جامعـــــة أمحمد بوقره _ بومـــــرداس

كلية العلوم الاقتصادية، والتجارية وعلوم التسيـر

قســم العلوم التجارية

رقم المذكرة M 34

مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر

تخصص:مالية وتجارة دولية

الموضـــوع:

سياسة التجارة الخارجية وأثارها على المؤسسة الاقتصادية .
دراسة حالة المؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة والتجارة -آل دوداح - بومرداس

من إعداد الطالبتين:

معوش لينة

شريطي سميرة

تحت إشراف الاستاذ:

د/ خليفي عبد الكريم

دفعة جوان2022

السنة الجامعية: 2022/2021

جامعـــــــة أمحمد بوقره _ بومـــــرداس

كلية العلوم الاقتصادية، والتجارية وعلوم التسيـر

قســم العلوم التجارية

رقم المذكرة M 34

مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر

تخصص:مالية وتجارة دولية

الموضـــوع:

سياسة التجارة الخارجية و أثارها على المؤسسة الاقتصادية .
دراسة حالة المؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة والتجارة -آل دوداح - بومرداس

من إعداد الطالبتين:

معوش لينة

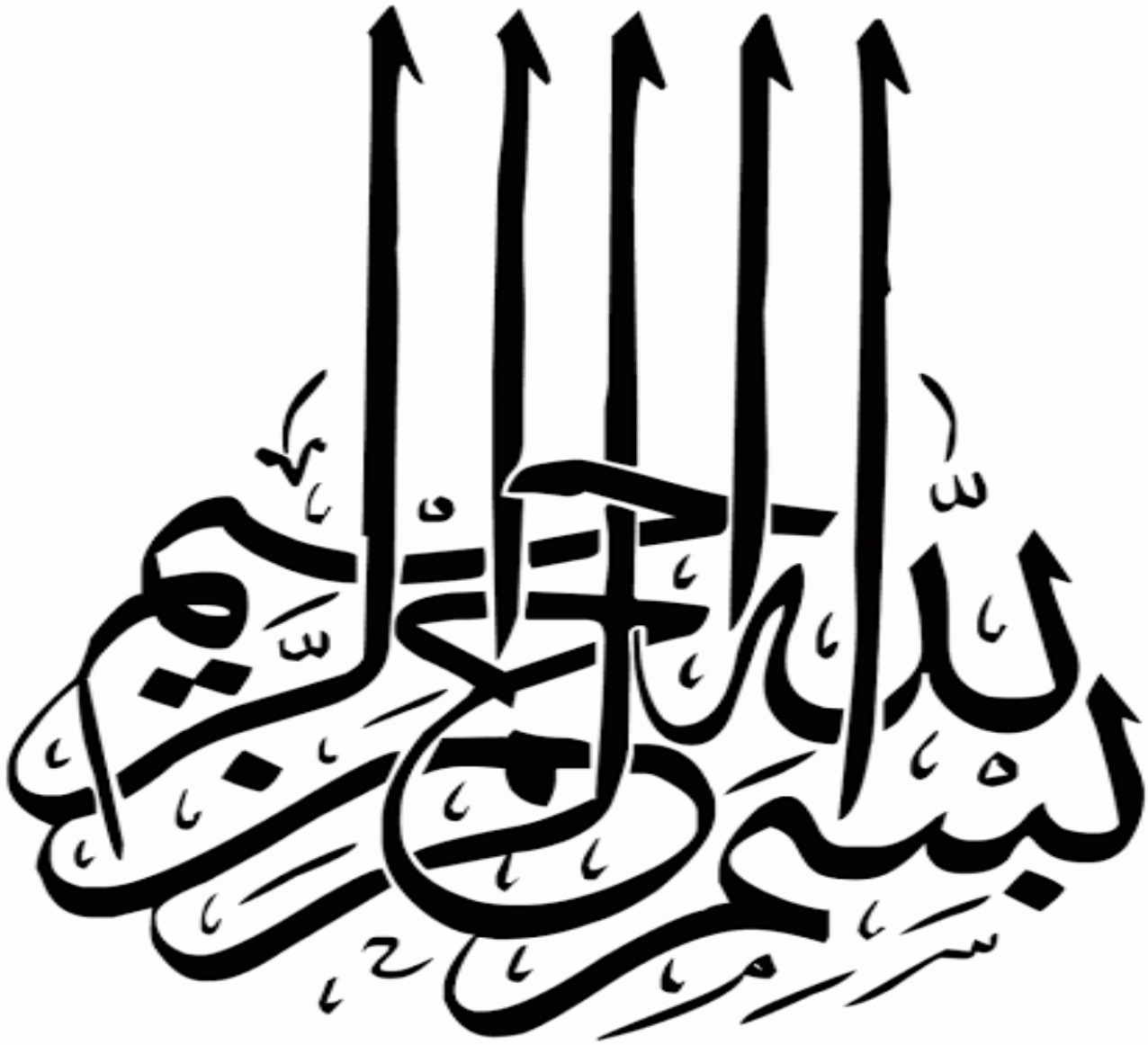
شريطي سميرة

تحت إشراف الاستاذ:

د/ خليفي عبد الكريم

دفعة جوان2022

السنة الجامعية: 2022/2021


بسم الله الرحمن الرحيم

كلمة شكر

الحمد الله الذي أنار لنا طريق العلم والمعرفة الذي بذكره تطمئن القلوب

الذي أمرنا بالقوة والصبر

وما توفيقنا إلا بالله رب العالمين

أتقدم بخالص عبارات الشكر والعرفان إلى كل من ساعدني وشجعني على إنجاز هذه المذكرة وأخص بالذكر الأستاذ المشرف "الدكتور خليفي عبد الكريم" الذي ساعدنا ومنحنا يد العون ولم يبخل علينا بنصائح طيلة فترة إعداد المذكرة

كما أتقدم بالشكر إلى كل الموظفين في"المؤسسة الاقتصادية ش ذ م م للخدمات العامة والتجارة آل دوداح"والى كل من قدم لنا يد العون والمساعدة من أجل إتمام الدراسة الميدانية للبحث

كما أتقدم بجزيل الشكر والتقدير المسبق إلى لجنة المناقشة لتفضلهم بقبول مناقشة هذه المذكرة وإثرائنا بآرائهم المديدة

وأشكر كل من ساهم في إنجاز هذا العمل من قريب أو من بعيد

إهداء

﴿رَبِّ أَوْزِعْنِي أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ عَلَيَّ وَعَلَىٰ وَالِدَيَّ وَأَنْ أَعْمَلَ صَالِحًا تَرْضَاهُ وَأَدْخِلْنِي بِرَحْمَتِكَ فِي عِبَادِكَ الصَّالِحِينَ﴾

الآية 19 من سورة النمل

الى من احمل اسمه بكل افتخار الى من كلله الله بالهبة و الوقار الى من علمني العطاء بدون انتظار ابي رحمه الله

الى من كان رعائها سر نجاحي و حنانها بلسم جراحي الى اغلى الحبايب امي رحمها الله

الى من حبهما يجري في عروقي الى اخوتي و خاصة اختي الغالية شهيرة وفاطمة وابنها الكتكوت انس و اخي الغالي محمد.

الى من ارى السعادة و التفاؤل فيه الى سندي في الحياة زوجي اسامة

الى اولادي قرة عيني و بهجة الفؤاد اسيل و صالح و ماريا حفظهم الله

الى رفيقات دربي صديقاتي العزيزات ليندة و حياة

الى من كانوا معي في طريق النجاح شكرا .

سميـــــرة

إهداء

﴿رَبِّ أَوْزِعْنِي أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ عَلَيَّ وَعَلَىٰ وَالِدَيَّ وَأَنْ أَعْمَلَ صَالِحًا تَرْضَاهُ وَأَدْخِلْنِي بِرَحْمَتِكَ فِي عِبَادِكَ الصَّالِحِينَ﴾

الآية 19 من سورة النمل

الى من احمل اسمه بكل افتخار الى من كلله الله بالهبة و الوقار الى من علمني العطاء بدون انتظار ابي العزيز .

الى من كان رعائها سر نجاحي و حنانها بلسم جراحي الى اغلى الحبايب الى امي الثانية خالتي العزيزة دون ان انسى امي الغالية رحمها الله .

الى قرة عيني حبيبتي ابنتي الغالية ايلا حفظها الله .

الى من حبهما يجري في عروقي اغلى ما املك اختي الغالية روميساء و ابنتها الكتكوتة تالين و اخي الحبيب اسامة .

الى من ارى السعادة و التفاؤل فيه الى سندي في الحياة زوجي محمد .

الى كل من العائلتين معوش و تافني .

الى رفيقة دربي خديجة

الى من كانو معي في طريق النجاح شكرا.

لينـــــــة

فهرس
المحتويات

فهرس المحتويات

كلمة شكر

الاهداء

فهرس المحتويات

قائمة الاشكال والجداول

مقدمة .....أ-ث

الفصل الاول : عموميات حول التجارة الخارجية

تمهيد 02

المبحث الأول: مفهوم التجارة الخارجية.....03

المطلب الأول: تعريف التجارة الخارجية و أسباب ظهورها 03

المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية واهدافها 04

المطلب الثالث: تخصص التجارة الخارجية 05

المبحث الثاني: النظريات الأساسية للتجارة الخارجية.....07

المطلب الأول: النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية 07

المطلب الثاني: النظرية النيوكلاسيكية للتجارة الخارجية.....11

المطلب الثالث: التفسيرات الحديثة للتجارة الخارجية 14

المبحث الثالث:مفهوم سياسة التجارة الخارجية 17

المطلب الأول: تعريف سياسة التجارة الخارجية و اهدافها 17

المطلب الثاني: مذاهب سياسة التجارة الخارجية وحججها 18

المطلب الثالث: أدوات سياسة التجارة الخارجية.....20

خاتمة الفصل 22

فهرس المحتويات

الفصل الثاني: عمليات التجارة الخارجية في المؤسسة الاقتصادية

تمهيد 24

المبحث الأول:مفاهيم عامة حوله المؤسسة الاقتصادية 25

المطلب الأول : تعريف المؤسسة الاقتصادية 25

المطلب الثاني: خصائص وأهداف المؤسسة الاقتصادية 26

المطلب الثالث: تصنيفات ووظائف المؤسسة الاقتصادية 29

المبحث الثاني: عمليات الاستيراد والتصدير 40

المطلب الأول: عموميات حول الاستيراد 40

المطلب الثاني: عموميات حول التصدير 44

المطلب الثالث: الإجراءات الجمركية عند الاستيراد والتصدير 48

المبحث الثالث: لمحة عن إدارة الجمارك 51

المطلب الأول: مفاهيم عامة حول إدارة الجمارك 51

المطلب الثاني: مهام إدارة الجمارك الجزائرية 55

المطلب الثالث: مجال نشاط إدارة الجمارك و علاقتها مع المحيط الخارجي 57

خاتمة الفصل 60

الفصل الثالث: دراسة ميدانية في المؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة و التجارة آل دواداح .....

تمهيد 62

المبحث الأول:عموميات حول ش.ذ.م.م للخدمات العامة و التجارة آل دوداح 63

المطلب الأول: تعريف بمؤسسة آل دوداح 63

المطلب الثاني: المخطط التنظيمي للمؤسسة 65

المطلب الثالث: نشاطات وأهداف المؤسسة 69

فهرس المحتويات

المبحث الثاني: تقييم إجراءات التصدير والاستيراد والجمركة في شركة آل دوداح.....70

المطلب الأول: إجراءات الاستيراد في مؤسسة دوداح 70

المطلب الثاني: إجراءات التصدير في مؤسسة دوداح.....72

المطلب الثالث: الإجراءات الجمركية لعملية الاستيراد والتصدير في حالة مؤسسة دوداح 73

المبحث الثالث: آثار سياسة التجارة الخارجية على المؤسسة الاقتصادية آل دوداح 78

المطلب الاول: الاثار الايجابية لسياسة التجارة الخارجية على المؤسسة الاقتصادية.....78

المطلب الثاني: الآثار السلبية لسياسة التجارة الخارجية على المؤسسة الاقتصادية آل دوداح 79

خاتمة الفصل **80**

الخاتمة العامة **82**

قائمة المراجع **86**

الملاحق .....

قائمة الاشكال والجداول

قائمة الاشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
01	الهيكل التنظيمي ل:ش.ذ.م.م للخدمات العامة والتجارة آل دوداح	66

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
01	التكاليف المطلقة مقاسة بساعات العمل اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من السلعة.	08
02	نفقات إنتاج الخمور والنسيج في البرتغال وانجلترا.	10
03	مدى الوفرة والندرة النسبية لعوامل الإنتاج	13
04	علاقة إدارة الجمارك مع الهيئات الخارجية	59

مقدمة

مقدمة:

إن إعطاء التجارة الخارجية مكانتها وتجسيد سياسة تجارية ملائمة مع السياسة الاقتصادية ضرورية لنجاح التنمية وبعث النمو الاقتصادي، وهذا لارتباطها الوثيق بالتنمية وماله من تأثير بصورة مباشرة في مؤشرات النمو الاقتصادي، وهذا بالاعتماد على الآليات والأدوات المناسبة والفعالة من خلالها يمكن تحقيق الأهداف المرجوة، إذن فالتجارة الخارجية عصب أي اقتصاد، فهي تلعب دور كبير في النشاط الاقتصادي من خلال اعتبارها مؤشرا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي، وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة.

تستمد السياسة التجارية الخارجية إطارها العام من فلسفة الانفتاح الاقتصادي على العالم والإيجابية في التعامل مع المصالح المشتركة، كما أن الهدف الأساسي للسياسة التجارية في أي بلد هو العمل على تحقيق المصلحة القومية في نشاط التجارة الخارجية.

لهذا الغرض نجد أن كل المؤسسات الاقتصادية تولي اهتماما كبيراً بسياستها التجارية محاولة تطوير وسائلها لتخدم أو تدفع اقتصادها بسبب التحولات الاقتصادية التي عرفها العالم، تهدف إلى تحرير المبادلات التجارية، الأمر الذي جعل من السياسة التجارية تمثل ثقلا كبيرا وصعبا بالنسبة للسياسة الاقتصادية، وهذا راجع إلى صعوبة تحديد وسائلها وتخصيصها لخدمة العلاقات الاقتصادية الخارجية للبلاد.

تعتبر المؤسسة الاقتصادية الأداة المسؤولة عن تنمية أي اقتصاد دولي كان، فهي خلية إنتاج التي يتم فيها تجميع العناصر كما تعتبر النواة الأساسية للنشاط الاقتصادي، فهي المحرك والمصدر الأساسي لأي حركة اقتصادية، داخل البلد وخارجه، حيث تنافس السلطات الاقتصادية في مختلف البلدان على وضع تطبيق مختلف السياسات التحفيزية والتشجيعية للنهوض بمؤسساتها الاقتصادية، وهذا لإيمانها بدورها الهام الذي تلعبه في مختلف مجالات الحياة الاقتصادية للبلد.

إن دراسة أي مؤسسة اقتصادية تظهر بوضوح أن نجاح هذه الأخيرة في متابعة مستوى نمو مقبول لا تتم إلا بتوفير مجموعة من العوامل والعناصر المهمة والأساسية داخليا وخارجيا، بحيث تشكل العناصر الداخلية من وظيفة إنتاج وتمويل، توزيع وتسويق، تنقسم كل واحدة منها إلى فروع، غير أن هذه الفروع ترتبط أساسا بعملية الإنتاج والتمويل باعتبارها أداة مهمة في السير الحسن لعمليات التجارة الخارجية، حيث يجب معرفة مسبقة وعلمية بحاجات المؤسسة وطريق تلبية هذه الحاجات سواء مالية أو تشريعية

خاصة بقوانين المسيرة للعمليات التجارية، وما يتطلب من رسوم وضرائب متعلقة بالإطار القانوني السائد والذي تطبقه مؤسسة أو إدارة الجمارك باعتبارها أداة مراقبة وتنظيم لمختلف عمليات التجارة الخارجية.

الإشكالية: **ما هو دور سياسة التجارة الخارجية و ماهو تأثيرها على المؤسسة الاقتصادية؟**

الأسئلة الفرعية:

- ✓ ما المقصود بالتجارة الخارجية ؟ وما هي الأسباب التي أدت إلى القيام بها؟
- ✓ ما هي أهم النظريات المفسرة للتجارة الخارجية ؟
- ✓ ما هي سياسة التجارة الخارجية ؟ وإلى ماذا تصنف هذه السياسة؟ وما هي أهدافها؟
- ✓ ما هي المؤسسة الاقتصادية؟ خصائصها؟
- ✓ ما هي عمليات التجارة الخارجية في المؤسسة الاقتصادية؟
- ✓ ما هي الإجراءات الجمركية الخاصة بعمليات التجارة الخارجية ؟

3. الفرضيات:

لمعالجة الموضوع والإجابة عن الأسئلة ننطلق من الفرضيات التالية:

- ✓ التجارة الخارجية هي تحركات دولية للسلع والخدمات، أو هي إصلاح اقتصادي ينصرف حركة السلع والخدمات بين دول مختلفة، من الأسباب الرئيسية التي أدت إلى قيام بالتجارة الخارجية هي عدم تحقيق اكتفاء ذاتي، وكذلك اختلاف أذواق المستهلكين.
- ✓ نظريات التجارة الخارجية تتمثل في النظرية الكلاسيكية و النيوكلاسيكية والنظرية الحديثة.
- ✓ السياسة التجارية هي سياسات التي تتبعها الدول بهدف التحكم في النشاط التجاري بما يتلائم مع النمو الاقتصادي تصنف إلى سياسة الحرية وسياسة حمائية ومن أهدافها الهدف الاقتصادي والهدف الاجتماعي.
- ✓ تعتبر المؤسسة الاقتصادية نواة أساسية ولأي نشاط اقتصادي، حيث تتميز بمساهمتها في الإنتاج والنمو الدخل الوطني.
- ✓ يعتبر نشاط الاستيراد والتصدير من العمليات التجارية داخل المؤسسة الاقتصادية، حيث أنه في ظل التحديات الاقتصادية والتطور التكنولوجي لا توجد دولة لا تعمل في مجال الاستيراد والتصدير.
- ✓ الإجراءات الجمركية هي عبارة عن إجراءات وتصريحات يقوم بها المستورد أو المصدر لدى مكتبة الجمارك.

4. أهداف البحث:

نهدف من خلال هذه الدراسة إلى معرفة أهمية وتأثير سياسة التجارة الخارجية على المؤسسة الاقتصادية.

5. منهج البحث:

لمعالجة موضوعنا وتحليله اعتمدنا على منهجين، ففي الجنب النظري اعتمدنا فيه على الجانب الوصفي من خلال سرد بعض التعاريف كتعريف التجارة الخارجية وسياستها والمؤسسة الاقتصادية، وكتعاريف الاستيراد والتصدير وأهم التعاريف المتعلقة بمجال الجمركة وغيره، أما الجانب التطبيقي اعتمدنا فيه على المنهج دراسة حالة، وهذا الأخير جسدناه في الدراسة الميدانية والمتمثلة في دراسة حالة تأثير سياسة التجارة الخارجية على المؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة والتجارة "آل دوداح" ببومرداس.

6. حدود الدراسة:

إن محاولة الإجابة عن الإشكالية المطروحة واختيار صحة الفرضيات يدفعها إلى وضع حدود ذهنية ومكانية حدود موضوعية المتمثلة في بحث سياسة التجارة الخارجية وتأثيرها على المؤسسة الاقتصادية فقد تموضع الحدود التالية:

حدود زمنية:

امتدت فترة الدرتسة من 1 أفريل 20 ماي 2022.

7. أدوات الدراسة:

تتمثل الأدوات المستعملة في إعداد هذه المذكرة في:

- مراجع المتكونة من كتب، مقالات.
- قوانين رسمية وجرائد رسمية.
- مواقع إلكترونية رسمية.

8. أسباب اختيار الموضوع:

تعددت أسباب اختيار الموضوع منها الشخصية (الذاتية) والمتمثلة في رغبة الباحث في البحث حول موضوع سياسة التجارة الخارجية والرغبة في معرفة أثارها على المؤسسة الاقتصادية.

وأما الأسباب الموضوعية تتمثل فيما يلي:

- أهمية سياسة التجارة الخارجية.
- تأثير سياسة التجارة الخارجية على المؤسسة الاقتصادية.

9. صعوبات الدراسة:

مجال البحث لا يخلو من الصعوبات فمن بين هذه الصعوبات التي اعترضتنا ونحن بصدد إعداد هذا البحث سواء في الخطة وأثناء إعداد البحث وكذا قلة المراجع في مجال التجارة الخارجية.

10. تقسيمات الدراسة:

من أجل الإحاطة بمختلف حيثيات الموضوع وتحليل أبعاده والإجابة على الإشكالية المطروحة والأسئلة الفرعية ثم تقسيم البحث إلى فصلين نظريين وفصل تطبيقي، وهذا من أجل تبسيط وتنظيم عملنا البحثي.

ينظم الجانب النظري فصلين في الفصل الأول تعرضنا على أهم عموميات حول التجارة الخارجية حيث تم تقسيم الفصل إلى ثلاث مباحث، المبحث الأول تطرقنا إلى مفهوم التجارة الخارجية، والحديث عن تعريف التجارة الخارجية وأهميتها وأهدافها والتخصص والتجارة ، أما المبحث الثاني فتعرفنا على أهم النظريات الأساسية للتجارة الخارجية. المتمثلة في النظرية الكلاسيكية ونيوكلاسيكية والتفسيرات الحديثة للتجارة الخارجية.

أما المبحث الثالث فقد تعرفنا مفهوم سياسة التجارة الخارجية فتحدثنا عن تعريف سياسة التجارة الخارجية وأهدافها ومذاهبها وحججها وأدواتها .

أما الفصل الثاني فتطرقنا فيه كذلك إلى عمليات التجارة الخارجية في المؤسسة الاقتصادية وتم تقسيم الفصل إلى ثلاث مباحث المبحث الأول تحدثنا فيه عن مفاهيم عامة حول المؤسسة الاقتصادية تعرفنا فيه على تعريف المؤسسة الاقتصادية وخصائصها وأهدافها و تصنيفاتها و وظائفها.

أما المبحث الثاني تعرضنا على عمليات الاستيراد والتصدير تحدثنا على عموميات حول الاستيراد وعموميات حول التصدير والإجراءات الجمركية لعمليتي الاستيراد والتصدير، أما في المبحث الثاني فقد تطرقنا إلى لمحة، إن إدارة الجمارك تعرضنا على مفاهيم عامة حول إدارة الجمارك ومهام إدارة الجمارك الجزائرية ومجال نشاط إدارة الجمارك وعلاقتها مع المحيط الخارجي.

أما الجانب التطبيقي فتطرقنا لدراسة ميدانية لسياسة التجارة الخارجية في المؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة و التجارة "آل دوداح" ، وذلك عن طريق وضع فصل يتكون من ثلاث مباحث حدد المبحث الأول في التعرف على لمحة شاملة لمؤسسة "آل دوداح" كتعريفها وهيكلها التنظيمي، ونشاطها التي تمارسه، أما المبحث الثاني فتطرقنا إلى معرفة سير عملية الاستيراد والتصدير في المؤسسة.

أما المبحث الثالث فقد تطرقنا إلى الآثار أو الانعكاسات الإجابية والسلبية لسياسة التجارة الخارجية على المؤسسة الاقتصاديةّ آل دوداح".

الفصل الاول

عموميات حول التجارة الخارجية

تمهيد

يعد قطاع التجارة الخارجية العمود الفقري للاقتصاد العالمي وأهم رابط بين الدول إذ يعد من أهم العوامل التي تساهم في خلق الثورة والرفاهية للشعوب، وهي قائمة بالأساس على مبدأ تبادل المنافع وتلبية الحاجيات الأساسية للأفراد، فتجارة الخارجية هي عبارة عن جسر للتعامل مع دول العالم بما فيها الدول النامية التي أدركت الدور الفعال التي تساهم به التجارة في تقويم الاقتصاد الوطني.

ولا يمكن الحديث عن التجارة الخارجية دون التطرق إلى السياسة التجارية باعتبارها تؤدي دورا فعالا في توجيه نشاط التجارة الخارجية وتيسير السبل للوصول إلى الأهداف المرجوة بالشكل الذي يضمن تحقيق المتغيرات في اقتصاديات الدول، فقد نالت سياسة التجارة الخارجية قسطا وافرا من الاهتمام خاصة في العقود الأخيرة .

وفي مناقشتنا لموضوع التجارة الخارجية واللوجستيك نتناول في الفصل الأول الإطار النظري باستعراض أهم الأفكار التي تناولت الموضوع محل الدراسة وفق ثلاثة مباحث كالآتي:

المبحث الأول: مفهوم التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: النظريات الأساسية للتجارة الخارجية.

المبحث الثالث: مفهوم سياسة التجارة الخارجية.

المبحث الأول: مفهوم التجارة الخارجية.

للتجارة الخارجية أهمية بالغة في اقتصاديات العالم وهذه الأهمية تختلف من دولة لأخرى، لأنها تقوم بمهمة تبادل فائض الحاجيات المطلوبة، ولا يقتصر التبادل الدولي على السلع والخدمات بل أنه يمتد إلى رؤوس الأموال والموارد البشرية، هذه الحقيقة دفعت بالكثير من الدول النامية إلى العمل على تحسين وتنويع صادراتها.

المطلب الأول: تعريف التجارة الخارجية و أسباب ظهورها

نظرا لما كسبته التجارة الخارجية من أهمية في ربطها بين اقتصاد الدولة والعالم الخارجي، سنتطرق في هذا المطلب الى الفرعين التاليين.

الفرع الأول : تعريف التجارة الخارجية:

يمكننا ذكر عدة تعاريف للتجارة الخارجية، في النقاط التالية:

اولا : هي" أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة."[1]

ثانيا: عرفت كذلك بأنها تمثل " أهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات بين الدول في شكل صادرات وواردات."[2]

ثالثا : التجارة الخارجية "هي كل تبادل أو حركة للممتلكات، الخدمات أو القيم التي تخص اقتصاد دولتين على الأقل."[3]

مما سبق نستخلص أن التجارة الخارجية هي مختلف عمليات التبادل التجاري التي تتعدى الحدود السياسية للدولة، سواء على شكل سلع أو أفراد أو رؤوس أموال، بهدف إشباع أكثر حاجات ممكنة.

الفرع الثاني :أسباب ظهور التجارة الخارجية

سنلخص أهم أسباب ظهور التجارة الخارجية في النقاط التالية:[4]

---

[1] السيد محمد أحمد السريتي(2009)، **اقتصاديات التجارة الخارجية**، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، ص8.

[2] حسام علي داود وأخرون(2002)، **اقتصاديات التجارة الخارجية**، دار الميسرة للنشر والتوزيع، عمان، ص13.

[3] نداء محمد الصوص(2008)، **التجارة الخارجية**، مكتبة المجتمع العربي، عمان، ص55.

[4] حسام علي داود وأخرون، مرجع سبق ذ كره، ص16-17.

- عدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين الدول العالم المختلفة، مما ينتج عنه عدم قدرة الدولة على تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع المنتجة محليا.
- تفاوت التكاليف، وأسعار عوامل الإنتاج والأسعار المحلية لكل دولة، مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج للسلعة في دولة ما، وذلك من خلال تحقيق وفورات الحجم (Economies of scale)، مقارنة بارتفاع هذه التكاليف لإنتاج نفس السلعة في دولة أخرى
- اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة لأخرى، مما ينتج عنه تفاوت الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية.
- الفائض في الإنتاج المحلي، الذي يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويق الإنتاج بشرط توفر كافة الظروف الملائمة للطلب على الإنتاج عالميا.
- السعي إلى زيادة الدخل القومي، اعتمادا على الدخل المتحقق من التجارة الخارجية، وذلك بهدف رفع مستوى المعيشة محليا، وتحقيق الرفاه الاقتصادي.
- اختلاف الميول والأذواق، الناتج عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة، حيث أن المستهلكين في كل دولة يسعون للحصول على السلعة ذات المواصفات العالية من الجودة، لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها.
- الأسباب الإستراتيجية والسياسية، المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي من خلال الندرة النسبية للسلعة المنتجة والمتاجرة بها عالميا.

المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية وأهدافها

للتجارة الخارجية أهمية بليغة و عدة أهداف سوف نتطرق إليها في الفرعين التاليين :

الفرع الأول :أهمية التجارة الخارجية:

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الإستراتيجية لأي دولة، نظرا لأهميتها المتمثلة في:[1]

- تؤدي التجارة الخارجية إلى زيادة الدخل القومي انطلاقا من التخصص وتقسيم العمل.
- زيادة حجم المكاسب من خلال الحصول على السلع بتكلفة أقل من إنتاجها محليا.
- زيادة المنافذ لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية، مما يربط الدول والمجتمعات ببعضهما البعض.

[1] السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص8-11.بتصرف الطالبين

- الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات بما يسمح بإشباع الاحتياجات.
- تحقيق التوازن في السوق الداخلية من منطلق تساوي كمية العرض بالطلب المحلي.
- نقل التكنولوجيا والمعلومات الضرورية لبناء اقتصاديات قوية، تعزز عملية التنمية الشاملة.

الفرع الثاني : أهداف التجارة الخارجية:

يمكننا إبراز الأهداف الأساسية للتجارة الخارجية فيما يلي:[1]

- الاستفادة القصوى من فائض الإنتاج، إذ أن التصدير يؤدي إلى زيادة الناتج القومي مما ينعكس على وضع العمالة، وتوفير السلع الضرورية والأساسية، والعكس صحيح إذ أن ضعف التصدير يؤدي إلى خسارة في الناتج القومي وتخفيض مساهمته في الدولة، وزيادة البطالة وتدهور مستوى معيشة الأفراد.
- استيراد السلع الضرورية التي لا يمكن إنتاجها محليا لسبب ما فعلى سبيل المثال يمكن استيراد الآلات والمعدات الضرورية لبناء مصنع نسيج، إذ يمكن أن يوفر هذا المصنع العديد من فرص العمل، وبالتالي المساهمة في عملية التصدير وزيادة الدخل والناتج القومي.
- نقل التكنولوجيا والتقنية لبناء وإعادة هيكلة البنية التحتية للدولة.
- دراسة موازين المدفوعات للدول، ونظم أسعار الصرف فيها ومعالجة الاختلال والتوازن في موازين المدفوعات.
- دراسة السياسات التجارية المتبعة من قبل تلك الدول في مجال التجارة الخارجية كسياسة الحماية أو الحرية وغير ذلك.
- دراسة العلاقات الدولية في إطار التكتلات الاقتصادية الدولية وسماتها المميزة.

المطلب الثالث: تخصص التجارة الخارجية

إن قيام التجارة الخارجية يعود إلى مشكلة الندرة النسبية للموارد، فلاستغلال الموارد المتاحة للدول يجب أن تتخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تؤهلها ظروف الطبيعية والاقتصادية لإنتاجها، ثم تبادلها بمنتجات الدول الأخرى التي لا تستطيع إنتاجها أو أن تكلفة إنتاجها كبيرة بالنسبة لها، ومن هنا سوف نتطرق الى الفروع التالية.

[1] شقيري موسى وآخرون(2012)، **التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية**، دار الميسرة للنشر والتوزيع، عمان، ص21-22.

الفرع الأول : تعريف التخصص

يعرف التخصص على أنه: "القيام بإنتاج سلعة معينة في دولة معينة بحيث تصبح هذه الدولة متخصصة في إنتاجها وفقا لما تؤهلها طبيعتها وظروفها الاقتصادية، بحيث تنتجها بأقل تكلفة ممكنة، وبأعلى قدر ممكن من الكفاءة، إذ يتم مبادلتها مع سلعة أخرى منتجة في دولة أخرى لا تستطيع أن تنتجها الدولة داخل حدودها، أو تنتجها بنسبة أقل من حاجتها لها أو بتكاليف أكثر من الدول الأخرى المنتجة لها."[1]

وقد تطور التخصص الدولي في اتجاهين مختلفين اتجاه إنتاجي واتجاه إقليمي، حيث ينقسم الاتجاه الإنتاجي إلى:[2]

- التخصص القطاعي، أي التخصص على أساس فروع الإنتاج الأساسية.
- التخصص داخل القطاع، أي التخصص في فروع وميادين إنتاج معينة داخل القطاع.
- تخصص مؤسسات كعينة في إنتاج سلع محددة.

بينما يتضمن الاتجاه الإقليمي إنتاج سلعة معينة ومكوناتها للسوق العالمية وذلك على مستوى بلدان معينة، أو مناطق معينة.

الفرع الثاني: العوامل المؤثرة في التخصص

وتمثل هذه الأسباب العوامل التي تؤدي إلى إنتاج السلعة المتاجر بها دوليا بكفاءة اقتصادية وإنتاجية مرتفعة، دونا عن غيرها من السلع، ويعزى التخصص في التجارة إلى العوامل المذكورة في النقاط التالية:[3]

اولا_ الظروف الطبيعية :تمثل الخصائص المكتسبة للدولة المشتركة في التجارة، والتي تؤدي إلى تخصص هذه الدولة في نشاط إنتاجي محدد. فالدول التي تتميز بتربة خصبة ومياه مناسبة للري بكميات وفيرة، تجعلها تتخصص في المنتجات الزراعية، بينما نجد بأن الدول التي تحوي في باطنها موارد طبيعية، كالمواد الخام المتمثلة بالنفط والفحم والحديد وغيرها، تتخصص في إنتاج السلع الوسطية والمواد الأولية. وهذا ينطبق على بقية القطاعات الاقتصادية.

---

[1] عز الدين علي (2013)، "**أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي بالجزائر خلال فترة 2000-2012**"، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، إدارة العمليات التجارية، جامعة الجزائر3، ص6.

[2] مرجع سابق، ص6.

[3] حسام علي داود، مرجع سبق ذكره ، ص18.

ثانيا_التفاوت في عرض العمل ورأس المال: يعتبر هذا العامل مرتبطا بطبيعة عناصر الإنتاج المتوفرة في الدولة بكثافة، حيث تقوم الدول بالتخصص في إنتاج السلع التي يستخدم في إنتاجها العنصر الإنتاجي المتوفر بكثافة.

ثالثا_تكاليف النقل:يرتبط هذا العامل بمدى اتساع السوق للسلعة المنتجة، وكذلك بتكلفة الإنتاج والسعر، حيث أن قرب الإنتاج من مواقع الشحن يخفض تكلفة الإنتاج للسلعة، وبالتالي يخفض فاتورة الصادرات.

رابعا_توافر التكنولوجيا الحديثة: المقصود هو أن الدولة لها هي السابقة في استخدام التكنولوجيا الجديدة (سواء عن طريق الاختراع أو الابتكار)، وتصبح في وضع يسمح بإنتاج سلع وخدمات مرتفعة الكفاءة.

المبحث الثاني: النظريات الأساسية للتجارة الخارجية

تعتبر أولى خطوات التجارة الخارجية التي كانت على التجاريين الذين افترضوا أن عنصر العمل هو أهم عناصر الإنتاج وكانوا لا يؤمنون بمبدأ الحرية الاقتصادية، بل يؤكدون على ضرورة التدخل الحكومي في النشاط الاقتصادي بعد ذلك المفكرون الاقتصاديون الذين قاموا بتطويرها من خلال نظريات كالنظرية الكلاسيكية والنيو كلاسيكية و النظرية الحديثة في التجارة الخارجية ودراسات وتفسيرات على اقتصاديات الدول وعلاقات التكامل والتقارب فيما بينهم

المطلب الأول:النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية

من آدم سميث إلى ريكاردو إلى جون ستيوارت ميل، تكاملت النظريات التقليدية المفسرة للتجارة الخارجية التي سنتطرق اليها في الفروع التالية :

الفرع الاول :نظرية الميزة المطلقة لآدم سميث (1723-1790)

تعد هذه النظرية " أول نظرية ظهرت لتفسير قيام التجارة بين الدول للاقتصادي آدم سميث من خلال كتابه الشهير "ثروة الأمم" عام 1776، حيث ركزت هذه النظرية على جانب العرض في تفسير أسباب الفوارق السعرية بين الدول، وقد اعتمد آدم سميث مبدأ تقسيم العمل في الإنتاج حيث اعتبره الركيزة الأساسية التي تحكم قدرة الدولة الإنتاجية، وتوجهها الوجهة الاقتصادية الصحيحة، ولهذا اعتبر سميث أن التكلفة الحقيقية للإنتاج تقاس بمقدار وقت العمل اللازم لإنتاج السلعة."[1]

[1]Michel Battiau, "**le commerce international**", édition ellipse, 2002, Page 01

اولا :فرضياته

تتمثل نظريات آدم سميث فيما يلي:[1]

- أن كل دولة تنتج سلعة واحدة على الأقل أو مجموعة من السلع بكلفة حقيقية أقل مما يستطيع شركاؤها التجاريون. ويترتب على هذه الفرضية أن كل دولة ستكتسب أكثر فيما إذا تخصصت في إنتاج السلعة التي تتمتع بميزة مطلقة في إنتاجها.
- أن الكلفة الحقيقية تقاس بمقدار وقت العمل اللازم لإنتاج السلعة وفقا لنظرية القيمة المبنية على العمل، وبناءً على هذه الفرضية فإن السلع ستبادل بعضها ببعض وفقاً لساعات العمل المستخدمة في إنتاجها.
- أن العمل هو العنصر الإنتاجي الوحيد المستخدم في الإنتاج، مما يعني أن تكلفة العمل تُعبر عن التكاليف الإجمالية للإنتاج.
- صعوبة انتقال عنصر العمل بين الدول.

ثانيا :عرض النظرية

لتوضيح نظرية الميزة المطلقة نعرض المثال التالي:[2]

نفترض وجود دولتان هما الأردن والعراق تنتجان سلعتي الأحذية والأقمشة باستخدام عنصر العمل فقط. وأن كلفة إنتاج الوحدة الواحدة من كل سلعة مقاسة بساعات العمل هي كما في الجدول رقم (1).

جدول رقم (1): التكاليف المطلقة مقاسة بساعات العمل اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من السلعة.

السلعة / البلد	سلعة الأحذية	سلعة الأقمشة
الأردن	20	16
العراق	10	24

المصدر: حسام علي داود، مرجع سبق ذكره، ص35.

[1] Michel Rainelli, "**le commerce international**", éditions LA DECOUVERTE, paris, 2003, page 25

[2] حسام علي داود، مرجع سبق ذكره ، ص35.

ثالثا: من الجدول نلاحظ ما يلي:

- في الأردن يتطلب إنتاج وحدة الأحذية (20) ساعة عمل، وإنتاج وحدة الأقمشة يحتاج إلى (16) ساعة عمل، بينما نجد أنه في العراق يتطلب إنتاج وحدة الأحذية (10) ساعات عمل، وإنتاج وحدة الأقمشة يتطلب (24)ساعة عمل.
- أن الأردن ينتج الأقمشة بطريقة أكفأ من العراق، وهذا يجعل الأقمشة أرخص في الأردن مقارنة بالعراق، بينما نجد بأن العراق تنتج الأحذية بطريقة أكفأ من الأردن، مما يجعل الأحذية أرخص في العراق مقارنة بالأردن.
- نستنتج بأن الأردن تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج الأقمشة، والعراق تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج الأحذية، وبالعودة إلى تحليل آدم سميث فإن كل دولة ستكتسب من التجارة إذا تخصصت في إنتاج السلعة التي تتمتع بميزة مطلقة في إنتاجها، واستيراد السلع الأخرى التي تتمتع الدولة الأخرى بميزة مطلقة في إنتاجها.

الفرع الثاني: نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو(1772-1823)

" قام ديفيد ريكاردو عام 1817م بنشر كتابه "**مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب**"، وقد تضمن كتابه نظريته في النفقات النسبية والتي أصبحت تعرف فيما بعد "**بنظرية الميزة النسبية**".[1]

اولا: فرضياته

افترض ريكاردو في تحليله نفس افتراضات سميث وهي:[2]

- وجود دولتين.
- وجود سلعتين.
- حرية التجارة والمنافسة الكاملة.
- تكلفة الإنتاج تقاس من خلال العمل (ساعات العمل) وهو ما يعرف بنظرية القيمة في العمل عند قياس تكلفة إنتاج سلعة.

وتجدر الإشارة هنا إلى أن التحليل الكلاسيكي افترض مجموعة من الافتراضات الأخرى التي تجرد الواقع منها ومن هذه الافتراضات ما يلي:

- إن الموارد الاقتصادية لكل دولة تظل كما هي ثابتة.

[1] شقيري موسى وآخرون، ،مرجع سبق ذكره، ص43.

[2] مرجع سابق، ص44.

- إن عناصر الإنتاج المختلفة (العمل، رأس المال، الأرض) تتحرك بسهولة تامة من نشاط إلى آخر على المستوى المحلي وفقاً للعوائد الحدية للأنشطة المختلفة ولكن لا يمكن أن تتحرك عناصر الإنتاج من دولة إلى أخرى.
- ثبات مستوى المعرفة الفنية كما هي داخل كل دولة مع إمكانية اختلاف هذا المستوى من دولة إلى أخرى.
- إن تكلفة الإنتاج ثابتة.
- التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج.

ثانيا: عرض النظرية

لتوضيح فكرة ريكاردو افترض وجود دولتين هما إنجلترا والبرتغال تنتجان سلعتين هما النبيذ والنسيج ونفقات إنتاج الوحدة من كل سلعة مقدرة بساعات العمل كما في المثال التالي:[1]

الجدول رقم (2): نفقات إنتاج الخمور والنسيج في البرتغال وانجلترا.

الوحدة: سعة العمل

السلعة / الدولة	الخمور	النسيج
البرتغال	80	90
إنجلترا	120	100

المصدر: السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص32.

ثالثا. من الجدول نلاحظ ما يلي:

لو اعتبرنا قيام تبادل تجاري بين دولتين وتخصصت البرتغال في إنتاج الخمر وتصديره وتخصصت إنجلترا في إنتاج المنسوجات وتصديرها لأصبحت البرتغال تقوم بمبادلة وحدة من الخمر تكلفتها 80 ساعة عمل بوحدة من المنسوجات كانت تكلفتها 90 ساعة عمل لو بعين تنتجها محليا وتربح ذلك 10 ساعات عمل أما إنجلترا فتقوم بمبادلة وحدة من النسيج تكلفتها 100ساعة عمل بوحدة من الخمر كانت تكلفتها 120 ساعة عمل لو بقيت تنتجها محليا وتربح بذلك 20ساعة عمل.

[1] السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص32.

مما تقدم سيتلخص ريكاردو أنه ليس من مصلحة البرتغال أن تتخصص في إنتاج النسيج رغم أنها تنتجه بتكلفة مطلقة أقل من تكلفة إنتاجه المطلقة في إنجلترا لأن التكلفة النسبية له أكبر من التكلفة النسبية للخمر،" فالاختلاف في التكلفة النسبية هو الشرط الضروري والكافي وليس لقيام التبادل دولتين فحسب وإنما لاستفادة كلتيهما من هذا التبادل."[1]

الفرع الثالث :نظرية القيم الدولية لجون استيوارت ميل (1806-1873)

حاول جون ستيوارت ميل البحث عن القوى التي تحكم معدل التباين الدولي، والتي لم يتطرق إليها دافيد ريكاردو في نظريته الميزة النسبية، وقد بين ميل أن القيم الدولية للسلعة لا تتحدد على أساس نفقة إنتاجها، بل يحددها المستوى الذي يتعادل فيه طلب كل دولة على سلعة الدولة الأخرى، أو ما يطلق عليه المستوى التوازني للطلب المتبادل على سلعتين من قبل دولتين.

"وطبقا لهذه النظرية هناك مكسب ينتج عن قيام التجارة الدولية، وتوزيع هذا المكسب بين الدولتين يخضع للعديد من العوامل الاقتصادية والسياسية، حيث كلما اقترب معدل التبادل الدولي من معدل التبادل المحلي لدولة ما كان نصيبها من التجارة الخارجية ضئيلا والعكس صحيح.

ومن هذا التحليل توصل ميل إلى أن الدولة الصغيرة يمكن أن تحقق مكسبا أكبر من الدولة الكبيرة في التجارة الدولية."[2]

المطلب الثاني:النظريات النيو كلاسيكية في التجارة الخارجية

لقد جاءت نظرية نسب عوامل الإنتاج لتصحيح عيوب النظرية الكلاسيكية التي قلبت موازين التجارة الدولية، فأعاد الكُتاب التفكير فيها نظرا لأنها تستند إلى فروض بسيطة جعلتها غير واقعية، فرأو وجوب التخلي عن تلك النظرية، مما أدى ذلك إلى ظهور مفكرين جدد في الفكر الحديث، مستندين في تحليلهم إلى اعتبارات أكثر واقعية سنطرق اليها في الفروع التالية.

الفرع الاول: نظرية الوفرة النسبية في عوامل الإنتاج (هكشر–أولين)

إيلي هيكشر(ELI HECKSCHER)، اقتصادي سويدي، نشر في عام 1919 مقالا تحت عنوان "**أثرالتجارة الخارجية على توزيع الدخل**"يتكلم حول موضوع التجارة الخارجية وقدم الإطار العام للنظرية الحديثة في التجارة الدولية.

---

[1] نداء محمد الصوص، **التجارة الخارجية**، مكتبة المجتمع العربي، عمان. ص 20-25.

[2] عز الدين علي،**أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي بالجزائر خلال فترة 2000-2012**"، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، إدارة العمليات التجارية، جامعة الجزائر3، ص21.

وفي عام 1933 نشر إقتصادي سويدي آخر،" برتل أولين (BERTIL OHLIN) مؤلفه "**التجارة الإقليمية والدولية**"، قدم من خلاله تفسيرا للتقسيم الدولي، ولأسباب اختلاف التكاليف النسبية معتمدا على مقال (إيلي هكشر) ومكملا له، ومنذ ذلك الحين ظهرت نظرية هكشر – أولين."[1]

اولا: فرضياته

تعتمد النظرية السويدية على الفرضيات التالية، التي توضح لنا الأساس الذي قامت عليه النظرية:[2]

- وجود دولتين وسلعتين وعاملين من عوامل الإنتاج: العمل – رأس المال، وضع هذه الفرضيات من أجل تبسيط النظرية وتوضيحها.
- تشابه التكنولوجية في كل من الدولتين، وعليه فإن وظائف الإنتاج واحدة في كلا الدولتين بمعنى أن الدولتين تستخدمان دالة الإنتاج واحدة للسلع.
- يخضع الإنتاج لقانون غلة الحجم الثابتة لكل السلعتين وفي كلا البلدين.
- تشابه أذواق المستهلكين بين الدولتين.
- وجود المنافسة التامة في أسواق السلعتين وعناصر الإنتاج في كلا الدولتين.
- القدرة التامة على حركة عوامل الإنتاج داخل الدولة وعدم قدرتها على الانتقال دوليا.
- الاعتماد على سلعة كثيفة العمل وسلعة كثيفة رأس المال في كلا الدولتين.

ثانيا:عرض النظرية

أرجع أولين قيام التجارة الخارجية إلى عاملين أساسيين هما:[3]

- اختلاف الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج فيما بين الدول المختلفة.
- اختلاف نسب مزج عوامل الإنتاج في دوال إنتاج السلع المختلفة.

الجدول التالي يبين تخصص الدولة في إنتاج سلع معينة دون غيرها نظرا لما تملكه من وفرة نسبية من عامل من عوامل الإنتاج داخل هذه الدولة.

---

[1] مفتاح حكيم(2002)، **السياسات التجارية والاندماج في النظام التجاري العالمي الجديد**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، نقود ومالية، جامعة الجزائر، ص23.

[2] تزالت محمد (2015)، "**السياسات التجارية والاندماج في الاقتصاد الدولي**"، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، مالية واقتصاد دولي، جامعة أحمد دراية أدرار، الجزائر، ص9.

[3] مرجع سابق، ص10.

الجدول رقم (3): مدى الوفرة والندرة النسبية لعوامل الإنتاج

الدول	عوامل الإنتاج			التخصص
	وفير نسبيا	نادر نسبيا	متوسط الوفرة نسبيا	
أ	الأرض	العمل	رأس المال	**سلعة كثيفة الأرض**
ب	العمل	رأس المال	الأرض	**سلعة كثيفة العمل**
ج	رأس المال	الأرض	العمل	**سلعة كثيفة رأس المال**

المصدر: تزالت محمد (2015)، **"السياسات التجارية والاندماج في الاقتصاد الدولي"**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، مالية واقتصاد دولي، جامعة أحمد دراية أدرار، الجزائر، ص10.

ثالثا: من الجدول نلاحظ مايلي

كل الدول تنتج وتصدر السلع التي تعتمد على عوامل إنتاج وفيرة نسبيا من عوامل الإنتاج الأرخص فيه من الدول الأخرى، في حين تستورد السلع التي تحتوي على عوامل إنتاج نادرة نسبيا لديها والأغلى منها في الدول الأخرى.

الفرع الثاني: تحليل ليونتيف

هناك فكرة منتشرة وهي طبيعة التجارة بين الولايات المتحدة الأمريكية وبقية الدول وهي تتمتع بميزة نسبية في إنتاج السلع وحسب نظرية (هكشر وأولين) أنه يجب أن تتجه إلى تصدير رأس المال وتستورد السلع، إلا أن النتيجة التي توصل إليها (ليونيتيف) أن الولايات المتحدة الأمريكية تقوم بتصدير السلع وتستورد رأس المال.

لقد حاول بذلك شرح اللغز الذي توصل إليه بمهارة وكفاءة العامل الأمريكي والتنظيم الإداري ولم يلقى قبولا بل اعتراضا كونه قام على أساس افتراضي خاطئ لنظرية (هكشر وأولين)، وهو أن النسب التي يحتاجها إنتاج السلعة من عوامل الإنتاج وهي ثابتة في جميع البلدان.

كما قد وجهت انتقادات(لليونتيف) حيث قارن خطأ رأس المال مع معدل رأس المال حيث كان من المفروض أن يقارن بين معدل رأس المال في تصدير واستيراد السلع خارج الولايات المتحدة الأمريكية.[1]

[1] السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص92.

المطلب الثالث:التفسيرات الحديثة للتجارة الخارجية

هناك عدة تفسيرات حديثة للتجارة الخارجية والتي سوف نتطرق لها في الفروع التالية:

الفرع الاول: نموذج الفجوة التكنولوجية

طبقا للنموذج فإن قدرا كبيرا من التجارة الخارجية مبني على إدخال منتجات جديدة أو طرائق إنتاج مستحدثة ويعطي هذا الأمر للدولة صلاحية الابتكارات ميزة نسبية احتكارية مؤقتة في السوق العالمية وتزول هذه الأخيرة بشيوع التكنولوجيا الجديدة وقيام بعض الدول الأخرى بإنتاج سلع مقلدة.

يشير (بوتر) إلى وجود نوعين من فترات الإبطاء في عملية الانتشار الدولي للتكنولوجيا الحديثة هماذكرهما في النقطتين الاتيتين:[1]

- **فترة إبطاء رد الفعل:** تشير إلى الفجوة الزمنية بين بداية استهلاك هذه السلعة في دولة موطن الابتكار واستهلاك هذه السلعة في الدول الأخرى.
- **فترة إبطاء التقليد:** تشير إلى الفجوة الزمنية بين إنتاج السلعة الجديدة لأول مرة وإنتاج الدول الأخرى لها (إنتاج مقلد) وعند هذه النقطة تبدأ صادرات الدولة المبتكرة في التراجع ويبدأ محلها الإنتاج المحلي المقلد في البلدان الأخرى.

وفي معظم الأحوال لن تقف الدولة التي فقدت الميزة الاحتكارية ساكنة نتيجة تقليد مبتكراتها ولكن تبحث عن ابتكار آخر أو تحديث جديد وهو ما نراه في شكل تقديم أجيال متعاقبة من سلعة معينة كالحاسبات وغيرها، بالتالي قد تستمر الدولة الرائدة في مجال الابتكار في التمتع بميزة نسبية في فرع معين من المصنوعات، كما تلعب الفروق في مستويات الأجور بين الدول المختلفة دورها في تحديد طول فترة التقليد حيث يعتقد بوجود علاقة عكسية بين إتساع الفرق في مستويات الأجور وطول فترة التقليد.

الفرع الثاني: نظرية دورة حياة المنتوج

تعتبر المناهج التكنولوجية تفسيرا لنمط التجارة الخارجية للسلع التي تتغير بتغير التكنولوجيا المستعملة في إنتاج المنتجات فابتكار طرق جديدة لسلعة بأقل تكلفة أو تجديد شكل السلعة ما كانت موجودة من قبل لتتلاءم مع ذوق المستهلك وكذا تحسين نوعيتها أو اختراع سلعة جديدة لم تكن موجودة من قبل.

[1] شيخي حفيظة (2011)، "**ترشيد السياسات التجارية من أجل الاندماج الإيجابي للجزائر في الاقتصاد العالمي**"، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في الاقتصاد، مالية دولية، جامعة وهران، ص32.

بهذا يمكن للدولة صاحبة هذا التغيير أن تكسب سلعتها مزايا تمكنها من طرحها في الأسواق الدولية لكن باحتكار تجارة تلك السلعة ما دامت تملك ميزات نسبية ويطرح (فرون) ثلاثة مراحل لتطوير وإمكان إنتاج المنتج وفق نموذجه نذكرها في النقاط التالية وهي:[1]

اولا: مرحلة الإنتاج الجديد

حيث من المفروض أن تتم هذه المرحلة في دولة صناعية ذات مستوى دخل فردي مرتفع وتكنولوجيا عالية لأن هذا الإنتاج الجديد يصاحب عدم التكافؤ لذا يفضل تسويقه محليا أو في الأسواق القريبة وعليه فإن التغطية لكلفة إنتاجه في المراحل الأولى تكون طويلة نسبيا.

ثانيا: مرحلة الانتشار في دول العالم

في هذه المرحلة يرتفع الطلب على المنتج في الدول الصناعية الكبرى الأخرى لتنتقل تقنيات وفنون إنتاجه في هذه الدول فتصبح مصنعة لهذا المنتج ويمكن للدولة صاحبة هذا التجديد أن تصبح هي المستوردة لذلك المنتج.

ثالثا: المرحلة النمطية الشديدة

عندما يصبح المنتج أكثر نمطية في أسواق الدول الكبرى الصناعية ويصير معروف بالكامل عندها تدخل اعتبارات التكاليف فيلجأ إلى إقامة مشروعات بعض الدول النامية نظرا للانخفاض مستويات الأجور رغم ارتفاع التكاليف الأخرى كالطاقة وقطع الغيار والصيانة ومن هنا دورة المنتج قد بلغت مرحلتها النهائية وبالتالي فالدولة التي كانت مصدر احتكار بذلك المنتج أصبحت مستوردة له.

الفرع الثالث:تحليل ليندر

قام بهذا التحليل الاقتصادي السويدي ليندر في عام 1971 وتقوم هذه النظرية على الافتراضين سوف نذكرها في النقاط التالية:[2]

اولا:احتمال تصدير السلع التي يوجد لها سوق محلية وذلك من خلال

- المعرفة بكيفية إنتاج وتطوير وعرض السلعة لا يتم إلا بوجود سوق محلية.
- إن هذا الافتراض يدل على وجود نزعة عامة، رغم وجود بعض الحالات الاستثنائية الموجودة مثل تصدير كوريا لزينة عيد الميلاد إلى أمريكا.
- احتمال أن تكون التجارة بين دولتين متوقفة على وجود أسواق لهذه السلع في الدولة المصنعة.

[1] مرجع سابق، ص33.

[2] أ. رعد حسن الصرن (2000)، "**أساسيات التجارة الخارجية المعاصرة**"، ج1، دار الرضا للنشر، دمشق، ص219-220.

ثانيا: إن مجال وجود السلع في الأسواق المحلية يعمل على معدل الدخل الفردي، باعتباره هو المحدد الأهم لكمية الطلب، إن هذين الافتراضين يحددان الفكرة القائلة: " بأنه كلما تقارب معدل دخل الفرد بين الدولتين كلما زاد احتمال التجارة بينهما".

ويخلص ليندر من تحليله إلى ما يلي:

يلقي افتراض الطلب الممثل نظرة إجمالية عن أثر الدخل على الأذواق وعلى التكنولوجيات، ثم أثر هذه الأخيرة على التجارة الدولية. فأي زيادة في دخل الفرد يمكن أن توجه الطلب الممثل لدولة ما نحو السلع الكمالية، ما دام الحصول عليها ممكنا وغير مستحيل علما أن هذا الطلب الجديد على السلع الكمالية يتسبب في قدوم منتجين يحاولون الحصول على فنون إنتاجية متطورة لإنتاج هذه السلع. وبسبب ارتفاع الإنتاجية، فإن أرباحهم ستتجاوز كثيرا ارتفاع الطلب الذي دفعهم في البداية إلى التطوير، ومن ثم يسهل عليهم تصدير مثل هذه السلع بأسعار منخفضة.

وكلما تشابه هيكل الطلب في دولتين كلما كانت التجارة المحتملة بينهما أكثر كثافة، فرغم وجود عوامل أخرى تحدد هيكل الطلب مثل: (المناخ، اللغة، الدين، والثقافة...الخ) إلا أن الفروق في متوسط الدخل بين الدول قد تضع عقبات أمام التجارة المحتملة. فالسلع التي تنتج بكفاءة في دولة ما، قد لا تكون مطلوبة في دولة أخرى، بسبب اختلاف متوسط الدخل وما يترتب عليه من اختلاف هيكل الطلب وهذا ما أهملته نظرية (هيكشر – أولين) بافتراضها ثبات أذواق المستهلكين في الدول المختلفة.

ورغم الانتقادات التي تعرض لها تحليل ليندر إلا أنه يمثل تطويرا لأدبيات التجارة الدولية، وذلك للأسباب التالية:

- اخذ هذا التحليل في اعتباره جانب الطلب في تحديد إمكانيات التخصص الدولي وأهمل بالتالي نظرية نسب العوامل.
- يؤكد التحليل على الفارق الجوهري بين الهيكل الاقتصادي للدول المتخلفة والمتقدمة، وهذا الفارق ناتج عن التطور الاقتصادي.
- يؤكد التحليل على الالتزام بالمنهج الديناميكي في التحليل.
- إن هذا التحليل يقدم لنا تحليلا نظريا لأسباب التفاوت في الدخول بين دول العالم المختلفة.
- إن هذا التحليل يلقي ظلالا من الشك على مذهب حرية التجارة.
- يؤكد على التجارة الخارجية واللامساواة الدولية في الدخول.

المبحث الثالث: مفهوم سياسة التجارة الخارجية

من بين السياسات الاقتصادية التي تعطي للدولة حق المشاركة في العلاقات الاقتصادية الدولية هي السياسة التجارية التي تعتبر أهم ركائز السياسة الاقتصادية منذ القدم، وتعتبر إحدى أدواتها. وتختلف أدوات تطبيقها حسب نوع السياسة المتبعة، ولقد عرف قطاع التجارة الخارجية الجزائرية عدة تعديلات في السياسة التجارية، وذلك بدءا من فترة الرقابة على التجارة الخارجية ثم احتكار الدولة لها وانتهاء بتحريرها.

المطلب الأول:مفهوم سياسة التجارة الخارجية وأهدافها

سوف نتطرق في هذا المطلب الى الفرعين التاليين :

الفرع الاول: مفهوم سياسة التجارة الخارجية

لقد تعددت المفاهيم في شأن السياسة التجارية، نتطرق اليها في النقاط التالية:

اولا: هي" تلك الإجراءات أو القوانين التي تسنها هذه الحكومات بغرض التأثير بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على حجم التبادل التجاري بينها وبين غيرها من البلدان أو التأثير على نوعية التبادل اتجاهه."[1]

ثانيا: هي" مجموعة من القواعد والأساليب والأدوات والتدابير التي تقوم بها الدولة في مجال التجارة الخارجية لتعظيم العائد من التعامل مع باقي دول العالم وفي إطار تحقيق هدف التوازن الخارجي ضمن منظومة تحقيق الأهداف الاقتصادية الأخرى للمجتمع خلال فترة زمنية معينة."[2]

مما سبق نستخلص أن السياسة التجارية هي مجموعة من الوسائل والإجراءات التي تلجأ إليها الدولة للتدخل في تجارتها مع الدول الخارجية بقصد تحقيق بعض الأهداف.

الفرع الثاني: أهداف سياسة التجارة الخارجية

تسعى الدول من خلال تطبيقاتها لسياسة التجارة الخارجية الوصول إلى مجموعة من الأهداف، ويمكن تقسيم هذه الأهداف إلى مجموعتين نذكرها في النقطتين التاليتين:[3]

اولا: الأهداف الاقتصادية

- تحقيق موارد للخزينة العامة، واستخدام هذه الموارد في تمويل نفقات الدولة.
- حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية، وكذا حماية الاقتصاد الوطني من الخطر.
- حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية كالتضخم والانكماش.

---

[1] يوسف مسعداوي (2010)، "**دراسات في التجارة الدولية**"، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، ص70.

[2] عبد المطلب عبد المجيد (2003)، "**السياسات الاقتصادية**"، مجموعة النيل العربية، القاهرة، ص124.

[3] عز الدين علي، مرجع سبق ذكره، ص30.

- تحقيق توازن ميزان المدفوعات.
- المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية.

ثانيا: الأهداف الاجتماعية والإستراتيجية

- حماية مصالح فئات اجتماعية معينة.
- إعادة توزيع الدخل القومي بين فئات المجتمع.
- تحقيق أمن الدولة من الناحية الغذائية والاقتصادية والعسكرية.
- توفير حد أدنى من الغذاء عن طريق الإنتاج المحلي مهما كانت تكلفته مرتفعة.
- توفير مقادير كافية من مصادر الطاقة كالبترول مثلا.

وبعد استعراضنا لأهم أهداف سياسة التجارة الخارجية، نود الإشارة أنها تختلف أهميتها من بلد إلى آخر ومن فترة زمنية لأخرى.

المطلب الثاني: مذاهب سياسة التجارة الخارجية وحججها

تتعرض التجارة الخارجية في كل مرحلة لتشريعات ولوائح رسمية من قبل الدولة التي تعتمد على تقييدها أو تحريرها، سنتطرق إلى هذه السياسات فيما يلي:

الفرع الاول :السياسة الحمائية وحججها

اولا: تعريف سياسة الحماية

تسمى أيضا سياسة تقييد التجارة الخارجية، تعرف على أنها" حماية البلد للمنتجين المحليين من المنافسة الأجنبية، فتنفذ عن طريق تبني الدولة لمجموعة من القوانين والتشريعات، واتخاذ الإجراءات المنقذة لها بقصد حماية سلعها وسوقها المحلية من المنافسة الأجنبية."[1]

إن أهم ما تعتمد عليه الدولة في هذه السياسة هو فرض الرسوم الجمركية على الواردات، إضافة إلى وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية.

ثانيا:حججها (المبررات)

يستند أنصار المذهب الحمائي للدفاع عن سياستهم إلى الحجج التالية:[2]

- **حجة الأمن والدفاع:** هي من الحجج الأكثر تأثيرا لفرض قيود على التجارة الخارجية، فحتى آدم سميث اعترف بشرعية هذا الهدف للخروج عن مبدأ حرية التجارة، عندما كتب يقول

[1] كامل البكري(2000)، **الاقتصاد الدولي التجارة والتمويل**، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، ص85.

[2] مفتاح حكيم(2002)، مرجع سبق ذكره، ص34.

"الدفاع أكثر من الثروة"، فكل البلدان معرضة لخطر الحرب، وقد تشعر الدولة أن أمنها معرض للخطر، لذا فهي تعمل على إعداد نفسها جيدا بحماية بعض الصناعات التي تراها إستراتيجية لبقائها وديمومتها.

- **حجة المحافظة على الطابع الوطني وتجنب التبعية:** من أجل أن تحافظ الدولة على طابعها الوطني وتتجنب التبعية المطلقة على الدولة أن تتبع سياسة حمائية من أجل المحافظة على حد أدنى من النشاطات الاقتصادية والصناعية يؤمن لها حاجاتها الإستراتيجية على الأقل.
- **حجة حماية القطاع الزراعي:** يمثل القطاع الزراعي في كثير من البلدان قطاعا هاما ويمثل المزارعون طبقة اجتماعية مهمة، وترك القطاع الزراعي للمنافسة الأجنبية قد يقضي على الزراعة الوطنية مما يضر بطبقة المزارعين، فحماية القطاع الزراعي تمثل حماية لهذه الطبقة الاجتماعية للحفاظ على الاستقرار الاجتماعي داخل الدولة.
- **حجة جذب رؤوس الأموال الأجنبية:** إذا كانت الدولة في حاجة إلى رؤوس الأموال الأجنبية لتخفيف عجز ميزان مدفوعاتها، أو لتمويل تنميتها. لها أن تتبع سياسة حمائية لسوقها الداخلي، حتى تدفع الشركات الأجنبية إلى الاستثمار في الداخل لتتجنب عبء الرسوم الجمركية.
- **حماية الصناعات الناشئة:**"لا تستطيع الصناعات الناشئة في الدول النامية على النمو والازدهار في ظل المنافسة الشديدة من قبل الصناعات العريقة أو المنافسة، والتي توجد في الدول المتقدمة، خاصة وأن هذه الأخيرة قد أقيمت منذ فترة طويلة نمت خلالها وتقدمت وأصبحت عند مستوى كفاءة مرتفع. ولذا فإن تقييد الواردات القادمة من الدول المتقدمة أصبح أمرا ضروريا لحماية الصناعات الناشئة بالدول النامية من المنافسة الأجنبية حتى تنمو وتكتسب خبرات جديدة."[1]
- **مواجهة سياسة الإغراق:** "تعتمد بعض الشركات الأجنبية المحتكرة على بيع منتجاتها في الأسواق الأجنبية بأسعار أقل من الأسعار التي تبيع بها في سوق الدولة الأم، وذلك بغرض القضاء على الصناعات المحلية المنافسة لها بالدول الأجنبية أو بغرض الربح."[2]

[1] السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص 154

[2] مرجع سابق، ص157

الفرع الثاني :سياسة التحرير وحججها:

سوف نذكر أهم التعريف سياسة الحرية و حججها في النقاط التالية:

أولا: تعريف سياسة الحرية التجارية

تتمثل هذه السياسة في "إزالة كافة القيود والعقبات المفروضة على حركة السلع والخدمات من دولة إلى أخرى. ولكن هذا لا يعني أن سياسة الحرية التجارية تعني أنه بمجرد فتح باب التجارة بين الدول المختلفة فإن كل السلع والخدمات التي تنتج في دولة ما سوف تتدفق خارجها إلى الدول الأخرى. وإنما يتوقف ذلك على نوعية السلع."[1]

ثانيا: حججها

يعتمد أنصار مذهب تحرير التجارة على الحجج التالية:[2]

- **التخصص وتقسيم العمل الدولي:** يؤكد أنصار حرية التجارة أن التبادل التجاري الحر الواسع بين العديد من الدول المختلفة يؤدي إلى اتساع نطاق الأسواق العالمية التي تساعد على التخصص وتقسيم العمل الدولي المبني على أساس اختلاف النفقات النسبية والظروف الطبيعية والتاريخية للسلع المناسبة للإنتاج.
- **انخفاض أسعار السلع:** ينتقد أنصار حرية التجارة الإجراءات الحمائية التي تعود إلى ارتفاع الأسعار كنتيجة للتعريفة المفروضة على السلع المستورة والتي يتحملها في نهاية المستهلك.
- **تشجيع التقدم التكنولوجي:** تؤدي حرية التجارة إلى منافسة حادة بين المنتجين ويسعى كل منتج إلى تحسين وتطوير طرق الإنتاج وإدخال التكنولوجيا الحديثة التي تساعد على زيادة الإنتاج وخفض التكلفة وطرح السلع بأسعار منخفضة.

المطلب الثالث: أدوات سياسة التجار الخارجية

إن اتخاذ أي دولة لأي سياسة تجارية يعني بالأساس اعتماد مجموعة من الأساليب والأدوات التي من شأنها تنظيم تجارتها الخارجية وتتمثل في:[3]

الفرع الاول: الأدوات السعرية

يظهر تأثير هذا النوع من الأدوات على أسعار الصادرات والواردات نذكرها في النقاط التالية:

---

[1] مرجع السابق، ص114

[2] علي عبد الفاتح أبو شرار(2007)، "**الاقتصاد الدولي:(نظريات وسياسات)**"، دار الميسرة للنشر والتوزيع، الأردن، ص365.

[3] شيخي حفيظة، "مرجع سبق ذكره ، ص40-41.

- **الرسوم الجمركية:** هي ضريبة تفرض على السلع التي تعبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات، وتنقسم إلى: الرسوم النوعية، الرسوم القيمية، الرسوم المركبة.
- **نظام الإعانات:** يعرف على أنه كافة المزايا والتسهيلات التي تُعطى للمنتج الوطني لكي يكون في وضع تنافس أفضل سواء في السوق الداخلية أو الخارجية.
- **نظام الإغراق:** يتمثل في بيع السلعة المنتجة محليا في الأسواق الخارجية بثمن يقل عن نفقة إنتاجها أو يقل عن أثمان السلع المماثلة أو البديلة في تلك الأسواق أو يقل عن الثمن الذي تباع به في السوق الداخلية.

الفرع الثاني:الأدوات الكمية

تنحصر أهمها فيما يلي:

- **نظام الحصص:** يدور هذا النظام حول قيام الدولة بتحديد حد أقصى للواردات من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة على أساس عيني (كمية)، وقيمي (مبالغ).
- **تراخيص الاستيراد:** يتمثل في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص (إذن) سابق من الجهة الإدارية المختصة بذلك.
- **المنع أو الحظر:** يعرف على أنه قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية ويكون على الصادرات أو الواردات أو كليهما، ويأخذ شكلين: الحظر الكلي والحظر الجزئي.

الفرع الثالث: الأدوات التجارية

تتمثل أهم هذه الأدوات في النقاط التالية:

اولا_المعاهدات التجارية: هي اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيما عاما يشمل جانب المسائل التجارية والاقتصادية وهي أمور ذات طابع سياسي أو إداري تقوم على مبادئ عامة مثل المساواة والمعاملة بالمثل.

ثانيا_الاتفاقات التجارية: هي اتفاقات قصيرة الأجل عن المعاهدة تشمل قوائم السلع المتبادلة وكيفية تبادلها والمزايا الممنوحة على نحو متبادل.

ثالثا_اتفاقات الدفع: تكون عادة ملحقة بالاتفاقيات التجارية وقد تكون منفصلة عنها وتنطوي على تنظيم لكيفية تسوية الحقوق والالتزامات المالية بين الدولتين مثل تحديد عملة التعامل وتحديد العمليات الداخلية في التبادل.

خاتمة الفصل

يتضح لنا من خلال دراستنا لهدا الفصل أن مضمون نظرية التجارة الخارجية في صيغتها القديمة و الحديثة هو أن كل دولة تميل إلى التخصص في إنتاج و تصدير السلع التي تتفوق في إنتاجها .وتميل إلى استزاد السلع التي تمتاز الدولة الأخرى في إنتاجها نسبيا .

كما أن تنظيم التجارة الخارجية يعتمد بالأساس على السياسة التجارية التي ينتهجها البلد و التي تختلف بنوعيها الحمائية و الحرية وحجج أنصار كل من السياسيتين و الأهداف المتخدة في كل سياسة .

الفصل الثاني

عمليات التجارة الخارجية في المؤسسة الاقتصادية

تمهيد

إن ممارسة سياسة التجارة الخارجية تستدعي القيام بعمليات الاستيراد والتصدير، وهذه الأخيرة تعتبر وظيفة أساسية وهامة لتطوير التجارة الخارجية، ومن ثم تطوير اقتصاد المؤسسة الاقتصادية وتطوير علاقتها الاقتصادية الخارجية، فالمؤسسات تعمل من خلال تأديتها لنشاط التصدير والاستيراد على اكتساب ميزة تنافسية تسمح لها بوضع مكانة لمتوجاتها من خلال احتكاكها بالأسواق الخارجية وتطلعها على التطورات الحاصلة والمتطلبات التي تستهدف إليها هذه الأسواق، وبالنظر إلى الأهمية التي تحتلها عمليتي الاستيراد والتصدير في سياسة التجارة الخارجية بالنسبة للاقتصاد المؤسسة الاقتصادية هناك سلسلة من الإجراءات الجمركية والتدابير يتطلب من المصدّر والمستورد احترامها.

سوف نحاول في هذا الفصل تحديد مفاهيم عامة حول المؤسسة الاقتصادية وسنتعرف على العمليات التي تقوم بها التجارة الخارجية داخل المؤسسة الاقتصادية (الاستيراد والتصدير). وأخيرا سوف نقدم لمحة عن إدارة الجمارك.

اعتمدنا في هذا الفصل على الخطة التالية:

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول المؤسسة الاقتصادية.

المبحث الثاني: عمليات الاستيراد والتصدير.

المبحث الثالث: لمحة عن إدارة الجمارك.

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول المؤسسة الاقتصادية.

إن المؤسسة هي الوحدة الاقتصادية التي تتجمع فيها الموارد البشرية والمادية اللازمة للإنتاج الاقتصادي، تلعب في النشاط الاقتصادي دورا كبيرا وتشكل الخلية الأساسية لأي نظام اقتصادي كما تلعب دورا مهما في تحسين المستوى المعيشي للمجتمع.

المطلب الأول: تعريف المؤسسة الاقتصادية.

اختلفت تعاريف المؤسسة الاقتصادية حيث أعطيت لها عدة مفاهيم وتعاريف نذكرها في التالية :

الفرع الاول :تعريف Truchy[1]

" المؤسسة الاقتصادية هي الوحدة التي تجمع فيها وتنسق العناصر البشرية والمادية للنشاط الاقتصادي"

نلاحظ أن هذا التعريف ركز على عملية التنسيق بين عناصر الإنتاج المادية والبشرية من اجل القيام بأي عملية من عمليات النشاط الاقتصادي سواء إنتاج أو تبادل أو استهلاك وهناك إهمال للمحيط الذي تعمل فيه هذه المؤسسة إذ لم يتم الإشارة إليه مطلقا.

الفرع الثاني :تعريف k. Marx[2]

"تتمثل المؤسسة الاقتصادية الرأسمالية في عدد كبير من العمال يعملون في نفس الوقت تحت إدارة نفس رأس المال، وفي نفس المكان، ومن اجل إنتاج نفس نوع من السلع.

- **كما تعرف أيضا:**

" مجموعة من الطاقات البشرية والموارد المادية (طبيعة كانت أو مادية أو غيرها) والتي تشغل فيما بينها وفق تركيب معين وتوليفة محددة قصد انجاز أو أداء المهام المفوضة لها من طرف المجتمع"[3].

- **تعرف أيضا:**

"هي كل تنظيم اقتصادي مستقل ماليا في إطار قانوني واجتماعي معين، هدفه دمج عوامل الإنتاج من اجل إنتاج تبادل سلع وخدمات مع الأعوان الاقتصاديين الآخرين لغرض تحقيق نتيجة ملائمة ".

- **وتعرف كذلك على أنها:**

" شكل اقتصادي وتقني وقانوني واجتماعي لتنظيم العمل المشترك للعاملين فيها وتشغيل أدوات الإنتاج وفق أسلوب محدد بقيم العمل الاجتماعي بهدف إنتاج سلع أو وسائل الإنتاج أو تقديم خدمات متنوعة"[4].

---

[1] رفيقة حروش، **اقتصاد وتسيير مؤسسة**، شركة دار الأمة للطباعة ونشر والتوزيع، 2013، ص29.

[2] مرجع سابق ،ص29.

[3] احمد طرطار، **تقنيات المحاسبة العامة في المؤسسة**، ديوان الوطني الجامعية، 1999، ص15.

[4] صمويل عبود، **اقتصاد مؤسسة**، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1982، ص58,

هكذا نجد تعاريف كثيرة ومتنوعة للمؤسسة الاقتصادية وانطلاقا مما سبق يمكن تعريف هذه الأخيرة أنها شكل اقتصادي، قانوني، اجتماعي مستقل ماليا ينظم العمل المشترك بين العاملين وتشغيل الموارد المادية والبشرية واستعمال أدوات الإنتاج وفق أسلوب معين من اجل إنتاج سلع استهلاكية أو تقديم خدمات.

المطلب الثاني: خصائص وأهداف المؤسسة الاقتصادية.

يمكن ذكر خصائص و اهداف المؤسسة الاقتصادية في الفرعين التاليين :

الفرع الاول :خصائص المؤسسة الاقتصادية[1]

إن المؤسسة الاقتصادية ومن خلال التعاريف السابقة فهي تتميز بمجموعة من الخصائص والتي نذكر منها:

- للمؤسسة شخصية قانونية مستقلة من حيث امتلاكها لحقوق وصلاحيات أو من حيث واجباتها ومسؤولياتها.
- القدرة على الإنتاج أو أداء الوظيفة التي وجدت من اجلها.
- أن تكون المؤسسة قادرة على البقاء بما يكفل لها من تمويل كاف وظروف سياسية مواتية وعمالة كافية وقادرة على تكييف نفسها مع الظروف المتغيرة.
- التحديد الواضح للأهداف والسياسة والبرامج وأساليب العمل فكل مؤسسة تضع أهدافا معينة تسعى إلى تحقيقها.
- ضمان الموارد المالية لكي تستمر عملياتها ويكون ذلك إما عن طريق الاعتمادات أو إما عن طريق الإيرادات الكلية، أو عن طريق القروض، أو الجمع بين هذه العناصر كلها أو بعضها حسب الظروف.
- لابد أن تكون المؤسسة مواتية للبيئة التي وجدت فيها وتستجيب لهذه البيئة فإذا كانت ظروف البيئة مواتية فإنها تستطيع أداء مهمتها في أحسن الظروف أما إذا كانت معاكسة فإنها يمكن أن تعرقل عملياتها المرجوة وتفسد أهدافها.
- المؤسسة وحدة اقتصادية أساسية في المجتمع الاقتصادي، فبالإضافة إلى مساهمتها في الإنتاج ونمو الدخل الوطني فهي مصدر رزق العديد من أفراد المجتمع.

[1] عمر صخري، **اقتصاد مؤسسة**، طبعة سادسة، ديوان مطبوعات جامعية، 2008، ص-ص 25،26.

- يجب أن يشمل اصطلاح المؤسسة بالضرورة فكرة زوال المؤسسة إذا ضعف مبرر وجودها أو تضاءلت كفاءتها.

الفرع الثاني :أهداف المؤسسة الاقتصادية

إن أصحاب المؤسسات الاقتصادية خاصة كانت أو عامة تسعى دائما إلى تحقيق عدة أهداف اقتصادية اجتماعية تكنولوجية نلخصهافي النقاط التالية :

اولا :أهداف اقتصادية:

- **تحقيق الربح**[1]: يعتبر تحقيق الربح المبرر الأساسي لوجود مؤسسة لأنه يسمح لها بتعزيز طاقتها التمويلية الذاتية التي تستعملها في توسيع قدراتها الإنتاجية وتطويرها، أو على الأقل الحفاظ عليها، بالتالي الصمود إمام منافسة المؤسسات الأخرى والاستمرار في الوجود.
- **عقلنة الإنتاج**[2]: أي استعمال الرشيد لعوامل الإنتاج، ورفع إنتاجياتها من خلال التخطيط المحكم الدقيق للإنتاج والتوزيع ثم مراقبة تنفيذ الخطط والبرامج، وذلك بهدف تفادي الوقوع في المشاكل الاقتصادية والمالية والإفلاس في آخر المطاف، نتيجة لسوء استعمال عوامل إنتاج.
- **تحقيق متطلبات واحتياجات المجتمع:** وهذا من خلال تحقيق كامل عناصر الإنتاج لتلبية الحاجات المتزايدة ويجب أن يحقق الإنتاج ما يلي[3]:
  - مستوى عالي من المرونة.
  - أن يتم الإنتاج في وقت محدد دون تقديم أو تأخير.
  - أن يتم تسليمه لطالبيه في الوقت المحدد.

ثانيا:أهداف اجتماعية[4]

إضافة إلى الأهداف الاقتصادية التي تسعى المؤسسة الاقتصادية إلى تحقيقها نجد الأهداف الاجتماعية التي تتلخص فيما يلي:

---

[1] ناصر دادي عدون، مرجع سابق، ص ص : 17،18

[2] مرجع سابق، ص18.

[3] عمر زيتوني، **مصادر تمويل المؤسسات مع دراسة للتمويل البنكي**، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد 09، مارس، 2006، ص43.

[4] ناصر دادي عدون، مرجع سبق ذكره، ص23.

➢ **ضمان مستوى مقبول من الأجور:** يعتبر العامل أساس المؤسسة الاقتصادية ويحمل العامل من جراء نشاطه في المؤسسة على الأجر الذي يعد من أهم حقوقه المضمونة قانونا وأجرا وكذا عرفا بوصفه العنصر الحيوي والحي في المؤسسة الاقتصادية، لكن هذا الإجراء لا يتميز باستقرار والثبات فهو يتغير بتغير الظروف المحيطة به، إذ يرتفع وينخفض مستواه وحجمه بحسب المستوى المعيشي واختلاف النظم الاقتصادية وكذا المؤسسات الاقتصادية حسب طبيعتها ونشاطها إضافة إلى ذلك حركة سوق العمل.

➢ **تحسين المستوى المعيشي للعمال:** إن التطور السريع الذي تشهده المجتمعات مع جعل العامل في حاجة أكثر لتلبية حاجاته التي تتزايد باستمرار هذا بالإضافة إلى التطور الحضاري لهم وتغيير أذواقهم وتحسينها.

➢ **توفير تأمينات و مرافق للعمال:** تعمل المؤسسات على توفير بعض التأمينات مثل التأمين الصحي، حوادث المرور، التقاعد؛ كما أنه تخصص مساكن سواء وظيفية منها أو العادية لعمالها أو المحتاجين منهم بالإضافة إلى المرافق العامة مثل تعاونيات الاستهلاك و المطاعم.

➢ **إقامة أنماط استهلاكية معينة:** ترتبط العادات و الأنماط الاستهلاكية للمجتمع عادة بما تقدمه المؤسسة الاقتصادية من حيث تعديلها لمنتجات قديمة أو جديدة أو قيامها بالإشهار و الدعاية سواء لمنتجات جديدة أو قديمة غير موجودة في السوق وعليه قد يكسب المجتمع عادات استهلاكية قد تكون في غير صالحه أحيانا وتكون لصالح المؤسسة، و تلعب وسائل الإشهار العامة بالمجتمع دورا هاما في حالة النوبة نحو التقشف بغرض التخفيف من أزمة اقتصادية مثلا بدعوة الموادن إلى استهلاك أنواع معينة من منتجات الأكثر فائدة لهم و استبدال منتج بأخر عند عدم توفره أو كونه لا ينتج داخليا.

➢ **الدعوة إلى تنظيم وتماسك العمال:** تتوفر داخل المؤسسة علاقات مهنية بين أشخاص تختلف مستوياتهم العلمية، وانتماءاتهم الاجتماعية والسياسية؛ أي أن دعوتهم إلى التماسك والتفاهم هي الوسيلة الوحيدة للحركة المستمرة للمؤسسة وتحقيق أهدافها، وعادة ما نجد وسائل وأجهزة خاصة تقوم بذلك في المؤسسة مثل مجلس العمال بالإضافة إلى العلاقات غير الرسمية بين هؤلاء وهذا الجانب له دور فعال في خلق وتطوير علاقات وقيم التماسك والتعاون بين أفراد المجتمع.

ثالثا: أهداف تكنولوجية

من بين الأهداف التكنولوجية التي تؤديها المؤسسة[1]:

- **البحث والتنمية:** تزامنا مع تطورها عملت المؤسسات على توفير إدارة أو مصلحة خاصة بعملية تطوير الوسائل وطرق إنتاجية علميا، حيث ترصد لهذه العملية مبالغ قد تزداد أهمية لتصل إلى نسبة عالية من الأرباح، ويمثل هذا البحث نسبة عالية من الدخل الوطني في الدول المتقدمة، خاصة في السنوات الأخيرة؛ إذ تتنافس المؤسسات فيما بينها على الوصول إلى أحسن طريقة إنتاجية في المؤسسة.

كما أن المؤسسة الاقتصادية تؤدي دورا مساندا للسياسة القائمة في البلاد في مجال البحث والتطور التكنولوجي نظرا لما تمثله من وزن في مجموعها وخاصة الضخمة منها من خلال الخطة التنموية العامة للدولة المتوسطة الأجل، التي يتم من خلالها التنسيق بين العديد من الجهات ابتداء من مؤسسات البحث العلمي، والجامعات، والمؤسسات الاقتصادية.

رابعا:أهداف بيئية

تتمثل فيما يلي[2]:

- وضع أنظمة خاصة للمحافظة على البيئة، وذلك باستخدام آليات لتصفية الغازات المنبعثة من الورشات، وتطبيق نظام ايزو14000، حيث أصبحت المؤسسات الاقتصادية اليوم ملزمة على المساهمة في تحقيق التنمية المستدامة محليا، إقليميا وعالميا.

المطلب الثالث: تصنيفات ووظائف المؤسسة الاقتصادية

يمكن التطرق تصنيفات و وظائف المؤسسة الاقتصادية في الفرعين التاليين :

الفرع الاول: تصنيفات المؤسسة الاقتصادية

يمكن تصنيف المؤسسات الاقتصادية لعدة معايير تبعا لشكلها القانوني، معيار الاقتصادي، معيار الحجم نذكرها في النقطتين التاليتين.

[1] ناصر دادي عدون، مرجع سبق ذكره، ص21.

[2] رفيقة حروش، مرجع سبق ذكره، ص34.

اولا : تصنيف المؤسسات حسب المعيار القانوني

حسب هذا النوع يمكن تقسيم المؤسسة إلى قسمين: (مؤسسات خاصة تخضع إلى قانون خاص ومؤسسات عمومية تابعة للدولة).

1_ المؤسسات الخاصة:

وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها لفرد أو مجموعة من الأفراد ويتفرع هذا النوع إلى مؤسسات فردية وشركات جماعية.

- **المؤسسات الفردية:Les entreprises individuelles**

وهي مؤسسات التي يمتلكها شخص واحد أو عائلته وهي تضم التجار الصغار وأصحاب المهن الحرة.

تنشأ هذه المؤسسات عن جمع شخص يعتبر رب العمل أو صاحب رأس المال لعوامل الإنتاج الأخرى. «حيث تختلط فيها شخصيتها القانونية بشخصية صاحب رأس المال الذي يقوم بإنشاء هذه المؤسسة» و يأخذ هذا النوع من المؤسسات أنواع تتباين من مؤسسات إنتاجية إلى وحدات إنتاجية أو خدماتية...الخ. وغالبا ما يكون عدد العاملين فيها منخفضا[1].

تتمثل مزايا المؤسسات الفردية[2]:

- تكون المؤسسات الفردية سهلة التنظيم والإنشاء.
- يكون صاحب المؤسسة هو المسؤول الأول والأخير عن نتائج أعمال المؤسسة وهذا يكون دافعا له على العمل بكفاءة وجد ونشاط لتحقيق اكبر ربح ممكن.
- صاحب المؤسسة هو من يقوم لوحده بإدارة وتنظيم وتسيير المؤسسة وهذا يسهل العمل واتخاذ القرار، كما يبعد الكثير من المشاكل التي تنجم عن وجود شركاء.

أما عيوب المؤسسات الفردية[3]:

- قلة رأس المال كون صاحب المؤسسة هو الذي يقوم لوحده بإمداد المؤسسة بعنصر رأسمال.
- صعوبة حصول على قروض من مؤسسات مالية.

[1] ناصر دادي عدون، مرجع سبق ذكره، ص54.

[2] عمر صخري، مرجع سبق ذكره، ص26.

[3] مرجع سابق، ص26، 27.

- قصر وجهة النظر وضعف الخبرة لدى المالك الواحد مما يعرض المؤسسة لمشاكل فنية وإدارية.
- مسؤولية صاحب المؤسسة غير محدودة فهو مسؤول عن كافة ديون المؤسسة.

- **الشركات (المؤسسات الجماعية):**

يعرف المشرع الجزائري الشركة على أنها عقد بمقتضاه يلتزم شخصان طبيعيان أو اعتباريان أو أكثر على المساهمة في نشاط مشترك بتقديم حصة من عمل أو مال أو نقد، بهدف اقتسام الربح الذي قد ينتج أو تحقيق اقتصاد أو بلوغ هدف اقتصادي ذي منفعة مشتركة كما يتحملون الخسائر التي قد تنجر عن ذلك[1].

وتنقسم الشركات إلى ثلاثة أقسام رئيسية هي : (أ- شركات أشخاص؛ ب- شركات ذات مسؤولية محدودة، ج- شركات أموال).

أ. شركات الأشخاص:

وتعتبر امتداد للمؤسسات الفردية وهي عبارة عن ارتباط بين شخصين أو أكثر على أن لا يتجاوز عدد الشركاء 20 شخصا و يتم اقتسام الربح والخسارة[2].

وتنقسم شركات الأشخاص إلى شركة التضامن ، التوصية البسيطة و شركات محاصة.

أ-أشركات التضامن[3]:

تعد هذه الشركات من أهم شركات الأشخاص إذ يقدم فيها الشركاء حصصا قد تكون متساوية أو تختلف في القيمة أو في طبيعة الحصة من شريك إلى آخر في حين التزام المؤسسة بواجباتها نحو المتعاملين معها يفوق ما يقدمونه من حصص ليشمل ممتلكاتهم الخاصة غير الحصص المقدمة وتعتبر أهم ميزة في هذه الشركة. ويكون نشاطها في قطاعات اقتصادية مختلفة وغالبا ما تكون ذات أحجام صغيرة أو متوسطة ويتقاسم فيها الشركاء الأرباح بالنسبة إلى ما قدموه من حصص في رأسمالهم.

أ-ب شركات التوصية البسيطة:

وتكون ملكية الشركة لفئتين؛ فئة الشركاء المتضامنين وهم مسؤولون عن ديون الشركة مسؤولية شخصية بنسبة ما يملكون، بالإضافة إلى حصصهم في رأس المال. وفئة ثانية هي شركاء موصين

---

[1] المادة 416 من قانون المدني، القانون رقم 88-14، المؤرخ في 03، مايو، 1998.

[2] عبر الغفور عبد السلام و آخرون، **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار الصفاء لنشر و توزيع، عمان، الأردن، 2001، ص24.

[3] ناصر دادي عدون، مرجع سبق ذكره، ص 55 56.

يساهمون بقسط من رأس مال الشركة وتنحصر مسؤوليتهم المالية في قيمة حصصهم في رأس مال الشركة، ولا يحق لهم إدارة الشركة ولا يظهر اسمهم في اسم الشركة[1].

أ-ت شركات محاصة:

هي شركة مستترة فيما بين الشركاء وهي تفتقد إلى وجود الشخصية المعنوية حيث تتميز عن الشركات التجارية الأخرى بأن كيانها منحصر بين المتعاقدين، وبأنها غير معدة للإطلاع عليها، فشركة المحاصة لا وجود لها إلا فيما بين الشركاء، وتقتصر العلاقة بينهم على كيفية اقتسام الأرباح والخسارة[2].

تتمثل مزايا شركات الأشخاص:

- سهولة التكوين فهي تحتاج فقد إلى عقد شركاءه ونظرا لوجود عدة شركات يمكن أن يختص كل منهم بمهمة معينة فيسهل بذلك تسيير مؤسسة.
- من خصائص المسؤولية التضامنية أنها تجعل الشركاء يتفانون و يخلصون في أعمالهم أكثر من أجل تقدم المؤسسة وبالتالي تحقيق أرباح.
- زيادة القدرة المالية للمؤسسة بسبب تضامن الشركاء كما تسهل أكثر إمكانية الحصول على قروض.

أما مساوئ شركات الأشخاص:

- حياة الشركة معرضة للخطر نتيجة انسحاب أو وفاة احد الشركاء.
- مسؤولية غير محدودة للشركاء.
- وجود عدة شركاء قد ينتج عنه بعض المنازعات وسوء التفاهم وتعارض بعض القرارات مما يعود بالسلب على المؤسسة.
- في حالة حدوث منازعات أو سوء تفاهم تنشأ صعوبة بيع حصة أي منهم، كما تنشأ صعوبة التنازل عن حصة أي من الشركاء[3].

ب. شركات الأموال:

تسمى كذلك شركات المساهمة وهي تتكون من مجموعة من الأشخاص يساهمون بحصص في رأس مال الشركة، وتكون قيمة الأسهم متساوية و قابلة للتداول، وصاحب الأسهم لا يتحمل الخسارة إن وقعت إلا بقدر قيمة الأسهم التي يشارك بها وكذلك يتقاضى عائدات على أسهمه على شكل أرباح موزعة[4].

تتميز شركات الأموال بمزايا تتمثل في[5]:

---

[1] عبد الغفور عبد السلام و آخرون، **ادارة المشروعات الصغيرة**، دار الصفاء للنشر و التوزيع،عمان،الاردن، ص24.

[2] مصطفى كمال طه، **الشركات التجارية**، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، القاهرة، 2000، ص151.

[3] عمر صخري، مرجع سبق ذكره ، ص27.

[4] ناصر دادي عدون، مرجع سبق ذكره ، ص57.

[5] عمر صخري، مرج سبق ذكره، ص28.

- مسؤولية المساهمين محدودة بقيمة أسهمهم أو سنداتهم.
- إمكانية الحصول على القروض بشكل أسهل وأسرع.
- حياة المؤسسة أكثر استقرارا.
- إمكانية استخدام ذوي المهارات و الكفاءات العالية.

أما مساوئ شركات الأموال:

- ظهور مشاكل إدارية ناجمة عن تعدد الرقابة بسبب كثرة المساهمين فيها.
- تخضع إلى رقابة حكومية شديدة.
- بسبب عدم وجود حافز الملكية قد ينتج عن ذلك عدم الاهتمام الفعال بشؤون الشركة من قبل مسيريها غير المساهمين.

ت.شركة ذات المسؤولية المحدودة:

هي شركة تؤسس من شخص واحد أو عدة أشخاص لا يتحملون الخسائر إلا في حدود ما قدموا من حصص[1].

2_ مؤسسات عمومية (عامة):

وهي المؤسسات التي تعود ملكيتها للدولة فلا يحق للمسؤولين عنها التصرف بها كما يشاؤون كما لا يحق لهم بيعها أو إغلاقها إلا بموافقة الدولة على ذلك، كما تهدف المؤسسات العمومية من خلال نشاطها الاقتصادي إلى تحقيق مصلحة المجتمع ولا توجد أهمية كبيرة للربح وإنما تعمل على تحقيق أقصى ما يمكن من الأهداف العامة[2].

حيث تتصف هذه المؤسسات عادة بالضخامة والتمركز مع سيطرتها على فرع من صناعة بالكامل مما يدعو البعض تسميتها بالمؤسسات المحتكرة Monopolicts و تختلف أساليب الاحتكار في النظام الاشتراكي عنها في النظام الرأسمالي، في النظام الاشتراكي يكون الاحتكار بدعم من الدولة أما في النظام الرأسمالي يكون عن طريق السيطرة على الأسواق وتحقيق أقصى ربح ممكن[3].

[1] الفقرة الأولى من المادة 564 من قانون تجاري الجزائري.

[2] عمر صخري مرجع سبق ذكره، ص29.

[3] مرجع سابق، ص29.

و تنقسم هذه المؤسسات العمومية إلى قسمين[1]:

- **مؤسسات تابعة للوزارات:**

وتسمى أيضا "المؤسسات الوطنية" فهي تخضع للمركز مباشرة أي لإحدى الوزارات وهي صاحبة إنشاءها، والتي تقوم بمراقبة تسييرها بواسطة عناصر تعيينها، تقدم إليها تقارير دورية عن نشاطها و نتائجها.

- **مؤسسات تابعة للجماعات المحلية:**

وتتمثل هذه المؤسسات في الولاية والبلدية أو تجمع بين البلديات أو الولايات أو منهما معا، وتكون عادة ذات أحجام متوسطة أو صغيرة و يشرف عليها منشئيها عن طريق إدارتها وتحبذ عادة مجال النقل والبناء والخدمات العامة.

- **مؤسسات مختلطة[2]:**

هي تلك المؤسسات التي تترك الدولة أو إحدى هيئتها مع الأفراد أو المؤسسات الأخرى في ملكيتها، مع العلم أن تنظيم هذا النوع من المؤسسات يخضع لعدة ضوابط تحددها تشريعات وأحكام خاصة.

الفرع الثاني :تصنيف المؤسسات الاقتصادية حسب المعيار الاقتصادي

يمكن تصنيف المؤسسات الاقتصادية حسب هذا المعيار إلى النقاط التالية :

اولا :المؤسسات الفلاحية

هي المؤسسات التي تهتم بزيادة إنتاجية الأرض أو استصلاحها، وتقوم هذه المؤسسات بتقديم ثلاثة أنواع من الإنتاج وهو إنتاج نباتي، الإنتاج الحيواني والإنتاج السمكي.

ثانيا:المؤسسات التجارية

وهي المؤسسات التي تهتم بالنشاط التجاري كمؤسسات الجملة ومؤسسات المفرق مثل مؤسسات الأروقة الجزائرية، مؤسسات الأسواق الفلاح...الخ[3].

ثالثا: المؤسسات الصناعية

تجمع مختلف المؤسسات التي تعمل في تمويل المواد الطبيعية إلى منتوجات، وتشمل بعض الصناعات المرتبطة بتحويل المواد الزراعية إلى منتجات غذائية وصناعية مختلفة، وكذلك صناعات

[1] ناصر دادي عدون، مرجع سبق ذكره، ص 60.

[2] احمد طرطار ، مرجع سبق ذكره، ص17.

[3] عمر صخري، مرجع سبق ذكره، ص30.

تحويل وتكرير للمواد الطبيعية من معادن وطاقة وغيرها، وهي ما تسمي بالصناعات الاستخراجية ومؤسسات الصناعات الاستهلاكية بشكل عام ومؤسسات صناعة تجهيزات وسائل الإنتاج المختلفة، ونلاحظ أن توزيع هذه المؤسسات يمكن أن تجمع في فرعين رئيسيين:

- صناعات خفيفة: وفي أغلبها استهلاكية وغير دافعة للاقتصاد بشكل واضح كمؤسسات الغزل،النسيج، مؤسسات الجلود،...الخ.
- صناعات الثقيلة أو المصنعة: هي مختلف الأنشطة الصناعية التي تعمل منتجاتها على دفع الاقتصاد أماميا، حيث تعتبر كمستعمل لموارد ومنتوجات قطاعات مثل الإستخراجية والطاقة[1].

2-1 مؤسسات مالية:

وهي المؤسسات التي تقوم بالنشاطات المالية كالبنوك ومؤسسات التأمين ومؤسسات الضمان الاجتماعي...الخ.

2-2 مؤسسات خدماتية:

وهي مؤسسات التي تقدم خدمات معينة، كمؤسسات النقل، البريد والمواصلات، المؤسسات الجامعية، مؤسسات الأبحاث العلمية،...الخ[2].

1- تصنيف المؤسسات حسب معيار الحجم:

يعتبر معيار حجم المؤسسة من العناصر المعتمدة في ترتيب المؤسسات ويتم الاعتماد في ذلك على عدة مؤشرات منها: عدد العمال، حجم رقم الأعمال، القيمة المضافة، حجم رأس المال والقدرة على التمويل الذاتي. وفقا لهذا المقياس نميز أربعة أنواع من المؤسسات و هي كالتالي[3]:

3-1 المؤسسات الصغير جدا:

و التي غالبا ما تكون متمثلة في المؤسسات الحرفية (Les entreprises artisanales) وفي هذا النوع من المؤسسات لا يتجاوز عدد عمالها أكثر من 10 أشخاص.

3-2 المؤسسات الصغيرة:

ينحصر عدد العمال لغالبية هاته المؤسسات بين 9، 49 عامل.

---

[1] ناصر دادي عدون، مرجع سبق ذكره، ص70.

[2] عمر صخري، مرجع سبق ذ كره ، ص32.

[3] مرجع سابق،ص40 .

3-3 المؤسسات المتوسطة:

تستعمل هذه المؤسسات من 50 إلى 499 عامل.

3-4 المؤسسات الكبيرة:

هي مؤسسات التي تشغل من 500 عامل غالبا ملكيتها ما تعود إلى عدد كبير من الأشخاص.

ثانيا :وظائف المؤسسة الاقتصادية

للمؤسسة الاقتصادية عدة وظائف تختلف بحسب الظروف ويمكن ذكر الوظائف الأساسية للمؤسسة فيما يلي:

1- الوظيفة التقنية[1]:

تتمثل هذه الوظيفة في:

1-1 الصنع:

هو عملية تتمثل في تحويل المواد الأولية بغرض الحصول على منتجات ثانية الصنع و جاهزة للاستهلاك والاستعمال، أي أن الصنع عبارة عن تغيير شكل المدخرات من حالة إلى أخرى.

1-2 التركيب:

وهو ضم القطع والمنتجات النصف المصنعة للحصول على منتجات ثانية، يمكن الاستفادة منها واستهلاكها نهائيا.

ومن أهم اختصاصات الوظيفة نذكر منها:

- القيام بأعمال الصيانة.
- مراقبة جودة المنتجات.
- تخطيط الانتاج.
- القيام بالأبحاث و إعداد التصاميم و المواصفات الخاصة بالمنتجات.

2- وظيفة التخزين(التمويل)[2]:

تتمثل أهم وظائفه:

- دراسة و تقديم المشتريات من الموارد الأولية والمنتجات الجاهزة،...

[1] عمر صخري، مرجع سبق ذكره، ص40.

[2] مرجع سابق، ص 41.

- دراسة و تقدير المخزون في المواد الأولية و قطع الغيار،...
- القيام بكل البحوث المتعلقة ب: تخطيط مباني المخازن.
- تحسين ظروف العمل داخل المخازن.
- القيام بعملية الجرد، فحص المواد المشتراة للتأكد من مدى مطابقتها للموصفات المطلوبة.

3- وظيفة التسويقية[1]:

إن المؤسسة الناجحة تجعل الوظيفة التسويقية من الوظائف الأولية في المؤسسة فالتسويق عملية تبدأ قبل الإنتاج، ويمكن تعريف وظيفة التسويق بأنها" القيام بوضع مخطط عمل من اجل إقامة علاقات تسويقية طويلة وثابتة مع زبائن رئيسيين داخل البلاد وخارجها".

يمكن ذكر أهداف وظيفة التسويق فيما يلي:

- تحويل المنتجات من الشكل السلعي إلى الشكل النقدي.
- تقديم منتوج جيد ومناسب يرضي رغبات الزبائن.
- زيادة مبيعات المؤسسة وبالتالي زيادة القدرة التنافسية لها.
- تحسين وضعية المؤسسة وسمعتها.

4- وظيفة الانتاج:

تعتبر وظيفة الإنتاج الوظيفة الأساسية والمعقدة التي تتطلب وسائل بشرية ومالية ومادية ومعلوماتية وتكنولوجية يجب تنظيمها من أجل تحقيق أهداف المؤسسة[2].

تتمثل أهم وظائفه في[3]:

- القيام بأعمال الصيانة.
- مراقبة جودة الإنتاج.
- تخطيط الإنتاج.
- متابعة برامج العمل والقيام بأبحاث والتصاميم والمواصفات على المنتجات.

---

[1] رفيقة حروش، مرجع سبق ذكره، ص 64 65.

[2] مرجع سابق، ص67

[3] عمر صخري، مرجع سبق ذكره، ص41.

5- وظيفة التمويل:

تعتبر وظيفة التمويل الوظيفة التي تضمن سير الوظائف الأخرى خاصة وظيفة الإنتاج؛ فهي تسبق وظيفة الإنتاج والتسويق وتعمل على توفير ما تحتاجه المؤسسة من مواد أولية وآلات ومركبات وطاقة ومختلف لوازم العمل، كما تعمل على تخزين هذه المواد في أحسن الظروف، ومن أجل استخدامها في أحسن صورة لها، يمكن القول أن وظيفة التمويل بأنها مجموعة مهام والعمليات التي تعمل على توفير مختلف عناصر المحزون بكميات ونوعيات مناسبة طبقا لبرامج وخطط المؤسسة[1].

6- الوظيفة المالية:

"يمكن القول أنها مجموعة المهام والعمليات التي تسعى في مجموعها إلى البحث عن الأموال من مصادر مختلفة وممكنة للمؤسسة الاقتصادية في إطار حاجاتها، برامجها وخططها الاستثمارية"[2].

تهدف الوظيفة المالية إلى [3]:

- دراسة الحاجة المالية المرتبطة بنشاط المؤسسة طبقا لخططتها الإستراتيجية والعلمية.
- دراسة الإمكانيات المتوفرة والحصول على هذه الأموال ومقارنة هذه الإمكانيات مع بعضها البعض ومعرفة اقلها تكلفها وأحسنها مردودية:
  - اختيار أحسن الطرق التمويلية.
  - تسيير خزينة المؤسسة والمحافظة على السيولة المالية قدر الإمكان.
  - تعظيم الربح من خلال حسن تخصيص واستثمار الموارد المالية.

7- وظيفة إدارة الموارد البشرية[4]:

تعتبر الوسيلة المباشرة لتحقيق أهداف المنظمة وتوفير المزايا التنافسية بل يتوقف عليها أيضا بقاء واستمرار المؤسسة في ظل التهديدات الداخلية والخارجية.

تهدف إدارة الموارد البشرية إلى:

- اجتماعية (تشغيل أفراد، رفع كفاءتهم، تكافؤ الفرص بينهم).

---

[1] رفيقة حروش، مرجع سبق ذكره، ص 68 69.

[2] هيثم محمد الزغبي، **الإدارة و التحليل المالي**، دار الفكر للطباعة و النشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2000، ص151.

[3] رفيقة حروش، مرجع سبق ذكره ، ص71.

[4] مرجع سابق، ص 72، 73، 74.

- تنظيمية (تبرز من خلال الوظائف التنفيذية، الاستشارية وذلك باعتبار وظيفة الموارد البشرية جزء من النظام الكلي وتؤدي مهامها بتحقيق وتنسيق والتكامل بين الأنظمة الجزئية الأخرى.

إضافة إلى هذه الأهداف يمكن ذكر:

- تحقيق جو عمل جماعي وتسيير فعال للعمل والوقت.
- التوجيه وتحديد مشاريع مهنية.
- التسيير الاستراتيجي للمكافئات وذلك بناءا على تقييم المناصب.

تتمثل وظائف إدارة الموارد البشرية في:

- العمل على اكتشاف واجتناب القدرات والخبرات بين القادرين على العمل.
- توفير ظروف عمل الملائمة من أجل تحقيق أعلى درجات الاستثمار المجزي للموارد البشرية.
- توفير الرعاية الضرورية والخدمات العملية اللازمة.
- القيام بالبحوث المفيدة في شؤون العمال للنهوض بهم فنيا ومعنويا.
- الاحتفاظ بسجلات العمال منظمة وجاهزة وتحت الطلب.

8- الوظيفة الادارية[1]:

تعتبر الوظائف الإدارية من الوظائف الهامة الأساسية في المؤسسة الاقتصادية، لأنها الوظيفة التي تعمل على تنسيق وتوجيه جهود العاملين في المؤسسة من اجل تحقيق الأهداف المحددة والمرجوة من نشاط المؤسسة.

[1] مرجع سابق، ص76

المبحث الثاني: عمليات الاستراد و التصدير

أصبح مجال الاستيراد في هذا العصر من أهم المجالات الاقتصادية المتطورة حيث انه في ظل التحديات الاقتصادية والتطور التكنولوجي لا توجد دولة في العالم لا تعمل في مجال الاستيراد.

المطلب الأول: عموميات حول الاستيراد

سوف نتطرق في هذا المطلب إلى الفرعين التاليين:

الفرع الأول: مفهوم الاستيراد وأنواعه

يمكن ذكر مفهوم الاستيراد و أنواعه في النقاط التالية:

أولا: مفاهيم الاستيراد في المؤسسة

- يقصد بعملية الاستيراد تلك العملية التي من خلالها تدخل البضائع أو المنتوجات الأجنبية الإقليم المحلي والبضائع المعنية بعملية الاستيراد في البلد المستورد إما لسد الاحتياجات المحلية أو بغرض العبور أو إعادة تصديرها بعد تعديلها.
- هو تلك العمليات المتعلقة بالسلع و الخدمات التي يؤديها وبصفة نهائية غير المقيم في البلد وذلك بغض النظر عن المقيم إذا كان متواجد داخل الحدود الإقليمية للبلد أو خارجها.

ويمكن تعريف الاستيراد و بصفة عامة انه جلب السلع من خارج الوطن إلى داخل حدود البلد وإدخالها إلى الدائرة الجمركية وتسجيل البيان الجمركي عنها برسم الوارد النهائي. ورغم أهمية هذه العملية إلا أنها تعبر في بعض الأحيان عن ضعف الاقتصاد الوطني وعدم قدرته على تلبية حاجيات المؤسسات المحلية وكذلك رغبات الأفراد من السلع الاستهلاكية وغيرها[1].

فالاستيراد هو كل بضاعة ترد إلى الدولة سواء عن طريق البحر أو البر أو الجو بها بيان جمركي وتخضع للضرائب الجمركية بموجب التعريفة الجمركية والرسوم المقررة إلا ما استثنى بموجب أحكام نظام قانون الجمارك الموحد أو بموجب الاتفاقية الاقتصادية الموحدة لدول المجلس أو أي اتفاقية أخرى في إطار المجلس اعتبارا من تاريخ تسجيل البيان الجمركي في الدوائر الجمركية [2].

---

[1] نسيمة ناصر، **دراسة تحليلية للميزان التجاري في الجزائر للفترة (2005-2012)**، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في مالية و إقتصاد دولي، جامعة بسكرة، دفعة 2013-2014، ص 30.

[2] بالحبيب عبد الكامل ، **أثر تحرير التجارة الخارجية على الميزان التجاري** ، دراسة حالة الجزائر ، مذكرة ماجستير ، تجارة دولية ، المركز الجامعي بغرداية 2011 ص 33 .

ثانيا: أنواع الاستيراد [1]:

إن التعاملات المتنوعة والمتعلقة بعملية الاستيراد وكيفية تسيير هذه العملية من طرف المؤسسة متعلقة بتوفير النقص الموجود في المواد الأولية أو اليد العاملة المؤهلة وهذا للقيام بعملية الإنتاج، وتلبية رغبات الزبائن، ومن خلال هذا يمكن التوصل إلى بعض طرق الاستيراد التي تقوم بها المؤسسة فنجد الأنواع التالية:

2-1 الاستيراد بغرض الاستثمار:

نرى في هذا النوع من الاستيراد الذي تقوم به المؤسسة بغرض الاستثمار والتوسع في المشاريع بأنها تحتاج إلى تجهيزات وتجديد معدات الصيانة لهذا فإن المؤسسة تقوم بعملية الاستيراد لتلك التجهيزات لاستخدامها في عمليات الإنتاج و التوسع في المشروع.

2-2 الاستيراد بغرض توفير المواد الأولية المكملة:

للقيام بالعملية الإنتاجية والتوسع في المشروع يجب على المتعامل الوطني أو الأجنبي استيراد مواد إضافية مكملة لعملية الإنتاج قصد توسيع نشاطه.

كما نلاحظ أن معظم المؤسسات والمركبات الصناعية تقوم باستيراد هذه المواد المتمثلة في المواد الأولية وقطع الغيار...الخ حتى تتمكن من مواصلة الدورة الإنتاجية.

2-3 الاستيراد بغرض التجارة:

يتضمن هذا النوع من الاستيراد بقصد البيع، أي إعادة البيع بعد الشراء من الخارج دون إحداث أي تغيير أو تحويل على البضاعة المستوردة، بصفة أخرى شراء مواد استهلاكية أو صناعية بغرض بيعها بالاستثمار في هذا المجال وتعويض على حالها والملاحظ من هذا النوع هو قيام المتعامل المحلي أو الأجنبي أو أصحاب رؤوس الأموال النقص في المنتجات.

الفرع الثاني : أهداف الاستيراد

إن الهدف الرئيسي للاستيراد هو توفير جميع الإمكانيات المادية والمعنوية لتغطيه النقص الموجود في التسوية لمساعدتها في القيام بوظيفتها وهناك أهداف أخرى تسطر في عمليه الاستيراد[2]:

- استمرار عمليه الإنتاج.

[1] صديقي محمد عفيفي،**التسويقالدولي، نظم الاستيراد و التصدير** وكالة المطبوعات، الكويت 1978 ص 563.

[2] مرجع سابق، ص 563.

- توفير احتياطات المشروع بأقل تكلفه ممكنه خاصة الاحتياجات الغير متوفرة محليا أو تكلفه الإنتاج تفوق تكلفه استيرادها.
- إنشاء وتطوير علاقة داخليه بين الوحدات الأخرى التي يكون منها المشروع جلب الحاجات من فوائد إنتاج الدول الأخرى.
- جلب التكنولوجيا وتطوير الاقتصادي الوطني.
- تلبيه حاجيات المستهلكين وتحسين مستوى المعيشة.
- تموين السوق الداخلي بالمنتجات والمواد الأولية من خارج البلاد يعد تقدير لمختلف المعلومات.

الفرع الثالث: عناصر عملية الاستيراد

إن عمليه الاستيراد معقده و واسعة فهي تتطلب تدخل عده أطراف اقتصاديه أخرى بهدف التقليل من المخاطر المتكلفة بها وتسهيل سيرورتها فنجد من بين العناصر المتدخلة في هذه العملية ما يلي:

أولا: البنوك التجارية:

وهي مؤسسات انتمائيه غير شخصيه تقوم أساسا بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد اجل قصير والتعامل بصفه أساسيه في الانتماء قصير الأجل[1].

والبنك التجاري بهذا المفهوم يعتبر وسيطا بين أولئك الذين لديهم فائض في الأموال وأولئك الذين يحتاجون لتلك الأموال.

ومن أهم وظائفها نذكر:

- عمليه التجارة الدولية.
- فتح القروض للزبائن.
- مراقبه أسعار الصرف.
- تقديم خدمات[2].

ثانيا: الناقل والمؤمن:

الناقل: كلمه الناقل تحدد المحترف أو وكاله النقل البرية، البحرية، الجوية، التي تلزم المرسل في بلد المصدر بنقل و تسليم بضاعة في مكان محدد (لميناء، مطار،مخزن،المرسل إليه)[3].

---

[1] زينب حسين عضو الله، **إقتصاديات النقود والمال**، دار الجامعة، بيروت، 1994، ص 87.

[2] مصطفى رشيدي شيحة، **النقود والمصاريف والائتمان**، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، 1999، ص 87.

[3] زينب حسين، مرجع سبق ذكره، ص87.

المؤمن: نظرا للمخاطر التي تتعرض لها البضائع أثناء النقل واستحالة تحمل هذه المخاطر من طرف المستورد أو المصدر، تتكفل شركه التامين بهذه العملية من خلال عقد التامين ويتحصل المؤمن له على التعويض للمؤمن عليه مقابل دفع أقساط التامين وهناك ثلاثة أنواع:

- التامين البري.
- التامين البحري.
- التامين الجوي.

المؤمن: هو شخص الذي عن طريق عقد يلتزم المؤمن اتجاه المؤمن له بتعويض الخسائر خلال حدوث الخطر المؤمن عليه[1].

التزامات المؤمن: الالتزام الرئيسي للمؤمن هو دفع مبلغ التامين في حاله حصول الضرر الناجم من الخطر المؤمن ضده لذلك يقوم المؤمن بدفع مبلغ التامين والنفقات التي أنفقها المؤمن له لتغطيه الضرر أو لحماية حقوق المؤمن اتجاه الغير[2].

ثالثا: عون العبور[3]:

يقصد به وكيل الترانزيت شخص وسيط يكلف بتلقي البضاعة المرسلة عبر رحله متعددة الأجزاء من الناقل البحري واتخاذ ما يلزم لاعاده ارسالها لتكمله رحلتها بمعرفه ناقل اخر بحري، نهري، بري، او جوي وذلك نظير عموله معينه ويمكن تصنيف اعوان العبور الى:

3-1 القائم بالعبور المفوض:

يعتبر العبور المفوض وكيل عادي يتصرف لحساب موكله وينفذ أوامره حرفيا اذ ليس له الخيار في المعاملة ومن محدودية المسؤولية المسندة له يعتبر مسؤولا عن أخطاءه الشخصية ولا يتحمل أية مسؤولية عن أخطاء الغير سواء عند تنفيذ عملية النقل أو الجمركة.

3-2 القائم بالعبور الموكل:

إن مسؤولية رجل العبور الموكل كبيرة و ذلك باعطاءه الحرية الشاملة في اتخاذ القرارات المناسبة في اختيار قنوات ووسائل النقل وبالتالي يعتبر مسؤولا عن التنفيذ الجيد لعملية النقل مسؤولا عن اخطاءه

---

[1] قانون البحري الجزائري الصادر سنة 1976، المعدل في 25 جوان 1998،

[2] لطفي جبر كوماني، مكتبة دار الثقافة للنشر، عمان، 1996، ص280.

[3] ناوي سفيان، بوزقزي محمد، **إجراءات عملية الاستيراد و الجمركة في المؤسسة الاقتصادية**، مذكرة ماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة اكلي محند اولحاج، بويرة، الجزائر، دفعة 2018-2019، ص ص 29 .30

والخاصة والمرتكبة من طرف أي متدخل خلال تنفيذ العملية ,مسؤولية تمتد لتشمل عملية الشحن للوصول المبدئي للبضاعة واستقبالها ونقلها الى المرسل اليه.

3-3 مهام عون العبور :يقوم بعدة مهام ويلتزم بـ:

- اصدار سندات الشحن.
- القيام بعملية الجمركة.
- توكيل الناقل بعملية نقل البضاعة.
- تسليم الوثائق المستعملة في النقل المستورد.

المطلب الثاني: عموميات حول التصدير

الفرع الاول: مفهوم التصدير

للتصدير تعاريف كثيرة ومتعددة، نذكر اهمها:

1- هي تلك العمليات التي تتعلق بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيمون والغير المقيمين البلد[1].

2- هو عملية بيع وتسليم سلع وخدمات إلى الخارج ونضيف أن عملية التصدير للسلع والخدمات غير الوطنية بأنها تسمى إعادة التصدير ويقول إلى أن التصدير بالإضافة إلى دورة الهام في توازن التجاري، يعتبر أحد العوامل الأساسية للتنمية.[2]

3- هو بيع أقصى ما يمكن من الإنتاج الوطني للخارج، للحصول على أكبر قد ممكن من رؤوس الأموال الأجنبية.[3]

4- التصدير هو الأسلوب الأكثر انتشارا من التجارة العالمية ويعتبر أسلوبا مرنا وسهل الاستخدام والتصدير لا يحتاج إلى استثمارات مالية كبيرة وبأقل ما يمكن من الموارد البشرية المتاحة.[4]

- كما يمكن تعريف التصدير من خلال وجهات مختلفة كما يلي: [5]

---

[1]KadaAkacem, Comptabilité Nationale, opu, Alger, 1990, p 138

[2]بن يوسف حسينة، ترقية الصادرات الصناعية خارج المحروقات في الجزائر (2000-2010)، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، غير منشورة، جامعة الجزائر 3، 2011/2012، ص 23.

[3]محمود عبد الرزاق، الاقتصاد المعرفي والتصدير، الدار الجامعية للنشر، 2011، ص 50.

[4]جعفر عبد الله موسى إدريس، الإدارة الاستراتيجية، دار ناشرون ومكتبات خوارزم العلمية، الطبعة الأولى، 2013، ص 226

[5]زير ريان، أثر ترقية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي (دراسة حالة الجزائر لفترة 2005-2014)، مذكرة ماستر في العلوم التجارية، جامعة خضير، بسكرة، 2014/2015، ص 53.

- يعرف التصدير عموما أنه عملية انتقال سلعة أو خدمة من شخص مقم (محلي) إلى شخص غير مقيم (أجنبي).
- من الناحية الجمركية التصدير هو عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية إلى الحدود الأجنبية.
- بالنسبة للدولة هو وسيلة تحقق التوازن الاقتصادي، يستعمل لمواجهة المنافسة واقتحام الأسواق الخارجية.
- يحقق التصدير ميزتين أساسيتين، هما: [1]
- عدم تحمل تكاليف إنشاء تسهيلات إنتاجية في السوق الأجنبي وهي تكاليف عادة ما تكون كبيرة، وهذا ما يتماشى مع رغبة الشركة في تحقيق اقتصاديات الحجم، والموقع الاقتصادي المفضل بالنسبة للشركة.

استنادا على التعاريف السابقة، نستنتج أن التصدير هو بيع منتج من سوق محلي إلى سوق أجنبية من قبل عون مقيم إلى عون غير مقيم وهي أفضل وسيلة لاقتحام الأسواق الدولية وتحصيل رؤوس الأموال الأجنبية، كما يعتبر عامل أساسي في تحقيق توازن الميزان التجاري.

الفرع الثاني: أنواع التصدير

أو ما بأشكال التجارة الخارجية، ويمكن للمؤسسة أن تقوم بعملية التصدير يسمى بشكل مباشر أو غير مباشر:

التصدير: بيع ونقل البضاعة المراد تصديرها والخدمات الاقتصادية المراد تقديمها من داخل دولة ما إلى خارج حدودها.

1- التصدير المباشر:

تنقل البضاعة مباشرة من قبل المصدر (منتج السلعة أو مقدم الخدمة المطلوبة) إلى خارج الحدود دون الحاجة إلى تاجر أو شركة وسيطة موجودة داخل الحدود.

من إيجابياته، تحقيق أرباح كبيرة مقارنة مع التصدير الغير المباشر، غير يتطلب من المصدر أن يكون على معرفة تامة بالسوق المستهدف وبشكل مستمر، التواصل المباشر مع الزبون، القدرة على تقديم خدمات ما بعد البيع إذا كانت ضرورية، وقد تستدعي الحاجة إلى مستودعات في بلد الاستيراد.

[1] شارلز هل، جارديث جونز، الإدارة الاستراتيجية (مدخل متكامل)، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة السعودية، 2010-2008، ص 629

أما من سلبياته هو الحاجة إلى رأس مال كبير بالإضافة إلى المخاطر الحالية التي قد تقع على عاتق الشركة المصدرة خلال النقل والبيع إلى غاية وصولها إلى المستهلك النهائي.

هذا النوع من التصدير تعتمده شركات كبرى لها قدرات مستقلة.

يتم هذا النوع من التصدير عبر عدة قنوات تتمثل في:

- **قسم التصدير المحلي:**

يتم تحصيص قسم خاص بعمليات التصدير في البلد المصدر (الأصلي) بإشراف مدير، تنحصر مهامه في إدارة كافة الأنشطة المتعلقة بالتصدير، والبيع الفعل للمنتجات، والقيام بالمهام التسويقية في الأسواق الخارجية.

- **فرع الجمعيات الدولية:** يعرف كذلك بالشركة التابعة وتعمل على تحقيق سيطرة أكبر في السوق الدولية ويقوم بجميع المهام التسويقية (بيع، تخزين، توزيع، ترويج).
- **ممثلي مبيعات التصدير المتجولين:**

هم ممثلين عن الدولة المصدرة لغرض التعريف بالمنتج أو التفاوض أو عقد صفقات تجارية.

- **الوكلاء:** هم موزعين أجانب يقومون بتمثيل المؤسسة في بلادهم لغرض بيع المنتج نيابة عنها.

ضمن هذا النوع من التصدير احتمال القيام بالبيع عن بعد، من خلال الاستعانة بأخصائيين البيع بالمراسلة، ويتم عرض المنتجات في السوق عن طريق كاتالوجCatalogue ، أو عبر الإيميل، الفاكس،...إلخ[1]

2- **التصدير الغير المباشر:**

يستعين المصدر بشركة توزيع أو وسيط مختص بالتجارة الخارجية، موجود داخل الحدود (بلد المصدر) لنقل البضاعة خارج الحدود.

يتم التصدير الغير المباشر من خلال الوسطاء بشراء منتج مباشر من المصنع وإعادة بيعه إلى دولة أجنبية، تحت اسم وكيل التصدير بما أن الشركة الوسيطة المختصة بالتجارة الخارجية هي التي تقوم بالتصدير فإن المصدر لا يحتاج إلى رأس مال كبير ولا إلى تحمل المخاطر، ولكن تقل الأرباح مقارنة بالتصدير المباشر، وهو الوسيلة التي تلجأ إليها الشركات المتوسطة والصغيرة.

[1]Corinne Pasco – Behro, Marketing International, 2eme éd, édition dalloz, paris, p 154.

وعليه فإن المصدر غير المباشر ليس لديه اتصال مباشر مع المستهلك في الأسواق الأجنبية والذي يعتمد على الوسطاء المستقلين: [1]

- **المصدر**: يقوم بشراء المنتجات المصنعة، ومن ثم بيعها الخارج لحسابه الخاص.
- **وكالة التصدير المحلية**: تعمل على البحث عن الأسواق الخارجية للسلع المحلية والتفاوض مع المستوردين الأجانب، مقابل عمولة معينة.

تعتبر عملية التصدير من أقدم أشكال النقل الاقتصادي حيث تفرض عوائق أقل على التجارة مثل الرسوم الجمركية والدعم الحكومي. تعزيز التبادل التجاري وتشجيع عملية التصدير من المهام الأساسية للحكومات حيث يساعد في نمو اقتصاد الدولة.

الفرع الثالث : أهمية التصدير

التصدير مصدر أساسي لدخل أحد العوامل الأساسية للتنمية الاقتصادية وهـ الدول من خلال فتتح أسواق جديدة لمنتجاتها، وهو مؤشر على جودة الصناعة والزراعة في تلك الدول، شرط أن تتماشي هذه المنتجات مع المعايير المحددة المطلوبة عالميا أي أن يتضمن المنتج مستوى معين من الجودة تسمح بقبوله في السوق المصدر إليه. التصدير وسيلة فعالة لتحقيق معدلات النمو الموجودة، وأفضل طريقة للحصول على العملة الصعبة، كما أن أهميته مرتبطة بحجم الإنتاج أي كلما زاد اضطرت مختلف المؤسسات والشركات إلى مضاعفة الإنتاج قصد تغطية هذه الزيادة في السوق.[2]

كما له دور كبير في خلق فرص عمل جديدة، وإصلاح العجز في ميزان المدفوعات وجذب الاستثمار الخاص المحلي والأجنبي ومن ثم تحقيق معدلات نمو مطردة،[3] والتي يحقق بدورها زيادة في معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي.

الفرع الرابع : شروط الدخول لنشاط التصدير

1- الشروط المتعلقة بصفة المصدر:

الأشخاص الذين يسمح لهم القيام بعمليات التصدير:[4]

---

[1] محمود جاسم الصميدعي، استراتيجيات التسويق، مدخل كمي تحليلي، الطبعة الأولى، دار ومكتبة الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن 2000، ص 286.

[2] نعيمي فوزي، التجارة الدولية، دروس في قانون الأعمال الدولي، ج 1، ديوان المطبوعات الجامعية، 1999، ص 67.

[3] نور الدين هرمز، ابتهال قابقلي، دراسة تحليلية لتطور الصادرات السورية، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد (36) العدد (3)، 2014، ص 9.

[4] المديرية العامة للجمارك، الصفحة الأساسية، كل ما يتعلق بالتصدير، شروط الدخول لنشاط التصدير – على الموقع الإلكتروني: www.douane.gov.dz

- المنتجين، المصنعين، مقدمي الخدمات، التجار الآخرين والمؤسسات الناشئة المسجلة بانتظام في السجل التجاري.
- الحرفين، الفلاحين أو التعاونيات الفلاحية، الحاضنات الحالمين لوثيقة تحل محل السجل التجاري.

2- الشروط المتعلقة بطبيعة البضاعة:

جميع البضائع يمكن توجيهها للتصدير، نستثني منها:

- الكتب، الأفلام والبضائع الأخرى التي من شأنها المساس بالقيم والأخلاق.
- نفايات المعادن الحديدية وغير الحديدية والبطاريات المستعملة (معلقة عند التصدير).
- الجلود الخامة (معلقة عند التصدير).
- المرجان سواء خام أو مصف مصنع.
- شتلات النخيل.
- الأغنام والأبقار .
- الأشياء ذات قيمة وطنية على صعيد التاريخ أو الفن أو الأثار بما فيها المركبات القديمة.
- الحيوانات والنباتات المحمية.
- المواد المستنفذة لطبقة الأوزون.
- وكل بضاعة أخرى يقع عليها تدبير حظر بمقتضى نص تشريعي أو تنظيمي.

أما البضائع التي تتمثل في مواد خطيرة، حساسة أو نفايات خاصة خطيرة تخضع لتقديم رخص مسبقة للتصدير.

المطلب الثالث: الإجراءات الجمركية عند عمليتي الاستيراد والتصدير

بعد التغيرات التي طرأت على الاقتصاد العالمي والاقتصاد الوطني، أصبحت كلّ البضائع التي تدخل أو تخرج التراب الوطني، تخضع لعملية المراقبة أو التفتيش والفحص الجمركين وهي عبارة عن إجراءات وتصريحات يقوم بها المستورد أو المصدّر لدى مكتب الجمارك.

الفرع الاول: الجمركة عند الاستيراد

لتسهيل الإجراءات وتحضير العملة اللاحقة للعبور فيما يلي ندرس أهم خطوات الاستيراد.

1- الوثائق اللازمة أثناء الاستيراد:

أ/ إجراءات النقل:

يخبر المستورد الوكيل المعتمد، باسم السفينة ووكالة النقل المكلّفة، وعند رسو السفينة يجب على الرّبان تقديم وثيقة إجبارية للجمارك وتتمثل في بيان الحمولة وبيان طاقم الملاحيين، وظروف الوسائل، وإعطاءها رقم خاص لتسهيل عملية الجمركة، وكذلك جمع الوثائق، والمتضمن: سند الشحن، شهادة الأصل، الفاتورة

التجارية، قائمة الطرود وشهادة التحليل، حيث يقوم بتسجيله في سجل خاص ويحتوي على قسم خاص بالمؤسسة، وآخر بالزبون والباخرة والبضاعة والقيم الإجمالية للدّفع ولذلك نجد تبادل سند الشحن ودفع المستحقات، وبعد دفع مستحقات النقل بالإضافة إلى حقوق الطوابع البريدية، تدفع قيمة الضمان لإخراج الحاويات قبل عملية التبادل.[1]

ب/ إجراءات التأمين:

ولإعداد الوثيقة هذه يجب معرفة موضوع التأمين، ولتحديد القسط المدفوع للمؤمن، حيث يختار هذا الأخير نمط التأمين، كتأمين جميع المخاطر وتأمين الأعضاء من التلف، و نوع هذه الوصيّة مثلا وثيقة التأمين للرّحلة ووثيقة المنطقة، والعاتمة ووثيقة بدون شحن، كما يجب أن يحدد في الطلب، المواصفات الإجمالية للبضائع المستوردة منها طبيعة المنتوج المستورد والتعريفات الجمركية والسعر الإجمالي والعملة الصعبة.[2]

2- التصريح المفصل:

يشترط في التصريح أن يكون مفصلاً باستثناء الحالات التي يجوز فيها التصريح البسيط والتصريح المفصل، هو تلك الوثيقة المحررة حسب الاشكال المنصوص عليها في قانون الجمارك حيث يبين من خلالها المشرع النظام الجمركي الواجب تحديده وللبضائع، مع تقديم العناصر اللاّزمة لتطبيق الحقوق والرسوم الجمركية[3]، وتتم عملية إيداع التصريح أمام مكتب الجمارك خلال 21 يوم من تاريخ تسجيل الوثيقة التي يتم بموجبها الترخيص بتفريغ البضاعة، حيث تتولى إدارة الجمارك بعد الإنتهاء من تسجيل التصريح المفصل عملية فحص البضاعة المصرح بها وذلك بحضور المصرّح، وبعد مرور 8 أيام من استلامه الإشعار بالوصول، يرفع الأمر استعجاليا إلى رئيس محكمة إدارة الجماركي ليعين بأمر منه شخص آخر، يحلّ محل المصرح، لحضور عملية الفحص، ويعتبر مالك البضاعة هو المسؤول عن التصريح المفصل أو الوكيل لدى الجمارك، وعند عدم وجود وكيل لدى مكتب الجمارك، يمكن للناقل أن

[1] سلطاني سلمى، دور الجمارك في سياسية التجارة الخارجية، حالة الجزائر رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، فرع التخطيط والتنمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002-2003 مرجع سابق، ص 145

[2] BNA : L'accès au commerce extérieur en Algérie, fascicule, aout 1998, p14-16

[3] المادة 2/75 من قانون رقم 10/98، مرجع سابق، ص 27

يقوم بإجراءات جمركة البضائع التي ينقلها، وذلك في غياب مالك البضاعة، ويجب إيداع التصريح المفصل لدى مكتب الجمارك المؤهل في أجل 21 يوم وذلك ابتداءً من تاريخ تسجيل الوثيقة التي رخص بموجبها توزيع البضائع أو تنقلها. وتتمثل الأنظمة الجمركية التي يمكن وضع البضائع فيها عند التصريح المفصل فيما يلي: العرض للاستهلاك، الإيداع الجمركي، العبور، المستودعات، القبول المؤقت، إعادة التموين بالإعفاء والبضائع المعادة.

الفرع الثاني: الجمركة عند التصدير

للقيام بإجراءات الجمركة لابد من توافر مجموعة من الوثائق. فعلى المصدّر أن يحضر عند التصدير، مجموعة من الوثائق تتعلّق بالبضاعة إما مباشرة أو عن طريق البنك من أجل جمركة البضاعة والملف يحتوي على هذه الوثائق:

أ/ المستندات المبدئية:حيث يستخرج المصدّر شهادة الإجراءات الجمركية، وتعتبر المستند الجمركي الذي يتم من خلاله الشحن سواءً بالباخرة أو الشاحنة، وأهم البيانات المحتواة فيه نجد اسم المصدّر، جنسيته ورقم سجل المصدّرين، ونوع البضاعة وكميتها والوزن، والجهة المصدر إليها.

ب/ فاتورة مبدئية: وتحتوي على اسم العميل، المرسل إليه، البضاعة، البلد المصدر إليها، السعر، القيمة الإجمالية... الخ

ج/ استمارة ترخيص الصادرات وكذا ترخيص التصدير، ومطابقة الرسم، وكشف قائم العبوّة وشهادة صحية، سند الشحن... إلخ.[1]

[1] زائد مصطفى محمود، التصدير والاستيراد، دار النهضة العربية، ص 411

المبحث الثالث : لمحة عن إدارة الجمارك

إدارة الجمارك من بين الهيئات الإدارية التابعة مركزيا إلى وزارة المالية أنشئت بموجب المرسوم التنفيذي رقم 93-329 المؤرخ في 27 ديسمبر 1993 المتعلق بالتنظيم الإدارة المركزية للمديرية للجمارك[1]، ولم يعرف هذا المرسوم الإدارة الجمركية بل اكتفي بسرد الهيكل الإداري والسلمي على المستوى الوطني .

المطلب الأول: مفاهيم عامة حول إدارة الجمارك

أولا :تعريف إدارة الجمارك:

سنحاول من خلال هذا المطلب تقديم تعريف الإدارة الجمارك فقد كانت تسمى الجمارك في الأوقات الماضية بكلمة " DIVAN " وهي تعني مكان تجميع الإداريين المكلفين بالمالية، ولهذا فقد كانت الجمارك منذ القديم تعمل لأجل سير عمليات التبادل التجاري في نظام وشفافية.

- **التعريف الأول:** الجمارك هي إدارة مكلفة بمراقبة اجتياز الأشياء ورؤوس الأموال للحدود الوطنية" ولقد أصبح عمل الجمارك لا يقتصر فقط على حراسة الحدود وتدوينكل المبادلات من ناحية الكم، بل يتعدى ذلك إلى تقديم كل عناصر المبادلة من مرد ودية اقتصادية وإدماجها في السياسة التجارية والمالية للبلاد والمديرية العامة للجمارك هي تابعة للوزارة المكلفة بالمالية للبلاد[2] .
- **التعريف الثاني:** تنص المادة 28 و 2 من قانون الجمارك على أن الجمارك هي عبارة عن جهاز إداري يعمل على تطبيق وإحترام التشريعات التي جاء بها القانون الجمركي التي تنظم المبادلات التجارية وتحركات الأفراد، فهي تمارس عملها في سائر الإقليم الجمركي وفق الشروط المحددة في هذا القانون، إذ أنها تنظم منطقة خاصة للمراقبة على طول الحدود البحرية والبرية.

في الأخير يمكن تعريف إدارة الجمارك على أنها إدارة أو هيئة تابعة لوزارة المالية حيث هي إحدى الركائز الأساسية التي تعتمد عليها الدولة لحماية الاقتصاد الوطني حيث أوكلت إليها مراقبة تطبيق القوانين و الأنشطة المتعلقة بالجمركة ومحاربة الغش.

---

[1] الامر 80/76المؤرخ في 29 شوال عام 1996 الموافق ل 23 اكتوبر سنة 1976 و المتضن القانون البحري المعدل و المتمم العدد 10/29 ابريل 1977.

[2] M.Shmidililin et "Ducorq, "**l'organisation et réglementation de commerce extérieur**, 3edition K, France, 1995.

1- نبذة تاريخية حول نشأة الجمارك الجزائرية:

عرفت الجمارك الجزائرية تطورا كبيرا مرتبطا بالاقتصاد الوطني في مختلف مراحله[1]:

1-2 المرحلة من 1962-1969:

بعد الاستقلال مباشرة عرفت الجزائر تطورات إقتصادية ففي افريل 1963 أنشأت مصلحة بوزارة المالية تسمى بمصلحة الجمارك بموجب مرسوم رئاسي فشكلت مصلحة التحويلات الخارجية والجمارك، وفي 15 ماي 1963 صدر قرار وزاري حد مهام المديرية التي قسمت إلى مديريتين فرعيتين[2]:

- المديرية الفرعية للجمارك.
- المديرية الفرعية للتحويلات الخارجية.

فقد تم تطبيق أول تعريفة جمركية جزائرية في أكتوبر 1963، التي شجعت استيراد الثروة الصناعية التي خضعت لتعريفة مقدرة ب10% بينما المنتجات الموجهة للاستهلاك النهائي فهي تتراوح ما بين 15 و20% ما يمكن ملاحظته هو تشجيع السلطات الجزائرية للواردات من السلع التجهيزية بفرضها رسوما منخفضة من جهة، و من جهة أخرى فرضت على باقي السلع نسبة رسوم مرتفعة بغرض حماية الإنتاج الوطني من المنافسة الأجنبية و الحد من استيراد السلع غير الضرورية لعملية التنمية، أما في افريل 1964 كان تأسيس مراقبة المبادلة، هذه المراقبة كانت مرنة لأن لم يكن في تلك الفترة منع نقل رؤوس الأموال إلى الخارج، تمثلت هذه الرقابة في إنشاء تجمعات مهنية للشراء تضم المستوردين الخواص في شكل مؤسسات أغلب رأس مالها للقطاع العام الذي يعمل من خلالها على تغطية حاجيات معينة بالنظر إلى المجهودات المبذولة من أجل إنجاح مخطط التنمية والعمليات من الضروري إحداث بعض التغييرات على هذه المنشأة التي تعد مفتاح التنظيم الاقتصادي و هذا ما حدث في 01 سبتمبر 1964 بموجب مرسوم رقم 64-279، حيث أصبحت المديرية الفرعية للجمارك مديرية وطنية محدودة الحرية في ممارسة أدوارها.

أما بالنسبة لسنة 1968 تمت مراجعة نظام التعريفة وتعديله بإعتماد تعريفات جديدة من أجل توجه الواردات لخدمة استيراتيجية التنمية الوطنية[3].

---

[1] Revue des douanes numéro spécial, p31.

[2] زايد مراد، "**الحماية الجمركية في الجزائر**"، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصاد،فرع التسيير، 1994، ص105.

[3] La douane au service de l'économie C.N.I D ,1996 , P10.

2-2 مرحلة من 1970- 1979:

تتميز هذه المرحلة بتنشيط الأعمال الاقتصادية و تطبيق مخططات لتسيير عملية الاحتكار.هذه المعطيات الاقتصادية الجديدة أرغمت إلى إعادة هيكلة التعريفة الجمركية تماشيا مع المعطيات الجديدة لمراقبة التجارة الخارجية التي تتطلب بموجبه ثلاثة أنظمة[1]:

- إتباع نظام الحصص بالتحديد الكمي للواردات.
- نظام خاص بالموارد الحرة.
- نظام خاص بالتراخيص الشاملة للاستيراد سنة 1973، الذي يعمل على تنظيم ومراقبة المنتوجات المسطرة وتحقيق نوع من المرونة على حركات المبادلات، بالرغم من ذلك سجل معدل الاستيراد ارتفاعا مذهلا سنة 1969، إذ قدرت ب25% بينما سجل سنة 1977 ما يعادل 31,5% الشيء الذي دفع الدولة إلى إصدار قانون 78-02 المؤرخ في 11فيفري 1978، والمتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية و منع كل ممارسة حرة من طرف قطاع خاص، وافق ذلك صدور قانون الجمارك لسنة 1979.

2-3 مرحلة من 1980- 1988:

بعد صدور قانون الجمارك سنة 1979، هذا السند قانوني الذي يساعده على تحقيق أهدافها المسطرة وبسعيها إلى تشجيع المبادرات والأهداف التي تعمل هذه الأخيرة على تحقيقها، عمدت وزارة المالية كامل الاستقلالية لهذه المديرية باعتبارها مديرية عامة، وذلك بموجب المرسوم الرئاسي 82-237 لسنة 1982، الذي يساهم في هيكلة هذه المديرية، إذ قسمت إلى خمسة مديريات مركزية إضافة إلى أقسام مراقبة[2]:

- المديرية المركزية للأنظمة الجمركية والجبائية.
- المديرية المركزية للتنظيم المنازعات الجمركية.
- المديرية المركزية للموظفين والتكوين.
- المديرية المركزية للتسيير الاعتمادات والوسائل.

نلاحظ في هذه الفترة الدولة هي المسؤولة الوحيدة عن تنظيم وتسيير العمليات التجارية، وذلك بمحاولتها لتأمين تجارة الخارجية و نلاحظ أيضا أن دور الجمارك في هذه المرحلة محدود من ناحية

[1]La douane au service de l'économie : op.cit.p11.

[2] Revue des douanes numéro spécial،op.cit.p32.

متابعة وتنفيذ البرامج الرخص، مما يجعل عملية تحصيل الضرائب والرسوم تهدف إلى تغذية الخزينة العامة على حساب تحقيق هدف أخر وهو حماية المنتج المحلي من المنافسة الأجنبية.

2-4 مرحلة 1988 إلى يومنا هذا:

تختلف هذه المرحلة عن المراحل السابقة كونها تميزت بالتحرير التدريجي للتجارة الخارجية، و يظهر ذلك من خلال تعديل قوانين والنصوص التشريعية[1].

أعطت وزارة الاقتصاد لقطاع الجمارك من خلال المرسوم التنفيذي رقم 90-324 بتاريخ 20 أكتوبر 1990 وجها جديدا لمسايرة هذه المعطيات، حيث قسمت الإدارة الجمركية إلى مديريات مركزية وهي:

- مديرية الأنظمة الجمركية الاقتصادية.
- مديرية نزاعات ومكافحة التهريب.
- مديرية التشريع والإحصائيات والإعلام الألي.
- مديرية الموظفين و الوسائل.

ومن بين مميزات هذه المرحلة:

- التخلي عن سياسة الاحتكار وتبني النظام اقتصاد السوق القائم على مبدأ الحرية التجارية والمنافسة الدولية في السوق على قانون العرض والطلب.
- تنظيم عملية الاستيراد بمنح السجل التجاري.
- إصلاح النظام الجبائي والتطبيق الاصطلاحات والاقتصادية.
- تخفيض الرسوم الجمركية وإزالة الحواجز التي تعرقل عملية المبادلات الخارجية.
- تعديل القانون الجمركي وفق قوانين وإجراءات حديثة التطبيق.
- إزالة الوصايا عن المؤسسات الاقتصادية العمومية لتؤدي وظائفها على عدم المساواة مع المؤسسات الخاصة.
- ارتفاع مستوى التبادل التجاري مع الخارج منذ فتح السوق الوطنية أمام المنتخبات الأجنبية.

[1] Ibid. P32.

المطلب الثاني: مهام إدارة الجمارك الجزائرية

بإعتبار إدارة الجمارك نقطة عبور إجباري للبضائع، رؤوس الأموال والأشخاص، تعد الجمارك القائد الأول للإقتصاد الوطني وبالتالي فإنها تتولى عدة مهام:

1- المهام الكلاسيكية:

وتتمثل في:

1-1 المهمة الجبائية:

بما أنها تساهم بقسط وفير في إيرادات الدولة، فهي تتميز بمهمة جبائية تتمثل بدورها فيما يلي[1]:

- تحصيل الحقوق الجمركية.
- تحصيل الإتاوات الجمركية.
- التحصيل لصالح الإدارة الجبائية الحقوق والاتعاب الداخلية التي تطبق على المواد المستوردة.
- متابعة ومراقبة الامتيازات الجبائية المقدمة سواء بقوانين المالية أو القوانين الخاصة(قطاع البترول، الامتيازات الممنوحة في إطار الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار، قطاع المناجم، الامتيازات الجبائية الممنوحة في إطار الوكالة الوطنية لدعم تشغيل الشباب) وذلك لإجتناب الاختلاس أو للتأكد من توفر الشروط القانونية للإستفادة من الامتيازات.
- تحصيل الغرامات الجمركية الناجمة أو المترتبة عن المخالفات للتشريعات والتنظيمات (الأنظمة الجمركية).

2-1 مهام إقتصادية:

على أساس القواعد الثابتة للتجارة العالمية، تراقب التدفقات التجارية من خلال ثلاث أهداف هي: سهولة العبور، الحماية، النوعية.

و تتمثل المهمة الإقتصادية في[2]:

- تطبيق النصوص التشريعية والتنظيمية المتعلقة بتنقل البضائع ورؤوس الأموال العابرة للحدود.
- تعزيز المنافسة والتجارة العادلة عن طريق الوقاية والبحث وقمع المعاملات القانونية والغش.

---

[1] محمد رحماني، **الرقابة الجمركية على الامتيازات الجبائية**، مذكرة تخرج، تخصص إدارة الجمارك، المدرسة الوطنية للإدارة، مديرية التدريبات الميدانية،2003-2004، ص134.

[2] مرجع سابق، ص4.

- تشجيع الاستثمار الوطني والخارجي بواسطة ميكانيزمات جمركية وضريبية مؤسسة لهذا الغرض وذلك من خلال التسهيلات الجمركية والأنظمة الجمركية الاقتصادية.
- المشاركة في تطوير الصادرات خارج المحروقات عن طريق تشجيع وتسهيل إجراءات المراقبة.
- تقديم إحصائيات خاصة بالتجارة الخارجية والتي تمثل أداة هامة للمساعدة على إتخاذ القرارات.

إن مهام الجمارك في غالبية الأحيان مهام كلاسيكية، في حين أن تطور التجارة الخارجية وانفتاح الحدود ورغبة الدول في حماية منتوجها الوطني والمواطنين من جهة، وظهور العولمة من جهة أخرى والتي تتزايد مظاهرها يوما بعد يوم، أدى إلى ولادة مهام جديدة تتبنها الإدارة الجمركية وهي ملزمة بتأمينها.

2- مهام معاصرة:

تتمثل في[1]:

2-1 مهمة الحماية (حمائية):

- مكافحة التهريب، تبييض الأموال، الاتجار بالمخدرات وبصفة عامة الجريمة المنظمة والعابرة للحدود.
- المشاركة مع مختلف الأسلاك الأمنية في الحفاظ على النظام والأمن العمومي (الأسلحة، المتفجرات، المواد الكيميائية،...الخ).
- المشاركة في الحفاظ على الصحة العمومية بمراقبة السلع الغذائية.
- المشاركة في الحفاظ على الأخلاق العمومية بمراقبة وضع أي استيراد ينافي أخلاق المجتمع.
- حماية المستهلك بمراقبة النوعية ومعايير الإنتاج.
- حماية البيئة والثروة النباتية والحيوانية المهددة بالانقراض.
- حماية التراث الوطني والفني.
- حماية الملكية الفكرية وكذا حماية حقوق المؤلف بمكافحة القرصنة الفنية و الأدبية.

2-2 مهمة المساعدة في اتخاذ القرار:

وتتمثل في:

- إعداد و تحليل الإحصائيات المتعلقة بالتجارة الخارجية، وذلك من أجل تسهيل إتخاذ القرار من طرف السلطات العمومية.

[1] مرجع سابق، ص 137-138.

➢ إعداد الدراسات المتعلقة بتطور التجارة الخارجية، توقعات تحصيل الحقوق و الرسوم الجمركية، وذلك بطلب من سلطات.

المطلب الثالث: مجال نشاط إدارة الجمارك وعلاقتها مع المحيط الخارجي

تمارس إدارة الجمارك عملها في سائر الإقليم الجمركي وفق الشروط المحددة في هذا القانون[1] و تنظم منطقة خاصة للمراقبة على طول الحدود البحرية والبرية، وتشكل هذه المنطقة النطاق الجمركي، ويمكن توضيح مجال عمل إدارة الجمارك كمايلي:

1- النطاق الجمركي

المقصود بالنطاق الجمركي: ويقصد به الحيز الجغرافي الذي تمارس فيه المصالح الجمركية إختصاصها وبالنظر إلى اتساع الإقليم الجمركي، فقد التزم الأمر إلى تأسيس شبكة في إطار ما يعرف بالنطاق الجمركي، الذي يشمل[2]:

1-1 **منطقة بحرية:** تتكون من المياه الإقليمية والمنطقة المتاخمة لها والمياه الداخلية كما هي محددة في التشريع المعمول به.

2-1 **منطقة برية:** وتمتد:

➢ على الحدود البحرية من الساحل إلى خط مرسوم على بعد ثلاثون (30) كلم منه.

➢ على الحدود البحرية من الساحل إلى خط مرسوم على بعد ثلاثون (30) كلم منه.

➢ على الحدود البرية من حد الإقليم الجمركي إلى خط مرسوم على بعد ثلاثين(30) كلم منه.

تسهيلا لقمع الغش يمكن عند الضرورة تمديد عمق المنطقة البرية من ثلاثين(30) كلم إلى غاية ستين (60 كلم. غير أنه يمكن تحديد هذه المسافة إلى أربعمائة (400) كلم في ولايات : تندوف، أدرار، وتمنراست.

[1] انظر المادة 28 من الأمر 98-10 المتضمن قانون الجمارك .

[2] انظر المادة 29 من نفس الأمر.

2- الإقليم الجمركي

ويشمل الإقليم الجمركي المادة الأولى من قانون الجمارك رقم (98 - 10) على الإقليم الوطني المياه الداخلية والمياه الإقليمية والمنطقة المتاخمة والفضاء الجوي الذي يعلوها، ويمكن توضيح ذلك كمايلي[1]:

1-1 المياه الإقليمية و المياه الداخلية :

حددت المياه الإقليمية ب 12 ميلا بحريا، و إن المياه الداخلية تشمل المراسي،الموانئ و المستنقعات المالحة.

2-1 الإقليم الوطني:

و يتكون من المساحة الأرضية التابعة للدولة الجزائرية.

3-1 المنطقة المناخمة:

وهي منطقة تقع وراء البحر الإقليمي أي تبدأ بعد 12 ميلا، وطولها 12 ميلا يبدأ حسابه انطلاقا من نهاية البحر الإقليمي في اتجاه عرض البحر.

4-1 الفضاء الجوي:

ويقصد به الحيز الجوي الذي يقع فوق الإقليم الوطني والمياه الداخلية والمنطقة المتاخمة.

غير أنه يمكن إنشاء مناطق حرة في الإقليم الجمركي على ألا تخضع هذه المناطق للتشريع والتنظيم الساريين كليا أو جزئيا الشروط التي تحدد بموجب القانون.

تحدد كيفية تطبيق المواد الموجودة في القانون الجمركي والمتعلقة بتنظيم وتحديد مجال نشاط إدارة الجمارك بقرار وزاري مشترك بين الوزراء المكلفين بالمالية والدفاع الوطني والداخلية.

من خلال مختلف المهام المسندة لإدارة الجمارك يتجلى لنا الدور الفعال الذي تقوم به هذه الأخيرة في حماية الاقتصاد الوطني بصفة عامة وترقية التجارة الخارجية بصفة خاصة، ولتحقيق هذه المهام لا تكون إلا بتنسيق المجهودات مع القطاعات الأخرى للدولة ويمكننا إظهار هذه العلاقة مع الهيئات الدولية في الجدول التالي:

[1] انظر المادة 01 من المر رقم 98-10 المتضمن قانون الجمارك.

الجدول رقم(04): علاقة إدارة الجمارك مع الهيئات الدولية

الهيئات	نوع العلاقة مع الجمارك
وزارة المالية	– إصال النصوص القانونية المتعلقة بمختلف مصالح والتوجيهات والقواعد المالية. – إرسال التقارير والمراسلات وتبادل المعلومات الإدارية.
وزارة الشؤون الخارجية	– إبلاغ ونشر المعلومات الجمركية المطبقة في مصالح الجزائريين والقانطين في الخارج بواسطة مكاتب لإتحادية الجزائريين بالخارج.
وزارة الاقتصاد	– تبادل الوثائق الخاصة بإحصائيات التجارة الخارجية
وزارة الداخلية والدفاع الوطني	– التعاون عند الحدود وتبادل المعلومات
متعاملين الاقتصاديين	– التوجيهات تقديم الرخص إيداع وتسوية الملفات الجمركية.
وزارة النقل	– تقديم المعلومات المختلفة الخاصة بالنظام الجمركي المستعمل.
البنوك	– مراجعة الملفات والتأشيرات.
الهيئات الدولية والسفارات	– تبادل المعلومات ذات طابع إحصائي طلب إخضاع الملفات ورخص الاستيراد والتصدير.
وزارة التجارة	– تقديم المعلومات الإحصائيات فيما يخص عمليتي التصدير والاستيراد
وزارة العدل	– تبادل المنازعات وتسويتها.

المصدر: الوزارة المالية في الجريدة الرسمية العدد 13 الصادرة 27 ديسمبر 1995، ص2.

خاتمة الفصل:

يتضح لنا من خلال دراستنا في هذا الفصل أن للمؤسسة الاقتصادية دور كبير وهام لتنفيذ عملية الاستيراد والتصدير، حيث تعرف بأنها شكل قانوني واقتصادي مستقل ماليا، ويمكن القول أنها مجموعة من الوسائل البشرية التي تكون ملك شخص أو عدة أشخاص ليتم تنفيذ عمليتي الاستيراد والتصدير يتطلب تنظيم محكم لإعطاء مرونة وسهولة لمعاملات أطراف التعاقد في المبادلات التجارية الدولية واحترام الإجراءات الجمركية التي تعتبر كوسيط بين الهيئات الداخلية والخارجية، وذلك من خلال تحصيلها لمختلف الحقوق والرسوم الجمركية المتعلقة بالسلع عند الإستيراد والتصدير.

الفصل الثالث

دراسة ميدانية في مؤسسة آل دوداح

تمهيد

بعد دراستنا للمؤسسة الاقتصادية و تعرفنا على معنى عملياتها التجارية (الاستيراد و التصدير) ودراستنا لعمليات الجمركية والتسهيلات التي تقوم بها الدول في مجال الجمركة قمنا بإجراء تربص في المؤسسة الاقتصادية ش.ذ.م.م للخدمات العامة والتجارية آل دوداح لتدعيم الدراسة النظرية بدراسة ميدانية حول سياسة التجارة الخارجية و اثارها على المؤسسة الاقتصادية داخل وخارج المؤسسة.

المبحث الاول: عموميات حول ش.ذ.م.م للخدمات العامة و التجارة آل دوداح

سنحاول في هذا المبحث التعرف على المؤسسة المستقبلة من خلال إبراز أهم التطورات التي عرفتها منذ تأسيسها، وكذلك مختلف أهدافها ونشاطاتها، وبيان هيكلها التنظيمي.

المطلب الاول: تعريف بمؤسسة آل دوداح

تأسست الشركة في سنة 1989 بولاية بومرداس من طرف السيد دوداح محمد وأبنائه برأس مال مئة بالمائة وطني تحت اسم "شركة تضامن للخدمات العامة والتجارية آل دوداح". (SNC.BPI/ENH – Doudah). وفي سنة 2008 غيرت الشركة طابعها القانوني وأصبحت تسمى" شركة ذات مسؤولية محدودة للخدمات العامة والتجارية آل دوداح"(SARL.BPI/ENH–Doudah) مع الاحتفاظ بنفس فروعها ونشاطاتها.

تعتبر الشركة من أهم الشركات المسوقة لمنتجات الصحة العامة ونظافة المحيط في الجزائر، كما أنها تقوم بنشاطات أخرى هي:

- الاستيراد والتسويق بالجملة للمبيدات والمعدات الزراعية.
- البيع بالجملة للمواد الغذائية للإقامات الجامعية وتجمعات أخرى.
- الاستيراد وتسويق منتجات الإعلام الآلي والتجهيزات المكتبية.
- استيراد و تسويقعتاد الأشغال العمومية والميكانيك.
- إنجاز البنايات والأشغال العمومية.

حيث تعمد الشركة إلى تسويق منتجاتها وسلعها عبر فروعها التسويقية المتواجدة في كل من: بومرداس، وهران، قسنطينة، بشار، ورقلة، الجلفة، بسكرة، تلمسان، تيارت.

ويشرف عليها فنيون مختصون ومؤهلون، كل في اختصاصه قدر عددهم في نهاية سنة 2010 ب:364 إطار وعامل، كما قدر رأس مال الشركة الاجتماعي في نهاية نفس السنة بـ:367 052 000,0دج ووصل رقم أعمالها إلى 1.307.127.073,42 دج.

في سنة 2004 أصدرت الشركة موقعها الالكتروني: **www.doudah.comالذي** أصبح واجهة لنشاطاتها، كما أصدرت الشركة عنوانها الالكتروني:

doudah@doudah.comللاتصال والتواصل مع زبائنها وموردیها ولاستقبال مختلف الاقتراحات والانتقادات.

تتمتع الشركة بسمعة وشهرة كبيرة في السوق المحلية والدولية مكنتها من الحصول على عدة جوائز تقديرية على مدار سنوات متتالية.وتتعامل الشركة مع مجموعة من الشركاء الاقتصاديين المتواجدين عبر كل أنحاء العالم وهم:

- VAPICO : شركة أردنية تقوم بإنتاج المبيدات الزراعية ،منتجات الصحة العامة ونظافة المحيط.
- PULSFOG : شركة ألمانية تقوم بإنتاج ماكينات الضباب لتطهير المزارع.
- KAWAZAR : شركة بولونية تقوم بإنتاج آلات السحق الزراعية.
- ADFERT : شركة إماراتية تقوم بإنتاج الأسمدة الزراعية.
- USAGRISEEDS : مؤسسة أمريكية تقوم بإنتاج و بيع البذور.
- BERGER: شركة فرنسية تقوم بتمويل الشركة بقطع غيار شاحنات النفث.
- RIVARD : شركة فرنسية تنتج شاحنات النفث، عتاد الضغط العالي، القاطعات وعتاد التفتيش.
- LOVIBOND: شركة ألمانية تنتج أقراص الكلور لتنظيم المياه.
- ANSAN : شركة تركية تنتج مقارب فلكية.
- ABILLAMAشركة لبنانية تنتج أحواض التفريغ.
- BALANZA : شركة إسبانية تنتج ألياف النخيل البلاستيكية.
- MACRESUR : شركة إسبانية تنتج خيوط بلاستيكية.
- ARRIGONI : شركة إيطالية تنتج معدات زراعية.

أما البنوك التي تتعامل معها الشركة فهي:

- ARAB BANK: البنك العربي.
- BDL BOUMERDES : بنك التطوير المحلي– بومرداس.
- Société générale Algérie وكالة بومرداس.

وللشركة نوعين من الزبائن:

- **الزبـائن الكبـار(الأوفياء)**: من بينهم:
  - الولايات والبلديات.
  - إدارة الأشغال العمومية.
  - إدارة الخدمات الجامعية.
  - الديوان الوطني للتطهير.

- ديوان التسيير العقاري.
- وزارة الدفاع الوطني.
- وزارة العدل.

➢ **زبـائن آخريـن:** حيث تتعامل الشركة مع:

- تجار الجملة عبر مختلف الولايات.
- تجار التجزئة عبر مختلف الولايات.
- الشركات الخاصة.
- الأفراد وكل شخص يرغب في اقتناء منتجات الشركة.

المطلب الثاني: المخطط التنظيمي للمؤسسة.

تحتوي الشركة على أربعة فروع أساسية موزعة عبر كامل التراب الوطني حيث تقوم بتسويق منتجاتها وتتمثل هذه الفروع في:

➢ فرع بومرداس (الإدارة العامة).

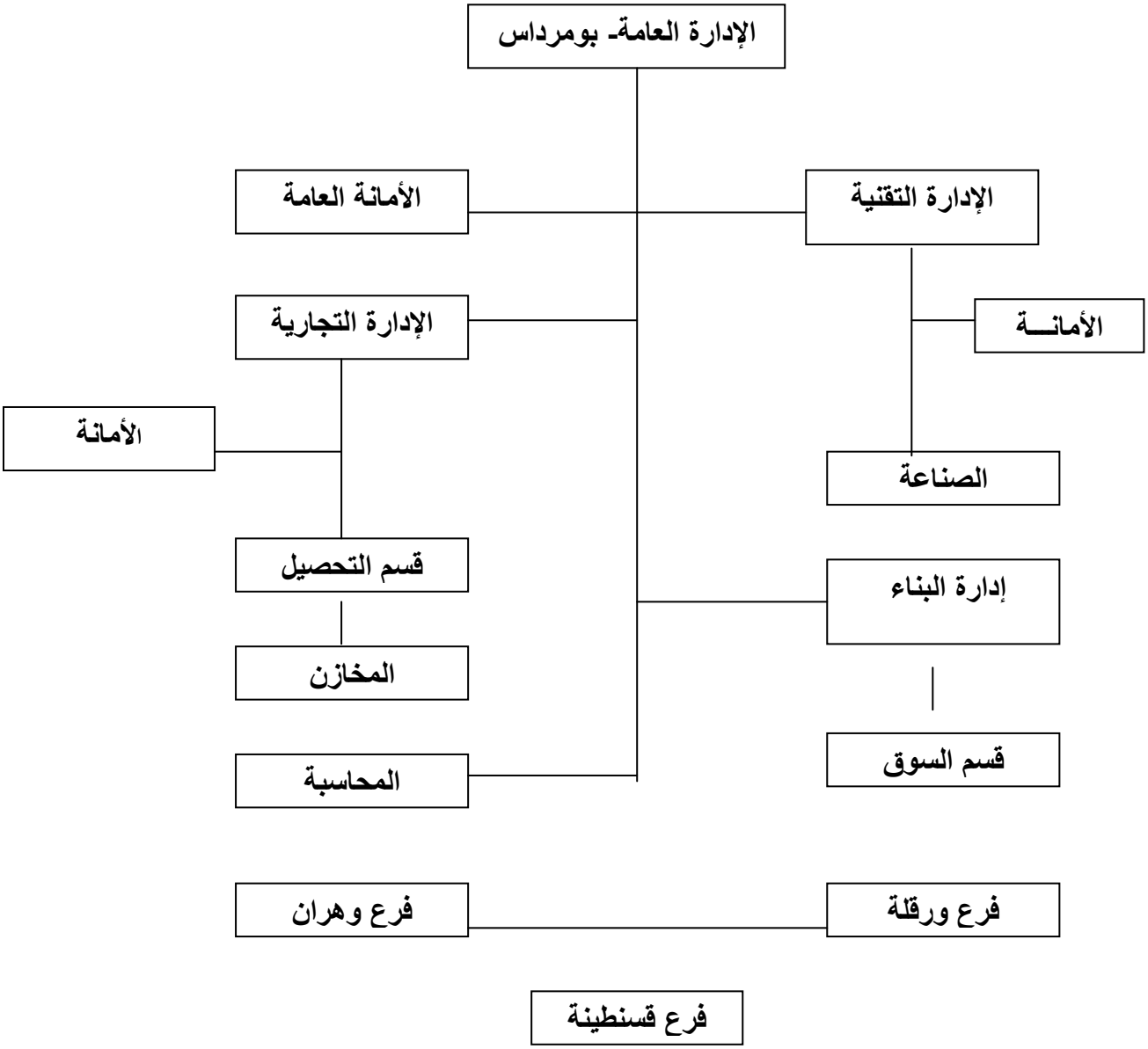
➢ فرع قسنطينة.

➢ فرع وهران.

➢ فرع ورقلة.

ويمكن إبراز ما سبق وفق الهيكل التنظيمي التالي:

الشكل رقم (01): الهيكل التنظيمي ل:ش.ذ.م.م للخدمات العامة والتجارة آل دوداح



المصدر: إدارة **الشركة**.

فكما يوضحه الشكل رقم 12، يتكون الهيكل التنظيمي للشركة من:

1- **الإدارة العـامة:** وتضم إطارات ومسيري الشركة وهم:

1-1 المديـر العـــام:

يتمثل دوره الرئيسي في رسم السياسة العامة للشركة،الإشراف على نشاطاتها،السهر على السير الحسن للشركة،خلق جو من التعاون والتفاهم بين إطارات الشركة وكذا السهر على التنسيق بين مختلف

فروع الشركة المتواجدة عبر التراب الوطني، يساعده في ذلك مستشاره الذي يعتبر يده اليمنى حيث يستشيره في كل كبيرة وصغيرة.

2-1 نــائب المديــر العــام:

ويتمثل دوره في السهر على تنفيذ السياسة العامة للشركة، إصدار الأوامر لمختلف أقسام الشركة والحرص على التسيير الأمثل للموارد المادية والبشريةللشركة بالإضافة إلى تنظيم الملتقيات والدورات التدريبية التي تقوم بها الشركة والاتصال مع مختلف موردي الشركة من مؤسسات وبنوك وكذلك مع مختلف متعامليها مثل مراكز البحث والتطوير وزبائن الشركة الأوفياء كالجماعات المحلية والإدارات الحكومية. كما يحرص أيضا على تقديم الهدايا والتهاني في كل المناسبات الدينية،الوطنية والخاصة لكل المتعاملين مع الشركة وحتى لعمالها بما فيهم موارد الشركة البشرية حيث تحمل هذه الهدايا رمز الشركة لجعل متعامليها أكثر اتصالا بالشركة ...

02-الأمــانة العــامة: وتتكون من:

2-1 سكرتيرة (كاتبة):

تقوم بتحضير الملفات والوثائق التي يطلبها المدير بالإضافة إلى الرد على المكالمات الهاتفية وتحضير أجندة المواعيد واللقاءات...

2-2 مكلفة بالاتصال والإعلام:

تقوم بعملية ربط الاتصالات بين مختلف الفروع عن طريق الفاكس والهاتف والانترنيت وكذا البريد (إرسال واستقبال الرسائل البريدية بين مختلف فروع الشركة ومن وإلى الزبائن وكل المؤسسات والشركات التي تتعامل معها الشركة).

03-ادارة الموارد البشرية :

تشرف على قسم الموارد البشرية بمساعدة مسؤول الموارد العامة ومسؤول الموظفين، حيث تتكفل بكل ما يخص الموارد البشرية داخل الشركة قبل بداية علاقة العمل أي في مرحلة الاستقطاب إلى غاية نهاية علاقة العمل والتي تكون لأسباب مختلفة، وقد قمنا بإجراء التربص في ادارة الموارد البشرية اين يتم اعداد كشوف الأجرة قبل خضوعها للمعالجة المحاسبية.

04- الإدارة التقنيــة :

تهتم الإدارة التقنية بمراقبة وتركيب مختلف التجهيزات المستوردة، صيانة التجهيزات التي فيها خلل ومراقبة التجهيزات التي تعمل بها الشركة بصفة دورية (كل ستة أشهر). كما تقوم بإعداد البطاقات التقنية لمختلف الآلات والمعدات.

05- الإدارة التجـاريـة :

تشرف على جميع العمليات التجارية التي تقوم بها الشركة من استيراد وتسويق بالاعتماد على موظفين مختصين في التسويق (مسوقين داخليين) يقوم باستقبال الزبائن وموظفين (مسوقين خارجيين) خارج الشركة يتبعون مسار التسويق في الميدان حيث يقوم باستقبال طلبات الزبائن وموظفين (مسوقين خارجيين) خارج الشركة يتبعون مسار التسويق في الميدان حيث يقوم بإعداد مختلف الوثائق الخاصة بها وتسليمها في آخر المطاف إلى الأمانة العامة.

كما تحتوي هذه الإدارة على قسم التحصيل الذي يقوم بتتبع الوضعية المالية للشركة مع مختلف المؤسسات والبنوك التي تتعامل معها الشركة، حيث يسعى إلى تحصيل مستحقاتها لدى متعامليها في الآجال المحددة للتسديد، كما تتفق وضعية المخازن وعملية دخول وخروج السلع منها.

06- إدارة البناء و الشغال العمومية:

تشرف هذه الإدارة على إنجاز المشاريع التي تستطيع الشركة القيام بها من حيث الإمكانيات المادية والبشرية، وتدرس إمكانية انجاز من عدمه.

07- قسـم المحـاسبـة :

تحتوي كل إدارة من إدارات الشركة على قسم للمحاسبة خاص بها حيث يقوم بالسهر على السير الحسن لكل العمليات المالية والمحاسبية لكل إدارة على حدا، في حين يهتم محاسب الشركة بالجانب المالي والمحاسبي لكل الشركة.

08- الفــروع :

تقوم بتسويق كل منتجات الشركة إلى المناطق الخاصة بها مع مراعاة خصوصيات كل منطقة من هذه المناطق كطبيعة المنطقة الجغرافية، طبيعة المناخ، الكثافة السكانية، العادات الاستهلاكية للمنطقة... ففي المناطق الجنوبية مثلا يمكن تسويق مبيدات العقارب وهو منتوج عليه طلب كبير، في حين أنه غير مطلوب في المناطق الشمالية، كما أن المبيدات والمعدات الزراعية تكون مطلوبة أكثر في المناطق الزراعية عنه في المناطق الحضرية.

ويعمل كل فرع من هذه الفروع على الاتصال بالمديرية العامة (بومرداس) بصفة دائمة ومستمرة، فعندما يحتاج فرع من فروع الشركة إلى تموين بمنتوج معين لعقد صفقة طارئة يمكنه الاعتماد على الفرع الذي له وفرة من هذا المنتوج، حيث تعمد الشركة إلى توزيع منتجاتها المستوردة على فروعها حسب خصوصيات الطلب لكل فرع، كما أن لكل فرع من فروع الشركة موظفين مختصين في التسويق يتكفلون بمهمة التسويق والترويج لمنتجات الشركة.

المطلب الثالث: نشاطات واهداف الشركة

شركة آل دوداح للخدمات العامة والتجارة، كغيرها من المؤسسات لديها مجموعة نشاطات معينة بالإضافة إلى أهدافها المسطرة والتي تضمن لها الاستمرارية.

الفرع الاول: نشاطات شركة آل دوداح:

تعتبر الشركة من أهم الشركات المسوقة لمنتجات الصحة العامة ونظافة المحيط في الجزائر، كما أنها تقوم بمهام أخرى تتمثل في:

- استيراد وتسويق بالجملة للمبيدات والمعدات الزراعية.
- البيع بالجملة للمواد الغذائية للإقامات الجامعية وتجمعات الأخرى.
- استيراد وتسويق منتجاتالإعلام الآلي وتجهيزات المكتب.
- استيراد وتسويق عتاد الأشغال العمومية والميكانيك.
- انجاز البنايات والأشغال العمومية.

الفرع الثاني: أهداف شركة آل دوداح:

كما سطرت الشركة مجموعة من الأهداف والتي تسعى إلى تحقيقها بشكل مستمر وهي:

- توسيع حصتها السوقية.
- زيادة رقم أعمالها.
- اقتحام نشطات اقتصادية جديدة.
- كسب أكبر عدد من الصفقات.
- الحفاظ على الزبائن الحاليين وكسب زبائن جدد.
- تعزيز سمعتها وصورتها في السوق المحلية والأجنبية.
- تطوير الاقتصاد الوطني ودعم الإنتاج الوطني.

- توفير مناصب الشغل.
- المحافظة على شهادتي الايزو التي تحصلت عليها سنة 2012.

تسعى الشركة حاليا إلى تطوير أبحاث عملية مع شركاء محليين وأجانب في مجال الصحة العامة والزراعة، كما تطمح إلى إنجاز مخبر للاختبارات والبحوث حول الأمراض المتنقلة (المعدية) الخاصة بالإنسان ودراسة أسباب وأعراض أمراض النباتات حيث دخلت حاليا كشريك مع وزارة الصحة والسكان وإصلاح المستشفيات لتسيير الأوبئة، يساهم خبراؤها في مشروع البحث مع شركة فرنسية ومخبر باستور.

كانت الشركة دائما سباقة للمشاركة في التظاهرات وفي مشاريع التطوير خاصة في مجال الصحة والإسعاف الاجتماعي، كما نظمت عدة تظاهرات ثقافية واجتماعية بالتعاون مع الجماعات المحلية ومختلف الجمعيات، حيث دعمت الشركة ماليا وتقنيا عدة ملتقيات لمكافحة المشاكل التي تهدد الصحة العمومية.

المبحث الثاني: تقييم إجراءات التصدير والاستيراد والجمركة في شركة دوداح.

لقد حاولنا في هذا المبحث إعطاء مراحل سير و جمركة نشاط الاستيراد والتصدير في المؤسسة الاقتصادية آل دوداح (بومرداس).

المطلب الاول: اجراءات الاستيراد في شركة دوداح

قبل البدء في مرحلة الشراء وأول شيء يقوم بهم مسؤول المشتريات في المؤسسة هو دراسة السوق وهو معرفة المنتوجات التي يود استيرادها مسموحة أو ممنوعة من الدخول إلى البلاد وهل لها تسريح للدخول إلى البلاد، وما إذا كان المنتوج الذي تستورده يحقق منفعة في السوق الجزائرية فمثلا إذا كان المنتوج الذي سوف تستورده متوفر في الأسواق الجزائرية بتكلفة أقل من التي ستبيعها المؤسسة؛ ومعرفة قيمة الضرائب الجبائية والجمركية. كل هذه يجب أن يتم التحقق منها من أجل البدء بالشراء.

عند معرفة قيمة الضرائب التي ستدفعها المؤسسة عند اقتنائها لتلك السلعة بالعملة المحلية (الدينار الجزائري)، علما أن المؤسسة تدفع قيمة مشترياتها بالعملة الأجنبية (الأورو أو الدولار).

يقوم مسؤول قسم المشتريات (service d'achat)بالتواصل مع بعض من المصدرين لتلك المنتوجات خارج البلاد (موردين يمكن الوثوق بهم أو تعاملوا معهم من قبل) ودراسة العروض المقدمة من طرف هؤلاء الموردينوبالتالي تقوم المؤسسة باختيار العرض الذي يساعد المؤسسة.

مع التطور التكنولوجي أصبح العثور على مورد سهلا بحيث وجدت عدة منصات التي يتم فيها عرض المنتجات والموردين لتلك المنتجات حيث يمكننا إتمام كل إجراءات الشراء من أول حتى أخر عنصر من العملية، إن هذه العملية مخصصة للاستيراد والتصدير(Spécialement pour l'import et l'export).

بعد اختيار العرض الذي يلائم متطلبات ومستلزمات المؤسسة الاقتصادية آل دوداح يتم الاتفاق مع المورد على مصاريف النقل: يتفق المورد مع المؤسسة الاقتصادية آل دوداح على من يدفع مصاريف النقل ويتم اختيار طريقة النقل باتفاق على أحد القواعد التجاريةللنقل (Les incoterms)، تعتمد مؤسسةآل دوداح على ثلاث طرق للنقل والمتمثلة في:

- Ex Works : تسلم البضاعة في منطقة المصدر.
- CRF : على المصدر إتمام عقد النقل دون تأمين الأخطار والأعباء.
- FOB : على المصدر أن يسلم البضاعة إلى أول ناقل الذي يعينه المستورد.

هنا تتم عملية حساب التكلفة التي ستكلفها السلعة المستوردة مع زيادة كل المصاريف التي يمكن أن تتحملها المؤسسة (نقل، ضرائب والرسوم) من أجل الحصول في الأخير الحصول على السعر المرجعي، بحيث تختلف طريقة حساب التكاليف باختلاف نوع السلعة المستوردة فإذا كانت السلعة المستوردة عبارةعن مادة أولية فسنضيف إلى التكلفة مصاريف الإنتاج والعمال والتغليف و...الخ، أما إذا كانت منتوج نهائي فيتم بيعها مباشرة من أجل الحصول على السعر النهائي أو الحقيقي.

هنا تنتهي مهمة قسم الشراء وذلك بتقديم السعر المبدئي أو نتيجة تقييم العروض لمسؤول القسم التجاري وهنا يتم تنفيذ الصفقة التجارية التي تؤدي بالمؤسسة بإبرام عقد مع المورد الذي تم اختياره بعد دراسة العروض المقدمة، فالعقد هو اتفاق يرضي طرفين (المورد ومؤسسة آل دوداح) حيث يتم فيه تحديد:

- اسم المورد وعنوانه.
- سعر الشراء.
- الكمية المشترات.
- طريقة الدفع.
- تاريخ استلام البضاعة.
- طبيعة التغليف.

- القاعدة التجارية المستعملة لنقل البضاعة.
- مبلغ العقد.

مدة صلاحية العقد

المطلب الثاني: إجراءات التصدير في شركة دوداح

أولا: طلب توطين الصادرات

يتقدم المصدر (مؤسسة دوداح) إلى الوسيط المعتمد (بنك سوسيتيجنيرال) بطلب توطين بنكب وهذا بعد تقديم مجموعة من المستندات (عقد تجاري، سجل تجاري)، يكون هذا الطلب مرفق بفاتورة يكون طلب التوطين والفاتورة متضمن البيانات التالية:

- رقم وتاريخ الفاتورة:
- اسم وعنوان المصدر: (مؤسسة دوداح).
- رقم حساب البنكي للمصدر:
- نوع السلع: خضر
- التعريفة الجمركية: 2001909400
- السعر الإجمالي: 5720 أورو
- الكمية: 15212 كغ
- العملة: أورو
- شروط الدفع: 90 يوم من تاريخ الفتورة عن طريق التحويل البنكي الحر.
- شروط النقل: CFR

ثانيا: ختم التوطين البنكي

الجدول رقم (05): وثيقة توطين

351501	2017	2CT	00010	EUR
Boumerdes		20/04/2017		

المصدر: وثيقة مقدمة من طرف مصلحة التوطين البنكي في الشركة المستقبلة

حيث يتلخص هذا الختم كالتالي:

- 351501: رقمين يمثلان الولاية (35)، رقمين يمثلان البنك (15)، رقمين يمثلان الشركة.
- 2017: السنة التي تم فيها التوطين.
- 2 CT: يمثل الفصل التي تم فيه توطين الصادرات.
- 00010: الرقم التسلسلي لتسجيل العملة.
- EUR: العملة.

تقييم هذا الإجراء:

طلب التوطين كان يوم 19 أفريل 2017 الموافقة ختم التوطين كان 20 أفريل 2017 هنا هذا الإجراء لم يأخذ الكثير من الوقت وهذا يعتبر من التسهيلات البنكية والبنك المركزي لعملية التصدير.

- لكن نلاحظ أن الكمية المصدرة ليست كمية هائلة مقارنة بالكميات المستوردة، وهذا نظرا لوجود عراقيل أخرى التي تحدد الكمية المصدرة وهذا يعتبر من محفزات التصدير.

المطلب الثالث: الإجراءات الجمركية لعملية التصدير والاستيراد في حالة مؤسسة دوداح

اولا:إجراءات الجمركة عند الاستيراد

في بداية الأمر عند اتفاق المورد على البضاعة يتم تنظيم وتوزيع المسؤوليات التي يلزم بها كل من المستورد والمورد وبعد الاتفاق مع المورد على طريقة النقل واختيار أحد المصطلحات التجارية في النقل البحري يقوم المورد بإشعار المستورد بإرسال البضاعة في تاريخ معني ويتضمن الإشعار التاريخ إضافة إلى الكمية الصافية وكذلك مجمل الحمولة. تاريخ إقلاع السفينة واسمها واسم ميناء التوقف

هذه الخطوات كما ذكرنا من قبل فهي تكون في بداية العملية وبعد التحميل والشحن على ظهر السفينة يقوم المورد بإرسال الوثائق التالية:

- سند الشحن أو بوليصة الشحن.
- الفاتورة التجارية (أنظر الملحق (09))
- شهادة منشأ.

عند وصول الوثائق إلى المؤسسة تقوم بتحرير وثيقة أمر بالدفع لدى البنك المعتمد وبعدها يتم تسليم الوثائق الخاصة بالسلعة المستلمة من طرف المورد للبنك لدفع قيمتها.

تقوم المؤسسة بإرسال الوثائق اللازمة لجمركة البضاعة واستخراجها من الميناء الى المخازن والتي تتم عبر المراحل التالية:

1- إرسال الوثائق إلى مصلحة الجمارك:

يجب أن تحتوي تلك الوثائق على المعلومات الخاصة بالطلبية وذلك من أجل القيام بعملية التصريح الجمركي من طرف المصرح الجمركي (أنظر الملحق رقم (10)) بحيث تضم وثيقة التصريح الجمركي البيانات التالية:

- اسم المورد: .CERSAN TURQUIE
- اسم المستورد: .SARL BPI / ENH DOUDAH
- رقم التصريح: 1010.
- تاريخ ومكان تسجيلالتصريح:2020/04/15 في ميناء جاف مسمى ب: .OUMDARMAN1701
- قيمة البضاعة بالعملة الصعبة: 39800,00
- ثمن النقل: 1300,00.
- قيمة البضاعة بالدينار الجزائري: 5708777.60.
- رقم التوطين البنكي: 2020/110/00085/EURO /161/804.
- نوع السلعة: Des types tractables destinéesàêtreactionnées par un tracteur du N 8 Salayeuses tractable HMT2000 Avec Access.
- البلد الأصلي: 597(تركيا)
- رقم التعريفة الجمركية: 8479897100.
- نسبة الحقوق والرسوم المطبقة: رسم على القيمة المضافة (19%)، حقوق الجمركية (5%).

أما عن الوثائق المقدمة والخاصة بعملية التصريح الجمركي فهي تتمثل في:

- نسخة من سند الشحن الأصلي مظهر من قبل البنك في حالة السند بإسم البنك.
- الفاتورة التجارية الموقعة من طرف البنك (أنظر الملحق (09).
- وثيقة وصول البضاعة (أنظر الملحق (11)).
- شهادة المنشأ.
- وثيقة طلب الترخيص الجمركي مستخرجة من مديرية التجارة التابعة لها إقليميا (مديرية التجارة لولاية بومرداس).

بعد استلام المصرح الجمركي أو وكيل العبور إشعار وصول البضاعة مرفوقا بملف التصريح الجمركي السالف الذكر بتوجيه الى الشركة الناقلة مرفوقة بالوثائق التالية:

- إشعار بوصول البضاعة إلى الميناء.
- وصل الدفع قيمة البضاعة.
- سند الشحن الأصلي.
- صك ضمان خاص بحاويات النقل.
- السجل التجاري الخاص بالمؤسسة.
- بطاقة التعريف الجبائي.

بعد القيام بهذه العملية وتقديم الوثائق تقوم مؤسسة النقل بتسليمه وثيقة تسليم البضاعة ومنه مباشرة يتوجه الى مكتب الجمارك مصحوبا بالوثائق التالية:

- نسخة من سند الشحن.
- فاتورة تجارية المواطنة من طرف البنك.
- إشعار وصول البضاعة (أنظر الملحق (09)).
- السجل التجاري.
- بطاقة التعريف الجبائي.

هنا تقوم مصلحة الجمارك بدراسة الملف والوثائق وفي حالة عدم وجود أخطاء يسجل التصريح ثم تقوم هذه الأخيرة بتوزيع الملفات على المفتشين ويبرمج على مستوى الإعلام الآلي بعدما يستخرج وصل لمعرفة اسم المفتش الذي يتولى مراقبة السلع.

2- مراقبة البضاعة:

بعد الحصول على الوصل يقوم المصرح ببرمجة المراقبة مع المفتش بعدما يتم إرسال الملف إلى التفتيش الجمركي، ثم يقوم المفتش بمراقبة البضاعة على مستوى الحاوية الموجودة في مخازن الميناء وذلك بحضور المصرح مرفق بملف العبور حيث يقوم الوكيل بفتح الطرود لكي يتأكد من مطابقة المعلومات وصحة السلعة المصرح بها.

في حالة مطابقة الوثائق مع السلعة يقوم المفتش بالتوثيق على أنه تمت عملية مراقبة السلعة أما إذا كانت هناك مغالطات فيقوم المفتش بفرض غرامات مالية على المصرح أو متابعة قضائية.

3- تخليص الرسوم والحقوق الجمركية:

بعد المراقبة يعود الملف إلى مصلحة الجمارك بحيث يعطي المفتش تصريح إخراج السلع من الميناء، ودفع مبلغ الحقوق الجمركية الواجب دفعها، بعد ذلك يرسل الملف إلى الصندوق ثم يستخرج بعد ذلك من أجل دفع الحقوق والرسوم الجمركية اللازمة.

4- إخراج البضاعة:

بعد دفع الحقوق والرسوم تقدم إلى المصرح وثيقة (D10التصريح المفصل) ووصل الدفع(أنظر الملحق رقم (12)) والذي بدوره يقدمه إلى مفتش التصفية وهذا الأخير يوثق الأمر بسماح بإخراج السلع من ميناء الجزائر.

إن طريقة إخراج السلع تتم بالوثائق التالية:

- نسخة من التصريح المفصل D10.
- نسخة من سند الشحن أو الإشعار الوصول.
- مصل استلام من طرف شركة النقل.
- وصل إخراج البضاعة من الجمارك.
- السجل التجاري.
- بطاقة التعريف الجبائي.
- صك أعباء التخزين (أنظر الملحق رقم (13)).

5- دخول البضاعة إلى المؤسسة:

عند دخول البضاعة إلى مخازن المؤسسة تقوم مديرية التسيير والتخزين بعملية المراقبة المتمثلة في مراقبة الكمية، والمخبر يقوم بعملية المراقبة المتمثلة في المراقبة النوعية والتأكد من مطابقة مواصفات

البضاعة من حيث الكمية والنوعية مع الفاتورة التجارية وقائمة الطرود المقدمة من طرف مصلحة العبور يتم التوقيع على وصل التسليم (Bon de réception)من طرف مديرية التخزين والمخبر بعدها يتم إرسالها إلى مصلحة العبور، هذه الأخيرة بدورها تقوم بتحضير وثائق إلى مصلحة المحاسبة المتمثلة في:

- وصل تسليم الأصلي.
- فاتورة تجارية.

ثانيا: الإجراءات الجمركية لعملية التصدير

يأخذ المصدر (مؤسسة دوداح) الفاتورة المرفوقة برقم ختم التوطين كمرجع له أثناء قيامه بالتصريح الجمركي فقام المصدر بتحضير البضاعة متمثلة في 4 أنواع من الخضر وإرسالها عن طريق النقل البحري CER حيث تكون ههذه البضائع مرفوقة بالوثائق التالية:

- سند الشحن.
- الفاتورة التجارية النهائية.
- شهادة المنشأ.

بعد التصريحات الجمركية التي قدمها المصدر والتصريح بالإجراء الفعلي لعملية التصدير، تقوم مصلحة الجمارك بإرسال نسخة من هذا التصريح D10، إلى بنك سوسيتي جنيرال، فقام البنك المستورد (DAUBA, FAUS) بتحويل قيمة البضائع إلى بنك المصدر أي استقبال العملة الصعبة.

وفي الأخير تمت التسوية النهائية للصفقة.

تقييم هذا الإجراء:

- إذا تناولنا الإجراء الجمركي في هذه الحالة نلاحظ أن السلع (الخضر) قد قام بالتصريح بها قبل وصول البضاعة إلى الميناء، وهذا لكون هذه السلع سريعة التلف. وهذه تعتبر من التسهيلات الجمركية.

- بالنسبة للنقل البحري CFR في هذه الحالة يقوم المصدر بدفع بواسطة الدينار الجزائري حبذا لو كان عن طريق FOB فهنا المستلم الأجنبي يدفع بالعملة الصعبة في ميناء الوصول.

المبحث الثالث: آثار سياسة التجارة الخارجية على المؤسسة الاقتصادية دوداح

إن التجارة الخارجية إحدى أهم الانشطة الاقتصادية فهي تؤثر بشكل كبير على المؤسسة الاقتصادية وتتأثر بالسياسات الموضوعة سوف نتطرق في هذا البحث الى الآثار الايجابية والسلبية سياسة التجارة الخارجية على المؤسسة الاقتصادية ال دوداح.

المطلب الاول: الاثار الايجابية لسياسة التجارة الخارجية على المؤسسة الاقتصادية

يمكن ان نعدد اهم المساهمات التي يمكن ان تقدمها سياسة التجارة الخارجية لتحقيق النمو الاقتصادي من خلال إن:

- سياسة التجارة الخارجية هي وسيلة الانتقال الافكار والتكنولوجيات الجديدة، والطرق التسيرية المقدمة في المؤسسة الاقتصادية.
- سياسة التجارة الخارجية تحفز وتسهل تدفق الاستثمارات الاجنبية من الدول المتقدمة إلى المؤسسات الاقتصادية والتي تكون مرفوقة بطرق التسيير المتقدمة والمهارات التي تسهم في تحفيز النمو والتقدم الاقتصادي والبشري للمؤسسة الاقتصادية.
- تعتبر سياسة التجارة الخارجية سلاحا فعالا ضد الاحتكار الاقتصادي لأنها تعتبر مشجعا للمؤسسة المحلية في مواجهة المنافسة الاجنبية.
- إن التبادلات التجارية تسهل انتقال المعارف المحتوات اصلا في السلع المتبادلة في وقتنا الراهن تعتبر التكنولوجيا الاجنبية المستوردة عماد الانتاج المحلي للمؤسسة الاقتصادية.
- إن تحرير المبادلات التجارية يزيد في احجام الاسواق ويسمح للمؤسسة الاقتصادية بالتطوير أكثر في طرق واساليب انتاجها وهو ما يدل عليها بأرباح أكبر.
- إن التبادلات التجارية تشجع التخصص وتقسيم العمل.
- إن لسياسة التجارة الخارجية دور كبير في تشجيع التخصص من خلال أحجام الاسواق الأكبر التي تخلقها وبالتالي مساهمة أكبر في التخصص وتقسيم العمل بفضل حجم الاسواق الأكبر وعدد الزبائن أكثر.

المطلب الثاني: الآثار السلبية لسياسة التجارة الخارجية على المؤسسة الاقتصادية آل دوداح

تؤثر سياسة التجارة الخارجية على المؤسسة الاقتصادية من خلال:

- ارتقاع التكاليف الجمركية والضرائب على المؤسسة الاقتصادية.
- الخطر التي تواجهها السلعة السلعة عند انتقالها للمستورد.
- حدوث توتر بين شركتين اقتصاديتين عند حدوث خلال في العمليات التجارية.
- عند استراد سلعة تكون غير مطابقة للمعايير المطلوبة فذلك يصبح عبئ على المؤسسة عند انطلاق تلك السلعة.
- تدهور العلاقات بين المؤسسة الاقتصادية مع الشركات الأجنبية المصدّرة لها.
- عدم استقرار القوانين يؤثر على سير عملية الاستيراد والتصدير مما يؤدي إلى عرقلة نشاط المؤسسة الاقتصادية مثلا إصدار قانون يجب أن يطبق فوريا يؤدي إلى عرقة عملية الاستيراد والتصدير مما يؤدي إلى ندرة السلع في الأسواق الوطنية.

خلاصة الفصل

بعد الدراسة الميدانية التي قمنا بها في المؤسسة الاقتصادية ش ذ م م للخدمات العامة والتجارة آل دوداح توصلنا من خلال هذا النوع من الدراسات الذي يجمع كل ما هو تقني وقانوني بحيث نلمس شيئا من الدقة والمعرفة الجيدة لمختلف تقنيات التجارة الخارجية والجمركة التي يجب على المؤسسة إتباعها حيث يتوجب عليها توفير كل المعلومات والوثائق اللازمة من طرف إدارة الجمارك والبقاء على إطلاع دائم على كل ما هو جديد ورسمي متعلق بعملية الاستيراد والتصدير، وذلك من أجل إنجاح نشاطها. وما يمكن أن نلاحظه هو أن كل هذه الإجراءات صعبة تتطلب تحضير مسبق ومنظم حيث أن مؤسسة آل دوداح لها جميع الإمكانيات لتخطي هذه الصعوبات وهذا راجع للسياسة المنتهجة والسائدة فيها ومراقبتها الدائمة لهذا النظام.

الخاتمة العامة

الخاتمة:

في هذا البحث تم التركيز على سياسة التجارة الخارجية واثارها على المؤسسة الاقتصادية ومدى مساهمتها في تنمية المؤسسة بغية تطوير التجارة الخارجية والاقتصاد الوطني. لذا فقد اتفق الاقتصاديين على ان دول العالم امامها نوعيين من السياسات التجارية سياسة حرية التجارة و الثانية سياسة الحمائية للتجارة مع ملاحظة مدى ملائمة كل سياسة من هذه السياسات لدولة معينة و يتحدد ذالك وفقا لظروف الاقتصادية التي تمر بها كل دولة اي المؤشرات التي تقوم عليها هده السياسة ومدى تاثيرها على المؤسسات الاقتصادية باعتبار المؤسسة الاقتصادية هي الأداة والنواة الأساسية لكل اقتصاد مما تقدمه من منفعة اقتصادية سواء على ميزان التجاري او ميزان المدفوعات.

ان الدراسات التي قامت بها المؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة والتجارة آل دوداح في موضوع سياسة التجارة الخارجية و اثرها على المؤسسة الاقتصادية آل دوداح من شانه ان يساعدها في تطوير وتوسع الشركة وكذا التنمية الاقتصادية ورفع الاقتصاد الوطني عامة .

وقد استهدف الجزء التطبيقي من هذه المذكرة دراسة المؤسسة آل دوداح باعتبارها مؤسسة اقتصادية تجارية تقوم بعملية الاستراد و التصدير بالاعتماد على القوانين الرسمية للجزائر والإجراءات الجمركية التي تعتمدها الدولة والتي بدورها قامت بتسهيل الإجراءات الجمركية وهذا من اجل هدف واحد وهو تنمية الاقتصاد الوطني وترقية التجارة الخارجية .

اختبار صحة الفرضيات :

- ان التجارة الخارجية هي تحركات دولية للسلع و الخدمات او هي اصلاح اقتصادي ينصرف حركة السلع و الخدمات بين الدول المختلفة .من الاسباب الرئسية التي ادت الى قيام التجارة الخارجية هي عدم تحقيق الاكتفاء الذاتي و كدالك اختلاف اذواق المستهلكين .
- نظريات التجارة الخارجية تتمثل في النظرية الكلاسيكية و النظرية النيو كلاسيكية و النظرية الحديثة
- السياسة التجارية تصف الى سياسة حرية و حمائية التجارة ومن اهدافها الهدف الاقتصادي و الاجتماعي .
- تعتبر المؤسسة الاقتصادية الركيزة الأساسية للاقتصاد لأي بلد ما حيث شغلت حيزا كبيرا من اهتمامات الاقتصاديين بمختلف اتجاهاتهم. ونظرا للتحولات والتطورات التي تشهدها الساحة الاقتصادية الى وقتنا الحالي فان المؤسسة الاقتصادية الحالية لم تعد نفسها آنذاك.

- يعتبر الاستيراد و التصدير في ميدان التجارة الخارجية نشاط اقتصادي ذو أهمية كبيرة في سير نشاط المؤسسات الاقتصادية من حيث توفير المواد الرئيسية والمواد غير المتوفرة في السوق المحلي.
- إن الجمارك تؤدي دورا مهما في نجاح عملية الاستيراد و التصدير في المؤسسة الاقتصادية وكذا في ترقية التجارة الخارجية.

نتائج البحث:

من خلال ماتم تناوله في الجانبين النظري والتطبيقي يمكن تقديم مجموعة من النتائج كما يلي:

- للتجارة الخارجية اهمية قصوى في وقتنا الراهن اين يعتبر التكامل و الترابط الدوليين السمة الغالبة على يوميتها .
- التجارة الخارجية الاثر البالغ على الجوانب الاقتصادية للدول من خلال مساهمتها في تحقيق النمو الاقتصادي عن طريق الاستغلال الامثل للموارد المتاحة و توسيع احجام السوق لتصريف منتجات الدول و كدلك مساهمتها في انتقال الافكار و التكنولوجيات الحديثة و طرق الانتاج و التسيير المتقدمة الهدف الاساسي للسياسة التجارة الخارجية في اي بلد هو العمل على تحقيق المصلحة القومية في نشاط التجارة الخارجية .
- إن المؤسسة الاقتصادية جزءا لا يتجزأ من الاقتصاد الوطني كما يؤثر بشكل مباشر على التجارة الدولية.
- كما ان لسياسة التجارة الخارجية اثار سلبية و اجابية على المؤسسات الاقتصادية "آل دوداح".
- تعتبر عملية الاستيراد و التصدير في المؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة والتجارة "آل دوداح" كنشاطين اساسيين ومن أهم الوسائل الأساسية لتحقيق نجاح هذه الانشطة هو إقامة مديرية خاصة بهذا.
- تشكل الهيئة الجمركية بشكلها الحالي عاملا يفيد المؤسسة الاقتصادية في مجال الاستيراد و التصدير من حيث قيمة الرسوم والمدة الزمنية المستغرقة من طرف إدارة الجمارك والتسهيلات المقدمة لإنجاح نشاط الاستيراد و التصدير.
- مع التطور التكنولوجي الذي وصل إليه العالم في وقتنا الحالي قد يساعد كثيرا المؤسسة الاقتصادية على مزاولة نشاطها بسهولة ودقة أكثر في وقت زمني قصير هذا من اجل تحقيق الربح في اقصر وقت وبأقل جهد.

الاقتراحات:

- لابد من اتباع سياسة تجارية جزائرية تهدف و تترجم مسار التنمية على المدى البعيد.
- ضرورة اتخاد اجراءات و سياسات تشجعية تساهم في دعم نشاط الاستراو التصدير .
- فتح فروع جديدة للمؤسسة عبر التراب الوطني هذا سيزيد من تكبير نشاطها.
- من اجل توفير الوقت والجهد ومتابعة عملية الاستيراد و التصدير داخل المؤسسة الاقتصادية يجب استحداث تقنيات الجديدة في هذا المجال بمساعدة خبراء ومهندسين، المكلفين بهذه العملية داخل المؤسسة .
- البقاء على الاطلاع الدائم على التغيرات التي تطرأ على المنظومة الجمركية والقوانين والمراسيم التنفيذية سواء فيما يتعلق الحقوق والرسوم الجمركية المفروضة على سلع المستوردة حتى لا تقع المؤسسة في مشاكل ذات الشكل الضريبي أو قانوني يكلفها فيما بعد غرامات أو مشاكل متعلقة بالمال و الوقت.

آفاق الدراسة:

يعد هذا البحث بمثابة محاولة لتوضيح مدى أهمية سياسة التجارة الخارجية واثرها على المؤسسة الاقتصادية ومدى تأثيرها على الاقتصاد الوطني وحاولنا إعطاء صورة للمؤسسة على ما تقوم به في هذا المجال، غير أن الأهمية التي يكسبها هذا الموضوع تفتح الأفاق لبحوث ودراسات أخرى أكثر تفصيلا وتعميقا في المستقبل والتي تمكننا من إثراء مختلف الجوانب الجديرة بالبحث وذلك للتنسيق هذا الطرح من خلال تدعيم النتائج المتوصل إليها أو إمكانية تناول الموضوع من جوانب أخرى.

و في الحقيقة يمكن لعنصر من عناصر البحث أن يصلح ليكون موضوع دراسة مستقبلية.

و سنتطرق لوضع إشكاليات لأبحاث أخرى في المستقبل مثل:

- فيما يتمثل مستقبل سياسة التجارة الخارجية الجزائرية في ظل قواعد و اليات المنظمة العالمية لتجارة . الاتجاهات الحديثة لعمليات الاستيراد والتصدير والرقابة عليها.
- علاقة إدارة الجمارك بعملية الاستيرادو التصدير .
- مساهمة قطاع الجمارك في تحسين المبادلات.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

اولا: المراجع باللغة العربية

أ- الكتب

1. السيد محمد أحمد السريتي(2009)، **اقتصاديات التجارة الخارجية**، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية.
2. احمد طرطار، **تقنيات المحاسبة العامة في المؤسسة**، ديوان الوطني الجامعية، 1999.
3. جعفر عبد الله موسى إدريس، الإدارة الاستراتيجية، دار ناشرون ومكتبات خوارزم العلمية، الطبعة الأولى، 2013.
4. حسام علي داود وأخرون(2002)، **اقتصاديات التجارة الخارجية**، دار الميسرة للنشر والتوزيع، عمان.
5. رعد حسن الصرن (2000)، "**أساسيات التجارة الخارجية المعاصرة**"، ج1، دار الرضا للنشر، دمشق.
6. رفيقة حروش، **اقتصاد وتسيير مؤسسة**، شركة دار الأمة للطباعة ونشر والتوزيع، 2013.
7. زائد مصطفى محمود، التصدير والاستيراد، دار النهضة العربية،
8. زينب حسين عضو الله، **إقتصاديات النقود والمال**، دار الجامعة، بيروت، 1994.
9. شارلز هل، جارديث جونز، الإدارة الاستراتيجية (مدخل متكامل)، دار المريخ للنشر، الرياض، المملكة السعودية، 2010-2008.
10. شقيري موسى وآخرون(2012)، **التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية**، دار الميسرة للنشر والتوزيع، عمان.
11. صديقي محمد عفيفي،**التسويق الدولي، نظم الاستيراد و التصدير** وكالة المطبوعات، الكويت 1978
12. صمويل عبود، **اقتصاد مؤسسة**، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1982.
13. عبد المطلب عبد المجيد (2003)، "**السياسات الاقتصادية**"، مجموعة النيل العربية، القاهرة.
14. عبر الغفور عبد السلام و آخرون، **إدارة المشروعات الصغيرة**، دار الصفاء لنشر و توزيع، عمان، الأردن، 2001.
15. علي عبد الفاتح أبو شرار(2007)، "**الاقتصاد الدولي:(نظريات وسياسات)**"، دار الميسرة للنشر والتوزيع، الأردن.
16. عمر صخري، **اقتصاد مؤسسة**، طبعة سادسة، ديوان مطبوعات جامعية، 2008.
17. كامل البكري(2000)، **الاقتصاد الدولي التجارة والتمويل**، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر.
18. لطفي جبر كوماني، مكتبة دار الثقافة للنشر، عمان، 1996.

19. محمود جاسم الصميدعي، استراتيجيات التسويق، مدخل كمي تحليلي، الطبعة الأولى، دار ومكتبة الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن 2000.
20. محمود عبد الرزاق، الاقتصاد المعرفي والتصدير، الدار الجامعية للنشر، 2011.
21. مصطفى رشيدي شيحة، **النقود والمصاريف والائتمان**، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، 1999.
22. مصطفى كمال طه، **الشركات التجارية**، دار المطبوعات الجامعية، الإسكندرية، القاهرة، 2000.
23. نداء محمد الصوص(2008)، **التجارة الخارجية**، مكتبة المجتمع العربي، عمان.
24. نعيمي فوزي، التجارة الدولية، دروس في قانون الأعمال الدولي، ج 1، ديوان المطبوعات الجامعية، 1999.
25. هيثم محمد الزغبي، **الإدارة و التحليل المالي**، دار الفكر للطباعة و النشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2000.
26. يوسف مسعداوي (2010)، "**دراسات في التجارة الدولية**"، دار هومه للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر.

ب- النصوص التشريعية و التنظيمية

1. الامر رقم 58/75 المؤرخ في 20 رمضان عام 1395الموافق ل 26 سبتمبر 1975يتضمن القانون المدني و معدل و متمم العدد 31 ج ر.13 ماي 2007م.
2. الامر 59/75المؤرخ في 29 سبتمبر 1975 المتضمن القانون الخارجي المعدل و المتمم العدد 71ج ر 26 سبتمبر 1975.
3. الامر 80/76المؤرخ في 29 شوال عام 1996 الموافق ل 23 اكتوبر سنة 1976 و المتضن القانون البحري المعدل و المتمم العدد 10/29 ابريل 1977.
4. قانون رقم 98-05 المؤرخ في اول ربيع الاول عام 1419 الموافق ل 29 شوال عام 1396 الموافق ل 23 سبتمبر سنة 1976 و المتضمن القانون البحري العدد 27/47 يونيو 1998

جـ - الرسائل والاطروحات الجامعية

1. بن يوسف حسينة، ترقية الصادرات الصناعية خارج المحروقات في الجزائر (2000-2010)، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، غير منشورة، جامعة الجزائر 3، 2011/2012.
2. تزالت محمد (2015)، "**السياسات التجارية والاندماج في الاقتصاد الدولي**"، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل رسالة ماستر، مالية واقتصاد دولي، جامعة أحمد دراية أدرار، الجزائر.

3. حبيب عبد الكامل ، **أثر تحرير التجارة الخارجية على الميزان التجاري** ، دراسة حالة الجزائر ، مذكرة ماجستير ، تجارة دولية ، المركز الجامعي بغرداية 2011 .

4. زايد مراد، "**الحماية الجمركية في الجزائر**"، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصاد،فرع التسيير، 1994.

5. زير ريان، أثر ترقية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي (دراسة حالة الجزائر لفترة 2005-2014)، مذكرة ماستر في العلوم التجارية، جامعة خضير، بسكرة، 2014/2015.

6. سلطاني سلمى، دور الجمارك في سياسية التجارة الخارجية، حالة الجزائر رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم القانونية، فرع التخطيط والتنمية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002-2003 .

7. شيخي حفيظة (2011)، "**ترشيد السياسات التجارية من أجل الاندماج الإيجابي للجزائر في الاقتصاد العالمي**"، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل رسالة الماجستير في الاقتصاد، مالية دولية، جامعة وهران.

8. عز الدين علي،**أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي بالجزائر خلال فترة 2000-2012**"، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، إدارة العمليات التجارية، جامعة الجزائر3.

9. محمد رحماني، **الرقابة الجمركية على الامتيازات الجبائية**، رسالة ماتسر، تخصص إدارة الجمارك، المدرسة الوطنية للإدارة، مديرية التدريبات الميدانية،2003-2004.

10. مفتاح حكيم(2002)، **السياسات التجارية والاندماج في النظام التجاري العالمي الجديد**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، نقود ومالية، جامعة الجزائر.

11. ناوي سفيان، بوزقزي محمد، **إجراءات عملية الاستيراد و الجمركة في المؤسسة الاقتصادية**، رسالة ماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة اكلي محند اولحاج، بويرة، الجزائر، دفعة 2018-2019.

12. نسيمة ناصر، **دراسة تحليلية للميزان التجاري في الجزائر للفترة (2005-2012)**، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في مالية و إقتصاد دولي، جامعة بسكرة، دفعة 2013-2014.

د- المقالات العلمية

1. عمر زيتوني، **مصادر تمويل المؤسسات مع دراسة للتمويل البنكي**، مجلة العلوم الإنسانية، جامعة بسكرة، العدد 09، مارس، 2006.

2. نور الدين هرمز، ابتهال قابقلي، دراسة تحليلية لتطور الصادرات السورية، مجلة جامعة تشرين للبحوث والدراسات العلمية، سلسلة العلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد (36) العدد (3)، 2014.

هـ- المواقع الالكترونية

1. المديرية العامة للجمارك، الصفحة الأساسية، كل ما يتعلق بالتصدير، شروط الدخول لنشاط التصدير - على الموقع الإلكتروني: www.douane.gov.dz

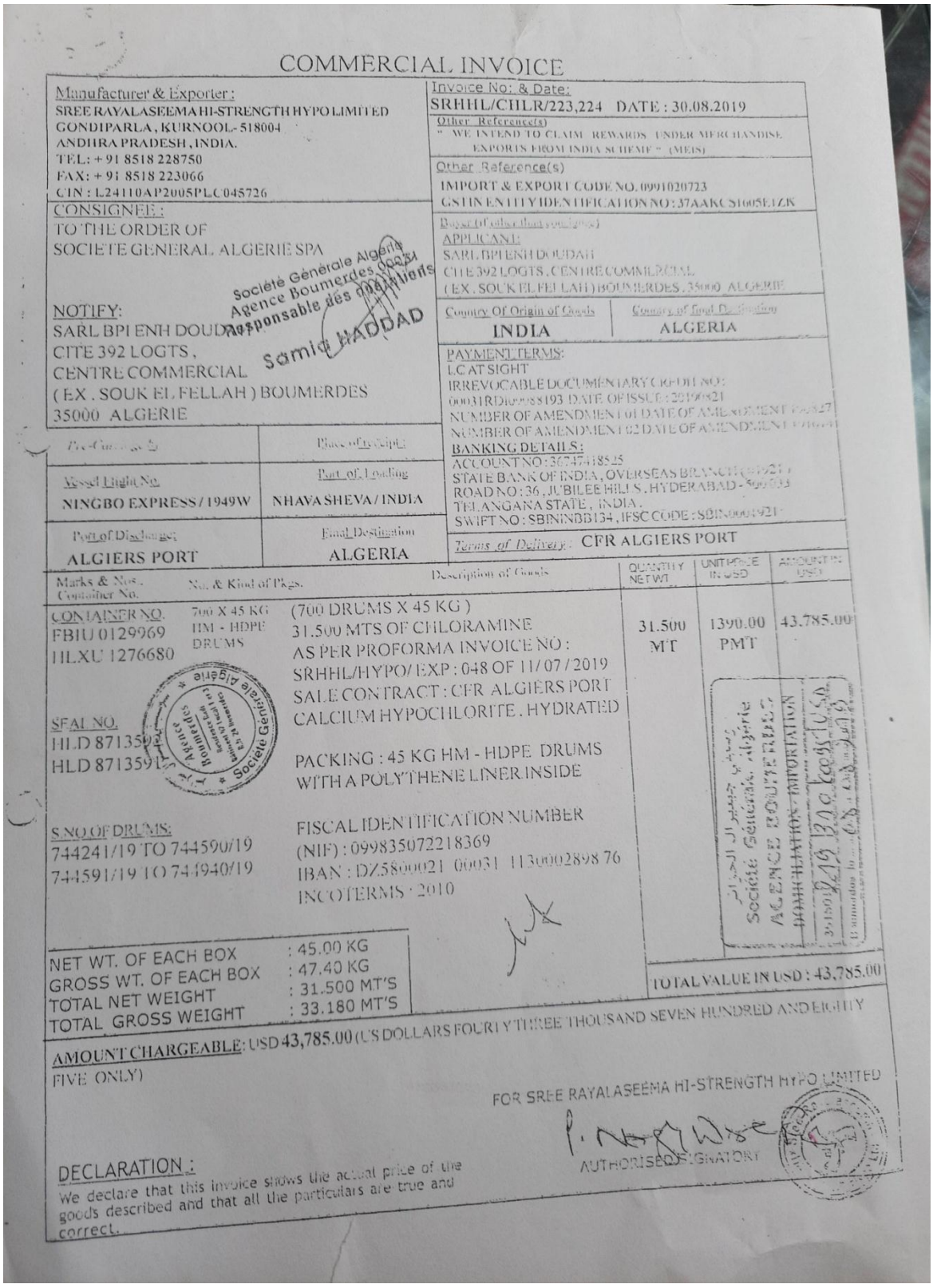
ثانيا: المراجع باللغة الاجنبية

LES OUVRAGES :

1. Michel Battiau, **"le commerce international"**, édition ellipse, 2002,
2. BNA : L'accès au commerce extérieur en Algérie, fascicule, aout 1998,
3. Corinne Pasco – Behro, Marketing International, 2eme éd, édition dalloz, paris,
4. KadaAkacem, Comptabilité Nationale, opu, Alger, 1990,
5. La douane au service de l'économie C.N.I D, 1996.
6. M.Shmidililin et "Ducorq, "l'organisation et réglementation de commerce extérieur, 3edition K, France, 1995.
7. Michel Rainelli, "le commerce international", éditions LA DECOUVERTE, paris, 2003
8. www.douane.gov.dz

الملاحق

الملحق 01



COMMERCIAL INVOICE

Manufacturer & Exporter :
SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LIMITED
GONDIPARLA, KURNOOL- 518004
ANDHRA PRADESH, INDIA.
TEL: +91 8518 228750
FAX: +91 8518 223066
CIN : L24110AP2005PLC045726

Invoice No: & Date:
SRHHL/CHLR/223,224 DATE : 30.08.2019

Other Reference(s)
" WE INTEND TO CLAIM REWARDS UNDER MERCHANDISE EXPORTS FROM INDIA SCHEME " (MEIS)

Other Reference(s)
IMPORT & EXPORT CODE NO. 0991020723
GSTIN ENTITY IDENTIFICATION NO: 37AAKCS1605E1ZK

CONSIGNEE :
TO THE ORDER OF
SOCIETE GENERAL ALGERIE SPA

Société Générale Algérie
Agence Boumerdes 00031
Responsable des opérations
Samia HADDAD

NOTIFY:
SARL BPI ENH DOUDAH
CITE 392 LOGTS,
CENTRE COMMERCIAL
(EX . SOUK EL FELLAH) BOUMERDES
35000 ALGERIE

Buyer (if other than consignee)
APPLICANT:
SARL BPI ENH DOUDAH
CITE 392 LOGTS, CENTRE COMMERCIAL
(EX . SOUK EL FELLAH) BOUMERDES, 35000 ALGERIE

Country Of Origin of Goods: INDIA
Country of final Destination: ALGERIA

PAYMENT TERMS:
LC AT SIGHT
IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NO:
00031RD[illegible]8193 DATE OF ISSUE : 2019[illegible]21
NUMBER OF AMENDMENT 01 DATE OF AMENDMENT [illegible]
NUMBER OF AMENDMENT 02 DATE OF AMENDMENT [illegible]
BANKING DETAILS:
ACCOUNT NO : 3[illegible]
STATE BANK OF INDIA, OVERSEAS BRANCH [illegible]
ROAD NO : 36, JUBILEE HILLS, HYDERABAD - 5[illegible]
TELANGANA STATE, INDIA.
SWIFT NO : SBININBB134, IFSC CODE : SBIN0001921

Pre-Carriage by | Place of Receipt

Vessel Flight No: NINGBO EXPRESS / 1949W
Port of Loading: NHAVA SHEVA / INDIA

Port of Discharge: ALGIERS PORT
Final Destination: ALGERIA

Terms of Delivery : CFR ALGIERS PORT

Marks & Nos. Container No.	No. & Kind of Pkgs.	Description of Goods	QUANTITY NET WT.	UNIT PRICE IN USD	AMOUNT IN USD
CONTAINER NO. FBIU 0129969 HLXU 1276680 SEAL NO. HLD 871359[illegible] HLD 871359[illegible]	700 X 45 KG HM - HDPE DRUMS	(700 DRUMS X 45 KG) 31.500 MTS OF CHLORAMINE AS PER PROFORMA INVOICE NO : SRHHL/HYPO/ EXP : 048 OF 11/07/2019 SALE CONTRACT : CFR ALGIERS PORT CALCIUM HYPOCHLORITE . HYDRATED PACKING : 45 KG HM - HDPE DRUMS WITH A POLYTHENE LINER INSIDE FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF) : 099835072218369 IBAN : DZ5800021 00031 1130002898 76 INCOTERMS - 2010	31.500 MT	1390.00 PMT	43,785.00

Société Générale Algérie
AGENCE BOUMERDES
DOMICILIATION IMPORTATION

S.NO OF DRUMS:
744241/19 TO 744590/19
744591/19 TO 744940/19

NET WT. OF EACH BOX	: 45.00 KG
GROSS WT. OF EACH BOX	: 47.40 KG
TOTAL NET WEIGHT	: 31.500 MT'S
TOTAL GROSS WEIGHT	: 33.180 MT'S

TOTAL VALUE IN USD : 43,785.00

AMOUNT CHARGEABLE: USD 43,785.00 (U.S DOLLARS FOURTY THREE THOUSAND SEVEN HUNDRED AND EIGHTY FIVE ONLY)

FOR SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LIMITED

AUTHORISED SIGNATORY

DECLARATION :
We declare that this invoice shows the actual price of the goods described and that all the particulars are true and correct.

الملحق 02

Shipper / Consignor

SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LIMITED
GONDIPARLA, KURNOOL-518004, ANDHRA PRADESH, INDIA
TEL: +91 8518 228750 , FAX: +91 8518 223066
CIN : L24110AP2005PLC045726
GSTIN ENTITY IDENTIFICATION NO: 37AAKCS1605E1ZK

BILL OF LADING

Number of ORIGINAL MTD : 3 (THREE)

Bill of Lading No. HLCUBO1191173395

(For Combine transport and part to port shipment)

M S LOGISTICS
Reg. No. MTO/DGS/1416/APR/2021

801, 8th Floor, A Wing, Damji Shamji Corporate Square, Next To Kanara Business Center, Off - Ghatkopar Andheri Link Road, Parit Nagar, Ghatkopar East, Mumbai - 400075. INDIA.
Tel +91 22 6127 2811 / +91 22 6702 2922
+91 22 6702 2921 / +91 22 6642 0102
Fax +91 22 2500 4837

www.mslogistic.in

Consignee (If 'To Order' So Indicate)

TO THE ORDER OF
SOCIETE GENERAL ALGERIE SPA

Notify Party 1 (No. claim shall attach for failure to notify)

SARL BPI ENH DOUDAH
CITE 392 LOGTS, CENTRE COMMERCIAL
(EX. SOUK EL FELLAH) - BOUMERDES
35000 ALGERIE

Destination Agent Address

ARKAS ALGERIE S.P.A.
7 RUE DE SIDI YAHIA LOT B, 16 016 HYDRA
16040 ALGIERS. ALGERIA
+213 21 435882 +213 21 435896

SECOND ORIGINAL

Place of Receipt	Pre-carriage by	FINAL DESTINATION
Mode / Vessel / VOY	Port of Loading	ALGIERS, ALGERIA
NINGBO EXPRESS / 1949W	NHAVA SHEVA, INDIA	
Port of Discharge	Place of Delivery	Notify party 2 (No claim shall attach for failure to notify)
ALGIERS	ALGIERS, ALGERIA	

Container No. & Seal Number / Marks No.	No. On Packages Or Shipping Unit	Description of Goods & Pkgs.	Gross Weight	MEASUREMENT
2X20' DC CONTAINER NO: FBIU 0129969 SEAL NO: HLD 8713592 HLXU 1276680 SEAL NO: HLD 8713591 SHIPPER STATES, FREIGHT PREPAID, BAF PREPAID, ORIGIN THC PREPAID, ALL DESTINATION CHARGES ON A/C CONSIGNEE	700 DRUMS	"SHIPPERS STOW LOAD,COUNT & SEAL" 2 X 20' DC CONTAINER SAID TO CONTAIN TOTAL 700 DRUMS (SEVEN HUNDRED ONLY) (700 DRUMS X 45 KG) 31.500 MTS OF CHLORAMINE AS PER PROFORMA INVOICE NO: SRHHL/HYPO/EXP : 048 OF 11/07/2019 SALE CONTRACT: CFR ALGIERS PORT PACKING: 45 KG HM - HDPE DRUMS WITH A POLYTHENE LINER INSIDE IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NO: 00031RDI09088193 DATE OF ISSUE :190821 CALCIUM HYPOCHLORITE HYDRATED INVOICE NO : SRHHL/CHLR/223,224 DATE: 30.08.2019 FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF): 099835072218369 IBAN: DZ5800021 00031 113000289876 FREIGHT PREPAID IEC CODE NO. 0991020723 **SHIPPED ONBOARD: 13.12.2019**	33180 KGS NET WT 31500 KGS	2X20' DC FCL/FCL CY / CY
	TOTAL			

M S LOGISTICS MUMBAI

Freight Details / Disbursements	Prepaid	Collect
TOTAL PREPAID		
TOTAL COLLECT		

Temperature Control Instructions.

Place and Date of Issue MUMBAI / 13.12.2019

Taken in Charge in apparently good condition, herein at the place of receipt for transport and delivery as mentioned above, unless otherwise stated. The MTO, undertakes to perform or to procure the performance of the multimodal transport from the place at which the goods are taken in charge, to the place designated for delivery and assumes the responsibility for such transport

One of the MTD(s) must be surrendered, duly endorsed in exchange for the goods in witness where of the original MTD all of this tenor and date have been signed in the number indicated below one of which being accomplished the other(s) to be void

FOR M S LOGISTICS

Authorised Signatory

الملحق 03

Shipper / Consignor

SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LIMITED
GONDIPARLA, KURNOOL-518004, ANDHRA PRADESH, INDIA
TEL: +91 8518 228750 , FAX: +91 8518 223066
CIN: L24110AP2005PLC045726
GSTIN ENTITY IDENTIFICATION NO: 37AAKCS1605E1ZK

BILL OF LADING

Number of ORIGINAL MTD 3 (THREE)

Bill of Lading No. HLCUBO1191173395

(For Combine transport and part to port shipment)

Consignee (If 'To Order' So Indicate)

TO THE ORDER OF
SOCIETE GENERAL ALGERIE SPA

M S LOGISTICS
Reg. No. MTO/DGS/1415/APR/2021

501, 6th Floor, A Wing, Damji Shamji Corporate Square,
Next To Kanara Business Center, Off - Ghatkopar Andheri
Link Road, Part Nagar, Ghatkopar East,
Mumbai - 400075. INDIA.
Tel +91 22 6127 2611 / +91 22 6702 2922
+91 22 6702 2921 / +91 22 6642 0102
Fax +91 22 2500 4837

www.mslogistic.in

Notify Party 1 (No. claim shall attach for failure to notify)

SARL BPI ENH DOUDAH
CITE 392 LOGTS, CENTRE COMMERCIAL
(EX. SOUK EL FELLAH) - BOUMERDES
35000 ALGERIE

Destination Agent Address

ARKAS ALGERIE S.P.A.
7 RUE DE SIDI YAHIA LOT B, 16 016 HYDRA
16040 ALGIERS. ALGERIA
+213 21 435882 +213 21 435896

THIRD ORIGINAL

Place of Receipt	Pre-carriage by	FINAL DESTINATION
Mode / Vessel / VOY	Port of Loading	ALGIERS, ALGERIA
NINGBO EXPRESS / 1949W	NHAVA SHEVA, INDIA	
Port of Discharge	Place of Delivery	Notify party 2 (No claim shall attach for failure to notify)
ALGIERS	ALGIERS, ALGERIA	

Container No. & Seal Number / Marks No.	No. On Packages Or Shipping Unit	Description of Goods & Pkgs.	Gross Weight	MEASUREMENT
2X20' DC CONTAINER NO: FBIU 0129969 SEAL NO: HLD 8713592 HLXU 1276680 SEAL NO: HLD 8713591 SHIPPER STATES, FREIGHT PREPAID, BAF PREPAID, ORIGIN THC PREPAID, ALL DESTINATION CHARGES ON A/C CONSIGNEE	700 DRUMS	"SHIPPERS STOW LOAD,COUNT & SEAL" 2 X 20' DC CONTAINER SAID TO CONTAIN TOTAL 700 DRUMS (SEVEN HUNDRED ONLY) (700 DRUMS X 45 KG) 31.500 MTS OF CHLORAMINE AS PER PROFORMA INVOICE NO: SRHHL/HYPO/EXP : 048 OF 11/07/2019 SALE CONTRACT: CFR ALGIERS PORT PACKING: 45 KG HM - HDPE DRUMS WITH A POLYTHENE LINER INSIDE IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NO: 00031RDI09088193 DATE OF ISSUE :190821 CALCIUM HYPOCHLORITE HYDRATED INVOICE NO : SRHHL/CHLR/223,224 DATE: 30.08.2019 FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF): 099835072218369 IBAN: DZ5800021 00031 113000289876 FREIGHT PREPAID IEC CODE NO. 0991020723 **SHIPPED ONBOARD: 13.12.2019**	33180 KGS NET WT 31500 KGS	2X20' DC FCL/FCL CY / CY
	TOTAL			

M S LOGISTICS MUMBAI

Freight Details / Disbursements	Temperature Control Instructions. Prepaid	Collect
TOTAL PREPAID		
TOTAL COLLECT		

Place and Date of Issue MUMBAI / 13.12.2019

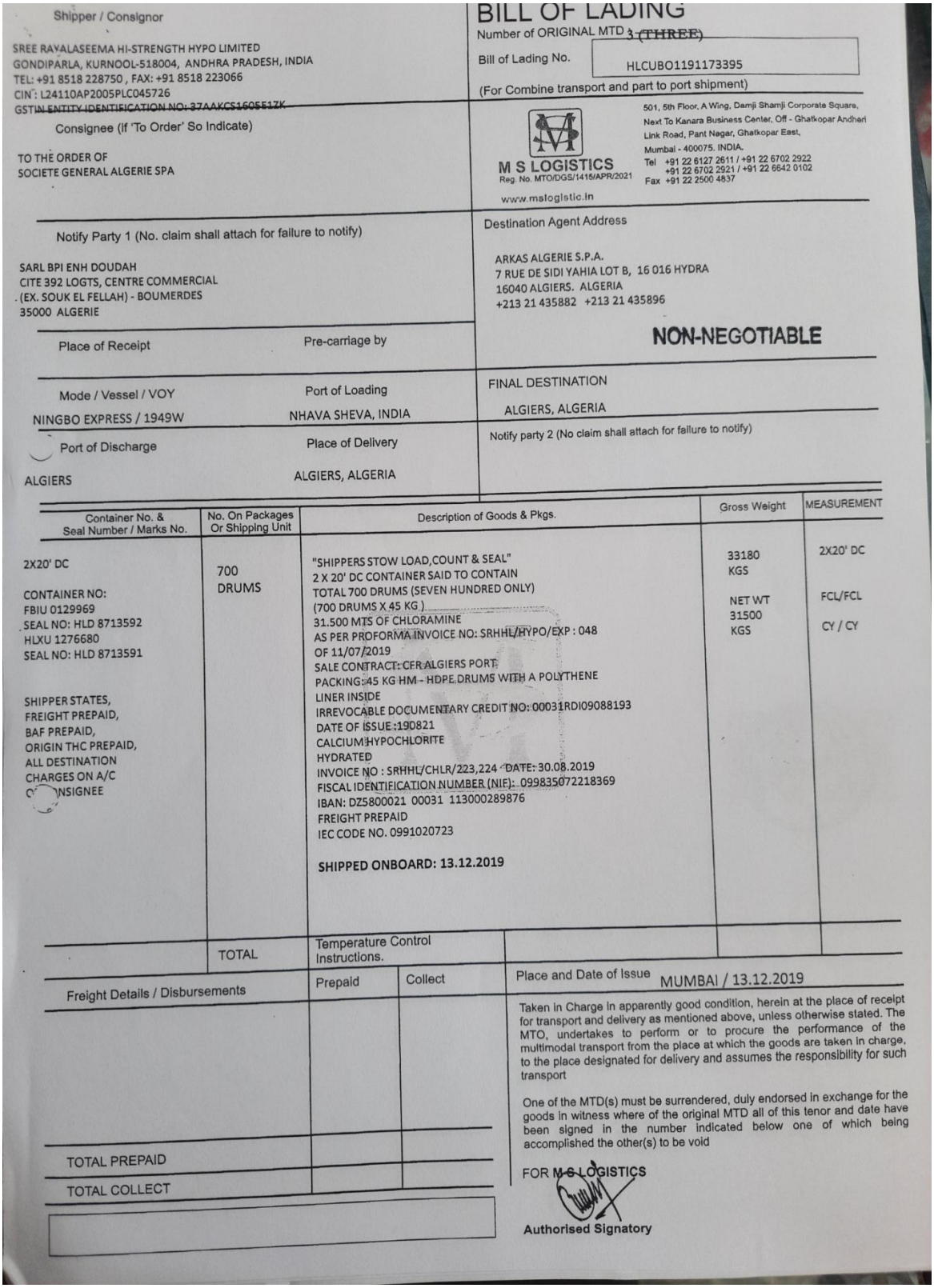
Taken in Charge in apparently good condition, herein at the place of receipt for transport and delivery as mentioned above, unless otherwise stated. The MTO, undertakes to perform or to procure the performance of the multimodal transport from the place at which the goods are taken in charge, to the place designated for delivery and assumes the responsibility for such transport

One of the MTD(s) must be surrendered, duly endorsed in exchange for the goods in witness where of the original MTD all of this tenor and date have been signed in the number indicated below one of which being accomplished the other(s) to be void

FOR M.S LOGISTICS

Authorised Signatory

الملحق 04



Shipper / Consignor

SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LIMITED
GONDIPARLA, KURNOOL-518004, ANDHRA PRADESH, INDIA
TEL: +91 8518 228750 , FAX: +91 8518 223066
CIN: L24110AP2005PLC045726
GSTIN ENTITY IDENTIFICATION NO: 37AAKCS1605E1ZK

Consignee (If 'To Order' So Indicate)

TO THE ORDER OF
SOCIETE GENERAL ALGERIE SPA

BILL OF LADING

Number of ORIGINAL MTD 3 (THREE)

Bill of Lading No. HLCUBO1191173395

(For Combine transport and part to port shipment)

M S LOGISTICS
Reg. No. MTO/DGS/1415/APR/2021
www.mslogistic.in

501, 5th Floor, A Wing, Damji Shamji Corporate Square,
Next To Kanara Business Center, Off - Ghatkopar Andheri
Link Road, Pant Nagar, Ghatkopar East,
Mumbai - 400075. INDIA.
Tel +91 22 6127 2611 / +91 22 6702 2922
+91 22 6702 2921 / +91 22 6642 0102
Fax +91 22 2500 4837

Notify Party 1 (No. claim shall attach for failure to notify)

SARL BPI ENH DOUDAH
CITE 392 LOGTS, CENTRE COMMERCIAL
(EX. SOUK EL FELLAH) - BOUMERDES
35000 ALGERIE

Destination Agent Address

ARKAS ALGERIE S.P.A.
7 RUE DE SIDI YAHIA LOT B, 16 016 HYDRA
16040 ALGIERS. ALGERIA
+213 21 435882 +213 21 435896

NON-NEGOTIABLE

Place of Receipt	Pre-carriage by	FINAL DESTINATION
Mode / Vessel / VOY	Port of Loading	ALGIERS, ALGERIA
NINGBO EXPRESS / 1949W	NHAVA SHEVA, INDIA	
Port of Discharge	Place of Delivery	Notify party 2 (No claim shall attach for failure to notify)
ALGIERS	ALGIERS, ALGERIA	

Container No. & Seal Number / Marks No.	No. On Packages Or Shipping Unit	Description of Goods & Pkgs.	Gross Weight	MEASUREMENT
2X20' DC CONTAINER NO: FBIU 0129969 SEAL NO: HLD 8713592 HLXU 1276680 SEAL NO: HLD 8713591 SHIPPER STATES, FREIGHT PREPAID, BAF PREPAID, ORIGIN THC PREPAID, ALL DESTINATION CHARGES ON A/C OF CONSIGNEE	700 DRUMS	"SHIPPERS STOW LOAD,COUNT & SEAL" 2 X 20' DC CONTAINER SAID TO CONTAIN TOTAL 700 DRUMS (SEVEN HUNDRED ONLY) (700 DRUMS X 45 KG) 31.500 MTS OF CHLORAMINE AS PER PROFORMA INVOICE NO: SRHHL/HYPO/EXP : 048 OF 11/07/2019 SALE CONTRACT: CFR ALGIERS PORT. PACKING:45 KG HM - HDPE DRUMS WITH A POLYTHENE LINER INSIDE IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NO: 00031RDI09088193 DATE OF ISSUE :190821 CALCIUM HYPOCHLORITE HYDRATED INVOICE NO : SRHHL/CHLR/223,224 DATE: 30.08.2019 FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF): 099835072218369 IBAN: DZ5800021 00031 113000289876 FREIGHT PREPAID IEC CODE NO. 0991020723 **SHIPPED ONBOARD: 13.12.2019**	33180 KGS NET WT 31500 KGS	2X20' DC FCL/FCL CY / CY
	TOTAL	Temperature Control Instructions.		

Freight Details / Disbursements	Prepaid	Collect
TOTAL PREPAID		
TOTAL COLLECT		

Place and Date of Issue MUMBAI / 13.12.2019

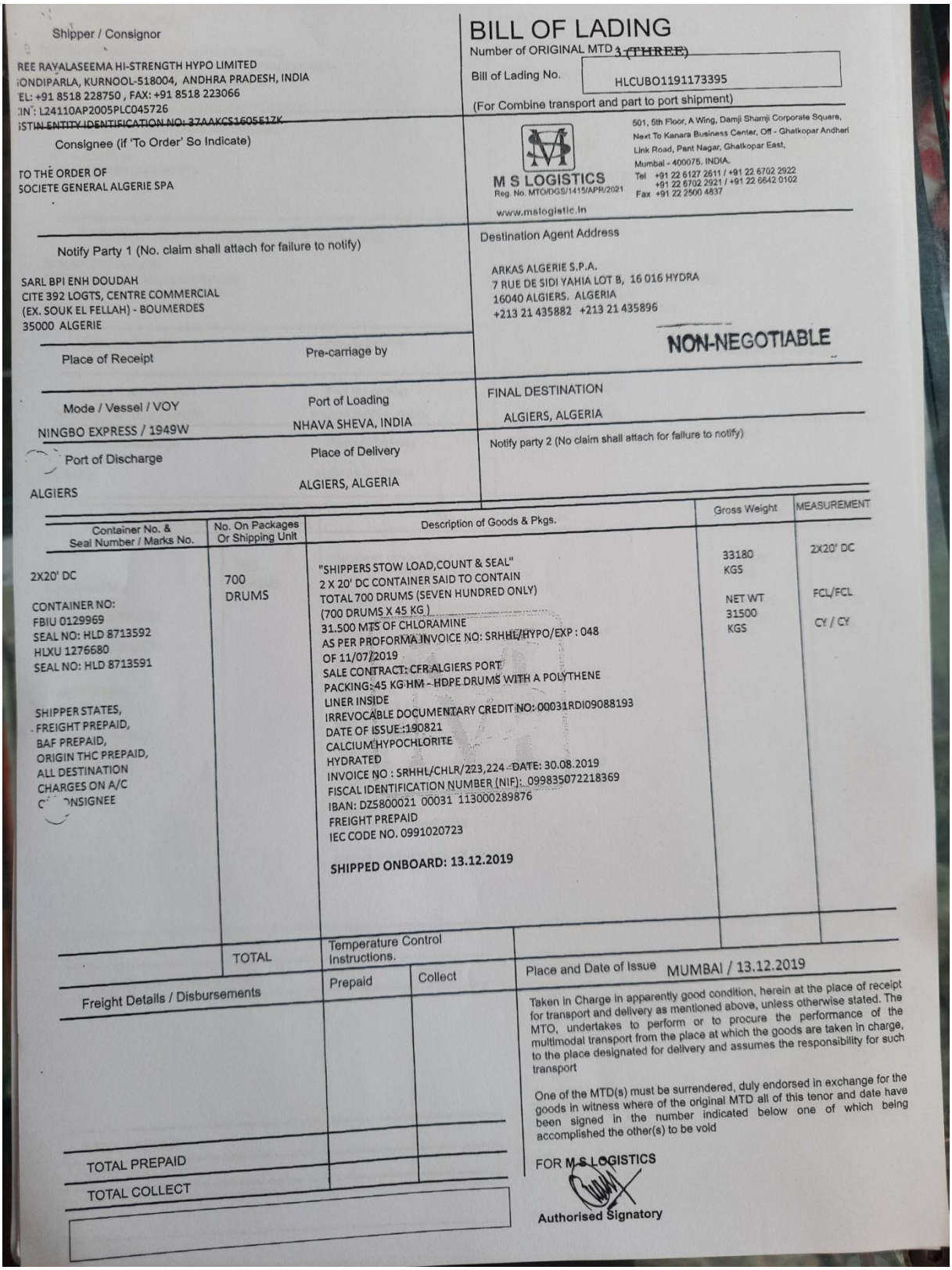
Taken in Charge in apparently good condition, herein at the place of receipt for transport and delivery as mentioned above, unless otherwise stated. The MTO, undertakes to perform or to procure the performance of the multimodal transport from the place at which the goods are taken in charge, to the place designated for delivery and assumes the responsibility for such transport

One of the MTD(s) must be surrendered, duly endorsed in exchange for the goods in witness where of the original MTD all of this tenor and date have been signed in the number indicated below one of which being accomplished the other(s) to be void

FOR M S LOGISTICS

Authorised Signatory

الملحق 05



Shipper / Consignor

REE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LIMITED
ONDIPARLA, KURNOOL-518004, ANDHRA PRADESH, INDIA
EL: +91 8518 228750 , FAX: +91 8518 223066
IN: L24110AP2005PLC045726
STIN/ENTITY IDENTIFICATION NO: 37AAKCS1605E1ZK

Consignee (if 'To Order' So Indicate)

TO THE ORDER OF
SOCIETE GENERAL ALGERIE SPA

Notify Party 1 (No. claim shall attach for failure to notify)

SARL BPI ENH DOUDAH
CITE 392 LOGTS, CENTRE COMMERCIAL
(EX. SOUK EL FELLAH) - BOUMERDES
35000 ALGERIE

Place of Receipt | Pre-carriage by

Mode / Vessel / VOY | Port of Loading
NINGBO EXPRESS / 1949W | NHAVA SHEVA, INDIA

Port of Discharge | Place of Delivery
ALGIERS | ALGIERS, ALGERIA

BILL OF LADING

Number of ORIGINAL MTD 3 ~~(THREE)~~

Bill of Lading No. HLCUBO1191173395

(For Combine transport and part to port shipment)

M S LOGISTICS
Reg. No. MTO/DGS/1415/APR/2021
www.mslogistic.in

501, 5th Floor, A Wing, Damji Shamji Corporate Square,
Next To Kanara Business Center, Off - Ghatkopar Andheri
Link Road, Pant Nagar, Ghatkopar East,
Mumbai - 400075. INDIA.
Tel +91 22 6127 2611 / +91 22 6702 2922
+91 22 6702 2921 / +91 22 6642 0102
Fax +91 22 2500 4837

Destination Agent Address

ARKAS ALGERIE S.P.A.
7 RUE DE SIDI YAHIA LOT B, 16 016 HYDRA
16040 ALGIERS. ALGERIA
+213 21 435882 +213 21 435896

NON-NEGOTIABLE

FINAL DESTINATION
ALGIERS, ALGERIA

Notify party 2 (No claim shall attach for failure to notify)

Container No. & Seal Number / Marks No.	No. On Packages Or Shipping Unit	Description of Goods & Pkgs.	Gross Weight	MEASUREMENT
2X20' DC CONTAINER NO: FBIU 0129969 SEAL NO: HLD 8713592 HLXU 1276680 SEAL NO: HLD 8713591 SHIPPER STATES, FREIGHT PREPAID, BAF PREPAID, ORIGIN THC PREPAID, ALL DESTINATION CHARGES ON A/C CONSIGNEE	700 DRUMS	"SHIPPERS STOW LOAD,COUNT & SEAL" 2 X 20' DC CONTAINER SAID TO CONTAIN TOTAL 700 DRUMS (SEVEN HUNDRED ONLY) (700 DRUMS X 45 KG) 31.500 MTS OF CHLORAMINE AS PER PROFORMA INVOICE NO: SRHHL/HYPO/EXP : 048 OF 11/07/2019 SALE CONTRACT: CFR ALGIERS PORT PACKING: 45 KG HM - HDPE DRUMS WITH A POLYTHENE LINER INSIDE IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NO: 00031RDI09088193 DATE OF ISSUE: 190821 CALCIUM HYPOCHLORITE HYDRATED INVOICE NO : SRHHL/CHLR/223,224 DATE: 30.08.2019 FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF): 099835072218369 IBAN: DZ5800021 00031 113000289876 FREIGHT PREPAID IEC CODE NO. 0991020723 **SHIPPED ONBOARD: 13.12.2019**	33180 KGS NET WT 31500 KGS	2X20' DC FCL/FCL CY / CY
TOTAL				

Freight Details / Disbursements	Prepaid	Collect
TOTAL PREPAID		
TOTAL COLLECT		

Temperature Control Instructions.

Place and Date of Issue MUMBAI / 13.12.2019

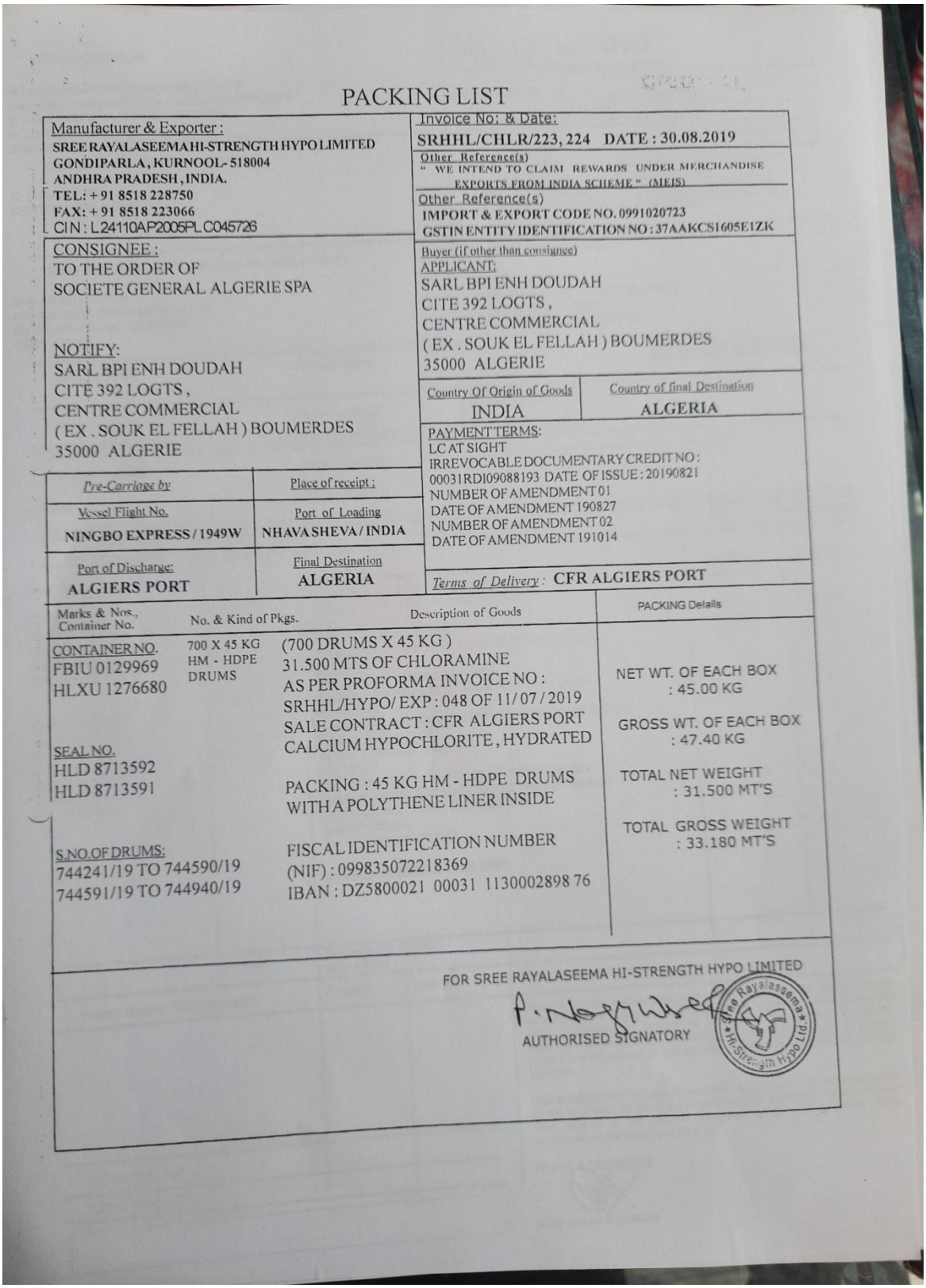
Taken in Charge in apparently good condition, herein at the place of receipt for transport and delivery as mentioned above, unless otherwise stated. The MTO, undertakes to perform or to procure the performance of the multimodal transport from the place at which the goods are taken in charge, to the place designated for delivery and assumes the responsibility for such transport

One of the MTD(s) must be surrendered, duly endorsed in exchange for the goods in witness where of the original MTD all of this tenor and date have been signed in the number indicated below one of which being accomplished the other(s) to be void

FOR M S LOGISTICS

Authorised Signatory

الملحق 06



PACKING LIST

Manufacturer & Exporter :
SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LIMITED
GONDIPARLA, KURNOOL- 518004
ANDHRA PRADESH, INDIA.
TEL: + 91 8518 228750
FAX: + 91 8518 223066
CIN : L24110AP2005PLC045726

Invoice No: & Date:
SRHHL/CHLR/223, 224 DATE : 30.08.2019

Other Reference(s)
" WE INTEND TO CLAIM REWARDS UNDER MERCHANDISE EXPORTS FROM INDIA SCHEME " (MEIS)

Other Reference(s)
IMPORT & EXPORT CODE NO. 0991020723
GSTIN ENTITY IDENTIFICATION NO : 37AAKCS1605E1ZK

CONSIGNEE :
TO THE ORDER OF
SOCIETE GENERAL ALGERIE SPA

NOTIFY:
SARL BPI ENH DOUDAH
CITE 392 LOGTS ,
CENTRE COMMERCIAL
(EX . SOUK EL FELLAH) BOUMERDES
35000 ALGERIE

Buyer (if other than consignee)
APPLICANT:
SARL BPI ENH DOUDAH
CITE 392 LOGTS ,
CENTRE COMMERCIAL
(EX . SOUK EL FELLAH) BOUMERDES
35000 ALGERIE

Country Of Origin of Goods	Country of final Destination
INDIA	ALGERIA

PAYMENT TERMS:
LC AT SIGHT
IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NO :
00031RDI09088193 DATE OF ISSUE : 20190821
NUMBER OF AMENDMENT 01
DATE OF AMENDMENT 190827
NUMBER OF AMENDMENT 02
DATE OF AMENDMENT 191014

Pre-Carriage by	Place of receipt :
Vessel Flight No. NINGBO EXPRESS / 1949W	Port of Loading NHAVA SHEVA / INDIA
Port of Discharge: ALGIERS PORT	Final Destination ALGERIA

Terms of Delivery : CFR ALGIERS PORT

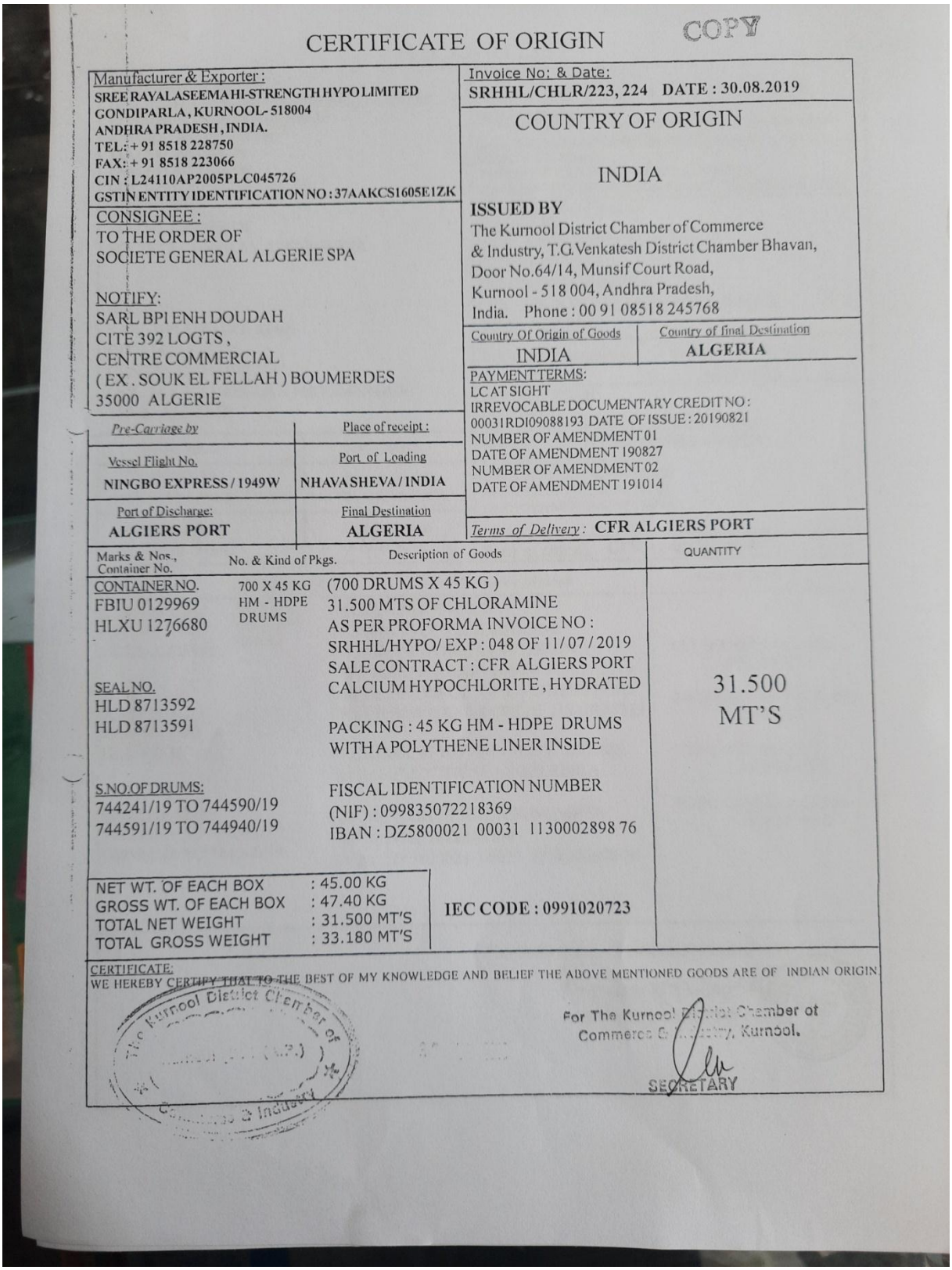
Marks & Nos., Container No.	No. & Kind of Pkgs.	Description of Goods	PACKING Details
CONTAINER NO. FBIU 0129969 HLXU 1276680 SEAL NO. HLD 8713592 HLD 8713591 S.NO.OF DRUMS: 744241/19 TO 744590/19 744591/19 TO 744940/19	700 X 45 KG HM - HDPE DRUMS	(700 DRUMS X 45 KG) 31.500 MTS OF CHLORAMINE AS PER PROFORMA INVOICE NO : SRHHL/HYPO/ EXP : 048 OF 11/ 07 / 2019 SALE CONTRACT : CFR ALGIERS PORT CALCIUM HYPOCHLORITE , HYDRATED PACKING : 45 KG HM - HDPE DRUMS WITH A POLYTHENE LINER INSIDE FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF) : 099835072218369 IBAN : DZ5800021 00031 1130002898 76	NET WT. OF EACH BOX : 45.00 KG GROSS WT. OF EACH BOX : 47.40 KG TOTAL NET WEIGHT : 31.500 MT'S TOTAL GROSS WEIGHT : 33.180 MT'S

FOR SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LIMITED

AUTHORISED SIGNATORY

Sree Rayalaseema Hi-Strength Hypo Ltd

الملحق 07



CERTIFICATE OF ORIGIN

COPY

Manufacturer & Exporter :
SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LIMITED
GONDIPARLA, KURNOOL- 518004
ANDHRA PRADESH, INDIA.
TEL: + 91 8518 228750
FAX: + 91 8518 223066
CIN : L24110AP2005PLC045726
GSTIN ENTITY IDENTIFICATION NO : 37AAKCS1605E1ZK

Invoice No: & Date:
SRHHL/CHLR/223, 224 DATE : 30.08.2019

COUNTRY OF ORIGIN

INDIA

ISSUED BY
The Kurnool District Chamber of Commerce & Industry, T.G.Venkatesh District Chamber Bhavan, Door No.64/14, Munsif Court Road, Kurnool - 518 004, Andhra Pradesh, India. Phone : 00 91 08518 245768

CONSIGNEE :
TO THE ORDER OF
SOCIETE GENERAL ALGERIE SPA

NOTIFY:
SARL BPI ENH DOUDAH
CITE 392 LOGTS,
CENTRE COMMERCIAL
(EX. SOUK EL FELLAH) BOUMERDES
35000 ALGERIE

Country Of Origin of Goods	Country of final Destination
INDIA	ALGERIA

PAYMENT TERMS:
LC AT SIGHT
IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NO :
00031RDI09088193 DATE OF ISSUE : 20190821
NUMBER OF AMENDMENT 01
DATE OF AMENDMENT 190827
NUMBER OF AMENDMENT 02
DATE OF AMENDMENT 191014

Pre-Carriage by	Place of receipt :
Vessel Flight No.	Port of Loading
NINGBO EXPRESS / 1949W	NHAVA SHEVA / INDIA
Port of Discharge:	Final Destination
ALGIERS PORT	ALGERIA

Terms of Delivery : CFR ALGIERS PORT

Marks & Nos., Container No.	No. & Kind of Pkgs.	Description of Goods	QUANTITY
CONTAINER NO. FBIU 0129969 HLXU 1276680 SEAL NO. HLD 8713592 HLD 8713591 S.NO.OF DRUMS: 744241/19 TO 744590/19 744591/19 TO 744940/19	700 X 45 KG HM - HDPE DRUMS	(700 DRUMS X 45 KG) 31.500 MTS OF CHLORAMINE AS PER PROFORMA INVOICE NO : SRHHL/HYPO/ EXP : 048 OF 11/07/2019 SALE CONTRACT : CFR ALGIERS PORT CALCIUM HYPOCHLORITE, HYDRATED PACKING : 45 KG HM - HDPE DRUMS WITH A POLYTHENE LINER INSIDE FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF) : 099835072218369 IBAN : DZ5800021 00031 1130002898 76	31.500 MT'S

NET WT. OF EACH BOX	: 45.00 KG
GROSS WT. OF EACH BOX	: 47.40 KG
TOTAL NET WEIGHT	: 31.500 MT'S
TOTAL GROSS WEIGHT	: 33.180 MT'S

IEC CODE : 0991020723

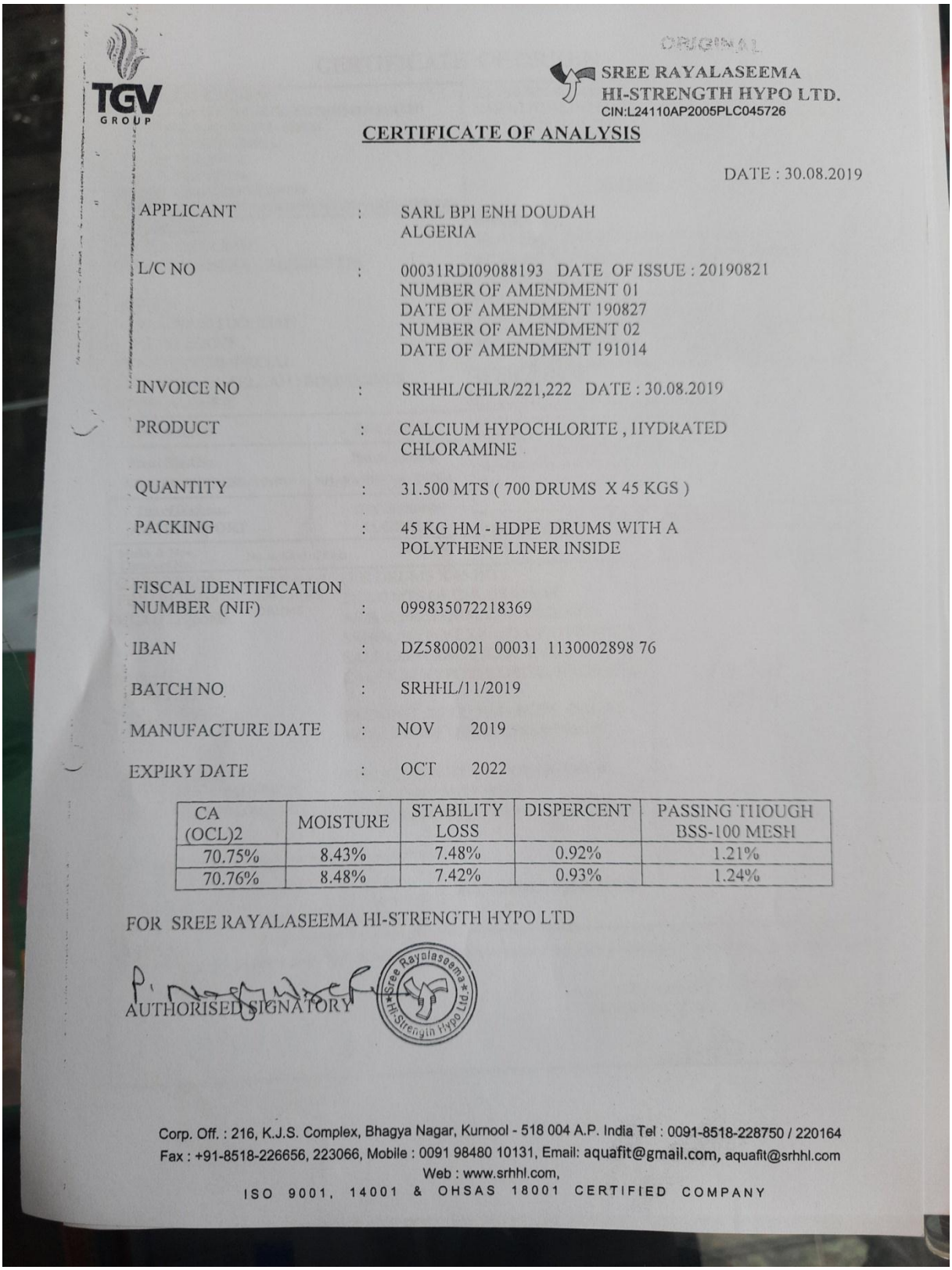
CERTIFICATE:
WE HEREBY CERTIFY THAT TO THE BEST OF MY KNOWLEDGE AND BELIEF THE ABOVE MENTIONED GOODS ARE OF INDIAN ORIGIN

The Kurnool District Chamber of Commerce & Industry

For The Kurnool District Chamber of Commerce & Industry, Kurnool.

SECRETARY

الملحق 08



ORIGINAL

TGV GROUP

SREE RAYALASEEMA
HI-STRENGTH HYPO LTD.
CIN:L24110AP2005PLC045726

CERTIFICATE OF ANALYSIS

DATE : 30.08.2019

APPLICANT	:	SARL BPI ENH DOUDAH ALGERIA
L/C NO	:	00031RDI09088193 DATE OF ISSUE : 20190821 NUMBER OF AMENDMENT 01 DATE OF AMENDMENT 190827 NUMBER OF AMENDMENT 02 DATE OF AMENDMENT 191014
INVOICE NO	:	SRHHL/CHLR/221,222 DATE : 30.08.2019
PRODUCT	:	CALCIUM HYPOCHLORITE , IIYDRATED CHLORAMINE
QUANTITY	:	31.500 MTS (700 DRUMS X 45 KGS)
PACKING	:	45 KG HM - HDPE DRUMS WITH A POLYTHENE LINER INSIDE
FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF)	:	099835072218369
IBAN	:	DZ5800021 00031 1130002898 76
BATCH NO	:	SRHHL/11/2019
MANUFACTURE DATE	:	NOV 2019
EXPIRY DATE	:	OCT 2022

CA (OCL)2	MOISTURE	STABILITY LOSS	DISPERCENT	PASSING TIIOUGH BSS-100 MESH
70.75%	8.43%	7.48%	0.92%	1.21%
70.76%	8.48%	7.42%	0.93%	1.24%

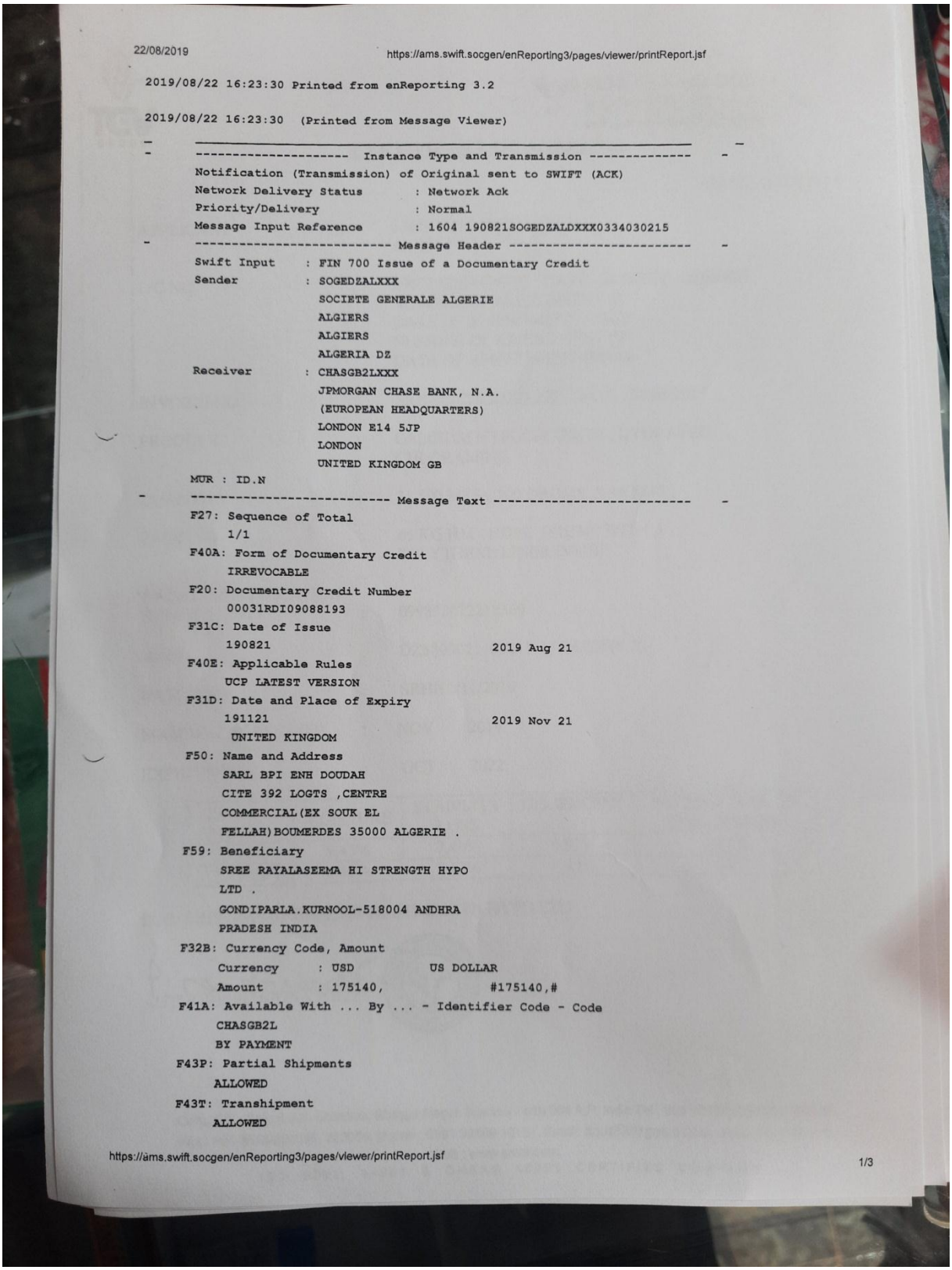
FOR SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LTD

AUTHORISED SIGNATORY

Sree Rayalaseema Hi-Strengin Hypo Ltd

Corp. Off. : 216, K.J.S. Complex, Bhagya Nagar, Kurnool - 518 004 A.P. India Tel : 0091-8518-228750 / 220164
Fax : +91-8518-226656, 223066, Mobile : 0091 98480 10131, Email: aquafit@gmail.com, aquafit@srhhl.com
Web : www.srhhl.com,
ISO 9001, 14001 & OHSAS 18001 CERTIFIED COMPANY

الملحق 09



22/08/2019 https://ams.swift.socgen/enReporting3/pages/viewer/printReport.jsf

2019/08/22 16:23:30 Printed from enReporting 3.2

2019/08/22 16:23:30 (Printed from Message Viewer)

---------- Instance Type and Transmission ----------

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1604 190821SOGEDZALDXXX0334030215

---------- Message Header ----------

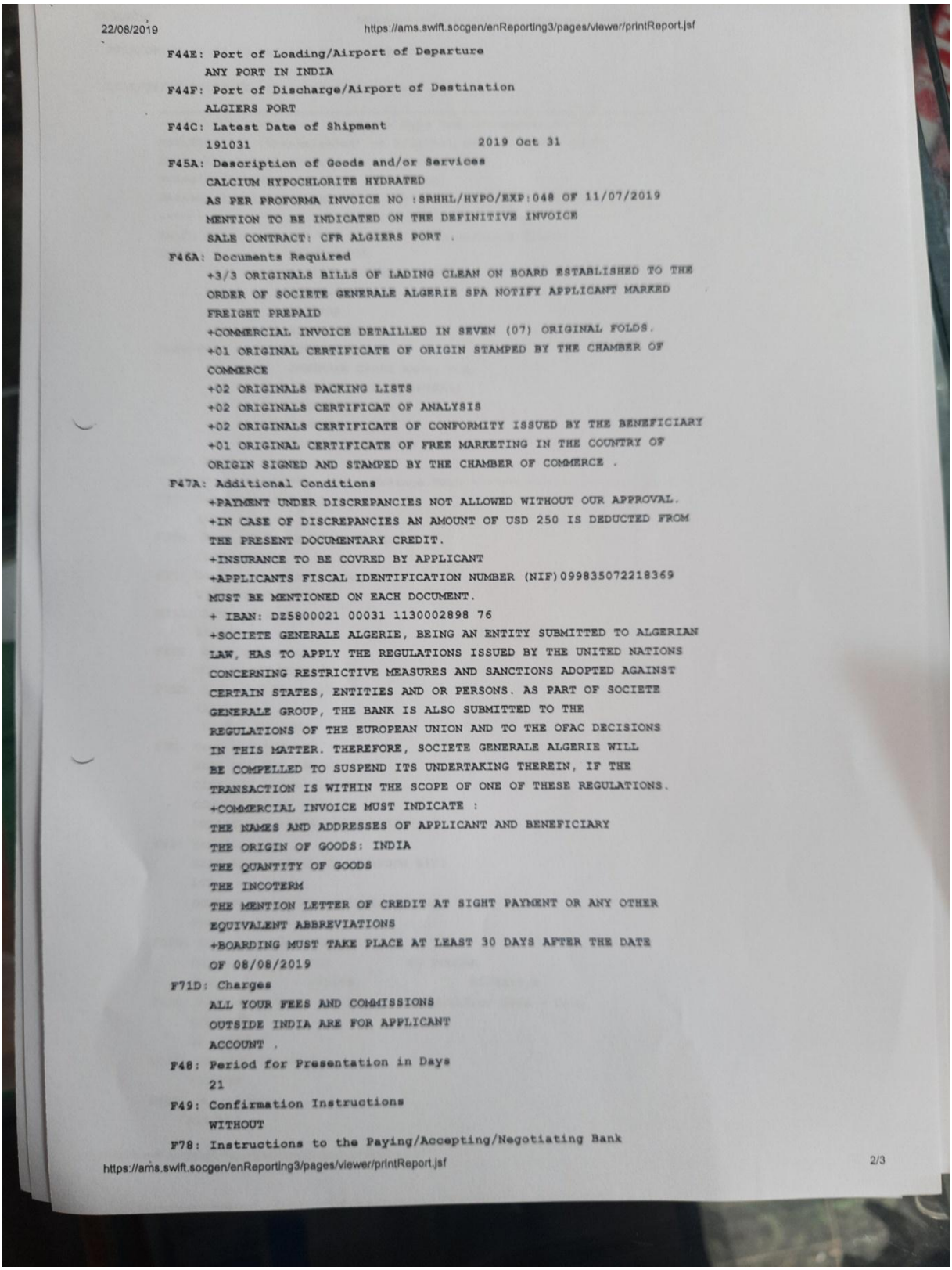
Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary Credit
Sender : SOGEDZALXXX
SOCIETE GENERALE ALGERIE
ALGIERS
ALGIERS
ALGERIA DZ
Receiver : CHASGB2LXXX
JPMORGAN CHASE BANK, N.A.
(EUROPEAN HEADQUARTERS)
LONDON E14 5JP
LONDON
UNITED KINGDOM GB
MUR : ID.N

---------- Message Text ----------

F27: Sequence of Total
1/1
F40A: Form of Documentary Credit
IRREVOCABLE
F20: Documentary Credit Number
00031RDI09088193
F31C: Date of Issue
190821 2019 Aug 21
F40E: Applicable Rules
UCP LATEST VERSION
F31D: Date and Place of Expiry
191121 2019 Nov 21
UNITED KINGDOM
F50: Name and Address
SARL BPI ENH DOUDAH
CITE 392 LOGTS ,CENTRE
COMMERCIAL(EX SOUK EL
FELLAH)BOUMERDES 35000 ALGERIE .
F59: Beneficiary
SREE RAYALASEEMA HI STRENGTH HYPO
LTD .
GONDIPARLA.KURNOOL-518004 ANDHRA
PRADESH INDIA
F32B: Currency Code, Amount
Currency : USD US DOLLAR
Amount : 175140, #175140,#
F41A: Available With ... By ... - Identifier Code - Code
CHASGB2L
BY PAYMENT
F43P: Partial Shipments
ALLOWED
F43T: Transhipment
ALLOWED

https://ams.swift.socgen/enReporting3/pages/viewer/printReport.jsf 1/3

الملحق 10

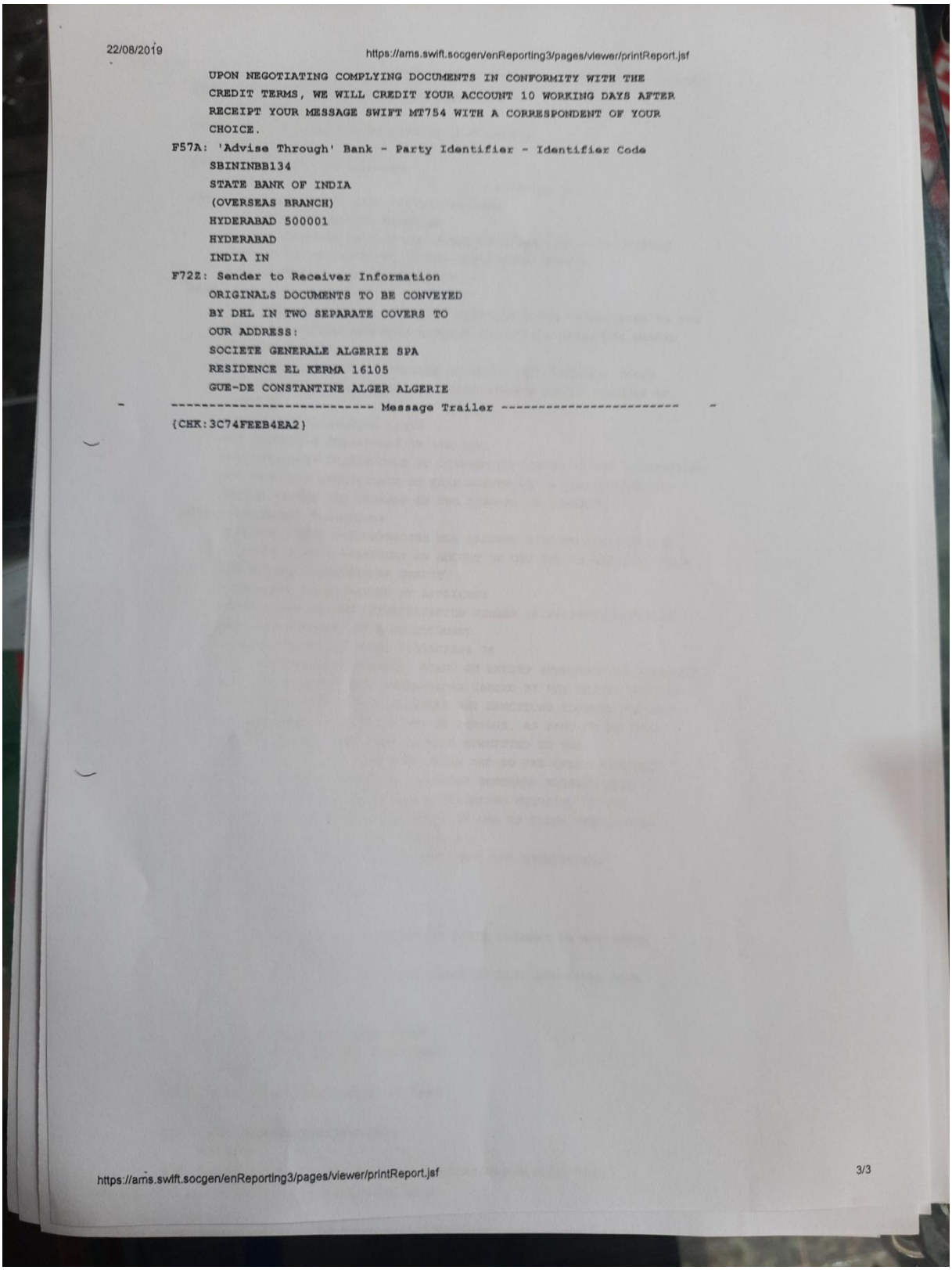


22/08/2019 https://ams.swift.socgen/enReporting3/pages/viewer/printReport.jsf

F44E: Port of Loading/Airport of Departure
ANY PORT IN INDIA
F44F: Port of Discharge/Airport of Destination
ALGIERS PORT
F44C: Latest Date of Shipment
191031 2019 Oct 31
F45A: Description of Goods and/or Services
CALCIUM HYPOCHLORITE HYDRATED
AS PER PROFORMA INVOICE NO :SRHHL/HYPO/EXP:048 OF 11/07/2019
MENTION TO BE INDICATED ON THE DEFINITIVE INVOICE
SALE CONTRACT: CFR ALGIERS PORT .
F46A: Documents Required
+3/3 ORIGINALS BILLS OF LADING CLEAN ON BOARD ESTABLISHED TO THE ORDER OF SOCIETE GENERALE ALGERIE SPA NOTIFY APPLICANT MARKED FREIGHT PREPAID
+COMMERCIAL INVOICE DETAILLED IN SEVEN (07) ORIGINAL FOLDS.
+01 ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN STAMPED BY THE CHAMBER OF COMMERCE
+02 ORIGINALS PACKING LISTS
+02 ORIGINALS CERTIFICAT OF ANALYSIS
+02 ORIGINALS CERTIFICATE OF CONFORMITY ISSUED BY THE BENEFICIARY
+01 ORIGINAL CERTIFICATE OF FREE MARKETING IN THE COUNTRY OF ORIGIN SIGNED AND STAMPED BY THE CHAMBER OF COMMERCE .
F47A: Additional Conditions
+PAYMENT UNDER DISCREPANCIES NOT ALLOWED WITHOUT OUR APPROVAL.
+IN CASE OF DISCREPANCIES AN AMOUNT OF USD 250 IS DEDUCTED FROM THE PRESENT DOCUMENTARY CREDIT.
+INSURANCE TO BE COVRED BY APPLICANT
+APPLICANTS FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF)099835072218369 MUST BE MENTIONED ON EACH DOCUMENT.
+ IBAN: DZ5800021 00031 1130002898 76
+SOCIETE GENERALE ALGERIE, BEING AN ENTITY SUBMITTED TO ALGERIAN LAW, HAS TO APPLY THE REGULATIONS ISSUED BY THE UNITED NATIONS CONCERNING RESTRICTIVE MEASURES AND SANCTIONS ADOPTED AGAINST CERTAIN STATES, ENTITIES AND OR PERSONS. AS PART OF SOCIETE GENERALE GROUP, THE BANK IS ALSO SUBMITTED TO THE REGULATIONS OF THE EUROPEAN UNION AND TO THE OFAC DECISIONS IN THIS MATTER. THEREFORE, SOCIETE GENERALE ALGERIE WILL BE COMPELLED TO SUSPEND ITS UNDERTAKING THEREIN, IF THE TRANSACTION IS WITHIN THE SCOPE OF ONE OF THESE REGULATIONS.
+COMMERCIAL INVOICE MUST INDICATE :
THE NAMES AND ADDRESSES OF APPLICANT AND BENEFICIARY
THE ORIGIN OF GOODS: INDIA
THE QUANTITY OF GOODS
THE INCOTERM
THE MENTION LETTER OF CREDIT AT SIGHT PAYMENT OR ANY OTHER EQUIVALENT ABBREVIATIONS
+BOARDING MUST TAKE PLACE AT LEAST 30 DAYS AFTER THE DATE OF 08/08/2019
F71D: Charges
ALL YOUR FEES AND COMMISSIONS OUTSIDE INDIA ARE FOR APPLICANT ACCOUNT .
F48: Period for Presentation in Days
21
F49: Confirmation Instructions
WITHOUT
F78: Instructions to the Paying/Accepting/Negotiating Bank

https://ams.swift.socgen/enReporting3/pages/viewer/printReport.jsf 2/3

الملحق 11



22/08/2019 https://ams.swift.socgen/enReporting3/pages/viewer/printReport.jsf

UPON NEGOTIATING COMPLYING DOCUMENTS IN CONFORMITY WITH THE
CREDIT TERMS, WE WILL CREDIT YOUR ACCOUNT 10 WORKING DAYS AFTER
RECEIPT YOUR MESSAGE SWIFT MT754 WITH A CORRESPONDENT OF YOUR
CHOICE.

F57A: 'Advise Through' Bank - Party Identifier - Identifier Code
SBININBB134
STATE BANK OF INDIA
(OVERSEAS BRANCH)
HYDERABAD 500001
HYDERABAD
INDIA IN

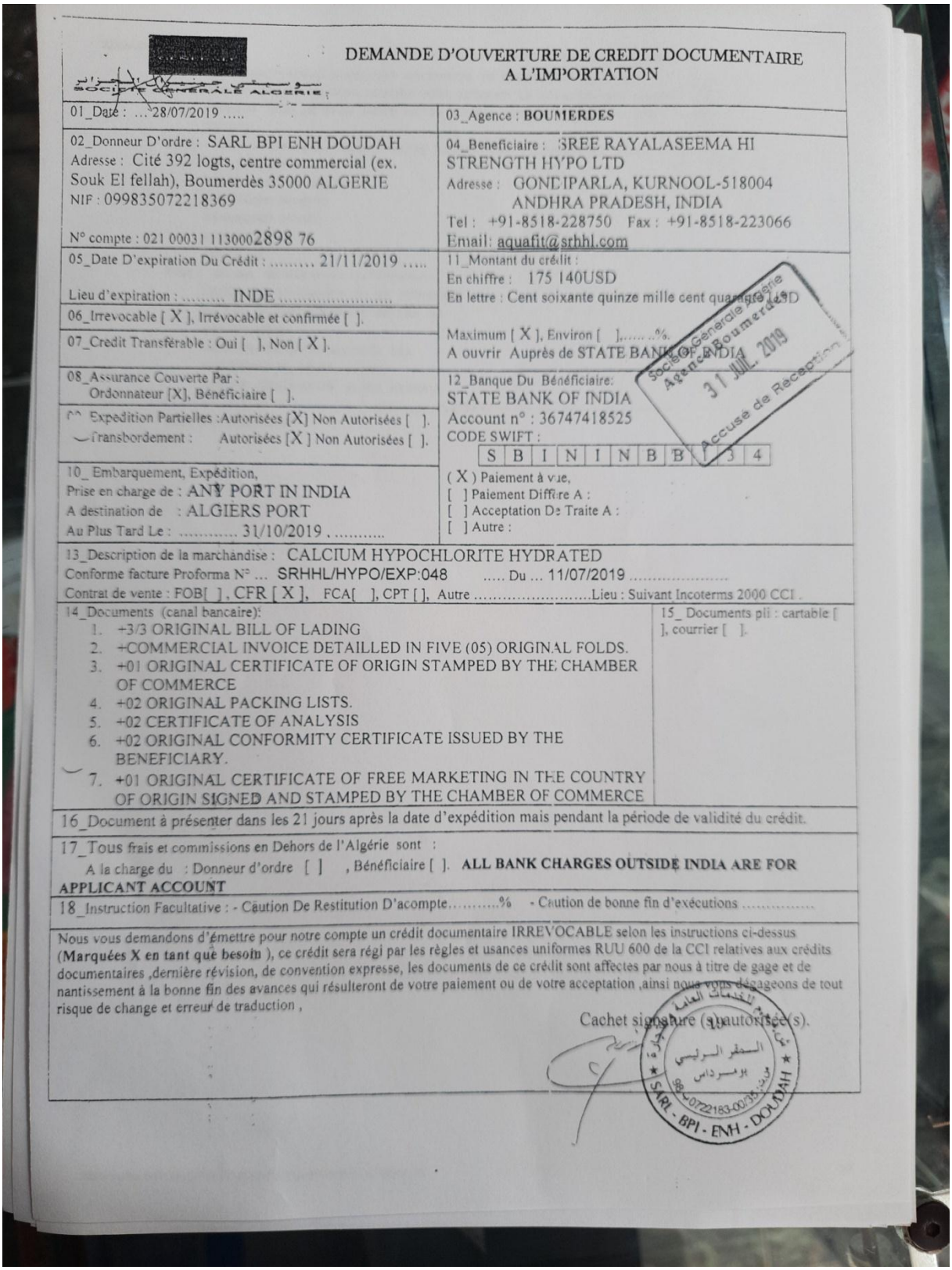
F72Z: Sender to Receiver Information
ORIGINALS DOCUMENTS TO BE CONVEYED
BY DHL IN TWO SEPARATE COVERS TO
OUR ADDRESS:
SOCIETE GENERALE ALGERIE SPA
RESIDENCE EL KERMA 16105
GUE-DE CONSTANTINE ALGER ALGERIE

---------- Message Trailer ----------

{CHK:3C74FEEB4EA2}

https://ams.swift.socgen/enReporting3/pages/viewer/printReport.jsf 3/3

الملحق 12



DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE
A L'IMPORTATION

SOCIETE GENERALE ALGERIE

01_Date : ...28/07/2019 .....

03_Agence : **BOUMERDES**

02_Donneur D'ordre : SARL BPI ENH DOUDAH
Adresse : Cité 392 logts, centre commercial (ex. Souk El fellah), Boumerdès 35000 ALGERIE
NIF : 099835072218369

N° compte : 021 00031 113000**2898** 76

04_Beneficiaire : SREE RAYALASEEMA HI STRENGTH HYPO LTD
Adresse : GONDIPARLA, KURNOOL-518004 ANDHRA PRADESH, INDIA
Tel : +91-8518-228750 Fax : +91-8518-223066
Email: aquafit@srhhl.com

05_Date D'expiration Du Crédit : ..... 21/11/2019 .....
Lieu d'expiration : ..... INDE .....

11_Montant du crédit :
En chiffre : 175 140USD
En lettre : Cent soixante quinze mille cent quarante USD

06_Irrevocable [X], Irrévocable et confirmée [ ].

07_Credit Transférable : Oui [ ], Non [X].

Maximum [X], Environ [ ],.....%.
A ouvrir Auprès de STATE BANK OF INDIA

Société Générale Algérie Agence Boumerdès 31 JUIL. 2019 Accusé de Réception

08_Assurance Couverte Par :
Ordonnateur [X], Bénéficiaire [ ].

09_ Expedition Partielles :Autorisées [X] Non Autorisées [ ].
Transbordement : Autorisées [X] Non Autorisées [ ].

12_Banque Du Bénéficiaire:
STATE BANK OF INDIA
Account n° : 36747418525
CODE SWIFT :

S	B	I	N	I	N	B	B	J	4

10_ Embarquement, Expédition,
Prise en charge de : ANY PORT IN INDIA
A destination de : ALGIERS PORT
Au Plus Tard Le : ..... 31/10/2019 .....

(X) Paiement à vue,
[ ] Paiement Différé A :
[ ] Acceptation De Traite A :
[ ] Autre :

13_Description de la marchandise : CALCIUM HYPOCHLORITE HYDRATED
Conforme facture Proforma N° ... SRHHL/HYPO/EXP:048 ..... Du ... 11/07/2019 .....
Contrat de vente : FOB[ ], CFR [X], FCA[ ], CPT [ ], Autre .....Lieu : Suivant Incoterms 2000 CCI .

14_Documents (canal bancaire):
1. +3/3 ORIGINAL BILL OF LADING
2. +COMMERCIAL INVOICE DETAILLED IN FIVE (05) ORIGINAL FOLDS.
3. +01 ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN STAMPED BY THE CHAMBER OF COMMERCE
4. +02 ORIGINAL PACKING LISTS.
5. +02 CERTIFICATE OF ANALYSIS
6. +02 ORIGINAL CONFORMITY CERTIFICATE ISSUED BY THE BENEFICIARY.
7. +01 ORIGINAL CERTIFICATE OF FREE MARKETING IN THE COUNTRY OF ORIGIN SIGNED AND STAMPED BY THE CHAMBER OF COMMERCE

15_ Documents plis : cartable [ ], courrier [ ].

16_Document à présenter dans les 21 jours après la date d'expédition mais pendant la période de validité du crédit.

17_Tous frais et commissions en Dehors de l'Algérie sont :
A la charge du : Donneur d'ordre [ ] , Bénéficiaire [ ]. **ALL BANK CHARGES OUTSIDE INDIA ARE FOR APPLICANT ACCOUNT**

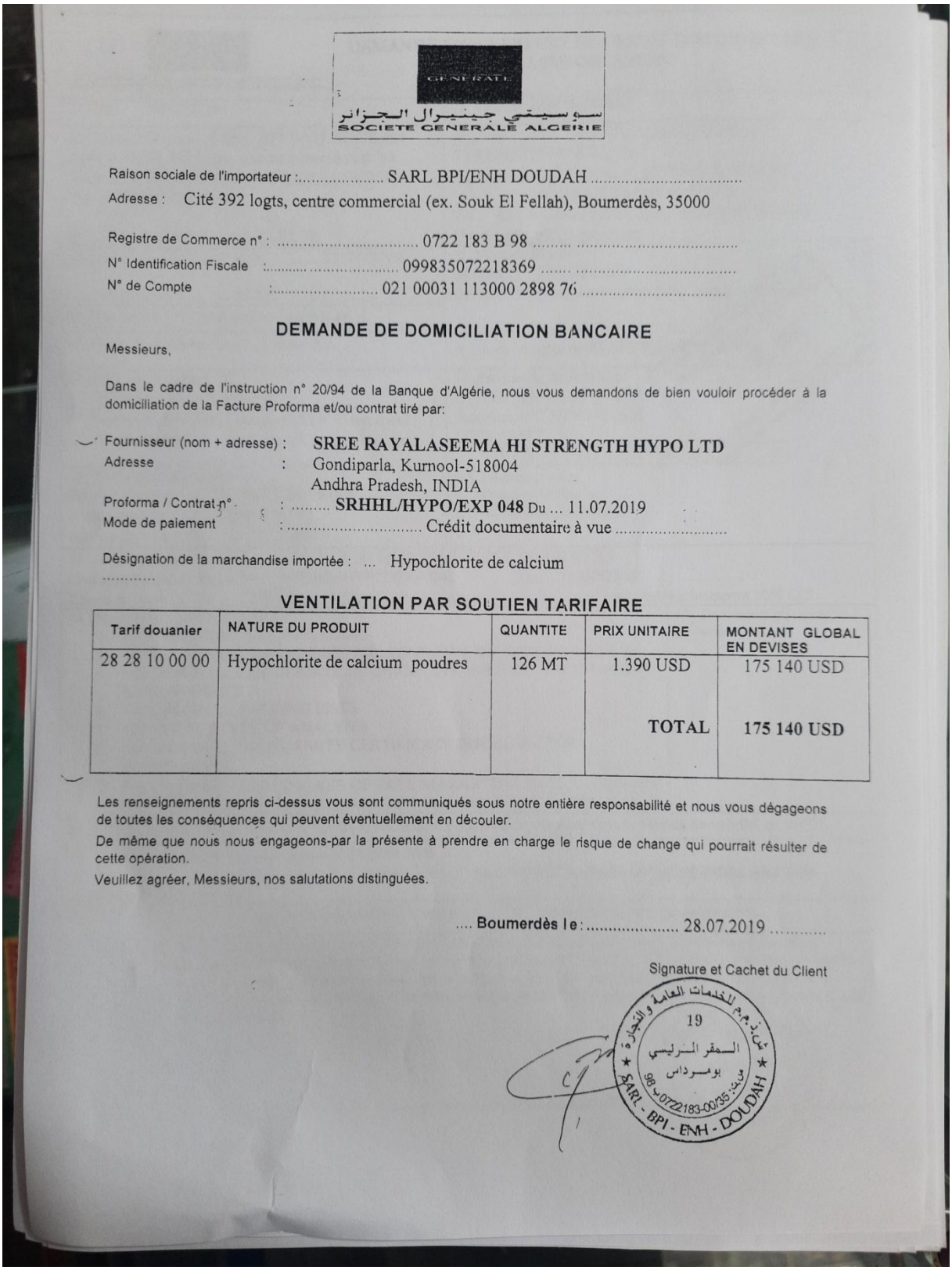
18_Instruction Facultative : - Caution De Restitution D'acompte.....% - Caution de bonne fin d'exécutions .....

Nous vous demandons d'émettre pour notre compte un crédit documentaire IRREVOCABLE selon les instructions ci-dessus (**Marquées X en tant que besoin**), ce crédit sera régi par les règles et usances uniformes RUU 600 de la CCI relatives aux crédits documentaires ,dernière révision, de convention expresse, les documents de ce crédit sont affectes par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement ou de votre acceptation ,ainsi nous vous dégageons de tout risque de change et erreur de traduction ,

Cachet signature (s)autorisée(s).

SARL - BPI - ENH - DOUDAH

الملحق 13



سوسيتي جينيرال الجزائر
SOCIETE GENERALE ALGERIE

Raison sociale de l'importateur :..... SARL BPI/ENH DOUDAH .....
Adresse : Cité 392 logts, centre commercial (ex. Souk El Fellah), Boumerdès, 35000

Registre de Commerce n° : ..... 0722 183 B 98 ....
N° Identification Fiscale :..... 099835072218369 ....
N° de Compte :..... 021 00031 113000 2898 76 .....

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Messieurs,

Dans le cadre de l'instruction n° 20/94 de la Banque d'Algérie, nous vous demandons de bien vouloir procéder à la domiciliation de la Facture Proforma et/ou contrat tiré par:

Fournisseur (nom + adresse) : **SREE RAYALASEEMA HI STRENGTH HYPO LTD**
Adresse : Gondiparla, Kurnool-518004
Andhra Pradesh, INDIA
Proforma / Contrat n° : ..... **SRHHL/HYPO/EXP 048** Du ... 11.07.2019
Mode de paiement : ..... Crédit documentaire à vue .....

Désignation de la marchandise importée : ... Hypochlorite de calcium
.....

VENTILATION PAR SOUTIEN TARIFAIRE

Tarif douanier	NATURE DU PRODUIT	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT GLOBAL EN DEVISES
28 28 10 00 00	Hypochlorite de calcium poudres	126 MT	1.390 USD	175 140 USD
			TOTAL	**175 140 USD**

Les renseignements repris ci-dessus vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et nous vous dégageons de toutes les conséquences qui peuvent éventuellement en découler.

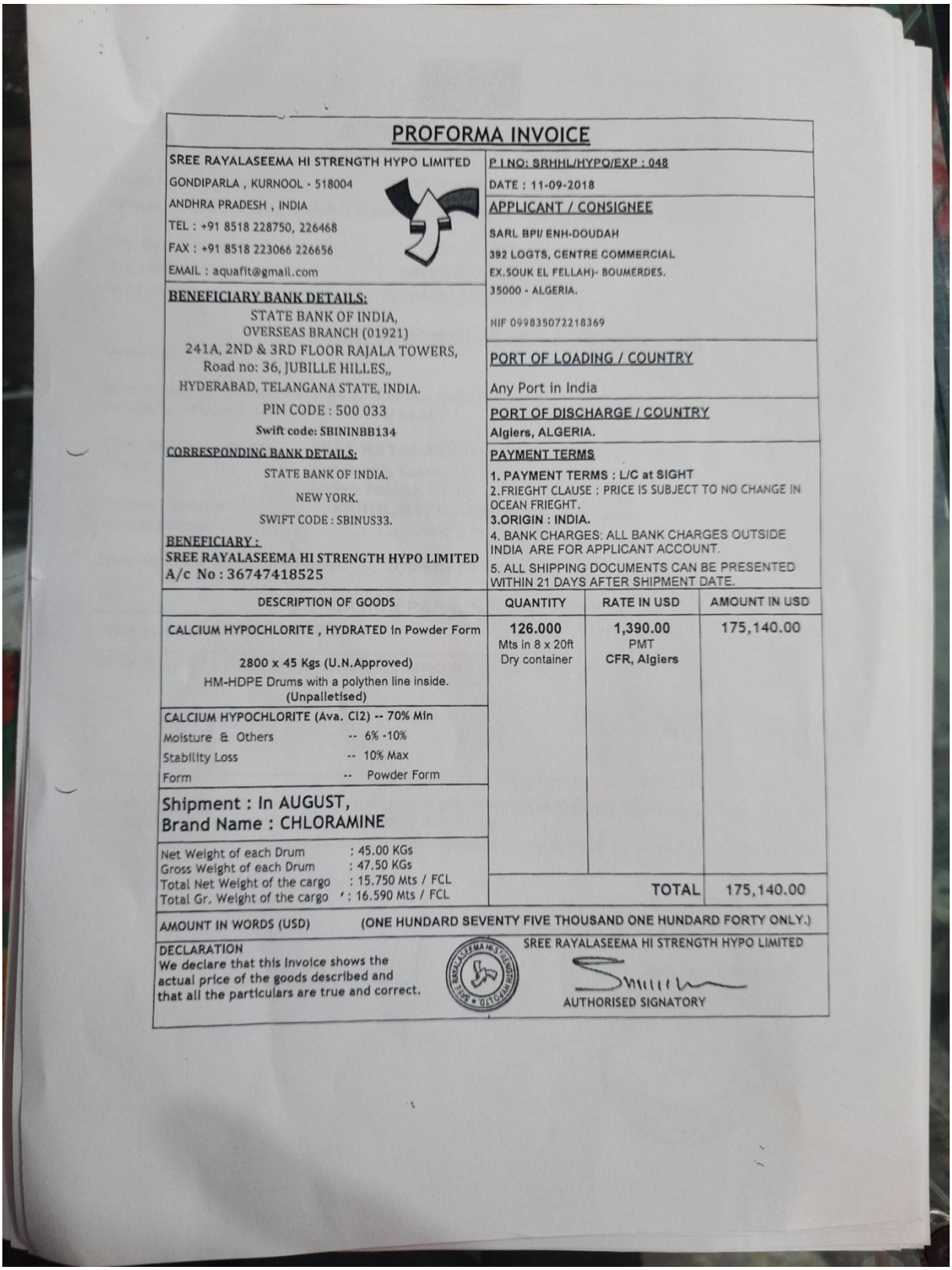
De même que nous nous engageons-par la présente à prendre en charge le risque de change qui pourrait résulter de cette opération.

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

.... **Boumerdès le** : ..... 28.07.2019 .....

Signature et Cachet du Client

الملحق 14



PROFORMA INVOICE

SREE RAYALASEEMA HI STRENGTH HYPO LIMITED
GONDIPARLA , KURNOOL - 518004
ANDHRA PRADESH , INDIA
TEL : +91 8518 228750, 226468
FAX : +91 8518 223066 226656
EMAIL : aquafit@gmail.com

P I NO: SRHHL/HYPO/EXP : 048
DATE : 11-09-2018

APPLICANT / CONSIGNEE
SARL BPI/ ENH-DOUDAH
392 LOGTS, CENTRE COMMERCIAL
EX.SOUK EL FELLAH)- BOUMERDES.
35000 - ALGERIA.

NIF 099835072218369

BENEFICIARY BANK DETAILS:
STATE BANK OF INDIA,
OVERSEAS BRANCH (01921)
241A, 2ND & 3RD FLOOR RAJALA TOWERS,
Road no: 36, JUBILLE HILLES,,
HYDERABAD, TELANGANA STATE, INDIA.
PIN CODE : 500 033
Swift code: SBININBB134

CORRESPONDING BANK DETAILS:
STATE BANK OF INDIA.
NEW YORK.
SWIFT CODE : SBINUS33.

BENEFICIARY :
SREE RAYALASEEMA HI STRENGTH HYPO LIMITED
A/c No : 36747418525

PORT OF LOADING / COUNTRY
Any Port in India

PORT OF DISCHARGE / COUNTRY
Algiers, ALGERIA.

PAYMENT TERMS
1. PAYMENT TERMS : L/C at SIGHT
2.FRIEGHT CLAUSE : PRICE IS SUBJECT TO NO CHANGE IN OCEAN FRIEGHT.
3.ORIGIN : INDIA.
4. BANK CHARGES: ALL BANK CHARGES OUTSIDE INDIA ARE FOR APPLICANT ACCOUNT.
5. ALL SHIPPING DOCUMENTS CAN BE PRESENTED WITHIN 21 DAYS AFTER SHIPMENT DATE.

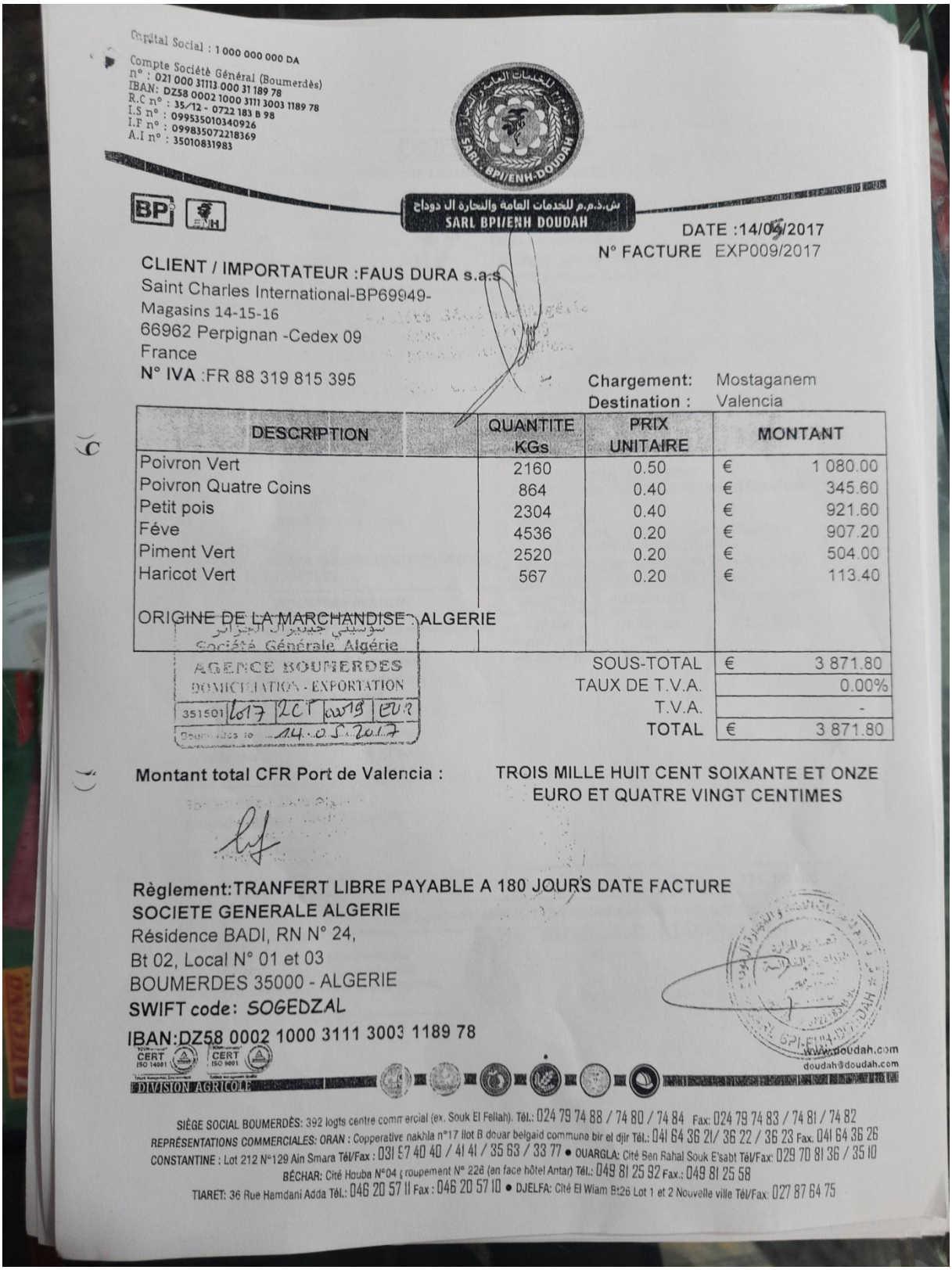
DESCRIPTION OF GOODS	QUANTITY	RATE IN USD	AMOUNT IN USD
CALCIUM HYPOCHLORITE , HYDRATED In Powder Form 2800 x 45 Kgs (U.N.Approved) HM-HDPE Drums with a polythen line inside. (Unpalletised)	126.000 Mts in 8 x 20ft Dry container	1,390.00 PMT CFR, Algiers	175,140.00
CALCIUM HYPOCHLORITE (Ava. Cl2) -- 70% Min Moisture & Others -- 6% -10% Stability Loss -- 10% Max Form -- Powder Form			
Shipment : In AUGUST, Brand Name : CHLORAMINE			
Net Weight of each Drum : 45.00 KGs Gross Weight of each Drum : 47.50 KGs Total Net Weight of the cargo : 15.750 Mts / FCL Total Gr. Weight of the cargo : 16.590 Mts / FCL		TOTAL	175,140.00

AMOUNT IN WORDS (USD) (ONE HUNDARD SEVENTY FIVE THOUSAND ONE HUNDARD FORTY ONLY.)

DECLARATION
We declare that this Invoice shows the actual price of the goods described and that all the particulars are true and correct.

SREE RAYALASEEMA HI STRENGTH HYPO LIMITED
AUTHORISED SIGNATORY

الملحق 15



Capital Social : 1 000 000 000 DA

Compte Société Général (Boumerdès)
n° : 021 000 31113 000 31 189 78
IBAN: DZ58 0002 1000 3111 3003 1189 78
R.C n° : 35/12 - 0722 183 B 98
I.S n° : 099535010340926
I.F n° : 099835072218369
A.I n° : 35010831983

ش.ذ.م.م للخدمات العامة والتجارة ال دوداح
SARL BPI/ENH DOUDAH

DATE :14/09/2017
N° FACTURE EXP009/2017

CLIENT / IMPORTATEUR :FAUS DURA s.a.s
Saint Charles International-BP69949-
Magasins 14-15-16
66962 Perpignan -Cedex 09
France
N° IVA :FR 88 319 815 395

Chargement: Mostaganem
Destination : Valencia

DESCRIPTION	QUANTITE KGs	PRIX UNITAIRE	MONTANT
Poivron Vert	2160	0.50	€ 1 080.00
Poivron Quatre Coins	864	0.40	€ 345.60
Petit pois	2304	0.40	€ 921.60
Féve	4536	0.20	€ 907.20
Piment Vert	2520	0.20	€ 504.00
Haricot Vert	567	0.20	€ 113.40
ORIGINE DE LA MARCHANDISE : ALGERIE			

Société Générale Algérie
AGENCE BOUMERDES
DOMICILIATION - EXPORTATION
351501 | 1617 | 2CT | 0319 | EUR
Boumerdès le 14.05.2017

SOUS-TOTAL	€ 3 871.80
TAUX DE T.V.A.	0.00%
T.V.A.	-
TOTAL	€ 3 871.80

Montant total CFR Port de Valencia : TROIS MILLE HUIT CENT SOIXANTE ET ONZE EURO ET QUATRE VINGT CENTIMES

Règlement:TRANFERT LIBRE PAYABLE A 180 JOURS DATE FACTURE
SOCIETE GENERALE ALGERIE
Résidence BADI, RN N° 24,
Bt 02, Local N° 01 et 03
BOUMERDES 35000 - ALGERIE
SWIFT code: SOGEDZAL
IBAN:DZ58 0002 1000 3111 3003 1189 78

www.doudah.com
doudah@doudah.com

DIVISION AGRICOLE

SIÈGE SOCIAL BOUMERDÈS: 392 logts centre commercial (ex. Souk El Fellah). Tél.: 024 79 74 88 / 74 80 / 74 84 Fax: 024 79 74 83 / 74 81 / 74 82
REPRÉSENTATIONS COMMERCIALES: ORAN : Copperative nakhla n°17 ilot B douar belgaid commune bir el djir Tél.: 041 64 36 21/ 36 22 / 36 23 Fax: 041 64 36 26
CONSTANTINE : Lot 212 N°129 Ain Smara Tél/Fax : 031 67 40 40 / 41 41 / 35 63 / 33 77 • OUARGLA: Cité Sen Rahal Souk E'sabt Tél/Fax: 029 70 81 36 / 35 10
BÉCHAR: Cité Houba N°04 (roupement N° 226 (en face hôtel Antar) Tél.: 049 81 25 92 Fax.: 049 81 25 58
TIARET: 36 Rue Hamdani Adda Tél.: 046 20 57 11 Fax : 046 20 57 10 • DJELFA: Cité El Wiam Bt26 Lot 1 et 2 Nouvelle ville Tél/Fax: 027 87 64 75

الملحق 16

0540 36 72 62

PREST-CONTROL.

Cité 8 Mai 45 Bt 8 Bâb Ezzouar ALGER.
TEL : 00213.550.43.25.72 email : kmohamed52@yahoo.fr
Agréage, Expertises maritime et agricole, fumigation des denrées et locaux.
Agréé par décision du Ministre de l'Agriculture N° 135 du 20/02/2002.
Agrée par l'Union des Assurances Réunies.

Alger le, 13 Mai 2017

CERTIFICAT DE FUMIGATION

N° 091/2017

CLIENT : Sarl BPI/ENH DOUDAH FRUIT EXPORT.
392 Logts, centre commercial ex: souk el fellah.
BOUMERDES. ALGERIE

ACHETEUR: FAUS DURA S.A.S. Saint charles International
BP 69 949- Magasins 14-15-16
66 962 PERPIGNAN- Cdex 09. france

FACTURE N°: **EXP 09/2017** **du : 14/05/2017**
REMORQUE N°: **R 2585**

Nous soussignés, certifions avoir effectués une fumigation sous bâche sur site, avant expédition le 09 mai 2017 .

PRODUIT :	PALETTES
Quantité :	24 palettes
Dimensions :	1x1.20 metres
GAZ UTILISE :	PHOSPHURE D'aluminium (PH3)
Dose utilisée :	1,5 gr/m3
Durée d'exposition :	96 heures

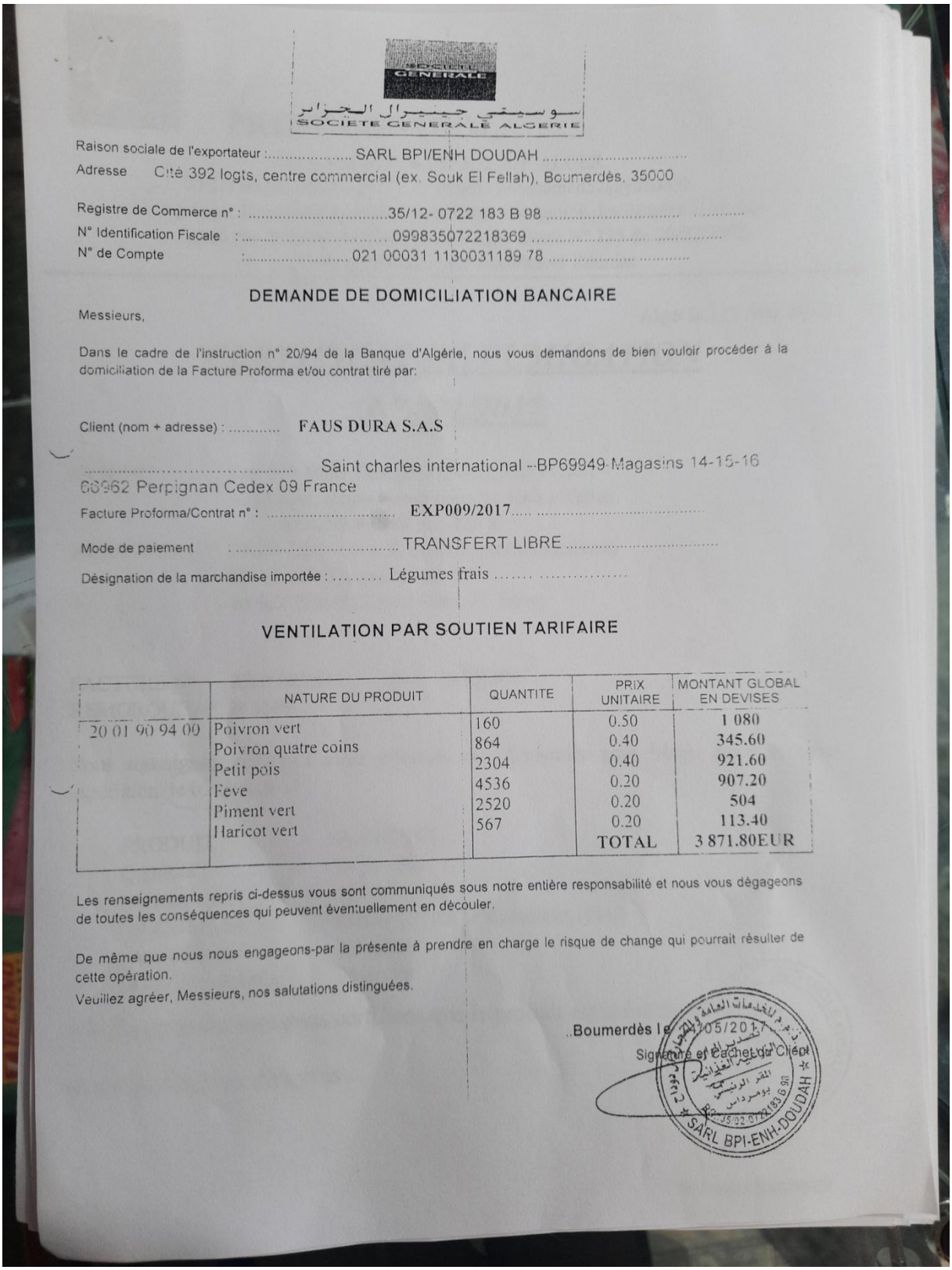
A la fin du traitement nous certifions que le produit est indemne d'insectes vivants, d'œufs ou de larves.

AGREAGE - EXPERTISE - CONTROLE QUALITE
PREST CONTROL

Le Gérant

Mohamed KADDOUR

الملحق 17



SOCIETE GENERALE

سوسيتي جنيرال الجزائر
SOCIETE GENERALE ALGERIE

Raison sociale de l'exportateur : ..... SARL BPI/ENH DOUDAH .....
Adresse Cité 392 logts, centre commercial (ex. Souk El Fellah), Boumerdès, 35000

Registre de Commerce n° : .....35/12- 0722 183 B 98 .....
N° Identification Fiscale : ..... 099835072218369 .....
N° de Compte : ..... 021 00031 1130031189 78 .....

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Messieurs,

Dans le cadre de l'instruction n° 20/94 de la Banque d'Algérie, nous vous demandons de bien vouloir procéder à la domiciliation de la Facture Proforma et/ou contrat tiré par:

Client (nom + adresse) : ..... FAUS DURA S.A.S

..... Saint charles international --BP69949 Magasins 14-15-16
66962 Perpignan Cedex 09 France

Facture Proforma/Contrat n° : ..... EXP009/2017..... .....

Mode de paiement : ..... TRANSFERT LIBRE .....

Désignation de la marchandise importée : ..... Légumes frais ....

VENTILATION PAR SOUTIEN TARIFAIRE

	NATURE DU PRODUIT	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT GLOBAL EN DEVISES
20 01 90 94 00	Poivron vert	160	0.50	1 080
	Poivron quatre coins	864	0.40	345.60
	Petit pois	2304	0.40	921.60
	Feve	4536	0.20	907.20
	Piment vert	2520	0.20	504
	Haricot vert	567	0.20	113.40
			TOTAL	3 871.80EUR

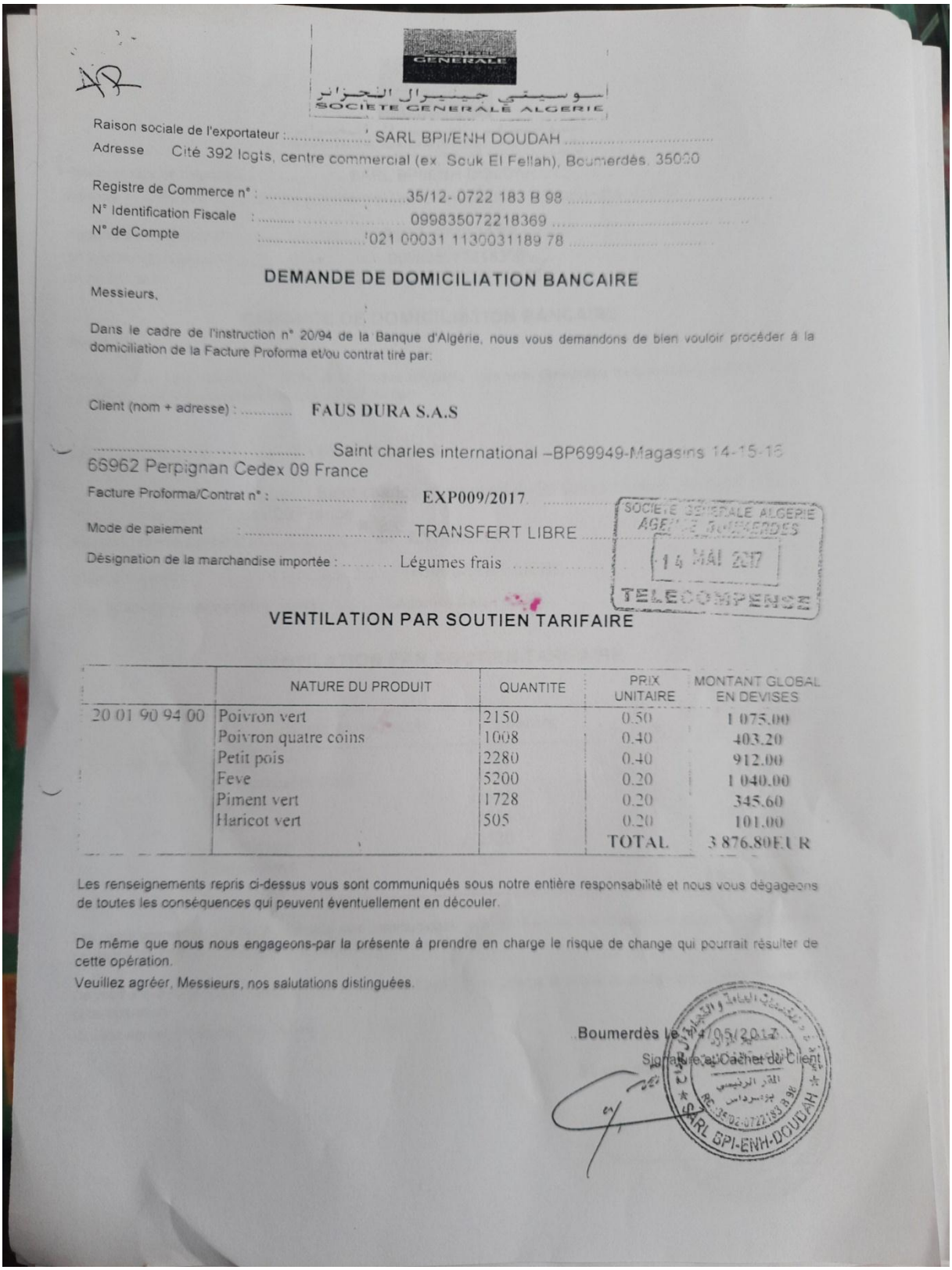
Les renseignements repris ci-dessus vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et nous vous dégageons de toutes les conséquences qui peuvent éventuellement en découler.

De même que nous nous engageons-par la présente à prendre en charge le risque de change qui pourrait résulter de cette opération.
Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

Boumerdès le 24/05/2017
Signature et Cachet du Client

SARL BPI-ENH-DOUDAH

الملحق 18



SOCIETE GENERALE

سوسيتي جينيرال الجزائر
SOCIETE GENERALE ALGERIE

Raison sociale de l'exportateur : SARL BPI/ENH DOUDAH

Adresse Cité 392 logts, centre commercial (ex. Souk El Fellah), Boumerdès. 35030

Registre de Commerce n° : 35/12- 0722 183 B 98

N° Identification Fiscale : 099835072218369

N° de Compte : 021 00031 1130031189 78

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Messieurs,

Dans le cadre de l'instruction n° 20/94 de la Banque d'Algérie, nous vous demandons de bien vouloir procéder à la domiciliation de la Facture Proforma et/ou contrat tiré par:

Client (nom + adresse) : FAUS DURA S.A.S

Saint charles international –BP69949-Magasins 14-15-16
66962 Perpignan Cedex 09 France

Facture Proforma/Contrat n° : EXP009/2017

Mode de paiement : TRANSFERT LIBRE

Désignation de la marchandise importée : Légumes frais

SOCIETE GENERALE ALGERIE
AGENCE BOUMERDES
14 MAI 2017
TELECOMPENSE

VENTILATION PAR SOUTIEN TARIFAIRE

	NATURE DU PRODUIT	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT GLOBAL EN DEVISES
20 01 90 94 00	Poivron vert	2150	0.50	1 075.00
	Poivron quatre coins	1008	0.40	403.20
	Petit pois	2280	0.40	912.00
	Feve	5200	0.20	1 040.00
	Piment vert	1728	0.20	345.60
	Haricot vert	505	0.20	101.00
			TOTAL	3 876.80EUR

Les renseignements repris ci-dessus vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et nous vous dégageons de toutes les conséquences qui peuvent éventuellement en découler.

De même que nous nous engageons-par la présente à prendre en charge le risque de change qui pourrait résulter de cette opération.

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

Boumerdès le 14/05/2017

Signature et Cachet du Client

SARL BPI-ENH-DOUDAH