

جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
قسم علوم تجارية  
التخصص التسويق الخدماتي



مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر  
تحت عنوان

الوظيفة التجارية في المؤسسة  
دراسة الحالة المؤسسة بريك و موستا

اشراف الأستاذ:  
د.مقراد عبد الله



من اعداد طالب :  
✓ جلطي مختار  
✓ ميقاليش بومدين

لجنة المناقش

الصفة	الاسم واللقب	الرتبة	من الجامعة
رئيسا		استاذ	جامعة
مقررا	د.مقراد عبد الله	استاذ	جامعة
مناقشا		استاذ	جامعة

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

# شُكْرٌ وَعِرْفَانٌ

الحمد لله رب العالمين و الصلاة و السلام على المبعوث رحمة للعالمين سيدنا محمد  
صلى الله عليه و سلم و على اله و صحبه أجمعين .

نشكر و نحمد الله عز و جل الذي وفقنا لإتمام هذا العمل و أنار لنا الدرب للعلم  
والمعرفة. نتقدم بجزيل الشكر و الامتنان الى الدكتور القدير "مقراد" لإشرافه على  
هذه المذكرة و على نصائحه و توجيهاته و إرشاداته ، فدعاء له بالخير و العافية.

شكرا لجميع أساتذة جامعة مستغانم كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و التسيير

نتقدم بالشكر الى مدير مؤسسة بريكو موستا على معلومات المقدمة

و إلى كل من ساعدنا في انجاز هذا العمل .



# إِهْدَاءً

أهدي ثمرة جهدي هذه إلى الذين قال  
الله عز وجل فيها " وقل ربي إرحمهما كما  
ربياني صغيرا " صدق الله العظيم  
إلى من أفنيا حياتهما و غايتها لسماع كلمة  
النجاح والديا الغاليين  
إلى إخوتي و أخواتي و رفقاءنا من قريب  
و من بعيد و كل افراد عائلتنا

الفهرس

I	الشكر :
II	الاهداء :
III	الفهرس :
IV	قائمة الجداول :
X	قائمة الاشكال :
XI	قائمة الصور :
	مقدمة عامة :

## Sommaire

14	الفصل الاول: أساسيات ومفاهيم حول الوظيفة التجارية
15	تمهيد الفصل
15	المبحث الاول : مفهوم الوظيفة
15	المطلب الاول : مفهوم الوظيفة و انواعها
16	تعريف الوظيفة:
16	أنواع الوظائف :
16	مطلب الثاني : مفهوم الوظيفة التجارية
19	تعريف الوظيفة التجارية :
24	دور الوظيفة التجارية :
19	مطلب الثالث : تصنيف الوظيفة لتجارية
19	تصنيف الوظيفة التجارية:
21	مبحث الثاني : عناصر الوظيفة التجارية واليات تنظيم
21	المطلب الاول : عناصر ومكونات الوظيفة التجارية
26	مطلب الثاني : اليات التنظيم الوظيفة التجارية

32.....	المطلب الثالث : دور الفاعلين في تنظيم الوظيفة التجارية:
35.....	خلاصة الفصل الاول :
37.....	الفصل الثاني : دراسة حالة مؤسسة بريكو موستا.....
38.....	المبحث الاول :نبذة حول مؤسسة تجارية بريكو موسـطا.....
39.....	تمهيد.....
41.....	المطلب الأول :تعريف شامل للمؤسسة.....
43.....	المطلب الثاني :الهيكل التنظيمي للمؤسسة.....
45.....	المطلب الثالث : عناصر و مهام المؤسسة تجارية.....
49.....	المبحث الثاني :دراسة نشاط المؤسسة ( دراسة الوظيفة التجارية للمؤسسة).....
50.....	المطلب الأول: كيفية اقتناء السلعة من خارج الوطن للمؤسسة.....
51.....	المطلب الثاني :اقتناء السلعة من داخل الوطن.....
52.....	المطلب الثالث: عرض السلعة وعملية البيع.....
54.....	. خلاصة الفصل :.....
55.....	خاتمة عامة :.....
57.....	قائمة المراجع :.....
62 .....	الملخص :.....

قائمة الاشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
20	مخطط عناصر الوظيفة التجارية في المؤسسة التجارية	01
21	مخطط عملية الشراء	02
33	هيكل المركز الوطني للسجل التجاري	03
41	موقع مؤسسة بريكو موستا حسب google maap	04
42	الهيكل التنظيمي لمؤسسة بريكو موستا	05



قائمة الصور

الصفحة	العنوان	الرقم
40	الواجهة الخارجية لمؤسسة بريكوموستا - مستغانم	01

مقدمة

## تمهيد

تعتبر الوظيفة التجارية من بين لانشطة الاقتصادية المتعلقة بالديناميكية الحضرية، فهي ضرورية لما توفره من سلع وخدمات لسكان المدن وزوارها، توظف نسبة كبيرة من القوة العاملة، وتدر دخال لاقتصاد المحلي وضرائب للحكومات المحلية، تعزز التنمية المحلية وتدعم الإحساس بحيوية الحياة الحضرية المرتبطة ارتباطا وثيقا بتدفق الأشخاص في مناطق البيع وفي سياق المدينة التي لا حدود لها، فإن المساكن ومحالت البيع هي الأنشطة الأولى لتحقيق الامركزية، وبالتالي فهي الركائز الرئيسية للبيئة المبنية والاقتصاد الحضاري.

و تتعلق ايضا الوظيفة التجارية بمختلف القرارات المرتبطة بالسياسة التجارية، ممثلة أساسا في القرارات التسويقية والعمل على غزو أسواق جديدة ، كما أن آثارها صعبة التحديد لأنها تتعلق بالمحيط الخارجي للمؤسسة، حيث يعمل المسيرون التجاريون على تدنية المخاطرة المتعلقة بمثل هذه القرارات من خلال البحث عن المعلومات حول محيط المؤسسة وتحليلها سيما تلك المتعلقة بالسوق ودراسته، لذلك يعد تحليل ومعرفة السوق مرحله تمهيدية، وذات أولوية بالنسبة للقرارات الإستراتيجية، وفي تحديد السياسة التجارية للمؤسسة.

وفي الاخير الوظيفة التجارية هي وظيفة جوهرية وأساسية بالنسبة للمؤسسة، ويعد غزو الأسواق كغاية تصبو إليها المؤسسة ليس بطرح اكبر كمية، ولكن من خلال القدرة على إشباع حاجات المستهلكين والعملاء بما تسمح بتطوير المبيعات ونموها.

اشكالية البحث: في ظل النمو والتوسع العمراني غير المخطط له للمدن الجزائرية خلال العقود الماضية و التحولات الاجتماعية والاقتصادية إثر سياسة الانفتاح على اقتصاد السوق وتحرير المعاملات التجارية التي تبنتها الجزائر وهو ما أطلق عليه بالثورة الصامتة في بنية النشاط الاقتصادي وانتقال الوظيفة التجارية من طابع تقليدي بسيط إلى طابع تنوع الأنشطة التجارية وانتقالها إلى القطاعات الحضرية .

ما مدى دور الوظيفة التجارية في تحقيق نشاط المؤسسة ؟

## الفرضية الرئيسية

كي أستطيع الاجابة على الاسئلة السابقة اعتمدت في بحثي هذا على مجموعة من الفرضيات والتي نراها أساسية لتوجيهنا ولعلها تسمح لنا بفهم الموضوع بأكثر دقة و أكثر تفصيل و تتمثل هذه الفرضيات فيما يلي

ابرز اهمية الوظيفة التجارية في مؤسسة بريكو ,موستا

## الفرضيات الفرعية

- ✓ التعرف على ابعاد و واقع الوظيفة التجارية في المؤسسة التجارية .
- ✓ اهمية الوظيفة التجارية في زيادة رقم الاعمال و توسيع المبيعات .
- ✓ ابراز اهمية علاقة الوظيفة التجارية في تحقيق اقصى ربح .

### اهداف الدراسة

- توضيح مختلف المفاهيم و اساسيات المتعلقة بالوظيفة التجارية و بالتحديد عناصرها و اثرها على نشاط المؤسسة التجارية.
- كشف عن خصائص الوظيفة التجارية في المؤسسة التجارية
- الاستفادة من الفرص البحثية التي توفرها الدراسة الحديثة حول الوظائف و دورها في المؤسسة التجارية .

### • منهج الدراسة

اعتمدت في دراستي على المنهج الاستقرائي المتبع في الدراسات الاقتصادية مستدعين بالأدوات المنهجية المتمثلة في الوصف والتحليل  
كما أعتمد على منهج دراسة حالة حول مؤسسة بريكو موستا بمستغانم

### مصادر الدراسة

- ✓ اعتمدت في تقديمي وإعدادي لهذه الدراسة على لاستعانة لمختلف المراجع العربية و الفرنسية وهذا للجانب النظري
- ✓ بالإضافة إلى إتباع الإرشادات ونصائح الأستاذ المشرف
- ✓ الاعتماد على مختلف الأوراق والبيانات المتوفرة والمقدمة من طرف مؤسسة بريكو موستا بمستغانم

### محتوى الدراسة

من أجل تحليل هذا الموضوع بصفة جيدة ودقيقة وواضحة تم تخصيص جانبين من الدراسة أحدهما نظري وآخر تطبيقي تضمن الجانب النظري فصلا واحدا خصص هذا الفصل لاساسيات و مفاهيم حول الوظيفة التجارية

اما الفصل الثاني فهو خاص بالجانب التطبيقي لدراسة الحالة ، حيث قسم إلى المبحث الأول يتكلم حول نبذة شاملة للمؤسسة بينما في المبحث الثاني فقد خصص لدراسة نشاطات و مهام مؤسسة .

# الجانِبُ النَّظَرِي

# الفصل الأول

أساسيات و مفاهيم حول الوظيفة التجارية

### تمهيد الفصل

تعتبر الوظيفة التجارية من أهم وظائف المدن لما توفر من سلع وخدمات للسكان، فتح مجالات، واسعة لاستقطاب اليد العاملة وأحد العناصر للنمو الحضري، ولهذا فهي تشكل أحد أهم بحوث الدراسات الحضرية وزادت هذه الأهمية مع ظهور نظم المعلومات الجغرافية و دورها في تحليل مواقع المحلات التجارية، نظرا لما تتميز بقدرتها على التخزين، إدارة، تحليل وعرض كم هائل من المعلومات والبيانات بشكل سريع، وبهذا أصبحت وسيلة لا يمكن الاستغناء عنها في تخطيط الأنشطة التجارية من هذا المنطلق ارتأينا إلى ادراج هذا الفصل و الذي يتناول الخلفية النظرية لموضوع الدراسة من خلال عرض اساسيات و مفاهيم متعلقة بالوظيفة التجارية .

### المبحث الاول مفهوم الوظيفة

#### المطلب الاول مفهوم الوظيفة و انواعها

الوظيفة عبارة عن مجموعة من المهام و الأنشطة التي يمكن أن تكون من طبيعة مختلفة إلا أنها تخدم نفس الهدف . فمثلا تتضمن الوظيفة التجارية أنشطة دراسة السوق و أنشطة العمليات المبيعات<sup>1</sup>.

تُعرّف الوظيفة على أنّها دور الشخص في بناء المجتمع، وهي نشاط معيّن يتطلب جهدًا بدنيًا أو عقليًا، ويتم تنفيذه بشكل مُنظم مقابل أجرٍ ماديّ، ومن الوظائف ما يكون بدوام كامل ومنها ما يكون بدوام جزئيّ، ويُسمى مَنْ قرّر إنهاء الحياة المهنيّة أو بلغ السن القانونيّة بالمتقاعد إقرأ المزيد على إيجابى<sup>2</sup>. عمل أو وظيفة أو مهنة هي مساهمة أو دور الفرد في المجتمع من خلال شغل أو نشاط غالبًا ما يكون منتظمًا وغالبًا يُقدّم مقابل الحصول على دفعات مالية من أجل المعيشة ويسمى ذلك المُقابل أجرًا ماليًا أو راتب. العديد من الناس لديهم وظائف متعددة، ويستطيع الشخص أن يبدأ بالعمل عن طريق: الوظائف، التطوع، إنشاء مشروع. مدة العمل أو الوظيفة قد تكون مؤقتة أي عمل بالساعة أو قد تمتد طوال الحياة كمهنة القضاة. قد يختلف الامر من شخص لأخر أحدهم، وهناك اجراءات يتخذها الموظف في حال رغب أن يتوقف العمل مثل أن يتقدم بطلب التقاعد أو الإستقالة أو انتهاء العقد<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> موقع توب اكادمي contact@topacademy-dz.com

<sup>2</sup> dictionary.cambridge, Retrieved 27/9/2021. Edited

<sup>3</sup> ط (2<sup>nd</sup> ed) 1995. Chicago: University of Chicago Press.



## الايطار النظري حول أساسيات ومفاهيم الوظيفة التجارية

أنواع الوظائف : يمكن تصني وظائف المؤسسة الاقتصادية الى مايلي<sup>1</sup>:

- أ. وظيفة الإنتاج : تتضمن الأنشطة المتعلقة بإنتاج المنتجات , تنظيم العمل , اختيار المواد الأولية , اختيار التجهيزات و تركيبها , مراقبة الإنتاج .....الخ
- ب. الوظائف التجارية : و تتعلق بالأنشطة الخاصة بالشراء و البيع , خدمات ما بعد البيع , البحث عن منافذ التسويق , ترقية المبيعات .....الخ
- ج. الوظيفة المالية : تتضمن الانشطة المتعلقة بتحديد احتياجات المؤسسة من الأموال , وسائل التمويل , تسيير الأموال ...الخ
- د. الوظيفة المحاسبية : و يتعلق الأمر هنا بالمحاسبة العامة من أجل معرفة المركز المالي للمؤسسة و كذلك بالمحاسبة التحليلية من أجل تكاليف المنتج في مختلف عملية الإنتاج .
- هـ. وظائف الأمن : و تتعلق بحماية الممتلكات و الأشخاص حيث تهتم بالصحة , الوقاية من الحوادث , الوقاية من الحرائق , الصيانة ...الخ .
- و. الوظيفة الإدارية : تتضمن عمليات التخطيط و القيادة و التنظيم , الرقابة .

### مطلب الثاني مفهوم الوظيفة التجارية

تعد الوظيفة التجارية أحد الخصائص التي تعكس التطور أو التدهور لمدينة ما، وتعد الوظيفة التجارية من أهم النشاطات الاقتصادية التي تؤدها المدينة لتلبية حاجيات سكانها وسكان المناطق المحيطة بها، كما تحتل مختلف الأنشطة التجارية أفضل المواقع في المدينة كالمحاور الرئيسية والقرب من مركز المدينة أين توجد مختلف المرافق و التجهيزات لتحقيق أفضل قدر ممكن من سهولة الوصول

### تعريف الوظيفة التجارية:

- أ. لغة : مايتجر فيه وتقلب المال لغرض الربح، و التاجر: الحاذق بالأمر و العرب تسمي بائع الخمر تاجرا
- ب. اصطلاحا : عرفها بعضهم بقوله: هي الاسترباح بالبيع<sup>1</sup>

<sup>1</sup> المرجع السابق توب اكايمي contact@topacademy-dz.com

<sup>2</sup> ارشيف ملتقى اهل الحديث (كتاب مختار الصحاح، ص75)

## الايطار النظري حول أساسيات ومفاهيم الوظيفة التجارية

- عرفها ابن خلدون بقوله: هي تنمية المال بشراء البضائع ومحاولة بيعها بأعلى من ثمن الشراء اما بانتظار حالة الأسواق أو نقلها إلى بلدهي فيه انفق وأعلى أو بيعها بالغلاء على الأجل .
- عرفها المختصين في علوم الاقتصاد "التجار هي الشراء السلع من مناطق الإنتاج ونقلها وعرفها وبيعها للمستهلكين في الأحياء السكنية ثم اتسع معناها إلى أن أصبحت تشمل البيع والشراء.<sup>2</sup>
- عرفها الباحث الجغرافي j.beaujeu-Garnier " كل الإجراءات المعقدة التي تقع بين عمليتي الانتاج والاستهلاك"<sup>3</sup>
- أماالجغرافي p.bondue فعرفة التجار علمائها وظيفه شراء السلع من اجل إعادة بيعها على حالتها معا لأخذ بعين الاعتبار شروط المكان، الزمان، الكمية.<sup>4</sup>
- حسب مفهوم التهيئة والتعمير:(Lekehal , 1996) التجارة نشاط اقتصادي لشراء وبيع الممتلكات أو الخدمات وهي تضم
  - ✓ جميع المواد وتكييفها ثم إعادة توزيعها.
  - ✓ التوزيع على الزبائن وكذلك النشاطات الأقل ارتباطا بالتوزيع وخدمات تجارية مقدمة للإفراد أوالمؤسسات.
  - ✓ تموين تجارة التجزئة.
- وكما تعرف أيضا حسب المادة 02 من الأمر 96/27 من القانون التجاري:
  - هي كل شراء للمنقولات لإعادة بيعها أو تحويلها وشغلها.
  - ، نشاط اقتصادي لبيع و شراء الممتلكات أو الخدمات.
  - هي انتقال للملكية بطريقة مباشرة أو غير مباشرة.و بعد عملا تجاريا بحسب موضوعه و هي متعددة نذكر منها:
  - كل شراء للعقارات لإعادة بيعها.
  - كل مقاوله للإنتاج أو التحويل أو الإصلاح.

<sup>1</sup> أبو عبد الله الحبيشي. (1987)

عبد الباقي زيدان (1978)<sup>2</sup>

<sup>3</sup> (Lemarchand, 2009, p. 01)

(Brice, 2011, p. 25<sup>4</sup>)

## الايطار النظري حول أساسيات ومفاهيم الوظيفة التجارية

- كل مقاولة للبناء أو الحفر أو لتمهيد الأرض.
  - كل مقاولة لاستغلال النقل أو الانتقال
  - كل مقاولة للتأمينات.
  - كل مقاولة لبيع السلع الجديدة بالمزاد العلني بالجملة والأشياء المستعملة بالتجزئة.
  - كل مقاولة لصنع أو شراء أو بيع أو إعادة بيع السفن للملاحة البحرية.
  - كل الرحلات البحرية.
- و تعد عملا تجاريا بحسب شكله:
- التعامل بالسفتجة بين كل الأشخاص.
  - الشركات التجارية.
  - وكالات و مكاتب الأعمال مهما كان هدفها.
  - العمليات المتعلقة بالمحلات التجارية.
  - كل عقد تجاري يتعلق بالتجارة البحرية و الجوية.
  - و تعد عملا تجاريا بالتبعية
  - الأعمال التي يقوم بها التاجر والمتعلقة بممارسة تجارته أو حاجات منجزة.
  - الالتزامات بين التجار.

الديناميكية التجارية : هي حركة ناتجة عن توطن قطاع الإنتاج الخدمات، النشاطات والوظائف التجارية بطريقة آلية في المدن ما نتج عنه ظاهرة اللاتوازن الطلب على اليد العاملة (الفنية) والفوارق الاقتصادية في المجالات الحضرية ووصلت حتى المجالات الريفية .<sup>1</sup>

خصا

<sup>1</sup> (بن ميسي، 2003، ص 35).

### دور الوظيفة التجارية :

و يتمثل دورها في : توفير أحسن المواد أو السلع في الوقت المناسب من حيث الكمية و النوعية و بأقل التكاليف و بأفضل الشروط.<sup>1</sup>

### مطلب الثالث تصنيف الوظيفة لتجارية :

#### تصنيف الوظيفة التجارية :

تختلف التصنيفات من دولة إلى أخرى، حسب نمط العيش والازدهار الاقتصادي، بحيث نجد تقسيمات مغايرة في الدول الأوروبية عن التصنيف الموجود في الجزائر والدول المماثلة لها وحتى داخل الوطن تختلف من هيئة إلى أخرى مثل الفارق الموجود بين الدراسة الحضرية والريفية.<sup>2</sup>

#### تصنيف سبورك<sup>3</sup> :

يقوم تصنيف سبورك على تقسيم الوظائف التجارية إلى ستة فئات رئيسية تتمثل في المواد الغذائية، ملابس، تجهيز، فنادق ومطاعم ومقاهي (horeca)، ترفيه وثقافية وكماليات، خدمات، وأهم ما يميز هذا التصنيف، احتوائه على فئة الترفيه ثقافة وكماليات، وهذا يعني الدرجة التي يولمها سبورك لهذا الصنف من النشاطات التجارية لما لها من ثقل ووزن داخل الجهاز التجاري للمدينة، لذا فإن مثل هذا النوع من التصنيفات نجده أكثر ترددا في الدول الغربية المتقدمة حيث يتكفل الخواص بالاستثمار في هذا النوع من النشاطات التجارية، مواكبة للأنماط الاستهلاكية في المجتمعات المتقدمة.

#### أ. تصنيف Delobez و Beaujeu Garnier :

حيث صنفا التجارة إلى ثلاثة فئات متمثلة في التجارة ذات العائدات اليومية، والتجارة ذات العائدات الأسبوعية، والتجارة ذات العائدات الاستثنائية.

#### ب. التصنيف الجيو- اقتصادي :

<sup>1</sup> محاضرات في مقياس اقتصاد المؤسسة لدكتور عادل بومجان

<sup>2</sup> (سراج، 2002، ص46)

<sup>3</sup> (Track, 1991, p. 189 )

## الايطار النظري حول أساسيات ومفاهيم الوظيفة التجارية

هذا التصنيف يعتمد أساسا على تقسيم المحلات التجارية إلى ثلاثة فئات التجارة الصافية التجارة الخدمائية والتجارة الحرفية<sup>1</sup>، فهو تصنيف يحمل بعدا مجاليا يسمح بالكشف عن طبيعة العلاقة بين مختلف القطاعات الحضرية لمجال الدراسة، حيث أن عدم توفر نشاط تجاري معين بإحداها يؤدي إلى تنقل السكان إلى المراكز المتوفرة على هذا النشاط التجاري قصد تلبية رغباتهم<sup>2</sup>

ج. التصنيف حسب مدونة النشاط الاقتصادي:

هذا النوع الثاني من التصنيف للوظائف التجارية، يطبق كمرجع رسمي على مستوى الإدارة الجزائرية الغرفة الجهوية للتجارة مديرية التجارة، المركز الوطني للسجل التجاري. حيث تجمع المدونة النشاطات الاقتصادية المهيكلة بقطاعات نشاطات مقسمة إلى مجموعات ومجموعات فرعية لنشاطات متجانسة تميز نشاطات إنتاج السلع ، نشاطات الخدمات ، نشاطات التجارة الخارجية ( استيراد وتصدير ) ونشاطات تجارة الجملة وتجارة التجزئة .

خ حسب علاقتها بالزبون: تصنف التجارة حسب علاقتها بالزبون إلى:

- تجارة التجزئة تشتمل على بيع سلع في حالة ما تكون مشتراه أو بعد تحويلات جزئية عموما إلى عملاء ، خواص مهما كانت الكميات المعبأة ، إضافة إلى البيع، فإن هذا النشاط الخاص بتجارة التجزئة، يستطيع أيضا تغطية تسليم البضائع وترتيبها عند العميل (كالأثاث أو التجهيز الكهرومنزلي) مثلا.
- تجارة الجملة : تشتمل على شراء ، تخزين، بيع سلع عموما لتجار التجزئة، للمستعملين المهنيين (صناعيا أو تجاريا) أو للجماعات.

د. حسب الطبيعة القانونية:

- تجارة رسمية: الاستيراد بالجملة.
  - تجارة غير رسمية (بوخيظ، 1999، ص 13
- تعريف كابيت هارت (Han Kayt): جزء من قوة العمل والموجود خارج سوق العمل المنظم.
- تعريف بفيرمان (Preferman): هو ذلك القطاع الذي يتألف أساسا من باعة الشوارع والمتجولين وغيرهم من العاملين لحسابه الخاص في مهنة منخفضة الإنتاجية، هذا القطاع نما نتيجة تزايد ندرة الفرص العمل .

<sup>1</sup> ( Bouzahzah, op.cit, p188 )

<sup>2</sup> (عنون 2002، ص 53)

### مبحث الثاني : عناصر الوظيفة التجارية واليات تنظيمها

يسعى هذا العنصر إلى ذكر عناصر و مكونات التي تتركز عليها الوظيفة التجارية و إبراز مختلف الآليات التي تتولى تنظيم الأنشطة التجارية في ظل التغيرات السياسية، الاجتماعية والاقتصادية التي تعرفها الجزائر من أجل تسيير وضبط كل ما يتعلق بالأنشطة التجارية، كالسجل التجاري، التشريعات القانونية ومختلف الهيئات المنظمة للنشاط التجاري..

### المطلب الاول : عناصر ومكونات الوظيفة التجارية

و تتعلق بالأنشطة الخاصة بعمليات التموين ( الشراء و تسيير المخزونات ) و التسويق , و خدمات ما بعد البيع .

### الشكل 01 : مخطط عناصر الوظيفة التجارية في المؤسسة التجارية



مصدر محاضرة اقتصاد و المناجنت جامعة بسكرة

### ( 1 ) التموين<sup>1</sup>

هو مجموعة الإجراءات التي تسمح بوضع تحت تصرف المؤسسة في الوقت المناسب و الكمية المناسبة و الجودة المناسبة كل المواد اللازمة لاستمرار عملياتها الإنتاجية و بأقل تكلفة. كما يعرف بأنه كل عملية يكون هدفها الحصول على منتجات و خدمات ضرورية لسير عادي للعملية الإنتاجية.

ويقصد بها كل العمليات المتعلقة بشراء السلع و الخدمات التي تحتاج إليها المؤسسة لضمان سيرها و استمرارها و تسيير مخزونها . و يتمثل دورها في :

<sup>1</sup> المرجع السابق توب اكادمي contact@topacademy-dz.com

## الايطار النظري حول أساسيات و مفاهيم الوظيفة التجارية

- توفير أحسن المواد أو السلع في الوقت المناسب من حيث الكمية و النوعية و بأقل التكاليف و بأفضل الشروط

- ضمان انتظام عممية الاستسلام حتى يتم العمل بدون انقطاع . و الشكل السابق (الشكل 01) يوضح الوظيفة التجارية في : المؤسسة التجارية. نستخلص أن عملية التموين تتكون من :

عملية الشراء

تسيير مخزونات

تعريف عملية الشراء : و هي العملية التي تقوم على أساس تحديد الاحتياجات من مختلف المواد و السلع و من ثم البحث عن الموردين , و اختيار الموردين , و تقديم الكلبية , و متابعة تنفيذ الطلبية الى غاية استلامها و مراقبة عملية الاستلام

مراحل عملية الشراء يمكن توضيحها بالمخطط التالي :



الشكل 02: مخطط عملية الشراء

### 1 تحديد الاحتياجات

يقصد بذلك تحديد الكمية الواجب شراؤها بعد تحديد الكمية الموجودة في مخازن المؤسسة بهدف ضمان تغطية فترة دون انقطاع انشاط المؤسسة .

### البحث عن الموردين

و يتحقق ذلك بالعمل على معرفة مختلف موردي المواد الأولية في حالة المؤسسة الصناعية و البضائع في حالة المؤسسة التجارية و الحصول على المعلومات الكافية الخاصة بنشاطهم من ناحية :

### الاسعار المطبقة

- نوعية المواد أو السلع

- مدة التسليم

- شروط الدفع أو التسديد

- التخفيضات التجارية و المالية التي لا يمكن الاستفادة منها

### تحليل و تقييم العروض

عد تحديد الاحتياجات بدقة و مختلف العروض المقدمة من الموردين , تتم عملية تحليل و تقييم العروض

المستلمة سواء من خلال الدعوة للمناقصة أو الاتصال المباشر

- المفاوضات و اختيار الموردين : تعتبر مهمة في عملية الشراء حيث تتم المفاوضات من خلال لقاء تجمع ممثلي

المؤسسة مع الموردين للتفاوض حول الشروط و الواجب توفرها في المواد و السلع موضوع الشراء .

و في مايلي أهم هذه الشروط :

- مواصفات المواد و السلع موضوع الشراء و طرق المراقبة للتأكد من طبقتها للمواصفات .

- تحديد السعر

- تحديد طرق الدفع أو التسديد بدقة

- تحديد طرق تسليم المواد أو البضائع

- مدة التسليم و العقوبات في حالة التأخر على ضوء نتائج المفاوضات يتم اختيار المورد الذي يقدم أدنى سعر

ممکن و أحسن الشروط الممكنة .

يتوج اختيار المورد أو الموردين لتقديم الطليبة و من ثمة استلام المواد و السلع و مراقبة تطابقها مع الشروط

المتفق عليها مثل الكمية , النوعية ....

ج- تسيير المخزونات



## الايطار النظري حول أساسيات ومفاهيم الوظيفة التجارية

يشكل مرحلة هامة من مرحل التموين . و يقصد به التسيير المادي للمخزونات بمختلف أنواعها من حيث الترتيب في المخزن , حفظ المواد و السلع , التسيير العقلاني للمخزونات ( تحديد تاريخ تقديم الطلبية و الكمية المطلوبة ) و عليه فإن الانشغال الرئسي للمسيرين ينصب على :

- تحديد الحد الأدنى للتموين بما يسمح بتغطية الاحتياجات لضمان الحسن للعمل حتى موعد استلام الكميات المطلوبة .

- تخفيض الأعباء المتعلقة بتسيير المخزونات ( أعباء الاقتناء , أعباء الحفظ , أعباء التوزيع , الأعباء المالية ) (2) **التسويق :<sup>1</sup>**

أ- تعريف التسويق :

التسويق هو نظام تتفاعل فيه مجموعة الأنشطة التي تعمل بهدف تخطيط وتسعير وترويج وتوزيع السلع والخدمات للمستهلكين الحاليين والمرقبين .

التسويق هو القيام بأنشطة المشروع التي توجه تدفقا للسلع والخدمات من المنتج إلى المستهلك النهائي أو المشتريالصناعي .

و يتمثل أيضا في الأنشطة التي تسمح للمنتج بوضع السلعة أو الخدمة تحت تصرف المستهلك بالموصفات التي ترضيه و في الوقت و المكان المناسبين و بالقدر المطلوب .

ب- المراحل المتعلقة بالتسويق :

- دراسة السوق : إن دراسة السوق بالنسبة للبائع تتمثل في معرفة و تحديد الكمية الواجب عرضها كذلك عدد الزبائن المهتمين بالسلعة أو الخدمة التي يعرضها للبيع و العرض الخاص بنفس السلعة من طرف بائعين آخرين منافسين .

إن دراسة السوق تتمثل في التحليل الكمي و النوعي للسوق أي عرض و طلب السلعة أو الخدمة من خلال : - معرفة القدرة الشرائية للمستهلكين .

- معرفة احتياجات الزبائنمن المنتجات الحالية و الجديدة.

<sup>1</sup> المرجع السابق توب اكايمي contact@topacademy-dz.com

- رغبات و أذواق الزبائن .

قنوات التوزيع:<sup>1</sup> يقصد بها السبيل الذس تسلكه السلعة في انسيابها من المنتج الى المستهلك

ن المنتج الى المستهلك مباشرة: يسلكه عادة صغار المنتجين في بيع منتجاتهم للمستهلك النهائي على نطاق محدود جدا .

. ب- التوزيع القصير: وهي تصريف المنتجات عن طريق تجار التجزئة

ج- التوزيع الطويل التقليدي : و يتمثل المار من المنتج الى تجار الجملة , فتجار التجزئة ثم المستهلك النهائي

- الاشهار: يتمثل في مجموعة الوسائل المستعملة لإعلام الجمهور بهدف توليد الرغبة لديه لشراء السلعة أو الخدمة . أ- الاهداف - الهدف الأساسي هو زيادة قيمة المبيعات

- الاهداف الجزئية نذكر منها :

- التعريف بمنتج جديد , بعلامة جديدة أو بطريقة توزي جديدة

- تغيير عادات المستهلكين .

- طمأنة الزبون

ب- فوائد الاشهار :

-لا إعلام المستهلكين

- تجبر المنتجين على تحسين نوعية منتجاتهم .

ج- سلبيات الإشهار:<sup>2</sup>

- تساهم في ارتفاع اسعار السلع و الخدمات بسبب ارتفاع تكلفة الاشهار

- التأثير على سلوك المستهلك و ذلك بافتعال حاجات عديمة الاهمية

<sup>1</sup> المرجع السابق توب اكادمي contact@topacademy-dz.com

<sup>2</sup> المرجع السابق توب اكادمي contact@topacademy-dz.com

## الايطار النظري حول أساسيات ومفاهيم الوظيفة التجارية

- ترقية المبيعات : تعتبر عملية مكاملة للاشهارفي تدفع بالمنتج نحو المستهلك , حيث تركز على عدة وسائل مثل التعبئة و التغليف , العينات , الاشهار في أماكن البيع , المشاركة في المعارض و الأسابيع التجارية و تقديم تخفيضات مؤقتة , تقديم هدايا , إجراء مسابقات تمنح فيها جوائز .

ج- حماية المستهلك : يلزم القانون المنتجين احترام شروط و مواصفات معينة عند انتاج و تبيع السلع لحماية المستهلك , و من بين هذه الشروط نذكر ما يلي :

- ذكر المكونات التي يتكون منها المنتج .

- استخدام مواد تعبئة و تغليف غير ضارة بالصحة و البيئة .

- ذكر تاريخ الانتاج و تاريخ انتهاء مدة صلاحية المنتج

- الوزن الصافي للمنتوج

- ذكر إرشادات تتعلق بعملية نقل المنتج و طريقة استعماله

المطلب الثاني اليات التنظيم و الوظيفة التجارية

### القانون التجاري:

أ- تعريف القانون التجاري : لقد اختلفت الآراء الفقهية وتباينت حول تحديد مفهوم القانون التجاري ونطاقه فمنهم من رأى تحديده تحديدا ذاتيا أي شخصا ومنهم من رأى تحديده على أساس مادي وإمكانية دمج في القانون المدني، فيعرفه العميد George Robert قانون العمليات القانونية التي يقوم بها التاجر سواء فيما بينهم أم مع عملائهم، أما تعريفه عند الأستاذ Thaller ذلك الفرع من القانون الخاص الذي يحدد طبيعة وأثار الاتفاقيات المعقودة إما بواسطة التجار أو بصدد وقائع وأعمال تجارية.<sup>1</sup>

بينما تعريف القانون التجاري عند أغلب الفقهاء يأخذ بالمذهبين الشخصي والموضوعي معا، فيعرفونه بأنه ذلك الفرع من القانون الخاص الذي ينطبق على طائفة معينة من الأعمال القانونية هي الأعمال التجارية وعلى طبقة من الأشخاص هم التجار وأحكامه وقواعده محتواه داخل مجموعة قانونية هي المجموعة

التجارية.<sup>2</sup>

(البقيرات، ص 04).<sup>1</sup>

( Didier, 1970, P 40 )<sup>2</sup>

### القانون التجاري في الجزائر :

كغيرها من الدول اقتبست الدولة الجزائرية التشريعات القانونية المنظمة للنشاط التجاري من القانون الفرنسي، والتي كانت مطبقة إلى غاية صدور القانون التجاري الجزائري بالأمر 75/59 المؤرخ في 26/09/1975 لتتبعه مراسيم تنفيذية وقوانين أخرى أهمها:

• المرسوم التنفيذي رقم 1579 المؤرخ في 25/01/1979 المتضمن تنظيم السجل التجاري. . المرسوم التنفيذي رقم 229-88 المؤرخ في 5/01/1988 المتضمن تخفيف شروط القيد في السجل التجاري.

• المرسوم التنفيذي رقم 22-03 المؤرخ في 18/08/1990 المتعلق بالسجل التجاري.

• المرسوم التنفيذي رقم 68-92 المؤرخ في 18/02/1992 المتضمن القانون الأساسي الخاص بالمركز الوطني للسجل التجاري وتنظيمه.

• المرسوم التنفيذي رقم 1997 المؤرخ في 18/02/1997 المتعلق بمدونة النشاطات الاقتصادية الخاضعة للقيد في السجل التجاري.

• القانون رقم 08-04 المؤرخ في 14/08/2004 المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية. 2.1.3 السجل التجاري:

أ- تعريف السجل التجاري : عرفه ألفرد جوفري بأنه : "سجل التجارة موسوعة ذات طابع رسمي تتضمن قائمة بكل المؤسسات التجارية وتحدد طبيعتها ووضعها القائمين عليه<sup>1</sup>

ب- شروط التسجيل في السجل التجاري : حسب المادتين 19 و 20 من القانون التجاري، والمادة 04 من المرسوم التنفيذي رقم 40-97 المؤرخ في 08/01/1997 والمتعلق بمعايير تحديد النشاطات والمهن المقننة الخاضعة للقيد في السجل التجاري و تأطيرها فإن الأشخاص الملزمين بالتسجيل في السجل التجاري يتمثلون في:

- كل تاجر، شخصا طبيعيا كان أو معنوياً.

- كل مقاوله تجارية يكون مقرها في الخارج وتفتح في الجزائر وكالة أو فرعا أو أي مؤسسة أخرى. كل ممثلية تجارية أجنبية تمارس نشاطا تجاريا على التراب الوطني.

<sup>1</sup> , Alfred, 1975 p59

- كل مؤسسة حرفية وكل مؤدي خدمات سواء كان شخصا طبيعيا أو معنويا.

- كل مستأجر مسير محلا تجاريا.

ت. الاجراءات العقابية لمخالفة شروط ممارسة الوظيفة التجارية:

• عقوبات مخالفة شروط ممارسة الوظيفة التجارية: تتعدد الإجراءات العقابية لمخالفة شروط ممارسة الوظيفة التجارية من بينها:

• جريمة عدم التسجيل في السجل التجاري:

- يعاقب الذي يمارس نشاطا تجاريا قارا دون التسجيل بغرامة مالية من 10.000 د ج إلى 100.000 د ج، زيادة على غلق المحل إلى غاية تسوية مرتكب الجريمة لوضعته ( المادة 31، من القانون 04/08، 2004).

يعاقب الذي يمارس نشاطا تجاريا غير قار دون التسجيل بغرامة مالية من 5000 د ج إلى 50.000 د ج، وعلاوة على ذلك فإنه يجوز لأعوان الرقابة المؤهلين القيام بحجز سلع مرتكب الجريمة وعند الاقتضاء حجز وسيلة أو وسائل النقل المستعملة<sup>1</sup>.

- ممارسة نشاط تجاري بمستخرج منتهي الصلاحية في هذه الحالة تتمثل العقوبة في غرامة مالية تتراوح بين 10.000 د ج إلى 500.000 د ج، بالإضافة إلى غلق المحل التجاري<sup>2</sup>.

جريمة ممارسة نشاط تجاري قار دون حيازة محل تجاري في هذه الجريمة يعاقب عليها القانون بغرامة مالية من 10.000 د ج إلى 100.000 د ج، وفي حالة عدم التسوية خلال ثلاثة أشهر،

- يتم شطب السجل التجاري بشكل تلقائي<sup>3</sup>. جريمة ممارسة تجارة خارجة عن موضوع التسجيل في السجل التجاري تتمثل العقوبة في الغلق المؤقت للمحل التجاري لمدة شهر واحد وغرامة مالية تتراوح من 20.000 د ج إلى 200.000 د ج، وفي حالة . عدم التسوية خلال شهرين يتم شطب السجل التجاري بشكل تلقائي<sup>4</sup>.

3.1.3 دور أدوات التهيئة والتعمير<sup>5</sup>

<sup>1</sup> (المادة 32 من القانون 04/08، مرجع سابق)

<sup>2</sup> (المادة 9، ف 1 من القانون 13/06، 2013)

<sup>3</sup> (المادة 39 من القانون 04/08، مرجع سابق)

<sup>4</sup> (المادة 41 من القانون 04/08، مرجع سابق)

<sup>5</sup> (القانون 90/29، المتعلق بالهيئة والتعمير)

أ- المخطط التوجيهي للتهيئة والتعمير (PDAU) : أداة للتخطيط المجالي والتسيير الحضري، يحدد التوجهات الأساسية للتهيئة العمرانية للبلدية أو البلديات المعنية (شراكة البلديات في تنظيم المجال)، أخذاً بعين الاعتبار تصاميم التهيئة ومخططات التنمية ويضبط الصيغ المرجعية لمخطط شغل الأراضي.

أهدافه:<sup>1</sup>

يحدد بصفة مفصلة بالنسبة للقطاع أو القطاعات أو المناطق المعينة الشكل الحضري، والتنظيم وحقوق البناء واستعمال الأراضي.

- يعين الكمية الدنيا والقصى من البناء المسموح به المعبر عنها بالمتر المربع من الأرضية المبنية خارج البناء أو بالمتر المكعب من الأحجام، وأنماط البناءات المسموح بها واستعمالاتها. يضبط القواعد المتعلقة بالمظهر الخارجي للبناءات.

- يحدد المساحات العمومية والمساحات الخضراء والمواقع المخصصة للمنشآت العمومية والمنشآت ذات المصلحة العامة، وكذلك تخطيطات ومميزات المرور.

يحدد الأحياء والشوارع والنصب التذكارية والمواقع والمناطق الواجب حمايتها وتجديدها وإصلاحها. يعين مواقع الأراضي الفلاحية الواجب وقايتها وحمايتها.

. ممارسة نشاط تجاري بمستخرج منتهي الصلاحية : في هذه الحالة تتمثل العقوبة في غرامة مالية تتراوح بين 10.000 دج إلى 500.000 دج، بالإضافة إلى غلق المحل التجاري<sup>2</sup>.

جريمة ممارسة نشاط تجاري قار دون حيازة محل تجاري في هذه الجريمة يعاقب عليها القانون بغرامة مالية من 10.000 دج إلى 100.000 دج، وفي حالة عدم التسوية خلال ثلاثة أشهر،

-يتم شطب السجل التجاري بشكل تلقائي<sup>3</sup>.

جريمة ممارسة تجارة خارجة عن موضوع التسجيل في السجل التجاري تتمثل العقوبة في الغلق المؤقت للمحل التجاري لمدة شهر واحد وغرامة مالية تتراوح من 20.000 دج إلى 200.000 دج، وفي حالة عدم التسوية خلال شهرين، -يتم شطب السجل التجاري بشكل تلقائي<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> (المادة 31 من القانون 90/29، مرجع سابق).

<sup>2</sup> (المادة 9، ف 1 من القانون 13/06، 2013)

<sup>3</sup> (المادة 39 من القانون 04/08، مرجع سابق)

<sup>4</sup> (المادة 41 من القانون 04/08، مرجع سابق)

### دور أدوات التهيئة والتعمير<sup>1</sup>

أ- المخطط التوجيهي للتهيئة والتعمير (PDAU) : أداة للتخطيط المجالي والتسيير الحضري، يحدد التوجهات الأساسية للتهيئة العمرانية للبلدية أو البلديات المعنية شراكة البلديات في تنظيم المجال)، أخذاً بعين الاعتبار تصاميم التهيئة ومخططات التنمية ويضبط الصيغ المرجعية لمخطط شغل الأراضي.

#### أهدافه:

-تحديد التخصيص العام للأراضي على مجموع تراب بلدية أو مجموعة من البلديات حسب القطاع. تحديد توسع المباني السكنية وتمركز المصالح والنشاطات وطبيعة وموقع التجهيزات الكبرى والهياكل الأساسية.

-تحديد مناطق التدخل في الأنسجة الحضرية والمناطق الواجب حمايتها.

كما يقسم المنطقة التي يتعلق بها التعمير إلى قطاعات محددة كما يلي:<sup>2</sup>

● القطاعات المعمرة: وتشمل كل الأراضي حتى وإن كانت غير مجهزة بجميع التهيئات التي تشغلها

بنايات مجتمعة ومساحات فاصلة ما بينها ومستحوزات التجهيزات والنشاطات ولو غير مبنية كالمساحات الخضراء والحدائق والفسحات الحرة والغابات الحضرية الموجهة إلى خدمة هذه البنايات المتجمعة، بالإضافة إلى أجزاء من المنطقة المعمرة الواجب تجديدها وإصلاحها وحمايتها.

● قطاعات مبرمجة للتعمير وتشمل القطاعات المخصصة للتعمير على الأمدين القصير والمتوسط في أفق عشر سنوات.

● قطاعات التعمير المستقبلية. الأراضي المخصصة للتعمير على الأمد البعيد في أفق عشرين سنة.

● القطاعات غير القابلة للتعمير: كالمواقع الأثرية المناطق الفلاحية حماية الثروات الطبيعية والغابات.

ب-مخطط شغل الأراضي (POS): مخطط يحدد بالتفصيل في إطار توجيهات المخطط التوجيهي للتهيئة والتعمير، حقوق استخدام الأراضي والبناء.<sup>3</sup>

#### أهدافه<sup>4</sup>

<sup>1</sup> (القانون 90/29، المتعلق بالتهيئة والتعمير)

<sup>2</sup> (المواد 19، 20، 21، 22، 23، من القانون 90/29، مرجع سابق)

<sup>3</sup> (المادة 31 من القانون 90/29، مرجع سابق)

<sup>4</sup> : (المادة 31 من القانون 90/29، مرجع سابق).

## الايطار النظري حول أساسيات ومفاهيم الوظيفة التجارية

- يحدد بصفة مفصلة بالنسبة للقطاع أو القطاعات أو المناطق المعينة الشكل الحضري، والتنظيم وحقوق البناء واستعمال الأراضي.
- يعين الكمية الدنيا والقصى من البناء المسموح به المعبر عنها بالمتر المربع من الأرضية المبنية خارج البناء أو بالمتر المكعب من الأحجام ، وأنماط البناء المسموح بها واستعمالاتها. يضبط القواعد المتعلقة بالمظهر الخارجي للبنىات.
- يحدد المساحات العمومية والمساحات الخضراء والمواقع المخصصة للمنشآت العمومية والمنشآت ذات المصلحة العامة، وكذلك تخطيطات ومميزات المرور .
- يحدد الأحياء والشوارع والنصب التذكارية والمواقع والمناطق الواجب حمايتها وتجديدها وإصلاحها. يعين مواقع الأراضي الفلاحية الواجب وقايتها وحمايتها.

### المطلب الثالث : دور الفاعلين في تنظيم الوظيفة التجارية:

#### دور وزارة التجارة:

- إعداد و أو المساهمة في وضع الإطار المؤسسي والتنظيمي المتعلق بالمبادلات التجارية الخارجية.
- إعداد و اقتراح كل إستراتيجية لترقية الصادرات خارج المحروقات.
- اقتراح كل إجراء من شأنه تعزيز قواعد وشروط ممارسة منافسة سليمة ونزيهة في سوق السلع والخدمات.
- اقتراح كل إجراء من شأنه تعزيز قواعد وشروط ممارسة منافسة سليمة ونزيهة في سوق السلع والخدمات.
- اقتراح كل الإجراءات المتعلقة بشروط و كفاءات إنشاء إقامة وممارسة النشاطات التجارية والمهن المقننة ويسهر على وضعها حيز التنفيذ مع الهيئات المعنية.
- تحديد بالتشاور مع الدوائر الوزارية والهيئات المعنية، شروط وضع السلع والخدمات رهن الاستهلاك في مجال الجودة والنظافة الصحية والأمن.
- تنظيم وتوجيه و يضع حيز التنفيذ المراقبة و مكافحة الممارسات التجارية غير الشرعية والممارسات المضادة للمنافسة والغش المرتبط بالجودة والتقليد.
- السهر على وضع بنوك للمعطيات تتعلق بالتجارة الداخلية والمبادلات الدولية.

➤ أهم المصالح التابعة لوزارة التجارة المكلفة بمراقبة وتنظيم الوظيفة التجارية<sup>1</sup>

<sup>1</sup> (<http://www.dcwiskra.dz>)



أعلى المستوى المركزي:

. المديرية العامة لضبط النشاطات وتنظيمها :

تتخذ هذه المديرية في إطار أداء مهامها جميع التدابير اللازمة الرامية إلى حماية صحة وسلامة المستهلك بحيث تشرف على أربع (04) مديريات كلها تعمل على إعداد الآليات القانونية للسياسة التجارية مع السهر على السير التنافسي للأسواق قصد تطوير قواعد المنافسة السلمية والنزهة ، وكذا الاهتمام بترقية جودة السلع والخدمات وحماية المستهلك. تعتبر مديرية المنافسة ومديرية الجودة والاستهلاك أهم المديريات التابعة للمديرية العامة لضبط النشاطات وتنظيمها في إطار تنظيم المنافسة وحماية المستهلك ، والنتائج المتوصل إليها لكن المتأمل لذلك لا يمكن أن نكون أمام حماية كاملة للمستهلك في حال وجود منافسة غير نزهة في السوق إذ يقلل ذلك من فرص الحصول على السلع أو الخدمات بما يتناسب مع الرغبات المشروعة للمستهلك أو على الأقل للرغبات المنتظرة عند طرح سلع وخدمات في السوق.

. المديرية العامة للرقابة الاقتصادية وقمع الغش:

تنوع المهام المخولة للمديرية العامة للرقابة الاقتصادية وقمع الغش حسب ما هو منصوص عليه في المادة 04 من المرسوم التنفيذي رقم 14-18 السالف الذكر والمنظم للإدارة المركزية في وزارة التجارة، حيث يقوم بمراقبة الجودة وقمع ومكافحة الممارسات المضادة للمنافسة وكذا محاربة الممارسات التجارية غير المشروعة مما تسهر على توجيه برامج المراقبة الاقتصادية وقمع الغش مع العمل على تدعيم وظيفة المراقبة وعصرنتها بالإضافة إلى القيام بتحقيقات ذات منفعة وطنية بخصوص الاختلالات التي تمس السوق وتعتمد على أربع (04) مديريات تابعة لها هي:

- مديرية مراقبة الممارسات التجارية والمضادة للمنافسة .

- مديرية مراقبة الجودة وقمع الغش.

- مديرية مخابر التجارب وتحاليل الجودة.

- مديرية التعاون والتحقيقات الخصوصية.

ب على المستوى الخارجي:

• المديرية الولائية للتجارة:

تتمثل مهام المديرية الولائية للتجارة حسب المرسوم التنفيذي -11-09 المؤرخ في 20 يناير 2011 في تنفيذ السياسة الوطنية المقررة في ميادين التجارة الخارجية والمنافسة والجودة وحماية المستهلك وتنظيم النشاطات التجارية والمهن المقننة والرقابة الاقتصادية وقمع الغش.

تكلف بهذه الصفة بما يأتي

- السهر على تطبيق التشريع والتنظيم المتعلق بالتجارة الخارجية والممارسات التجارية والمنافسة والتنظيم التجاري و حماية المستهلك وقمع الغش.

- المساهمة في وضع نظام إعلامي حول وضعية السوق بالاتصال مع النظام الوطني للإعلام. اقتراح كل التدابير ذات الطابع التشريعي والتنظيمي المتعلقة بممارسة وتنظيم المهن المقننة. اقتراح كل التدابير التي تهدف إلى تحسين ظروف إنشاء وإقامة وممارسة النشاطات التجارية والمهنية.

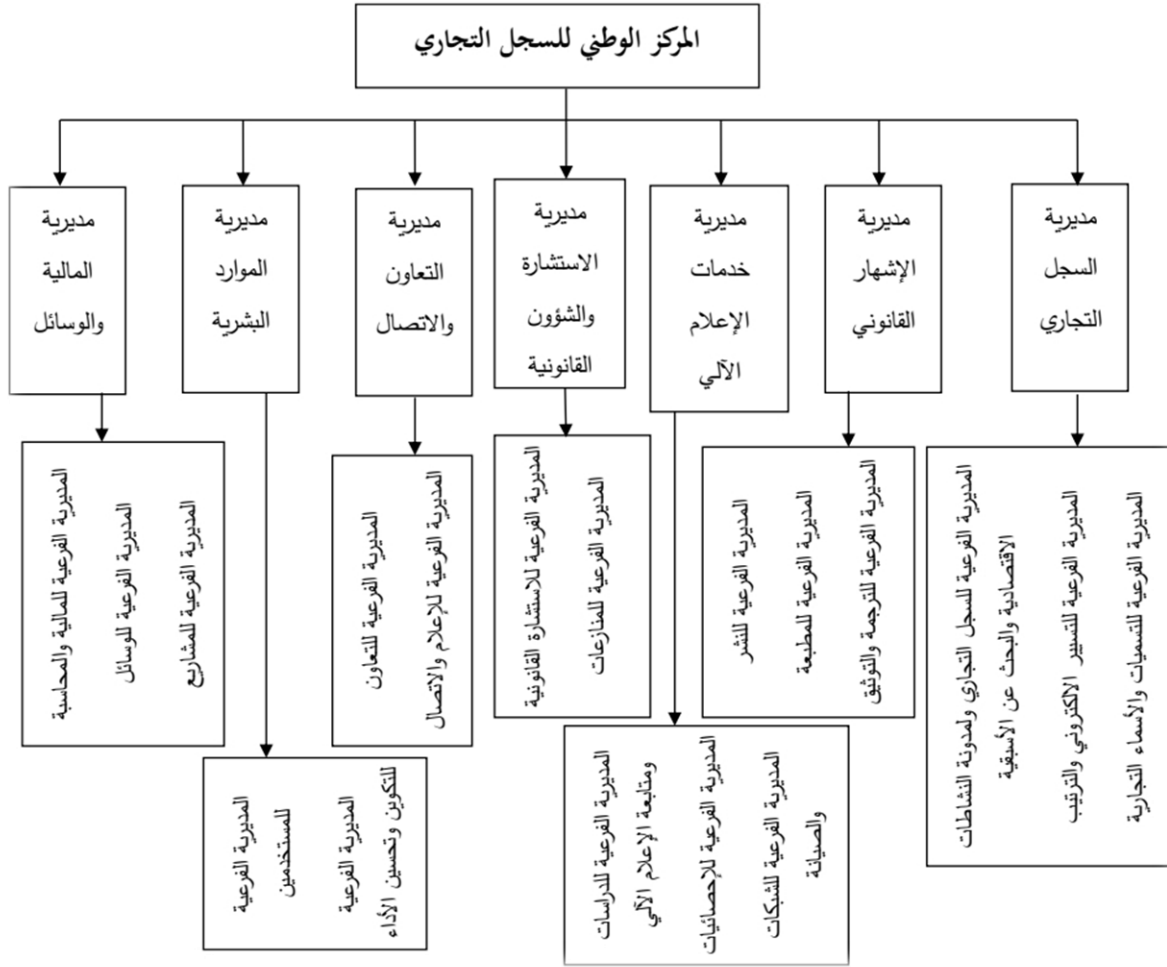
- المساهمة في تطوير وتنشيط كل منظمة أو جمعية التي يكون موضوعها ذو صلة بصلاحياتها. وضع حيز التنفيذ كل نظام محدد من طرف الإدارة المركزية في مجال تأطير وترقية الصادرات. اقتراح كل التدابير الرامية إلى تطوير الصادرات. تنسيق وتنشيط نشاطات الهياكل والقضاءات الوسيطة ذات المهام المتصلة بترقية التبادلات التجارية الخارجية.

• هيكلية المركز الوطني للسجل التجاري;

عبارة عن مجموعة من الهياكل المركزية التي يرأسها المدير العام للمركز في إطار التشريع المعمول به والأحكام التنظيمية المتضمنة القانون الأساسي للمركز الوطني للسجل التجاري، ويساعده في أداء مهامه المدير العام المساعد إلى جانب المفتشية العامة للمصالح، وتتمثل هذه الهياكل المركزية بمجموع من المديريات والمديريات الفرعية

الشكل رقم 03: هيكلية المركز الوطني للسجل التجاري

## الايطار النظري حول أساسيات ومفاهيم الوظيفة التجارية



المصدر: بن حميدوش، 2016، ص 312،305 + معالجة الباحثة.

خلاصة الفصل

## الايطار النظري حول أساسيات ومفاهيم الوظيفة التجارية

---

تتعلق الوظيفة التجارية بمختلف القرارات المرتبطة بالسياسة التجارية، ممثلة أساسا في القرارات التسويقية والعمل على غزو أسواق جديدة ، كما أن آثارها صعبة التحديد لأنها تتعلق بالمحيط الخارجي للمؤسسة، حيث يعمل المسكرون التجاريون على تدنية المخاطرة المتعلقة بمثل هذه القرارات من خلال البحث عن المعلومات حول محيط المؤسسة وتحليلها سيما تلك المتعلقة بالسوق ودراسته، لذلك يعد تحليل ومعرفة السوق مرحله تمهيدية، وذات أولوية بالنسبة للقرارات الإستراتيجية، وفي تحديد السياسة التجارية للمؤسسة.

# الجانب التطبيقي

# الفصل الثاني

دراسة حالة مؤسسة بريكو موستا

(دراسة الوظيفة التجارية في المؤسسة)

# المبحث الاول نبذة حول مؤسسة تجارية بريكو موستا



### تمهيد

شركة ذات مسؤولية محدودة: ش.ذ.م.م. هي شركة تتألف من شخصين أو أكثر، وتكون مسؤولية الشريك فيها عن ديونها والالتزامات المترتبة عليها وخسائرها بمقدار حصته في رأس مالها. وتنتقل حصة الشريك إذا توفى إلى ورثته أو من يوصي لهم بأي حصة. ولا يزيد عدد الشركاء في هذه الشركة عن خمسين شريكاً. يضاف إلى هذه الأنواع من الشركات نوعان لا تعرفهما معظم التشريعات العربية وهما الشركة ذات رأس المال المتغير و الشركة التعاونية. ففي الشركة ذات رأسمال متغير يمكن لكل شركة - تضامن، توصية بسيطة، توصية بالأسهم أو مساهمة ذات مسؤولية محدودة - أن تنص في العقد أن رأسمالها قابل للتغيير فتصبح حينها شركة تضامن ذات رأسمال متغير أو شركة توصية ذات رأسمال متغير... إلخ أما الشركات التعاونية فهي تقوم على مبدأ التعاون والتكافل والتضامن بين مجموعة من الأفراد بهدف خدمة مصالحهم وبجهودهم المشتركة لتحقيق الأغراض الآتية: تخفيض ثمن تكلفة أو ثمن شراء أو ثمن بيع بعض المنتجات أو الخدمات وذلك بمزاولة الشركة أعمال المنتجين أو الوسطاء. تحسين صنف المنتجات أو مستوى الخدمات التي تقدمها الشركة إلى الشركاء أو التي يقدمها هؤلاء إلى المستهلكين. أي أنها شركة ذات رأس مال متغير و تصدر أسهماً قابلة للاسترداد من قبل الشركة ذاتها بسعر يتجدد وفقاً لقيمة صافي موجوداتها المتداولة، وتلتزم الشركة في أي وقت باسترداد هذه الاسهم بناء على طلب المساهم وحسب الاسعار التي يجب على الشركة أن تعلنها كل اسبوع بمعرفة السوق .





الصورة رقم 01 الواجهة الخارجية لمؤسسة بريكو موستا - مستغانم

## المبحث الاول: نبذة حول مؤسسة تجارية بريكو موستا

### المطلب الأول: تعريف شامل للمؤسسة

**تعريف:** ان مؤسسة بريكو موستا هي مؤسسة مختصة في بيع الأثاث المنزلي و المكتبي وكل ما يتعلق بالزخرفة و التزين كما أنها تعد الاكبر على مستوى ولاية مستغانم من حيث مساحتها التي تقدر حوالي 500 متر مكعب و التي تتكون من مرأب خاص بالسيارات الزبائن و مرفق خاص بتسليية الاطفال و متاجر مجاورة لها التابعة لصاحب المؤسسة مثل بوتيك اية ، اسواق اسامة للاواني و متجر للبيع الأواني بتقسيط

كما أن بها عما يزيد عن 20 عامل بداخلها ومنهم 10 عاملات وفرقتين تتكون من 5 عمال الخاصين بلحراسة الليلية.

عند دخول باب المؤسسة بريكو موستا تجد اربع طوابق طابق السفلي خاص ببيع الثوريات و ادوات التزين الداخلي اما الطوابق الثلاثة الاخرى فهي عبارة عن معارض للاثاث و غرف النوم و أرائك من الحجم الكبير. تم افتتاح الشركة في 22 نوفمبر 2020 حيث ان جاءت الفكرة لتأسيسها بناءا على متطلبات السوق المحلي للولاية وذلك لعدم تواجد اي مؤسسة تجارية بهذا الحجم تمارس نفس النشاط ، كما كانت تكلفة تجهيز المؤسسة و اقتناء سلعها بمبلغ 4000000 دج حيث تم استيراد هذه السلعة من دول مختلفة حول العالم مثل تركيا ، الصين ، مليزيا كما انا بعض سلع تم اقتنائها من ولاية وطن مثل سطيف ، الجزائر العاصمة<sup>1</sup>.

### المقرات:

تقع مؤسسة بريكو موستا بولاية مستغانم و تحديدا في المنطقة الصناعية بجانب قاعة أفراح مستغانم، مقابل كيا موتورز . اما محلها الثاني بريكو موستا لتقسيط يقع في حي 600 مسكن خروبة بجانب الطريق الرئيسي .

## الشكل 04 :موقع مؤسسة بريكو موستا حسب google maaps

<sup>1</sup> معلومات خاصة بالمؤسسة



الزبائن : يعتبر الزبون العنصر الأساسي لأي نشاط اقتصادي فهو يستعمل سلعة ما أو خدمة بغرض إشباع حاجة أو رغبة معينة لديه... فلمؤسسة يختلف زبائنها حيث تتعامل مع كافة شرائح المجتمع من زبون عادي إلى مؤسسات أو مكاتب... مثل الجامعات، مؤسسات تابعة لدولة وغيرها...

موردين المؤسسة:

## الايطار التطبيقي حول دراسة حالة مؤسسة بريكو موستا

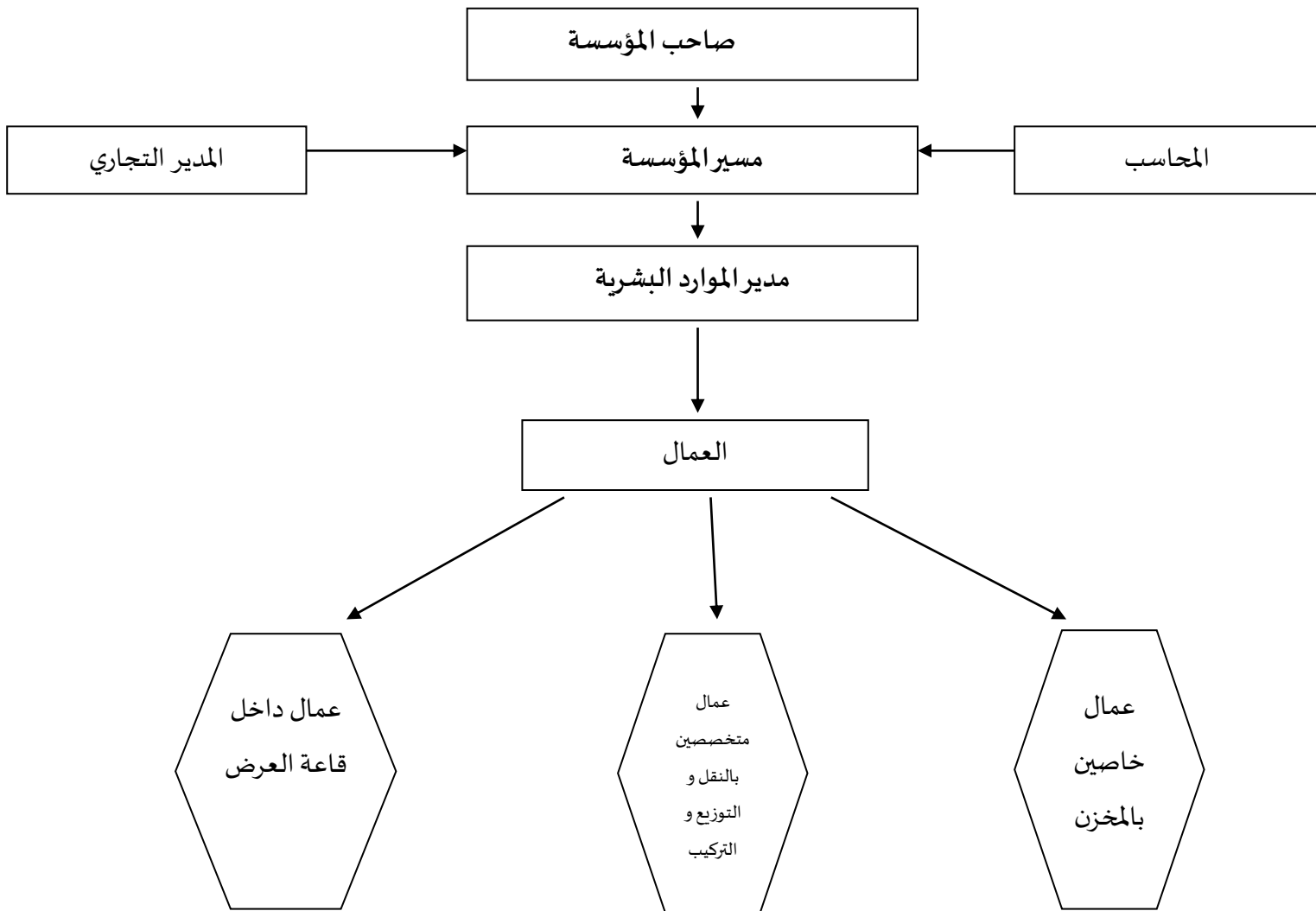
تتعامل المؤسسة مع مختلف الموردين كونها تعرض سلع مختلفة وهدفها الأساسي هو سلعة ذو نوعية جيدة وسعر في متناول الزبائن

المخازن :

يقصد بالمخزونات جميع العناصر المادية ذات العلاقة المباشرة بدورة الاستغلال و التي تشتريها المؤسسة تجارية وتقوم بالاحتفاظ بها في المخازن بغرض بيعها لاحقا. كما ان المؤسسة تمتلك مخزون يحتوي على 10 وحدات من كل قطعة معروضة في قاعة

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للمؤسسة.

الشكل 05 يمثل الهيكل التنظيمي لمؤسسة بريكو موستا<sup>1</sup>



<sup>1</sup> معلومات خاصة بالمؤسسة

صاحب المؤسسة<sup>1</sup>:

هو شخص المنشأ المؤسسة و الذي يملك المكان وما فيها المؤسسة

المسير المؤسسة:

المسير هو ذلك العلم الحيوى القادر على قيادة العمل الإداري و توجيه الأنشطة الإدارية جميعها إما نحو الإنجاز والنجاح أو الفشل والدمار .

المدير التجارية:

هو المدير المسؤول عن تحديد الأنشطة التجارية الجديدة ونمو الأعمال التجارية وفي الغالب تكون عضوا في فريق الإدارة وتقدم التقارير إلى الرئيس التنفيذي ويتم التوظيف المديرين التمارين في المؤسسات الكبيرة وكذلك في المنظمات غير الهادفة للربح والجمعيات الخيرية التي تبحث عن زيادة الدخل لتحقيق أهدافها كما يقوم بتطوير وتنفيذ الاستراتيجيات التجارية وفقا لأهداف المؤسسة وأهدافها الرامية إلى تسريع النمو وإجراء أبحاث السوق وتحليلها لإنشاء خطط عمل مفصلة عن القرص التجارية من خلال فهم متطلبات العملاء الحاليين لضمان تلبية احتياجاتهم .

المحاسب : هو شخص مكلف بتسيير الذمة المالية للمؤسسة كما ان له دور مهم داخل المؤسسة التجارية إذ يعتبر المرجع الأساسي أثناء عملية إقتناء السلع و الخدمات .

مدير الموارد البشرية: وهو المسؤول عن كل الجوانب المتعلقة بإدارة القوى العاملة في الشركة. من أهم أدواره صباغة الاستراتيجية الملائمة التي تضمن حاجات الشركة الحالية والمستقبلية من المهارات كما ونوعاً، والإشراف على خطط التطوير الوظيفي وتسهيل الدفاع العمال الجدد وتقييم برامج التدريب

العمال: هم الأفراد المتواجدين داخل المؤسسة و الذين يزاولون مهامهم من أجل تحقق راحة الزبون وتنسنة طلباته فهم مرتدون مآزر ذات لون برتقالي بها شعارات المؤسسة بريكو موستا إما عن عمال الحراسة لهم ملابس متشابهة ومتخصصة للحراسة الليلية اي بها عاكسات الأضواء .

---

<sup>1</sup> معلومات خاصة بالمؤسسة

## المطلب الثالث : عناصر ومهام المؤسسة تجارية<sup>1</sup>

### المؤسسة تجارية

مؤسسة تجارية لتشمل مجموعة الأموال المنقولة التركة الاستغافل التجاري وقد نصت على ذلك المادة 78 تجارى بأنه تعد جزءا من مؤسسة تجارية الأموال المنقولة المخصصة لممارسة نشاط تجارى هذه العناصر قد تكون مادية مثل البضائع والمهمات وقد تكون معلوية مثل الاتصال بالعملاء والاسم التجاري والحق في الإجارة والتسمية المستكرة وكذلك براءات الاختراع ويمكن دائما إضافة عناصر أخرى حسب طبيعة تجارة التاجر قلمت هذه العناصر سوى أمثلة لما تتضمنه المتجر غالبا ولن تفاوتت أهمية هذه العناصر المشار النيا وأصبح من الصعب تحديد العنصر الجوهرى الذى لا وجود للمؤسسة التجارية . بدونها إلا أنه يمكن التركيز أساسا على عنصري العملاء والشهرة فقد نصت المادة 78 تجارى على أن تشمل مؤسسة تجارية إلزاما عملائها وشهرتها كما شمل أيضا سائر الأموال الأخرى اللازمة لاستقلال مؤسسة تجارية كعنوان مؤسسة والإسم التجارى كعنوان مؤسسة والاسم التجاري والحق في الاتجار والمعدات والآلات والبضائع وحق الملكية الصناعية .

### ❖ العناصر المادية

#### (1) البضائع :

عبارة عن مجموعة السلع الموجودة في مؤسسة تجارية والمعدة للنسيج مثل الأقمشة في محل تجارى للأقمشة والعقاب في محل تجارى للحقائب وكذلك السلع الموجودة بالمخازن التابعة للتاجر كما تعتبر من قبل البضائع المواد الأولية التي سوف تستخدم في صناعة ما يقوم المتجر ببيعه والتعامل فيه كالجلود بالنسب لصناعة الحقائب

#### (2) المنقولات

و هي التي : م في تسهيل نشاط مؤسسة تجارية وإعداده للغرض المقصود من استغلاله مثل الآلات التي تستخدم في الإنتاج والآلات الحاسبة والأثاث المعد الاستقبال العملاء والسيارات التي تسهل أعمال المحل .

### العناصر المعنوية

يقصد بالعناصر المعلومة الأموال المنقولة المعلومة المستقلة في النشاط التجاري للمحل وتلك العناصر لازمة الوجود المحل التجاري خاصة عنصري العملاء والشهرة ولا يقوم المتجر من الناحية القانونية بدونها على خلاف

<sup>1</sup> معلومات خاصة بالمؤسسة

العناصر المادية وتمثل العناصر المعنوية في الاتصال بالعملاء والشهرة والاسم التجاري وحق الانجاز وحقوق الملكية الصناعية والرخص والإجازات .

### (1) عنصري الاتصال بالعملاء والشهرة (السمعة التجارية) :<sup>1</sup>

الكل تاجر اتصالاته ومعاملته مع عمالاه و زبائله الذين اعتادوا التردد على محله التجاري وتحرض التاجر كل الحرص على أن تستمر علاقاته مع عمالاه ويعمل دائما على تنميتها بكل الوسائل المشروعة حتى يحقق الاقبال المنشود على متجره وعلى التاجر أن يتحمل منافسة غير المشروعة إذا ما باشر الخير ذات التجارة. وترتب على ذلك تحول بعض عماله عنه وعنصر الاتصال بالعملاء يعتبر أهم تناصر المحل التجارى بصفة عامة بل انه في الواقع هو المتجر ذاته وما العناصر الأخرى إلا عوامل ثانوية تساعد تحقيق الغرض الأساسي الذي يهدف إليه صاحب المتجر إلا وهو دوام الاتصال بزبائله واقبلهم على متجره وترتب على ذلك أن فكرة المحال التجارى مرتبطة أمانا بوجود هذا العنصر وكلما توفر عنصر الاتصال بالعملاء توافرت فكرة المحل التجارى باعتباره وحدة مستقلة عن عناصره، ويعتمد عنصر الاتصال بالعملاء عن عنصر الشهرة أو السمعة التجارية التي تعتمد أسافنا على عوامل ذات طابع عنى متعلق بالمحل التجارى وتكون لها شأن في اجتذاب العملاء كطريقة عرض البضائع والمظهر الخارجى للمتجر والديكور الخاص بمواجهة المحل والموقع الممتاز والواقع أن كل عنصر منهما تكمل الآخر لتحقيق هدف واحد هو المحافظة على استمرار القبل العملاء على المتجر وعنصري الاتصال بالعملاء والشهرة حق مالي يمكن التصرف فيه وينظم القانون حمايته عن طريق دعوى المنافسة غير المشروعة .

### (2) الإسم التجارية

يعتبر الاسم التجاري أحد عناصر المتجر وهو من العناصر المعلومة ويقصد به الاسم الذي اتخذه التاجر المتجره لتمييز عن المحال التجارية المماثلة ويتألف الاسم التجارى من اسم التاجر ولقبه .

### (3) التسمية المستكرة :

لقصد بالتسمية المبتكرة أو العنوان التجاري العبارات الجذابة التي تتخذها التاجر التمييز سحله التجارى من المحال المماثلة مثل تسميته الهيلتون، بالتزاء الصالون الأخضر المملكة الصغيرة، والعنوان التجارى يختلف عن الاسم التجارى فالتاجر غير ملزم باتخاذ تسمية مبتكرة لمطله في حين أنه ملزم باتخاذ اسم تجارى كما وأن العنوان التجارى لا يتخذ من الاسم الشخصي للتاجر

<sup>1</sup> معلومات خاصة بالمؤسسة

❖ مهام المؤسسات التجارية:<sup>1</sup>

.. كل مؤسسة تجارية لها عدة مهام و وظائف تلزم بها و تشكل عام المكان تقسيم هذه المهام والوظائف إلى ثلاثة مهام وهي : المهام الاقتصادية . المهام الاجتماعية المهام الإنسانية.

أولا : المهام الاقتصادية

المهام الاقتصادية هي تلك التي تهتم بكل ما يتعلق بالأمور المالية من زيادة وتنمية الدخل والأرباح . تنمية وتوسيع رقعة المستثمرين في العمل التجاري . التنظيم عملية التجديد التجاري كسب وتعشق الأرباح : بعد هذا الهدف وهذه المهمة من أهم المهام للمؤسسات التجارية وتعد من أول وأهم هدف يتم النظر فيه بل الأقدام على بدء المشروع التجاري. وتوازي أهمية هذا الهدف هدف البقاء ونجاح المشروع ففي المكاتب المادية ينمو المشروع التجاري ويتطور

توسع وتنمية رقعة المستثمرين في العمل التجاري : بعد هذا الهدف وهذه المهمة الهدف رقم اثنين من أهداف المؤسسات التجارية فهو مهم لزيادة دخل المؤسسة بزيادة عدد المستثمرين فيها والمساهمين . عظيم عملية التحديد التجاري : بعد الهدف الثالثة وهو بالأهمية بمكان فهو يعنى لتطوير المنتجات والخدمات التي تقدمها المؤسسة التجارية للمستهلك بحيث إنها تتطور منتجاتها شكل مستمر فلا سال المستهلك من المنتجات المعروضة ولا تضيق في استخداماتها فيجد التجدد في كل مرة

ثانيا : المهام الاجتماعية :

ويقصد بها المهام المترتبة على العمل التجاري اتجاه المجتمع وتشمل على التصني وترويج المنتجات عالية الجودة. تقديم أعمال والخدمات بشكل عادل مباح تصنيع وترويج المنتجات عالية الجودة : من أهم أهداف العمل التجاري هو ان يكون مفيد ونافع للمجتمع فالمجتمع يضم المستهلكين الذين بهم يعلوا العمل التجاري وتنامي ارباحه ودخلة وتقوم المؤسسة التجارية عليه بالبحث من المستهلكين والمجتمع عن افضل المنتجات التي هم بحاجة لها ومقدار الدخل للمجتمع بحيث تتناسب البضائع في أثمانها مع الدخل العام الله مجتمع والبحث عن حاجات المستهلكن وما هي متطلباتهم التوفرها لهم .

- تقديم الأعمال والخدمات بشكل عادل ومياع :

<sup>1</sup> معلومات خاصة بالمؤسسة



## الايطار التطبيقي حول دراسة حالة مؤسسة بريكو موستا

على المؤسسة التجارية ضمان الجودة وحلال ومشروعية ما تقدمه للمستهلك فات تظلم ولا تزور في ما تقدم من منتجات وسلع بما يتناسب مع كل مجتمع وسيلة ) لهذا تجد أن المنتجات الحيوانية الصادرة من دول خارجية يتم توقيع علمها بكلمة حلال . أو ذبح حسب الشريعة الإسلامية ) بحيث تتناسب مع المجتمع من الناحية الدينية والأخلاقية .

### ثالثا: المهام الإنسانية :

التي تعنى بتنمية العاملين في المؤسسة التجارية أى أنها تهتم بالموارد البشرية للمؤسسة وتطوير العاملين بتقديم التقنيات الأزمة والتعليم الضروري التنمية سياراتهم وجودة تعليم . وهي نظم ثانت نقاط وهي: التعامل السن مع الموظفين تطوير وتنمية الموارد البشرية ( العمال ) . الحيازة على رضى وقبول الموظفين والعاملين في المؤسسة التجارية التعامل الحسن مع الموظفين : ايتم هذا بتقديم الرواتب للعاملين بشكل عادل وعلى أسس مدروسة فلا يقع الظلم على العامل حيث أن أحاس العامل بعدم الرضى والقبول يؤثر سلبا في انتاجه وتقديمه للمؤسسة التجارية

# المبحث الثاني دراسة نشاطات المؤسسة (دراسة الوظيفة التجارية للمؤسسة)

## ال مطلب الأول: كيفية اقتناء السلعة من خارج الوطن للمؤسسة<sup>1</sup>

### (عملية الاستيراد)

تتعامل المؤسسة مع موردين من مختلف الدول مثل : الصين ، ماليزيا ، الهند . تركيا . فعملية الاستيراد تعنى شراء بضائع أو منتجات من دولة إلى أخرى بغرض تغطية الطلب في السوق المحلي، وهذه العملية تتم شهريا والسبب في ذلك إن معدلات الطلب على المنتجات المختلفة ارتفعت بشكل كبير ولم تعد الدول قادرة على الاكتفاء بما تنتجه، ومن يقوم بعملية الاستيراد هم الشركات والمكاتب والأفراد ولكن يشترط استخراج التراخيص اللازمة لمزاولة العمل بشكل قانوني، ولكي تتم عملية الاستيراد بشكل سليم فإنه توجد مجموعة من الخطوات الأساسية وسنعمل

### ❖ على توضيحها فيما يلي خطوات عملية الاستيراد:

#### (1) تحديد المطلوب

يجب عليك أن تحدد السلعة التي تريدها والكمية المطلوبة منها والجودة المناسبة والسعر المناسب، وبالطبع يتحدد كل ذلك بعد عمل دراسة للسوق الذي تعمل به ومعرفة متطلباته واحتياجاته.

#### (2) التجار والموردون

بعد تحديد المطلوب يمكنك زيارة المصانع إذا كنت متواجد في الدولة التي ترغب في الاستيراد منها أو طلب تلك الخطوة من احد المعارف أو احد المكاتب، على إن يتم شراء البضائع المطلوبة بالضبط "بالكمية المناسبة، الجودة المناسبة، السعر المناسب .

#### (3) نقل البضائع:

بعد الاتفاق مع المورد على كل التفاصيل وإنهاء صفقة الاستيراد يقوم بنقل الشحنة إلى الميناء أو المطار التي ستشحن عن طريق الشحنة إلى بلدك.

#### (4) شحن البضائع

إذا كان الاتفاق على أن تشحن الشحنة بحراً وهذا ما يتم في اغلب صفقات الاستيراد فسيتم تحديد الميناء الذي سترسل عليه وتذهب لاستلامها، كذلك يمكن أن يتم الشحن بشكل جوي وهو اسرع ولكن تكاليفه أعلى وفي حال

<sup>1</sup> معلومات خاصة بالمؤسسة

## الايطار التطبيقي حول دراسة حالة مؤسسة بريكوموستا

تم الاعتماد على هذا الطريق فسيتم تحديد الميناء الجوي وتذهب لاستلام بضائعهم منه فلمؤسسة تقوم بشحن بحريا نظرا لارتفاع تكلفة و حجم الحاويات التي تحافظ على سلامة السلع

### ➤ الاستيراد

حينما تصل الشحنة إلى ارض الوطن فإن عملية الاستيراد من الخارج تكون تمت بنجاح، وجميع ما سيحدث من خطوات تالية ستتم على ارض الوطن

(6) الجمارك: عندما تصل شحناتك في الوقت المحدد يمكنك الذهاب إلى الميناء المرسله عليه ودفع ما عليها من مستحقات جمركية لتحريرها وبالتالي تصبح خالصة ولك حرية التصرف فيها .

### (7) التخزين:

بالطبع يتم تخزين البضائع في المخازن المخصصة لها بعد الانتهاء من عملية الاستيراد لحين توريدها إلى المشتريين

### ملاحظات على الاستيراد من الخارج

- يراعي عمل دراسات السوق لمعرفة ما يحتاج إليه بالفعل وبالتالي توفره وتضمن بيعه والربح منه
- يجب أن تكون مستعد مالياً وعلى علم بأسعار السلع والجمارك والضرائب في بلدك
- يجب أن تخزن شحناتك بعد عملية الاستيراد مباشرةً في مخازن مناسبة لتضمن عدم تلفها وبالتالي تضمن بيع

### المطلب الثاني: اقتناء السلعة من داخل الوطن<sup>1</sup>

يعتبر اقتناء السلع من داخل الوطن عمل روتيني للمؤسسة بحيث تبقى على اتصال مع مورديها من مختلف الولايات مثل: الجزائر العاصمة، سطيف العلية، البليدة، وهران... ومعرفة كل ما هو جديد وما هو مطلوب.

أما العملية فهي جد عادية بحيث يقوم مسير المؤسسة بتفقد السلعة وتحديد سعرها ومن ثما اقتناءها بعد الموافقة .

### عملية النقل:

تتم عملية نقل السلعة عبر شاحنات تعود ملكيتها للمؤسسة و توجه بها إلى جميع الإجراءات القانونية مثل: السجل التجاري، فاتورة الاقتناء .

<sup>1</sup> معلومات خاصة بالمؤسسة

### المطلب الثالث: عرض السلعة وعملية البيع<sup>1</sup>

#### قاعة العرض :

بعد عملية الاستيراد تقوم المؤسسة بعرض السلعة التي اقتنتها في صالون الذي قدرته مساحته حوالي 500 متر مربع و الذي به 4 طوابق مع التكييف المركزي وكل ما يحقق راحة الزبون

كما تعتمد المؤسسة في هذه المرحلة على كيفية عرض سلعها بشكل الذي يليق بالمنتوج لكي يجلب الزبون نعطي مثال عن ذلك : وضع غرف النوم في زوايا صالون ووضع طاولات في الوسط ،،، كل هذا قد يعطي تشابه صغير عن المنزل. كما نتطرق كذلك عن كيفية تعامل العمال مع الزبون فمن توصيات التي يركز عليها صاحب المؤسسة وهي ترك لزبون الحرية في تنقل و تفقد السلع وعند كسر أي شيء معروض فلمؤسسة تتحمل تلك التكاليف دون مقابل.

#### ❖ تخفيضات التي تعرضها المؤسسة مؤسسة

من المنطقي جدا بأن أي مؤسسة تجارية تعرض تخفيضات لكي تجلب الكثير من الزبائن وهذا يعتبر العنصر الأساسي في السوق. لنا بعض من التخفيضات التي عرضتها المؤسسة:

salons 15%

meubles 05%

chambre 10%

decors 05%

كم انه هناك الكثير من التخفيضات التي تعرضها المؤسسة الخاصة بالأسرة التربوية وأساتذة الجامعة وغيرها

#### عملية البيع:

بعد أن يقتنع الزبون بالمنتوج وتحديد سعر الاقتناء تأتي هنا مرحلة البيع وهي المرحلة التي تهدف لها المؤسسة.

<sup>1</sup> معلومات خاصة بالمؤسسة

## الايطار التطبيقي حول دراسة حالة مؤسسة بريكو موستا

نجد هناك بعض المنتوجات يستطيع المشتري حملها على سيارته فبعد دفع سعرها يتم تغليف المنتج جيدا وتسليمه مع فاتورة الاقتناء . أما المنتوجات كبيرة الحجم و التي تحتاج إلى تركيب يتم تسليمها لزيون في اليوم الموالي حيث انه يتم جلبها من المخزن ونقلها للمشتري في شاحنة تابعة للمؤسسة مع العلم أن الزيون هو من يتحمل تكاليف النقل و التركيب بعد إخطاره بذلك وموافقته .

### ملاحظة:

تتعامل المؤسسة بتقسيط إذا أراد الزيون ذلك بعد ما تتوفر فيه الشروط للزمنة مثل حساب بنكي أو بريدي ساري مفعول على الأقل سنة ، شهادة عمل ، وغيرها من الإجراءات التي تتخذها المؤسسة .  
كما يتم زيادة في السعر المنتج بنسبة 30%

## الخلاصة الفصل

تعتبر المؤسسات التجارية بهذا الحجم والمستوى عمود أساسي في أي ولاية لأنها تقلب موازين السوق وخاصة على الاحتكارين و التجار الانتهازين فعلى أصحاب رؤوس الأموال الكبيرة أخذ المشاريع بهذا الشكل بعين الاعتبار، لأنه بذاته مشروع مريح خاصة إذا أحسنو استغلاله .

## الاقتراحات :

لقد أخذنا مشروع تأسيس مؤسسة بريكو موستا تركيز دقيق جدا في دراسته من قبل صاحب المؤسسة كونه ذو خبرة في مجال التجارة فلا يستطيع طالب منعدم للخبرة في الميدان معرفة نقائص هذه المؤسسة .

خاتمة عامة

## الايطار التطبيقي حول دراسة حالة مؤسسة بريكو موستا

من خلال هذه الدراسة تم عرض دور الوظيفة التجارية في تحقيق الربح و غزو السوق ، كما تم التعرف على واقعه وضرورته في مؤسسة بريكو موستا التي كانت محل الدراسة الميدانية التي تم القيام بها من أجل إسقاط الجانب النظري على الجانب التطبيقي، وكان الغرض من ذلك هو الإجابة على الأسئلة المطروحة في إشكالية البحث بطريقة تجعل هناك إمكانية التعرف بنوع من الدقة على ماهية ومراحل وفعالية الوظيفة التجارية والكشف عن مختلف الأدوات والأساليب المتبعة فيه، وتم إختيار المؤسسة التجارية بريكو موستا كميدان للدراسة باعتبارها أحد أهم المؤسسات الرائدة في السوق وتمتلك حصة سوقية مرتفعة.

فالوظيفة التجارية هي اساس يمكن تحقيقه من خلال توفير مجموعة من المتطلبات التي يمكن لأي مؤسسة بحجم مؤسسة بريكو توفيرها وهو يتطلب تكنولوجيا المعلومات والاتصالات واليد العاملة القادرة على التحكم فيه، ويلعب التسويق دورا مهما في البحث عن الفرص وتحويل التهديدات إلى فرص جديدة، وبذلك فإن الوظيفة التجارية تساهم إيجابا في تفعيل كامل نشاطات المؤسسة بصفة عامة، والتسويقية بصفة خاصة، مما ينعكس في قدرتها على الإستجابة لقطاعات سوقية جديدة، والقدرة على إرضاء زبائن جدد وبالتالي زيادة الحصة السوقية للشركة، مبيعاتها،

### نتائج البحث :

بناء على الدراسة التي قمت بها و العناصر التي عالجتها في بحثي يمكنني الوصول إلى النتائج التالية: استنتجت أن الوظيفة التجارية هي اساس النجاح المؤسسة و زيادة الحصة سوقية و المبيعات .

كما يلعب دور التمويل و التسويق دورا مهما جدا في المؤسسة التجارية حيث بولسطة هذه العناصر المهمة تستطيع المؤسسة تعظيم ارباحها و لاحظة ان التسويق هو اساس نجاح المؤسسات .

### اقتراحات :

المحافظة على مستوى التسويق المقدمة مع تطبيق كامل عناصره .

- المواصلة في تقديم مجموعة الخدمات في شكل حزم للزبون كالتخفيضات
  - تعزيز مستوى المزيج الترويجي لمؤسسة بريكو موستا ، مع المحافظة على الوضوح والجاذبية
- البحث لتطوير استراتيجية اتصال فعال بالزبائن ، والقيام بالبحوث التسويقية لدراسة سلوك المستهلك الجزائري لتحديد حاجاته ورغباته.



## الايطار التطبيقي حول دراسة حالة مؤسسة بريكو موستا

---

- محاولة تحسين الجودة الخدمانية لمؤسسة بريكو موستا وفي الأخير يمكن القول بأن نجاح أي مؤسسة في السوق يعتمد على تطبيق خصائص الوظيفة التجارية و استراتيجيات تسويقية دقيقة والمرنة تتأقلم مع متغيرات السوق وكذا كفاءة رجال التسويق وحسن اختيار القرار

# المراجع

## اولا :مراجع باللغة العربية

1. ارشيف ملتقى اهل الحديث (كتاب مختار الصحاح، ص75)
2. أبو عبد الله الحبيشي. (1987) دار المعرفة للطباعة والنشر.
3. عبد باقى زيدان (1978) العمل والعمال والمهن فى الاسلام مكتب الوهبة القاھر.
4. (بن ميسي، 2003، ص 35).
5. محاضرات فى مقياس اقتصاد المؤسسة لدكتور عادل بومجان .
6. محمد الياس سراج، 2002 المركزية التجارية (2002، مذكرة ماستار ص46) .
7. عبد القادر البقيريات (2018)) محاضرات فى مادة القانون التجارى كلية الحقوق الجزائر.
8. جانب التطبيقى كل المعلومات خاصة بالمؤسسة .

## الجرائد الرسمية

1. الأمر رقم 75/58 ، المعدل والمتمم ، مؤرخ في 26/09/1975 ، المتضمن القانون التجاري.
2. القانون 04/08 المؤرخ في 14 أوت 2004 المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، ج ر عدد 52 بتاريخ 18 أوت 2004.
3. القانون 13/06 المؤرخ في 23 يوليو، يعدل ويتمم القانون 04/08، المؤرخ في 14 أوت 2004 المتعلق بشروط ممارسة الأنشطة التجارية، ج ر، عدد 39، بتاريخ 31 يوليو 2013
4. القانون 90/29 المؤرخ في 01 ديسمبر 1990 المتعلق بالتهيئة والتعمير. 5
5. القرار الوزاري المؤرخ في 28 جويلية 2005، يحدد التنظيم الداخلي للمركز الوطني للسجل التجاري .
6. القرار الوزاري المؤرخ في 6 جوان 2011 يعدل ويتمم القرار الوزاري المؤرخ في 28 جويلية 2005 ، يحدد التنظيم الداخلي للمركز الوطني للسجل التجاري.
7. المادة 03 في نص القانون رقم 06/06 المتضمن القانون التوجيهي للمدينة
8. المرسوم التنفيذي رقم 09 - 182 مؤرخ في 17 جمادى الأولى عام 1430 الموافق 12 مايو سنة 2009.
9. المرسوم التنفيذي رقم 07 364 - مؤرخ في 18 ذي القعدة عام 1428 الموافق 28 نوفمبر سنة 2007، يتضمن تنظيم الإدارة المركزية في وزارة ا

**Ouvrages :**

1. Pierre M & François C. (2021). Dictionnaire de l'urbanisme et de l'aménagement. Edition Quadrillage. Pari.
2. Robert E. P. (1995). The City, Chicago, University of Chicago press.
3. Lemarchand N. (2009). géographie du commerce et de la consommation : les territoires du commerce distractif. Mémoire présenté en vue de l'habilitation a diriger des recherches, Université de Paris Sorbonne, France.
4. Brice N. (2011). Le commerce alimentaire de proximité dans le centre ville des grandes agglomérations L'exemple: de Toulouse et Saragosse, Thèse de doctorat, Université de Toulouse.
5. Bouzahzah F. (2015). Dynamique urbaine et nouvelle centralité cas de BISKRA ALGERIE, Thèse doctorat science, Aménagement de territoire, Université de Constantine 3, Algérie.
6. Paul D. (1970). Droit commercial introduction les intreprises , Paris
7. Alefred J. (1975). manuel de droit commercial, 15ème édition, LGDJ, paris.

**Autre Sources**

1. [contact@topacademy-dz.com](mailto:contact@topacademy-dz.com)
2. <http://www.dcw.biskra.dz/>

## الملخص :

وتهدف هذه الأطروحة إلى دراسة الوظيفة التجارية في المؤسسات الاقتصادية بالخاص مؤسسة بريكو موستا بمدينة مستغانم باعتبارها احد المدن الساحلية والتي تشهد ديناميكية تجاري هامة و خاصة بعد توسعها جغرافيا وهذه ما ادى الى توسع النشاط التجاري و منافسة في جانب التجاري

و الهدف الأساسي لمعالجة هذا الموضوع هو تقديم اطار نظري يحدد و يعرف مختلف المفاهيم المتعلقة بأساسيات و مفاهيم الوظيفة التجارية ، و يمثل التسويق أحد أهم الأنشطة التي تقوم بها المنظمات الحديثة

لخص هذا البحث عدة نتائج من ضمنها امتلاك مدينة مستغانم مؤسسات خاصة و عمومية و مؤهلات بشرية ذات مستوى ثقافي عالي ونسبة شبابية يمكنها أن تساهم في ترقية مناخ الاستثمار التجاري و بالخاص مؤسسة بريكو التي تغزو الاسواق الوطنية و اعطت فعالية في ترقية الاستثمار التجاري في مستغانم و هي تقوم بانشاط تجاري و تغزو الاسواق السلع بطرح كمية كبيرة من بضاعة و الاثاث و على هذا فهي قادرة على تشجيع رغبات و حاجيات المستهلكين والعملاء بما تسمح بتطوير المبيعات و استمرارية سيرها.

وقد تبين أن الجودة تؤدي بالمؤسسة التجارية إلى دخول الأسواق في حين أن التميز هو مفتاح نجاح هذه المؤسسة

الكلمات المفتاحية : الوظيفة التجارية - التسويق - المبيعات - مؤسسة التجارية

### Résumé

This thesis aims to study the commercial function in economic institutions, especially the Brico Mosta Foundation in the city of Mostaganem as one of the coastal cities, which is witnessing an important commercial dynamic, especially after its geographical expansion, and this is what led to the expansion of commercial activity and competition in the commercial aspect.

The main objective of addressing this topic is to provide a theoretical framework that defines and defines the various concepts related to the basics and concepts of the business function, and marketing is one of the most important activities carried out by modern organizations.

This research summarized several results, including the possession of the city of Mostaganem private and public institutions and human qualifications with a high cultural level and a youth percentage that can contribute to the upgrade of the commercial investment climate, especially the Brico Foundation, which invades the national markets and gave effectiveness in the promotion of commercial investment in Mostaganem, which carries out commercial activity and invades the markets with goods and services, by offering

a large amount of goods and furniture, and on this it is able to saturate The desires and needs of consumers and customers to allow the development of sales and the continuity of their progress.

It has been shown that quality leads a commercial organization to enter the markets while following the marketing characteristic is the key to the success of this organization.