

كلية العلوم الاقتصادية، والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية



مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر
تخصص: مالية وتجارة دولية

الموضوع:

أثر التعديلات الجديدة في سياسة الاستيراد على
المؤسسة لسنتي 2020-2021
-دراسة حالة مؤسسة صوفيكلاف-

تحت إشراف الأستاذ:

د. ساحل فاتح

من إعداد الطلبة:

- بلعيد فريدة
- نعيمي سهام

السنة الجامعية: 2021/2022م

دفعة 2022

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

وصلى الله على صاحب الشفاعة سيدنا محمد النبي الكريم، وعلى آله وصحبه أجمعين، ومن تبعهم بالإحسان إلى يوم الدين.

إلى من تدخر نفسا في تربيتي ومن رضاها غايتي وطموحي، صاحبة البسمة الصادقة في حياتي وأمي الحبيبة أطال الله في عمرها.

وإلى من أفنقت حرارة تصفيقه فرحا بإنجازي في هذه اللحظة، ولا أفنقت دعواته التي أجنبي بها ثمارها كل لحظة والذي الحبيب رحم الله روحه الطاهرة وأسكنه فسيح جنانه.

إلى من حبهم يجري في عروقي ويلهج بذكرهم فؤادي، أخواتي سهام، نصيرة، والذي كان لي سندا طيلة مشواري أخي سفيان أدامه الله لي، والكتكوت محمد إسلام.

إلى من سرنا سويا ونحن نشق الطريق معا نحو النجاح والإبداع، إلى من تكاتفنا يدا بيد ونحن نقطف زهرة تعلمنا معا صديقتي سهام نعيمي وزميلاتي أسماء، إلهام، نادية، سارة وليندة وفقهم الله.

كما أقدم كل الشكر وأسمى وأجلى العبارات لمن صاغوا لي من علمهم طريقا للعلم والنجاح أساتذتي الكرام.

بلعيد فريدة

إهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله الذي وفقنا لتثمين هذه الخطوة في مسيرتنا الدراسية، بمذكرتنا هذه ثمرة الجهد والنجاح، بفضلته تعالى مهداة

إلى الينبوع الذي لا يمل العطاء وإلى من حاكت سعادتي بخيوط منسوجة من قلبها أُمي العزيزة أطال الله في عمرها.

وإلى من سعى وشقي لأنعم بالراحة والهناء، الذي لم يبخل بشيء من أجل دفعي في طريق النجاح، والذي علمني أن أرتقي سلم الحياة بحكمة وصبر، والذي الحبيب أدامه الله لنا وحفظه.

إلى من يذكرهم القلب قبل أن يكتبهم القلم، إلى من قاسموني حلوة الحياة ومرّها تحت سقف واحد، أخواتي سارة ووسام، وإخوتي عبد الإله، عماد والكتاكيت إدريس وداوود.

لكل العائلة الكريمة التي ساندتني وإلى الزميلة ونعم الزميلة رفيقة الدرب بلعيد فريدة، وإلى زميلاتي ورفيقات المشوار اللاتي شاركنني أجمل اللحظات والأوقات رعاهم الله ووفقهم.

إلى من علموني حروفا من ذهب ومن صاغوا لنا من عملهم وفكرهم منارة تنير لنا مسيرة العلم والنجاح أساتذتي الكرام.

نعيمي سيهام

الشكر والتقدير.

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم «من سلك طريق يلمس فيه علما سهل الله له طريقا إلى الجنة»

الحمد لله عز وجل الذي وفقنا في إتمام وإعداد هذا البحث العلمي، والذي ألهمنا الصحة والعافية.

أتقدم بخالص الشكر، التقدير والاحترام إلى الأستاذ الدكتور المشرف "ساحل فاتح" على كل ما قدم لنا من توجيهات ومعلومات قيمة ساهمت في إثراء موضوع دراستنا في جوانبها المختلفة.

كما نتقدم بجزيل الشكر إلى أعضاء لجنة التقييم وكل من عمال مؤسسة صوفيكلاف والشكر موصول لكل من ساعدنا في إتمام وإعداد المذكرة لعمال شركة صوفيكلاف ونخص بالذكر الأستاذ "محرز سيفاوي" على جميع المساعدات والتسهيلات المقدمة لنا فجزاهم الله عنا كل خير.

وأخيرا لا يفوتنا أن عن بالغ تحياتنا إلى كل من ساعدنا من قريب أو بعيد في إنجاز هذا البحث المتواضع.

الصفحة	المحتويات الفهرس:
	الإهداء:
	الشكر والتقدير:
	فهرس المحتويات:
	قائمة الجداول والأشكال:
	قائمة المختصرات:
	قائمة الملاحق:
أد	مقدمة العامة:
01	الفصل الأول: عموميات حول عملية الاستيراد
02	تمهيد:
03	المبحث الأول: عمليات عملية الاستيراد في المؤسسة
03	المطلب الأول: عموميات حول الاستيراد
05	المطلب الثاني: مفهوم وأنواع عملية الاستيراد
06	المطلب الثالث: أهداف وأهمية الاستيراد
12	المبحث الثاني: الإجراءات المطبقة على عملية الاستيراد
12	المطلب الأول: الإجراءات القبلية لعملية الاستيراد
13	المطلب الثاني: الإجراءات أثناء عملية الاستيراد
17	المطلب الثالث: الإجراءات بعد عملية الاستيراد
19	المبحث الثالث: القوانين المطبقة على عملية الاستيراد
19	المطلب الأول: أهم القوانين المطبقة عام 2020.
20	المطلب الثاني: أهم القوانين المطبقة عام 2021.
23	خلاصة الفصل.
24	الفصل الثاني: دراسة حالة الاستيراد في مؤسسة صوفيكلاف
25	تمهيد
26	المبحث الأول: تقديم عام حول المؤسسة.
26	المطلب الأول: نشأة وتعريف المؤسسة.
29	المطلب الثاني: بطاقة فنية حول مؤسسة لصوف كلاف
30	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للمؤسسة.

36	المبحث الثاني: المكانة الاقتصادية صوفيكلاف
36	المطلب الأول: المكانة الاقتصادية والاجتماعية للمؤسسة.
37	المطلب الثاني: محيط المؤسسة.
42	المطلب الثالث: أهم المواد والبضائع المستوردة.
44	المبحث الثالث: وضعية سير عملية الاستيراد داخل المؤسسة.
44	المطلب الأول: مسار الاستيراد في المؤسسة.
50	المطلب الثاني: طرق وأنواع الاستيراد في عام 2020-2021.
61	المطلب الثالث: آثار التعديلات المطبقة على المؤسسة لعام 2020-2021.
65-64	خلاصة الفصل
68-67	خاتمة العامة
	قائمة المراجع
	الملاحق

قائمة الجداول والاشكال والملاحق

قائمة الجداول:

الصفحة	العنوان	الرقم
38	يبين تطور رقم الأعمال والإنتاج والمبيعات.	1
41	بعض المواد المستوردة.	2
42	أهم مواد وبضائع المستوردة.	3
46	نسبة شراء المحلي والأجنبي للمؤسسة.	4
47	قائمة المتعاملين المحليين.	5
48	أهم المتعاملين الأجانب.	6
49	مشتريات مستوردة من السوق الخارجية.	7
50	المشتريات المؤسسة بالصيغتين في السنوات الأخيرة	8

قائمة الأشكال:

الصفحة	العنوان	رقم
32	شكل رقم 01: الهيكل التنظيمي لمؤسسة صوفيكلاف	01
37	شكل رقم 02: الزبائن المحليين	02
55	شكل رقم 03: مخطط عملية المستندي	03
57	شكل رقم 04: مخطط عملية الاعتماد المستندي	04

قائمة المختصرات:

الرموز	إسم الرموز
FOBFREE ON BOARD	البيع بشرط التسليم على ظهر السفينة.
CFR : COST AND FREIGHT	التكاليف وأجرة الشحن.

قائمة الجداول والاشكال والملاحق

DDU:DILEVRED DUTY UNPAID	التسليم مع عدم دفع الرسوم.
DDP: DELIVERED DUTY PAID	الدفع واجب عند تسليمها.

قائمة الملاحق:

الصفحة	عنوان	رقم الملحق
56	الفاتورة التجارية	1
56	شهادة المنشأ	2
56	بوليصة الشحن	3
57	قائمة التعبئة	4
62	تعلية رقم 05-2017	5

وبتطبيق دراسة حالة في مؤسسة صوفيكلاف بسي مصطفى ولاية بومرداس لدراسة سير عملية الاستيراد في المؤسسة حيث يقصد بعملية الاستيراد تلك العملية التي من خلالها تدخل البضائع أو المنتجات الأجنبية إلى الإقليم المحلي، والبضائع المعنية بعملية الاستيراد تستقبل في البلاد المستوردة إما لسد الاحتياجات المحلية أو بغرض العبور أو إعادة تصديرها بعد تعديلها، حيث يستلزم لقيام عملية الاستيراد وتشجيع الإنتاج المحلي وبالتالي ازدهار الاقتصاد الوطني، عمل وجهد من طرف المؤسسة للقيام بالإجراءات العملية والتمثلة في إجراءات قبل القيام بعملية الاستيراد ثم بعدها القيام بإجراء أثناء العملية وفي الأخير الإجراءات البعدية قبل عملية الاستيراد، إذ قامت بوضع مجموعة من التعديلات في قانون الجزائر وذلك من أجل الحد من الاستيراد هدفت هذه الدراسة إلى تبيان آثار التعديلات الجديدة على عملية الاستيراد لسنتين 2020-2021.

الكلمات المفتاحية: الاستيراد، المنتجات الأجنبية، الإنتاج المحلي، الاقتصاد الوطني.

Résumé :

Cette étude visait à démontrer les effets de nouveaux ajustements à l'importation pendant deux ans et à appliquer une étude de cas à Sophocle Psi Mustafa State de Boumeras pour examiner le déroulement du processus d'importation dans l'entreprise où le processus d'importation signifie ce processus par lequel les marchandises ou produits étrangers entrent sur le territoire local, Les marchandises entrant dans le processus d'importation sont reçues dans le pays importateur soit pour des besoins intérieurs, soit pour le transit ou la réexportation après modification afin que l'importation ait lieu, le travail et les efforts de l'entreprise sont nécessaires pour exécuter les procédures pratiques avant et après le processus d'importation pendant le processus et par la suite avant l'importation, Elle avait formulé une série d'amendements à la loi algérienne afin de limiter les importations et d'encourager la production intérieure et ainsi prospérer l'économie nationale.

Mots-clés : importations, produits étrangers, production intérieure, économie nationale.

مقدمة العامة

المقدمة العامة

تعتبر التجارة الخارجية الشريان الأساسي الذي يربط الدول ببعضها البعض، فهو الجزء الهام في الاقتصاد الوطني لأي دولة، إذ تعتبر أيضا القناة الرئيسية التي تمكن من الاستيراد والتصدير لأن الهدف الرئيسي ليس بإمكان أي دولة العيش بمعزل عن العالم الخارجي.

ومن جانب آخر فإن التوزيع غير المتماثل للمواد الاقتصادية بين دول العالم يجعل من الصعب عن أية واحدة الاعتماد على نفسها، وعدم التعامل مع العالم الخارجي، حيث أن حاجيات المجتمع المتعددة وندرة بعض العوامل الانتاجية في الداخل تحتم عليها العمل على بناء علاقات مع العالم الخارجي، وعليه فقد زادت أهمية التجارة الخارجية بالنسبة لمختلف الاقتصاديات مع ارتفاع درجة الانفتاح التجاري على العالم الخارجي، حيث ومع تطور وسائل النقل والاتصالات بين مناطق العالم، فقد أصبحت اقتصاديات الدول الأخرى متشابكة بعلاقات تجارية ومالية ولا يمكن الاستغناء عنها.

وتسيير المعاملات الاقتصادية الخارجية إلى عمليات الشراء على المستوى الدولي أو الاستيراد والتي تكون موضوعها إنتقال منافع استهلاكية لسلع وخدمات وهذا مقابل مالي أو عيني محدد، وعليه فإن هذا الانتقال الذي يكون إلى الداخل على شكل الاستيراد، يحمل معه قطع السلع والخدمات موضوع للمسافات الجغرافية التي تفصل بين الدول وهذا ما يفرض التفاوض على كيفية تسيير عمليات الدفع والفيض بين المتعاملين من ناحية النفقات والعملات، وعليه نجد أن التعاملات التجارية الدولية تتدخل فيها العديد من العوامل الاقتصادية و الغير الاقتصادية.

وقد عرفت قوانين الاستيراد عدة تعديلات في قوانينها وهي كثيرة ومتعددة، ومن العرض السابق نبرز ملامح اشكالية البحث التي يمكن صياغتها كالتالي:

1. إشكالية الدراسة:

تتضح الإشكالية العامة للبحث والتي أردنا من خلالها الإجابة على السؤال الجوهرى التالي:

ما مدى تأثير التعديلات الجديدة في سياسة الاستيراد على المؤسسات عامة ومؤسسة Soficlef خاصة؟

2. الأسئلة الفرعية:

ولتدعيم هذه الإشكالية قمنا بعرض الأسئلة الفرعية كالاتي:

- (1) ما هو مفهوم الاستيراد وأنواعه؟
- (2) ماهي أهم القوانين المعدلة في عملية الاستيراد بالفترة 2021/2020؟
- (3) ماهي مراحل تنفيذ عملية الاستيراد في المؤسسة Soficlef؟

3. فرضيات الدراسة:

بهدف وضع حدود موضوعية لبحثنا هذا قمنا بوضع مجموعة من الفرضيات المتمثلة فيما يلي:

- ✓ الاستيراد هو عملية توفير الموارد من الأسواق الخارجية بهدف توفير الحاجيات الداخلية.
- ✓ نجاح عملية الاستيراد يتعلق بإجراءات قبلية وأنية وبعدية.
- ✓ إجراءات الاستيراد المطبقة في Soficlef تتماشى مع القوانين الجديدة وظروف السوق.

4. منهج البحث:

بهدف إتمام موضوعنا هذا وتصور منهجية سليمة استخدمنا المنهج الوصفي والتحليلي، حيث استعملنا المنهج الوصفي في الجانب النظري لتوضيح مختلف المفاهيم من خلال الإطلاع على الكتب والمقالات ومختلف المصادر والمراجع العلمية، أما المنهج التحليلي فقد استخدمناه في الجانب التطبيقي وذلك لتحليل المعلومات والوثائق للوصول إلى استنتاجات موضوع البحث.

5. أهمية الدراسة :

تكمن أهمية الموضوع في كونه يعالج أهم قطاع المتمثل في قطاع الاستيراد وأهم القوانين المطبقة في هذا القطاع، ويعتبر أحد أهم العوامل الخارجية الفعالة في هاته الأونة الأخيرة.

6. أسباب اختيار الموضوع:

تم اختيار الموضوع لأسباب موضوعية وذاتية:

أ- الأسباب الموضوعية:

- ✓ ارتباط الموضوع محل البحث بالتخصص الجامعي في مجال مالية وتجارة خارجية.
- ✓ الوقوف على أهم القوانين الاستيراد مطبقة على هذه العملية.

ب- الأسباب الذاتية:

- ✓ المساهمة في ثراء المكتبة ببحوث جديدة تواكب التغيرات التي تعرفها الجزائر حاليا ووضع كمرجع للباحثين آخرين في المستقبل لانجاز دراسات أخرى مكتملة.
- ✓ الرغبة في دراسة موضوع جديد لم يدرس في الجامعة من قبل.

✓ الميول الشخصي لاهتمام الموضوع محل الدراسة.

7. حدود الدراسة:

تمثلت حدود الدراسة في الحدود المكانية والزمنية وهي كما يلي:

أ-الحدود المكانية: تمت الدراسة على المستوى مؤسسة صوفيكلاف بمدينة سي مصطفى بومرداس.

ب-الحدود الزمنية: إمتدت فترة الدراسة من شهر أفريل إلى شهر الجوان

8. الدراسات السابقة:

لقد تم إجراء مجموعة من الدراسات والأبحاث العلمية والأكاديمية التي لها علاقة بموضوع دراستنا وفي هذا البحث إلى أبراز دراسات وهي كما يلي:

9. صعوبات الدراسة:

من جلال إعداد هذه الدراسة صدفنا جملة من صعوبات متمثلة في نقص المراجع، الكتب المتخصصة في الاستيراد وصعوبة الحصول عليها كون الموضوع جديد.

10. هيكل البحث:

بغية الإجابة على الإشكالية وعلى الأسئلة الفرعية قمنا بتقسيم البحث الى فصلين في الفصل الأول تطرقنا إلى مفهوم الاستيراد، وقسمناه إلى مبحثين، حيث تطرقنا في المبحث الأول إلى عموميات حول الاستيراد، أما المبحث الثاني تطرقنا إلى الإجراءات المطبقة على عملية الاستيراد.

أما الفصل الثاني قمنا بدراسة حالة الاستيراد هي مؤسسة صوفيكلاف وقد قسمناها إلى ثلاثة مباحث، المبحث الأول تناولنا فيه التعريف بالمؤسسة أما المبحث الثاني فتناولنا فيه المكانة الاقتصادية للمؤسسة، أما المبحث الثالث فتناولنا فيه وظيفة وسير عملية الاستيراد في المؤسسة.

الفصل الأول: عملية الاستيراد في المؤسسة

تمهيد:

تعتبر عملية الاستيراد بالنسبة للمؤسسة أهم عنصر من العناصر الاقتصادية التي تسهم في نجاح السياسة الإنتاجية والتخزينية والتمويلية للمؤسسة من حيث معرفة أساسيات سير عملية المؤسسة الفعال من خلال التحديد الدقيق للاحتياجات وللإلزام الموافقة لذلك ومعرفة أهم مراحل الاستيراد "، ومعرفة طريقة دفع قيمته لذا من الضروري بمكان العناصر الرئيسية المكونة لأي عملية الاستيراد ناجحة ماليا واقتصاديا.

المبحث الأول: عموميات حول الاستيراد في المؤسسة

الاستيراد يعتبر عملية من العمليات التجارية الخارجية، والتي ربما تبدو عملية سهلة لكنها في الأمر الواقع عملية صعبة ومعقدة جدا، حيث تمر عبر مراحل وإجراءات عديدة ومختلفة.

وستتناول في هذا المبحث تقديم بعض المفاهيم الأساسية حول عملية الاستيراد، وتبيان أنواعها وأهدافها في الاقتصاد بالإضافة إلى عناصر العملية.

المطلب الأول: مفهوم وأنواع الاستيراد

يختلف مفهوم الاستيراد من فرد لآخر ومن فئة لأخرى، فلا يوجد تعريف معين، إنما ينبغي الجمع بين كل هذه التعاريف للحصول لتعريف موحد وشامل، أما بالنسبة للأنواع فهي ثلاثة أنواع.

الفرع الأول: مفهوم الاستيراد

التعريف الأول: الاستيراد عبارة عن شراء نشاط أساسي في جميع أنواع المؤسسات، وبه تلبي هذه الأخيرة مختلف الحاجات عن طريق مصدرين أساسيين هما إدارة الإنتاج، وهذا في حالة ما إذا كانت المؤسسة إنتاجية أو عن طريق إدارة المشتريات التي تقوم سواء على المستوى المحلي أو الخارجي وهو ما يعرف بـ «الاستيراد»¹.

التعريف الثاني: كما يمكن تعريف الواردات على أنها مظهر من مظاهر التبادل الدولي أو العلاقات الاقتصادية الدولية، وتأخذ عدة أشكال وسلع مادية تنتقل عبر الحدود السياسية، كما تأخذ أيضا شكل خدمات تؤدي من دعاية دولية إلى دعاية أخرى أما بانتقال مؤيدي الخدمات بأنفسهم، كما هو الحال بالنسبة للخيرات الفنية وأما بانتقال ملتقى الخدمات كما هو الحال بالنسبة للسياحة².

التعريف الثالث: ويعني بالاستيراد أيضا "دخول السلع من الحدود مقابل مبلغ مالي، فالمنتج أو المتعامل الاقتصادي يحتاج إلى تجهيزات لمواصلة الإنتاج أو لتسويقها، وفي بعض الأحيان يحتاج إلى تمويل نتيجة عجز الخزينة وبالتالي يلجأ إلى الاقتراض³.

التعريف الرابع: وهناك تعريف آخر للاستيراد " هو عملية دخول أي سلعة للإقليم الجمركي.

الفرع الثاني: أنواع الاستيراد

1. الاستيراد بغرض التجارة: يتضمن هذا النوع من الاستيراد الشراء بغرض البيع، أو إعادة البيع بعد الشراء من الخارج، دون أحداث أي تغيير أو تحويل على البضاعة المستوردة. بصفة أخرى لشراء مواد استهلاكية أو صناعية بغرض بيعها على حالها

¹ محمد يونس، مقدمة في نظرية التجارة الخارجية، دار الجامعية، الجزائر 1994، ص ص: 2017-2018.
² عادل أحمد حشيش وآخرون، الاقتصاد الكلي، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، مصر، سنة 2003، ص 12.
³ عبد العزيز فهمي، هيكمل موسوعة المصطلحات الاقتصادية والإحصائية، دار النهضة العربية، بيروت 1986، ص 329.

- والملاحظ في هذا النوع قيام متعامل محلي أو أجنبي أو أصحاب رؤوس الأموال بالاستثمار في هذا المجال وتعويض النقص في المنتجات¹.
2. **الاستيراد بغرض الاستثمار:** ويعني التوسع في المشروع للحصول على الإمكانيات التي تحتاجها المؤسسات، من تجهيزات قطع الغيار وتحديث معدات الصيانة لتجهيزات الإنتاج، هذا لتطوير عملية الإنتاج والتوسع فيها².
3. **الاستيراد بغرض توفير المواد المكملة:** لقيام أي مؤسسة بالعملية الإنتاجية والتوسع في المشاريع الإنتاجية، يجب توفير جميع الموارد اللازمة لإنتاج والتوفير أو الاستيراد النقائص من المواد الإضافية المكملة لعملية الإنتاج التي تعتبر جزء من المشروع³.

المطلب الثاني: أهداف ودوافع الاستيراد

تلجأ المؤسسة أو الدولة عادة إلى عملية الاستيراد نتيجة لدوافع عديدة، غالباً ما تكون طارئة ومستعجلة، وتتمثل أساساً في عدم تغطية الاحتياجات الوطنية محلياً، لذلك يكون الهدف الأساسي من الاستيراد هو تلبية وإشباع هذه الحاجات.

الفرع الأول: أهداف عملية الاستيراد

إن الهدف الرئيسي للاستيراد هو توفير جميع الإمكانيات المادية والمعنوية لتغطية النقص الموجود في التسوية لمساعدتها في القيام بوظيفتها، وهناك أهداف أخرى تسطر عليها عملية الاستيراد نذكر منها ما يلي:

استمرار عملية الإنتاج حيث يجب القيام بوظيفة الاستيراد، على نحو لا تتعرض معه برامج الإنتاج للاضطرابات المحافظة على المستوى المطلوب من الجودة بالنسبة للمتوجات المستوردة.

- توفير احتياطات المشروع بأقل تكلفة ممكنة، خاصة الاحتياجات الغير متوفرة محلياً أو تكلفة الإنتاج المحلية تفوق تكلفة استيرادها.
 - تجنب حدوث الازدواج والتلف وتقادم في جميع السلع المستوردة، وذلك عن طريق النظر لكل عملية استيراد في ضوء خطط الاستغلال الطويلة المدى.
 - إنشاء وتطوير علاقة داخلية بين الوحدات الأخرى التي يكون منها المشروع.
 - جلب الحاجات من فوائض إنتاج الدول الأخرى.
 - تلبية حاجيات المستهلكين وتحسين مستوى المعيشة.
 - تحقيق الهدف الذي أنشأت من أجله أي مؤسسة تقوم بعملية الشراء.
- تموين السوق الداخلي بالمنتجات والمواد الأولية من خارج البلاد بعد تقدير لمختلف المعلومات⁴.

الفرع الثاني: دوافع عملية الاستيراد

¹ زايدي كريمة، حلوي فاطمة الزهراء، علاقة المؤسسة الاقتصادية بالقائم بالعبور في عملية الاستيراد، مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية في التجارة الدولية، قسم تجارة دولية، كلية الحقوق والعلوم التجارية سنة 2003-2004، ص19.

² عبد اللاوي حياة، حروبي نجاه، دور الاستيراد في إمداد المؤسسة الاقتصادية، دراسة حالة-لمركز البحث والتطوير CDR-سوناطراك، مذكرة تخرج لنيل شهادة الدراسات الجامعية، تخصص تجارة دولية، قسم تجارة دولية، كلية الحقوق والعلوم التجارية، جامعة محمد بوقره بومرداس، سنة 2004، ص46.

³ عبد اللاوي حياة، حروبي نجاه، مرجع سبق ذكره، ص47.

⁴ صديقي محمد عفيفي، التسويق الدولي، نظم الاستيراد والتصدير، وكالة المطبوعات، الكويت، سنة 1973، ص653.

وتتمثل دوافع عملية الاستيراد في ثلاث عناصر الأساسية والتي سنشرحها فيما يلي:

1. **الدوافع الخاصة والغير منتظمة:** يعتبر الدافع المحدد الأساسي للقيام أو عدم القيام بعملية الاستيراد، أو في حالة كون الدافع غير منتظم يشكل خطر على عملية التخزين، ومن هنا نستخلص أن تحديد الدافع للاستيراد ضمن هذا النوع لا يتم إلا وفق وثيقة التخزين.
2. **الدوافع الطارئة والغير متكررة:** هذه الدوافع تكون فجائية ونادرة، حيث خلالها تقوم المصالح المتواجدة في المؤسسة بتسجيل طلبيه الشراء، حتى تتمكن المؤسسة من إشباع حاجات أقصى ما يمكن من الوحدات الإنتاجية.
3. **الدوافع المستعجلة:** فيما يخص هذا النوع من الدوافع فهو نتيجة لعدة عوامل وحالات هي:

- انقطاع التخزين.
- توقعات سيئة للحاجة.
- خطأ في برنامج الإنتاج.
- عدم استلام البضائع في وقتها¹.

المطلب الثالث: عناصر عملية الاستيراد

تتطلب عملية الاستيراد تدخل عدة أطراف اقتصادية بهدف التقليل من المخاطر وتسهيل سير هذه العملية، فنجد من بين هذه العناصر المتدخلة في العملية ما يلي:

أولاً: البنوك التجارية (بنوك الودائع): يمكن تعريفها بأنها المنشأ أو الشركة المالية التي تقبل الودائع من الأفراد، والهيئات والأشخاص المعنوية، تحت الطلب أو لأجل، ثم تستخدم هذه الودائع في فتح الحسابات والقروض بقصد الربح².

وكما تعرف أيضا على أنها مؤسسات ائتمانية غير شخصية، تقوم أساسا بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد أجل قصير والتعامل بصفة أساسية في الائتماء قصير الأجل³.

وكما نجد أيضا تعريفا آخر للبنوك التجارية على إنها بنوك الودائع، والائتمان، وتعود تسميتها التجارية إلى عملها المتخصص في البداية على تمويل التجارة التي تمثل نشاط اقتصادي في ذلك الوقت، حيث تتميز بخصائص تتمثل في:

- البنوك التجارية هي مشروعات رأسمالية هدفها الأساسي تحقيق أكبر قدر ممكن من الربح.
- تتميز هذه المؤسسات بتعدد عملياتها وتنوعها، على جانب وظائفها الرئيسية في خلق النقود والودائع.

¹شاشوة حميدة وباب فريدة، إجراءات عملية الاستيراد والجمركة في المؤسسة الاقتصادية، دراسة حالة المؤسسة الوطنية لصناعة القطن المص والأضمد الجراحية سوكويتيد، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدراسات الجامعية في التجارة، قسم العلوم التجارة الدولية، كلية الحقوق والعلوم التجارية، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس سنة 2002، ص24.

²سليمان يوديان، اقتصاديات النقود والبنوك، لطبعة 01، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 1996 ص113.

³زينب حسين وعضو الله، اقتصاديات النقود والمال، دار الجامعة، بيروت، طبعة 1، ص4، 87.

- البنوك التجارية هي مشروعات من الدرجة الثانية بعد البنك المركزي في الجهاز المصرفي.
- البنوك التجارية تتعدد وتتنوع بقدر توسع السوق النقدي والنشاط الاقتصادي وحجم المتدخلات.

ومن أهم الوظائف التي تعرف بها البنوك التجارية نذكر ما يلي:

- تسهيل عملية التجارة الدولية.
- فتح القروض للزبائن.
- مراقبة أسعار الصرف.
- تقديم خدمات¹.

ثانياً: الناقل والمؤمن

1. الناقل: كلمة الناقل تحدد المحترف أو وكالة النقل البرية، البحرية، الجوية التي تلزم المرسل (مورد أو رجل العبور) في بلد المصدر، بنقل وتسليم بضاعة في مكان محدد (ميناء، مطار، مخزن، المرسل إليه).

وكما تلعب عملية النقل دوراً هاماً في التجارة الخارجية، إذ هي عنصر تحويل وانتقال البضاعة من بلد إلى آخر، ويمكن أن يقوم بعملية النقل مؤسسة النقل أو يكفل بها الناقل، فهو ملزم بنقل البضائع من مكان لآخر وذلك حسب العقد ومن أنواع العقود:

-النقل البحري.

-النقل البري.

-النقل الجوي.

-النقل النهري.

-النقل بالسكك الحديدية².

وتتمثل التزامات الناقل فيما يلي:

-الالتزام بتقديم سفينة صالحة للملاحة:

فعلى الناقل أن يلتزم بعقد النقل بدءاً بتقديم سفينة صالحة للملاحة، وتزويدها بالمهمات والرجال والمؤن اللازمة وجعلها في حالة صالحة، لوضع تلك البضائع في عنايبها بالإضافة إلى ذلك على الناقل أن يضع تلك السفينة أو جزء منها تحت تصرف الشاحن في المكان والزمان المتفق عليها.

-الالتزام بالرص :

¹مصطفى رشدي شعبة، لنقود والمصاريف والائتمان، دار الجامعة الجديدة للنشر الإسكندرية، 1999، ص 87.
²محاضرات في مقياس التأمين على لبضائع، فرع تجارة دولية، جامعة بومرداس، 2000، ص 99.

الرص هو توزيع البضاعة وترتيبها على عنابر السفينة، بطريقة تقي البضاعة من خطر الهلاك أو التلف أثناء السفر وتحفظ للسفينة توازنها، أضف إلى ذلك إشرافه على الحمولة خلال النقل، كأن يعيد رصها إذا تطلب الأمر ذلك:

-الالتزام بالنقل:

نقل البضاعة من ميناء الانطلاق إلى ميناء الوصول هو الالتزام الرئيسي في عقد النقل، وحسب المادة 775 من القانون البحري الجزائري، "البضاعة يجب أن تنتقل حسب الطريق المصرح بيه أو المتفق عليه"، ألا أن خصائص الملاحة البحرية تجعل الناقل غير متحكم في الآجال المحددة، نظرا للأحوال الجوية غير المنتظرة، لذا فغالبا لا يتعهد الناقل بنقل البضائع في أجل محدد وإنما يبذل كل مجهوداته للقيام بالعملية في أجل مناسب وعقلاني¹.

-الالتزام بتسليم البضاعة:

عرفت المادة 735 من القانون البحري الجزائري، التسليم كما يلي:
"التسليم هو تصرف قانوني، يلتزم الناقل بموجبه تسليم البضاعة إلى المرسل إليه أو ممثله القانوني مع إيداع قبوله لها ما بنص خلاف ذلك في وثيقة الشحن".
يثبت التسليم بإعطاء إيصال إلى الربان باستلامه البضاعة حتى لا تطيل السفينة في الميناء في انتظار حضور المرسل إليه، أن يلتزم الناقل بتسليم البضاعة إلى صاحب الحق فيها، وذلك بالتمييز فيما إذا كان سند الشحن الأمر فعلا يجوز للربان أن يسلم البضاعة إلا للحامل الشرعي، أما إذا كان سند الشحن للحامل وجب على الربان إن يسلم البضاعة لأي شخص يتقدم إليه ومعه سند الشحن على الوصول والتسليم وهو الالتزام الذي بموجبه ينتهي تنفيذ عقد النقل².

2. المؤمن:

نظرا للاستحالة تحمل مخاطر نقل البضائع من طرف المستورد والمصدر، تتكفل شركة التأمين بتأمين السلع المستوردة لصالح المؤمن له (الزبون)، فالمؤمن له زبون يدفع قسط التأمين، بينما يعرض المؤمن في حالة الخسارة، ونجد ثلاث أنواع للتأمين:

- تأمين بري.

-تأمين جوي.

-تأمين بحري.

وقد اعتبرت عملية التأمين عملية إجبارية مهما كانت القاعدة التجارية المستعملة. ويعتبر المؤمن أيضا شخص (وكالة تأمين، سمسار) الذي عن طريق عقد يلتزم المؤمن اتجاه المؤمن له بتعويض الخسائر خلال حدوث الخطر المؤمن عليه³.
اتخذ المؤمن شكل شركة مساهمة في الغالب، وتتمتع هذه الشركة بشخصية قانونية عن المتعاقدين معها، تقوم بجمع أقساط محددة نظير التزامها بضمان الخطر الذي يهدد عملائها،

¹القانون البحري الجزائري، الصادر سنة1976 المعدل في1998/06/25.

²زايدي كريمة، مرجع سبق ذكره، ص21.

³Opération portuaires et douanières de l'importation-guide N12centre de commerce GATT cremeve 1998p09/international-CNUCCD

وقد يتخذ المؤمن شكلا آخر وهو جمعية التأمين التعاوني، والمؤمن أي كان شكله فيعتبر إنما بائع للأمان¹.

ومن أهم التزامات المؤمن نجد:

-الالتزام الرئيسي والأساسي للمؤمن هو دفع مبلغ التأمين، في حالة حصول الضرر الناجم من خطر المؤمن ضده، لذلك يقوم المؤمن بدفع مبلغ التأمين والنفقات التي أنفقها المؤمن له لتغطية الضرر أو لحماية حقوق المؤمن اتجاه الغير².

ثالثا: عون العبور والجمارك:

1- عون العبور: ويقصد بعون العبور "وكيل الترانزيت"، شخص وسيط يكلف بتلقي البضاعة المراد عبور رحلة متعددة الأجزاء، من الناقل البحري واتخاذ ما يلزم لإعادة إرسالها لتكملة رحلتها بمعرفة ناقل آخر بحري، جوي، أو نهري وذلك نظير عمولة معينة. كما يعرف على أنه ذلك الشخص الذي يعمل لحساب موكله الذي يقوم بتنظيم وتنفيذ كل جزء من النقل المكلف به، وكذا الخدمات الملحقة.

وعرف أيضا على أنه الرجل الأساسي في التجارة الدولية كما يعتبر رجل إمداد لعملية النقل، من مكان الانطلاق إلى مكان الوصول³.

ومن أهم النشاطات التي تقوم بها عون العبور ما يلي:

- إصدار سندات الشحن.

- توكيل الناقل بنقل البضاعة.

- تسليم الوثائق المستعملة في النقل للمستورد.

- القيام بعملية الجمركة⁴.

ويتصرف عون العبور في الصفقات بالأشكال التالية:

الوكيل العادي: ومهنته محددة حيث يتلقى أوامر من طرف موكله وعليه تنفيذها، كما أن مسؤوليته تتحدد وتنحصر على أعضائه الخاصة.

الوكيل بالعمولة: هو عون عبور له الحق في انجاز العملية باسمه الخاص، وله حرية اختيار وسيلة النقل وهو بذلك يتحمل مسؤولية الأخطاء الناجمة عن ذلك، كما انه مطالب بتنظيم والتكفل بعملية النقل.

الوكيل لدى الجمارك: يعد الوكيل لدى الجمارك كل شخص طبيعي معنوي، يحترف بالقيام لحساب الغير بالإجراءات الجمركية، مهما يكن التعويض⁵.

يمنح الاعتماد الوكيل لدى الجمارك للأشخاص المعنويين والأشخاص الطبيعيين لدى إدارة الجمارك⁶.

¹ محمد حسام، محمد لطفي، الأحكام العامة لعقد التأمين، طبعة 02، القاهرة، 1999، ص97.

² لطفى جبر كومانى، "القانون البحري"، مكتبة دار الثقافة للنشر، عمان، سنة 1996، ص280.

³ ناوي سفيان، بوزفري محمد، إجراءات عملية الاستيراد والجمركة في المؤسسة الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أكلي محمد أول، جامعة أكلي محمد أولحاج، 2018/2019 ص29.

⁴ محاضرات الأستاذ بوكساني رشيد، في مقياس تقنيات تصدير المنتجات التجارية الدولية، جامعة بومرداس.

⁵ المادة الثانية من المرسوم التنفيذي، الصادر في 16 محرم 1410 الموافق لعام 1989/العدد34.

⁶ المادة الثالثة من المرسوم التنفيذي، الصادر في 16 محرم 1410 الموافق لعام 1989 العدد 34.

2- **الجمارك:** هي هيئة إدارية تنتشر مصالحتها عبر كامل التراب الوطني، مخصصة خاصة على الحدود والموانئ والمغارات. ويختصر دور الجمارك في:

- حماية المنتجات الوطنية من المنافسة الأجنبية.
- القيام بالحماية الصحية وذلك بمنع دخول المواد الخطيرة إلى داخل الوطن.
- مراقبة التجارة الخارجية.
- حماية ومنع خروج التحف الفنية خارج الوطن¹.

المبحث الثاني: الإجراءات المطبقة في عملية الاستيراد

تستدعي عملية الاستيراد جهد وخبرة من طرف المؤسسة نظرا للإجراءات المتعددة، والمتمثلة في الإجراءات قبل عملية الاستيراد، وبعد ذلك تأتي مرحلة الإجراءات تنفيذ عملية الاستيراد وفي الأخير الإجراءات النهائية، وهي الإجراءات بعد عملية الاستيراد.

المطلب الأول: الإجراءات القبلية لعملية الاستيراد

قبل القيام بعملية الاستيراد يجب القيام بعدة إجراءات أولية قبل اتخاذ القرار والقيام بعملية الاستيراد وهي:

1. تبيين وسائل الحصول على الأسعار:

قبل إجراء عملية الاستيراد يجب أولاً الحصول على أسعار السلعة المراد استيرادها لإجراء الاختبار اللازم، وذلك بوسائل مختلفة والمتمثلة فيما يلي:

- **النشرات الدورية:** لنشر الأسعار خصصت عدة مجالات ونشرات اقتصادية خاصة الخدمات، المنتجات النصف المصنعة النمطية، ومصدر هذه البيانات والأسعار التي تحصل عليها جهات النشر تتمثل في البورصات ومراسليها.

- **نشرات البورصات العالمية:** بعد حصول البائع والمشتري غير مشروط أثناء انعقادهم لاجتماع في مؤتمر محدد، إذ يمكن أن يمثلها السماسرة أو الوكلاء التجاريون وأثناء نشر أسعار هذه البورصات يتم توضيح أسعار الفتح والأقفال وهو المؤشر الذي يعتمد عليها أثناء التفاوض وتحديد أسعار الصفقات.

- **البورصات بالدول المنتجة:** يتم تحديد الأسعار من طرف الدول المنتجة باختيار السعر الأدنى للتصدير، إذ لا يمكن الشراء بأقل منها.

- **وسائل وأجهزة متطورة:** بفضل التطور التكنولوجي السائد الذي سهل وفسح المجال للحصول على أسعار السلع في وقت قصير، حققت هذه الشركات تقدماً ملحوظاً في مجال تحديد الأسعار وهذا بفضل الأجهزة السلوكية واللاسلكية المتطورة.

2. كيفية الحصول على العروض:

- يمكن الحصول على العروض وذلك عن طريق هذه الخطوات:
- تحديد مواصفات السلعة المراد استيرادها وذلك يكون بشكل مفصل.

¹ عبد اللاوي حياة، حروبي نجاة، مرجع سبق ذكره، ص51.

- يجب التعرف على الدولة المنتجة، والموردة للسلعة وذلك بالحصول على أسمائهم عن طريق السفارات التابعين لها، أو إرسال الطلب إلى الغرفة التجارية لتلك الدولة أو عن طريق الدليل التجاري.
 - يجب وجود الوكالة التجارية لتمكن من المشاركة في المناقصات التي تعلنها الجهات الحكومية حتى لا ترفض العرض.
 - عن طريق البنوك التجارية يتم الاستعلام عن الموردين الذين يتم التعامل معهم¹.
- المطلب الثاني: الإجراءات أثناء تنفيذ عملية الاستيراد**

بعد التطرق إلى الإجراءات المتخذة قبل عملية الاستيراد، سنتناول الإجراءات المتبعة أثناء تنفيذ عملية الاستيراد وتتمثل فيما يلي:

أولاً: التأمين.

1- تعريف التأمين :

هي عملية للغير بمقتضاها أحد الطرفين وهو المؤمن له نظير مبلغ وهو قسط على تعهد لصالحه، أو للغير في حالة تحقيق خطر معين من الطرف الآخر، وهو المؤمن الذي يأخذ على عاتقه مجموعة من المخاطر، حيث يغطي التأمين البضائع عن الطرق البرية والسكك الحديدية وفق الشروط المحققة في العقد، كذلك الأضرار والخسائر المادية اللاحقة بالبضائع أثناء نقلها وإذ أقضي الحال أثناء الشحن والتفريغ².

1-1 أهمية التأمين :

إن التأمين في جوهره يجب أن يقوم على التعاون والتعاقد الكلي يتخلى في أسمى معاينة وهذا ما يجعل التأمين يقدم العديد من الأهمية نذكرها:

قد تنشأ أخطار جراء عملية الاستيراد وتكون خارجة عن إرادة الإنسان، والبعض الآخر تنشأ بفعله لهذا يلجأ القائم بالعمليات التجارية المتكررة لمواجهة هذه الأخطار وتفاديها والتخفيف من أثارها عبر مختلف تنقلاته سواء عن طريق البر أو البحر أو الجو إلى وسيلة فعالة تدعى التأمين.

2-1 مراحل التأمين :

إن القيام بعملية التأمين على البضائع تمر بالمراحل التالية:

الحصول على الوثائق إذ تعتبر أول خطوة للقيام بعملية النقل للبضائع، حيث تسهل الحصول على المستندات الخاصة بالبضاعة من المصدر في حالة التصدير ومن المستورد في حالة الاستيراد، وتعتبر الفاتورة التجارية وسند الشحن كافيان لإبرام العقد الذي هو عبارة عن تعهد شركة التأمين بتعويض في حالة الخسارة وذلك كتابيا وفق الشروط المتفق عليها.

¹أو كفيف عقيلة وفليسي صبرينة، إجراءات المطبقة على عمليتي الاستيراد والتصدير، مذكرة لنيل شهادة ماستر في القانون، تخصص قانون العون الاقتصادي، قسم القانون، بتزي وزو، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، ص ص: 43-44.

²الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية المادة 55، العدد 13، شوال 1417، ص 11.

ثانيا: إجراءات العبور:

يعتبر المرور الإجباري عبر الحدود في إرسال وتوجيه السلع من مكان إنتاجها إلى المستهلك، حيث تنتقل من مكتب جمركي آخر مع تعليق الحقوق والرسوم الجمركية، وبصفة عامة نستطيع القول إن العبور هو تقديم الخدمات في مختلف النشاطات التجارية الدولية والمتمثلة بنقل البضائع من داخل الوطن إلى خارجه ومن خارج الوطن إلى داخله ومن أنواع العبور ما يلي:

• العبور الوطني:

هو انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى مكان معين من التراب الوطني تحت رقابة جمركية، حيث يقوم عون العبور (وكيله) أو مختلف شركات العبور بالإجراءات اللازمة من جمركة التأمين، نقل وتخزين وهذا يسمح للمورد أو المؤسسة بالحصول على البضاعة في مكان الإقامة¹.

• العبور الإقليمي:

ويتم بين أعضاء المجموعة الاقتصادية، كالأسواق الأوروبية المشتركة، اتحاد الدول المغرب العربي، أي بين الكتل الاقتصادية حسب المعاهدات وبخضوعه للتعريف الجمركية، ونجد في بعض الأحيان عدم وجود هذه الحيرة².

• العبور الدولي:

في هذا النوع من العبور نجد مكتبين للجمارك داخلي وخارجي حيث في حالة الاستيراد يتم انتقال البضاعة من مكتب الجمركي خارجي إلى مكتب جمركي داخلي وهذا مر فوق بدفع الحقوق والرسوم الجمركية على البضائع التي تعبر الحدود.

تمر إجراءات العبور على عدة مراحل وتتمثل فيما يلي:

1- عملية الشحن:

وهناك طريقتين:

-**العقد التجاري حسب قاعدة CIF:** يتم إبرام العقد وفق القاعدة في حالة النقل الجوي ومن بين العناصر التي تدخل فيه: الناقل الرئيسي، التأمين ومصاريف أخرى.

العقد التجاري حسب قاعدة FOB: يتم إبرام هذا العقد وفق هذه القاعدة في حالة النقل الجوي، البحري، ولأجل احترام فترة الشحن في العقد فان توجيهه يكون 15 يوم قبل التاريخ المتفق عليه.

2-**عملية النقل:** بعد الإنهاء من عملية الشحن تأتي بعدها عملية النقل حيث انه تقوم المؤسسة بالاتصال بشركة النقل بعدما تم الاتفاق مع البائع على النقل حسب القواعد التجارية ثم يتم إبرام عقد النقل بتقديم المعلومات الكافية ويتم اختيار نوع النقل حسب.

¹شاشوة حميدة وباي فريدة، مرجع سبق ذكره، ص36.

²Marvel de règines économiques douaniers. CNID ,1994p32.

-طبيعة السلعة.

- مكان الإقلاع والوصول.

- الكمية المنقولة.

إبرام العقد: يفرض إبرام عقد النقل توفر عدة شروط نذكر منها:

رضي الأطراف ووجود محل غير متناقص مع النظام العام والأدب ولعقد النقل الطرفين الناقل والشاحن وهذا العقد يكون كتابي.

وعقد النقل ضروري لأن بواسطته يستطيع الناقل إيصال السلعة من المرسل إلى المرسل إليه، منثم تأتي مرحلة المفاوضات حول النفقات التي يتحملها كل منهما.

كما أن من واجب الأطراف تحديد أصل البضاعة والخضوع لمختلف الإجراءات الجمركية.

أصل البضاعة ويقصد بيه البلد الذي صنعت فيه البضاعة والهدف منه هو الحصول على شهادة الأصل والمتمثلة في الغرفة التجارية والصناعية وتمنحها لأنه تم إبرام معاهدة أو الاتفاقية تجارية مستقلة¹.

ثالثا: الإجراءات الجمركية:

النظام الجمركي الذي يسمح بوضع البضاعة تحت الرقابة الجمارك من نقطة الانطلاق إلى مكتب الوصول وذلك خلال ثلاث مراحل وهي:

تقديم الوثائق: وذلك بإعداد ملف يحتوي على الفواتير والسندات والوثائق الخاصة بمراقبة التجارة الخارجية والصرف، الوثائق اللازمة بتطبيق القوانين والتعليمات الجمركية قوائم السلع منفصلة².

التصريح الجمركي: هو وسيلة إثبات قانونية بواسطة يعبر وكيل عن التصنيف البضائع وكونها موضوع التشكلات الجمركية المنبثقة من هذا النظام حيث يقدم كل التعليمات المهمة للتعريف بالبضائع والتعليمات الجمركية.

التلخيص الجمركي: على المؤسسة عند استيرادها للمواد تأدية الحقوق والرسوم بناء على الوعاء الضريبي الوارد في التصريح المفصل ويجوز للمصرح وتصفية الحقوق نقدا أو بأية وسيلة الدفع قانونية أخرى³.

المطلب الثالث: إجراءات بعد عملية الاستيراد

بعدما قدمنا مختلف الإجراءات المتخذة قبل وخلال تنفيذ عملية الاستيراد نتطرق إلى آخر مرحلة والمتمثلة في الإجراءات التالية:

• التلخيص الجمركي للبضاعة.

¹محاضرة النقل الوطني والدولي، فرع التجارة الدولية، جامعة بومرداس ص: 98-99.

²سفيان باوي، محمد بوزفري، مرجع سبق ذكره ص38.

³سفيان ناوي، محمد بوزقزي، إجراءات عملية الاستيراد والجمركية في المؤسسة الاقتصادية، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية 2018-2019، ص38.

• استقبال ومراقبة البضاعة.

1- التخليص الجمركي للبضاعة: المشتري يأخذ بعين الاعتبار عملية التخليص الجمركي للبضاعة، ماعدا البيع الذي يجبر البائع على إيصال البضاعة إلى بلاد المستوردة مع تحمل نفقات النقل والشحن (DDU-DDP). حيث يتولى المشتري تخصيص نظام جمركي ويقوم بعملية التخليص الجمركي حيث يقوم بتقديم الوثائق التالية إلى إدارة الجمارك:

• الفاتورة التجارية.

• سند الشاحن.

• وثائق التأمين.

• وثائق البنكية.

• السجل التجاري.

بعد تقديم هذه الوثائق يقوم المشتري بإيداع التصريح المفصل في ظروف لا تتعدى 21 ابتداء من تاريخ وصول البضاعة إلى مصلحة التخليص الجمركي لتحقيق الرسوم والحقوق.

قبول التصريح الجمركي من طرف إدارة الجمارك يقوم المشتري بتأدية الحقوق والرسوم إما نقداً أو بأية وسيلة دفع أخرى.

2- استقبال ومراقبة الإدارة: مباشرة بعد وصولها يتم تسريح الناقل عندما يتم توجيه البضائع إلى وكيل العبور، وفي هذه الحالة يحق للمستورد تفحص بضاعته والتأكد من أن كل العمليات الجمركية قد تم أدائها والتمثلة في:

2-1- عملية التفريغ: تصل البضاعة إلى المستورد عن طريق الشاحنة أو السكك الحديدية والعقد المبرم من طرف المتعاقدان هو الذي يبين المسؤول عن عملية التفريغ (الناقل والمستورد)، وفي أي وقت تبدأ مسؤولية المستورد.

2-2- المراقبة: عند وصول وسيلة النقل وخلال عملية التفريغ يقوم المستورد بمراقبة عدد الطرود ومراقبة كل طرد.

عملية وكيفية شحن البضاعة داخل الحاويات والتأكد من سلامة كل البضاعة

يجب أن ينص وصل تسليم البضاعة على:

• اسم المصدر.

• رقم الطلبية.

• الكمية المتحصل عليها.

• الكمية التي تعرضت لتلف خلال عملية النقل¹

¹حجيلة بلقاسم، حميدة فرحات، معالجة عمليات التجارة الخارجية من طرف البنوك في ظل التطورات الاقتصادية، دراسة حالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي من طرف البنك الخارجي الجزائري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة

المبحث الثالث: أهم القوانين المطبقة لسنتي 2020-2021

قامت الجزائر مؤخرا وضع وإصدار وتعديل مجموعة من القوانين من أجل وضع سياسة جديدة التجارة الخارجية ونطرق هنا أهم القوانين المطبقة لسنة 2020 وسنة 2021

المطلب الأول: أهم القوانين المطبقة في سياسة الاستيراد لعام 2020

تبنّت الجزائر اقتصاد السوق التي أتت بمفاهيم تتماشى مع هذه السياسة، وهذا ما كان دافعا من أجل تحرير التجارة الخارجية، والتي أتت بالتدريج.

واعتبر المشرع الجزائري عمليات استيراد المنتوجات وتصديرها تجارة حرة، وهذا بموجب الأمر رقم 03-04 المتعلق بالقواعد المطبقة على عمليات استيراد البضائع، حسب المادة الثانية منه، والتي تنص على " تنجز عمليات استيراد المنتوجات وتصديرها بحرية"¹.

وبعد صدور المرسوم التنفيذي رقم 13-140 الذي يحدد شروط ممارسة أنشطة التجارة غير القارة وذلك في 10 أفريل 2013، فمنذ ذلك التاريخ أصبحت الأنشطة التجارية تطبق وفق شروط من أجل الأمن وسلامة الممارسة التجارية²، وكل شخص طبيعي أو معنوي مسجل في السجل التجاري وفقا للمرسوم رقم 91-37 يمكنه ممارسة الاستيراد³.

إضافة الى هذا صدر المرسوم التنفيذي رقم 18-112 الذي يحدد نموذج مستخرج السجل التجاري الصادر بواسطة اجراء الكتروني، الذي يساعد المؤسسات والأعوان التجاريين على ممارسة الاستيراد في أقل وقت ممكن⁴.

ونص المرسوم التنفيذي رقم 09-181 على تحديد شروط ممارسة أنشطة استيراد المواد الأولية والمنتوجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها من طرف الشركات التجارية، التي يكون فيها الشركاء أو المساهمون أجنب⁵.

ومن القوانين التي نصت وتناولت الجانب الجمركي قانون رقم 17-04، الذي يعدل ويتم القانون رقم 79-07 وأقرت المادة 15 من هذا القانون على أن البلد المصدر هو البلد الذي ترسل منه البضاعة مباشرة الى الاقليم الجمركي، وكما نصت المادة 15 من هذا القانون نظام ينص على قبول القيمة الأعلى نت بين قيمتين محتملتين لأغراض جمركية⁶.

المطلب الثاني: أهم القوانين المطبقة عام 2021

الدراسات الجامعية التطبيقية في التجارة الخارجية، قسم التجارة الدولية، كلية الحقوق والعلوم التجارية، جامعة محمد بوقرة سنة 2002، ص 29-30.

¹ أمر رقم 03-04 مؤرخ في مارس 2016، يتضمن التعديل الدستوري، جريدة الرسمية عدد 14، صادر في 07 مارس 2016.

² المرسوم التنفيذي رقم 13-140، المؤرخ في 29 جمادى الأولى عام 1434 الموافق 10 أفريل سنة 2013، يحدد شروط ممارسة الأنشطة التجارية غير القارة، الجريدة الرسمية عدد 21 لسنة 2013.

³ حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، دراسة حالة الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2013، ص 88.

⁴ المرسوم التنفيذي رقم 18-112 المؤرخ في 18 رجب عاو 1939 الموافق 5 أفريل سنة 2028، يحدد نموذج مستخرج السجل التجاري المصادر بواسطة إجراء إلكتروني، الجريدة الرسمية عدد 21 لسنة 2018.

⁵ المرسوم التنفيذي رقم 09-181 المؤرخ في 17 جمادى الأولى عام 1430 الموافق 12 مايو سنة 2009، يحدد شروط ممارسة أنشطة استيراد المواد الأولية والمنتوجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها من طرف الشركات أو المساهمون أجنب، الجريدة الرسمية عدد 51 لسنة 2009.

⁶ قانون رقم 17-04 مؤرخ في مؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1438 الموافق 16 فبراير سنة 2017، يعدل ويتم القانون رقم 79-07 المؤرخ في 26 شعبان عام 1399 الموافق 21 يوليو سنة 1979 والمتضمن قانون الجمارك.

عرفت سنة 2021 عدة تعديلات في قانون الاستيراد ونشر ذلك في الجريدة الرسمية نذكر أهم ما جاء فيها في النقاط التالي:

-إصدار مرسوم تنفيذي رقم 21-94 يعدل ويتم للمرسوم التنفيذي 05-458 الذي يحدد كيفية ممارسة نشاطات استيراد المواد الأولية، والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها. حيث صرح الوزير الأول وبناء على تقرير وزارة التجارة صرح على أنه على أساس السجل التجاري الإلكتروني تحمل رموز نشاطات متجانسة تنتمي إلى مجموعة فرعية واحدة من مجموعات النشاطات الاقتصادية الخاصة للسجل التجارية.

- كما يجب على الشركات التجارية المعنية بالاكنتاب حسب الحالة، أن تمارس نشاطات غير منتظمة، الاكنتاب في دفتر الأعباء المحدد في الملحق الثاني:
- وأن تمارس نشاطات منظمة والخاضعة لدفتر أعباء خاص.
- لا تسلم شهادة احترام الشروط إلا بعد الاكنتاب في أحد دفتر الأعباء
- تجديد نماذج شهادة احترام الشروط.

وفي حالة عدم احترام الشروط المنصوص عليها في هذا المرسوم أو بنود دفتر الأعباء تسحب الشهادة المنصوص عليها في هذا المرسوم¹.

وهذا حسب المادة 03، 05، 06 من أحكام المرسوم التنفيذي رقم 05-458 المؤرخ في 28 شوال عام 1426 الموافق 30 نوفمبر سنة 2005.
كما نصت عليه أيضا:

المادة 11: يجب على الشركات التجارية المعنية احترام الالتزامات المرتبطة بحماية المستهلك والمتعلقة بما يلي:

- نظافة المواد الغذائية وأمنها.
- سلامة المنتجات ومطابقتها.
- الضمان والخدمة ما بعد البيع.
- إعلام المستهلك.

المادة 15: يجب على الشركات التجارية المعنية أن تقدم للمديريات الولائية للتجارة المختصة إقليميا برنامجا سنويا للاستيراد.

كما يجب عليها تقديم الإحصائيات عن حالة المبيعات وكمية المخزونات إلى مصالح المديريات الولائية للتجارة المختصة إقليميا، كل (06) أشهر.

المادة 16: تتعهد الشركات التجارية المعنية بالقيام بعمليات الاستيراد بهدف ضمان استقرار السوق الوطنية، في إطار ضبط السوق وفي حالة تسجيل اختلالات في تموين السوق.

المادة 19: يجب على الشركات التجارية المعنية أن تخطر فوراً، مصالح المديريات الولائية للتجارة المختصة إقليميا بتعديل في قانونها الأساسي.

كما جاء حسب الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية العدد 20 دفتر الأعباء المتضمن التزامات الشركات التجارية التي تمارس نشاطا لاستيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها وتحوز دفتر أعباء.

¹مرسوم تنفذي رقم 21-94 مؤرخ في 2 رجب عام 1442 الموافق 9 مارس سنة 2021، يعدل ويتم المرسوم التنفيذي 05-458 المؤرخ في 28 شوال عتم 1426 الموافق 30 نوفمبر سنة 2005، الذي يحدد كيفية ممارسة نشاطات استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالاتها.

المادة الأولى: يهدف دفتر الأعباء هذا إلى تحديد التزامات الشركات التجارية التي تمارس نشاطا منظما، لاستيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها وتخضع لدفتر أعباء خاص.

المادة 2: يجب على الشركات التجارية المعنية ممارسة نشاط استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها، بمستخرجات السجل التجاري الإلكتروني الذي يحمل رموز نشاطات متجانسة تنتمي لمجموعة فرعية واحدة، من مجموعات نشاطات الاستيراد المدرجة في مدونة الأنشطة الاقتصادية الخاضعة للتسجيل في السجل التجاري.

المادة 3: يجب على الشركات التجارية المعنية الحصول على شهادة احترام شروط ممارسة نشاط استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها، التي تسلمها مصالح المديرية الولائية للتجارة لمختصة إقليميا إلى الشركات التجارية المعنية، بعد إيداع ملف من طرف ممثل الشركة التجارية، الذي يتضمن الوثائق الآتية:

- نسخة من دفتر الأعباء هذا، مصدقا عليه.
- نسخة من السجل التجاري الإلكتروني يحمل رموز النشاط التجاري المختار.
- تصريح بالمستخدمين لدى الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي.
- نسخة من بيان الاشتراك في بوابة المركز الوطني للسجل التجاري.
- نسخة من الرخصة أو الاعتماد ونسبة من دفتر الأعباء المصادق عليه والخاص بممارسة النشاط المنظم المعني.

تسلم المديرية الولائية للتجارة شهادة احترام الشروط في غضون خمسة عشر (15) يوما، ابتداء من تاريخ إيداع وفي حالة الرفض، يبلغ المعني بالرفض المعلل للملف في الآجال نفسها.

المادة 6: تمارس نشاطات استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها من طرف الشركات التجارية الخاضعة لرقابة محافظ الحسابات طبقا لأحكام المادة 3 مكرر من المرسوم التنفيذي رقم 05-458 المؤرخ في 28 شوال عام 1426 الموافق 30 نوفمبر سنة 2005 الذي يحدد كيفية ممارسة نشاطات استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها، المعدل والمتمم.

خلاصة الفصل:

من خلال تحليلنا السابق استنتجنا أنه قبل أن تقوم مؤسسة بعملية الاستيراد عليها أن تقوم بوضع استراتيجية، لاختيار أحسن الموردين، وإتباع أفضل طرق الدفع المختلفة وتكون عن طريق الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي.

تتميز عملية الاستيراد بتعدد شديد، نتيجة لاستعمالاتها على العديد من المراحل الزمنية المتضمنة بعض الممارسات التجارية.

وقد حاولنا في هذا الفصل الإلمام بالجانب العملي لعملية الاستيراد، وعلاقتها بالحدود الجغرافية للدول الداخلة في النظام التجاري العالمي، وعليه يمكن ادراج أهم نتائجه في النقاط التالية:

- تعتبر عملية الاستيراد من العقود التجارية الدولية، تجمع بين مستودعين مشتريين، يتم إبرامها وفقا لاتفاقيات تفاوضية تجمع لشروط تبادل متعارف عليها دوليا.
- تتمثل الإجراءات التي تعتمد عليها الدولة في تنظيم عملية الاستيراد وتتباين هذه الإجراءات في الإجراءات القبلية، الأنية والبعدية لعملية الاستيراد.
- وعلى المؤسسة الأخذ بعين الاعتبار إجراءات النقل والتأمين والعبور التي تعتبر الخطوات الأساسية في عملية الاستيراد، حيث تساعد على وصول البضاعة دون التعرض للمنازعات والمخاطر.

الفصل الثاني: دراسة حالة الاستيراد في مؤسسة صوفيكلاف

تمهيد:

بعدما تطرقنا في الفصل الأول إلى أسس عملية الاستيراد من خلال عرض أنواع وإجراءات عملية الاستيراد التي تساعد المؤسسة في نجاحها واستمرارها، سنحاول في هذا الفصل إسقاط الدراسة النظرية على أرض الواقع لمؤسسة SARL-SOFICLEF من خلال دراسة لوضعية الاستيراد لها.

فقمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث، حيث خصصنا المبحث الأول للتعريف بالمؤسسة محل الدراسة، أما المبحث الثاني قمنا فيه بالتطرق للمكانة الاقتصادية والاجتماعية للمؤسسة، وبالنسبة للمبحث الثالث قمنا فيه بالتحدث عن وضعية سير عملية الاستيراد داخل المؤسسة.

المبحث الأول: تقديم عام حول المؤسسة

لقد حاولنا في هذا المبحث إعطاء بعض المعلومات المتوفرة على مؤسسة صوفيكلاف، وذلك بإبراز نشأتها والأهمية الاقتصادية والاجتماعية التي تتوفر عليها المؤسسة، كما قمنا بدراسة تفصيلية عن مدرسة الشراء والعبور.

المطلب الأول: تعريف ونشأة المؤسسة

1- تعريف مؤسسة Soficlef: هي مؤسسة ذات طبيعة صناعية وتجارية، لديها تمكن كلي لعمليات البيع بالتجزئة والتسويق في صناعة (مقايض الأبواب، مسامير النافذة، لوحات ترخيص...) وتجميع الأقفال وتسويق كل من الأدوات الكهربائية، بالإضافة إلى جميع أنواع الفراغات الرئيسية.

تعد Soficlef في قلب التطور اللوجستي لتلبية متطلبات التحديث التنظيمي، حيث تملك Soficlef وحدات من أكبر شبكات التوزيع في الجزائر.

تمتلك شركة Soficlef تخزينا للبضائع التي تبلغ حمولتها 1500 متر مربع لضمان تدفق السلع وبأمان، وكذلك شبكة توزيع واسعة موزعة بحكمة في جميع أنحاء الأراضي الوطنية

يسمح لها بضمان تسليم البضائع في وقت أفضل، بفضل التخطيط الأولي لتحسين عمليات الشحن.

تمتاز مؤسسة Soficlef بإتقان إجراءات إدارة الجمارك والتوافق مع جميع الجوانب قد أدى إلى منح خط جمركي متخصص في معاملاتها الجمركية ناتج عن الشهادة والاعتراف من الدولة الجزائرية، منح ووضع المشغل الاقتصادي المصرح به. كما تمتاز بخدمة ما بعد البيع من طرف فريق التقنيين ذوي مهارات جيدة، وهو يدعم إصلاح واستبدال المنتجات تحت الضمان في جميع أنحاء التراب الوطني.

في 18 سبتمبر 2017 منحت شركة Vincotte International Algeria SPA بعد تقييم شامل، معايير الجودة ISO 9001:2015 لجميع أنشطة Soficlef.

2- نشأة مؤسسة Soficlef:

في 21 جوان 1994 في المحلية 7 متر مربع، التي تقع في 39 شارع أحمد بومعزوزة المدينة سابقا " EX SALAMBIER »الجزائر، أول نشاطها هو صناعة الفراغات الرئيسية.

1995: نظرا لعدم وجود موزعين في هذا الوقت فتقرر توزيع المفاتيح على مستوى الجزائر الكبرى فضلا عن جعل لوحة الترخيص للجمهور " ختم اللوحة".

1996: توزيع المسودات الرئيسية على الأراضي الجزائرية.

1997: يبقى المقر دائما في نفس العنوان 39 شارع أحمد بمعزوزة المدينة الجزائر، بمساحة 40 متر مربع. الاستيراد الأول للفراغات الرئيسية من مورد اسباني JMA أصبحت شركة توزيع في الجزائر تحت اسم SARL SOFIOME.

1998: تم إنشاء شركة SARL SOFICLEF في 18 فيفري 1998 الموزع الحصري للعلامة التجارية "JMA" في الجزائر، أكثر من 90% من حصة السوق من الفراغات الرئيسية، مقر جديد بمساحة 80 متر مربع يقع في مدينة جاسمينة المدينة الكبرى الجزائر.

1999: تم توقيع عقد حصري مع الشركة الفرنسية FAAB المتخصصة في تصنيع لوحات الترخيص، أصبحت SOFICLEF الموزع الجزائري الرائد للألواح القياسية الأوروبية مع لوحة المقر الجديد 150 متر مربع شارع احمد العرفي ومغربي الجزائر.

2000: الاستيراد الأول للأقفال من شركة AZBE الاسبانية قفل جودة مقارنة مع ضعف جودة الأقفال في السوق في ذلك بعد دراسة السوق.

سبتمبر 2001: تم توقيع عقد حصري مع شركة القفل التركية MALE KILI مقابل مليون دولار أمريكي، أصبحت Soficlef قادرة على المنافسة مع القفل الصيني في الجودة والسعر.

2002: توقيع عقد حصري مع الشركة المصرية لصناعة الأهرام " الشركة المصنعة للأقفال"، تحت شعار العلامة التجارية IRO لإعطاء المزيد من الخبرات للعميل لاتساع توزيع الأقفال.

2003: توسيع نطاق مع إدخال مقبض الباب في الشركات المصنعة HAMEL وHUSNA

وصلت Soficlef إلى 35% من حصة سوق القفل وبدء التوجيه وبعد البيع لجميع المنتجات (الأقفال، مقابض، لوحات ومفاتيح..).

2004: بنت Soficlef مبناها الخاص في TIXRAINE ALGER والبناء الحديث من 900 متر مربع مع 35 موظف.

2005: بدأ التداول مع الصينيين لمنتجات القفل والمفصلات، توسيع النطاق من خلال الإصرار على الجودة، مع العلم أن المنتجات الصينية في السوق كانت ذات نوعية رديئة.

2006: إعادة هيكلة الشركة، وتسجيل العلامة التجارية Soficlef auprès de LINAP موقف سيارات موسع يتجاوز 10 سيارات، إنشاء وحدة تركيب في المقبض.

2007: الحصول على قماش إنشاء المقبض ولوحة الترخيص، وقد زاد عدد العاملين إلى 60 موظف.

2008: تغيير الموقع إلى موقع جديد يقع في بابا علي الجزائر، على مساحة 500 متر مربع، تركيب خطي إنتاج أحدهما للمقابض والكرومونات بالحقن، الختم والرسم، الآخر لتصنيع

لوحة التسجيل، توسيع لوحة التسجيل بحصة سوقية تبلغ 70%، توسيع، توزيع الأقال والتعامل مع حصة سوقية بمبلغ 60% مع موقف السيارات مكون من 30 مركبة.

2010/2009: الانتقال إلى الموقع الجديد في سي مصطفى بومرداس، مساحته 35000م² مربع مجهزة بالتخزين مع نظام تخزين حديث. التصريف D'opiration المستودع يستوعب على مستوى الموقع.

2011: زيادة القدرة الإنتاجية للمقبض من espagnalette وبداية تصنيع شريط crémone.

2012: اكتساب خط إنتاج لوحة ثانية فائقة الصنع وزيادة الطاقة الإنتاجية إلى 21000000 صفائح سنويا.

تحقيق أول تصدير إلى المغرب من لوحة الترخيص.

مقدمة من النطاقات الجديدة آلة التطابق بالموجات فوق الصوتية للضغط العالي.

2013: بداية وضع الشلة على مستوى وحدة الإنتاج، توسيع النطاق عن طريق إدخال الأدوات اليدوية والأقراص.

2014: إعادة هيكلة الشركة، حيث بلغ عدد العاملين فيها 290 موظف.

إعادة تنظيم الموقع مع المعايير الدولية، حالة المشغل الاقتصادي المصرح به الجمارك.

2016: مطابقة لوحة الترخيص مع المعايير الفرنسية وتصدير أول لوحة ترخيص لفرنسا.

2017: شهادة نظام إدارة ISO 9001:2015.

2018: توقيع عقد شراكة مع المجموعة الأمريكية الرائدة حاليا ستانلي بلاك وأديكو (الرائدة عالميا في أدوات السلعة)

2019: انطلاق (إطلاق) وحدة تصنيع العربات اليدوية.

2021: الاتفاق مع الموزعين الرسميين على مستوى الوطني.

المطلب الثاني: البطاقة الفنية للمؤسسة صوفيكلاف

المؤسسة الخاصة للخردوات Soficlef هي شركة ذات مسؤولية محدودة وطبيعة صناعية تجارية، تزاوّل نشاطها اقتصاديا وفي إطار قانوني هي شركة ذات أسهم هدفها الرئيسي تحقيق الربح، يتواجد مقرها الاجتماعي في حي سي مصطفى ولاية بومرداس.

➤ يبلغ رأس مالها 151000.000.00 دج.

➤ متوسط رقم أعمالها: 4 مليار دج.

➤ عدد العمال: 250 عامل.

➤ العنوان الكامل: شارع رابح ثلجة، منطقة النشاطات: سي مصطفى ولاية بومرداس

➤ نقطة البيع (point de vente): المنطقة الصناعية رقم 232 طريق عمارة، الشراكة ولاية الجزائر.

➤ نشاطها: تعمل في التصنيع وتسويق المنتجات، الاجهزة الكهربائية واليدوية، أبواب المنازل، التوافد، لوحات الترفيم، مقابض الأبواب والنوافذ بالإضافة الى مختلف المعدات.

➤ البريد الإلكتروني: Showroom@soficlef.com

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لمؤسسة Soficlef

يتطور الهيكل التنظيمي بتوسع أنشطة المؤسسة، إذ لا بد من وجود هيكل يتلاءم مع هذا التوسع، وهذا ما لاحظناه في مؤسسة صوفيكلاف وتعتمد على هيكل يتمشى مع نشاطها، حيث يتشكل من 7 مديريات وهم:

❖ المديرية العامة:

يشرف عليها المدير العام وتنقسم الى 3 مصالح:

- 1- خلية الاعلام الالي.
- 2- خلية النظافة والامن البيئي.
- 3- خلية التدقيق وادارة الجودة.

❖ مديريات المؤسسة:

1- مديريةية الانتاج وتتكون من مصلحتين هما:

- مصلحة التصنيع.
- مصلحة الصيانة ومراقبة الجودة.
- 2- مديريةية الخدمات اللوجستية ولها (04) مصالح هي:
 - مصلحة النقل والدوران.
 - مصلحة المواد العامة.
 - مصلحة العبور.
 - مصلحة المستودعات.

3- مديريةية المالية والمحاسبة تتكون من ثلاث (03) مصالح:

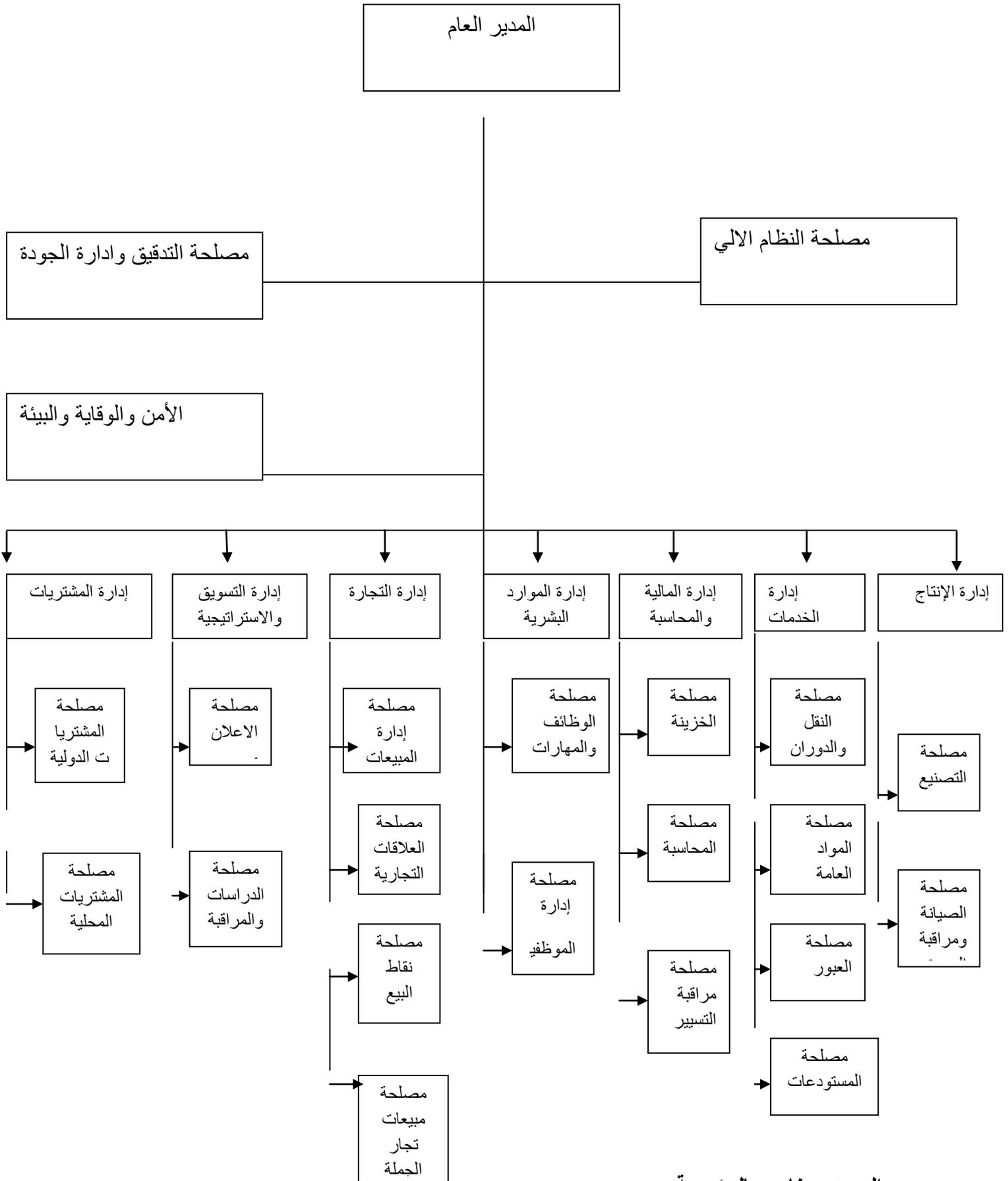
- مصلحة الخزينة.
- مصلحة المحاسبة.
- مصلحة مراقبة التسيير.
- 4- مديريةية الموارد البشرية تتكون من مصلحتين هما:
 - مصلحة الوظائف والمهارات.
 - مصلحة ادارة الموظفين.

5- مديريةية التجارة وتتكون من أربعة (04) مصالح:

- مصلحة إدارة المبيعات.
- مصلحة العلاقات التجارية.
- مصلحة نقاط البيع.
- مصلحة مبيعات تجار الجملة.
- 5- مديريةية التسويق والاستراتيجية وتتطور من مصلحتين هما:
 - 6- مصلحة الإعلان والإشهار.

- مصلحة الدراسات والمراقبة.
- 7- مديرية المشتريات وتتكون أيضا من مصلحتين هما:
 - مصلحة المشتريات الدولية.
 - مصلحة المشتريات المحلية

الشكل رقم (1): الهيكل التنظيمي لشركة Soficlef



المصدر: خاص بالمؤسسة

1- مديرية الإنتاج:

تعمل مديرية الإنتاج على إدارة مختلف عمليات الإنتاج من بداية التصنيع إلى غاية خروج المنتجات نهائية، وتتكون من مصلحتين هما:
- **مصلحة التصنيع:** وتعمل هذه المصلحة على إنتاج وتصنيع لوحات الترقيم، مقابض، أبواب حديدية، كما تقوم بتركيب مختلف المنتجات للوصول إلى المنتجات النهائية تامة الصنع.
- **مصلحة مراقبة الجودة:** تقوم هذه المصلحة بمراقبة مختلف المنتجات المصنعة قبل إرسالها إلى المخازن وضبط جودة المنتج أثناء التشغيل.

2- مديرية اللوجستيك:

تقوم هذه المديرية بتسيير مختلف المصالح والتمثلة في:

- **مصلحة العبور:** حيث تقوم هذه المصلحة بكل إجراءات نقل واستيراد السلع من الخارج كما تقوم بكل أعمال التصدير الخاصة بمنتجات المؤسسة.
- **مصلحة التخزين:** تعمل هذه المصلحة على تسيير دخول وخروج المنتجات من المخازن وخروج السلع من المخازن الى طالبيها.
- **مصلحة النقل:** تقوم هذه المصلحة بنقل مختلف السلع والمنتجات إلى الزبائن وكذلك تحويل السلع بين الفروع ونقل العمال إلى مقر عملهم.
- **مصلحة الوسائل العامة:** تعمل هذه المصلحة على شراء الوسائل التي تحتاجها المؤسسة، صيانة الوسائل وأجهزة المؤسسة وتسيير المطعم والنظافة.

3- مديرية الموارد البشرية:

حيث تقوم هذه المديرية بالمهام التالية:
- **مصلحة تسيير الموظفين:** تقوم بتسيير شؤون المستخدمين من خلال إبرام عقود العمل، تجسيد وضمان حقوق وواجبات العمال وكذا المؤسسة.
- **مصلحة التشغيل والمهارات:** تعمل على توفير العمالة للمؤسسة حسب احتياجات كل مصلحة وتطوير مهارات الأفراد العاملين بالمؤسسة.

4- مديرية المالية والمحاسبة:

لها أهمية بالغة حيث تنقسم إلى أربعة مصالح وهي:
- **مصلحة المحاسبة:** تقوم هذه المصلحة بتسجيل مختلف العمليات المحاسبية المتعلقة بالمؤسسة، كما تبين جميع المعلومات المالية للمؤسسة من أجل المساعدة في اتخاذ القرار.
- **مصلحة مراقبة التسيير:** تساهم مراقبة التسيير في مساعدة المديرين على اتخاذ القرار، حيث تقوم على مراقبة مختلف الأعمال التي تقوم بها المؤسسة، تحليل الانحرافات التي تكون ناتجة عن نشاط المؤسسة والتأكد من أن الأهداف المسطرة تتماشى مع الوسائل المتاحة.
- **مصلحة الخزينة:** يتم تسيير الخزينة من خلال التنبؤ بالاستعمال الجيد لفائض الخزينة، تسهيل إعداد الميزانية وحساب النتائج ومراقبة وضعية السيولة في المؤسسة.

- **مصلحة الرقابة الداخلية:** تقوم هذه المصلحة بإعداد الإجراءات الداخلية للمؤسسة ومراجعة العمليات.
5- **مديرية المشتريات:**

تقوم هذه المديرية بتوفير مختلف احتياجات المؤسسة من سلع ومعدات سواء من خارج الوطن من خلال الشراء الدولي أو من داخل الوطن عن طريق الشراء المحلي، وتنقسم إلى:

- **مصلحة الشراء الدولي:** تقوم مؤسسة صوفيكلاف باستيراد مختلف احتياجات الغير متوفرة على المستوى الوطني.

- **مصلحة الشراء المحلي:** تقوم المؤسسة بشراء منتجات ذات جودة ويتم شرائها وفق إجراءات إدارية معينة.

6- مديرية التسويق:

تهتم هذه المديرية بتحديد رغبة الزبائن والعمل على تلبية هذه الرغبة، ونجد لها مصلحتين في المؤسسة.

- **مصلحة الإعلان والإشهار:** تقوم هذه المصلحة على التشهير بمنتجات المؤسسة والترويج عبر مختلف الوسائل وتصميم الرسالة الإعلانية مع الأخذ بعين الاعتبار، عوامل الجذب..

- **مصلحة التفاوض:** تقوم المؤسسة بالتفاوض مع المتعاملين الخارجيين من أجل توفير وشراء المنتجات والمواد الأولية التي تحتاجها المؤسسة من أجل إعادة بيعها وإنتاجها.

7- مديرية التجارة:

تنقسم هذه المديرية إلى ثلاث مصالح، مصلحة إدارة المبيعات، مصلحة العلاقات التجارية، مصلحة نقاط البيع ومصلحة مبيعات تجار الجملة من مهامها:

- السماح بتنفيذ السياسة التجارية المحددة من قبل أو مع الإدارة.

- تنفيذ الخطة التجارية من خلال إدارة وتحريك فرع المبيعات الداخلية (التجارية) والخارجية (الموزعين وفرق المبيعات).

- تحديد الأهداف التجارية، وتنفيذ عمليات الرسوم والتدريب وتحفيز معدل الدوران والأسهم السوقية والتجارية ويقوم بالمراقبة القانونية والتنظيمية والمعيارية لعملياتها.

المبحث الثاني: المكانة الاقتصادية والاجتماعية للمؤسسة صوفيكلاف

تلعب مؤسسة صوفيكلاف دورا هاما في الاقتصاد الوطني وذلك راجع لنوعية وجودة منتجاتها وكذا غزوها للسوق الجزائرية، حيث كانت تستحوذ على السوق الجزائرية وذلك قبل التسعينات أي قبل ظهور المنافسة، لكن هذا لم يكن عائقا على المؤسسة من أجل المواصلة على المنهج والمسار.

المطلب الأول: الأهمية الاقتصادية والاجتماعية صوفيكلاف

لمؤسسة صوفيكلاف أهمية اقتصادية واجتماعية تتمثل فيما يلي:

1- الأهمية الاقتصادية:

تكمن الأهمية الاقتصادية للمؤسسة في توفر المؤسسة على إمكانيات كثيرة منها:

1-1 الإمكانيات البشرية:

تتميز المؤسسة باستغلالها الكامل لمواردها البشرية الهائلة، حيث يبلغ متوسط رأس مالها 4 مليار دج، لذلك نجد أن المؤسسة تشغل عدد كبير من الموظفين حيث يبلغ عددها 250 موظف، وتقوم بخلق مناصب عمل سنويا لكن في السنوات الأخيرة لجأت إلى تجميد التوظيف ولكن مع المحافظة على العمال الدائمين.

1-2- ميدان المؤسسة:

تنشط وتعمل مؤسسة صوفيكلاف في التصنيع وتسويق المنتجات وجميع أنواع الفراغات الرئيسية، وبهذا توفر المستهلك والسوق وذلك من أجل إشباع رغباته ونذكر منها:

-المواد صناعية: مقابض الأبواب، مسامير، النوافذ، لوحات الترخيص.

-المواد المنصاعة: الأدوات الكهربائية، الأقفال.

المطلب الثاني: نشاط ومحيط المؤسسة

1-نشاط المؤسسة:

نشاط المؤسسة يكمن في البيع بالتجزئة والتسويق والصناعة والمتمثلة في:

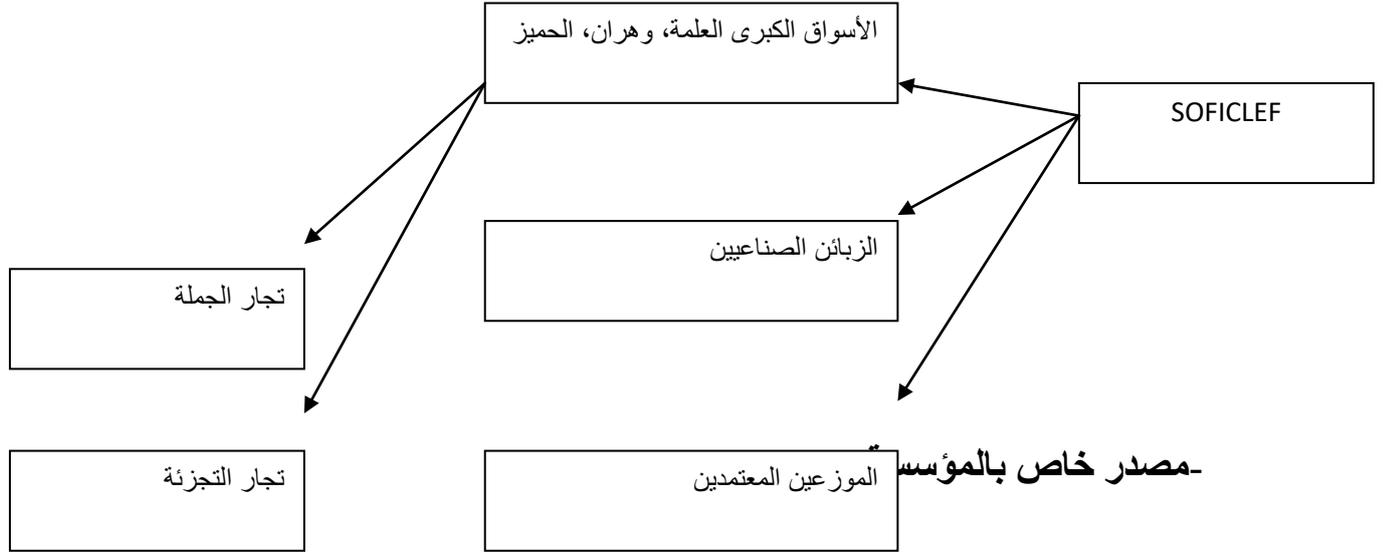
-البضائع للبيع بالتجزئة: الأدوات الكهربائية، الأقفال، منشار كهربائي، مضخة مائية، مطرقة ثاقبة، سلسلة رافعة بالإضافة إلى جميع أنواع الفراغات الرئيسية.

-البضائع المصنعة: مقابض الأبواب، مسامير، النوافذ، لوحات الترخيص.

ومن خلال هذه التشكيلة نستنتج أن المؤسسة لديها تشكيلة متنوعة من الموارد ولها قدرة على الإنتاج والتوزيع، حيث تملك وحدات من أكبر من سكك التوزيع في الجزائر، كما أنها تملك جودة عالية وبسعر معقول.

وفيما يلي نذكر أهم نقاط التوزيع في الأسواق محليا:

الشكل رقم 02: الزبائن المحليين



أ) الموردون المحليين:

تعتبر وظيفة الشراء في المؤسسة مؤشرا هاما يعتمد عليه في تحديد التكلفة النهائية للمنتجات، ولهذا أوجدت المؤسسة مديرية خاصة بوظيفة التمويين مهمتها الأساسية اختيار الأفضل للمواد الأولية وبأفضل الأسعار وبهذا الشأن المؤسسة تتعامل كثيرا مع مجموعة من الموردون المحليين هم:

-كريم للطباعة الحديثة.

-ستانلي بلاك وديكر.

-كينكو.

جدول رقم 01: يبين تطور رقم الأعمال ولإنتاج والمبيعات.

رقم الأعمال	السنة
3285930140	2013
3685039852	2014
407803668	2015

2016	4028474497
2017	3802648188
2018	3405909993
2019	3000294406
2020	1836687999
2021	2636281667

مصدر خاص المؤسسة

نلاحظ من خلال الجدول أن إنتاج ومبيعات المؤسسة صوفيكلاف في ارتفاع مستمر وذلك من سنة 2013 إلى سنة 2016، وهذا ما يؤدي إلى ارتفاع رقم الأعمال حيث كان سنة 2013 رقم الأعمال 3285980140 دج، وقد بلغ في سنة 2016 رقم أعمالها 4028474497 دج ومنه نستنتج أن نشاط المؤسسة في ارتفاع مستمر وهذا بسبب ارتفاع الطلب على المتوجات وقلة المنافسة المحلية، بإضافة إلى جودة المنتج ومستوى السعر والخبرة الطويلة في هذا المجال والتي جعلها تكتسب ثقة المستهلكين.

لكن نلاحظ في الأونة الأخيرة انخفاض في مبيعات المؤسسة وذلك بداية سنة 2017 واستمر هذا الانخفاض حتى سنة 2020 كما أننا نرى أيضا أن في سنة 2020 الانخفاض كان كبيرا في رقم الأعمال حيث قدر ب 1836687699 دج، حيث كان هذا الانخفاض راجع إلى جائحة كورونا التي مر بها العالم مما أدى إلى غلق المؤسسات والأسواق وتوقيف عملية الشراء والبيع وهذا أثر على المؤسسات بشكل كبير جدا.

ولكي نفهم نشاط المؤسسة بشكل جيد، لابد من دراسة محيط المؤسسة الذي يتمثل في المحيط الداخلي والخارجي:

1-المحيط الداخلي: وهو كل العوامل المؤثرة على المؤسسة داخل الصعيد المحلي وتكمن فيما يلي:

1-1-الزبائن:

يعتبر الزبون من أكثر العوامل المؤثرة على المؤسسة، لذا تقوم المؤسسة على خلق علاقة حسنة مع الزبائن خاصة الزبائن الأوفياء للمؤسسة، وذلك من خلال تلبية حاجاتهم ومستلزماتهم بالإضافة لمنحهم تحفيزات أكثر من أجل الشراء، ويمكن تقسيم زبائن المؤسسة إلى ثلاث أنواع:

1-1-1-الزبائن الموجودين في الأسواق الكبرى في الجزائر (GSE SAR).

1-1-2-الزبائن الصناعيون: تتعامل المؤسسة مع بعض المؤسسة الصناعية مثل: أدوات SNC الذهبية، حفري عبد الحميد وابنه في سطيف، وتتعامل معهم بنسبة 5%.

1-1-3 الموزعين المعتمدين: هم عبارة عن زبائن مرتبطين مع المؤسسة من خلال عقود تجارية، حددت فيه الشروط التعامل بين طرفين.

1-2- المنافسين: باعتبار المؤسسة صوفيكلاف مؤسسة خاصة فإن المنافسين المحليين لها عبارة عن الزبائن الفرديين وأهم المنافسين هم:

.CROWN-

.SMTOP-

.ROBISAN-

.ORCA-

.TOTAL-

وقد ظهر عدة منافسين وهذا ما يشكل خطر على المؤسسة، وهذا ما يفسر تناقص حصتها السوقية في الآونة الأخيرة.

إن العوامل السابقة الذكر تؤثر مباشرة على نشاط المؤسسة، حيث هناك عوامل أخرى تؤثر على نشاط المؤسسة بشكل غير مباشر والمتمثلة في:

العوامل الاجتماعية: لاحظنا في السنوات الأخيرة تطور ملحوظ في جميع الميادين وهذا ما أثر على أذواق المستهلكين وبالتالي تغير في عادات شرائهم فمثلا عوض استعمال منشار عادي يقومون باستعمال منشار كهربائي.

العوامل الاقتصادية: بعد دخول الجزائر في اقتصاد السوق نلاحظ تغير في السياسة الاقتصادية المنتهجة وهذا ما أدى بالمؤسسة إلى التأقلم ومسايرة هذه الأوضاع الجديدة عليها وذلك يرفع من منتجاتها، وتطوير النوعية من أجل البقاء والحفاظ على مكانتها.

2- المحيط الخارجي:

ونقصد بيه كل العوامل المؤثرة على المؤسسة الصادرة من خارج حدود الوطن والمتمثلة في:

1-2- الممونين الخارجيين:

إن المؤسسة تعتمد بدرجة كبيرة على المواد الأولية والمواد المنصاعة والتي تتمثل 98%، ومنه نستطيع القول إن المؤسسة لها علاقات عديدة مع الممونين أجانب نذكر منهم: الصين، إسبانيا، بولونيا، بلجيكا وتتعامل مع زبون واحد فقط عربي وهو الإمارات العربية.

البلاد	تتعين المنتج
إيطاليا	قفل
إسبانيا	مفاتيح
الصين	مضخة مائية
الصين	منشار بالسلسلة
الصين	مولد كهربائي
بلجيكا	ساخن
الإمارات	مسدس الحراري
الصين	مفتاح أوتوماتيكي

مصدر خاص بالمؤسسة

2-2-الزبائن الخارجيين:

لم تهتم المؤسسة بالتسويق الدولي بالقدر الكافي ولم تضع التصدير من أولوياتها ونظرا لاستحواذها على السوق المحلي وقلة الثقافة التصديرية، لكنها قامت بعمليات تصديره مع الأول، مثلا في 2012 تحقيق أول تصدير الى المغرب من لوحة الترخيص.

المطلب الثالث: أهم المواد والبضائع المستوردة

تقوم مؤسسة صوفيكلاف باستيراد المواد الأولية والبضائع الأخرى، ومن أهم هذه البضائع نذكر:

الجدول رقم 03: أهم المواد والبضائع المستوردة

منشار بالسلسلة	قفل
مسحاج	مفصل
قاطعة	كريمون
قرص التقطيع	مفاتيح
مستوى الكشف	قطاع غيار
مولد كهربائي	منشار كهربائي
شاحن	مجلخة
جزارة العشب	مضخة مائية
رافع هيدروليكي	منفاخ كهربائي
مسند الرافع الهيدروليكي	خوذة لحام أوتوماتيكية
المسدس الحراري	مطرقة ثاقبة

جهاز السفر	مثناب مطرقي
جهاز التنظيف بالضغط العالي	بطاقة إلكترونية شفرة المنشار
ملف ببطارية	سلسلة رافعة
جهاز التلحيم	مسحاج التحديد
مفتاح أوتوماتيكي	أبواب داخلية

مصدر خاص بالمؤسسة

تقوم المؤسسة باستيراد هذه المواد والبضائع من أجل إعادة بيعها على حالها كالمطرقة الثاقبة، منفاخ كهربائي، ومواد أخرى تستعمل كمادة أولية من أجل التصنيع.

المبحث الثالث: وضعية سير عملية الاستيراد داخل المؤسسة

تعتبر عملية الاستيراد في مؤسسة صوفيكلاف إمداد المؤسسة بالمواد الأولية، وكذا التجهيزات بالكميات والنوعية المطلوبة، وفي الوقت المحدد وبأدنى الأسعار.

المطلب الأول: طرق وأنواع الاستيراد

1- طرق الشراء في المؤسسة:

المؤسسة الخاصة بصوفيكلاف تقوم بعملية الشراء وذلك باعتماد على طريقتين أساسيتين وهما:

1-1- الشراء بطريقة استشارية مباشرة لمعتمدين موجدین داخل المؤسسة وأن للنقل عددهم ثلاث، هذا راجع لاختيار أفضل جودة وأقل تكلفة وتحقيق الوفرة في أقل وقت ممكن.

أما إذا كان المبلغ يساوي أو أكبر مما سبق الذكر تلجأ المؤسسة للطريقة الثانية وهي:

1-2- عن طريق إعلان المؤسسة عن المناقصة وقد تكون هذه المناقصة محلية أو أجنبية، بحيث تتم العملية بشكل عادي عن هذه المناقصة لمدة خمسة عشر يوم يتم استقبال الأطراف المالية من طرف المصلحة المختصة، ويتم ذلك على مستوى المدرسة العامة ويتم فتح الأطراف من أجل الاختيار المناسب والأفضل للصفقة، ومن هنا يتم الاتفاق مع صاحب الغرض.

وكما يمكن القول أن هذه السياسة المتبينة من طرف مؤسسة صوفيكلاف سياسة ناجحة في الاقتناء والتزويد بالمواد الأولية، وبأقل تكلفة وفي الوقت المناسب وتجنب وقف الإنتاج وتفادي الاختيار العشوائي ويجب مراعات معيار الشفافية في اختيار العروض المناسبة للمؤسسة.

يكون إعداد دفتر الشروط الذي فيه مجموعة من الشروط التي يجب احترامها والتقيدها بها من طرف الموردين نذكر منها:

- موضوع الصفقة.

- شروط المشاركة.

- الشروط التقنية.

- مدة تحضير العروض من 15 يوم الى شهر.

- مدة صلاحية العروض تحدد من طرف لجنة صفقات المؤسسة مثلا 62 يوم.

- الشروط التجارية وتتضمن كيفية الدفع صك أو سفتجة وكذلك العملة.

- النقل المستعمل الجوي أو بري أو البحري.

- كيفية تسوية النزاعات.

- كيفية قيام العروض.

بعد إعداد دفتر الشروط يتم عرضه على لجنة صفقات المؤسسة وذلك من أجل دراسة التأثير عليه.

في هذه المراعاة تلجأ اللجنة للتفريق بين الطريقتين المذكورتين سابقا أي إذا كان مبلغ الصفقة يتجاوز 60 مليار يجب المرور على إجراء المناقصة.

وعند استلام العروض يتم تقسيمها من طرف اللجنة وذلك من أجل إمضاء العقد، بعدها تدخل الصفقة حيز التنفيذ، ومن بداية التمويل سواء كان المتعهد على المستوى الوطني أو الأجنبي.

2- أنواع الشراء في المؤسسة:

تقوم مؤسسة صوفيكلاف بشراء ما يقارب 4000 مادة أولية ومصنعة ضرورية للإنتاج والبيع وبالإضافة إلى تجهيزات أخرى وتعتمد في تمويلها على نوعان من الشراء هما:

-جدول رقم 04: نسبة شراء المحلي والأجنبي للمؤسسة.

المواد الأولية		إعادة البيع على الحالة		
الشراء الأجنبي	الشراء المحلي	الشراء الأجنبي	الشراء المحلي	
98%	2%	100%	0%	2019
94%	6%	100%	0%	2020
90%	10%	98%	2%	2021

-مصدر خاص بالمؤسسة

أولاً: الشراء المحلي

تقوم مؤسسة صوفيكلاف خلال كل ثلاثي بتقدير المخزونات من المواد الأولية المحلية وتحديد الاحتياجات الخاصة بالنسبة للسنة القادمة، وغالبا ما تكون هناك زيادة أو نقصان في تحديد قيمة الاحتياجات بنسبة 9%.

1- الاتصال بالموردين المحليين:

يقوم المكلف بالمشتريات الداخلية على مستوى مديرية الشراء بالاتصال المباشر مع مصدر توريد المشتريين عبر التراب الوطني للتفاوض حول الكمية المطلوبة والسعر المناسب للشراء، بطبيعة الحال إذا تحقق شرط أن تكون قيمة المشتريات أقل من 6مليارات ثم يتم الاتصال بالوحدة الإنتاجية المعنية بموضوع الطلبية لإتمام العقد بينهما وبين المورد من ثم القيام بالاستلام والدفع.

جدول رقم 05: قائمة المتعاملين المحليين:

المادة	اسم المورد
URELKIM علب التغليف	كريم للطباعة الحديثة
علب التغليف	Sarl cartonnerie moderne
علب التغليف	Sarl sittelle industriels
النقل الشخصي	بلال مسعود
التأمين 2014 saa Isser	عكور محمد لقطاع غيار السيارات
قطع غيار السيارات	محمد صالح ETS chebana
قطع غيار السيارات	Sarl plante filter industrir
قطع غيار السيارات	بودربان كمال
محل جزارة برنامج EURL INTELLIS	بوراش كريم
طلاء إيبوكسي	دهان إيبوكسي EURL BPC الجزائر

مصدر خاص بالمؤسسة

تتبع مؤسسة صوفيكلاف في تسيير عمليات الشراء المحلي نوع من اللامركزية حيث تقوم كل وحدة مكلفة ومسؤولة بشراء مستلزماتها من المواد واستلامها، ومن ثم تخزينها. وبدأت المؤسسة بالتعامل مع الموردين المحليين سنة 2021 وذلك بعد جائحة كورونا ونتج عنه الغلق الفوري للحدود وبالتالي عدم توفير المواد الأولية، ولكن ذلك بنسبة ضئيلة جدا وقدر بـ 2% فقط.

وبعد ذلك يتم إخطار المديرية العامة فقط بالصفحة التي تمت محليا.

ثانيا: الشراء الخارجي (الاستيراد)

2 تعتمد المؤسسة بنسبة 98% وذلك لانعدام المواد الأولية في السوق المحلي مما يؤدي بالمؤسسة إلى ضرورة اللجوء لألى الأسواق الخارجية، ولكن في السنتين الأخرتين (2020-2021) لاحظنا انخفاض في نسبة الاستيراد حيث أصبحت 90%.

- الاتصال بالموردين الخارجيين:

تقوم المؤسسة بالاتصال بالموردين الأجانب، وذلك عن طريق الاطلاع على الدليل (catalogue) الخاص بالمؤسسة، يحتوي على جميع الموردين المحتمل التعامل معهم وكذا عناوينهم والمواد الأولية المصنعة المتوفرة لدى المورد، هذا ما يؤدي إلى سهولة الاتصال بهم، وفي حالة ظهور مورد جديد لم يسبق التعامل معهم فيتم إضافته إلى قائمة المومنين المحتملين.

3- قائمة المتعاملين الأجانب:

جدول رقم 06: أهم المتعاملين الاجانب

اسم المورد	البلد
ستانلي بلاك وديكر	الولايات المتحدة الأمريكية
شنغهاي	الصين
غريبو سوتشو	الصين
هيدرو ألنيوم	نرويج
تشجيانغ هونغدا	الصين
زنر جي هاتشونغ	الصين
Zhejiang kend الميكانيكية الكهربائية	الصين
إن سي أي	اليابان
غولف إنساط يابي	تركيا
سانت جوبين	بلونيا
شركة بادا الميكانيكية والكهربائية	الصين
Henan estarriver	الصين
Positec (ماكوا التجارية)	الصين
نينغبو	الصين

مصدر خاص بالمؤسسة

تتعامل المؤسسة مع مجموعة من البلدان منها:

-البلدان الغربية: إيطاليا، الصين، اسبانيا، بلونيا، بلجيكا.

-البلدان العربية: الامارات العربية المتحدة

4- المركزية في الشراء:

كثير من المؤسسات الاقتصادية في الجزائر تعمل بمبدأ المركزية في الشراء، خصوصا عندما يتعلق الأمر بمشتريات مستوردة من السوق الخارجية بالعملة الصعبة.

الجدول رقم 07: المشتريات المستوردة من السوق الخارجية بالعملة الصعبة.

الشهر	القيمة بالدولار الأمريكي
جانفي	512492.52
فيفري	919740.56
مارس	2711263.43
أفريل	335680.30
ماي	1204946.12
جوان	42767.33

جويلية	489581.69
اوت	182356.00
سبتمبر	365051.80
أكتوبر	693200.98
نوفمبر	585528.85
ديسمبر	837540.18
المجموع	12289935.85

مصدر خاص بالمؤسسة

المطلب الثاني: سير عملية الاستيراد في مؤسسة صوفيكلاف

تمر عملية الشراء بعدة مراحل وإجراءات هي:

1-المرحلة الخاصة بقسم التموين

1-1 الإجراءات الخاصة بمصلحة التخزين:

تحديد الحاجة: تعتبر الحاجة من أهم مراحل عملية الاستيراد فمع بداية كل شهر يعقد اجتماع، ينظمه مدير مصلحة التموين ورؤساء الأقسام الوحدات الإنتاجية ويتم تحديد ما يلي:

- الاستهلاك في كل مادة لشهر الماضي.
- المستوى الجديد للمخزون.
- الاحتياجات الجديدة.

وبعد المناقشة للمواد تأتي مرحلة التغطية للمواد والوصول إلى التوازن بين مختلف الوحدات، وذلك لمعرفة الاحتياجات الفعلية في كل مادة لكل وحدة.

1-2 الإجراءات الخاصة بمصلحة الشراء:

نقوم المؤسسة أولاً بطلب الشراء: بعد ان تتلقى مصلحة الشراء الكميات المطلوبة تتطلع على كتالوج (CATALOGUE) الموردين الموجودة بالمدرية التي تحتوي على أسماء وعناوين الموردين وأنواع المواد المتوفرة لديهم، بمختلف أصنافها مع الاسم التجاري لكل صنف بعد تعيين الذين تتوفر لديهم حاجة المؤسسة من المواد الأولية، يتم إعداد طلب الشراء بين فيه ما يلي:

- الكمية المطلوبة.
 - المدة اللازمة لأرسال البضاعة.
 - كيفية الدفع.
 - طريقة الشحن.
 - رقم وتاريخ ومدة وطلب الشراء.
- بعد ذلك يتم إرسال هذا الطلب عن طريق الإيميل إلى جميع الموردين المحتمل التعامل معهم.

مقارنة العروض واختيار الموردين:

بعد تلقي ردود الموردين والعروض المقترحة من قبلهم يتم وضع جدول لمقارنة العروض يسجل فيه اسم المورد، اسم المادة المطلوبة وكميتها، سعر الوحدة، سعر الصرف، سعر الدينار، طريقة الدفع، أجل تسليم البضاعة، اخر سعر اشترت به مصدر توريدها.

بعد الاطلاع على جميع الاقتراحات وعروض الموردين يتم التفاوض معهم حول السعر المناسب حيث يتم تعيينه على أساس اخر سعر اشترت به المؤسسة، وبعد فترة معينة تتلقى المؤسسة ردود الموردين بالموافقة أو الرفض على الطلب تخفيضات الأسعار المقدمة من طرفها عندئذ تقوم المؤسسة باختيار المورد المناسب للتعامل معه، حيث يتم ذلك على أساس عاملين مهمين هما:

- من حيث أجال استلام البضاعة.
- من حيث السعر.

وفيما يلي نحاول أن نوضح استيراد منشار كهربائي من داخل المؤسسة حيث طلبت إدارة التموين من المكلف بالمشتريات بإجراء هذه العملية وفق الشروط التالية:

- الكمية: 80طن.

- تاريخ الاستلام: جوان 2021.

- طريقة الدفع: الاعتماد المستندي.

وبعد ذلك قام المكلف بإدارة الشراء بالاطلاع على catalogue تبين له ثلاث موردين

هم:

- غولف إنسات يابي.

- هيدرو ألنيوم.

- إن سي أي.

وبعد الانتهاء من تحديد الموردين الذين ستتعامل المؤسسة معهم يقوم المكلف بالمشتريات بإعداد طلبيات العروض وإرسالها الى الموردين المعنيين بحيث تكون الطلبات على الشكل التالي:

- اسم المورد.

- عنوانه.

- الفاكس او الهاتف.

- الكمية.

- تاريخ الشحن.

- طريقة النقل.

- اجل الاستلام العروض.

- رقم الطلب.

وبعد تلقي الموردين للطلبات المقدمة من طرف المؤسسة المستوردة قام كل مورد بدراسة الطلب واعداد العرض وتقديمه الي مؤسسة صوفيكلاف حيث كانت العروض كالتالي:

:ZENERGY_1

- اسم المادة: مطرقة

- الكمية: 750
- السعر: 15.00 دولار
- النوعية: مطابقة للموصفات التقنية
- طريقة الدفع: اعتماد المستندي
- تاريخ الاستلام: جويلية 2021
- الصلاحيات: 2027/3/14

:KYNKO-2

- اسم المادة: المطرقة
- الكمية: 215
- السعر: 17.00 دولار
- طريقة الدفع: الاعتماد المستندي.
- تاريخ الاستلام: ماي 2021.
- الصلاحية: 2027/3/14

:GREAPO_3

- اسم المادة: مطرقة
- الكمية: 521.
- السعر: 17.25 أورو.
- طريقة الدفع: اعتماد المستندي.
- تاريخ التسليم: مارس.
- الصلاحية: 2027/3/14.

بعد حصول المؤسسة على العروض المقدمة من طرف الموردين، تقوم المؤسسة بتحليلها في الجهة الخاصة بأسعار التفاوض، في جدول مقارنة العروض لأجل اختيار أحسن مورد وهو KYNKO الذي اقترح أحسن سعر بـ 17.00 دولار.

ملاحظة: في حالة وجود موردين أو أكثر عرضوا نفس السعر، عندئذ يتم تقسيم الكمية عليهم بالتساوي وهذا من أجل الحفاظ على سمعة المؤسسة من جهة والمحافظة على مورديها من جهة أخرى.

1-2-1- إبرام العقد:

إن عملية تنفيذ الصفقة التجارية تؤدي بالمؤسسة إلى إبرام عقد مع المورد الذي تم اختياره بعد دراسة العروض المقدمة.
فالصفقة أو العقد هو اتفاق يرضي الطرفين (المورد والمستورد) حيث يتم فيه تحديد ما يلي:

- اسم المورد وعنوانه.
- اسم المستورد وعنوانه.
- سعر الشراء.
- طبيعة المادة.

- الكمية المشتركة.
- طريقة الدفع.
- تاريخ استلام البضاعة.
- طبيعة التغليف.
- القاعدة التجارية المستعملة من أجل نقل البضاعة.
- مبلغ العقد.
- مدة صلاحية العقد.

1-3-1- الإجراءات الخاصة بمصلحة العلاقات البنكية 1-3-1 طرق الدفع في المؤسسة:

بعد إبرام العقد بين المورد والمؤسسة يتم إرسال الوثائق الخاصة بالعقد الى مصلحة العلاقات البنكية للقيام بالإجراءات، حيث أن أغلب عمليات الاستيراد الخاصة بالمؤسسة يتم الدفع فيها عن طريق الاعتماد المستندي بالإضافة الى التحصيل المستندي.

- **الاعتماد المستندي:** هو عبارة عن تقنية دفع دولية، فهي توفر الأمان لكل الطرفين، فهي وسيلة ائتمان من خلالها يقوم المشتري بالطلب من بنكه بفتح الاعتماد لصالح البائع وهذا من اجل تسوية قيمة البضاعة، في مقابل تقديم المصدر الوثائق الأساسية الخاصة بالصفقة التجارية.

- **التحصيل المستندي:** هو تقنية دفع يقوم من خلالها المصدر بأرسال البضاعة الى المستورد، بعدها يقوم بإرسال الوثائق المتعلقة بالعملية إلى البنك مع إعطائه تعليمات أن يسلم هذه الوثائق للمستورد إلا بعد دفع مقابلها المالي.

1-4-4- الإجراءات الخاصة بالبنوك:

قبل الشروع في عملية الاعتماد المستندي في حالة الدفع بهذه الطريقة أو التسليم المستندي يقوم المكلف بالشؤون البنكية بما يلي:

1-4-1- مراقبة الوثائق الخاصة بالعقد: والمتمثلة في:

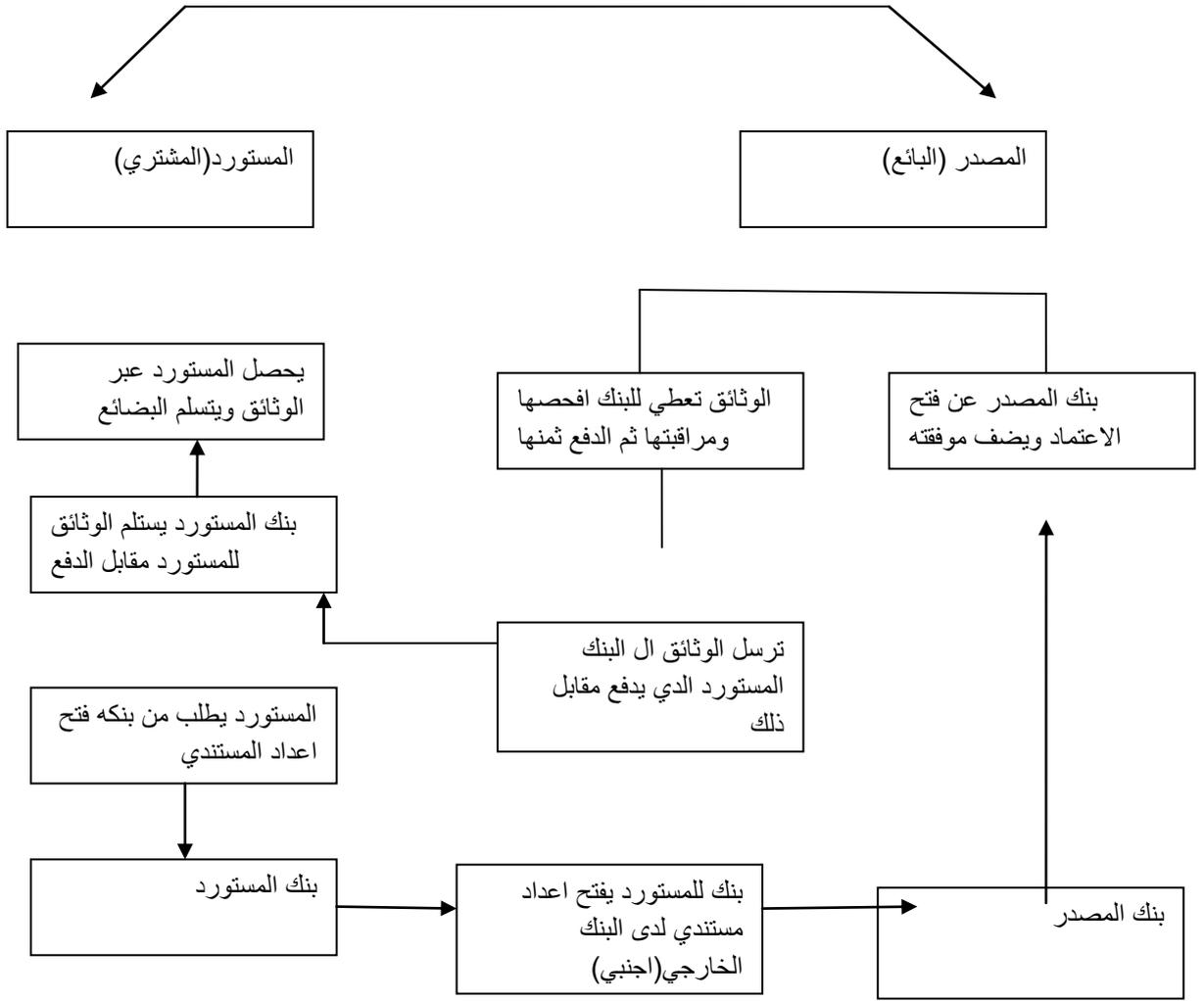
- الفاتورة المبدئية.

- البطاقة التقنية للمادة المراد الشراء وغيرها.

1-4-2- **عملية التوطين البنكي:** فالتوطين بالنسبة للمستورد هو اختيار بنك معين لإتمام عملية التبادل الدولي بشرط أن يكون للمستورد رصيد بنكي لدى البنك الخارجي BEM (وكالة بومرداس) حيث ان المستورد وعنوانه، طبيعة البطاقة المستورد، مصدر البضاعة، الكمية، السعر الوحدة، طريقة الدفع، كيفية النقل، وغيرها من المعلومات على ان يكون هذا الطلب موقع ومختوم من طرف المستورد.

- **طريقة الاعتماد المستندي:** بعد أن تتم دراسة طلب التوطين من طرف البنك والموافقة عليه، يقدر طلب فتح الاعتماد المستندي في حالة الدفع بالاعتماد المستندي حيث يقدم هذا الطلب وفق نموذج موجود على مستوى الوكالات البنكية، ويمكن توضيح إجراءات الاعتماد المستندي في الشكل التالي:

الشكل رقم 03: مخطط عملية الاعتماد المستندي.



مصدر خاص بالمؤسسة

- طريقة التسليم المستندي أو التحصيل المستندي:

في حالة الدفع مقابل تسليم الوثائق يقوم المكلف بالعلاقات البنكية بتحرير طلب التوطين بالإضافة الى طلب الدفع الذي يقوم به المديرية المالية للمصادقة عليه بعد امضاء هذا الطلب (طلب الدفع) من طرف مديرية المالية، يوجد هذا الطلب مع التوطين وبعض الوثائق التي تصل مع البضاعة والمتمثلة في سند الشحن الأصلي، وكذا الفاتورة التجارية الأصلية إلى البنك من أجل التظهير وذلك لتسليم الوثائق عن طريق البنك.

وثائق تتعلق بالبضاعة:

- الفاتورة التجارية: هي عبارة عن شبه بطاقة تعريف البضاعة حيث أنها تحتوي على كمية البضاعة، نوعها، قيمتها، حجمها، كما يحدد مبلغها بالأحرف والأرقام¹.

¹أنظر الملحق 01.

- شهادة المنشأ: تبين البلاد الذي أنتجت فيه البضاعة، حيث تعتبر هذه الوثيقة مهمة بالنسبة لمصالح الجمارك للبلاد المستورد لتمكنه من تطبيق الرسوم الجمركية المناسبة لها وهي وثيقة تصدرها الغرفة التجاري المالية¹.

- شهادة المصدر: وهي شهادة تبين معلومات المواد المستورد وكذا وزنها الصافي والاجمالي

وثائق تتعلق بالنقل:

وهي وثائق يتم إصدارها من طرف الناقل مهما كانت وسيلة النقل المستعملة حيث يحرر:

- سند الشحن في حالة النقل البحري².

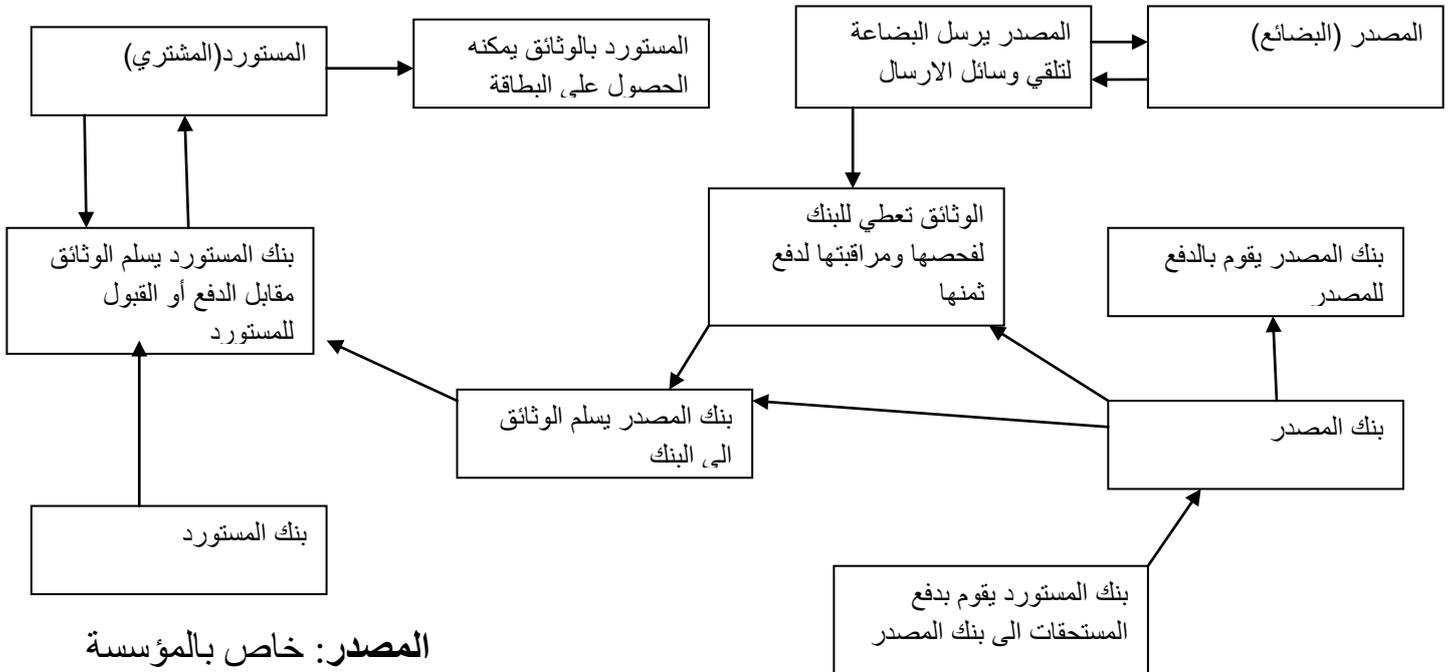
- رسالة النقل في حالة النقل الجوي.

وثائق أخرى:

- وثيقة التصريح بالتصدير.

- وثيقة تسمح للمصدر من تصدير بضاعته³.

الشكل رقم 4: توضيح إجراءات التحصيل المستندي وفق الشكل التالي:



¹أنظر الملحق 02.

²أنظر الملحق 03.

³أنظر الملحق 04.

1-5- الإجراء الخاص بالمصلحة البرمجة والمتابعة:

بعد ان يتم فتح الاعتماد المستندي لدى البنك الخارجي من أجل تسديد مبلغ الصفقة التجارية، يمر طلب الشراء رفقة بقية الوثائق المرافقة الى مصلحة البرمجة والمتابعة لمديرية التموين، المكلفة بضمان متابعة الطلابة وتتمثل المراحل الرئيسية لهذه المرحلة فيما يلي:

1-5-1 مراقبة الوثائق والتأكد من تطابقها مع البيانات والمعلومات الواردة في العقد.

1-5-2 تسجيل ملف الشراء في جهاز الإعلام الالي مع إظهار المعلومات التالية:

- رقم طلب الشراء رمز المادة CODE.

- اسم المورد وبلده وترقيمه.

- كيفية النقل FOB أو CFR.

- رقم ووسيلة الدفع المستعملة وقيمتها المالية.

- برمجة تاريخ استلام البضاعة مع تحديد:

- ميناء الشحن.

- ميناء الوصول.

- اسم الوحدة الإنتاجية المعنية بشراء المادة الأولية المستوردة.

1- إخبار الوحدات الإنتاجية المعنية بفتح ملف الشراء.

2- عند شحن البضاعة من طرف المورد يقوم المكلف بمتابعة البرمجة بإخبار الوحدات

الإنتاجية وكذا وكيل العبور بعملية شحن البضاعة.

3- إعلام الوحدات بشحن البضاعة وذلك من أجل القيام بتأمين البضاعة المشحونة لدى

شركة التأمين " CAAR "

4- بعد القيام بالإجراءات الجمركية تستلم الوحدات الإنتاجية الطلابة وتقوم بتحرير " وثيقة

استقبال البضاعة.

5- ترسل إلى البنك الوثيقة الخاصة بالجمركة (D10) التي تبين أن البضاعة قد تم جمركتها

وأن قيمتها نفسها القيمة المحمولة للبنك الأجنبي (بنك المورد).

6- وبعد استلام البضاعة وتحرير " وثيقة الاستقبال" من طرف الوحدات الإنتاجية يتم إرسال

هذه الوثيقة مع الفاتورة وكذا نسخة من (D10) إلى مصلحة البرمجة ومتابعة التحول

بعدها إلى المديرية المالية وذلك من أجل مراقبة صحة البيانات المدونة فيها وبعد ذلك

تحول إلى مديرية التخطيط والمراقبة كل شهر بإرسال حيث تقوم هذه الأخيرة كل شهر

بإرسال القيمة الكلية بالعملة الصعبة الى شركة التسيير والمساهمة.

2- المراحل الخاصة بقسم العبور:

بعد الخطوات السابقة والتي تتم في قسم التموين تأتي مرحلة تنفيذ العقد والتي تتم في

قسم العبور.

2-1- الإجراءات الخاصة بمصلحة النقل:

الفصل الثاني دراسة حالة الاستيراد في مؤسسة صوفيكلاف

2-1-1-إرسال البضاعة: وهي أول مرحلة لتنفيذ العقد أخذت بعين الاعتبار ما يلي:

2-1-1-1-النقل:

لقد أصبحت لعملية نقل البضاعة المشتريات على الصعيد الدولي أهمية كبيرة، حيث أن المؤسسة الوطنية للدهن تعتمد في أغلب الأحيان على النقل البحري في نقل المواد الأولية من الخارج، وعلى النقل الجوي في نقل قطع الغيار ولإتمام عملية نقل البضاعة نجد أن القاعدة الدولية المستعملة هي:

FOP : المورد يسلم البضاعة على ظهر السفينة ويلتزم المستورد بدفع المصاريف الخاصة بالنقل وكذا التأمين عليها(البضاعة)

CFR : المورد يسلم البضاعة المستورد في ميناء الوصول بالإضافة إلى تحمله جميع المصاريف الخاصة بالنقل بمعنى (مصاريف النقل).

الجدول رقم 08: يوضح مشتريات المؤسسة بالصيغتين وفي السنوات الأخيرة.

المشتريات السنوات	عدد ملفات الشراء	كمية الموارد الأولية بصيغة FOB	قيمة الموارد الأولية CFR	قيمة المشتريات
2017	266	245	21	858403.15
2018	224	189	35	536703.92
2019	139	110	29	344458.09
2020	151	133	18	518321.39
2021	115	94	21	289935.85

مصدر خاص بالمؤسسة

بعدها تأتي مرحلة إبرام عقد النقل حيث تقوم المؤسسة (الموردة) باختيار السفينة الناقلة كما يقوم المورد باختيار التعبئة، حيث يتم اختيار السفينة على أساس:

- مبدأ الحمولة.
- سرعة السفينة.
- جنسيتها.
- اسم الناقل.

وانطلاقاً من هذه الاعتبارات يتم إبرام عقد النقل مع الناقل حيث يلتزم هذا الأخير بنقل البضاعة من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول.

كما تلزم المؤسسة الوطنية للدهن للموانئ الجزائرية EPAL بتفريغ البضاعة بمعنى إنزالها من السفينة إلى رصيف ميناء الوصول.

وفي حالة ما إذا كانت المادة الأولية المستوردة خطيرة، يتم تفريغها مباشرة من ظهر السفينة إلى رصيف ميناء الوصول التأمين:

التأمين على البضاعة المستوردة من المخاطر محتملة الوقوع خلال الرحلة البحرية، حيث يستلزم المستورد بالتأمين في حالة النقل بصفة FOB وكذا حالة النقل بصفة

.CFR

2-1-2 استلام البضاعة:

عندما يتم تسليم الوثائق للمورد يقوم هذا الأخير بإرسال البضاعة ولتأكيد عملية الإرسال يعلم المشتري عن طريق الإمايل بالإضافة إلى إرسال الوثائق الخاصة بالبضاعة (سند الشحن، الفاتورة التجارية، شهادة المنشأ وغيرها) بعدها تقوم مصلحة المشتريات بتقديم رسالة تطلب فيها تخليص البضاعة من الجمارك.

2-2 الإجراءات الخاصة بمصلحة العبور:

تحتوي المصلحة على ثلاث (03) مصالح عبر التراب الوطني في كل من: الجزائر، وهران وعنابة حيث:

- في الجزائر: رئيس قسم العبور ويشمل كل من: الأخضرية، واد السمار، الشراقة.

- في وهران: رئيس مصلحة العبور ويشمل كل من: وهران، سيق.

- في عنابة: رئيس مصلحة العبور ويشمل: سوق أهراس

حيث تقوم هذه المصالح (مصلحة العبور) بعدة مهام رئيسية تتمثل في:

1- القيام بعملية التصريحات الجمركية عن البضاعة المستوردة.

2- الإشراف على عملية شحن البضاعة على وسائل النقل الخاصة بالوحدات الإنتاجية التابعة للمؤسسة.

3- تأمين التمويل (إيصال المواد الأولية للوحدات الإنتاجية).

4- تحضير وثيقة الاستلام "LA LATTED ENGAGEMENT".

في حالة ما إذا كانت وسائل النقل بالمؤسسة غير كافية يمكن لوكيل العبور الاستعانة بوسائل نقل خارجية.

5- مراقبة وتفتيش البضاعة.

6- في حالة نقص أو إتلاف البضاعة يقوم عون العبور بتحرير تقرير حول إهلاك البضاعة وذلك من أجل الحصول على تعويض من طرف شركة التأمين.

المطلب الثالث: أثر التعديلات الجديدة المطبقة في سياسة الاستيراد على مؤسسة صوفيكلاف لسنتي 2020-2021

لقد شاهدت المؤسسة في الأونة الأخيرة عدة تعديلات في قانون الاستيراد وهذا من أجل الحد وتخفيض في الواردات، وتشجيع الانتاج المحلي وبالتالي تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات.

وقد أثرت هذه التعديلات على عملية تسيير الاستيراد في مؤسسة صوفيكلاف.

1- تأثير على المصلحة البنكية:

بعد إصدار التعليمية رقم 05-2017 المحددة للشروط الخاصة والمتعلقة بتوطين عمليات استيراد السلع الموجهة للبيع على حالتها، تهدف هذه التعليمية الى لتحديد الشروط الخاصة المتعلقة بتوطين عمليات الاستيراد السلع الموجهة للبيع على حالها، بحيث نستطيع تعريف التوطين على أنه:

قيام المتعامل الاقتصادي بتسجيل العملية التجارية الخارجية الخاصة بالاستيراد لدى البنك أو المؤسسة المالية المعتمدة لممارسة التجارة الخارجية، فهو التزام يقع على كل عون أو متعامل اقتصادي يتوجه نحو الخارج.

وحسب المادة " يجب أن يتم توطين كل عملية استيراد لسلع موجهة للبيع على حالها 30يوما على قبل الشحن".

وكما نصت المادة 03 من التعليمية 05-2017¹: يخضع توطين كل عملية استيراد الى تشكيل مؤونة من طرف المستورد لدى البنك الموطن، ويعادل مبلغ المؤونة %120 من قيمة الاستيراد وهذا يعني توقيف سيولة نقود المؤسسة لدى البنك لمدة 60 يوما، حيث 30يوما تكون قبل شحن السلع و30يوما الأخرى تكون في مدة النقل، وهذا يعني ان المؤسسة لا يمكنها التصرف في قيمة الاستيراد حتى يوم التفريغ، عند إذ يقوم البنك بدفع %100 للمورد وارجاع %20 للمؤسسة التي كانت عبارة عن مؤونة للبنك تحسبا لأي تغيير في سعر الصرف².

2- تأثير على مصلحة الشراء:

بعد صدور المرسوم التنفيذي رقم 20-69 في 26 رجب 1441 الموافق ل 21مارس 2020 المتعلق بتدابير الوقاية من انتشار فيروس كورونا³. هذا أدى الى الغلق الكلي للمؤسسات والحدود البرية، الجوية والبحرية، وهذا يعني عدم السماح بالقيام بعملية الاستيراد وهذا أثر على المؤسسات عامة، وباعتبار مؤسسة صوفيكلاف تعتمد كثيرا على الاستيراد في انتاجها فهذا يؤكد درجة التأثير الكبير على المؤسسة.

¹ أنظر ملحق 05.

² المادة رقم 25-2017

المرسوم التنفيذي رقم 20-69 في 26 رجب 1441 الموافق ل 21مارس 2020 المتعلق بتدابير الوقاية من انتشار وباء كورونا³ ومكافحته.

وبعد أكثر من عام غلق الحدود قررت الدولة الجزائرية إعادة فتح الحدود الجوية والبحرية من أجل الاستيراد، ولكن هذا أثر أيضا على المؤسسة حيث كان هناك ارتفاع كبير في أسعار المواد المستوردة، بسبب كثر الطلب عليها بعد توقف نشاط وحركة الاستيراد في المؤسسات وبالتالي أدت الى نقص حاويات السلع في تلك الفترة، هذا بعدما كان الاستيراد منعدم في تلك الفترة، وهذا ما أدى الى:

- تأخر وصول البضاعة.

- ارتفاع الأسعار.

- منع بعض المواد من الاستيراد.

والأمر الإيجابي في هذا القانون هو لجوء المؤسسات الى الشراء المحلي، والانتاج المحلي، وهذا أدى الى تشجيع الانتاج المحلي والمؤسسات الصغيرة، مما يؤدي الى ازدهار الاقتصاد الوطني.

خلاصة الفصل:

بعد الدراسة الميدانية التي قمنا بها في المؤسسة صوفيكلاف وعند مصلحة التمويل توصلنا من خلالها الى هذا النوع من الدراسات التي تجمع ما بين هو تقني وهو القانوني، بحيث نلمس تركيز ودقة معرفة مختلف الإجراءات للاستيراد الجمركة التي يجب على المستورد إتباعها وذلك بتوفير كل المعلومات اللازمة والوثائق المطلوبة من طرف إدارة الجمارك مع دفع الحقوق والرسوم الجمركية المتعلقة بعملية الاستيراد وذلك بإنجاح هذه الأخيرة، كما نري ان هذه الإجراءات صعبة جدا حيث تطلب تحضير مسبق وجيد. فالمؤسسة صوفيكلاف لها جميع القدرات لاختيار هذه الصعوبات وهذا راجع الى النظام المحكم السائد فيها والمراقبة الدائمة لهذا النظام، والمؤسسة صوفيكلاف ككل من المؤسسات الأخرى توجه صعوبات نذكر منها:

-ارتفاع الجنوني لأسعار المواد لأنها مستوردة بالنسبة كبيرة من الخارج 98%.

-ندرة وانعدام المواد الأولية في السوق المحلية.

-التمويل الخارجي ناقص ذلك بسبب نقص القروض بين الحكومات.

-ومن أجل مواجهة هذه الصعوبات التي توجهها المؤسسة يجب عليها تطبيق مجموعة من المبادئ أهمها:

-القيام بدراسة دقيقة حول المؤسسات المنافسة، وكذلك المنتجات التي تقدمها الى السوق ومدى تطور هذه الشركات لان زيادة حصتها السنوية يؤدي الى نقص الحصة السوقية للمؤسسة.

-تحديد التجهيزات في الوحدة الإنتاجية.

-تخصيص ورشة صناعية تابعة للمؤسسة الصناعية مواد تكميلية التي تدخل في الإنتاج و عوض استردها من الخارج.

-تشجيع المومنين المحليين بمساعداتهم على رفع من أنتاجهم، وبالتالي توفير العملة الصعبة للبلاد.

-توسيع شبكة النقل التابعة للوحدات الإنتاجية بهدف ضمان خروج المواد المستوردة ووصولها الى المخازن في اقل وقت ممكن.

-المشاركة في المعارض الدولي قصد التعرف على القنوات تمويل جديدة للاحتكاك بمتعاملين جدد تستند منهم المؤسسة.

وفي الأخير تؤكد على انه في ظل اقتصاد السوق لابد من الاهتمام بالوحدات الإنتاجية وإعطائها نوع من الاستقلالية في اتخاذ القرارات اذ ارادات المؤسسة الام الحفاظ على حصتها في السوق وزيادة الأرباح.

الفصل الثاني دراسة حالة الاستيراد في مؤسسة صوفيكلاف

وللمؤسسة صوفيكلاف نقاط قوة عديدة وكثيرة نذكر منها:

-متابعة ومستمرة ودائمة لعملية التمويل من طرف الإدارة العامة.

-العلاقة الجيدة والهامة بين المؤسسة والموردين سواء داخلية او الخارجية.

-خبرة ومهارة الإطارات المكلفة بعملية في المؤسسة مما ينتج عنها توفير الاحتياطات بأدنى التكاليف من خلال الاستفادة من تقلبات أسعار الصرف العالمية.

-سرعة وجدية المكلفين بعملية الشراء في تنفيذ الطلبات العاجلة وفي المواعيد المحددة

كشفت الأصناف الرديئة قبل دخولها الى المخازن بفضل التحليل المخبري على المستوي

المركزي والوحدات الإنتاجية.

خاتمة العامة

تعتبر عملية الاستيراد داخل المؤسسة عملية إدارية وتقنية مدروسة، وإدارية من حيث ارتباطها بإدارة الجمارك ومجموعة الإدارات أخرى من حيث اعتمادها على تقنيات تنظيمية، ومالية مرتبطة أساسا بعناصر الملفات المستعملة، الأعوان الاقتصاديون المختصون، المراحل التنظيمية الواجب اعتمادها.

كما أن نجاح عملية الاستيراد والتنظيم في المؤسسة مرتبطة عادة بقدرتها الإنتاجية، وذلك باعتمادها على المواد إضافية غير متوفرة محليا وقدرات مالية من أجل تمويل هذه العمليات.

وبالتالي يمكن أن نقول أن المؤسسة ملزمة بإتقان جميع إجراءات الاستيراد وإقامة علاقة ممتازة مع جميع المؤسسات والإدارات الداخلية في نشاط الاستيراد، سواء كان ذلك يتعلق الأمر بمؤسسة مالية، أعوان العبور، مؤسسات النقل البحري أو الجوي، مؤسسات التأمين، بالإضافة إلى أهم عنصر في هذا الإطار وهو المعرفة الكلية والمستمرة لموردين المنتج المراد شرائه، وذلك من حيث النوعية، السعر ومجمل الشروط الواجب توفرها في هذا الاتجاه.

1. نتائج الدراسة:

بعد الدراسة التي قمنا بها استنتجنا مجموعة من النتائج، هي من أهم الوسائل الناجحة داخل المؤسسة فعالة وخالية من الأخطار وهو إقامة مديريات خاصة بهذا النوع من الصفقات.

- تحتاج مؤسسة صوفيكلاف كغيرها من المؤسسات الجزائرية المتخصصة في عملية الاستيراد في تطور أدوات العمل إلى استخدام أحدث التقنيات في مجال اختيار الموردين، وأحسن طرق التمويل.
-تشكل المنظومة الجمركية بشكلها الحالي.
وتعتبر هذه النتائج من أهم النتائج من الناحية التطبيقية.

2. التوصيات:

ونطرح عدة توصيات نرى فيها أنه واجب للمهتم بهذا الميدان الأخذ بعين الاعتبار
-تحديث أنماط العمل الخاصة بعملية الاستيراد داخل المؤسسة الاقتصادية ومؤسسة صوفيكلاف خاصة.
- وضع نظام جديد للإنترنت بمساعدة مهندسين ومكلفين بهذه العملية داخل المؤسسة لمراجعة مختلف الإجراءات والمعلومات المتوفرة، بهدف ربح الوقت من جهة ومن جهة أخرى لمتابعة العملية بصورة دائمة.

الخاتمة

- الإبلاغ الدائم والسريع لأي تغييرات في المنظومة الجمركية سواء تعلق بقيمة الرسوم والأدوات المفروضة على السلع المستوردة، أو بشكل التنظيم الميسر للعملية، وهذا لكي لا تقع المؤسسة في مشاكل يكلف المؤسسة المال والوقت.

3. أفاق الدراسة:

بعد ما تطرقنا إلى هذه الدراسة وجدنا أنه له امتدادات عملية أخرى تكون بحوث عملية لزملائنا الباحثين في المستقبل نذكر منها:
-تحسين الإجراءات الجمركية في الاستيراد.
- الاتجاهات الحديثة لعملية الاستيراد والرقابة عليها.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

I. الكتب:

- 1- زينب حسين، عضو الله، اقتصاديات النقود والمال، دار الجامعة، بيروت.
- 2- سليمان بوديان، اقتصاديات النقود والبنوك، لطبعة 01، المؤسسة الجامعية للدارسات والنشر والتوزيع، لبنان.
- 3- صديقي محمد عفيفي، التسويق الدولي، نظم الاستيراد والتصدير، وكالة المطبوعات، الكويت، سنة 1973.
- 4- عادل أحمد حشيش وآخرون، الاقتصاد الكلي، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، مصر، سنة 2003.
- 5- عبد العزيز فهمي، هيكل موسوعة المصطلحات الاقتصادية والإحصائية، دار النهضة العربية، بيروت 1986.
- 6- لطفي جبر كوماني، "القانون البحري"، مكتبة دار الثقافة للنشر، عمان، سنة 1996.
- 7- محمد يونس، مقدمة في نظرية التجارة الخارجية، دار الجامعة، الجزائر 1994.
- 8- مصطفى رشيد شبيحة، لنقود والمصاريف والائتمان، دار الجامعة الجديدة للنشر الإسكندرية، 1999.

II. قوانين والرسوم:

أ- القوانين:

- 1- المادة الثالثة من المرسوم التنفيذي، الصادر في 16 محرم 1410 الموافق لعام 1989 العدد 34.
- 2- المادة الثانية من المرسوم التنفيذي، الصادر في 16 محرم 1410 الموافق لعام 1989/العدد 34.
- 3- القانون البحري الجزائري، الصادر سنة 1976 المعدل في 25/06/1998.
- 4- أمر رقم 03-04 مؤرخ في مارس 2016، يتضمن التعديل الدستوري، جريدة الرسمية عدد 14، صادر في 07 مارس 2016.
- 5- قانون رقم 04-17 مؤرخ في مؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1438 الموافق 16 فبراير سنة 2017، يعدل ويتم القانون رقم 07-79 المؤرخ في 26 شعبان عام 1399 الموافق 21 يوليو سنة 1979 والمتضمن قانون الجمارك.

ب- الرسوم:

- 1- مرسوم تنفدي رقم 21-94 مؤرخ في 25 رجب عام 1442 الموافق 9 مارس سنة 2021، يعدل ويتم المرسوم التنفيذي 458-05 المؤرخ في 28 شوال عتم 1426 الموافق 30 نوفمبر سنة 2005، الذي يحدد كفاءات ممارسة نشاطات استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالاتها.

المراجع

- 2- المرسوم التنفيذي رقم 09-181 المؤرخ في 17 جمادى الأولى عام 1430 الموافق 12 مايو سنة 2009، يحدد شروط ممارسة أنشطة استيراد المواد الأولية والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها من طرف الشركات او المساهمون أجنب، الجريدة الرسمية عدد 51 لسنة 2009.
- 3- المرسوم التنفيذي رقم 13-140، المؤرخ في 29 جمادى الأول عام 1434 الموافق 10 أفريل سنة 2013، يحدد شروط ممارسة الأنشطة التجارية غير القارة، الجريدة الرسمية عدد 21 لسنة 2013.
- 4- المرسوم التنفيذي رقم 18-112 المؤرخ في 18 رجب عاو 1939 الموافق 5 أفريل سنة 2028، يحدد نموذج مستخرج السجل التجاري الصادر بواسطة اجراء إلكتروني، الجريدة الرسمية عدد 21 لسنة 2018.

III. مذكرات:

- 1- أوكيف عقيلة، فليسي صبرينة، لإجراءات المطبقة على عمليتي الاستيراد والتصدير، مذكرة لنيل شهادة ماستر في القانون، تخصص قانون العون الاقتصادي، جامعة مولود معمري، بتزي وزو، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم القانون.
- 2- حيلة بلقاسم، حميدة فرحات، معالجة عمليات التجارة الخارجية من طرف البنوك في ظل التطورات الاقتصادية، دراسة حالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي من طرف البنك الخارجي الجزائري، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية في التجارة الخارجية، جامعة محمد بوقرة، كلبو الحقوق والعلوم التجارية، قسم التجارة الدولية، سنة 2002.
- 3- حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، دراسة حالة الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الفتي العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة.
- 4- زايدي كريمة، حلوي فاطمة الزهراء، علاقة المؤسسة الاقتصادية بالقائم بالعبور في عملية الاستيراد، مذكرة تخرج تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية في التجارة الدولية، قسم تجارة دولية، كلية الحقوق والعلوم التجارية، سنة 2003-2004.
- 5- سفيان ناوي، محمد بوزقزي، إجراءات عملية الاستيراد والجمركة في المؤسسة الاقتصادية، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية 2018-2019.
- 6- شاشوة حميدة، باي فريدة، إجراءات عملية الاستيراد والجمركة في المؤسسة الاقتصادية، دراسة حالة المؤسسة الوطنية لصناعة القطن المص والأضمة الجراحية

المراجع

سوكوتيد، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية في التجارة الدولية، قسم التجارة الدولية، كلية الحقوق والعلوم التجارية، سنة 2002.

7- عبد اللاوي حياة، حروبي نجاة، دور الاستيراد في إمداد المؤسسة الاقتصادية، دراسة حالة-لمركز البحث والتطوير CDR-سوناطراك، قسم تجارة دولية، كلية الحقوق والعلوم التجارية، جامعة محمد بوقره بومرداس، سنة 2004.

IV. المطبوعات:

الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية_المادة 55, العدد 13-7 شوال 1417

V. قائمة المراجع باللغة الأجنبية.

- 1- Marvel de règines économiques douaniers. CNID ,1994.
- 2- Opération portuaires et douanières de l'importation-guide N12centre de commerce international-CNUCCD/GATT cremeve 1998

الملاحق

الملاحق

-1- الملحق

上海安博柏年门控技术有限公司 No.9 Jianan road ,Xingtai town ,Jinshan district , Shanghai China Tel: 86-21-67298009 Fax: 86-21-67298010 Email: he@anbolock.com				
INVOICE				
To:		INVOICE NO.	ANBO20031902	
SARL SOFICLEF 03 Rue Rabah Tadjia, Zone D'activités Si-Mustapha, Boumerats -35000 Algérie Tel: +213 (0)24 71 02 97 Fax: +213 (0)24 71 02 93 NIF: 09981600037203		DATE	2020/3/19	
country of origin	china	PORT OF LOADING : SHANGHAI	PORT OF DISCHARGE: ALGIERS	
Payment term		D/P AT SIGHT		
BANK INFORMATION		AL SALAM BANK ALGERIA LOT BOUSHAKI 186 F BAB EZZOUAR ALGER Account number : 03801602000135500195 Tel :213-21-91-09-83- Fax :213-21-91-04-25 Swift code : SALGDZALAXXX		
We hereby confirm having sold to you the following goods on the conditions stipulated below:				
incoterm	FOB SHANGHAI CCI2010			
AS PER PROFORMA INVOICE No: CF19_00848				
REF	Description	Quantity	Unit price/usd	Amount/usd
AS PER CONTRACT	REV-20190908-4-1			
FP-45	Ferme Porte couleur Aluminium	2,500	6,791	\$16,977.50
FP-80	Ferme Porte couleur Aluminium	1,500	8,892	\$13,338.00
ME-112-SC	Serrure à encastrer ME-112-SC, sans cylindre .	31,980	0,902	\$28,845.96
TOTAL		35,980		\$59,161.46
RECEIVED BANK	BANK OF CHINA SHANGHAI BRANCH JINSHAN SUR-BR			
ACCOUNT	455961869020			
SWIFT CODE	SWIFT: BKCHCNBJ300			
BANK ADDRESS	WANAN RD 6048 JINSHAN SHANGHAI CHINA.			
beneficiary's name	Shanghai Anbo-bona security technology Co.,Ltd			
Beneficiary' Address	No.9 Jianan road ,Xingtai town ,Jinshan district , Shanghai China			

بالتسليم
مكتب التجارة الخارجية
فرع باب الزوار

بدر شيبان
مدير فرع

高淑印

مصرف السلام الجزائر
AL SALAM BANK ALGERIA
شماره حساب الجزائر
186 شارع بومستافر بن بادج الجزائر
DOMICILIATION: IMPORT / EXPORT
16/27/02 2020 11/10 00 532 / USD
Algeria 03.03.2020

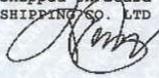
مصرف السلام - الجزائر
فرع باب الزوار
01602
AL SALAM BANK - ALGERIA

ORIGINAL

1. Exporter SHAI		Certificate No. C206957616491009		
2. Consignee SARL SOUTIFEF ADDRESS: 03 RUE RABAH TELDJA, ZONE D' ACTIVITES SI-MUSTAPHA, BOUMERDES -35000 ALGERIE TEL: +213 (0)24 71 02 97 FAX: +213 (0)24 71 02 93 NIF: 09981600337203		<p style="text-align: center;">CERTIFICATE OF ORIGIN OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA</p>		
3. Means of transport and route FROM SHANGHAI, CHINA TO ALGER ALGERIA BY SEA				
4. Country / region of destination ALGERIA		5. For certifying authority use only		
		Verification: origin.customs.gov.cn		
6. Marks and numbers N/M	7. Number and kind of packages; description of goods ONE THOUSAND FOUR HUNDRED AND SIXTY SIX (1466) CTNS OF PERMES PORTIES SERRURES *** **	8. H.S.Code 83.02 83.01	9. Quantity 6797.5KGS G.W. 17990.5KGS G.W.	10. Number and date of invoices ANB020031902 MAR. 19, 2020
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in China and that they comply with the Rules of Origin of the People's Republic of China.		12. Certification It is hereby certified that the declaration by the exporter is correct.		
 <p style="text-align: center;">Shanghai, China, APR. 10, 2020</p>		 <p style="text-align: center;">Shanghai, China, APR. 10, 2020</p>		
Place and date, signature and stamp of authorized signatory		Place and date, signature and stamp of certifying authority		

190974325

الملاحق

SHIPPER		ORIGINAL BILL OF LADING		VOYAGE NUMBER	
-3- الملحق				OME65W1MA/OME65W	
CONSIGNEE		EXPORT REFERENCES		BILL OF LADING NUMBER	
SARL SOFICLEF ADDRESS:03 RUE RABAH TELDJA, ZONE D' ACTIVITES SI-MUSTAPHA, BOUMERDES -35000 ALGERIE TEL:+213(0)24 71 02 97**		OIFK2004000474		CNBW645491	
NOTIFY PARTY, Carrier not to be responsible for failure to notify				CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 988 330 Euros Head Office: 4, quai d'Arenc - 13002 Marseille - France Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95 562 024 422 R.C.S. Marseille	
SARL SOFICLEF ADDRESS:03 RUE RABAH TELDJA, ZONE D' ACTIVITES SI-MUSTAPHA, BOUMERDES -35000 ALGERIE TEL:+213(0)24 71 02 97***					
PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
		ALGER	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
CMA CGM GEMINI	SHANGHAI	ALGIERS	*****		
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT
TRHU3675141 SEAL Q0423694 N/M	1 x 20ST	1466 CARTONS	KGS 17990.500	KGS 2100	CBM 28.047
<p>FERMES PORTES /SERRURES INVOICE NO.ANBO20031902 NIF: 099816000337203 FREIGHT COLLECT, CCI2010 AS PER PROFORMA INVOICE CF19 00848 *FAX:0086 21 67298010 **FAX:+213(0)24 71 02 93 ***NIF: 099816000337203 ***FAX:+213(0)24 71 02 93 ***NIF: 099816000337203</p> <p>1 x 20ST 1466 CARTONS SAY ONE THOUSAND FOUR HUNDRED SIXTY-SIX CARTONS Shipped on Board CMA CGM GEMINI 13-APR-2020 CMA CGM CHINA SHIPPING CO. LTD as agents for the Carrier</p> 					
Weight in Kgs Total: 1 CONTAINER(S)		Sheet 1 of 3	17990.500	2100	28.047
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.					
ADDITIONAL CLAUSES					
4. Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility		York/Antwerp rules, 2004.			
5. FCL		216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.			
77. THC at destination payable by Merchant as per line/port tariff		225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.			
153. All expenses, including but not limited to overtime/dragage to stacking area if any, from ship's hold up to reloading of empties in ship's hold/deck are for Receiver's account.		241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 69 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant.			
179. Container with Port of Discharge Algiers can be delivered in Algiers Port or in ODCY Alterco at Rouiba. Container delivered from ODCY Alterco are transferred from Algiers Port by truck or are transferred from Bejaia Port by train. Way of transfer remains at discretion of CMA CGM carrier and under his responsibility.		249. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be indicated in			
180. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n° 79-07 and 98-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 2 months and 21 days from the date of discharge.					
184. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the					
RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or the port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight and charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (with no prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though the contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.					
All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office.					
In witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void.					
(OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)					
PLACE AND DATE OF ISSUE	SHANGHAI	13 APR 2020	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM CHINA SHIPPING CO. LTD as agents for the carrier CMA CGM S. A.		
SIGNED FOR THE SHIPPER					
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING					

الملحق -3-

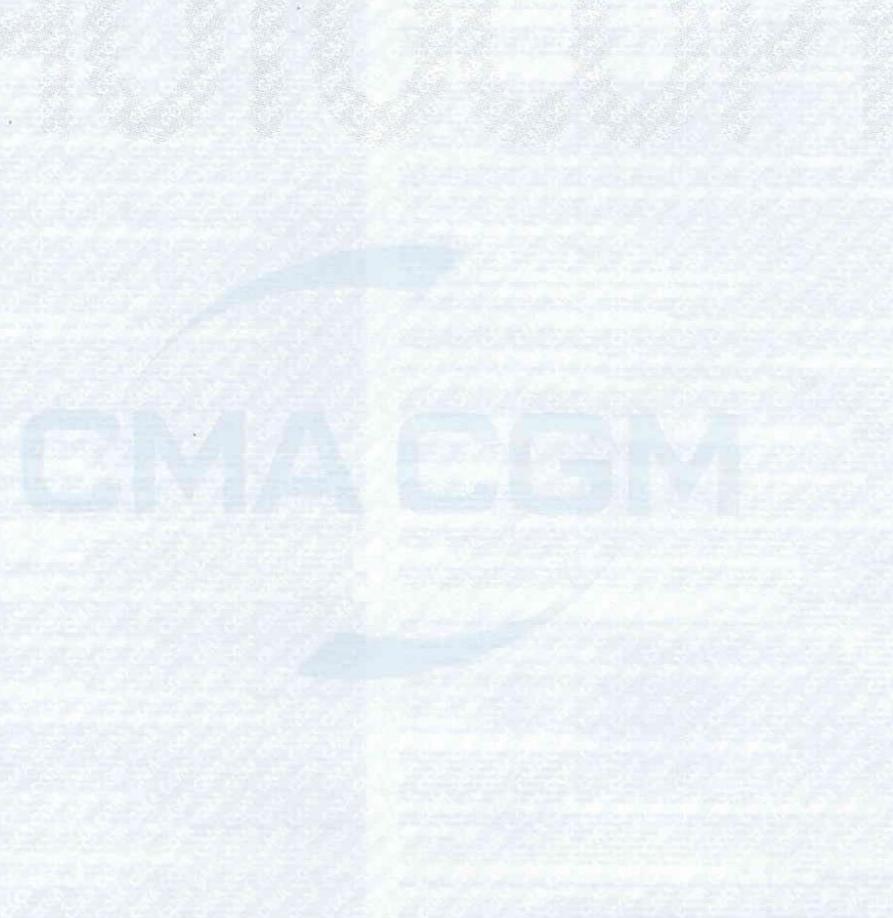


ORIGINAL
BILL OF LADING

VOYAGE NUMBER
OME65W1MA/OME65W
BILL OF LADING NUMBER
CNBW645491

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
		ALGER	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
CMA CGM GEMINI	SHANGHAI	ALGIERS	*****		
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT

Sheet 2 of 3
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.



ADDITIONAL CLAUSES

the consignee and/or notify party field of the bill of lading. Failing to provide this information will be subject to a penalty fixed by Customs and borne by the receiver.

251. Demurrage payable by merchant from date of discharge for dry containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 24 per day per 20 ft and USD 48 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 46 per day per 20 ft and USD 92 per day per 40 ft. From the 61st day USD 62 per day per 20ft and USD 124 per day per 40ft. Payment must be done by the merchant within 90 days from date of discharge of containers.

262. Free out conditions in all Algerian port.

274. The Merchant is responsible for returning any empty container, with interior clean, free of any dangerous goods placards, labels or markings, at the designated place, and within 60 days following to the date of release, failing which the container shall be construed as lost. The Merchant shall be liable to indemnify the Carrier for any loss or expense whatsoever arising out of the foregoing, including but not limited to liquidated damages equivalent to the sound market value - or the depreciated value due by the Carrier to a container lessor. The Carrier is entitled to collect a deposit from the Merchant at the time of release of the container which shall be remitted as security for payment of any sums due to the Carrier, in particular for payment of all detention and demurrage and/or container indemnity as referred above.

320. Demurrage payable by Merchant from date of discharge for special containers. First 15 days are free. From the 16th to the 40th day USD 33 per day per 20 ft and USD 66 per day per 40 ft. From the 41st day to the 60th day USD 44 per day per 20 ft and USD 88 per day per 40 ft. From the 61st day USD 60 per day per 20ft and USD 120 per day per 40ft.

332. New regulation for import of finished products in Algeria : any finished products imported in Algeria and arriving without import license shall not be allowed for discharge/delivery and may ultimately be seized by customs. Merchant shall ensure that proper import licenses are obtained by importers prior releasing the container(s) for export and shall be jointly responsible for all losses, costs and expenses whatsoever - such as but no limited to, duties, taxes, fines, storage demurrage and additional freight - resulting from the non-compliance with this regulation.

343. In the event that this Bill of Lading is a Paperless Bill of Lading, it shall be governed by the Terms and Conditions available on the CMA CGM website (<http://www.cma-cgm.com/products-services/shipping-guide/bil-clauses>) which the Merchant has read and accepted. The delivery of the cargo carried under a Paperless Bill of Lading shall be made to the Consignee after the Paperless Bill of Lading

PLACE AND DATE OF ISSUE	SHANGHAI	13 APR 2020	SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A. BY CMA CGM CHINA SHIPPING CO. LTD as agents for the carrier CMA CGM S. A.
SIGNED FOR THE SHIPPER *APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING			

-3- الملحق



ORIGINAL
BILL OF LADING

VOYAGE NUMBER
0ME65W1MA/0ME65W
BILL OF LADING NUMBER
CNBW645491

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING		
		ALGER	THREE (3)		
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*		
CMA CGM GEMINI	SHANGHAI	ALGIERS	*****		
MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT CARGO	TARE	MEASUREMENT

Sheet 3 of 3
ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.



ADDITIONAL CLAUSES

has been surrendered to the Carrier on the eBusiness platform and after payment of any outstanding Freight and charges.

354. Following to the outbreak of Corona virus, cargo may not be loaded on the intended vessel and may be on forwarded to the port of destination on any alternative vessel at Carrier's sole discretion. All additional costs, including but not limited to storage, demurrage, plugging, monitoring or extra on forwarding costs, shall be for Merchant's account and payable before delivery and the carrier shall have no liability whatsoever for any loss or damage resulting thereof.

358. Following the exceptional measures adopted by various governments in relation with the outbreak of COVID-19 virus and the operational constraints resulting thereof, the Merchants are hereby notified that the carriage of cargo may be disrupted or delayed. Cargo may not be loaded on the intended vessel and may be on forwarded to the port of destination on any alternative vessel at Carrier's sole discretion. Furthermore in case of disruption of ports' operations, the cargo may be discharged in an alternative port without notice and - subject to availability - be on forwarded to the original intended port of destination. Carrier reserve its rights to accomplish the bill of lading in any alternative port. All additional costs, including but not limited to storage, demurrage, plugging, monitoring at the alternative discharge

port or extra on forwarding costs, shall be on Merchant's account and payable before delivery and the carrier shall have no liability whatsoever for any loss or damage resulting thereof

PLACE AND DATE OF ISSUE SHANGHAI 13 APR 2020

SIGNED FOR THE SHIPPER
*APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
TRANSPORT BILL OF LADING

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
BY CMA CGM CHINA SHIPPING CO. LTD
as agents for the carrier CMA CGM S. A.

الملاحق

-4- الملحق

上海安博柏年门控技术有限公司								
No.9 Jianan road ,Xingta town ,Jinshan district , Shanghai China								
Tel:86-21-67298009 Fax:86-21-67298010								
Email:he@anbolock.com								
PACKING LIST								
To:				INVOICE NO.			ANBO20031902	
SARL SOFICLEF ADDRESS: 03 Rue Rabah Teldja, Zone D'activités Si-Mustapha, Boumerdès - 35000 Algérie Tel: +213 (0)24 71 02 97 Fax: +213 (0)24 71 02 93 NIF: 099816000337203				DATE			19-Mar-20	
country of origin	china							
incoterm	FOB SHANGHAI							
All packing details are showed below:								
REF.	Quantity	Packing	Package	G. W.	N. W.	T. G. W	T. N. W	Size/cm
	(Pcs)	pcs/carton	Outer Ctns	KGS				CBM
AS PER PROFORMA INVOICE No: CF19_00848								
AS PER CONTRACT :REV-20190908-4-1								
FP-45	2,500	10	250	14.50	13.5	3,625.00	3,375.00	4.43
FP-80	1,500	10	150	21.15	20.15	3,172.50	3,022.50	4.03
ME-112-SC	31980	30	1066	10.50	9.5	11,193.00	10,127.00	19.59
Total	35,980		1466			17,990.50	16,524.50	28.05

1x20'





INSTRUCTION N°05-2017 DU 22 OCTOBRE 2017 FIXANT LES CONDITIONS PARTICULIERES RELATIVES A LA DOMICILIATION DES OPERATIONS D'IMPORTATION DE BIENS DESTINES A LA REVENTE EN L'ETAT

Article 1^{er} : En application de l'article 29 du règlement n°2007-01 du 03 Février 2007 modifié et complété, la présente Instruction a pour objet de fixer les conditions particulières relatives à la domiciliation des opérations d'importation de biens destinés à la revente en l'état.

Article 2 : La domiciliation de toute opération d'importation de biens destinés à la revente en l'état doit s'effectuer au moins trente jours (30j) préalablement à l'expédition de la marchandise.

Article 3 : La domiciliation d'une opération d'importation de biens destinés à la revente en l'état est tributaire de la constitution d'une provision par l'importateur auprès de la banque domiciliataire.

Cette provision doit être d'un montant au moins égal à cent vingt pourcent (120%) de la valeur de l'opération d'importation.

Article 4 : La présente instruction prend effet à compter de la date de sa signature.

**Le Gouverneur
Mohamed LOUKAL**