طلباً عالمياً، حيث تم بذل الكثير من الجهود في مجال تطوير فرع التمور بالجزائر، ذلك أن القدرات الكبيرة التي يزخر بها فرع التمور في الجزائر، حيث تتوفر الجزائر على مساحة واسعة من مزارع النخيل تضم ملايين النخلات التي تعطي العشرات من أنواع التمور، من أجودها وأشهرها تمور "دقلة نور" التي تتمتع بخصائص كثيرة تمكنها من منافسة أنواع التمور الموجودة في السوق الدولية، وتسمح في حدود معينة بتنويع صادرات الجزائر وتوفير العملات الصعبة.

لذا ظهرت مؤخراً العديد من الشركات المختصة في إنتاج وتعليب وتصدير التمور في الجزائر عامة، ومنطقة الواحات خاصة، نظراً لتزايد أهمية هذا المنتج في السوق العالمية، وقد اعتمدت الجزائر على تقديم العديد من التسهيلات لهذا النوع من الشركات بهدف تشجيعها على زيادة حجم صادراتها من جهة، وتحسين أدائها بالشكل الذي يحقق منافع اقتصادية واجتماعية تؤدي إلى المساهمة في رفع مستوى النمو الاقتصادي.

ثانياً: طرح الإشكالية والأسئلة البحثية

من خلال ما سبق نطرح السؤال الرئيسي المتمثل في:

" هل يؤثر التصدير المباشر على أداء شركة EURL BGT أولاد جلال؟ "

وللإجابة على السؤال الرئيسي، انبثقت مجموعة من الأسئلة الفرعية والتي تمثلت في:

- هل يؤثر التصدير المباشر على الأداء الاقتصادي لشركة EURL BGT أولاد جلال؟
- هل يؤثر التصدير المباشر على الأداء الاجتماعي لشركة EURL BGT أولاد جلال؟
- هل يؤثر التصدير المباشر على الأداء البيئي لشركة EURL BGT أولاد جلال؟
- هل يؤثر التصدير المباشر على الأداء القانوني لشركة EURL BGT أولاد جلال؟

أ- الدراسات باللغة العربية

1- دراسة (آمال بوسمينة). (2022). مدى مساهمة صادرات التمور في دعم الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر. *مجلة العلوم الانسانية*، 9 (2)، الصفحات 1316-1336): هدفت الدراسة إلى قياس اثر صادرات التمور على إجمالي الصادرات خارج المحروقات في الجزائر خلال الفترة (1991-2020)، بالاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي والمنهج القياسي باستخدام نماذج الانحدار الذاتي للفجوات الزمنية الموزعة والمتباطئة ARDL بالاعتماد على البرنامج الإحصائي (Eviews10)، وقد خلصت الدراسة إلى وجود علاقة طردية طويلة الأجل بين التغيرات في صادرات التمور وإجمالي الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، وهو ما يؤكد على أهمية القطاع الزراعي وخاصة فرع إنتاج التمور في تحقيق تنوع الصادرات، وبالتالي المساهمة في تحقيق التنوع الاقتصادي والتخلص من التبعية لقطاع المحروقات.

2- دراسة (نجد حمري، و كلثوم البز). (2019). استراتيجية التصدير كآلية لدعم تنافسية منتجات التمور الجزائرية. *مجلة النمو الاقتصادي والمقاولانية*، 1 (2)، الصفحات 57-58): هدفت الدراسة الى تسليط الضوء على اهمية استراتيجية التصدير في رفع مكانة التمور الجزائرية في الاسواق الدولية وزيادة حصتها السوقية اعتمادا على المنهج الوصفي التحليلي، وقد خلصت الدراسة الى ان رفع القدرة التنافسية للتمور الجزائرية في الاسواق الدولية يتطلب وجود استراتيجية تسويقية محكمة لتطوير عملية التبريد والتخزين، حيث وجدت الدراسة ان من بين اسباب ضعف اقبال المستوردون الاوربيون لاقتناء التمور الجزائرية هو طريقة التبريد غير الصحيحة التي تضعف جودة المنتج، كما ان للتمور الجزائرية فرص عديدة لاختراق اسواق عدة من خلال تفعيل الاتفاقيات التجارية الدولية مع مختلف الدول الاجنبية والعربية، والاستفادة من المزايا التفضيلية التجارية مع هذه الدول.

ب- الدراسات باللغة الأجنبية

1- دراسة (Rios, M. S., Perdiguier, M. F., & Solé, T. T. (2020). *Exporting and Firms Performance -What about Cooperatives? Evidence from Spain. Sustainability* , 12 (20):)) هدفت الدراسة إلى توضيح كيفية تطور التعاونيات المصدرة لمنتجاتها واختلافها عن نظيرتها غير المصدرة التي تركز على السوق المحلي في اسبانيا، وذلك باستخدام بيانات البانل (Panel DATA) لمجموعة من الشركات خلال الفترة (1991-2016)، وقد خلصت الدراسة إلى تفوق التعاونيات المصدرة عن نظيرتها غير المصدرة من حيث الأداء، وان التعاونيات المصدرة هي الأكثر إنتاجية وأكثر كثافة لرأس المال.

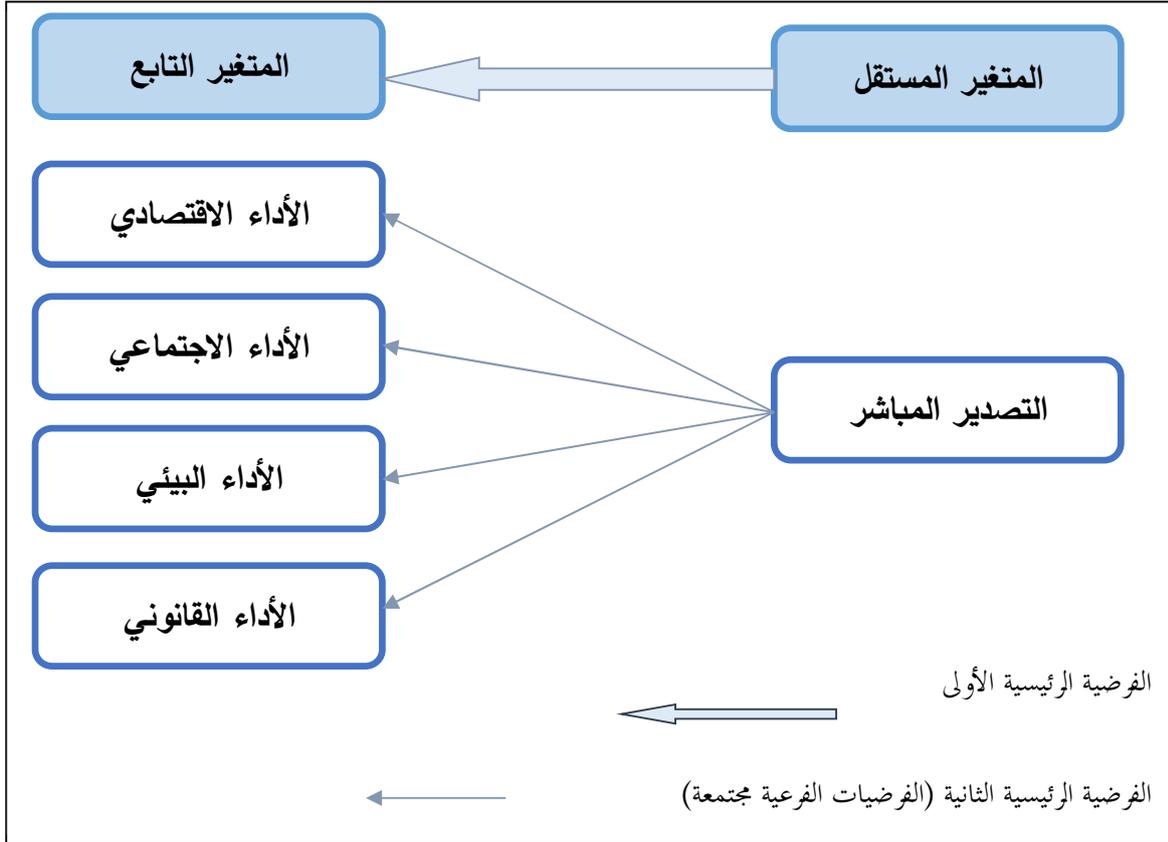
وتختلف دراستنا عن باقي الدراسات من حيث اهتمامها بأثر التصدير المباشر لمنتج التمور على الجانب الجزئي المتمثل أداء الشركات، خاصة وان الدولة في الآونة الأخيرة أصبحت تسعى إلى زيادة صادراتها من منتج التمور كخيار استراتيجي للنهوض بمجال الصادرات خارج قطاع المحروقات، وهو ما جعلها تقدم العديد من الامتيازات الجبائية وغير الجبائية للشركات المنتجة والمصدرة لهذا المنتج، وهو ما قد يعود بالنفع على الشركات المصدرة بشكل عام والاقتصاد الوطني بشكل خاص.

ثالثا: نموذج وفرضيات الدراسة

أ- نموذج الدراسة

استكمالاً لمعالجة الدراسة وتحقيق أهدافها قمنا بتبني نموذج افتراضي يتكون من متغير مستقل يتمثل في التصدير المباشر، ومتغير تابع رئيسي يتمثل في أداء الشركة الذي بدوره ينقسم إلى أربعة أبعاد، وعلى هذا الأساس قمنا بصياغة نموذج الدراسة كالتالي:

الشكل رقم (01): النموذج الفرضي للدراسة



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على ما سبق

ب- فرضيات الدراسة

للإجابة على الأسئلة البحثية السابقة مبدئيًا، استندنا على الفرضيات التالية:

1- الفرضية الرئيسية الأولى

يؤثر التصدير المباشر على أداء شركة EURL BGT أولاد جلال.

2- الفرضية الرئيسية الثانية

يؤثر التصدير المباشر على أبعاد الأداء لشركة EURL BGT أولاد جلال.

3- الفرضيات الفرعية

✓ الفرضية الفرعية الأولى: يؤثر التصدير المباشر على الأداء الاقتصادي لشركة EURL BGT أولاد جلال.

✓ الفرضية الفرعية الثانية: يؤثر التصدير المباشر على الأداء الاجتماعي لشركة EURL BGT أولاد جلال.

✓ الفرضية الفرعية الثالثة: يؤثر التصدير المباشر على الأداء البيئي لشركة EURL BGT أولاد جلال.

✓ الفرضية الفرعية الرابعة: يؤثر التصدير المباشر على الأداء القانوني لشركة EURL BGT أولاد جلال.

رابعاً: التوضع الاستيمولوجي ومنهجية الدراسة

أ- التوضع الاستيمولوجي

بالنسبة لدراستنا المتعلقة بأثر التصدير المباشر على أداء شركات التمور في الجزائر - دراسة حالة شركة EURL BGT أولاد جلال - فقد اعتمدنا على النموذج التفسيري لفهم العلاقة بين التصدير المباشر وأبعاد أداء الشركات من خلال الاعتماد على الأساليب الكمية والتحليل الإحصائية.

ب- منهجية الدراسة

للإجابة على إشكالية الدراسة والوصول إلى الأهداف المرجوة منها، تم الاعتماد على كل من:

1- المنهج الوصفي التحليلي: بغية وصف الجانب النظري لكل من التصدير ومختلف أنواعه، والجانب النظري لأداء الشركات، وكذا تحليل تطور بعض المؤشرات عن إنتاج وتصدير التمور في الجزائر بشكل عام، وشركة EURL BGT أولاد جلال بشكل خاص.

2- المنهج القياسي: وذلك بغية قياس أثر التصدير المباشر على مجموعة من أبعاد الأداء لشركة EURL BGT أولاد جلال خلال الفترة المدروسة، وذلك باستعانة بمجموعة من البيانات المقدمة من طرف الشركة، وبالاعتماد على برنامج التحليل الإحصائي (SPSS.V.20).

خامسا: تصميم البحث

أ- أهداف الدراسة

تسعى الدراسة للوصول إلى مجموعة من الأهداف أهمها:

- الإجابة على إشكالية الدراسة المتمثلة في " ما هو تأثير التصدير المباشر على أداء شركة EURL BGT أولاد جلال ؟
- التعرف على مختلف المفاهيم الأساسية حول التصدير وأداء الشركات.
- التعرف على واقع إنتاج وتصدير التمور في الجزائر.
- التعرف على آليات التصدير المعتمدة في شركة EURL BGT أولاد جلال.

ب- نوع الدراسة

اقتصرت الدراسة على دراسة اثر التصدير المباشر على أداء شركة EURL BGT (أولاد جلال)

ج- مدى تدخل الباحث

إن طبيعة الدراسة الارتباطية والأدوات المستخدمة (الاستبانة) تتطلب حد أدنى من تدخل الباحث في بيئة العمل الطبيعية

د- التخطيط للدراسة

هي دراسة غير مخططة باعتبارها دراسة ميدانية تتم في الظروف الطبيعية للشركة دون تعديل في هذه الظروف.

هـ- وحدة التحليل (مجتمع الدراسة)

يتكون مجتمع الدراسة من مجموعة من موظفي شركة EURL BGT (أولاد جلال) والبالغ عددهم 117 بمختلف مستوياتهم وأجناسهم.

و- المدى الزمني

تمت الدراسة خلال السنة الجامعية 2024/2023 وذلك خلال السداسي الثاني في الفترة الممتدة بين 01 أفريل 2024 و10 ماي 2024

سادسا: أهمية الدراسة

تتجلى أهمية الدراسة في كونها تعالج موضوعا التصدير المباشر وأثره على أداء شركات التمور، خاصة في ظل الصعوبات التي تواجهها هذه الشركات في عمليات التصدير غير المباشر في ظل تزايد أهمية دور القطاع الزراعي في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، ودور فرع التمور بشكل خاص، نظرا لأهمية هذا المنتج الذي تزخر به منطقة الواحات في السوق العالمية.

سابعاً: خطة مختصرة للدراسة

من أجل الإلمام بمختلف جوانب الموضوع، جاءت الدراسة بالإضافة إلى مقدمة عامة وخاتمة في فصلين، فصل نظري وفصل تطبيقي كالتالي:

أ- مقدمة عامة

والتي تطرقنا فيها إلى إشكالية الدراسة ومجموعة من الأسئلة الفرعية، وكذا الفرضيات التي سعينا إلى التأكد من صحتها، وبعدها أبرزنا أهمية الدراسة وأهدافها، وكذا أسباب اختيار موضوع الدراسة، بالإضافة إلى الحدود المكانية والزمنية للدراسة، والمنهج المستخدمة، وأساليب ومصادر جمع البيانات المتعلقة بها، ثم قمنا بعرض مجموعة من الدراسات السابقة ذات الصلة بموضوع الدراسة، وأخيراً هيكل الدراسة.

ب- الفصل الأول

وجاء بعنوان "الإطار النظري للدراسة" لتوضيح مختلف المفاهيم المتعلقة بمتغيري الدراسة، وخصص المبحث الأول لتوضيح أهم الجوانب المتعلقة بالعملية التصديرية، حيث تناول مفهوم التصدير وأهميته وأهدافه، أنواع التصدير ومستوياته، وكذا متطلبات التصدير، إجراءاته والمخاطر التي تواجهه، أما المبحث الثاني فتناول مفهوم أداء الشركات وخصائصه والعوامل المؤثرة فيه، وكذا أهم تقسيماته، أما المبحث الثالث فخصص لتحليل واقع إنتاج وتصدير التمور في الجزائر ومتطلبات تطويره.

ج- الفصل الثاني

وجاء بعنوان "تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT (أولاد جلال)" حيث تم تقسيمه إلى أربعة مباحث، وخصص المبحث الأول للتعريف بشركة EURL BGT (أولاد جلال)، أما المبحث الثاني فتناول الطريقة والإجراءات من خلال دراسة أدوات ومصادر جمع البيانات، منهج البحث وأساليب التحليل الإحصائية، وكذا اختبار ملائمة البيانات للتحليل الإحصائي، أما المبحث الثالث فخصص لتحليل الجانب الوصفي لعينة الدراسة التطبيقية من خلال تحليل الأسئلة المتعلقة بالمعلومات الشخصية للمستجوبين، وتحليل اتجاهات المستجوبين حول متغيرات الدراسة، أما المبحث الأخير فخصص لاختبار الفرضيات ومناقشة النتائج.

د- خاتمة عامة

والتي تضمنت النتائج المتوصل إليها من الدراسة، بالإضافة إلى مجموعة من المقترحات والأفاق المتعلقة بالدراسة.

الفصل الأول

الإطار النظري لمتغيرات الدراسة

تمهيد:

في ظل التغيرات العالمية الحديثة وانفتاح الأسواق الدولية على بعضها، تولدت حتمية توسيع أعمال الشركات الاقتصادية دوليا وعدم الاكتفاء بالسوق المحلي، لكي تستطيع البقاء والاستمرارية أمام شدة المنافسة التي تشهدها البيئة الدولية على الصعيدين المحلي والدولي.

وتعتبر العملية التصديرية أهم طرق اختراق الأسواق الدولية بالنسبة للشركات الاقتصادية المنتجة، وذلك نظرا لأنه يعتبر أسهل أشكال الدخول للأسواق الدولية ويساهم في كسب الشركة للخبرة الدولية، حيث يسمح لها بتجنب التهديدات واقتناص الفرص المتاحة إلى جانب الصمود أمام المنافسين، وهو ما يسمح لها بزيادة فعاليتها وكفاءتها على جميع الأصعدة، وبالتالي تعزيز مستويات أداء الشركة سواء محليا أو دوليا.

وبالنسبة للجزائر، فمن بين الاستراتيجيات التي سعت الدولة إلى اختراق الأسواق الدولية بها هي الصادرات غير النفطية أو الصادرات خارج قطاع المحروقات، ولعل من أهم القطاعات المعتمد عليها في هذه الاستراتيجيات هي القطاع الزراعي، وتعتبر التمور من أهم المنتجات الزراعية التي تطمح الجزائر إلى مضاعفة حجم صادراتها منها بهدف التخلص من التبعية لقطاع المحروقات، وتحقيق التنوع الاقتصادي.

وقد تم تقسيم هذا الفصل على النحو التالي:

✓ المبحث الأول: عموميات حول العملية التصديرية؛

✓ المبحث الثاني: عموميات حول أداء الشركات؛

✓ المبحث الثالث: واقع تصدير التمور في الجزائر.

المبحث الأول: عموميات حول العملية التصديرية

يلعب التصدير دورا استراتيجيا بالنسبة للدول المصدرة، وكذا بالنسبة للمؤسسات، حيث أنه يساهم بدرجة عالية في تطوير التجارة الخارجية، كما أنه من أكثر الأشكال اقتحاما للأسواق الدولية، لذلك، فهو يعتبر خيارا استراتيجيا للدول النامية، خاصة نتيجة دوره الهام في المساهمة في تغيير الهيكل الاقتصادي بالشكل الذي يدفع القطاعات الإنتاجية للتطور والنمو والمساهمة في تحقيق النمو الاقتصادي وزيادة المدخرات الوطنية.

المطلب الأول: مفهوم التصدير، أهميته وأهدافه

الفرع الأول: مفهوم التصدير

هناك العديد من التعاريف للتصدير نذكر منها:

يعرف التصدير بأنه "تلك العمليات التي تتعلق بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيمون والغير المقيمين في البلد" (النجار، 2008، صفحة 15).

كما يعرف على انه "انتقال السلع وسواها من الخيرات والممتلكات المادية من البلد المنشأ إلى بلدان أخرى في الأسواق العالمية" (خليل، 1997، صفحة 66).

هذا، ويعرف بأنه "عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة إلى الدول التي تعاني نقص في الإنتاج، وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية".

ويعرف أيضا التصدير بأنه "قدرة الدولة وشركائها على تحقيق تدفقات سلعية وخدمية إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح وقيمة مضافة وتوسع ونمو وانتشار ونقل التكنولوجيا الجديدة وغيرها" (النجار، 2002، صفحة 13).

وجاء تعريف **Méndian** للتصدير في أنه يمثل "كل السلع والخدمات التي تخرج بصفة نهائية من الإقليم الاقتصادي للدولة نحو باقي بلدان العالم" (Méndian, 2003, p. 3).

من خلال التعاريف السابقة، نستنتج أن التصدير هو بيع المنتجات المتنوعة من طرف الشركات المحلية إلى جهات أخرى خارج الدولة التي تنشط فيها، وذلك بغرض تحقيق عوائد واختراع أسواق جديدة عالمية.

الفرع الثاني: أهمية التصدير

يمكن إبراز أهمية التصدير في النقاط التالية: (سعيد، 2018، الصفحات 154، 155)

أولا: بالنسبة للشركة

- توسيع حجم نشاط الشركة بإقتحام الأسواق الدولية، وهذا بزيادة الإنتاج وتوسيعه بغرض تصريف الفائض إلى الأسواق المستهدفة؛
- الرفع من رقم أعمال الشركة وتحسين نوعية منتجاتها ومحاوله تكييفها حسب متطلبات السوق الدولي من حيث الجودة، النوعية، التغليف، السعر ... الخ؛

الفصل الأول: الإطار النظري لمتغيرات الدراسة

- إكتساب المعارف والتقنيات الدولية ومواكبة التطور في مختلف المجالات والإحتكاك بالمنافسة الدولية ذات الكفاءة والخبرة؛

ثانيا: بالنسبة للدولة

- تعزيز تراكم احتياطات النقد الأجنبي وتحسين مستويات العمالة والإنتاجية بما يساهم في تحقيق النمو الاقتصادي، وذلك عبر الإسهام في إنهاء المشاريع والتوسع في الاستثمارات، وأيضا الحصول على رؤوس الأموال وتحقيق فائض في ميزان المدفوعات، وبالتالي تطوير الاقتصاد الوطني وتمكين العملة الوطنية من إكتساب المصدافية على مستوى أعلى؛
- توفير مناصب عمل جديدة، الأمر الذي يؤدي إلى رفع القدرة الشرائية للفرد وبالتالي تطوير اجتماعي يساهم في التطوير الاقتصادي من خلال انخفاض معدل التضخم والكساد؛
- الخروج من المجال التجاري المحلي المرتبط بالاعتبارات الاقتصادية النقدية السياسية والتي تعوق التوسع نحو الأسواق الدولية.

الفرع الثالث: أهداف التصدير

هناك مجموعة من الأهداف فمنها مرتبط بالاستراتيجية التجارية، الجانب المالي، أو بتحسين شروط الإنتاج، وهي كالتالي:

(عدون، 1998، صفحة 43)

أولا: الأهداف المرتبطة بالإستراتيجية التجارية

والمتمثلة في:

- تجاوز السوق الوطنية المشبعة؛
- توزيع جغرافي للمخاطر؛
- التكيف مع المنافسة والتواجد في الأسواق الدولية؛

ثانيا: الأهداف المرتبطة بالجانب المالي

والمتمثلة في:

- الزيادة في رقم الأعمال؛
- رفع هوامش المرد ودية والإيرادات المالية؛
- تسمح المنافسة من الرفع من فعالية التسيير المالي؛
- رفع مردودية رؤوس الأموال المستثمرة؛

الفصل الأول: الإطار النظري لمتغيرات الدراسة

ثالثاً: الأهداف المرتبطة بتحسين شروط الإنتاج

والمتمثلة في:

- تحسين القدرات الإنتاجية للشركة واستغلال الامتيازات المتوفرة؛
- خفض الكلفة الإنتاجية والرفع من جهود البحث العلمي.

المطلب الثاني: أنواع التصدير ومستوياته

الفرع الأول: أنواع التصدير

إن اختيار الطريقة الجيدة والمناسبة للدخول في سوق التصدير تعتبر من أهم القرارات المتخذة على مستوى الشركة، فلا بد الأخذ بعين الاعتبار ظروف الأسواق المحلية والخارجية، وفي هذا الصدد سنذكر نوعين أو طريقتين للتصدير وهما كالتالي:

أولاً: التصدير المباشر

هذا النوع من التصدير يتطلب وجود صلة بين المنتج والمصدر والمستورد، حيث يفيد التصدير المباشر في تعميق المعرفة والخبرة بالأسواق الخارجية، ويساعد على زيادة كفاءة الإدارة في مجال الأعمال الدولية (حمري و البز، 2019، صفحة 62)، ويتم التصدير المباشر من خلال عدة قنوات منها: (بولطيف، 2015، صفحة 128)

- أ- قسم التصدير المحلي: يقدم المساعدة التسويقية للشركة في الأسواق الخارجية؛
- ب- فرع العمليات الدولية: فروع الشركة بالخارج المكلفة بعملية التسويق من تخزين وتوزيع وترويج؛
- ج- ممثلي مبيعات التصدير: إرسال المؤسسات لممثلين لها إلى الخارج بغرض التعريف بمنتجاتها وعقد الصفقات تجارية مع الجهات المستفيدة؛
- د- الوكلاء والموزعين الأجانب: عن طريق تعاقد الشركة مع وكلاء وموزعين أجنبى يبيعون منتجاتها.

ومن بين المزايا التي يقدمها التصدير المباشر ما يلي: (بلقاسمي، 2012، صفحة 2)

- المراقبة المباشرة لعملية التصدير؛
 - تحقيق أفضل هامش من الأرباح لان الشركة لا تقسم أرباحها مع الوسيط؛
 - ربط العلاقة الحسنة مع الزبائن.
- إلا إن ما يعيب على التصدير المباشر هو تعرض المصدر للعديد من المخاطر بمفرده.

ثانياً: التصدير غير المباشر

يقتضي ها النوع من التصدير وجود وسيط بين المصدر والمستورد، وهناك عدة وسطاء منهم: (بولطيف، 2015، صفحة

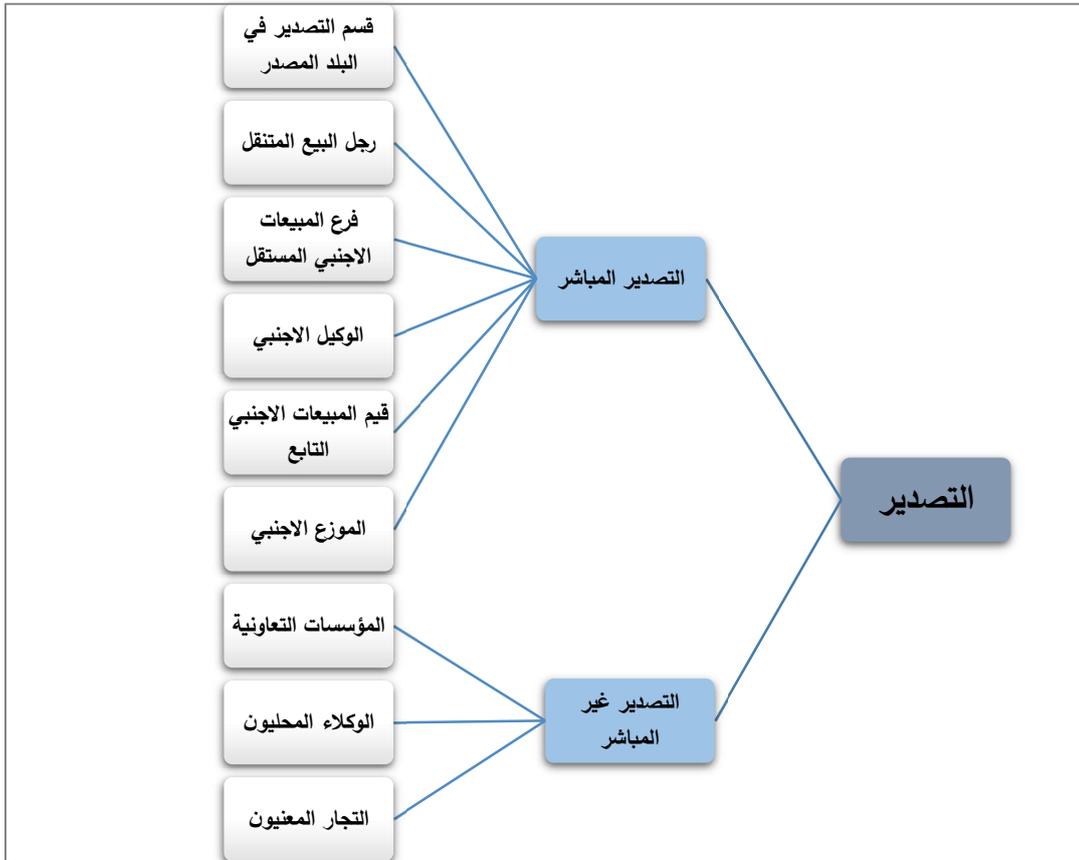
(129)

- أ- التاجر المصدر: هو الذي يقوم بشراء المنتجات وبيعها في الأسواق الخارجية لحسابه الخاص؛
- ب- وكالة تصديرية محلية: تعمل على التفاوض مع المستوردين الأجانب مقابل عمولة معينة؛
- ج- الشركة التعاونية: في حالة الطلبات الكبيرة تقوم الشركة بتفويض مؤسسات أخرى مشتركة في الإنتاج بإجراء الصفقة.

الفصل الأول: الإطار النظري لمتغيرات الدراسة

- ومن بين المزايا التي يقدمها التصدير غير المباشر ما يلي: (بلقاسمي، 2012، صفحة 2)
- أن يركز كل الجهود على النتائج دون النظر إلى الأشكال التقنية والشرعية للتصدير؛
- تحسين الخبرة العلمية في الشركة المصدرة؛
- لكن ما يعاب عليه:
- الخوف من ضعف ومراقبة المنتج؛
- الأهداف الشخصية لبعض الوسطاء لا تتوافق مع أهداف المنتج.

الشكل رقم (2): أنواع التصدير



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على (عماري، 2011، الصفحات 152,153)

الفرع الثاني: مستويات التصدير

يمكن التمييز بين مستويين للتصدير هما: (سعيد، 2018، صفحة 159)

أولاً: التصدير العرضي (السلي)

غالباً ما يستخدم في حالة وجود فائض في الإنتاج بسبب نقص في الطلب المحلي، أو في حالة ظهور تطورات سياسية غير متوقعة وأساسية في الأسواق الخارجية، وفي كثير من الأحيان تتم هذه الصفقات العرضية بشكل لا يخدم تماماً مصلحة المصدر، فقد يبيع بأسعار تقل عن التكاليف المباشرة بغرض الحصول بأي شكل على العملات الأجنبية، كما قد يستخدم في حال المؤسسات التي تفتقد إلى الخبرة الكافية والكبيرة عن الأسواق الخارجية، أو تلك المؤسسات التي تعتمد على الأسواق المحلية والتي لها فائض ناتج عن تغيير الطلب المحلي أو لا تملك أسواق تقليدية معروفة والتي لا تباع بحجم كبير، فهذا النوع من التصدير يناسب كثيراً المشاريع الجديدة؛

ثانياً: التصدير النشط (الإيجابي)

يخص التصدير النشط أو الإيجابي تلك المؤسسات التي لديها الرغبة المؤكدة لاختراق الأسواق الدولية، وذلك يكون عبر التلبية المنتظمة للطلب على منتجات الشركة في الأسواق الدولية قصد توسيع أنشطتها، ومنه يصبح النشاط التصديري يدخل ضمن الأنشطة الأساسية التي تقوم بها الشركة، أي أنه يصبح يتسم بطابع الاستمرارية.

المطلب الثالث: متطلبات التصدير وإجراءاته

الفرع الأول: متطلبات التصدير

تتضح متطلبات التصدير من خلال مجموعة الخدمات التي تحتاجها العملية للقيام بوظائفها الأساسية، أهمها ما يلي: (مومن،

2023، الصفحات 29,30)

أولاً: التمويل

تحتاج المؤسسات قبل الحوض في تجربة التصدير إلى إمكانيات مالية خاصة بها، وفي بعض الأحيان يتعدى ذلك الإمكانيات الذاتية، وتلجأ إلى العالم الخارجي للقيام بالعملية من خلال مجموع المبالغ المالية التي تمنحها البنوك الوطنية أو الهيئات المالية الأخرى في شكل قروض؛

ثانياً: التأمين

إن عملية التصدير تكون عرضة إلى مجموعة من المخاطر، وهذا الأمر يستوجب على المصدر الاحتياط لها، وذلك عن طريق

تحويل مجموع هذه المخاطر إلى المؤسسات المختصة تعرف بمؤسسات التأمين؛

ثالثا: النقل

تلعب وسائل النقل دورا أساسيا في مجال التصدير، حيث أنها تسهل هذا النشاط بنقل السلع من دولة لأخرى عن طريق البر أو البحر أو الجو والنقل بالسكك الحديدية، دون إهمال دور عامل الزمن، ففي بعض الأحيان نجد أن المستورد يهتم باستلام السلع في أقرب الآجال الممكنة، لذلك وجب على مؤسسات النقل الاحتياط لعامل الزمن أكثر من غيره من العوامل؛

رابعا: الجباية

يلعب النظام الجبائي دورا مهما في النشاط الاقتصادي، كونه يمثل أداة الدولة التي تستعمل لإنعاش نشاط التصدير بتخفيض نسب الضرائب المفروضة على عملية التصدير، أو بالعكس لإحجائه بالرفع من هذه النسب وهذا للسياسة التجارية المتبعة؛
خامسا: الجمركة

تخضع عملية التصدير لعملية الرقابة والمتابعة والتنظيم من قبل الإدارة الجمركية، بتطبيق الإجراءات اللازمة لكل عملية وفقا لأنظمة التصدير المعمول بها، حيث أن الخدمات الجمركية أحد الركائز الأساسية لقيام نشاط التصدير؛
سادسا: العبور

إن انتقال السلع من المصدر إلى المستورد يكون بطريقتين، إحداها مباشرة أي أن الشركة تتولى وتقوم بعملية التصدير دون تدخل طرف آخر، أو الطريقة غير المباشرة التي تعتمد في أغلب الأحيان من قبل الشركات، وتكون فيها عملية التصدير عن طريق شركة العبور للتصدير والاستيراد المختصة والموكلة لهذه المهام، حيث تقوم بالإجراءات اللازمة مع الأطراف المعنية بالعملية.

الفرع الثاني: خطوات وإجراءات التصدير

تم إجراءات وخطوات التصدير باتخاذ مجموعة من القرارات للدخول إلى الأسواق الخارجية، حيث يقوم المصدر بتحديد الأسواق المستهدفة والمحتمل التعامل معها في الدول الأخرى، وذلك وفق مجموعة من الإجراءات أهمها: (محمد، 2012، الصفحات 191-193)

أولا: اتخاذ القرار

ويتضمن ما يلي:

أ- البدء في التخطيط بحملات ترويجية وإعلانية من البضاعة في السوق المستهدف، وذلك لبناء إدراك عنها لدى المستهلك وخاصة إذا كانت هذه السلعة تخرج في هذه الأسواق لأول مرة؛

ب- إرسال عينات من السلع التصديرية إلى الأسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية، وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية مبين فيها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة وكذلك الأسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع بها؛

ج- القيام بالاستفسار منذ البداية عن أية عوائق حكومية قد تفرض على البضاعة المصدرة كطريقة التغليف أو مواصفات الإنتاج أو كمية الإنتاج أو أية تحفظات أخرى؛

د- الحصول على رخصة للتصدير من قبل الجهات المعنية؛

الفصل الأول: الإطار النظري لمتغيرات الدراسة

ثانيا: الإستراتيجية

تقوم الشركة بوضع إستراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها والرد عليها من قبل المستوردين وذلك لعمل قائمة بأسماء المستوردين والشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة، بحيث يمكن أيضا إجراء المفاوضات بناء على هذه المعلومات مع المستوردين بما يتناسب مع مصلحة الشركة وتحقيقها لأهدافها، وفي هذه المرحلة يبدأ المصدر أيضا بأعداد وتجهيز البضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها ومن الممكن تنفيذها؛

ثالثا: العقد

بناء على إمكانيات الشركة وأهدافها، وبعد الانتهاء من مفاوضات (الشراء والبيع)، يتم تثبيت بنود الاتفاق التي تم التوصل إليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده؛

رابعا: إعداد المستندات المبدئية لإتمام التصدير

ويمكن إجمال هذه المستندات فيما يلي:

أ- إصدار الفاتورة الأولية: وتحتوي عادة هذه الفاتورة على اسم العميل المرسل إليه البضاعة، البلد المصدر إليها، الكمية الصنف، السعر، القيمة الإجمالية، نوع العملة، طريقة الشحن، طريقة الدفع؛

ب- قائمة التعبئة: وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام طرود وصفتها وكميات البضائع المعبأة في كل طرد من الطرود وأوزان القائمة والمصدقية؛

ج- شهادة صحية: وتصدر عن الحجر الصحي بعد التحقق على أنها مطابقة لشروط التصدير في دولة المصدر؛

د- إذن الشحن: ويصدر عن التوكيل الملاحي، ويعتبر بمثابة أمر من التوكيل الملاحي لقبطان الباخرة للاستلام البضائع المطلوب شحنها على الباخرة؛

خامسا: إعداد المستندات النهائية

هذه المستندات يتم إعدادها فور الانتهاء من إتمام عملية الشحن، والتي يجب على المصدر تقديمها للجهات المسؤولة عن عملية التصدير مثل بوليصة الشحن والفاتورة التجارية وغيرها من المستندات.

الفصل الأول: الإطار النظري لمتغيرات الدراسة

المطلب الرابع: المخاطر التي تواجه العملية التصديرية

تختلف مخاطر التصدير ودرجتها باختلاف طبيعة العمل وقدرة نظام المشروع على التكيف، وتزيد حجم مخاطر التصدير للمشاريع التجارية الأخرى بسبب البعد الجغرافي واختلاف الأوضاع السياسية والاقتصادية والاجتماعية بين الدول.

الفرع الأول: المخاطر التجارية

ترتبط الأخطار التجارية بالمستورد، أي تلك المخاطر التي يكون مصدرها المستورد التي تؤدي إلى عدم دفع قيمة الصادرات، ويرجع ذلك للأسباب التالية: (رجب و بطوري، 2020، صفحة 177)

- إفلاس أو إعسار المستورد، مما يؤدي إلى عدم قدرته على تسديد قيمة الصادرات المتفق عليها في العقد، ويكون ذلك بصدور حكم قضائي بالإفلاس، أو التصفية من أجل إعادة التنظيم، أو الاندماج في مؤسسات أخرى، أو قدرته على تسديد حق المصدر بشكل مؤقت؛
- تدهور الأوضاع المالية للمستورد بسبب الانخفاض المالي لأعماله، التي تؤدي إلى عجزه عن تسديد ديونه للمصدرين؛
- عدم دفع المستورد لمستحقاته في تاريخ الاستحقاق المتفق عليه في العقد، سواء بسبب عجزه أو رفضه التسديد بالرغم من تنفيذ المصدر لكل التزاماته المتفق عليها؛
- رفض المستورد استلام البضاعة والوثائق الخاصة بها، بالرغم من تنفيذ المصدر لكل التزاماته المحددة في العقد.

الفرع الثاني: المخاطر غير التجارية

يطلق عليها أيضا بالأخطار السياسية، وهي لا تندرج ضمن الأخطار التجارية وتكون مرتبطة بالأوضاع الاقتصادية والسياسية لبلد المستورد أو بلد المصدر، وتمثل هذه الأخطار في عدم قدرة المستورد على الدفع للأسباب التالية: (جمعة، 2008، الصفحات 43,42)

- إجراءات وقرارات صادرة عن البلد المستورد تعرقل من التنفيذ الكلي أو الجزئي للعقد المتفق عليه بين الطرفين؛
- التدابير والسياسات العسكرية في الدولة المستوردة ودول أخرى من شأنها أن تعيق التنفيذ الكلي أو الجزئي للعقد المتفق عليه بين الطرفين؛
- وضع دولة المستورد لأحكام تتعلق بإلغاء أو وقف أو عدم التجديد لتراخيص الاستيراد، أو منع دخول البضاعة عبر الحدود، أو إلغاء عملية الاستيراد كلياً؛
- عدم وصول البضاعة للمستورد بسبب مصادرة دولته للبضاعة المصدرة أو تأميمها؛
- سن دولة المستورد لقوانين أو وضع إجراءات تعرقل المستورد في تسديد حقوق المصدر؛
- تأجيل دفع حقوق المصدر بسبب تدخل بلد المستورد؛
- الرفض التعسفي لبلد المستورد أو المصدر من التعامل وفق إجراءات العقد؛

الفصل الأول: الإطار النظري لمتغيرات الدراسة

- قرار حكومة بلد المصدر بعدم إتمام عمليات التصدير للبلد المستورد؛
- الحروب، الثورات، الانقلابات التي تؤدي إلى إتمام عملية التصدير؛
- الكوارث الطبيعية.

الفرع الثالث: مخاطر أخرى

هي بمثابة أخطار ثانوية لا تندرج ضمن الأخطار التجارية أو السياسية، وتتمثل في: (شري، 2012، الصفحات 162-

165)

- خطر عدم التحويل والممثل في عدم قدرة المصدر على تحصيل قيمة صادراته لقاء الأموال المدفوعة بالعملة المحلية، بسبب دفع المستورد بالعملة المحلية وليس بالعملة الصعبة، ويرجع سبب ذلك إلى وقف كافة أنواع الدفع للخارج، أو وضع إجراءات تؤخر أو تمنع تحويل الأموال للخارج، ومنع شراء العملات الأجنبية، أو كإجراء وقائي لمواجهة الأزمات الاقتصادية بتأجيل كافة أنواع الدفع، أو حتى عدم توفر العملة المتفق عليها في عملية الدفع في العقد، ووضع قيود لحركة رؤوس الأموال عبر الدول؛

- تأمين المعارض وتأمين البحث عن أسواق جديدة، التي تساهم في حماية المصدرين من الخسائر التي يتحملها بسبب عرض منتجاته في تلك المعارض أو تكاليف البحث عنها؛

- خطر الصرف الذي ينتج عن اختلال بين عملة المصدر والمستورد، وأخطار يكمن في تغيير العملة الواحدة مقارنة بالعملة الأخرى، وهذا يؤدي إلى ضياع حقوق المصدرين وتحمله تكاليف تغير قيمة العملة؛ بالإضافة إلى خطر، الارتفاع المفرط لتكاليف الإنتاج، والمخاطر المرتبطة بالمخزونات المشككة بالخارج، وأخطار الصنع.

المبحث الثاني : عموميات حول أداء الشركات

اهتم العديد من الباحثين من خلال دراستهم بالأداء، إلا أنه لم يتم التوصل إلى إجماع حول مفهوم محدد للأداء، وذلك لاختلاف المعايير والمقاييس المعتمدة في دراسة الأداء وقياسه، وبالرغم من هذا التباين إلا أن أغلب الباحثين يعبرون عن الأداء من خلال مدى النجاح الذي تحققه المؤسسة في تحقيق أهدافها.

المطلب الأول: مفهوم الأداء في الشركات وخصائصه

الفرع الأول: مفهوم الأداء في الشركات

يعد الأداء مفهوماً جوهرياً وهاماً بالنسبة للشركة بشكل عام، فهو يكاد أن يمثل الظاهرة الشمولية لمجمل فروع وحقوق المعرفة الإدارية، حيث اهتم العديد من الباحثين بمختلف اتجاهاتهم الفكرية بدراساتهم للأداء، ومن ثمة فإن ضبط مفهومه يبقى ضرورة ملحة وإشكالية معقدة يجب الاهتمام بها.

يعرف الأداء بأنه "الجمع بين الكفاءة والفعالية" (Gervais, 1997, p. 15).

ويُعرّف الأداء بأنه: "انعكاس لكيفية استخدام الشركة للموارد المادية والبشرية واستغلالها بالصورة التي تجعلها قادرة على تحقيق أهدافها" (الحسيني، 2000، صفحة 231).

الأداء هو عبارة عن "نتائج المخرجات التي يتم الحصول عليها من العمليات والمدخلات التي تعكس قدرة الشركة على تحقيق أهدافها طويلة المدى" (محمد ا.، 2015، صفحة 190).

وبالتالي نستنتج بان الأداء هو ذلك المستوى الذي تصله الشركة عندما يتوفر لديها الكفاءة والفعالية.

ويقصد بالكفاءة القدرة على تحقيق النتائج المنشودة بأقل قدر ممكن من المجهود أو النفقة، أما الفعالية فهي تعبر عن العلاقة بين النتائج المحققة والنتائج المقدرة (زواغي، 2021، الصفحات 104,105).

الفرع الثاني: خصائص الأداء في الشركات

يشمل مفهوم الأداء مجموعة من الخصائص، والمتمثلة في: (شرفي، 2017، الصفحات 21,22)

أولاً: الأداء ذو اثر رجعي على الشركة

إن لأداء الشركة تأثير على سلوكيات المسير، فعلى اعتبار كون النتائج المحققة بعيدة عن الأهداف المسطرة يتوجب إعادة النظر في البرامج والخطط، لذلك فمعرفة مستوى الأداء عن طريق قياسه وتقسيمه يهدف إلى اتخاذ إجراءات تصحيحية لبلوغ الأداء المستهدف؛

ثانيا: الأداء يكون بالنتيجة

أي أن الأداء هو نتيجة الأفعال المرتبطة مع بعضها والتي تستخدم وسائل واستثمارات وأشخاص، ويفترض من الشركة إعداد طاقات للاستغلال من كفاءات وتكنولوجيا وتنظيم؛

ثالثا: الأداء يقاس بواسطة المقارنة

حيث أن النتائج تقارن مع الأهداف، وذلك باستعمال مؤشرات رقمية وغير رقمية، وهذه المقارنة تفترض وجود مرجع للمقارنة مثل المقارنة بفترة سابقة أو قد يكون معيار المقارنة التفوق على المنافسين.

المطلب الثاني: العوامل المؤثرة في الأداء الشركات

توجد العديد من العوامل المؤثرة على أداء وعلى عملية تقييم أداء الشركة بعض تلك العوامل موجود داخل المنظمة أو خارجها وتبعاً لذلك فان بعض هذه العوامل تكون ضمن نطاق السيطرة والبعض الآخر خارج نطاق السيطرة

الفرع الأول: العوامل الداخلية

تتمثل في مختلف التغيرات الناتجة عن تفاعل عناصر الشركة الداخلية التي تؤثر على أدائها، ويمكن للمسیر أن يتحكم فيها ويحدث فيها تغيرات، وتتضمن: (ديجي، 2013، صفحة 56)

أولاً: العوامل المالية والإستراتيجية

تتضمن تحديد الأداء المستهدف قصير وطويل الأمد، إذ تركز الأهداف قصيرة الأمد على الاهتمام التنظيمي بتحسين الأداء المالي، أما الأهداف طويلة الأمد فهي تلك الأهداف التي توجه الإدارة نحو ما يجب عمله لجعل الشركة ذات أداء أفضل وبشكل دائم؛

ثانيا: موارد الشركة

تمثل الموارد جميع المدخلات التي تستخدمها الشركة في عملياتها لتوليد المخرجات المطلوبة، وتعني أيضا ما تتطلبه الشركة لتحقيق أهدافها؛

ثالثا: ثقافة الشركة

توجد علاقة بين بين الثقافة والأداء، فمثلا، الشركة التي تمتلك ثقافة المشاركة (مساهمة العاملين في اتخاذ القرارات) تتميز بمستوى أداء متميز ومتطور؛

رابعا: الهيكل التنظيمي للشركة

تحتاج جميع الشركات إلى شكل من أشكال الهيكل التنظيمي لتنفيذ استراتيجياتها، ويمثل هذا العامل احد أهم العوامل المؤثرة في نجاح الشركة؛

الفصل الأول : الإطار النظري لمتغيرات الدراسة

خامسا: التطور التكنولوجي

يسمح التطور التكنولوجي للشركة بتقديم منتجات ذات جودة عالية، حيث يوفر للشركة ميزة الوصول إلى المعلومات بالوقت اللازم، وبذلك يمكنها من إدارة الجودة العالية والتحرك بسرعة لتصميم منتجات وفق طلب الزبون؛

سادسا: نظم المعلومات

تحتاج الشركات إلى نظم للمعلومات مصممة بشكل جيد يوفر المعلومات المفيدة لها في مجال التخطيط وإدارة ورقابة أنشطتها بكفاءة.

الفرع الثاني: العوامل الخارجية

من أهم العوامل الخارجية التي تؤثر بشكل غير مباشر على أداء الشركة ما يلي: (اصلاح، 2008، صفحة 139)

أولاً: العوامل القانونية والسياسية

اتبع عن مجموعة القوانين التي تؤثر نشاط الشركة بصفة مباشرة أو غير مباشرة، ومدى وكيفية تدخل الدولة في نشاط الشركات باختلاف أنواعها، إلى جانب التعبير عن مدى الاستقرار السياسي في الدول التي تنشط فيها الشركة؛

ثانياً: العوامل الاقتصادية

تشمل مجموعة المتغيرات الاقتصادية الكلية والجزئية على مستوى الاقتصاد الذي تنشط فيه الشركة، إلى جانب خصائص بيئة الصناعة التي تنشط فيها مثل معدلات الفائدة، معدلات التضخم، اتجاهات الأجور ومعدلات البطالة؛

ثالثاً: العوامل الاجتماعية

تعبّر عن خصائص المجتمع الذي تنشط فيه الشركة من خصائص ديمغرافية، الثقافة، مستوى التعليم، الأنماط الاستهلاكية وغيرها من الخصائص.

أما بالنسبة للعوامل الخارجية التي تؤثر بشكل مباشر على الشركة فنجد: (زواغي، 2021، الصفحات 111,112)

- المنافسة بين الشركات القائمة داخل نفس الصناعة؛
- خطر دخول منافسين محتملين؛
- القوة التفاوضية للموردين؛
- القوة التفاوضية للعملاء؛
- تهديد المنتجات البديلة التي يمكن أن تشبع نفس الحاجات.

المطلب الثالث: أنواع الأداء

لقد اختلفت تحديدات أنواع الأداء من باحث إلى آخر وهذا راجع إلى الاختلاف في تحديد مفهوم الأداء ومعايير وكذا هدف دراسة كل منهم، وتتمثل أهم المعايير التي تناولها الباحثون في تحديد أنواع الأداء في الآتي ذكره.

الفرع الأول: حسب معيار الشمولية

وفقا لهذا المعيار فإنه يوجد نوعين من الأداء في الشركة وهما: (عشي، 2005، صفحة 7)

أولاً: الأداء الكلي

هو الذي يتجسد بالإنجازات التي ساهمت جميع العناصر والوظائف والأنظمة الفرعية في تحقيقها، ولا يمكن نسب إنجازها إلى أي عنصر دون مساهمة باقي العناصر، وبشكل عام فإن الأداء الكلي هو نتيجة تفاعل أداء الأنظمة الفرعية للشركة؛

ثانياً: الأداء الجزئي

هو الذي يتحقق على مستوى الأنظمة الفرعية للشركة فالنظام التحتي يسعى لتحقيق الأهداف الخاصة به، ومن خلال تحقيق النظام الفرعي لأهدافه يتحقق الأداء الكلي.

الفرع الثاني: حسب معيار المصدر

وفقا لهذا المعيار يوجد نوعين من الأداء في الشركة وهما: (زواغي، 2021، صفحة 107)

أولاً: الأداء الداخلي

يتكون من ثلاث أنواع جزئية تتمثل في:

أ- الأداء البشري: يتمثل الأداء البشري في أداء العاملين بالشركة مهما كان موقعهم ومستواهم الوظيفي، فالأداء البشري يعتبر بمثابة المصدر الحقيقي لتكوين الميزة التنافسية وتعزيزها، لأنّ التميز في الأداء يستند بالدرجة الأولى على قدرة الشركة على توفير نوعيات خاصة من الموارد البشرية؛

ب- الأداء المالي: يصف الأداء المالي مدى فعالية وكفاءة الشركة في تعبئة الموارد المالية وتوظيفها، وتعتبر نسب التحليل المالي ومؤشرات التوازنات من أبرز مؤشرات الأداء المالي؛

ج- الأداء التقني: يتمثل في قدرة الشركة على استخدام واستغلال تجهيزات الإنتاج في العملية الإنتاجية وكذلك صيانتها، وتعتبر كمية الإنتاج ونسبة استخدام الطاقة الإنتاجية من أبرز مؤشرات الأداء التقني؛

ثانيا: الأداء الخارجي

ويتحقق هذا الأداء من خلال استجابة الشركة للتطورات والتغيرات الخارجية والقدرة على سبقها، فهذه التغيرات تؤدي إلى تغيير حتمي لمسار الشركة، لذا يتعين عليها متابعتها باستمرار حتى تتمكن من إدراك أثرها على الأداء، فنجاحتها أو فشلها يتوقف على قدرتها على تحقيق التوازن بين أنشطتها البيئة المحيطة.

الفرع الثالث: حسب معيار الطبيعة

وفقا لهذا المعيار ينقسم الأداء في الشركة إلى: (شرفي، 2017، صفحة 31)

أولاً: الأداء الاقتصادي

يعتبر الأداء الاقتصادي المهمة الأساسية التي تسعى المؤسسة الاقتصادية إلى بلوغها، ويتمثل في الفوائد الاقتصادية التي تجنيها المؤسسة من وراء تعظيم نواتجها (الإنتاج، الربح، القيمة المضافة، رقم الأعمال، حصة السوق، المردودية... الخ) وتدنية استخدام مواردها (رأس المال، العمل، المواد الأولية، التكنولوجيا... الخ)؛

ثانيا: الأداء الاجتماعي

ينتج هذا النوع من خلال اهتمام المؤسسة بتحسين المجالات الستة المشكلة لظروف الحياة المهنية: ظروف العمل، تنظيم العمل، الاتصال، إدارة الوقت، التدريب، مباشرة العمل الاستراتيجي؛

ثالثاً: الأداء البيئي

يتجلى في مساهمة المؤسسة في المحافظة على البيئة وعدم الإضرار بها من خلال جعل كل توجهاتها خضراء؛

رابعاً: الأداء التكنولوجي

يكون للمؤسسة أداء تكنولوجي عندما تكون قد حددت أثناء عملية التخطيط أهدافا تكنولوجية كالسيطرة على مجال تكنولوجي معين، وفي أغلب الأحيان تكون الأهداف التكنولوجية التي ترسمها المؤسسة أهدافا إستراتيجية نظرا لأهمية التكنولوجيا؛

خامساً: الأداء السياسي

يتجسد الأداء السياسي في بلوغ المؤسسة أهدافها السياسية ويمكن للمؤسسة أن تتحصل على مزايا من خلال تحقيق أهدافها السياسية التي تعتبر كوسائل لتحقيق أهدافها الأخرى.

المطلب الرابع: العلاقة بين التصدير المباشر وأداء الشركات

التصدير المباشر يشير إلى إستراتيجية الشركة التي تقوم ببيع منتجاتها مباشرة إلى العملاء في الخارج دون الاعتماد على وسيط أو تاجر محلي، وهناك العديد من العوامل التي تسمح للتصدير المباشر بالتأثير على أداء الشركات، ومنها: (Bigsten & Gebreyesus, 2008, pp. 4,5)

- **توسيع السوق وقاعدة العملاء:** التصدير المباشر قد يفتح الأبواب أمام الشركة للاستفادة من أسواق جديدة وزيادة الوصول إلى العملاء الدوليين، مما يمكن أن يؤدي إلى زيادة المبيعات والعائد المالي؛
 - **تحكم أكبر:** من خلال التحكم المباشر في عمليات التصدير، يمكن للشركة تنفيذ استراتيجيات تسويقية وترويجية مخصصة تناسب احتياجات العملاء الدوليين بشكل أفضل، مما يمكن أن يؤدي إلى تحسين الأداء المبيعات والشهرة العالمية؛
 - **تكاليف أقل:** قد توفر التصدير المباشر فرصة للشركة لتفادي تكاليف الوسطاء والمساهمين الإضافيين، مما يساهم في زيادة الربحية وتحسين الأداء المالي للشركة؛
 - **مواجهة التحديات:** التصدير المباشر قد يضع الشركة أمام تحديات مثل فهم السوق الدولية والتعامل مع اللوائح والقيود في السوق الدولية، وهذا يتطلب استثمارات إضافية في التحليل والتخطيط؛
 - **بناء العلاقات:** التصدير المباشر يمكن أن يساهم في بناء علاقات أقوى مع العملاء الدوليين وتحسين سمعة الشركة على الصعيد المحلي والدولي، مما يؤدي إلى تعزيز الأداء وتوسيع النطاق؛
 - **تعزيز الابتكار والجودة:** التعامل مع متطلبات السوق الدولية قد يضطر الشركات إلى رفع مستوى جودة منتجاتها والابتكار في عمليات الإنتاج، مما يمكن أن يعزز تنافسيتها وكفاءتها؛
 - **تحسين البيئة التنظيمية:** قد يؤدي التصدير المباشر إلى تحسين البيئة التنظيمية المحلية والدولية للشركات، مما يسهل الوصول إلى أسواق جديدة ويقلل من العقبات والتكاليف الإدارية.
- بشكل عام، التصدير المباشر يمكن أن يؤثر إيجاباً على أداء الشركات من خلال زيادة الوصول إلى أسواق جديدة وتحسين العائد المالي، ولكنه قد يتطلب استثمارات كبيرة في البنية التحتية والتسويق لضمان نجاحه.

المبحث الثالث: واقع تصدير التمور في الجزائر

تتوفر الجزائر على مساحات واسعة من واحات النخيل المنتجة لأنواع عديدة من التمور، من بينها تمور "دقلة نور" ذات الجودة العالية، ورغم أهمية زراعة النخيل بالجزائر إلا أنها تواجه العديد من الصعوبات التي تقضي على الكثير من الإنتاج، كما يواجه منتجو التمور عقبات ذات صلة بجمع وتخزين وتوضيب ونقل وتسويق المنتج، خاصة بالنسبة للتصدير.

المطلب الأول: صادرات التمور الجزائرية وتوزيعها الجغرافي

الفرع الأول: إنتاج التمور الجزائرية

تحتفظ الجزائر منذ سنوات طويلة بتصنيفها ضمن المراتب الخمس الأولى عالميا وعربيا في مجال إنتاج التمور، وحسب المختصين في شعبة التمور في العالم، وككل المنتجات الزراعية فإن إنتاج التمور يتصف بالتعقيد من حيث اختلاف الظروف الطبيعية ومنها المرتبطة بعامل المناخ والمياه وانعزال الواحات عن بعضها البعض (خبيزة وكرامة، 2023، صفحة 12)، هذا، وتمتلك الجزائر ثروة مهمة من التمور تصل إلى ألف نوع، ويمكن تصنيف أهمها حسب الخصائص كما يلي: (بوسمينة، 2022، صفحة 1321)

- تمور جافة: دقلة بيضاء، مش دقلة، تين ناصر،...؛
- تمور نصف جافة: دقلة نور، تافزوين، ازرزة،...؛
- تمور لبنة: الغرس، ادالة، بنت اخبالة،...؛

وتتميز هذه التمور بالجودة العالية، وذلك وفق تصنيف منظمة الأغذية والزراعة للأمم المتحدة، كما تساهم الجزائر بحوالي 10% من الإنتاج العالمي للتمور.

رغم أن إنتاج التمور يحتل مكانة هامة في الزراعة الجزائرية بوجه خاص وفي الاقتصاد الوطني بشكل عام إلا أن التمور الجزائرية خاصة ذات الجودة الرفيعة منها على غرار "دقلة نور" لم تتمكن من تصحيح وضعها لحد الآن في السوق العالمية، من خلال رفع قيمة صادراتها التي لا تزال ضعيفة جدا، حيث لا تتجاوز واحد بالمائة من إجمالي الصادرات خارج المحروقات، رغم أنها قاد على تحقيق مداخيل هامة من العملة الصعبة لو نالت حقه من الاهتمام، من خلال حماية هذا المنتج من الاستنزاف الذي يتعرض له بفعل مقايضته بسلع أخرى، وتمريره عبر الحدود الشرقية والجنوبية للجزائر بطرق غير قانونية (مالكي، 2020، صفحة 122).

والجدول الموالي يوضح تطور كمية الإنتاج من التمور الجزائرية خلال الفترة (2010-2021)

الجدول (01): إجمالي كمية الإنتاج من التمور الجزائرية خلال الفترة (2010-2021)

الوحدة: ألف طن

السنة	إجمالي الإنتاج
2010	644.74
2011	742.89
2012	789.36
2013	848.20
2014	934.38
2015	990.38
2016	1029.60
2017	1058.56
2018	10947
2019	1136.03
2020	1151.91
2021	1188.80

المصدر: من إعداد الطلبة بناء على إحصائيات المنظمة العربية للتنمية الزراعية

(<https://www.aoad.org/publications.htm>)

من خلال الجدول السابق، نلاحظ أن الجزائر قد شهدت ارتفاعا مستمرا في إنتاج التمور خلال الفترة المدروسة، بحيث انتقل من 644.74 طن سنة 2010 إلى 1188.80 طن سنة 2021، أي قرابة الضعف، وقد أصبحت الجزائر تشكل قرابة من الإنتاج العالمي للتمور حسب أرقام وزارة الفلاحة الجزائرية.

الفرع الثاني: صادرات التمور الجزائرية وتوزيعها الجغرافي

بالنسبة للجزائر تعتبر التمور وبشكل خاص تمور "دقلة نور" من أهم المنتجات الزراعية الجزائرية التي يعول عليها في تنويع الصادرات، فهذا النوع من التمور يتمتع بأهمية بالغة في الأسواق الدولية وخاصة الأوروبية نظرا لجودتها العالية، ورغم جودة تمور الجزائر فان صادرات الجزائر منها تبقى محدودة بسبب ضعف السياسة التسويقية الدولية والتي من بينها افتقار تمور "دقلة نور" لوسم تجاري يسهل دخولها في الأسواق الدولية ومنحها المكانة اللائقة بما (بن طيرش، خنيش، و بن برطال، 2020، الصفحات 83،84)، إلا أن ذلك لم يمنع أن تكون التمور من المحاصيل الزراعية المهمة في الجزائر التي تسعى الدولة إلى قيمة صادراتها والرفع من قدرتها

الجدول (02): إجمالي كمية وقيمة الصادرات من التمور الجزائرية خلال الفترة (2010-2021)

وحدة الكمية: ألف طن

وحدة القيمة: مليون دولار أمريكي

السنة	كمية الصادرات	قيمة الصادرات
2010	7.23	13.57
2011	23.15	23.26
2012	20.44	26.21
2013	14.71	20.43
2014	25.64	39.01
2015	28.48	34.01
2016	31.04	37.50
2017	46.72	52.24
2018	91.72	110.34
2019	120.42	111.66
2020	69.32	138.20
2021	161.1	143.15

المصدر: من إعداد الطلبة بناء على إحصائيات المنظمة العربية للتنمية الزراعية

(<https://www.aoad.org/publications.htm>)

نلاحظ من خلال الجدول السابق أن كمية وقيمة صادرات التمور الجزائرية كانت في تزايد مستمر خلال الفترة المدروسة ما عدى سنة 2020 ، أين أنخفضت صادرات الجزائر من التمور نتيجة لتداعيات جائحة كورونا، إلا أنه، وعلى الرغم من الارتفاع المعتبر في حجم إنتاج التمور في الجزائر، إلا أن ذلك لم ينعكس بالشكل اللازم على صادرات الجزائر من هذا المنتج.

تعتبر أوروبا أكبر سوق لتصدير التمور الجزائرية، حيث يتمركز أكبر طلب على التمور الجزائرية في فرنسا بقيمة تفوق 21 مليون دولار أمريكي سنة 2017 بسبب تواجد جالية جزائرية ومغربية ومسلمة كبيرة بهذا البلد، وهي الشريحة التي تتميز بارتفاع مستوى استهلاكها من التمور بسبب عاداتها الاستهلاكية، خاصة في شهر رمضان، فالتمر بالنسبة لمسلمي أوروبا يعتبر رمزا ثقافيا قد لا يمكن التخلي عنه. أما الفئات الأخرى من الفرنسيين فتستهلك التمور لكن بنسبة أقل، وتأتي بعدها في المرتبة الثانية روسيا بقيمة 5.3 دولار أمريكي، ثم اسبانيا والمغرب بقيمة 4.3 دولار أمريكي لكليهما (دوبابي و براهمي، 2023، صفحة 267)، أما صادرات التمور الجزائرية الموجهة إلى الدول العربية كالإمارات العربية، المغرب والأردن لا تتعد نسبتها 9% من متوسط الكمية خلال الفترة (2001-2016) إلا أن من ناحية قيمة الصادرات نجد المغرب والإمارات في مراتب متقدمة عن الدول الأخر مما توجد إمكانية التوسع في هذه الأسواق المهمة (محمد، 2020، صفحة 436).

الفصل الأول : الإطار النظري لمتغيرات الدراسة

إن أخذ هذا المعلومات بعين الاعتبار يعتبر مهما عند وضع سياسة تسويقية للتمور الجزائرية، إذ يجب تحديد شريحة المستهلكين ومعرفة عاداتها الاستهلاكية وقدراتها الشرائية وفترات استهلاكها للتمور، وعلى أساس هذه المعلومات توضع خطط لتسويق التمور.

والملاحظ من ناحية أخرى أن الجزائر استطاعت إلى حد ما تنويع زبائنها، حيث سجل مؤخرا تزايدا في الطلب على التمور الجزائرية في الأسواق الأفريقية والشرق الأوسط وآسيا، حيث بلغ عدد الدول المستوردة للتمور الجزائرية 65 دولة سنة 2017 مع تسجيل الذروة سنة 2021 بـ 72 دولة مستوردة (دوبابي و براهمي، 2023، صفحة 268).

المطلب الثاني: أشكال وعوائق تسويق التمور في الجزائر

الفرع الأول: أشكال تسويق التمور في الجزائر

يتم تسويق التمور بالجزائر باعتماد العديد من أشكال التسويق، حيث تشهد سوق التمور تدخل العديد من الأطراف تشمل الفلاح المنتج، الفلاح المسوق في سوق الجملة، الخراص، تاجر الجملة ثم تاجر التجزئة، حيث يقوم كل وسيط باقتطاع هامش ربح مساهما بذلك في تكون السعر النهائي للمنتج، وتتمثل هذه الأشكال فيما لي: (مغاري، صابة، و الرجى، 2018، الصفحات 20,21)

أولا: بيع التمور في المزرعة قبل جني الغلة

يلجأ الكثير من منتجي التمور، نتيجة محدودية مواردهم المالية، إلى بيع إنتاجهم وهو في نخيله قبل نضجه، وهو ما يعرف بالبيع بالتخريف، فعند نضج التمر يتولى التاجر عمليات الجمع، الفرز والنقل ودفع قيمة المنتج وفق السعر المتفق عليه مسبقا؛ ثانيا: تكفل المنتج بجمع منتوجه أو يبيعه للتاجر

يتولى بعض صغار منتجي التمور بأنفسهم جني منتوجهم وبيعه بأنفسهم أو تسليمه لوسطاء من التجار الكبار الذين يعيدون بيعه، وفي هذا الشكل من أشكال التسويق قد يلجأ المنتجون إلى بيع منتوجهم لتجار تجزئة متخطين الوسطاء الذين يعملون في القناة ومستفيدين بذلك من هامش ربح أكبر، هذه الممارسة الأخيرة تكثر في وسط صغار منتجي التمور الذين يتوفرون على غلة محدودة يسهل تسويقها لدى بائعي التمور بالتجزئة الذين تربطهم بهم أحيانا روابط عائلية، كما قد يوجد من بين المنتجين من يقوم زيادة على تكفلهم بتسويق إنتاجهم بشراء كميات من التمور من فلاحين آخرين ثم يقومون ببيعها في سوق الجملة أو لموظبين؛

ثالثا: التسويق من قبل تعاونيات منتجي التمور

قد يجتمع منتجو التمور في شكل تعاونيات تأخذ على عاتقها تسيير الموارد المائية النادرة وتزويد المنتجين بالمدخلات الضرورية لممارسة نشاطهم، إضافة إلى إمكانية قيامها ببيع غلة الفلاحين، وهي وظيفة تبقى محدودة النطاق؛

رابعا: ارتباط بعض المنتجين بعقود مع تجار التمور

في حالة التمور البيولوجية يتولى بعض المنتجين إبرام عقود مع تجار كبار يتولون تصديرها، وهكذا يضمنون تسويق منتجاتهم بعلامة محددة، كما يضمن التجار الحصول على المنتج بمواصفات تستجيب لأسواق محددة.

الفصل الأول : الإطار النظري لمتغيرات الدراسة

الفرع الثاني: عوائق تسويق التمور في الجزائر

لقد واجه ولا يزال يواجه عملية تسويق التمور في الجزائر مجموعة من العوائق والمشاكل التي أدت إلى تذبذب الحصص السوقية من عام إلى آخر، وانخفاض الكفاءة التسويقية رغم جهود الدولة المبذولة بهذا الخصوص، ويمكن إجمال هذه المشاكل في: (دحو و بوشول، 2020، الصفحات 69،70)

- قلة المخازن المناسبة لعملية تخزين التمور إلى حين تسويقها؛
- احتكار الإنتاج من طرف فئة معينة تتوفر على إمكانيات مالية ومادية معتبرة للتخزين مما يجعلها تسيطر على الأسواق، خاصة في غير موسم الجني، وتفرض أسعار مضاعفة على سعر الشراء، مما يكون له اثر سلبي على المنتج الفلاح والمستهلك النهائي في نفس الوقت؛
- كثر الوسطاء الذين يتميز اغلبهم بعدم الكفاءة، مما يؤدي إلى نشوء أسعار مختلفة ومتفاوتة للتمور واضطراب سوقها؛
- قلة المصانع المحلية المتخصصة في تعبئة التمور وفق أسس علمية صحيحة وحديثة مما يؤدي إلى سوء جودة التمور المسوقة والمقدمة للمستهلك؛
- ندرة المؤسسات المهتمة بالصناعة الغذائية المهتمة باستخراج المواد الطبيعية من مخلفات التمور مما أدى إلى زيادة عرضها.

المطلب الثالث: أسباب ضعف صادرات التمور الجزائرية وسبل تطويرها

الفرع الأول: أسباب ضعف صادرات التمور الجزائرية

تواجه عملية تصدير التمور في الجزائر بعض التحديات، حيث ركز تقرير برنامج دعم القطاع الفلاحي على أن "الجزائر لا تزال ممثلة تمثيلا محدودا في البلدان المصدرة للتمور في المنطقة، وفيما يلي أهم التحديات التي وجب التكفل بها في إطار منظومة متكاملة لاقتصاد التمور: (دوبابي و براهمي، 2023، صفحة 268)

- ضعف البنية التحتية في بعض المناطق الصحراوية؛
- عدم التركيز على سلسلة القيمة إلى تسمح بتوفير منتج تنافسي بمقاييس دولية؛
- ضعف في سلسلة الإمدادات (حاويات التبريد، التعليب، النقل، ارتفاع التكاليف اللوجستية..)
- الإجراءات الإدارية؛
- الامتثال للمعايير الصحية والفنية؛
- المتطلبات الجمركية المختلفة.

الفرع الثاني: سبل تطوير صادرات الجزائر من التمور

يمكن تطوير صادرات الجزائر من التمور بمعالجة كافة أوجه القصور المشار إليها في النقاط السابقة، هذا بالإضافة إلى اتخاذ جملة من الإجراءات، منها: (مغاري، صابة، و الرجى، 2018، الصفحات 34-36)

الفصل الأول : الإطار النظري لمتغيرات الدراسة

- توفير نقل دولي منتظم وبسعر معقول، فانتظام إيصال التمور إلى الزبائن في الوقت المناسب وبالسعر المعقول يعتبر عاملا يساعد على كسب الزبائن والفوز بحصة من السوق؛
- تخفيف الإجراءات البنكية في منح القروض وتقديم المنح المقررة من قبل وزارة الفلاحة والتنمية الريفية لصالح مصدري المنتجات خارج المحروقات، لأن القيود البيروقراطية تؤدي إلى عزوف العديد عن تصدير التمور؛
- العمل على تطوير صادرات الجزائر إلى بعض الوجهات وعدم الاكتفاء بالصادرات الظرفية التي تتم من حين لآخر، بالإضافة إلى الأسواق المكتسبة، تعتبر عملية ضرورية لدعم صادرات الجزائر من التمور؛
- ضرورة تحكّم المنتجين في مستوى الإنتاج وكذا التحكم في معايير التوضيب، حيث ينبغي على المصدرين الجزائريين الاهتمام بجانب التوضيب والالتزام بالشروط الموضوعية من قبل الدول الأوروبية، فالتغليف الجيد للبضاعة يعتبر عامل جذب للمستهلك، والمعلومات المختلفة التي يتضمنها تعتبر مهمة بالنسبة للمستهلك الأوروبي الذي يوليها أهمية كبيرة، وبهذه الطريقة يمكن للمصدر الجزائري تلبية جزء كبير من طلب الزبون الأوروبي وخاصة الفرنسي، الذي يميل أكثر للتمور المعلبة، فالغلاف الجذاب من شأنه أن يجعل المستهلك يميل إلى هذا المنتج، كما يجب الاهتمام بالتوضيب من الجانب الذي يسهل عملية شحن البضاعة في وسائل النقل المختلفة ويسهل أيضا عرض المنتج في الأسواق الكبرى والمساحات التجارية الكبرى؛
- ضرورة توفير منتج خال من الأمراض والحشرات وترتيب التمور حسب أحجامها مع احترام دفتر الشروط المحدد من قبل الزبائن، وهي الشروط أو المعايير الأوروبية؛
- تطوير مشتقات التمور العديدة والتي تشمل مشروبات التمور، عسل التمر، الكحول المستعمل في الجراحة، الخميرة المستخلصة من الدقلة البيضاء، الخل المستخلص من التمور... ، هذه الأنواع المتعددة من مشتقات التمور تتطلب تحكما في طرق الإنتاج ومعرفة بأسواق التصدير والقدرة على التكيف مع طلبها سواء من جانب الجودة أو الكمية؛
- فيما يخص سياسة التوزيع يمكن للمصدرين الجزائريين التعامل مع تجار التمور بالجملة الموجودين بأوروبا وهم يتولون تسويقها في أسواق أوروبا، باعتبارهم يمتلكون الخبرة والقدرة على التفاوض مع الأسواق الكبيرة؛
- محاربة المضاربة وتهرب التمور، حيث أنه خلال موسم جني التمور، وهو فصل الخريف، وفي ظل ارتفاع مستوى إنتاج التمور تنشط حركة تهريب كميات معتبرة من التمور الجزائرية نحو الأراضي التونسية، وهناك تباع دقلة نور بسعر عال.

الفصل الأول : الإطار النظري لمتغيرات الدراسة

المطلب الرابع: التسهيلات الجمركية لعملية تصدير التمور في الجزائر

فيما يتعلق بالتسهيلات الجمركية، فقد شملت مجموعة من الآليات تتمثل أساسا فيما يلي: (دوبابي و براهمي، 2023، الصفحات 269,270)

- **المسار الأخضر:** مخصص للصادرات من الخضر والفواكه والمواد سريعة التلف بما فيها التمور، حيث يستفيد المصدر من المسار الأخضر المتمثل في الجمركة الآلية للبضائع (دون رقابة آنية)، حيث تتم تصفية التصريحات المتعلقة بهذه البضائع وتقدم وصولات رفعها في نفس اليوم الذي تم التصريح بتصديرها؛
- **التصدير من أجل البيع بالإيداع:** البيع بالإيداع هو عقد يربط بين البائع والمودع لديه المتواجد خارج التراب الوطني، ويتم تجسيده من خلال السماح بالتصدير المؤقت للبضائع بغرض بيعها في الأسواق الخارجية، على أن يتم التوطين البنكي في غضون خمسة عشر يوما من تاريخ التصدير؛
- **تأجيل معالجة النزاعات الناشئة عن التصدير:** تتم معالجة النزاعات التي قد تنشأ بعد اكتتاب التصريح المفصل بالتصدير لاحقا، أي يتم تأجيل معالجة النزاع إلى ما بعد إتمام عملية التصدير ورفع البضائع؛
- **المعالجة الجمركية للبضائع في حال عودتها:** يستفيد المتعامل الاقتصادي من الإعفاء من الحقوق والرسوم الجمركية في حال إعادة استيراد بضائعه المصدرة، وفقا لشروط منها أن يتم تقديم البضائع كما كانت عند تصديرها، وألا تكون البضائع قد تعرضت لأي تلاعب لاسيما فيما يتعلق بشروط تخزينها؛
- **قبول استيراد العلب عن طريق دفتر القبول المؤقت:** يمكن استيراد العلب المخصصة لتوضيب البضائع المخصصة للتصدير عن طريق دفتر القبول المؤقت، دون الحاجة إلى اكتتاب تصريح مفصل ودون دفع الحقوق والرسوم الجمركية عند الاستيراد، مع العلم أن هذا الإجراء لا يخضع لإيداع كفالة عند الاستيراد؛
- **اكتتاب التصريح بالتصدير لدى مكتب الجمارك الأقرب للشركة:** يمكن للمتعامل الاقتصادي اكتتاب التصريح الجمركي لدى مكتب الجمارك الأقرب لمؤسسته، حيث ينتقل أعوان الجمارك إلى شركة التصدير لإتمام الإجراءات ووضخ الختم الجمركي؛
- **تسهيلات تتعلق بالرقابة الجمركية:** تستفيد البضائع الموجهة للتصدير من إجراءات رقابة مخففة وسريعة، من خلال إنشاء فرق جمركية متخصصة في مراقبة عمليات التصدير.

خلاصة الفصل:

حاولنا من خلال هذا الفصل إبراز الجانب النظري لمتغيري الدراسة ومهاكل من العملية التصديرية وأداء الشركات، حيث توصلنا إلى العديد من النتائج أهمها وجود نوعين رئيسيين من التصدير، التصدير المباشر لا يتطلب تدخل وسيط خارجي في العملية التصديرية والتصدير غير المباشر الذي يعتمد على وجود وسيط خارجي لإتمام عملية التصدير، كما تمكنا من توضيح مجموعة من المفاهيم المتعلقة بأداء الشركات، وان الأداء يعتمد أساسا على عنصرين أساسيين هما الكفاءة والفعالية.

كما حاولنا توضيح وتحليل العلاقة بين التصدير المباشر وأداء الشركات نظريا، حيث توصلنا إلى وجود اثر للتصدير المباشر على أداء الشركات من خلال توسيع قاعدة العملاء والرفع من الكفاءة والجودة.

بالإضافة إلى ما سبق، قمنا بمحاولة تحليل واقع تصدير التمور في الجزائر باعتبارها القطاع الذي تنتمي إليه الشركة محل دراستنا، حيث توصلنا إلى انه وعلى الرغم من ضخامة الإنتاج في قطاع التمور في الجزائر وتميز جودتها، إلا أن صادرات الجزائر منها تبقى محدودة مقارنة بمستوى الإنتاج، ويعود ذلك إلى وجود العديد من العوائق سواء التسويقية على المستوى المحلي، أو عوائق أخرى تتعلق بعملية تصدير هذا المنتج أهمها قلة خبرة الشركات المصدرة للمنتجات خارج قطاع المحروقات، هذا ما يستدعي بذل المزيد من الجهود سواء من طرف الدولة أو من طرف الشركات المصدرة للتمور للتمكن من اختراق أسواق التمور العالمية ولما لا تصديرها.

الفصل الثاني

تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT

(أولاد جلال)

تمهيد:

بعد الدراسة النظرية التي قدمناها والتي تم فيها إظهار المفاهيم المتعلقة بمتغيري الدراسة وهما التصدير المباشر والأداء والعلاقة التي تربطهما، وذلك بالاعتماد على النظريات والأعمال ومختلف الدراسات التي قام بها الباحثون سابقا، ولتأكيد العلاقة بين المتغيرين سنقوم بإسقاط الدراسة النظرية على الواقع العلمي وذلك بإجراء دراسة استطلاعية لآراء عينة من موظفي شركة EURL BGT أولاد جلال.

وعليه سيتطرق هذا الفصل للمنهجية والأساليب المستخدمة في الدراسة الميدانية، بالإضافة إلى النتائج المتوصل إليها ومناقشتها بخصوص تأثير التصدير المباشر على أداء شركة EURL BGT أولاد جلال، بداية بتحديد منهج الدراسة، مجتمع وعينة الدراسة وأساليب القياس، ثم التحليل الوصفي للدراسة، مروراً باختبار الفرضيات وصولاً للنتائج ومناقشتها.

وتبعاً لما سبق سيتم تقسيم الفصل للمباحث التالية:

✓ المبحث الأول: تقديم عام للشركة محل الدراسة؛

✓ المبحث الثاني: الطريقة والإجراءات؛

✓ المبحث الثالث: تحليل الجانب الوصفي لعينة الدراسة التطبيقية؛

✓ المبحث الرابع: اختبار الفرضيات ومناقشة النتائج.

المبحث الأول: تقديم عام لشركة EURL BGT (أولاد جلال)

المطلب الأول: التعريف بشركة EURL BGT (أولاد جلال)

تأسست الشركة ذات المسؤولية الوحيد وذات المسؤولية المحدودة براهيمي قلوبال ترايدينغ (EURL BGT) سنة 2004 بولاية بسكرة سابقا، وبعد أن برعت في مجال عملها وهو تصدير التمور ومشتقاتها وممارسة نشاط الاستيراد والبيع على الحالة لمختلف المنتجات المرتبطة بميدان التغذية، وواكبت الشركة من خلال شركائها الاقتصاديين والاجتماعيين التطورات الحاصلة في السوق الوطنية، مما أكسبها سمعة طيبة ضمن محيطها يضاف إلى خبرتها المتنامية، مما جعلها رائدة في مجالها على المستوى المحلي.

تأسست الشركة برأس مال ستة وعشرون مليون دينار جزائري (26.000.000 دج)، وتوظف عددا معتبرا من الموظفین والعاملين الدائمين والموسميين، علاوة على المتعاقدين (في المتوسط 200 عامل) (وثائق الشركة، 2024).

المطلب الثاني: أهمية شركة EURL BGT (أولاد جلال)

تلعب الشركة دورا إقتصاديا مهما على المستوى المحلي ضمن بيئتها الاقتصادية لأنها تمارس نشاطا حيويا أضفى عليها أهمية بالغة تتجلى في: (وثائق الشركة، 2024)

- تدعم عدد كبير من القطاعات في الاقتصاد الوطني وخاصة قطاع الفلاحة والري؛
- توظف الشركة عدد محترم من الموظفين بين دائمين ومؤقتين، مما يساهم في رفع وتيرة النشاط بالمنطقة؛
- تساهم في خلق مناصب شغل بشكل غير مباشر من خلال الوسطاء والموزعين وتجار الجملة والتجزئة؛
- تساهم في الحركة الاقتصادية وفك العزلة في المنطقة النائية التي تنتمي إليها.

المطلب الثالث: أهداف شركة EURL BGT (أولاد جلال)

تتمثل أهم أهداف الشركة في: (وثائق الشركة، 2024)

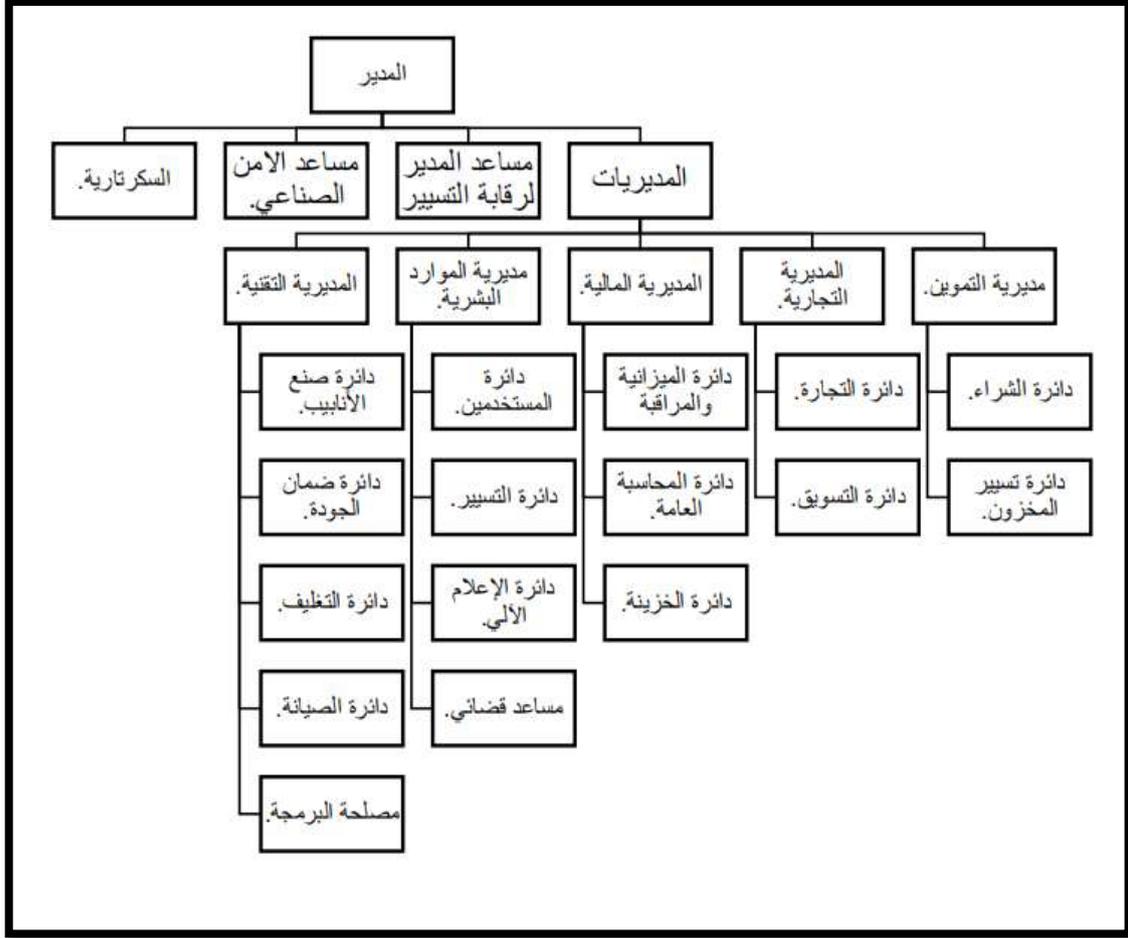
- المساهمة في تكثيف الاستثمارات في المنطقة وفك العزلة عنها؛
- الاحتكاك بالشركات الأجنبية ونقل التكنولوجيا منها؛
- محاولة جذب مستثمرين أجانب من خلال التعريف بالشركة؛
- إيجاد أسواق جديدة داخلية وخارجية وكذا البحث عن مصادر جديدة للمادة الأولية؛
- المشاركة في المشاريع الوطنية الكبرى؛
- تلبية طلبات الزبائن كما ونوعا في الوقت المناسب؛
- توفير العملة الصعبة من خلال تنشيط الصادرات؛
- كسب الجديد من التقنيات والتكنولوجيات.

الفصل الثاني : تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT (أولاد جلال)

المطلب الرابع: الهيكل التنظيمي لشركة EURL BGT (أولاد جلال)

فيما يلي الهيكل التنظيمي للشركة (EURL BGT)

الشكل رقم (03): الهيكل التنظيمي لشركة (EURL BGT)



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على (وثائق الشركة، 2024)

المبحث الثاني: الطريقة والإجراءات

من أجل تحقيق أهداف الدراسة واختبار فرضياتها بشكل علمي دقيق، يجب إتباع منهجية علمية ملائمة، وذلك بتحديد المنهج المعتمد، وبالتالي تحديد الأدوات المناسبة لجمع البيانات، لذا سنقوم فيما يلي بالتعرف على مجتمع وعينة الدراسة والمنهج المتبع وكذا مصادر الحصول على البيانات والأدوات الإحصائية المناسبة من أجل الوصول إلى نتائج مبنية على طرق علمية، وعلم الإحصاء أحد أهم هذه العلوم.

المطلب الأول: أدوات ومصادر جمع البيانات

الفرع الأول: مجتمع وعينة الدراسة وأساليب قياس الاتجاهات والمستويات

أولاً: مجتمع وعينة الدراسة

وقد احتوى معيار اختيار عينة المستجوبين على شروط أساسية حيث تمثلت هذه الشروط في:

- أن يكون المستجوبون من موظفي شركة EURL BGT أولاد جلال.
- أن تكون الشركة متواجدة بولاية أولاد جلال.

وبعد عملية توزيع الاستبيان على موظفي شركة EURL BGT أولاد جلال محل الدراسة وذلك خلال الفترة الممتدة بين

01 أبريل 2024 و 10 ماي 2024، تمكن الطلبة من اعتماد عينة حجمها 117.

ثانياً: الطريقة المستخدمة في قياس الاتجاهات والمستويات

بالرغم من تنوع أساليب القياس فإن هذه الدراسة استندت على مقياس ليكارت الخماسي لجميع العبارات المستخدمة في الاستبيان ضمن إجابات بديلة وفقاً لدرجة معيارية، يمكن من خلالها الحكم على مدى إيجابيته أو سلبه والذي يتكون من خمسة خيارات متدرجة كما هو مبين في الجدول رقم (03):

الجدول رقم (03): سلم ليكارت الخماسي

العبارة المستخدمة للإجابة	موافق بشدة	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق بشدة
القيمة المقابلة لها	5	4	3	2	1

المصدر: من إعداد الطلبة

ومن خلال الجدول السابق يمكن حساب المدى لتحديد طول فئات مقياس ليكارت الخماسي، حيث أن المدى العام يتم حسابه بين أكبر قيمة وأصغر قيمة كما يلي:

المدى العام = أكبر قيمة - أصغر قيمة = 5 - 1 = 4، ثم يتم تقسيمه على عدد درجات المقياس للحصول على طول الفئة،

$$0.8 = 5/4 = \text{المدى العام} / \text{عدد الفئات}$$

ومن أجل معرفة الحد الأعلى لأول فئة يتم إضافة هذه القيمة إلى أقل قيمة في المقياس وهي 1، وتستمر عملية إضافة نفس

القيمة حتى الوصول إلى أعلى قيمة في المقياس وهي العدد 5، لتتوصل على الجدول التالي:

الجدول رقم (04): مستويات الإجابة لمقياس ليكارت الخماسي

الدرجة	المتوسط الحسابي	المستوى
1	من 1 إلى أقل من 1,8	منخفض جدا
2	من 1,8 إلى أقل من 2,6	منخفض
3	من 2,6 إلى أقل من 3,4	متوسط
4	من 3,4 إلى أقل من 4,2	مرتفع
5	من 4,2 إلى أقل من 5	مرتفع جدا

المصدر: من إعداد الطلبة

من خلال الجدول يتضح لدينا مستويات الأهمية النسبية لسلم ليكارت على النحو التالي:

- أ- المجال الأول: إذا كان المتوسط الحسابي للعبارة محصور بين 1 – 1.8 فهذا يعني أن الاتجاه العام نحو تأييد ما جاء فيها هو غير موافق تماما وبذلك اتجه المبحوثين منخفض جدا؛
- ب- المجال الثاني: إذا كان المتوسط الحسابي للعبارة محصور بين 1.8 – 2.6 فهذا يعني أن الاتجاه العام نحو تأييد ما جاء فيها هو غير موافق وبذلك اتجه المبحوثين يكون منخفضا؛
- ج- المجال الثالث: إذا كان المتوسط الحسابي للعبارة محصور بين 2.6 – 3.4 فهذا يعني أن الاتجاه العام نحو تأييد ما جاء فيها هو محايد وبذلك اتجه المبحوثين يكون متوسطا؛
- د- المجال الرابع: إذا كان المتوسط الحسابي للعبارة محصور بين 3.4 – 4.2 فهذا يعني أن الاتجاه العام نحو تأييد ما جاء فيها هو موافق وبذلك اتجه المبحوثين يكون مرتفعا؛
- هـ- المجال الخامس: إذا كان المتوسط الحسابي للعبارة محصور بين 4.2 – 5 فهذا يعني أن الاتجاه العام نحو تأييد ما جاء فيها هو موافق تماما وبذلك اتجه المبحوثين يكون مرتفعا جدا.

الفرع الثاني: أدوات جمع البيانات

تم الاعتماد في هذه الدراسة على الاستبيان في جمع البيانات، حيث تم تصميمه بالاعتماد على الدراسات السابقة المشار إليها في المقدمة، وبعد تكييفها مع موضوع هذه الدراسة تم تحضير نموذج البحث الذي من خلاله تم ضبط أبعاد وعبارات المتغير المستقل والمتمثل في التصدير المباشر، وكذا ضبط عبارات المتغير التابع المتمثل الأداء، كما تم عرض الاستبيان للتحكيم من طرف مجموعة من الأساتذة الجامعيين المختصين في مجال العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير للتحقق من صدق محتوى أداة البحث، وبأنها تحتم أهدافه، من خلال مدى وضوح العبارات ومناسبتها للمحتوى، ومدى ملاءمتها لمقياس ما وضعت من أجله، وتقييمها من حيث عددها وشموليتها ومحتواها.

الفصل الثاني : تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT (أولاد جلال)

الفرع الثالث: مصادر الحصول على البيانات

أولاً: مصادر ثانوية

شملت المراجع ذات العلاقة بمتغيري الدراسة، حيث تم الاستعانة بمختلف أشكال المراجع من كتب ودوريات ومقالات وأوراق بحثية ومدخلات في مختلف الملتقيات الوطنية والدولية، وباللغات العربية، والإنجليزية والفرنسية، المتعلقة بالموضوع قيد البحث سواء بشكل مباشر أو غير مباشر، بالإضافة للمراجع الخاصة بعلم الإحصاء التي تساعد في تحليل ومعالجة النتائج.

ثانياً: مصادر أولية

وتقصد بها البيانات التي يقوم الباحث بجمعها لأول مرة من مجتمع الدراسة، باستخدام مختلف الأدوات والوسائل البحثية المعروفة، منها الملاحظة والمقابلة، ولعل أهمها الاستبيان الذي اعتمده الطلبة كأداة أساسية للدراسة.

أ- الملاحظة: وهي أداة تتصف بالوضوح والصدق لإثبات الحقائق، وتتكون من عمليات ذهنية متداخلة من أجل الخروج بفكرة عن الظاهرة المدروسة، المتمثلة في معرفة تأثير التصدير المباشر على أداء شركة EURL BGT أولاد جلال.

ب- المقابلة: تعد المقابلة من بين الأدوات بارزة في البحث العلمي، حيث تم استخدامها كأداة لتدعيم الاستبيان والملاحظة والخروج بتفسير نتائج الدراسة، فتم إجراء العديد من المقابلات مع موظفي شركة EURL BGT أولاد جلال محل الدراسة.

ج- الاستبيان: تم تصميم استبيان وتوزيعه إلكترونياً على عينة من مجتمع الدراسة، ومن ثم معالجته ببرنامج الحزمة الإحصائية (SPSS)، وبمختلف الاختبارات الإحصائية بهدف الوصول إلى دلالات ذات قيمة، ومؤشرات تدعم موضوع البحث. وقد احتوى استبيان هذه الدراسة على مجموعة من العبارات ذات الخيارات المعدة مسبقاً، حيث تم تقسيمه إلى قسمين، القسم الأول مرتبط بالمعلومات الشخصية والوظيفية للمستجوبين، والقسم الثاني تم تخصيصه لأسئلة متغيرات الدراسة وهو مقسم لجزئين، الجزء الأول خاص بالمتغير المستقل التصدير المباشر والجزء الثاني يخص المتغير التابع الأداء كما يوضح الجدول التالي:

الجدول رقم (05): أقسام الاستبيان

القسم	العنوان	المتغيرات / العبارات
الأول	المعلومات الشخصية والوظيفية	الجنس، العمر، المؤهل العلمي، سنوات الخبرة
الثاني	- التصدير المباشر - الأداء	- عبارات التصدير المباشر - الأداء الاقتصادي، الأداء الاجتماعي، الأداء البيئي، الأداء القانوني

المصدر: من إعداد الطلبة

الفصل الثاني : تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT (أولاد جلال)

ويشتمل الاستبيان على قسمين:

أ- القسم الأول: ويحتوي على البيانات الشخصية والوظيفية للمبحوثين وهي (الجنس، العمر، المؤهل العلمي، سنوات الخبرة).

ب- القسم الثاني: ويشتمل على محورين يمثلان متغيري الدراسة حيث تم تقسيم العبارات وفق ما يلي:

01- المحور الأول:

يتعلق المحور الأول بمتغير التصدير المباشر حيث يتكون من 10 عبارة من 1 إلى 10 لمعرفة وضعية إجراءات التصدير المباشر

في الشركة.

الجدول رقم (06): تقسيم عبارات المتغير المستقل

المتغير	التصدير المباشر
عدد العبارات	10
ترتيب العبارات	01-10
الترميز في Spss	X01-X10

المصدر: من إعداد الطلبة

02- المحور الثاني:

يتعلق المحور الثاني بمتغير أداء الشركة ويتكون بدوره من 19 عبارة مقسمة على أربعة أبعاد لقياس الأداء في الشركة محل

الدراسة، والتي تم توزيعها كما يلي:

- البعد الأول: يقيس الأداء الاقتصادي للشركة محل الدراسة، ويشتمل على خمس عبارات من 1 إلى 5؛
- البعد الثاني: يقيس الأداء الاجتماعي للشركة محل الدراسة، ويشتمل على ستة عبارات من 6 إلى 11؛
- البعد الثالث: يقيس الأداء البيئي للشركة محل الدراسة، ويشتمل على أربعة عبارات من 12 إلى 15؛
- البعد الرابع: يقيس الأداء القانوني للشركة محل الدراسة، ويشتمل على أربعة عبارات من 16 إلى 19.

الجدول رقم (07): تقسيم عبارات المتغير التابع

المتغير	الأداء الاقتصادي	الأداء الاجتماعي	الأداء البيئي	الأداء القانوني	الأداء
عدد العبارات	05	06	04	04	19
ترتيب العبارات	01-05	06-11	12-15	16-19	01-19
الترميز في Spss	Y01-Y05	Y06-Y11	Y12-Y15	Y16-Y19	Y01-Y19

المصدر: من إعداد الطلبة

المطلب الثاني: منهج البحث وأساليب التحليل الإحصائية

الفرع الأول: منهج البحث

اعتمدنا ضمن سياق هذه الدراسة على المنهج الوصفي والمنهج التحليلي، فتم تفعيل الأول في سبيل الجمع الوائي والدقيق للمعلومات التي تخص التصدير المباشر والأداء، ليتم فيما بعد معالجتها وتحليلها واستخلاص النتائج وإجراء مقارنة بين بعض الجزئيات، أما المنهج التحليلي فتم الاعتماد عليه لمناقشة وتحليل نتائج اختبار الفرضيات بشكل دقيق، وهو المنهج المهم ضمن هذه العمل باعتباره المعتمد لتقدم نتائج نهائية لهذه الدراسة.

الفرع الثاني: أساليب التحليل الإحصائية

لتحليل البيانات التي تم تجميعها تم استخدام كل من برنامج ال Excel وبرنامج الحزمة الإحصائية للعلوم الاجتماعية نسخة 20، واعتمادا على هذه البرامج تم استخدام الأساليب الإحصائية التالية:

- جدول التوزيعات التكرارية والنسب المئوية: لتمثيل المعلومات الشخصية لأفراد عينة الدراسة، وكذا لتحديد استجابات الأفراد اتجاه عبارات محاور الاستبيان.
- المتوسطات الحسابية: وهو من أهم مقاييس النزعة المركزية وأكثرها استخداما في وصف البيانات أو التوزيعات التكرارية المجانسة لما يمتاز به من خصائص جيدة، وقد استخدمناه لحساب القيمة التي يعطيها أفراد عينة الدراسة والمتوسط العام لكل بعد ومتغير.
- اختبار ألفا كرونباخ: يستعمل هذا المعامل للتأكد من صلاحية المقياس، إذ يقيس مدى الاتساق والتناسق في إجابة المستجوبين على الأسئلة الموجودة بالمقياس، ومدى قياس كل سؤال للمفهوم، ويدل ارتفاع قيمة معامل الارتباط في المقياس على ارتفاع درجة الثبات، علما أن معامل الثبات المقبول هو (0.60) فما فوق.
- معامل الصدق: يحسب عن طريق أخذ جذر معامل الثبات، حيث كلما كان قريبا من الواحد نقول إن الاستبيان صادق وأنه يمثل للمجتمع المدروس.
- الانحراف المعياري: من أفضل مقاييس المطلق وأدقها، يتأثر بالقيم المتطرفة (الشاذة) بصورة غير مباشرة كونه يعتمد عند إيجاد الوسط الحسابي، وقد تم استخدامه للتعرف على مدى انحراف استجابات أفراد العينة لكل عبارة من عبارات متغيرات

الفصل الثاني : تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT (أولاد جلال)

الدراسة ولكل محور من المحاور الرئيسية عن متوسطها الحسابي ويلاحظ أن الانحراف المعياري يوضح تشتت في استجابات أفراد عينة الدراسة لكل عبارة.

- معامل الارتباط بيرسون: يستخدم لمعرفة هل هناك علاقة بين المتغيرات ويقاس قوة العلاقة، حيث يكون الارتباط قويا عند اقتراب قيمته من الواحد الصحيح، وضعيفا عند اقترابه من الصفر، وتكون قيمته موجبة عندما يكون الارتباط طردي، والارتباط العكسي عندما تكون القيمة سالبة، ويستخدم لقياس قوة واتجاه العلاقة الخطية بين متغيرين كميين.
- معامل الالتواء: هو درجة التماثل أو البعد عن التماثل لتوزيع ما، يستخدم لاختبار التوزيع الطبيعي للبيانات.
- معامل التفلطح: يصف ارتفاع قيمة المنحني من حيث الاعتدال، يستخدم لاختبار التوزيع الطبيعي للبيانات.
- معامل التضخم والتحمل: فمعامل التضخم هو من الطرق الأساسية واسعة الاستخدام للكشف عن وجود ازدواج خطي بين المتغيرات المستقلة، حيث تقيس مدى تضخم تباينات معاملات الانحدار المقدرة في وجود الازدواج الخطي، فإذا كانت قيمة معامل تضخم التباين لأحد المتغيرات المستقلة أكبر من أو تساوي (10) كان ذلك دال على وجود ازدواج خطي بين المتغيرات المستقلة، وأن قيمته الأقل من ذلك تشير إلى عدم وجود مشكلة الازدواج الخطي بين المتغيرات المستقلة، وأن القيمة (1) هي المثالية التي تشير إلى عدم وجود ازدواج خطي، أما معكوس معامل التضخم ($VIF/1$) فهو للكشف عن وجود الارتباط الخطي بين المتغير المستقل وبقية المتغيرات المستقلة، وقيمه تكون أكبر من (0.01).
- تحليل الانحدار البسيط: وذلك للتحقق من أثر المتغير المستقل على متغير تابع واحد.
- تحليل التباين للانحدار: لاختبار مدى ملائمة النموذج المقترح لتمثيل العلاقة بين المتغيرين محل الدراسة.
- المتوسط المرجح: لتحديد طول خلايا مقياس ليكارت الخماسي المستخدم في الاستبيان.
- اختبار تحليل التباين الأحادي (ANOVA): لقياس وجود فروق ذات دلالة إحصائية بين المتغيرات.

المطلب الثالث: اختبار ملائمة البيانات للتحليل الإحصائي

الفرع الأول: اختبار التوزيع الطبيعي

ينبغي التأكد من التوزيع الطبيعي لمتغيرات الدراسة لأن نتائج هذا الاختبار تحدد أي نوع من اختبارات الفرضيات سيتم استخدامه لاحقا، اختبارات معلمية أو لا معلمية.

وعليه استخدمنا اختبار Test Kolmogorov-Smirnov à un échantillon لإثبات طبيعة التوزيع.

الجدول رقم (08): نتائج اختبار التوزيع الطبيعي

البعد	قيمة Z	القيمة الاحتمالية (Sig)
التصدير المباشر	0.568	0.904
الأداء الاقتصادي	1.035	0.234
الأداء الاجتماعي	0.604	0.859
الأداء البيئي	0.779	0.579
الأداء القانوني	0.955	0.321
الأداء	0.598	0.866

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات SPSS.20

من خلال الجدول رقم 08 يتضح لنا أن القيمة الاحتمالية Sig لمتغيري الدراسة كانت أكبر من مستوى الدلالة 0.05، وهذا يدل على أن بيانات الدراسة تتبع التوزيع الطبيعي، وهذا ما يسمح لنا بإجراء الاختبارات المعلمية للتأكد من صحة الفرضيات.

الفرع الثاني: الاتساق الداخلي لأداة الدراسة

وقد كانت نتائج هذا المعامل كما يلي:

أولاً: الاتساق الداخلي للمتغير المستقل

الجدول رقم (09): معامل الارتباط لعبارات التصدير المباشر مع البعد الذي تنتمي إليه

المتغير المستقل	العبرة	معامل الارتباط	مستوى المعنوية
التصدير المباشر	X1	0.592**	0.000
	X2	0.523**	0.000
	X3	0.612**	0.000
	X4	0.572**	0.000
	X5	0.694**	0.000
	X6	0.860**	0.000
	X7	0.860**	0.000
	X8	0.858**	0.000

الفصل الثاني : تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT (أولاد جلال)

المتغير المستقل	العبرة	معامل الارتباط	مستوى المعنوية
	X9	0.630**	0.000
	X10	0.710**	0.000

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات SPSS.20

من الجدول السابق يمكن تبين ما يلي:

- بالنسبة لمتغير التصدير المباشر نجد أنه مرتبط طرديا في جميع العبارات التي تقيسه حيث تراوحت معاملات الارتباط بين 52.30% و 86.00% وهي أكبر من 50%، فجميعها دالة إحصائيا عند مستوى الدلالة 05% حيث كانت مستويات الدلالة 0.000، وهذا ما يدل على أن العبارات أساسية في قياس البعد التي تقيسه وأنها متنسقة داخليا معه، الأمر الذي يؤكد الصدق البنائي لعبارات المتغير التصدير المباشر.

ثانيا: الاتساق الداخلي للمتغير التابع

الجدول رقم (10): معامل الارتباط لعبارات الأداء مع البعد الذي تنتمي إليه

المتغير المستقل	أبعاد المتغير	العبرة	معامل الارتباط	مستوى المعنوية
الأداء	الأداء الاقتصادي	Y1	0.843**	0.000
		Y2	0.788**	0.000
		Y3	0.523**	0.000
		Y4	0.503**	0.006
		Y5	0.756**	0.000
	الأداء الاجتماعي	Y6	0.761**	0.000
		Y7	0.681**	0.000
		Y8	0.520**	0.002
		Y9	0.795**	0.000
		Y10	0.613**	0.000
		Y11	0.578**	0.000
		Y12	0.578**	0.000
		Y13	0.608**	0.000
الأداء البيئي				

الفصل الثاني : تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT (أولاد جلال)

المتغير المستقل	أبعاد المتغير	العبرة	معامل الارتباط	مستوى المعنوية
الأداء القانوني		Y14	0.721**	0.000
		Y15	0.583**	0.000
		Y16	0.641**	0.000
		Y17	0.563**	0.000
		Y18	0.749**	0.000
		Y19	0.679**	0.000

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات SPSS.20

من خلال الجدول يمكن تبين ما يلي:

- بالنسبة لبعء الأداء الاقتصادي نجد أنه مرتبط ارتباطا طرديا في جميع عباراته، حيث تراوحت معاملات الارتباط في مجملها بين 50.30% و 84.30% وهي أكبر من 50%، فجميع الفقرات دالة إحصائيا عند مستوى الدلالة 05%، حيث كانت مستويات الدلالة 0.000، وهذا ما يدل على أن العبارات أساسية في قياس البعد التي تقيسه وأنها متسقة داخليا معه، الأمر الذي يؤكد الصدق البنائي لعبارات بعد الأداء الاقتصادي.
- بالنسبة لبعء الأداء الاجتماعي نجد أنه مرتبط ارتباطا طرديا في عباراته الخمسة، حيث تراوحت معاملات الارتباط في مجملها بين 52.00% و 79.50% وهي أكبر من 50%، فجميع الفقرات دالة إحصائيا عند مستوى الدلالة 05%، حيث كانت مستويات الدلالة 0.000، وهذا ما يدل على أن العبارات أساسية في قياس البعد التي تقيسه وأنها متسقة داخليا معه، الأمر الذي يؤكد الصدق البنائي لعبارات بعد الأداء الاجتماعي.
- بالنسبة لبعء الأداء البيئي نجد أنه مرتبط ارتباطا طرديا في عباراته الخمسة، حيث تراوحت معاملات الارتباط في مجملها بين 57.80% و 72.10% وهي أكبر من 50%، فجميع الفقرات دالة إحصائيا عند مستوى الدلالة 05%، حيث كانت مستويات الدلالة 0.000، وهذا ما يدل على أن العبارات أساسية في قياس البعد التي تقيسه وأنها متسقة داخليا معه، الأمر الذي يؤكد الصدق البنائي لعبارات بعد الأداء البيئي.
- بالنسبة لبعء الأداء القانوني نجد أنه مرتبط ارتباطا طرديا في عباراته الخمسة، حيث تراوحت معاملات الارتباط في مجملها بين 56.30% و 74.90% وهي أكبر من 50%، فجميع الفقرات دالة إحصائيا عند مستوى الدلالة 05%، حيث كانت مستويات الدلالة 0.000، وهذا ما يدل على أن العبارات أساسية في قياس البعد التي تقيسه وأنها متسقة داخليا معه، الأمر الذي يؤكد الصدق البنائي لعبارات بعد الأداء القانوني.

الفصل الثاني : تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT (أولاد جلال)

أما بالنسبة للمتغير الأداء ككل فقد تراوحت معاملات الارتباط لفقراته بين 50.30% و 84.30%، وبذلك فمجموع الفقرات مرتبطة ارتباطاً طردياً وهي أكبر من 50%، وعليه نستطيع القول إن فقرات الأبعاد المكونة لمحور الأداء على اتساق في تكوينها للمحور وصادقة لما وضعت لقياسه.

ثالثاً: ثبات أداة الدراسة

لتقدير ثبات الدراسة سنستخدم على معامل ألفا كرونباخ Cronbach's Alpha الذي يعد من أفضل المعاملات لتقدير الثبات.

الجدول رقم (11): معامل ألفا كرونباخ لقياس ثبات أداة الدراسة

الأبعاد	عدد الفقرات	معامل الثبات	معامل الصدق
التصدير المباشر	10	0.755	0,868
الأداء	19	0.658	0,811
الثبات العام للاستبيان	29	0.789	0,888

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات SPSS.20

يبين الجدول أن معدل الثبات الكلي (0,789) يعني أن درجة ثبات الاستبيان عالية مما يعطي نفس النتيجة لو تم إعادة توزيعه على أفراد العينة أكثر من مرة تحت نفس الظروف والشروط، كما أن معامل الثبات ألفا كرونباخ يتراوح بين (1) و(0) فكلما اقترب من (1) كان الثبات مرتفعاً والعكس لما يقترب من (0) الأمر الذي يسمح بالاعتماد عليه كأداة جمع البيانات، وعند حساب معدل الصدق، يلاحظ أن كل النسب أكبر من 0,6 ما يدل على أن فقرات الاستبيان لها معدلات ثبات عالية، أي أن درجة الثبات تبرر استخدامها لأغراض الدراسة.

للتحقق من صدق محتوى أداة البحث، وبأنها تخدم أهدافه، تم عرض الاستبيان على مجموعة من المحكمين -أساتذة جامعيين- مختصين في مجال العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، لتحكيم الاستبيان، من خلال مدى وضوح العبارات ومناسبتها للمحتوى، ومدى ملاءمتها لقياس ما وضعت من أجله، وتقييمها من حيث عددها وشموليتها ومحتواها.

حيث تم الأخذ بعين الاعتبار جميع ملاحظات المحكمين واقتراحاتهم، بإجراء التعديلات اللازمة على ضوء توصياتهم، لتصبح أكثر تحقيقاً لأهداف الدراسة وتمت صياغة الاستبيان بشكله النهائي.

الفصل الثاني : تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT (أولاد جلال)

المبحث الثالث: تحليل الجانب الوصفي لعينة الدراسة التطبيقية

في هذا المبحث سيتم عرض الجانب الوصفي للعينة المدروسة، والبداية ستكون بتحليل الأسئلة المتعلقة بالمعلومات الشخصية للمستجوبين من موظفي شركة EURL BGT أولاد جلال، ومن ثم تحليل اتجاهاتهم حول متغيرات الدراسة وصولاً لاختبار الفرضيات ومناقشة النتائج.

المطلب الأول: تحليل الأسئلة المتعلقة بالمعلومات الشخصية للمستجوبين

الفرع الأول: الجنس

يوضح الجدول أدناه توزيع العينة حسب الجنس لموظفي شركة EURL BGT أولاد جلال.

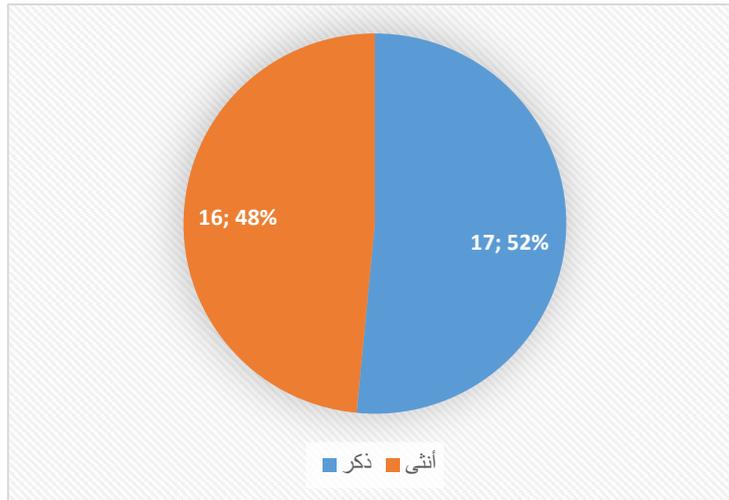
الجدول رقم (12): توزيع أفراد العينة حسب الجنس

الجنس	التكرارات	النسبة المئوية %
ذكر	17	51.50%
أنثى	16	48.50%
المجموع	33	100%

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج (Spss.v20)

يتضح من الجدول رقم 12 أن عدد الذكور يفوق عدد الإناث بقليل في عينة الدراسة إذ يمثل 17 فرداً بنسبة 51.50%، بينما عدد الإناث 16 فرداً بنسبة 48.50%، وأن الأفراد من الجنسين استجابوا بالإيجاب للاستبيان.

الشكل رقم (04): توزيع أفراد العينة حسب متغير الجنس



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات Excel

يوضح الجدول أدناه توزيع العينة حسب الفئة العمرية لموظفي شركة EURL BGT أولاد جلال.

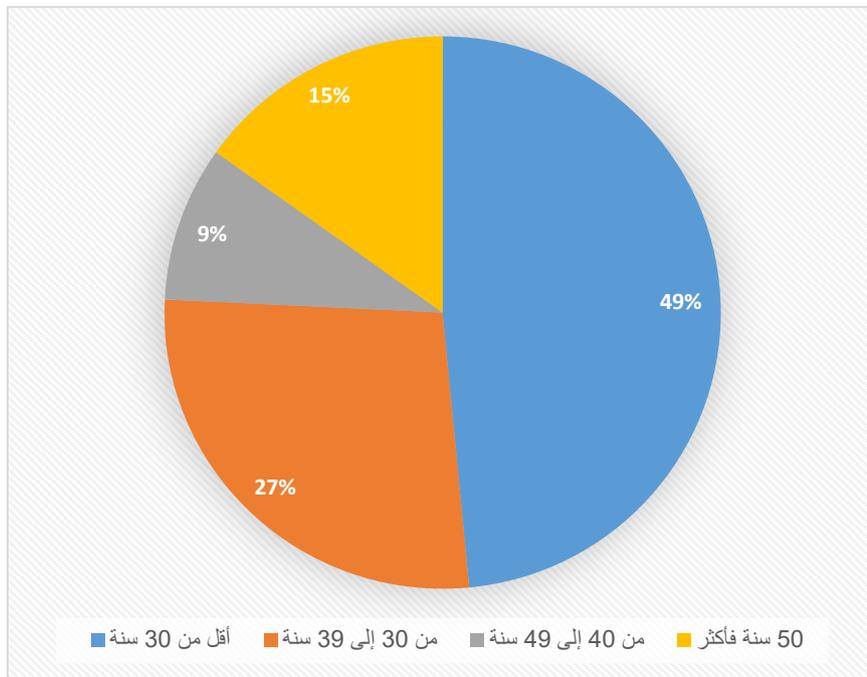
الجدول رقم (13): توزيع أفراد العينة حسب الفئة العمرية

النسبة المئوية %	التكرارات	الفئة العمرية
48.50%	16	أقل من 30 سنة
27.30%	09	من 30 إلى 39 سنة
09.10%	03	من 40 إلى 49 سنة
15.10%	05	50 سنة فأكثر
100%	33	المجموع

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج (Spss.v20)

بالنسبة للفئة العمرية لأفراد عينة الدراسة يلاحظ أن الفئة العريضة والبالغة نسبتها 48.50% من فئة أقل من 30 سنة، وتشكل الفئة العمرية من (30 إلى 39 سنة) ما نسبته 27.30%، بعدها الفئة العمرية أكبر من 50 سنة بنسبة 15.10%، وأخيرا الفئة العمرية من (40 إلى 49 سنة) ما نسبته 9.10%.

الشكل رقم (05): توزيع أفراد العينة حسب الفئة العمرية



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات Excel

الفرع الثالث: المستوى التعليمي

يوضح الجدول أدناه توزيع العينة حسب المستوى التعليمي لموظفي شركة EURL BGT أولاد جلال محل الدراسة.

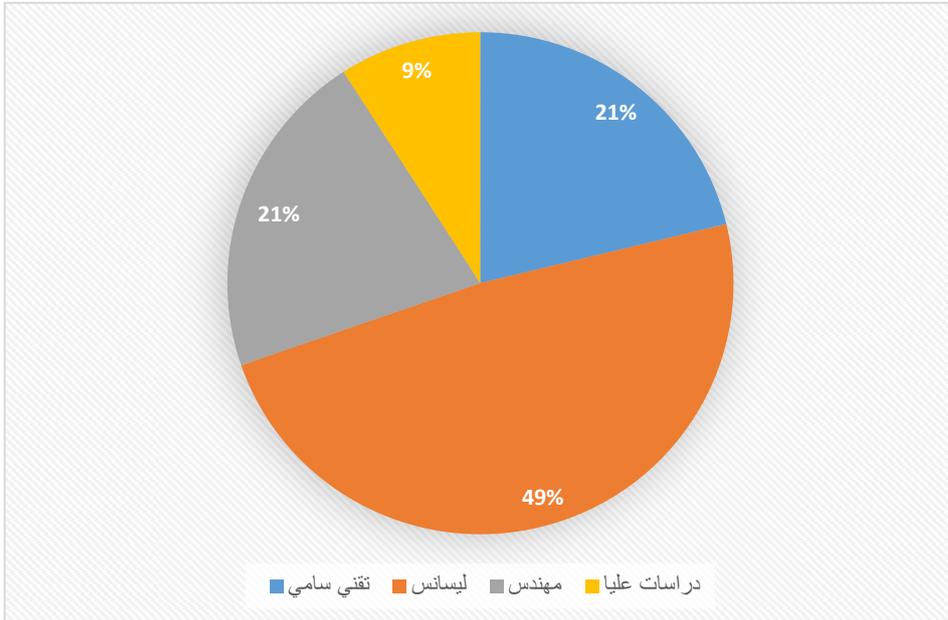
الجدول رقم (14): توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي

النسبة المئوية %	التكرارات	المستوى التعليمي
21.20%	07	تقني سامي
48.50%	16	ليسانس
21.20%	07	مهندس
09.10%	03	دراسات عليا
100%	33	المجموع

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج (Spss.v20)

يلاحظ من الجدول بخصوص المستوى التعليمي أن أغلب أفراد العينة هم من فئة الليسانس بنسبة 48.50%، يليها فئة التقني السامي والمهندسين بنسبة 21.20%، لكل منهما، وأخيرا فئة الدراسات العليا بنسبة 09.10%.

الشكل رقم (06): توزيع أفراد العينة حسب المستوى التعليمي



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات Excel

الفصل الثاني : تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT (أولاد جلال)

الفرع الرابع: سنوات الخبرة

يوضح الجدول أدناه توزيع العينة حسب سنوات الخبرة لموظفي شركة EURL BGT أولاد جلال محل الدراسة.

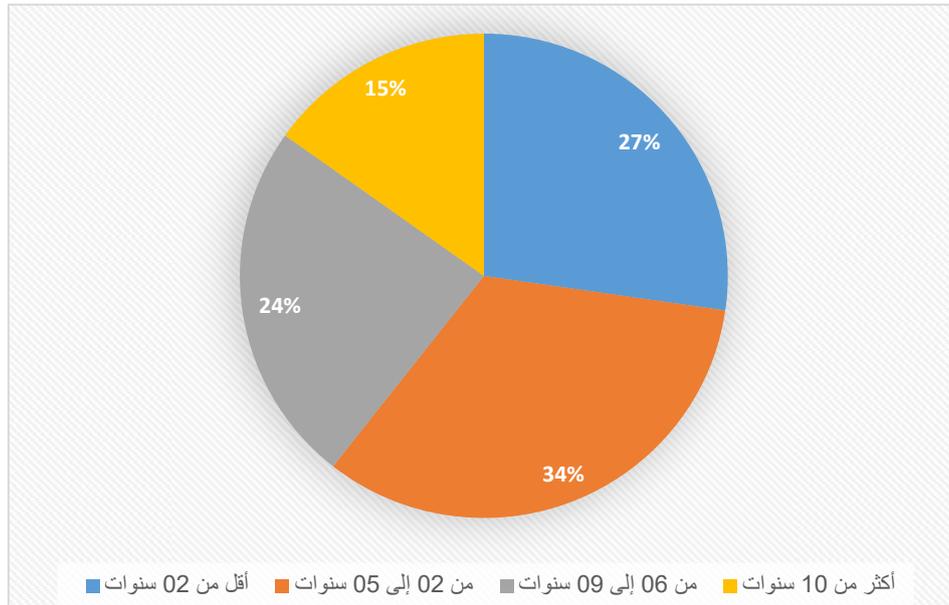
الجدول رقم (15): توزيع أفراد العينة حسب سنوات الخبرة لموظفي شركة EURL BGT أولاد جلال

النسبة المئوية %	التكرارات	سنوات الخبرة
27.30%	09	أقل من 02 سنوات
33.30%	11	من 02 إلى 05 سنوات
24.20%	08	من 06 إلى 09 سنوات
15.20%	05	أكثر من 10 سنوات
100%	33	المجموع

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج (Spss.v20)

يلاحظ من الجدول الخاص بسنوات الخبرة أن الفئة من (02 إلى 05 سنوات) مثلت ما نسبته 33.30%، تليها فئة أقل من 02 سنوات بنسبة 27.30%، تليها فئة من (06 إلى 09 سنوات) بنسبة 24.20%، وأخيراً فئة أكثر من 10 سنوات بنسبة 15.20%.

الشكل رقم (07): توزيع أفراد العينة حسب سنوات الخبرة



المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات Excel

الفصل الثاني : تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT (أولاد جلال)

المطلب الثاني: تحليل اتجاهات المستجوبين حول متغيرات الدراسة

الفرع الأول: تحليل اتجاهات المستجوبين حول المتغير المستقل (التصدير المباشر)

بداية نحلل اتجاهات المبحوثين حول المتغير المستقل التصدير المباشر بتحليل عباراته، وفيما يلي نتائج التحليل:

الجدول رقم (16): اتجاهات المبحوثين حول عبارات المتغير المستقل التصدير المباشر

الرقم	عبارات المتغير المستقل التصدير المباشر	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المستوى	الرتبة
1	تقوم شركة BGT بتسويق منتجاتها بالسوق الدولية (خارج الحدود الجزائرية)	3.21	0.696	متوسط	8
2	تقوم الشركة بالتصدير بشكل مستمر ودوري	3.24	0.830	متوسط	7
3	تقوم الشركة بتصدير منتوجها الأساسي	2.85	0.870	متوسط	10
4	تلتزم الشركة بقوانين الجمهورية المقتنة للعملية التصديرية	3.64	0.783	مرتفع	2
5	تنسق الشركة عملها التصديري مع غرفة التجارة ومديرية التجارة	3.48	0.834	مرتفع	4
6	تقوم الشركة بالتصدير من خلال الاعتمادات المستندية والفواتير المثبتة	3.27	1.232	متوسط	5
7	حسابات الشركة لدى الجمارك مفعلة ومضبوطة	3.52	1.176	مرتفع	3
8	الشركة مسجلة لدى وزارة المالية في موقعها الرقمي واشتراكها مفعّل	3.15	1.372	متوسط	9
9	تتعامل الشركة مع البنك المركزي لتسيير إجراءات العملة الأجنبية	3.24	1.226	متوسط	6
10	أهم مداخل الشركة هي من العملة الصعبة	3.79	0.992	مرتفع	1
	التصدير المباشر	3.350	0.605	متوسط	/

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج (Spss.v20)

من خلال الجدول السابق نستنتج أن قيمة المتوسط الحسابي لعبارات المتغير المستقل التصدير المباشر هي 3.350 والتي تقع ضمن المجال الثالث لمقياس ليكرت الخماسي والتي تشير إلى الخيار (محايد) مما يعكس أن أغلب إجابات المستجوبين حول عبارات المتغير (التصدير المباشر) كانت بمستوى متوسط، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية ما بين (2.85 و 3.79). كما أن قيمة الانحراف المعياري كانت 0.605 مما يعكس التجانس في إجابات العينة حول عبارات المتغير التصدير المباشر حيث كلما اقتربت القيمة إلى الصفر فذلك يعني عدم وجود انحرافات في إجابات المبحوثين، وقد تراوحت الانحرافات المعيارية بين (0.696 و 1.372) وبالنظر إلى ترتيب عبارات هذا البعد نجد أن العبارة العاشرة المتعلقة بأن أهم مداخل الشركة هي من العملة الصعبة، جاءت في الترتيب الأول، ثم تلتها في الترتيب الثاني العبارة الرابعة والتي تفيد بأن الشركة تلتزم بقوانين الجمهورية المقتنة للعملية

الفصل الثاني : تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT (أولاد جلال)

التصديرية، وفي الترتيب الثالث العبارة السابعة والتي تفيد بأن حسابات الشركة لدى الجمارك مفعلة ومضبوطة، وجاءت العبارة الخامسة في الترتيب الرابع وهي التي تفيد بأن الشركة تنسق عملها التصديري مع غرفة التجارة ومديرية التجارة، أما العبارة السادسة فقد رتبت خامسا والتي تفر بأن الشركة تقوم بالتصدير من خلال الاعتمادات المستندية والفواتير المثبتة، وفي الترتيب السادس العبارة التاسعة التي تفيد بأن الشركة تتعامل مع البنك المركزي لتسيير إجراءات العملة الأجنبية، أما العبارة الثانية فقد رتبت سابعا حيث تفيد بأن الشركة تقوم بالتصدير بشكل مستمر ودوري، وثامنا جاءت العبارة الأولى التي تنص على أن شركة BGT تقوم بتسويق منتجاتها بالسوق الدولية (خارج الحدود الجزائرية)، وفي الترتيب التاسع جاءت العبارة الثامنة التي تفيد بأن الشركة مسجلة لدى وزارة المالية في موقعها الرقمي واشتراكها مفاعل، عاشرا وأخيرا تأتي العبارة الثالثة والتي تفيد بأن الشركة تقوم بتصدير منتوجها الأساسي.

الفرع الثاني: تحليل اتجاهات المستجوبين حول المتغير التابع (الأداء)

بداية سنقوم بتحليل اتجاهات المبحوثين حول المتغير التابع من خلال تحليل كل عبارات أبعاده الأربعة، والمتمثلة في الأداء الاقتصادي، الأداء الاجتماعي، الأداء البيئي، الأداء القانوني وفيما يلي نتائج التحليل:

أولا: اتجاهات المبحوثين حول بعد الأداء الاقتصادي

الجدول رقم (17): اتجاهات المبحوثين حول عبارات بعد الأداء الاقتصادي

الرقم	عبارات بعد الأداء الاقتصادي	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المستوى	الرتبة
1	تستهدف الشركة الزيادة في عدد الزبائن الجدد لزيادة حصتها السوقية	3.24	1.347	متوسط	3
2	تتبنى إدارة الشركة استراتيجية المحافظة على العملاء لإدامة الحصة السوقية.	3.27	0.977	متوسط	2
3	تقدم الشركة باقة من المنتجات بحسب رغبات الزبائن.	3.21	0.992	متوسط	4
4	تسعى الشركة إلى زيادة أرباحها في ظل توازن مصلحتها ومصلحة العميل	3.18	0.882	متوسط	5
5	تسعى الشركة إلى مضاعفة تعاملاته وتطويرها باستمرار	3.30	1.015	متوسط	1
/	الأداء الاقتصادي	3.242	0.617	متوسط	/

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج (Spss.v20)

من خلال الجدول أعلاه نستنتج أن قيمة المتوسط الحسابي لعبارات البعد الأول (الأداء الاقتصادي) هي 3.242 والتي تقع ضمن المجال الثالث لمقياس ليكرت الخماسي والتي تشير إلى الخيار (محايد) مما يعكس أن أغلب إجابات المستجوبين حول عبارات بعد (الأداء الاقتصادي) كانت بمستوى متوسط، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية ما بين (3.18 و 3.30). كما أن قيمة الانحراف المعياري كانت 0.617 مما يعكس التجانس في إجابات العينة حول عبارات بعد الأداء الاقتصادي، حيث كلما اقتربت القيمة إلى الصفر فذلك يعني عدم وجود انحرافات في إجابات المبحوثين، وقد تراوحت الانحرافات المعيارية بين (0.882 و 0.617).

الفصل الثاني : تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT (أولاد جلال)

و1.347) وبالنظر إلى ترتيب عبارات هذا البعد نجد أن العبارة الخامسة المتعلقة بأن الشركة تسعى إلى مضاعفة تعاملاته وتطويرها باستمرار، جاءت في الترتيب الأول ثم تلتها في الترتيب الثاني العبارة الثانية والتي تفيد بأن إدارة الشركة تتبنى استراتيجية المحافظة على العملاء لإدامة الحصة السوقية، وفي الترتيب الثالث العبارة الأولى التي تفيد بأن الشركة تستهدف الزيادة في عدد الزبائن الجدد لزيادة حصتها السوقية، وجاءت العبارة الثالثة في الترتيب الرابع وهي التي تفيد بأن الشركة تقدم باقية من المنتجات بحسب رغبات الزبائن، وأخيرا في المرتبة الخامسة العبارة الرابعة التي تقر بأن الشركة تسعى إلى زيادة أرباحها في ظل توازن مصلحتها ومصلحة العميل.

ثانيا: اتجاهات المبحوثين حول بعد الأداء الاجتماعي

الجدول رقم (18): اتجاهات المبحوثين حول عبارات بعد الأداء الاجتماعي

الرقم	عبارات بعد الأداء الاجتماعي	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المستوى	الرتبة
1	تحرص الشركة على تحقيق رضا الزبون طيلة فترة تعاملها معه دون إلحاق الضرر بالغير	3.48	1.121	مرتفع	2
2	تستمع الشركة لزبائنها وكذا المتأثرين بنشاطها حين، قبل وبعد تسويق منتجاتها	3.18	0.846	متوسط	6
3	تحرص الشركة في تقديم منتجاتها على الجودة والابتعاد عن أي خداع أو غش	3.42	1.001	مرتفع	4
4	تحرص الشركة على مشاركة الفاعلين في المجتمع في الفعاليات التي تنشطها.	3.42	1.119	مرتفع	3
5	تتوفر الشركة على فضاءات تشاورية لمناقشة القضايا الاجتماعية المتعلقة بنشاطها	3.18	0.917	متوسط	5
6	الشركة منفتحة على عامة الجمهور ولا تقمع أصحاب الرأي والمؤثرين.	3.61	0.933	مرتفع	1
/	الأداء الاجتماعي	3.383	0.507	متوسط	/

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج (Spss.v20)

من خلال الجدول السابق نستنتج أن قيمة المتوسط الحسابي لعبارات البعد الثالث (الأداء الاجتماعي) هي 3.383 والتي تقع ضمن المجال الثالث لمقياس ليكرت الخماسي والتي تشير إلى الخيار (محايد) مما يعكس أن أغلب إجابات المستجوبين حول عبارات بعد (الأداء الاجتماعي) كانت بمستوى متوسط، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية ما بين (3.18 و 3.61). كما أن قيمة الانحراف المعياري كانت 0.507 مما يعكس التجانس في إجابات العينة حول عبارات بعد الأداء الاجتماعي حيث كلما اقتربت القيمة إلى الصفر فذلك يعني عدم وجود انحرافات في إجابات المبحوثين، وقد تراوحت الانحرافات المعيارية بين (0.846 و 1.121) وبالنظر إلى ترتيب عبارات هذا البعد نجد أن العبارة السادسة المتعلقة بأن الشركة منفتحة على عامة الجمهور ولا تقمع أصحاب الرأي والمؤثرين، جاءت في الترتيب الأول، ثم تلتها في الترتيب الثاني العبارة الأولى والتي تفيد بأن الشركة تحرص على

الفصل الثاني : تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT (أولاد جلال)

تحقيق رضا الزبون طيلة فترة تعاملها معه دون إلحاق الضرر بالغير، وفي الترتيب الثالث العبارة الرابعة التي تنص على أن الشركة تحرص على مشاركة الفاعلين في المجتمع في الفعاليات التي تنشطها، وجاءت العبارة الثالثة في الترتيب الرابع وهي التي تفيد بأن الشركة تحرص في تقديم منتجاتها على الجودة والابتعاد عن أي خداع أو غش، وقد جاءت العبارة الخامسة في الترتيب الخامس بأن الشركة تتوفر على فضاءات تشاورية لمناقشة القضايا الاجتماعية المتعلقة بنشاطها، وجاءت العبارة الثانية في الترتيب السادس والأخير وهي التي تفيد بأن الشركة تستمع لزيائنها وكذا المتأثرين بنشاطها حين، قبل وبعد تسويق منتجاتها.

ثالثا: اتجاهات المبحوثين حول بعد الأداء البيئي

الجدول رقم (19): اتجاهات المبحوثين حول عبارات بعد الأداء البيئي

الرقم	عبارات بعد الأداء البيئي	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المستوى	الرتبة
1	الشركة تحترم البيئة في نشاطه وتضع لها اعتبارات	153.	972.0	متوسط	3
2	الشركة تقوم بصيانة وتجديد استثماراتها المحافظة على البيئة	63.3	6530.	متوسط	2
3	تمتلك الشركة ثقافة بيئية رصينة	3.36	0.859	متوسط	1
4	تشارك الشركة في التظاهرات البيئية وتدعم الفاعلين فيها	3.06	0.933	متوسط	4
	الأداء البيئي	3.234	0.475	متوسط	/

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج (Spss.v20)

من خلال الجدول السابق نستنتج أن قيمة المتوسط الحسابي لعبارات البعد الثاني (الأداء البيئي) هي 3.234 والتي تقع ضمن المجال الثالث لمقياس ليكرت الخماسي والتي تشير إلى الخيار (محايد) مما يعكس أن أغلب إجابات المستجوبين حول عبارات بعد (الأداء البيئي) كانت بمستوى متوسط، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية ما بين (3.06 و3.36)، كما أن قيمة الانحراف المعياري كانت 0.475 مما يعكس التجانس في إجابات العينة حول عبارات بعد الأداء البيئي حيث كلما اقتربت القيمة إلى الصفر فذلك يعني عدم وجود انحرافات في إجابات المبحوثين، وقد تراوحت الانحرافات المعيارية بين (0.653 و0.972) وبالنظر إلى ترتيب عبارات هذا البعد نجد أن العبارة الثالثة المتعلقة بأن الشركة تمتلك ثقافة بيئية رصينة، جاءت في الترتيب الأول، ثم تلتها في الترتيب الثاني العبارة الثانية التي تفيد بأن الشركة تقوم بصيانة وتجديد استثماراتها المحافظة على البيئة، وفي الترتيب الثالث العبارة الأولى التي تنص على أن الشركة تحترم البيئة في نشاطه وتضع لها اعتبارات، وجاءت العبارة الرابعة في الترتيب الرابع وهي التي تفيد بأن الشركة تشارك في التظاهرات البيئية وتدعم الفاعلين فيها.

رابعا: اتجاهات المبحوثين حول بعد الأداء القانوني

الفصل الثاني : تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT (أولاد جلال)

الجدول رقم (20): اتجاهات المبحوثين حول عبارات بعد الأداء القانوني

الرقم	عبارات بعد الأداء القانوني	المتوسط الحسابي	الانحراف المعياري	المستوى	الرتبة
1	لا توجد لدى الشركة متابعات قضائية	553.	7110.	مرتفع	1
2	لا توجد أحكام قضائية صادرة ضد الشركة	213.	6960.	متوسط	3
3	لم تتعرض الشركة للتصفية أو الإفلاس فيما سبق	243.	830.0	متوسط	2
4	الشركة ملتزمة ضريبيا وليس لها إشكال مع الضرائب والبنوك والجمارك	85.2	8700.	مرتفع	4
	الأداء القانوني	2123.	0.492	متوسط	/

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج (Spss.v20)

من خلال الجدول السابق نستنتج أن قيمة المتوسط الحسابي لعبارات البعد الرابع (الأداء القانوني) هي 3.341 والتي تقع ضمن المجال الثالث لمقياس ليكرت الخماسي والتي تشير إلى الخيار (محايد) مما يعكس أن أغلب إجابات المستجوبين حول عبارات بعد (الأداء القانوني) كانت بمستوى متوسط، حيث تراوحت المتوسطات الحسابية ما بين (2.85 و 3.55)، كما أن قيمة الانحراف المعياري كانت 0.492 مما يعكس التجانس في إجابات العينة حول عبارات بعد الأداء القانوني حيث كلما اقتربت القيمة إلى الصفر فذلك يعني عدم وجود انحرافات في إجابات المبحوثين، وقد تراوحت الانحرافات المعيارية بين (0.696 و 0.870) وبالنظر إلى ترتيب عبارات هذا البعد نجد أن العبارة الأولى المتعلقة بأن الشركة لا توجد لديها متابعات قضائية، جاءت في الترتيب الأول، ثم تلتها في الترتيب الثاني العبارة الثالثة والتي تفيد بأن الشركة لم تتعرض للتصفية أو الإفلاس فيما سبق، وفي الترتيب الثالث العبارة الثانية التي تنص على أنه لا توجد أحكام قضائية صادرة ضد الشركة، وجاءت العبارة الرابعة في الترتيب الرابع وهي التي تفيد بأن الشركة ملتزمة ضريبيا وليس لها إشكال مع الضرائب والبنوك والجمارك.

المبحث الرابع: اختبار الفرضيات ومناقشة النتائج

ضمن هذا المبحث سنقوم باختبار الفرضية الأساسية وما يتفرع عنها من فرضيات جزئية بالاعتماد على معادلة الانحدار الخطي البسيط وبناء على نتائج الاختبارات والنتائج السابقة نلخص ما خلصت إليه هذه الدراسة من نتائج، ويتم مناقشتها بحيث نلخص لتصور عام حول تأثير التصدير المباشر على أداء شركة EURL BGT أولاد جلال.

المطلب الأول: اختبار الفرضيات

اعتمدنا في هذه الدراسة على فرضية رئيسية وأربع فرضيات فرعية تم الاستعانة في صياغتها على الدراسات السابقة ومن خلال نموذج البحث الضابط للدراسة.

الفرع الأول: الفرضية الرئيسية

والتي تنص على انه: **يؤثر التصدير المباشر على أداء شركة EURL BGT أولاد جلال.**

بناء على هذه الفرضية تصاغ كل من فرضية العدم والفرض البديل على النحو التالي:

- **فرض العدم:** لا يؤثر التصدير المباشر على أداء شركة EURL BGT أولاد جلال.

- **فرض البديل:** يؤثر التصدير المباشر على أداء شركة EURL BGT أولاد جلال.

الجدول رقم (21): نتائج معامل الارتباط بيرسون بين المتغيرين التصدير المباشر والأداء

المتغير	معامل الارتباط R	معامل التحديد R ²	قيمة F المحسوبة	قيمة t	A	مستوى الدلالة Sig	معامل الانحدار B
التصدير المباشر	695.0	0.483	29.008	5.386	2.066	0.000	0.362

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج (Spss.v20)

من خلال الجدول رقم 19.3 توضح نتائج معامل الارتباط بيرسون بين المتغيرين التصدير المباشر والأداء وجود علاقة طردية ضعيفة بينهما، حيث بلغت قيمة الارتباط R (0.695)، كما بلغ معامل التحديد R² (0.483) أي أن نسبة 48.30% من التغيرات في الأداء تعود إلى التغير في التصدير المباشر، وهذا يشير إلى وجود تأثير معنوي بين التصدير المباشر والأداء، وكذا أكدت قيمة F المحسوبة والتي تساوي (29.008) معنوية هذا التأثير عند مستوى المعنوية (0.000) وهي أقل من (0.05) كما أن معامل الانحدار بلغ (0.362) وهذا يعني أن الزيادة بوحدة واحدة في التصدير المباشر إلى التغير في الأداء بنفس الوحدة (0.362)، أما قيمة t فقد بلغت (5.386)، لذا فإن العلاقة موجودة ودالة إحصائياً، وعليه نرفض فرض العدم ونقبل الفرضية البديلة للفرضية الرئيسية التي تنص على أن التصدير المباشر يؤثر على أداء شركة EURL BGT أولاد جلال.

ومنه فإن هذه الفرضية الرئيسية تسهم بشكل كبير في بناء بقية الفرضيات الفرعية وتؤكد على وجود فعلي للعلاقة والتأثير في هذه الدراسة غير أن الإشكال المطروح هو كيفية التأثير وقيمه بين المتغير المستقل والمتغير التابع بأبعاده.

الفصل الثاني : تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT (أولاد جلال)

الفرع الثاني: الفرضيات الفرعية

أولاً: اختبار الفرضية الفرعية الأولى

- والتي تنص على أنه: **يؤثر التصدير المباشر على الأداء الاقتصادي لشركة EURL BGT أولاد جلال.**
- بناء على هذه الفرضية تصاغ كل من فرضية العدم والفرض البديل على النحو التالي:
- أ- فرضية العدم: لا يؤثر التصدير المباشر على الأداء الاقتصادي لشركة EURL BGT أولاد جلال.
- ب- الفرضية البديلة: يؤثر التصدير المباشر على الأداء الاقتصادي لشركة EURL BGT أولاد جلال.

الجدول رقم (22): نتائج معامل الارتباط بيرسون بين المتغيرين التصدير المباشر والأداء الاقتصادي

معامل الارتباط	معامل التحديد	قيمة F المحسوبة	قيمة t	A	مستوى الدلالة Sig	معامل الانحدار B	المتغير
معامل الارتباط R	معامل التحديد R ²	قيمة F المحسوبة	قيمة t	A	مستوى الدلالة Sig	معامل الانحدار B	التصدير المباشر
0.655	0.429	23.298	4.827	1.003	0.000	0.669	التصدير المباشر

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج (Spss.v20)

توضح نتائج معامل الارتباط بيرسون بين المتغيرين التصدير المباشر والأداء الاقتصادي وجود علاقة طردية بينهما، حيث بلغت قيمة الارتباط R (0.655)، كما بلغ معامل التحديد R² (0.429) أي أن نسبة 42.90% من التغيرات في الأداء الاقتصادي يعود إلى التغير في التصدير المباشر، وهذا يشير إلى وجود تأثير معنوي بين التصدير المباشر والأداء الاقتصادي، وكذا أكدت قيمة F المحسوبة والتي تساوي (23.298) معنوية هذا التأثير عند مستوى المعنوية (0.000) وهي أقل من (0.05) كما أن معامل الانحدار بلغ (0.669) وهذا يعني أن الزيادة بوحدة واحدة في عنصر التصدير المباشر يؤدي إلى التغير في الأداء الاقتصادي بنفس الوحدة (0.669)، أما قيمة t فقد بلغت (4.827)، لذا فإن العلاقة موجودة ودالة إحصائياً.

وعليه نرفض الفرضية العدمية ونقبل الفرضية البديلة التي تنص على أن التصدير المباشر يؤثر على الأداء الاقتصادي

لشركة EURL BGT أولاد جلال.

ثانياً: اختبار الفرضية الفرعية الثانية

والتي تنص على أنه: **يؤثر التصدير المباشر على الأداء الاجتماعي لشركة EURL BGT أولاد جلال.**

بناء على هذه الفرضية تصاغ كل من فرضية العدم والفرض البديل على النحو التالي:

- أ- فرضية العدم: لا يؤثر التصدير المباشر على الأداء الاجتماعي لشركة EURL BGT أولاد جلال.
- ب- الفرضية البديلة: يؤثر التصدير المباشر على الأداء الاجتماعي لشركة EURL BGT أولاد جلال.

الفصل الثاني : تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT (أولاد جلال)

الجدول رقم (23): نتائج معامل الارتباط بيرسون بين المتغيرين التصدير المباشر والأداء الاجتماعي

المتغير	معامل الارتباط R	معامل التحديد R ²	قيمة F المحسوبة	قيمة t	A	مستوى الدلالة Sig	معامل الانحدار B
التصدير المباشر	0.114	0.013	0.407	0.638	3.064	0.528	0.095

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج (Spss.v20)

بالعودة إلى نتائج الجدول حيث بلغ مستوى الدلالة 0.528 وهو أكبر من 0.05 وعليه يتم قبول الفرضية العدمية التي تفيد بأن التصدير المباشر لا يؤثر على الأداء الاجتماعي لشركة EURL BGT أولاد جلال.
ثالثا: اختبار الفرضية الفرعية الثالثة

والتي تنص على أنه: يؤثر التصدير المباشر على الأداء البيئي لشركة EURL BGT أولاد جلال.

بناء على هذه الفرضية تصاغ كل من فرضية العدم والفرض البديل على النحو التالي:

أ- فرضية العدم: لا يؤثر التصدير المباشر على الأداء البيئي لشركة EURL BGT أولاد جلال.

ب- الفرضية البديلة: يؤثر التصدير المباشر على الأداء البيئي لشركة EURL BGT أولاد جلال.

الجدول رقم (24): نتائج معامل الارتباط بيرسون بين المتغيرين التصدير المباشر والأداء البيئي

المتغير	معامل الارتباط R	معامل التحديد R ²	قيمة F المحسوبة	قيمة t	A	مستوى الدلالة Sig	معامل الانحدار B
التصدير المباشر	0.335	0.113	3.930	1.982	2.352	0.056	0.264

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج (Spss.v20).

بالعودة إلى نتائج الجدول أعلاه حيث بلغ مستوى الدلالة 0.056 وهو أكبر من 0.05 وعليه يتم قبول الفرضية العدمية التي تفيد بأن التصدير المباشر لا يؤثر على الأداء البيئي لشركة EURL BGT أولاد جلال.

رابعا: اختبار الفرضية الفرعية الرابعة

والتي تنص على أنه: يؤثر التصدير المباشر على الأداء القانوني لشركة EURL BGT أولاد جلال.

بناء على هذه الفرضية تصاغ كل من فرضية العدم والفرض البديل على النحو التالي:

أ- فرضية العدم: لا يؤثر التصدير المباشر على الأداء القانوني لشركة EURL BGT أولاد جلال.

ب- الفرضية البديلة: يؤثر التصدير المباشر على الأداء القانوني لشركة EURL BGT أولاد جلال.

الفصل الثاني : تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT (أولاد جلال)

الجدول رقم (25): نتائج معامل الارتباط بيرسون بين المتغيرين التصدير المباشر مع الأداء القانوني

المتغير	معامل الارتباط R	معامل التحديد R ²	قيمة F المحسوبة	قيمة t	a	مستوى الدلالة Sig	معامل الانحدار B
التصدير المباشر	0.587	0.345	16.313	4.039	1.612	0,000	0.478

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على مخرجات برنامج (Spss.v20)

توضح نتائج معامل الارتباط بيرسون بين المتغيرين التصدير المباشر والأداء القانوني وجود علاقة طردية ضعيفة بينهما، حيث بلغت قيمة الارتباط R (0.587)، كما بلغ معامل التحديد R² (0.345)، أي أن نسبة 34.50% من التغيرات في الأداء القانوني تعود إلى التغير في التصدير المباشر، وهذا يشير إلى وجود تأثير معنوي بين التصدير المباشر والأداء القانوني، كما أكدت قيمة F المحسوبة والتي تساوي (16.313) معنوية هذا التأثير، عند مستوى المعنوية (0.000) وهي أقل من (0.05) كما أن معامل الانحدار بلغ (0.478) وهذا يعني أن الزيادة بوحدة واحدة في التصدير المباشر يؤدي إلى التغير في الأداء القانوني بنفس الوحدة (0.478)، أما قيمة t فقد بلغت (4.039)، لذا فإن العلاقة موجودة ودالة إحصائياً.

وعليه نرفض الفرضية العدمية ونقبل الفرضية البديلة التي تنص على أن التصدير المباشر يؤثر على الأداء القانوني لشركة

EURL BGT أولاد جلال.

المطلب الثاني: النتائج

ومن خلال نتائج اختبار الفرضيات تم الوصول إلى أهم النتائج وأبرز العناصر والأبعاد المتعلقة بتأثير التصدير المباشر على أداء شركة EURL BGT أولاد جلال، حيث يمكن اختصار نتائج اختبار الفرضيات في النقاط التالية:

✓ الفرضية الرئيسية

يؤثر التصدير المباشر على أداء شركة EURL BGT أولاد جلال.

✓ الفرضيات الفرعية

- يؤثر التصدير المباشر على الأداء الاقتصادي لشركة EURL BGT أولاد جلال؛
- لا يؤثر التصدير المباشر على الأداء الاجتماعي لشركة EURL BGT أولاد جلال؛
- لا يؤثر التصدير المباشر على الأداء البيئي لشركة EURL BGT أولاد جلال؛
- يؤثر التصدير المباشر على الأداء القانوني لشركة EURL BGT أولاد جلال.

المطلب الثالث: مناقشة النتائج

يعد بناء الفرضيات الخطوة الأولى للوصول للنتائج، وعليه وبعد عملية البناء على أن التصدير المباشر يؤثر على أداء شركة EURL BGT أولاد جلال، لتليها في المرحلة الموالية البحث في تفاصيل التأثير بين التصدير المباشر على أداء بأبعاده بشركة EURL BGT أولاد جلال.

الفرع الأول: تفسير نتائج الفرضية الرئيسية

لقد خلصت النتائج المتوصل لها بعد اختبار الفرضية الرئيسية والتي تنص على أن التصدير المباشر يؤثر على أداء شركة EURL BGT أولاد جلال، بوجود علاقة طردية بين المتغيرين وأن ما نسبته 48.30% من التغيرات في الأداء بشركة EURL BGT أولاد جلال يعود إلى التغير في التصدير المباشر.

وقد توصلت الدراسة إلى وجود تأثير ذو دلالة إحصائية عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$) ما بين التصدير المباشر وأداء شركة EURL BGT أولاد جلال محل الدراسة، حيث بلغت قيمة معامل الارتباط الخطي بيرسون $R(0.695)$ ، وهي دالة إحصائياً عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$).

الفرع الثاني: تفسير نتائج الفرضيات الفرعية

أولاً: تفسير نتائج الفرضية الفرعية الأولى

والتي تنص على أنه: يؤثر التصدير المباشر على الأداء الاقتصادي لشركة EURL BGT أولاد جلال.

حيث خلصت النتائج المتوصل لها بعد اختبار الفرضية الفرعية الأولى إلى وجود علاقة تأثير بين المتغيرين التصدير المباشر والأداء الاقتصادي، وعليه يجب أن تسعى الشركة إلى مضاعفة تعاملاته وتطويرها باستمرار، وأن تتبنى إستراتيجية المحافظة على العملاء لإدامة الحصة السوقية، مع استهداف الزيادة في عدد الزبائن الجدد، وأن تقدم الشركة باقة من المنتجات بحسب رغبات الزبائن، مع السعي إلى زيادة أرباحها في ظل توازن مصلحتها ومصلحة العميل.

ثانياً: تفسير نتائج الفرضية الفرعية الثانية

والتي تنص على أنه: يؤثر التصدير المباشر على الأداء الاجتماعي لشركة EURL BGT أولاد جلال.

حيث خلصت النتائج المتوصل لها بعد اختبار الفرضية الفرعية الثانية إلى عدم وجود علاقة تأثير بين المتغيرين التصدير المباشر والأداء الاجتماعي، وعليه فانه يتوجب على الشركة أن تفتح على عامة الجمهور ولا تقمع أصحاب الرأي والمؤثرين، مع الحرص على تحقيق رضا الزبون طيلة فترة تعامله مع الشركة دون إلحاق الضرر بالغير، ومشاركة الفاعلين في المجتمع في الفعاليات التي تنشطها، وأن تحرص الشركة في تقديم منتجاتها على الجودة والابتعاد عن أي خداع أو غش، والعمل على توفير فضاءات تشاورية لمناقشة القضايا الاجتماعية المتعلقة بنشاط الشركة، مع ضرورة الاستماع للزبائن وكذا المتأثرين بنشاطها حين، قبل وبعد تسويق منتجاتها.

ثالثاً: تفسير نتائج الفرضية الفرعية الثالثة

والتي تنص على أنه: يؤثر التصدير المباشر على الأداء البيئي لشركة EURL BGT أولاد جلال.

الفصل الثاني : تأثير التصدير المباشر على شركة EURL BGT (أولاد جلال)

حيث خلصت النتائج المتوصل لها بعد اختبار الفرضية الفرعية الثالثة إلى عدم وجود علاقة تأثير بين المتغيرين التصدير المباشر والأداء البيئي، وعليه فإنه يتوجب على الشركة امتلاك ثقافة بيئية رصينة، والقيام بصيانة وتجديد استثماراتها المحافظة على البيئة، وأن تحترم البيئة في نشاطها وتضع لها اعتبارات، وأن تشارك الشركة في التظاهرات البيئية وتدعم الفاعلين فيها. رابعا: تفسير نتائج الفرضية الفرعية الرابعة

والتي تنص على أنه: يؤثر التصدير المباشر على الأداء القانوني لشركة EURL BGT أولاد جلال.

حيث خلصت النتائج المتوصل لها بعد اختبار الفرضية الفرعية الرابعة إلى وجود علاقة تأثير بين المتغيرين التصدير المباشر والأداء القانوني، وعليه فإنه يجب على الشركة أن تقوم بتصفير المتابعات القضائية تجاهها، وتفادي كل ما من شأنه أن يعرض الشركة للتصفية أو الإفلاس، مع ضرورة الالتزام الضريبي لتفادي أي إشكال مع الضرائب والبنوك والجمارك، وتفادي أي أحكام قضائية ضد الشركة.

خلاصة الفصل

على ضوء نتائج الدراسة النظرية التي تدرس العلاقة بين المتغيرين التصدير المباشر والأداء بشركة EURL BGT أولاد جلال، والتي تؤكد وجود الأثر بين المتغيرين من الناحية النظرية، فإدارة التصدير المباشر أحد الأنشطة التي تؤثر لا محالة على أداء الشركات بكل مستوياتها، أما عن اختبار هذا الأثر بالشركات، فقد تجسد ضمن هذا الفصل من خلال دراسة استبيان تم إعداده وبناءه انطلاقاً من الدراسات السابقة التي درست الموضوع، وباستشارة المختصين في الجانب الأكاديمي وكذا مسيري شركة EURL BGT أولاد جلال، وقد وجه لعينة من موظفي الشركة محل الدراسة.

وقد هدفت هذه الدراسة للإجابة عن إشكالية تأثير التصدير المباشر على أداء شركة EURL BGT أولاد جلال، حيث أظهرت نتائج الدراسة أن المستجوبين اتفقوا على وجود تأثير لتصدير المباشر على أداء شركة EURL BGT أولاد جلال، وأن أبعاد الأداء (الأداء الاقتصادي والأداء القانوني) تتأثر بالتصدير المباشر.

مع وجود عوامل تأثير أخرى لم نتطرق لها في دراستنا، وتأتي نتائج هذه الدراسة لتدعم نتائج بعض الدراسات السابقة التي تطرقت لنفس الموضوع في مجالات أخرى، ولتؤكد على أهمية التصدير المباشر على أداء الشركات.

الخاتمة العامة

تعتبر التجارة الخارجية بمثابة المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية لارتباطها وتفاعلها مع مختلف القطاعات الأخرى المكونة للهيكل الاقتصادي للدول، حيث صارت من أهم مؤشرات قياس النمو الاقتصادي، لذلك جلبت اهتمام العديد من المفكرين والباحثين، فظهرت عدة مدارس سعت لوضع نظريات تقوم بتطوير وتوسيع التجارة الخارجية ونموها مما أدى إلى زيادة الحاجة لمصادر تمويلها، فكان من الضروري على الشركات الراغبة في زيادة إيراداتها والرفع من أداء اختراق الأسواق الدولية وبناء سمعة جيدة لها فيها من خلال تصدير منتجاتها إلى مختلف الدول.

ويعتبر القطاع الزراعي واحدة من أهم القطاعات التي ركزت عليها الجزائر لتنمية صادراتها خارج قطاع المحروقات، حيث عملت جاهدة على النهوض بهذا القطاع من خلال وضع الاستراتيجيات الرامية لزيادة صادرات هذا القطاع، وتقديم العديد من التسهيلات للشركات الناشطة في هذا القطاع، خاصة ما تعلق بفرع التمور باعتبارها يمثل هوية وطنية وليس منتج عادي فقط، هذا ما جعلها تسعى إلى تصدير إنتاج وتصدير هذا المنتج كبديل استراتيجي للتخلص من التبعية لقطاع المحروقات في مجال الصادرات. ومن خلال ما تطرقنا إليه في الجانب النظري والتطبيقي لدراستنا، نلاحظ أن هناك علاقة وثيقة بين التصدير بأنواعه وخاصة التصدير المباشر وأداء الشركات، حيث يسمح التصدير للشركة باختراق أسواق جديدة دولية وتطوير نفسها من خلال الاحتكاك بمختلف الجهات واكتساب كفاءة وخبرات جديدة، وهو ما تمكنا من تأكيده من خلال الجانب التطبيقي على شركة EURL BGT أولاد جلال، حيث قادتنا هذه الدراسة إلى التوصل لمجموعة من النتائج والمقترحات، وفتحت آفاق بحثية جديدة تسمح بتعميق البحث أكثر في هذا النوع من الدراسات.

أولاً: نتائج الدراسة

توصلت الدراسة إلى جملة من النتائج قمنا بتقسيمها إلى شقين أساسيين، وتمثلت في:

1- النتائج النظرية:

- يشير مصطلح الأداء إلى عنصرين أساسيين، الأول الكفاءة التي يقصد بها القدرة على تحقيق النتائج المنشودة بأقل قدر ممكن من الجهود أو النفقة، أما الثاني الفعالية التي تعبر عن العلاقة بين النتائج المحققة والنتائج المقدر.
- يؤثر التصدير المباشر على أداء الشركات من خلال توسيع قاعدة العملاء ورفع الكفاءة والجودة، وكذا بناء علاقات أقوى مع العملاء الدوليين وتحسين سمعة الشركة على الصعيدين المحلي والدولي، مما يؤدي إلى تعزيز الأداء وتوسيع النطاق.
- تبذل الجزائر في الآونة الأخيرة العديد من الجهود للنهوض بالقطاع الزراعي وزيادة حجم صادراته، وذلك من خلال تقديم جملة من التسهيلات والإعفاءات الضريبية والجمركية للشركات الناشطة بالقطاع الزراعي بهدف تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات.
- على الرغم من ضخامة الإنتاج في قطاع التمور في الجزائر وتميز جودتها، إلا أن صادرات الجزائر منها تبقى محدودة مقارنة بمستوى الإنتاج، ويعود ذلك إلى وجود العديد من العوائق سواء التسويقية على المستوى المحلي، أو عوائق أخرى تتعلق بعملية تصدير هذا المنتج أهمها قلة خبرة الشركات المصدرة للمنتجات خارج قطاع المحروقات.

2- النتائج التطبيقية:

- يؤثر التصدير المباشر على أداء شركة EURL BGT أولاد جلال عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$).
- يؤثر التصدير المباشر على الأداء الاقتصادي لشركة EURL BGT أولاد جلال عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$).
- لا يؤثر التصدير المباشر على الأداء الاجتماعي لشركة EURL BGT أولاد جلال عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$).
- لا يؤثر التصدير المباشر على الأداء البيئي لشركة EURL BGT أولاد جلال عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$).
- يؤثر التصدير المباشر على الأداء القانوني لشركة EURL BGT أولاد جلال عند مستوى الدلالة ($\alpha \leq 0.05$).

ثانيا: مقترحات الدراسة

- على ضوء النتائج المتوصل إليها من خلال الدراسة، يمكننا تقديم بعض الاقتراح المتمثلة في:
- حث الشركات المصدر على اعتماد التصدير المباشر في عملياتها التصديرية لما له من آثار إيجابية على أدائها وتقليل تكاليف الوسيط، بشرط التمكن من التعامل الجيد مع المخاطر المحتملة الناجمة عن هذا النوع من التصدير.
 - ضرورة اهتمام الشركات الراغبة في زيادة حصتها السوقية بالجانب الاجتماعي واخذ آراء الزبائن بعين الاعتبار، والمحافظة على جودة منتجاتها دون أي غش أو تغيير خصائصه بعد كسب ثقة الزبائن، بالإضافة إلى المحافظة على وضعها القانوني بالشكل اللازمه بهدف تعزيز أدائها والمحافظة على سمعتها.
 - بالنسبة لجانب فرع إنتاج وتصدير التمور، على الدول الجزائرية إن تعمل على تحسين وضعية إنتاج ومعالجة وتسويق منتج التمور والاهتمام بالمنتجين أولا، ثم وضع خطط واضحة لعملية الجني والتغليف للتمكن من المحافظة على جودة التمور الجزائرية وسمعتها دولية بالشكل الذي يسمح بزيادة حجم صادراتها من هذا المنتج.

ثالثا: أفاق الدراسة

- من خلال القيام بدراستنا، وجدنا أنها تفتح أفاق عديدة للبحث نقترح منها ما يلي:
- اثر تصدير التمور في الجزائر على الأداء التصديري للشركات.
 - أهمية القطاع الزراعي في النهوض بأداء المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.
 - سبل تطويل صادرات القطاع الزراعي في الجزائر.
 - قياس اثر صادرات القطاع الزراعي على النمو الاقتصادي - دراسة مقارنة لعينة من الدول-.

فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوع
-	شكر وتقدير
-	ملخص الدراسة باللغتين العربية والأجنبية
-	قائمة الجداول والأشكال والملاحق
أ - ز	المقدمة العامة
ب	تمهيد
ب	طرح الإشكالية والأسئلة البحثية
ج	الدراسات السابقة
د	نموذج وفرضيات الدراسة
هـ	التموضع الاستيمولوجي ومنهجية الدراسة
و	تصميم البحث
و	أهمية الدراسة
ز	خطة مختصرة للدراسة
25-1	الفصل الأول: الإطار النظري للدراسة
2	تمهيد
3	المبحث الأول: عموميات حول العملية التصديرية
3	المطلب الأول: مفهوم التصدير، أهميته وأهدافه
5	المطلب الثاني: أنواع التصدير ومستوياته
7	المطلب الثالث: متطلبات التصدير وإجراءاته
10	المطلب الرابع: المخاطر التي تواجه العملية التصديرية
12	المبحث الثاني: عموميات حول أداء الشركات
12	المطلب الأول: مفهوم أداء الشركات وخصائصه
13	المطلب الثاني: العوامل المؤثرة في أداء الشركات
15	المطلب الثالث: أنواع الأداء
17	المطلب الرابع: العلاقة بين التصدير المباشر وأداء الشركات
18	المبحث الثالث: واقع تصدير التمور في الجزائر
18	المطلب الأول: صادرات التمور الجزائرية وتوزيعها الجغرافي
21	المطلب الثاني: أشكال وعوائق تسويق التمور في الجزائر

22	المطلب الثالث: أسباب ضعف صادرات التمور الجزائرية وسبل تطويرها
24	المطلب الرابع: التسهيلات الجمركية لعملية تصدير التمور في الجزائر
25	خلاصة الفصل
55 – 27	الفصل الثاني: تأثير التصدير المباشر على أداء شركة EURL BGT (أولاد جلال)
27	تمهيد
28	المبحث الأول: تقديم عام لشركة EURL BGT (أولاد جلال)
28	المطلب الأول: التعريف بشركة EURL BGT (أولاد جلال)
28	المطلب الثاني: أهمية شركة EURL BGT (أولاد جلال)
28	المطلب الثالث: أهداف شركة EURL BGT (أولاد جلال)
29	المطلب الرابع: الهيكل التنظيمي لشركة EURL BGT (أولاد جلال)
30	المبحث الثاني: الطريقة والإجراءات
30	المطلب الأول: أدوات ومصادر جمع البيانات
34	المطلب الثاني: منهج البحث وأساليب التحليل الإحصائية
35	المطلب الثالث: اختبار ملائمة البيانات للتحليل الإحصائي
40	المبحث الثالث: تحليل الجانب الوصفي لعينة الدراسة التطبيقية
40	المطلب الأول: تحليل الأسئلة المتعلقة بالمعلومات الشخصية للمستجوبين
44	المطلب الثاني: تحليل اتجاهات المستجوبين حول متغيرات الدراسة
49	المبحث الرابع: اختبار الفرضيات ومناقشة النتائج
49	المطلب الأول: اختبار الفرضيات
52	المطلب الثاني: النتائج
53	المطلب الثالث: مناقشة النتائج
55	خلاصة الفصل
58-56	الخاتمة العامة
57	نتائج الدراسة
58	مقترحات الدراسة
58	آفاق الدراسة
-	فهرس المحتويات
-	قائمة المراجع

-

قائمة الملاحق

قائمة المراجع

- 1- امال بوسمينة. (2022). مدى مساهمة صادرات التمور في دعم الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر. مجلة العلوم الانسانية ، 9 (2)، الصفحات 1316-1336.
- 2- انفال حدة خبيزة، و مروة كرامة. (2023). العناقيد الصناعية كآلية للنهوض بقطاع التمور من اجل التنويع الاقتصادي في الجزائر -عنقود صناعة التمور بولاية بسكرة نموذجاً-. المجلة الجزائرية للاقتصاد السياسي ، 5 (1)، الصفحات 8-26.
- 3- خليصة مالكي. (2020). العلاقة بين انتاج وصادرات التمور الجزائرية باستخدام سببية انجل وجرانجر في الاجل الطويل. مجلة العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، 20 (1)، الصفحات 120-132.
- 4- رشيد محمدي. (2020). محددات القدرة التنافسية لمنتوج التمور الجزائرية في اهم الاسواق العالمية. مجلة ابثا اقتصادية وادارة ، 14 (1)، الصفحات 431-449.
- 5- سليمان دحو، و سعيد بوشول. (2020). التسويق الدولي للتمور الجزائرية ودورها في تنمية الصادرات خارج المحروقات -دراسة عينة من المؤسسات المصدرة للتمور بالجنوب الشرقي-. مجلة البديل الاقتصادي ، 6 (2)، الصفحات 57-77.
- 6- عبد الرحمان مغاري، مختار صابة، و منصور ناصر الرجى. (2018). واقع فرع انتاج وتصدير التمور بالجزائر وامكانيات تطوره المستقبلي. مجلة اقتصاد المال والاعمال ، 3 (1)، الصفحات 9-38.
- 7- عطاء الله بن طيرش، يوسف خنيش، و عبد القادر بن برطال. (2020). اثر صادرات التمور الجزائرية على احتياطات الصرف الاجنبي -دراسة قياسية للفترة 1992/2017. مجلة العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية ، 13 (3)، الصفحات 81-94.
- 8- لطيفة رجب، و رمضان بطوري. (2020). التغطية المؤسسية لاختار التصدير في الجزائر -دراسة حالة-. مجلة الافاق للدراسات الاقتصادية ، 5 (2)، الصفحات 174-190.
- 9- نجود حمري، و كلثوم البز. (2019). استراتيجية التصدير كآلية لدعم تنافسية منتجات التمور الجزائرية. مجلة النمو الاقتصادي والمقاولاتية ، 1 (2)، الصفحات 58-57.
- 10- نضيرة دوباي، و بوطالب براهمي. (2023). التسهيلات الجمركية لتصدير التمور: الاثر والتحديات. مجلة اقتصاديات شمال افريقيا ، 19 (33)، الصفحات 263-272.

بالنسبة للكتب:

- 1- اثار عبد الرزاق محمد. (2015). *استراتيجية التكامل واعادة الهندسة واثرها على الاداء الاستراتيجي باستخدام بطاقة الاداء المتوازن*. عمان: دار حامد للنشر والتوزيع.
- 2- احمد خليل خليل. (1997). *معجم المصطلحات الاقتصادية*. بيروت: دار الفكر اللبناني.
- 3- جاسم محمد. (2012). *التجارة الدولية*. عمان: دار زهران للنشر والتوزيع.
- 4- سيف طارق جمعة. (2008). *تامينات التجارة الخارجية (تامين ائتمان الصادرات-ضمان سداد الضرائب الجمركية-تامينات رفض السلطات)*. الاسكندرية: دار الفكر الجامعي.
- 5- علاء احمد اصلاح. (2008). *الادارة الاستراتيجية*. القاهرة: مجموعة النيل العربية.
- 6- فريد النجار. (2008). *التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية*. الاسكندرية: الدار الجامعية.
- 7- فريد النجار. (2002). *تسويق الصادرات العربية*. القاهرة: دار قباء.
- 8- فلاح حسين عداي الحسيني. (2000). *الادارة الاستراتيجية*. عمان: دار وائل.
- 9- ناصر دادي عدون. (1998). *اقتصاد المؤسسة*. الجزائر: دار المحمدية.

بالنسبة للأطروحات والرسائل:

- 1- بلال بولطيف. (2015). *استراتيجية التسويق الدولي كمدخل لرفع تنافسية المؤسسات الاقتصادية*. اطروحة دكتوراه . بسكرة، العلوم التجارية، الجزائر: جامعة محمد خيضر.
- 2- جمعي عماري. (2011). *استراتيجية التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية*. اطروحة دكتوراه . باتنة، علوم التسيير، الجزائر: جامعة الحاج لخضر.
- 3- حمزة بلقاسمي. (2012). *ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات*. رسالة ماجستير . الجلفة، العلوم الاقتصادية، الجزائر: جامعة زيان عاشور.
- 4- زينة زواغي. (2021). *ادارة المعرفة ودورها في رفع كفاءة اداء المؤسسة الاقتصادية -دراسة حالة مؤسسة اتصالات الجزائر-*. اطروحة دكتوراه . البويرة، علوم التسيير، الجزائر: جامعة اكلي محند اولحاج.
- 5- سليمان دحو. (2008). *تسويق المنتج الزراعي كاستراتيجية للدخول للاسواق الدولية -دراسة حالة التسويق للتمور الجزائرية حالة مؤسسة Zelfana datte* ". رسالة ماجستير . بسكرة، العلوم التجارية: جامعة قاصدي مرياح.

- 6- عادل عشي . (2005). الاداء المالي للمؤسسة الاقتصادية "قياس، تقييم". رسالة ماجستير . بسكرة، علوم التسيير، الجزائر: جامعة محمد خيضر .
- 7- محمد الامين شربي. (2012). اهمية ودور تمويل وتامين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية. اطروحة دكتوراه . بسكرة، العلوم التجارية، الجزائر: جامعة محمد خيضر .
- 8- مروة مومن. (2023). اثر تنمية الصادرات خارج قطاع المحروقات على النمو الاقتصادي في الجزائر -دراسة قياسية للفترة 2000-2020-. اطروحة دكتوراه . قالمة، العلوم التجارية، الجزائر: جامعة 8 ماي 1945 .
- 9- منصف شرفي. (2017). تقييم الاداء الاقتصادي لفرع الصناعات الغذائية في الجزائر (دراسة حالة شعبة انتاج الحليب ومشتقاته). اطروحة دكتوراه . قسنطينة، العلوم الاقتصادية، الجزائر: جامعة عبد الحميد مهري .
- 10- وردة سعدي. (2018). دور الميزج التسويقي الدولي في تحسين الاداء التصديري للمؤسسة الاقتصادية (دراسة حالة مؤسسات الصناعات الغذائية المصدرة بالجزائر). اطروحة دكتوراه . بسكرة، العلوم التجارية، الجزائر: جامعة محمد خيضر .
- 11- وهيبه ديجي. (2013). دراسة استراتيجية التميز في تحسين اداء المؤسسة الاقتصادية -دراسة حالة مؤسسة صناعة الكوابل الكهربائية بسكرة-. رسالة ماجستير . بسكرة، العلوم الاقتصادية، الجزائر: جامعة محمد خيضر .

بالنسبة للمواقع الالكترونية:

01- المنظمة العربية للتنمية الزراعية (<https://www.aoad.org/publications.htm>)

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية

- 1- Gervais, M. (1997). *Controle de gestion* (éd. 6). Paris: Economica.
- 2- Méndian, C. (2003). *Fiche de macroéconomie* (éd. 2). Paris: Ellipses.
- 3- Bigsten, A., & Gebreyesus, M. (2008). **The Impact of Exporting on Firm Performance: Evidence from Ethiopian Manufacturing.** *Working Papers in Economics* 303 , pp. 1-30.
- 4- Rios, M. S., Perdiguier, M. F., & Solé, T. T. (2020). **Exporting and Firms Performance - What about Cooperatives? Evidence from Spain.** *Sustainability* , 12 (20).

قائمة الملاحق

الملحق رقم (01): استبانة الدراسة



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



استبيان بحث علمي

أخي الكريم...، أختي الكريمة...، السلام عليكم ورحمة الله وبركاته

يسرنا أن نقدم لكم هذه الإستبانة التي صممت لجمع المعلومات اللازمة للدراسة التي نقوم بإعدادها استكمالاً لمتطلب لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص. مالية وتجارة دولية. بعنوان:

تأثير التصدير المباشر على أداء شركات التمور في الجزائر - دراسة حالة شركة EURL BGT

(أولاد جلال)

ونظراً لأهمية رأيكم في هذا المجال، نأمل منكم التكرم بالإجابة على أسئلة الإستمارة بدقة، حيث أن صحة النتائج تعتمد بدرجة كبيرة على صحة إجاباتكم، لذلك نحبب بكم أن تولوا هذه الإستمارة إهتمامكم. ونحيطكم علماً أن جميع إجاباتكم لن تستخدم إلا لأغراض البحث العلمي فقط. وتفضلوا بقبول فائق التقدير والإحترام.

الأستاذ المشرف:

د. براهيمي فاروق

إعداد الطلبة:

- بوحنية عبد السلام
- براهيمي عبد الرحمن صهيب

السنة الجامعية: 2024/2023

القسم الأول: البيانات الشخصية

يهدف هذا القسم إلى التعرف على الخصائص الشخصية التي تتعلق بعمال شركة EURL BGT بغرض تحليل النتائج فيما بعد. نرجو منكم التكرم بالإجابة على الأسئلة بوضع الإشارة (X) في الخانة المناسبة لاختيارك:

1- الجنس:

	أنثى		ذكر
--	------	--	-----

2- العمر:

	من 30 إلى 39 سنة		أقل من 30 سنة
	50 سنة فأكثر		من 40 إلى 49 سنة

3- المؤهل العلمي:

	ليسانس		تقني سامي
	دراسات عليا		مهندس

4- سنوات الخبرة:

	من 3 إلى أقل من 5 سنة		أقل من 2 سنوات
	10 سنة فأكثر		من 6 إلى أقل من 9 سنة

القسم الثاني: محاور الإستبانة

فيما يلي عدد من العبارات التي تقيس كل من إجراءات التصدير و الأداء بشركة EURL BGT أولاد جلال، الرجاء تحديد درجة موافقتك على كل من هذه العبارات بعد قراءة العبارة بتمعن مع شرحها، وذلك بوضع إشارة (X) في المكان المناسب لإختيارك.

المحور الأول: إجراءات التصدير المباشر

الرقم	التصدير المباشر	موافق تماما	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق تماما
1	تقوم شركة EURL BGT بتسويق منتجاتها بالسوق الدولية (خارج الحدود الجزائرية)					
2	تقوم الشركة بالتصدير بشكل مستمر ودوري					
3	تقوم الشركة بتصدير منتوجها الأساسي					
4	تلتزم الشركة بقوانين الجمهورية المقننة للعملية التصديرية					
5	تنسق الشركة عملها التصديري مع غرفة التجارة ومديرية التجارة					
6	تقوم الشركة بالتصدير من خلال الإعتمادات المستندية والفواتير المثبتة					
7	حسابات الشركة لدى الجمارك مفعلة ومضبوطة					
8	الشركة مسجلة لدى وزارة المالية في موقعها الرقمي وإشتراكها مفعّل					
9	تتعامل الشركة مع البنك المركزي لتسيير إجراءات العملة الأجنبية					
10	أهم مداخيل الشركة هي من العملة الصعبة					

المحور الثاني: الأداء

الرقم	أبعاد الأداء وعبارات القياس	موافق تماما	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق تماما
	الأداء الإقتصادي					
1	تستهدف الشركة الزيادة في عدد الزبائن الجدد لزيادة حصتها السوقية					
2	تبنى إدارة الشركة استراتيجية المحافظة على العملاء لإدامة الحصة السوقية					
3	تقدم الشركة باقة من المنتجات بحسب رغبات الزبائن					
4	تسعى الشركة إلى زيادة أرباحها في ظل توازن مصلحتها ومصلحة العميل					

الرقم	أبعاد الأداء وعبارات القياس	موافق تماما	موافق	محايد	غير موافق	غير موافق تماما
5	تسعى الشركة إلى مضاعفة تعاملاته وتطويرها باستمرار					
الأداء الاجتماعي						
6	تحرص الشركة على تحقيق رضا الزبون طيلة فترة تعاملها معه دون إلحاق الضرر بالغير					
7	تستمع الشركة لزيائنها وكذا المتأثرين بنشاطها حين، قبل وبعد تسويق منتجاتها					
8	تحرص الشركة في تقديم منتجاتها على الجودة والإبتعاد عن أي خداع أو غش					
9	تحرص الشركة على مشاركة الفاعلين في المجتمع في الفعاليات التي تنشطها					
10	تتوفر الشركة على فضاءات تشاورية لمناقشة القضايا الاجتماعية المتعلقة بنشاطها					
11	الشركة منفتحة على عامة الجمهور ولا تقمع أصحاب الرأي والمؤثرين					
الأداء البيئي						
12	الشركة تحترم البيئة في نشاطه وتضع لها إعتبارات					
13	الشركة تقوم بصيانة و تجديد إستثماراتها المحافظة على البيئة					
14	تمتلك الشركة ثقافة بيئية رصينة					
15	تشارك الشركة في التظاهرات البيئية وتدعم الفاعلين فيها					
الأداء القانوني						
16	لا توجد لدى الشركة متابعات قضائية					
17	لا توجد أحكام قضائية صادرة ضد الشركة					
18	لم تتعرض الشركة للتصفية أو الإفلاس فيما سبق					
19	الشركة ملتزمة ضريبيا وليس لها إشكال مع الضرائب والبنوك والجمارك					

شاكرين لكم جهودكم الطيب وتقبلوا منا فائق الاحترام والتقدير

الملحق رقم (02): طلب مساعدة لاستكمال مذكرة التخرج

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Mohamed Khider – Biskra

Faculté des Sciences Economiques

Commerciales et des Sciences de gestion



جامعة محمد خيضر – بسكرة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم والتسيير

عمادة الكلية

الرقم : 00418 /ك.ع.إ.ت.ع ت /2024

إلى السيد مدير: EURL BGT - ولاية أولاد جلال

طلب مساعدة لاستكمال مذكرة التخرج

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

براهيمي عبد الرحمان صهيب

بوحنية عبد السلام

/

لسجلون ب: قسم العلوم التجارية

السنة: ثانية ماستر مالية وتجارة دولية

وذلك لاستكمال الجانب الميداني لمذكرة التخرج المعنونة ب:

"" تأثير التصدير المباشر على أداء شركات التمور بالجزائر ""

وفي الأخير تقبلوا منا فائق الاحترام والتقدير.

بسكرة في: 2024-04-17

ع/ عميد الكلية



أشيرة المؤسسة المستقبلة



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر بسكرة

تصريح شرفي

(خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث)

أنا الممضي أسفله،

الصفة: طالب

السيد: بوحنية عبد السلام

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 208888545 . والصادرة بتاريخ: 2023.02.20.

المسجل بكلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم التجارية

والمكلف بإنجاز مذكرة تخرج في الماجستير عنونها:تأثير التصدير المباشر على أداء شركات التمور بالجزائر - دراسة حالة شركة EURL BGT (أولاد جلال).....

أصرح بشرفي أنني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ: 2024.06.03

توقيع المعني:



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد خيضر بسكرة

تصريح شرفي

(خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث)

أنا الممضي أسفله،

الصفة: طالب

السيد: براهيمي عبد الرحمان صهيب

الحامل لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 202455817 . والصادرة بتاريخ: 2018.02.21.

المسجل بكلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم التجارية

والمكلف بإنجاز مذكرة تخرج في الماستر عنونها:تأثير التصدير المباشر

على أداء شركات التمور بالجزائر - دراسة حالة شركة EURL BGT (أولاد جلال).....

أصرح بشرفي أنني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ: 2024.06.03

توقيع المعني:

الملحق رقم (04): الإذن بالطبع

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

بسكرة في: 2024/05/26

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

إذن بالطبع

أنا الممضي أسفله الأستاذ: براهيمى فاروق.

الرتبة: أستاذ محاضر-أ.

قسم الارتباط: العلوم التجارية.

أستاذ مشرف على مذكرة ماستر-للطالبيين: -بوحنية عبد السلام-براهيمى عبد الرحمان صهيب.

الشعبة: علوم تجارية.

التخصص: مالية وتجارة دولية.

بعنوان: تأثير التصدير المباشر على أداء شركات التمور بالجزائر- دراسة حالة شركة EURL BGT (أولاد جلال).

أرخص بطبع المذكرة المذكورة.

رئيس القسم

الأستاذ المشرف