الجمهوريـــــــــة الجزائريـــــــــة الديمقراطيـــــــــة الشعبيـــــــة
وزارة التعليـــــــم العالـــــــــي و البحـــــــث العلمـــــي
جامعـــــــــة بومـــــــــــرداس

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية

مذكرة نهاية الدراسة قدمت ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر
شعبة: العلوم التجارية

تخصص: مالية وتجارة دولية

الموسومة بعنوان:

إجراءات الإستيراد في الجزائر

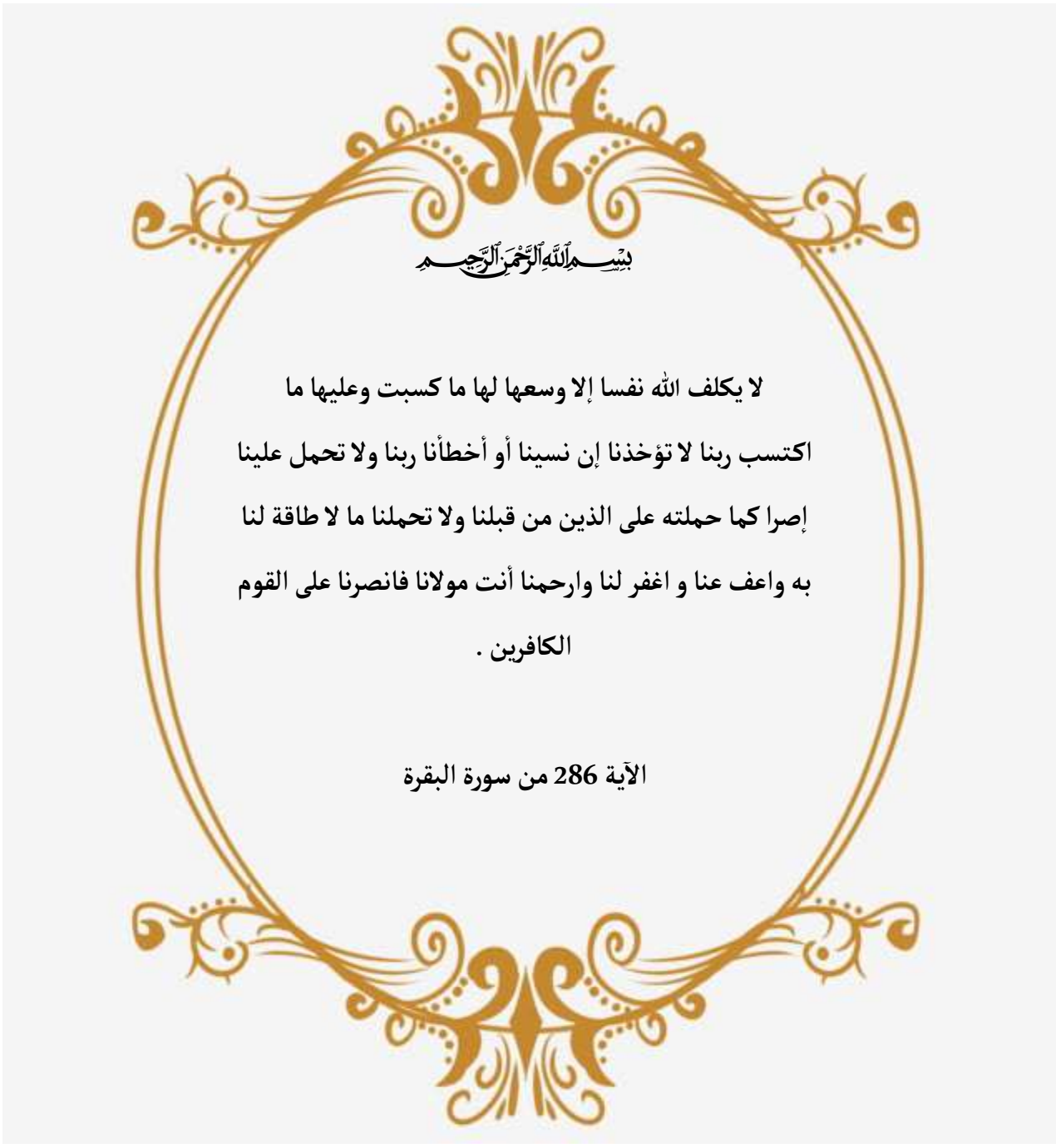
- دراسة حالة شركة إريموس للإستيراد والتصدير-

EURL EREMOS IMPORT-EXPORT

من إعداد الطالبتان:
- **حملاوي ريان**
- **لاليق خديجة**

تحت إشراف الأستاذ:
شلال زهير

السنة الجامعية: 2021-2022



لا يكلف الله نفسا إلا وسعها لها ما كسبت وعليها ما اكتسب ربنا لا تؤخذنا إن نسينا أو أخطأنا ربنا ولا تحمل علينا إصرا كما حملته على الذين من قبلنا ولا تحملنا ما لا طاقة لنا به واعف عنا و اغفر لنا وارحمنا أنت مولانا فانصرنا على القوم الكافرين .

الآية 286 من سورة البقرة

الشكروالتقدير

قال االله تعالى "لئن شكرتم لأزيدنكم "

وقال رسول االله صلى االله عليه وسلم

"من لا يشكر الناس لا يشكر االله "

أشكر االله عز وجل على توفيقه لي على إتمام هذه المذكرة ولا يسعني في هذا المقام إلا أن أتقدم وأتوجه بعظيم الشكر والإمتنان إلى أستاذي الفاضل والمحترم "الأستاذ الدكتور شلال زهير" والذي قبل الإشراف على هذه المذكرة، وعلى نصائحه القيمة وتشجيعه المستمر، وتوجيهاته الجادة، وحرصه على إتمام العمل، فلك مني كل التقدير والإحترام أستاذي .

كما نشكر موظفين شركة « EREMOS » دون استثناء لما قدموه لنا من معلومات قيمة أفادتنا في بحثنا المتواضع.

كما لا يفوتني في هذا المقام أن أتقدم بالشكر والإمتنان إلى كل من ساندني .

كما أتوجه بالشكر الخالص إلى الأساتذة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة على قبولهم مناقشة هذه المذكرة.

إهـــداء

اللهم علمنا يا معلم إبراهيم و فهمنا يا مفهم سليمان.

أولا وقبل كل شيء أهدي هذا العمل المتواضع إلى من

كان دعاؤها مصباحا ينير لي دروب الحياة،ورضائها

عني يزيدني قوة وعزيمة إلى أمي الغالية حفظها الله.

إلى من كان سببا في وجودي و من شد أزري وقوى ساعدي

وعوضني فقر الدنيا بماله وفقر الآخرة بنصائحه

ورفيق دربي ابي العزيز جزاه ا الله عني أفضل الجزاء.

إلى كل أفراد عائلتي.

إلى الذين وقفوا بجانبي وترقبوا بشغف وشوق كبيرين

إتمامي لهذا العمل ووصولي إلى أعلى المراتب.

إلى أساتذتي الكرام من الإبتدائي إلى قسم ما بعد التدرج.

إلى كل الصديقات و الزميلات

إلى كل رافعا للواء العلم ساطعا أمام ظلمات الجهل.

إلى كل هؤلاء أهدي هذا العمل.

ريان

إهـــــــداء

إلى من علمني العطاء بدون انتظار..إلى من احمل أسمه بكل افتخار ..

أرجو من الله أن يمد في عمرك لترى ثمارا قد حان قطفها بعد طول انتظار

وستبقى كلماتك

نجوم أهدي بها اليوم وفي الغد وإلى الأبد .. والدي العزيز .

إلى ملاكي في الحياة ..إلى معنى الحب وإلى معنى الحنان و التفاني...

إلى بسمة الحياة و سر الوجود ،إلى من كان دعائها سر نجاحي بلسم جراحي

إلى أغلى الحبايب أمي الحبيبة .

إلى من قاسموني السعادة و شقاء إن فرحت فرحوا معي وإن بكيت رق قلبهم عليا

ومن شجعوني على هذا التحدي بعد عشر سنوات من إتمام دراستي مهما قلت أو عملت

فلن يكفيني لأصف جزء شعوري نحوهم أخوتي إلياس ،زهير وزوجته دليلة وابنته المحبة ماريا

وأختي نسيمة وزجها أمين.

إلى صاحب العطاء والوفاء والقلب الطيب،إلى الغالي الذي ساعدني و دعمني كان صبورا

ومشجعا لي زوجي أحمد.

وإلى فلذة كبدي أبنائي محمد حمزة وماريا دونيا زاد متمنية أن أكون لهم قدوة

في الإرادة والعزم.

إلى صديقاتي وزملائي في العمل لدعمهم لي ومساعدتهم

إلى كل من في قلبي و نساهم قلمي

خـديجـــة

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

العنوان	الصفحة
الشكر	I
إهداء	II
فهرس المحتويات	III
قائمة الجداول	IV
قائمة الأشكال	V
قائمة الإختصارات والرموز	VI
قائمة الملاحــق	VII
مـقـدمـــة	أ.....و
الفصل الأول: مدخل إلى التجارة الدولية	
تـمـهـيـد	02
المبحث الأول: مفاهيم عامة عن التجارة الدولية	03
المطلب الأول: مفهوم التجارة الدولية و ومراحل تطورها	03
المطلب الثاني: أهمية التجارة الدولية والعوامل المؤثرة فيها	06
المطلب الثالث: خصائص ومخاطر التجارة الدولية	09
المبحث الثاني: السياسة التجارية	14
المطلب الأول: تعريف وأنواع السياسة التجارية	14
المطلب الثاني: أهداف السياسة التجارية	17
المطلب الثالث: أدوات السياسة التجارية	20
المبحث الثالث: تطور التجارة الدولية في الجزائر	26
المطلب الأول: أسباب تحرير التجارة الدولية في الجزائر	26
المطلب الثاني: أهداف تحرير التجارة الدولية في الجزائر	29

فهرس المحتويات

المطلب الثالث : دوافع تحرير التجارة الدولية في الجزائر	30
خلاصة الفصل الأول	32
الفصل الثاني: الإطار النظري لعملية الإستيراد	
تمـهـيـد	34
المبحث الأول: لمحة حول الاستيراد	35
المطلب الأول: تعريف وأهداف الاستيراد	35
المطلب الثاني: انواع وأهمية الاستيراد	36
المطلب الثالث: اجراءات ولوجيستيك الاستيراد	37
المبحث الثاني: أساسيات عملية الاستيراد	52
المطلب الأول: عناصر الاستيراد	52
المطلب الثاني: العوامل المؤثرة في عملية الاستيراد	56
المطلب الثالث: حصص الاستيراد	60
المبحث الثالث: سياسة وتراخيص الاستيراد في الجزائر	64
المطلب الأول: السياسة الاسترادية في الجزائر	64
المطلب الثاني: نظرة حول تطور سياسة الاستيراد في الجزائر	66
المطلب الثالث: تراخيص الاستيراد في الجزائر	67
خلاصة الفصل الثاني	70
الفصل الثالث: إجراءات عملية الإستيراد (دراسة حالة مؤسسة EURL (EREMOS IMORT-EXPORT	
تمـهـيـد	72
المبحث الأول: تقديم عام للشركة إريموس للإستراد والتصدير (EREMOS)	73
المطلب الأول: لمحة عن الشركة	73

فهرس المحتويات

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للشركة	73
المبحث الثاني: تحليل الواردات في الجزائر	76
المطلب الأول: دراسات تحليلية للواردات والتوزيع السلعي خلال الفترة (2015-2021)	76
المطلب الثاني: البلدان التي تستورد منها الجزائر	80
المطلب الثالث: ترشيد السياسة الإستيرادية في الجزائر	82
المبحث الثالث: إجراءات عماية الإستيراد لشركة ش.ذ.م.م إريموس للإستيراد والتصدير	93
المطلب الأول: إعداد طلب الشراء مع فتح ملف التوطين	93
المطلب الثاني: تطبيق شركة إريموس وفقا لمصطلح النقل البحري CFR	96
المطلب الثالث: الإجراءات الجمركية التي تتبعها شركة إريموس	98
خلاصة الفصل الثالث	103
الخـاتـمـــة	104
قائمة المصادر والمراجع	108
الـمـلاحــق	

قـائـمـة الجداول

قـــائـــمـــة الـــجـــداول

الرقم	العنوان	الصفحة
(01)	قيمة الواردات خلال الفترة (2015-2021)	76
(02)	التركيب السلعي للواردات الجزائرية خلال الفترة (2015-2021)	78
(03)	البلدان التي تستورد منها الجزائر(نسبة مئوية)	81
(04)	رسوم وحقوق جمركية لسلع شركة إريموس	101

قائمة الأشكال

قـــائـــمـــة الأشـــكـــال

الرقم	العنوان	الصفحة
(01)	إجراءات الإستراد	41
(02)	العوامل المؤثرة في الواردات	60
(03)	مخطط الهيكل التنظيمي	74
(04)	يوضح قيمة الواردات بيانيا خلال الفترة (2015-2021)	77
(05)	يوضح قيمة التوزيع السلعي للواردات الجزائرية بيانيا خلال الفترة (2015-2021)	79
(06)	يوضح البلدان التي تستورد منها الجزائر بيانيا (نسبة مئوية)	81

قائمة الإختصارات والرموز

قـــائـــمـــة الإختصارات والرموز	
رمز/ إختصار	الدلالة باللغة العربية
CMEA	كوميكون وهي مجلس التعاون الإقتصادي المتبادل
Freight	النولون وهو قيمة أجور وعمولة شركة الشحن
OMC	المنظمة التجارة العالمية
DAPS	حق إضافي مؤقت للدعم
DD	حق جمركي
PRCT	رسم جمركي مقيد يتم دفعها مباشرة لخزينة الدولة اصدارها في سنة 2022
TCS	رسم على الإستهلاك الإجتماعي
TSP	رسم على الأكياس البلاستيكية
TVA	رسم على القيمة المضافة

قائمة الملاحق

قـــائـــمـــة المـــلاحـــــق

رقم	العنوان	الصفحة
(01)	فتح حصص كمية الإستيراد للمواد الصناعية	114
(02)	فتح حصص كمية الإستيراد للمواد الزراعية المحولة	115
(03)	فتح حصص كمية الإستيراد للمواد الكهرومنزلية	116
(04)	فتح حصص كمية الإستيراد للهواتف النقالة ومواد التجميل	117
(05)	إرسالية ف/ي طلب استيراد منتوجات موجهة لإعادة البيع على الحالة	118
(06)	إعفاء بعض المنتجات الزراعية	119
(07)	إعفاء بعض المنتجات من أصل حيواني والحيوانات الحية	120
(08)	فاتورة مبدئية	121
(09)	فاتورة التمويل	122
(10)	جدول الإرسال	123
(11)	الشهادة الأصلية	124
(12)	بوليصة الشحن	125
(13)	قائمة التعبئة	126
(14)	شهادة الضمان	127
(15)	شهادة إمتثال	128
(16)	D10	129

مقدمة

تعد التجارة الدولية العمود الفقري للاقتصاد العالمي وأهم رابط بين الدول وتحتل مكانة بارزة في ظل الأحداث والتغيرات السريعة في عالم يتميز بالتعقيد والتشابك في العلاقات والاتجاه المطرد نحو تدويل الحياة الاقتصادية باعتبار أن الحدود الوطنية لم تعد كافية لنمو قوى الإنتاجية وبالتالي الانغلاق سوف لن يمكنها من بلوغ أهدافها وتحقيق نموها وتعزيز تنافسيتها، فأصبحت الحاجة متزايدة للانفتاح على العالم الخارجي و التفاعل في خصم الأحداث والتعقيدات والمساهمة في التبادل الدولي تماشيا مع الدور المتزايد للمؤسسات الدولية خاصة المنظمة العالمية للتجارة والتكتلات الإقليمية التي تسعى للتحرير الكامل للتجارة بين الدول.

تمثل التجارة الخارجية انعكاسا مباشرا للأداء الاقتصادي لأية دولة، حيث تعبر عن مخرجات عملياتها الإنتاجية الموجهة للاستهلاك الأجنبي، والتي يجب أن تكون تنافسيتها قوية مقارنة مع مخرجات اقتصاديات الدول الأخرى، ولهذا فإن جودة البناء الهيكلي للاقتصاد وتطور عملياته الإنتاجية وتشعبها يجعل من التجارة الخارجية قطاعا ذو مردود أمثلي وفعالية مرتفعة في تحقيق التوازن الاقتصادي الكلي. ويفرض الواقع الاقتصادي الحديث على مختلف الدول الاهتمام بقطاع التجارة الخارجية، واتخاذها كعنصر مؤثر في تنمية باقي القطاعات المشكلة للاقتصاد وهذا عن طريق جعلها الميدان الأساسي لتنفيذ عناصر السياسة الاقتصادية المنتهجة.

كما للتجارة الخارجية أهمية بالغة في اقتصاديات دول العالم،لأنه مهما كانت كفاية هذه الأخيرة من مواردها لا تجعلها تستغني عن العالم الخارجي .فكل دولة تحتاج المنتجات دولة أخرى، شيء الذي جعل من التجارة الخارجية محورا أساسيا للتبادل الاقتصادي حيث يأخذ جانب الواردات من التجارة الخارجية حيزا مهما في الاقتصاد الوطني لأي بلد،إذ يمكنه من سد حاجته من سلع وخدمات غير متوفرة لديه، ومنه تهيئة مناخ مناسب للنمو في هذا البلد.

غير أن وظيفة الاستيراد داخل المؤسسة تتطلب معرفة مسبقة وعلمية بحاجات المؤسسة وطرق تلبية هذه الحاجات سواء المالية أو التشريعية الخاصة بالقوانين المسيرة العمليات الاستيراد وما تتطلبه من رسوم وضرائب متعلقة أساسا بالإطار القانوني السائد والمطبق عادة من طرف مؤسسة الجمارك باعتبارها أداة مراقبة وتنظيم مختلف عمليات التجارة الخارجية لذا كان على المؤسسة أن تتحكم بصورة أساسية في جميع طرق وتقنيات الاستيراد الناجح خارجيا وفي توظيف هذا الأخير في النشاط الكلي للمؤسسة، بدءا بالجمركة وصول إلى نهاية العملية بدخول السلع أو الخدمات إلى الشركة.

إشكالية الدراسة:

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

- **ماهي الإجراءات المطبقة للإستيراد من طرف الشركة ش.ذ.م.م إريموس للإستيراد والتصدير (EREMOS)؟**

الأسئلة الفرعية:

وللإجابة على هذه الإشكالية بشكل حسن وجب علينا إزالة اللبس على مجموعة من التساؤلات المحيطة بالتساؤل السابق والمتعلقة أساسا بـ:

- ما هي التجارة الخارجية والعوامل المؤثرة فيها ؟
- ما هي السياسات التي تحكم التجارة الخارجية؟
- ما هو واقع التجارة الخارجية الجزائرية في ظل تحرير التجارة الخارجية؟
- ما هي الإجراءات اللازمة لتنفيذ عملية الاستيراد ؟ وكيف يتم تنفيذها ؟
- كيف تتم عملية الاستيراد داخل شركة ش.ذ.م.م. إريموس للإستيراد والتصدير ؟

الفرضيات:

للإجابة على التساؤلات الفرعية يمكن صياغة الفرضيات التالية:

– يعاني قطاع التجارة الخارجية في الجزائر من العديد من المشاكل رغم جهود الدولة في ترقية القطاع من خلال تحريره؛

– تتبنى الجزائر مبادئ وأدوات سياسة تحرير التجارة الخارجية؛

– يلعب الاستيراد دور هام في نمو وتطوير المؤسسة؛ كما ترتبط وظيفة شركة إريموس عادة ارتباطا وثيقا بإدارة الجمارك.

أسباب اختيار الموضوع :

ترجع أسباب اختيار الموضوع إلى مايلي:

– الميول الشخصية في معالجة مواضيع الساعة، بالإضافة إلى الرغبة والفضول في الإطلاع على كل ماهو جديد؛

– يندرج هذا الموضوع ضمن المواضيع التي تدور حولها النقاشات باستمرار، نظرا لأهمية وخضوعه المستمر لتغرات جديدة،

– ارتباط الموضوع بالتخصص.

أهمية الموضوع:

أهم قطاع في الاقتصاد وهو قطاع التجارة الخارجية، بقسمه المتمثل في الاستيراد من جهة وفي علاقته مع أهم عنصر من عناصر النمو الاقتصادي ألا وهو الشركة من جهة ثانية، كما يمكن فهم علاقة الترابط هذه من خلال المنظومة الجمركية المنظمة لعمل الاستيراد من جهة والمؤثرة في نشاط الشركة من جهة أخرى.

أهداف الدراسة:

الغرض من هذه الدراسة يمكن تلخيصه في النقاط التالية:

– تسليط الضوء على أعمال التجارة الخارجية وأهميتها في العلاقات التجارية؛

– إبراز أهمية الواردات من خلال تحليل قيمتها من خلال الفترة (2015–2021).

منهج الدراسة:

للإلمام بالموضوع والإجابة على إشكالية البحث تم إتباع المناهج التالية:

المنهج الوصفي: اعتمدنا في الجانب النظري على المنهج الوصفي وذلك من خلال التطرق إلى الأدبيات المتعلقة بالموضوع.

المنهج التحليلي: اعتمدنا في الجانب التطبيقي على المنهج التحليل حيث تطرقنا إلى تحليل الجداول والإحصائيات المتعلقة بالاستيراد في الجزائر.

الدراسات السابقة:

* سفيان ناوي، محمد بوزقزي، إجراءات عملية الاستيراد والجمركة في المؤسسة الإقتصادية –دراسة حالة المؤسسة الوطنية للدهن الأخضرية–، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة أكلي محند أولحاج –البويرة–، 2018–2019.

هدفت هذه الدراسة إلى الإجابة على الإشكالية التلية:

- ماهي الإجراءات العملية للإستيراد والجمركة داخل المؤسسة الاقتصادية عامة والمؤسسة الوطنية للدهن ENAPخاصة؟

وخلصت هذه النتائج إلى مجموعة من النتائج أهمها:

–عدم توفر مديرية التموين عبر مصلحة البحوث والدراسات مختصة في البحث ودراسة مصادر التوريد المناسبة؛

– أن تحرير التجارة الخارجية كان له أثر بالغ في إحداث التوازن للميزان التجاري من 2000 إلى 2014، لكن هذا الأثر متعلق فقط بأسعار المحروقات، لأنه بعد سنة 2014 أصبح الميزان التجاري عاجزا وهذا أيضا بسبب أسعار المحروقات؛

– تمتلك الجزائر قدرات هائلة تمكنها من التخلص من التبعية لقطاع المحروقات وتعتبر الصادرات خارج المحروقات المصدر والأمل لتستطيع الخروج الفعلي وتجنب تعرضها للصدمات النفطية؛

– أن توازن الميزان التجاري في الجزائر يعتمد أساسا على مداخيل المحروقات، حيث يتوازن حين ترتفع أسعار المحروقات بينما يتعرض للإخلال حين تنخفض أسعار المحروقات؛

* عقيلة أوكفيف، صبرينة فليسي، الإجراءات المطبقة على عمليتي الاستيراد والتصدير، مذكرة لنيل شهادة ماستر في القانون، تخصص قانون العون الإقتصادي، جامعة مولود معمري –تيزي وزو–،2017.

هدفت هذه الدراسة إلى الإجابة على الإشكالية التلية:

- الإجراءات التي اقرها المشرع الجزائري في مسألة تنظيم عملتي الإستيراد والتصدير والبعد المنتظر منها؟

وخلصت هذه النتائج إلى مجموعة من النتائج أهمها:

– وجود فراغ قانوني داخل المؤسسات الجزائرية للتصدير، وكذلك غياب إستراتيجية هدفها تنمية الصادرات وتشجيعها والمعتمدة على ما تقدمه الدولة من إجراءات وتدابير تحفيزية؛

– ضعف التبادل بين البلدان العربية، وذلك بسبب نقص البيانات والإحصائيات وعدم تبادلها .وأيضا هناك مواقف سلبية تتخذها الحكومات المستوردة، والتقدم التكنولوجي في مجال تطوير الإنتاج وتدني التكاليف، وأسعار البيع إلى درجة إغراق السوق؛

– غياب برنامج تصدير فعال ودقيق، مما يسمح للمؤسسات الجزائرية باقتحام الأسواق الخارجية.

حدود الدراسة:

- **الإطار الزمني:** تم تحديد الفترة من 2015 إلى 2021 لتحليل الواردات في الجزائر؛
- **الإطار المكاني:** تستهدف الدراسة حالة الجزائر؛
- **الإطار الموضوعي:** تقتصر الدراسة الحالية على دراسة إجراءات الاستيراد في لشركة خاصة في الجزائر.

خطة البحث وهيكله:

بغية الإجابة على إشكالية البحث وإنطلاقا من الفرضيات التي تم صياغتها قسم هذا البحث إلى ثلاثة فصول:

تناول الفصل الأول الجوانب النظرية للتجارة الدولية حيث تم تقسيم الفصل إلى ثلاث مباحث، حاولنا إبراز ماهية التجارة الدولية في المبحث الأول من خلال تعريف وأهمية التجارة الدولية كما تعرضنا في هذا المبحث إلى مراحل التجارة الدولية بالإضافة وأسباب قيامها إلى العوامل المؤثرة فيها، أما في المبحث الثاني فتناولنا ماهية السياسة التجارية من خلال المفهوم والأهداف إلى أنواعها بالإضافة إلى الأدوات المستخدمة في تحقيق أهداف السياسة التجاري. والمبحث الثالث فكان عن تطور التجارة الدولية في الجزائر الذي تعرضنا عن أسباب وأهداف ودوافع تحرير التجارة الدولية في الجزائر.

الفصل الثاني جاء بعنوان الإطار النظري لعملية الاستيراد حيث تطرقنا في المبحث الأول عموميات حول الإستيراد، أما المبحث الثاني أساسيات عملية الاستيراد والعوامل المؤثرة فيها، والمبحث الثالث سياسة وتراخيص الاستيراد في الجزائر.

الفصل الثالث والأخير فقمنا بدراسة إجراءات الإستيراد في شركة إريموس للإستيراد والتصدير (EREMOS) فقد قسمناه إلى أربعة مباحث، المبحث الأول تناولنا فيه التعريف بالشركة أما المبحث الثاني فتناولنا فيه إجراءات عملية الإستيراد في شركة إريموس للإستيراد والتصدير(EREMOS)، والمبحث الثالث والأخير دراسات تحليلية للواردات والتوزيع السلعي خلال الفترة (2015-2021) لنختم فصلنا بترشيد سياسة الإستيرادية بالجزائر.

الفصل الأول:
مدخل إلى التجارة الدولية

تـمـهـيـد:

استعمل لفظ التجارة الخارجية لأول مرة في الفترة التي سادت فيها نظرية التجارة الحرة عندما كانت البلدان الصناعية تبحث عن منافذ خارجية لمنتجاتها، وعن مصادر للمواد الأولية في المستعمرات أو في البلدان الأجنبية تمثل التجارة الخارجية كلا من عمليات الاستيراد والتصدير التي تقوم بها الدولة سواء كانت المنظورة أو غير المنظورة، وهي تمثل أنشطة التبادل التجاري للسلع والخدمات بين دول العالم المختلفة من أجل تحقيق المنافع المتبادلة بينها، ولها صور ثلاثة تتمثل في انتقال السلع، الأفراد ورؤوس الأموال وتنشأ بين أفراد أو حكومات ومنظمات اقتصادية لوحدات سياسية مختلفة، وتسمى بالتجارة الدولية أو التجارة العالمية أحيانا.

وعرفت التجارة الدولية نموا وتطورا واسعا، خاصة مع التطورات والتقلبات الاقتصادية التي يشهدها العالم في إطار تكوين نظام تجاري عالمي خال من القيود، حيث ظهرت منظمات تتبنى فكرة التحرير التجاري، وتضع قوانين تجارية لضمان السير الحسن للمبادلات التجارية وانضمام أقصى عدد ممكن من الدول تحت لوائها لكي ترسي مبدأ التحرير والعولمة.

كما تقوم السياسات التجارية بفحص الأساليب التي تؤدي إلى فرض القيود التجارية وما ينتج عنها، وتركز أيضا على الحماية التجارية وسياسات التكامل الاقتصادي، وتختلف السياسات التجارية من بلد إلى آخر، حيث تراوحت السياسات التجارية المتبعة من قبل الحكومات من أجل تنظيم العلاقات الخارجية من بلد إلى آخر بغرض تحقيق أهدافها الاقتصادية بين الحرية التجارية والحماية (التقييد).

ونظرا لأهمية التجارة الدولية تم دراسة جوانب التجارة الدولية، حيث تم تقسيم الفصل إلى ثلاثة مباحث، وهي كالآتي:

- **المبحث الأول: مفاهيم عامة عن التجارة الدولية.**
- **المبحث الثاني: السياسة التجارية.**
- **المبحث الثالث: تطور التجارة الدولية في الجزائر.**

المبحث الأول: مفاهيم عامة عن التجارة الدولية

يمكن النظر إلى التجارة الخارجية على أنها ذلك النوع من التجارة الذي ينصب على كتلة التدفقات السلعية المنظورة، التي تؤلف مجمل الإنتاج السلعي المادي الملموس بين الأطراف المتداولة من جهة وعلى كتلة التدفقات الخدمية غير المنظورة التي تتألف من خدمات النقل الدولي بأنواعه، خدمات التأمين الدولي، حركة السفر والسياحة العالمية، الخدمات المصرفية الدولية، حقوق نقل الملكية الفكرية، وكذلك نقل التكنولوجيا.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الدولية و ومراحل تطورها

تعتبر التجارة الدولية ذات أهمية بالغة في دفع عجلة التنمية الاقتصادية، والنهوض بها أولوية كل الدول، سواء المتقدمة والنامية على حد سواء، من خلال هذا المطلب نبين مفهوم التجارة الدولية ومراحل تطورها.

أولا: مفهوم التجارة الدولية

تختلف وتتباين المفاهيم المحددة لمضمون ومحتوى مصطلح" التجارة الدولية " شأنه في ذلك شأن جميع المصطلحات في العلوم الاقتصادية.

التجارة الدولية بالإنجليزية International trade :هي تبادل السلع والخدمات عبر الحدود والمناطق المختلفة،وتشكل حصة كبيرة من الناتج المحلي الإجمالي في مختلف البلدان.

التجارة الخارجية بالإنجليزية Foreign Trade :هي حركة السلع والخدمات وانتقال رأس المال بين أقطار العالم المختلفة وما يتعلق بهذا الانتقال عبر الحدود من عمليات تجارية ممكنة كالنقل والتأمين.

فالمفهوم العام للتجارة الدولية :هو أن المعاملات الاقتصادية في أوجهها الثلاث المتمثلة في حركة السلع والخدمات وهجرة الأفراد وحركة رؤوس الأموال، تتم بين إقليمين أو دولتين مختلفتين أو عدة دول ذات سياسات مختلفة.[1]

التجارة الدولية " أحد فروع علم الاقتصاد التي تخص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال، وهجرة الأفراد فضلا عن السياسات التجارية التي تطبقها كل دولة من دول العالم للتأثير على هذه الظاهرة[2]."

يقصد بالتجارة الخارجية "عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل."

كما يمكن أن نعرفها بأنها مجموعة القواعد القانونية المنظمة للأعمال التجارية، والقائمة على أساس التدفقات المالية والمادية والخدماتية المتبادلة بين الدول، حيث جانب الصادرات يعبر عن القدرة الإنتاجية للاقتصاد

[1] جمال جويدان الجمل، **التجارة الدولية** ،ط1 ، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان الأردن، 2006 ، ص11
[2] محمد أحمد السرتي، **إقتصاديات التجارة الخارجية** ،ط1، مؤسسة رؤية للطباعة، المعمورة، مصر، 2009 ، ص8

والقابلة للتحول إلى دول أخرى، بينما تعبر الواردات عن العجز المسجل على مستوى الاقتصاد الوطني في تغطية جزء من الطلب الكلي، كما أنها بصفة مختصرة تعبر عن كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة.

وبطريقة أخرى هي التي تتم بين الدول خلال عمليات الإستراد والتصدير، حيث يتم انتقال السلع والخدمات والموارد المالية من دولة إلى أخرى وفق إجراءات إدارية و مالية.

إضافة إلى التعاريف السابقة يمكن أن نضيف أن التجارة الدولية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صور سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة، وتتكون من عنصرين أساسيين هما: الصادرات والواردات بصورتيهما المنظورة وغير منظورة.

ثانيا:أسباب قيام التجارة الدولية

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الدولية إلى السبب الرئيسي المتمثل في جذور المشكلة الإقتصادية، وذلك بسبب محدودية الموارد الاقتصادية قياسا بالاستخدامات المختلفة لها في إشباع الحاجات الإنسانية المتحددة والمتزايدة إلى جانب الاستغلال الأمثل للموارد الموجودة. إضافة إلى أسباب أخرى أهمها في الآتي:[1]

– عدم التوزيع المتكافئ لعناصر انتاج بين دول العالم المختلفة، مما ينتج عنه عدم قدرة الدولة على تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع المنتجة محليا؛

– تفاوت تكاليف وأسعار عوامل الإنتاج والأسعار المحلية لكل دولة مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج للسلعة في دولة ما، مقارنة بارتفاع هذه التكاليف لإنتاج نفس السلعة في دولة أخرى؛

– الفائض في الإنتاج المحلي، مما يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويقه؛

– السعي إلى زيادة الدخل الوطني، اعتمادا على الدخل المحقق من التجارة الخارجية؛

– اختلاف الميول والأذواق الناتجة عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات العالمية؛

– الأسباب الإستراتيجية والسياسية المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي من خلال الندرة النسبية للسلعة المنتجة والمتاجرة بها عالميا؛

– اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة لأخرى، مما ينتج عنه تفاوت الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية، وأيضا اختلاف ميول وأذواق المستهلكين وتفضيلهم لبعض السلع والخدمات دون غيرها؛[2]

– التخصص الدولي في إنتاج السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية، واستبدالها بسلع أخرى من إنتاج الدول الأخرى والتي تتمتع فيها تلك الدول بميزة إنتاجها، وهذا التخصص ينجم عنه إنشاء المشروعات الكبيرة مما يؤدي إلى تقليل التكلفة نتيجة وفرات الحجم الكبيرة.[1]

[1] حسام علي داود وآخرون، **اقتصاديات التجارة الخارجية**، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2002، ص 16-17.
[2] عبد العزيز عبد الرحمان سليمان، **التبادل التجاري –الأسس العولمة والتجارة الالكترونية**، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2004، ص42.

ويمكن كذلك حصر أسباب قيام التجارة الخارجية في الآتي:

1- التخصص الدولي والظروف الطبيعية:

لا تستطيع الدول أن تعتمد عل نفسها كليا في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية والمكتسبة بين دول العالم، حيث تساهم الظروف الطبيعية السائدة في بلد ما في قيام التجارة الخارجية وذلك بإنتاج نوع من السلع أو بعض المواد الأولية والتخصص في إنتاجه لدرجة تحقيق فائض من أجل التصدير، أي كل دولة تتخصص في إنتاج المنتجات التي تؤهلها إليها طبيعتها وظروفها وإمكانياتها الاقتصادية بتكاليف أقل وكفاءة عالية.

أ- اختلاف تكاليف الإنتاج:

يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها وبالذات في الدول التي تمتلك ما يسم باقتصاديات الحجم الكبير، وهذا الإنتاج الواسع يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة، وبالتالي ترتفع لديها تكلفة الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية.

ب- اختلاف الميول والأذواق:

فالمواطن يفضل المنتجات الأجنبية حتى ولو توفر البديل المحلي منها وتزداد أهمية هذا العامل مع زيادة الدخل الفردي في الدولة.

ت- توافر التكنولوجيا :

إن الدولة إذا توفرت لديها إمكانيات في استخدام تكنولوجيا جديدة عن طريق الاختراع والابتكار فإنها تصبح في وضع يسمح لها بإنتاج سلع ومعدات إنتاجية لم تشهدها في الأسواق ولم يسبق إنتاجها من طرف دولة أخرى، فتكون هذه السلع عل جانب التعقيد الإنتاجي ولكن لقلة عرضها فإنه يتم الإقبال على اقتنائها.

ثالثا: مراحل تطور التجارة الدولية

لقد وجدت العلاقات الاقتصادية والتجارية بين البلدان منذ القدم وبالتحديد قبل نشوء الاقتصاد الدولي الذي أصبح فرعا خاصا من علم الاقتصاد ويرجع الفضل في تطوره إلى بعض الاقتصاديين أمثال:آدم سميت،دافيد ريكاردو ،الفريد مارشال جون ميرنارد كينز ،ساموسون،هانسن...وكثيرين غيرهم.

يمكن القول أن التجارة الدولية مرت بعدة مراحل نذكرها فيما يلي:

[1] وليد عابي، **حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة- دراسة حالة الجزائر**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، جامعة فرحات عباس- سطيف1، 2018-2019، ص07.

أ- المرحلة الأولى (1488-1763):

ظهرت هذه المرحلة أثناء الاكتشافات الجغرافية وغزو القارات التي قام بها التجار الأوروبيين كذلك فتح الطريق التجاري نحو الهند كل هذا لعب دور المحرك في فك العزلة ما بين القارات.[1]

ب- المرحلة الثانية (1763-1883):

في الجزء الثاني من القرن 18 كانت إنجلترا مركز الاقتصاد العالمي إذ شهد إنتاجها وفرة مما فتح لها مجالا لتصدير الفائض المنتج إلى المستعمرات مما سمح بتقسيم التجارة ما بين الدول الأوروبية والدول المستعمرة التي سمحت بظهور ما يسمى بالتبادل اللامتكافئ.

ت- المرحلة الثالثة (1883-1980):

مع ظهور أول شركة متعددة الجنسيات ظهرت هذه المرحلة إذ تميزت بسيطرة النظام الرأسمالي بقيادة الولايات المتحدة.

ج- المرحلة الرابعة من 1980إلى يومنا هذا :

تتمثل هذه المرحلة بظهور الشركات المتعددة الجنسيات أيضا بإعادة الهيكلة التي تربط بين الدول النامية وصندوق النقد الدولي ،ظهور ما يسمى بالعولمة والتي تدل على اندماج أسواق السلع وعوامل الإنتاج، بالإضافة إلى زيادة أنواع السلع التي يتم تصديرها وأيضا ما يترتب من آثار سلبية على البيئة.

المطلب الثاني: أهمية التجارة الدولية والعوامل المؤثرة فيها

تختلف أهمية التجارة الدولية من دولة إلى أخرى حسب حجمها ومستواها الاقتصادي،كما تختلف لنفس الدولة من فترة زمنية، ففي هذا المطلب نتعرف على أهمية التجارة الدولية والعوامل المؤثرة فيها.

أولا: أهمية التجارة الدولية

تعد التجارة الدولية من القطاعات الحيوية في كل الاقتصاديات العالمية النامية منها والمتقدمة، فلا توجد دولة تعيش مكتفية ذاتيا بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن، وإذا حاولت ذلك فإن ظروفها الاقتصادية والطبيعية لا تسمح بذلك، فكل دولة تتخصص في إنتاج سلعة أو سلع معينة التي تتلاءم وظروفها الاقتصادية والطبيعية التي تكسبها ميزة نسبية في إنتاج هذه السلع، ثم تتبادل مع الدول الأخرى التي لا تستطيع إنتاجها داخل حدودها أو إذا أنتجتها تكون تكلفتها أكبر من تكلفة إستيرادها.

فأهمية التجارة الدولية تظهر في توفيرها للمجتمعات السلع والخدمات التي تطلبها ولا يمكن إنتاجها محليا، فهي توفر وتتيح لدول العالم المزيد من السلع والخدمات ومن ثم تزيد من رفاهية مواطنيها.

[1] فؤاد محمد الصفار، **جغرافية التجارة الدولية**، الطبعة3، منشأة المعارف بالاسكندرية، 1997، ص12-19

ويمكن أن نبرز ونوضح أهمية التجارة الدولية من خلال النقاط التالية:

– تعد الصورة المباشرة للعلاقات الدولية، فهي تربط الدول والمجتمعات بعضها ببعض؛

– تساعد في الحصول على المزيد من السلع والخدمات بأقل تكلفة نتيجة لمبدأ التخصص الذي تقوم عليه[1]؛

– تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام المنتجات؛

– تساعد في زيادة الرفاهية للمجتمعات عن طريق توسيع قاعدة الاختيار فيما يخص مجالات الاستثمار والاستهلاك؛

–تعد مؤشرا هاما لقياس قدرة الدول على الإنتاج والتسويق والمنافسة في السوق الدولي؛

– نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية التي تسمح ببناء اقتصاد متين وتعزيز التنمية المستدامة ؛

– ولعل الأهمية الكبرى للتجارة الدولية تكمن في علاقتها بالتنمية، فالتنمية الاقتصادية وما ينجم عنها من ارتفاع حجم الدخل القومي يؤثر في حجم ونمط التجارة الدولية، والعكس حيث أن التغيرات في ظروف التجارة الدولية تؤثر في تركيبة الدخل القومي ومستواه[2].

وتختلف أهمية التجارة الدولية من دولة إلى أخرى حسب حجمها ومستواها الاقتصادي،كما تختلف أهمية التجارة الدولية لنفس الدولة من فترة زمنية إلى أخرى حسب السياسة التجارية التي تطبقها.

ويمكن قياس أهمية التجارة الدولية لدولة ما بحساب وقياس حجم مبادلاتها الخارجية ونسبة مساهمة هذه المبادلات في الناتج القومي.[3]

ثانيا: العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية

تتأثر التجارة الخارجية بجملة من العوامل تتفاوت في أهميتها بتفاوت الظروف فهي عوامل مترابطة متفاعلة يمكن إرجاع أهمها إلى:

1- مستوى التنمية الاقتصادية:

حيث أن هذا العامل يلعب دورا في مجال التجارة الخارجية إذ أن الجمود والتأخر الاقتصادي لدولة ما يجعلها أكثر حرصا على وضع سياسة تقييدية للتجارة الخارجية عكس ما هو الحال في اقتصاد متطور ومتقدم وذو قاعدة اقتصادية قوية حيث أنه يتسم بمرونة في سياسة التجارة الخارجية.

[1] عبد المطلب عبد الحميد، **النظرية الاقتصادية**، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، مصر، 2000 ، ص373

[2] جمال جويدان الجمل، مرجع سابق، ص11

[3] حمد أحمد السرتي، مرجع سابق، ص10

2- أوضاع الاقتصاد المحلي والعالمي:

هذه الأوضاع تؤثر في الاقتصاد المحلي و العالمي فالاقتصاد المحلي ولكي ترتقي صناعته فهو بحاجة إلى سلاح خام لذا تلجأ الدولة إلى التجارة الخارجية لاستيراد ما تحتاجه هذه الصناعات،كما أن للطلب الاستهلاكي دور في تحديد سياسة التجارة الخارجية للدولة من حيث استيراد كميات من سلع ما ذات استهلاك واسع.

أما عن الاقتصاد العالمي والدولي فإن تغيير الطلب بالزيادة مثلا من شأنه تشجيع الدولة على زيادة حجم الصادرات من ناحية وكذا على استهلاكها من جهة أخرى.و هناك عوامل أخرى هي:

-إن التأثيرات التجارية التي تربط بين مختلف الدول تجد تفسيرها في عدد من العوامل تتفاوت في أهميتها بتفاوت الظروف عوامل مترابطة و متفاعلة يمكن إرجاع أهمها إلى:

3- أسوء توزيع الموارد الطبيعية بين الدول:

تركز مصادر الثروة في بعض الدول و الذي يؤدي إلى تركيز شديد مناظر للتجارة الخارجية، حيث أن العديد من الدول التي تحوي المواد الأولية كالنفط والفحم والحديد.وتزداد أهميتها باعتبارها منتجة لهذه المواد أو امتلاكها لتربة خصبة وبالتالي تتخصص هذه الدول في إنتاج المنتجات الزراعية.[1]

4-حجم الدولة:

الذي يؤثر في درجة تكامل الموارد الطبيعية و البشرية وتوفر مزايا الإنتاج الكبير الذي يتطلب سعة في الأسواق حيث يسهم هذا في تفسير قيام التجارة بين الدول وخاصة بين الدول الصناعية.

5-العامل السياسي:

الذي يلعب دورا في تحديد الأفق المفتوح أمام الدول في مجال التجارة الخارجية.

6-تغير الميزة النسبية:

حيث أن جانب كبير من التجارة الدولية يقوم على الفوارق في المعرفة الفنية بين الدول .بصرف النظر عن ظروف كل منها أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج .[2]

7-التجارة و نفقات النقل:

تؤثر نفقات النقل في تيار الاتجاه العام للتجارة حيث أن انخفاض نفقاته تؤثر في انخفاض نفقات الإنتاج الإجمالية عكس ما يؤدي إلى اتساع نطاق التجارة الدولية، وعموما يعزى قيام التجارة الدولية فيما بين الدول الصناعية في جانب منه إلى نفقات النقل.[3]

---

[1] محمد دياب، **التجارة الدولية في عصر العولمة**، دار المنهل اللبناني، الطبعة الأولى،لبنان، 2010 ، ص14

[2] زينب حسين عوض الله، **نظرة عامة على بعض القضايا**، الدار الجامعية، الطبعة الأولى، مصر، 1998 ، ص 63-68

[3] مجدي محمود شهاب، **الإقتصاد الدولي**، الدار الجامعية، الطبعة الأولى، لبنان، 1996 ،ص82

8-الشركات المتعددة الجنسيات:

إنتاج لقوى احتكارات القلة تسيطر على حجم كبير من التجارة الدولية سيطرتها على العديد من الكارتلات الدولية وأسواق التصدير و الاستيراد والفروع الإنتاجية التابعة للمشروعات وهذه الظاهرة لها انعكاساتها الواضحة على هيكل التجارة الدولية قد تؤدي إلى مظاهر الجنوح الاحتكاري.

المطلب الثالث: خصائص ومخاطر التجارة الدولية

تخضع التجارة الدولية في تقدمها للنشاط الإقتصادي وهذا ما يجعلها موضوعا ليس ثابتا جامدا بل موضوعا ديناميكيا متغير مرتبط بالتغيرات الاقتصادية التي لا ترتبط بتطور الإنتاج ومستويات المعيشة فحسب بل وترتبط كذلك بالمؤثرات الدولية والنظم الاقتصادية المختلفة، مما جعل التجارة الدولية تنقسم إلى خصائص ومخاطر منها:

أولا: خصائص التجارة الدولية

تخضع التجارة الدولية في تقدمها للنشاط الاقتصادي وهذا ما يجعلها موضوعا ليس ثابتا جامدا بل موضوعا ديناميكيا متغير مرتبط بالتغيرات الاقتصادية التي لا ترتبط بتطور الإنتاج ومستويات المعيشة فحسب بل وترتبط كذلك بالمؤثرات الدولية والنظم الاقتصادية المختلفة، ومن هذا المنطلق كانت هناك صعوبة في وضع قواعد ثابتة فما ينطبق على الدول الاشتراكية سابقا لا يصلح للدول الليبرالية وما يحدث في زمن السلم لا يصلح في وقت الحرب بل ما يتلاءم مع دولة ما في وقت ما قد لا يصلح لها نفسها في وقت آخر.

1- بلدان أوربا:

تشترك معظم دول أوروبا في أسواقها فالسوق المشتركة هي وحدة اقتصادية بين عدد من الدول تعمل مجتمعة على إنعاش النمو الصناعي وزيادة العمالة وتوفير السلع والخدمات،وتشجع الأسواق المشتركة التجارة بين الدول الأعضاء بإزالة الحواجز الجمركية والتجارية والحواجز الأخرى. ومن أشهر الأسواق المشتركة الاتحاد الأوروبي (UE) الذي كان يعرف بالمجموعة الاقتصادية الأوروبية (EEC) حتى عام1994م حيث تكونت هذه المجموعة من دول غربي أوروبا والتي أطلق عليها السوق الأوروبية المشتركة عام 1957م،ويضم الاتحاد الأوروبي في عضويته كلا من بلجيكا والدنمارك وفرنسا وألمانيا وبريطانيا واليونان وإيرلندا وإيطاليا ولوكسمبرج وفنلندا والنمسا والسويد وهولندا والبرتغال وإسبانيا.

كما قامت سوق أوروبية مشتركة أخرى لدول غربي أوروبا باسم إتحاد التجارة الحرة الأوروبي (إفتا) عام 1960م وتضم عضويتها الآن كلا من لختنشتاين وأيسلندا والترويج وسويسرا. كما أسست دول شرقي أوروبا مجلس المساعدات الاقتصادية المشتركة (الكوميكون)سنة1949م من بلغاريا وتشيكوسلوفاكيا السابقة والمجر وبولندا ورومانيا والاتحاد السوفييتي (سابقا) بالإضافة إلى دولتين آسيويتين هما منغوليا وفيتنام ودولة من أمريكا

الشمالية هي كوبا،ولكن تم إلغاء المجلس بعد انهيار الحكم الشيوعي في دول أوروبية كثيرة عام 1991م. وعليه تتاجر الدول الأوروبية الأعضاء في أسواقها الأوروبية المشتركة بصفة رئيسية فيما بينها لكنها تتاجر أيضا مع دول أوروبية أخرى خارج أسواقها المشتركة، ومن الشركاء الآخرين في التجارة الأوروبية الولايات المتحدة واليابان، ومن صادراتها الرئيسية الكيميائيات والملابس والمنسوجات والآلات والعربات بأنواعها ،ومستوى المعيشة في الكثير من الدول الأوروبية مرتفع مما يجعل الناس قادرين على شراء كميات كبيرة من السلع الاستهلاكية فأصبحت تجارة التجزئة مصدر رزق للكثير من الأوروبيين، كما أنها تستورد المواد الخام كالبترول من الشرق الأوسط.

2- بلدان آسيا:

يمكننا القول أن التكتل الاقتصادي الآسيوي لازال في طور التكوين أي أن هناك تطورا وتغيرا مستمرا في هذا الإتجاه وخاصة في ظل تزايد معدلات النمو الاقتصادي في دول جنوب شرق آسيا على وجه التحديد وتصاعد مساهمتها في التجارة الدولية ورغبة هذه الدول الآسيوية في حماية نفسها من موجة الحمائية المباشرة سواء من جانب اليابان أو من جانب النمور الآسيوية أو أكثر الاقتصاديات ديناميكية الصاعدة والناهضة أو ما يسمى بالدول الصناعية الجديدة وفقا لتصنيف منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية بالإضافة إلى العملاق النائم وهو الصين حيث حققت هذه الدول معدلات نمو تعدت في كثير من الأحيان 10 % سنويا نقلتها إلى مشارف البلدان الصناعية المتقدمة،ونجحت عن طريق الهندسة العكسية والاقتباس في تطوير تكنولوجيا تناسب إمكانياتها وظروفها فأكسبتها قدرة تنافسية متزايدة ونصيبا ملائما من السوق العالمي،ومن هذا نجد أن التجارة الآسيوية نمت بوتائر أسرع من أي منطقة أخرى في العالم فيلاحظ أن تكتل رابطة جنوب شرق آسيا يتزايد دوره في التجارة العالمية بشكل مطرد بدليل أنه بعد أن كانت صادراته تمثل حوالي 1-3%من إجمالي الصادرات العالمية عام1987 وحوالي 11.3% من إجمالي صادرات الدول النامية فقد وصلت هذه الصادرات الى حوالى 52 من اجمالي الصادرات في العالم وحوال 16.8% من اجمال صادرات الدول النامية في 1994 بالإضافة إلى أن رابطة جنوب شرق آسيا كان لها وضع مميز في مفاوضاتGATT مما زادها قدرة على المساومة الجماعية والتفاوض.[1]

3- التجارة الخارجية للبلدان النامية:

بعكس الدول المتطورة اقتصاديا نجد الدول النامية والمتخلفة التي لم تتطور تجارتها كثيرا ولم تنمو نموا يتناسب مع نمو أعداد السكان كما لا يتناسب حجم تجارتها مع حجم إمكاناتها الطبيعية والبشرية،وهذا الأمر يدل دلالة واضحة على مدى اعتماد تجارة الدول النامية على الدول المتطورة اقتصاديا ،ولذا قد تكون فرص زيادة التجارة الدولية للدول النامية عاملا في تطورها الاقتصادي.

[1] خالد محمد السواعي ، **التجارة والتنمية** ، الطبعة1، دار المناهج للنشر والتوزيع ، عمان ، 2006 ، ص 38 -40

ثانيا: مشاكل التجارة للدول النامية:

يمكن إجمال العوامل الأساسية التي تؤدي إلى وجود كثير من المشاكل التجارية للدول النامية والمتخلفة كالآتي:

- الاعتماد على الحرف الأولية؛
- سوء استغلال موارد الثروة؛
- عدم تناسب السكان؛
- محدودية الإنتاج وشبه انعدام تصدير السلع المنتجة واقتصار الصادرات على الخدمات؛
- نقص التبادل التجاري بين الدول النامية بعضها ببعض.

وقد استفادت بعض الدول النامية من العولمة الاقتصادية مثل الدول الصناعية الجديدة في آسيا وأمريكا اللاتينية التي تحولت إلى التوجه التصديري وحققت معدلات نمو مرتفعة وإنتاج سلع قادرة على المنافسة كما نجحت ليس فقط في رفع معدلات نمو الصادرات وإنما نجحت أيضا في مكافحة الفقر ورفع النمو والخدمات الصحية والتعليم وتطوير البنية الأساسية وبالتالي فإن الدول النامية التي حققت نجاحا في السوق العالمية وتحسين تنافسيتها حققت بالفعل نجاحا في مجالات التنمية ،بينما فشلت بعض الدول النامية في إفريقيا والشرق الأوسط بصفة خاصة لانعزالها وضعف قدراتها على الاندماج في الاقتصاد العالمي[1].

ثالثا: مخاطر التجارة الدولية

وتنقسم كالآتي:

1- خطر عدم التسديد:

هو راجع لعدم قدرة أو رغبة المستورد في السداد وهناك حالتين:

أ- خطر العجز البسيط:

هو رفض المشتري الدفع عند تاريخ الاستحقاق وفي هذه الحالة يسنح للمشتري فترة معينة تسمى الأجل المشكل للكارثة وهي عادة ستة أشهر هذه المدة الإضافية تسمح للمشتري بتسديد ديونه في حالة مواجهته لصعوبات أو مشاكل البيروقراطية.

ب- خطر عدم القدرة على الوفاء:

راجع لقلة الإمكانيات المالية لدى المشتري حيث لا يمكن له تنفيذ التزاماته وهذا يكون في حالة الاعتراف قانونيا بإفلاس المشتري.

[1] حفيظة شيخي، **ترشيد السياسات التجارية من أجل الإندماج الإيجابي للجزائر في الإقتصاد العالمي (المنظمة العالمية للتجارة)**، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في الإقتصاد، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، تخصص مالية دولية، جامعة وهران، 2011-2012، ص18.

2- خطر الصرف:

يعرف بأنه الخطر المرتبط بالعمليات التي تجري بالعملات الأجنبية نتيجة تغير معدلات صرف هذه العملات مقابل العملة الوطنية ويترجم خطر الصرف بإحدى الحالتين إما ربح أو خسارة مخاطر الصرف المقصودة هي بالطبع خسارة سعر الصرف التي يتعرض لها كل من المصدر والمستورد .

أ- خطر الصرف بالنسبة للمستورد:

المستورد في بعض الأحيان مجبر على قبول الدفع بعملة المصدر لذلك فهو الأكثر عرضة لتحمل خسارة الصرف.[1]

ب- خطر الصرف بالنسبة للمصدر:

يتعرض المصدر لخطر الصرف إذا كان العقد ينص على أن يتم الدفع بعملة أجنبية فإذا انخفضت قيمة العملة الأجنبية مقارنة بالعملة الوطنية للمصدر فإن هذا الأخير ستحصل على قيمة مالية أقل من القيمة التي تم الاتفاق عليها وبالتالي سيتحمل خسارة الصرف.

3- الخطر الاقتصادي:

هو خطر متعلق بتطور الوضعية الاقتصادية المحلية أو العالمية وتنعكس مباشرة على تكلفة إنتاج السلع المطلوبة مثل ارتفاع غير متوقع في تكاليف شراء اللوازم الضرورية للسلع الموجهة للتصدير حيث أن ارتفاع سعر الشراء قد يدفع بالمؤسسة المصدرة إلى البيع بالخسارة.

4- الخطر السياسي:

هو بصفة عدم إمكانية دفع المشتري بسبب عوامل سياسية ويعطي مجالا واسعا مثل:

أ- عجز المدين العمومي:

في هذه الحالة المشتري هو هيئة دولة تضم معها المؤسسات العمومية وهيئات الدولة والجمعيات المحلية أو إدارات عمومية أخرى،هذا الخطر يتمثل في رفض الهيئة العمومية الدفع عند تاريخ الإستحقاق دون سبب حقيقي. خطر الكوارث تنقسم عادة إلى فئتين الناتجة من أعمال الإنسان الحروب الأهلية،الثورات...) والناتجة من الكوارث الطبيعية(الفيضانات،الزلازل والبراكين...)وهذه الظواهر نادرة لكن متوقعة.

ب- قرارات حكومية:

يخص الأمر القرارات الحكومية التي يمكن أن تعرقل أو تمنع تطبيق العقد ومن بين هذه القرارات:

- نشر قوانين جديدة يمكن أن تغير شروط العقد وبالتالي عدم إمكانية تطبيقه جزئيا أو كليا؛

[1] حفيظة شيخي، **ترشيد السياسات التجارية من أجل الإندماج الإيجابي للجزائر في الإقتصاد العالمي (المنظمة العالمية للتجارة)**، مرجع سابق، ص48

– إلغاء رخص الإستيراد أو تقليصها من ناحية كمية السلع المستوردة؛
– رفض التعامل مع بلد معين.

ت– خطر عدم التحويل:

يرتبط هذا النوع من المخاطر بظروف لا دخل للطرفين المتعاقدين فيها ويكون نتيجة ظروف سياسية أو تشريعات بلد إقامة المشتري تهدف إلى توقيف أو تأجيل عملية تحويل العملة الصعبة إلى الخارج.

المبحث الثالث: السياسة التجارية

الدولة وحدة سياسية، ذات سيادة مستقلة. وكل وحدة تسعى إلى تشكيل سياستها الخارجية أي الطريقة التي تتعامل بها مع العالم الخارجي، والسياسة الخارجية، ذات نطاق واسع، تغطي الأمن والدفاع، والسياسة الدبلوماسية، والثقافة، والمعاملات الاقتصادية.

المطلب الأول: تعريف وأنواع السياسة التجارية

يمكن تعريف السياسات التجارية كأحد فروع السياسة الاقتصادية العامة التي تقوم بتنظيم شؤون التجارة الخارجية، من خلال أدوات وأنواع معينة لتحقيق أهداف محددة.

أولا: تعريف السياسة التجارية

تعرف السياسة التجارية على انها مجموعة من القواعد والأدوات والأساليب والإجراءات والتدابير التي تقوم بها الدولة في مجال التجارة الدولية لتعظيم العائد وكذا لتحقيق تنمية اقتصادية من خلال التعامل مع باقي دول العالم في إطار تحقيق هدف التوازن الخارجي ضمن منظومة تحقيق الأهداف الاقتصادية الأخرى للمجتمع خلال فترة زمنية معينة .كهدف التشغيل التام واستقرار الصرف.

كما يمكن أن نقول انها مجموعة من التنظيمات والإجراءات التي تتخذها الدولة من أجل تنظيم قطاع التجارة الخارجية ولهذه السياسة أهداف محددة وأدوات تساعدها على تحقيق هذه الأهداف أو يقصد بها في مجال العلاقات الدولية هي مجموعة من الوسائل التي تلجأ إليها الدولة في تجارتها الخارجية بقصد تحقيق الهدف الذي ترمي إليه وهو التوظيف، الاكتفاء الذاتي وتثبيت سعر الصرف، لكن في الواقع السياسة التجارية ليست إلا وسيلة كباقي الوسائل الأخرى كالإجراءات المالية والنقدية التي تتخذها الدولة لتحقيق هذه الأهداف وقد تزيد الدولة تشجيع تصدير نوع من السلع أو الخدمات في بعض الأحيان، وتعمل على الحد من خروجها في أحيان أخرى،كما أنها قد تشجع دخول نوع من السلع والخدمات أو أنها تحد من دخولها.[1]

"السياسة التجارية هي عبارة عن مجموعة الوسائل والطرائق التي تقوم بها الدول في تجارتها الدولية بقصد تحقيق أهداف محددة، أو في موقف الدول إزاء العلاقات الاقتصادية التي ينشئها الأشخاص من خلال صفتهم الفردية أو كمؤسسات المقيمون على أرضيها مع الأشخاص كأفراد أو مؤسسات المقيمين في الخارج".[2]

"يقصد بها أيضا السياسة التي تضعها السلطات المختصة والمتعلقة بعمليات التجارة الدولية من استيراد وتصدير وميزان مدفوعات وأسعار صرف بغرض تحقيق أغراض معينة."[3]

---

[1] الويزة قطاف، **التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات وأثارها في تحسين ميزان المدفوعات في الجزائر**، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم الإقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص إقتصاديات المالية والبنوك، جامعة أكلي محند أولجاج –البويرة، 2013-2014، ص17.

[2] شريف عمي الصوص، **التجارة الدولية الأسس والتطبيقات**، ط1 ، دار أسامة لمنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2012 ، ص1

[3] سامي خميل، **الاقتصاد الدولي**، دار النيضة العربية، القاهرة مصر، 2005 ، ص401 .

"يختلف مفهوم السياسة التجارية باختلاف النظم الاقتصادية، ويرجع ذلك إلى مدى رغبة كل دولة في محاولة تأثيرها على جوانب اقتصادية مختلفة، قصد تحقيق أهداف خاصة بها سواء كانت اقتصادية أو اجتماعية أو غيرها."[1]

من خلال ما سبق نستنتج أن السياسة التجارية هي عبارة عن إجراءات تتخذها الدولة من أجل قطاع التجارة الخارجية وتختلف السياسات التجارية باختلاف النظم والأوضاع الاقتصادية السائدة، حيث أن لكل دولة أهداف ووسائل خاصة بها.

ثانيا: أنواع السياسات التجارية

قسم الاقتصاديون السياسات التجارية إلى نوعين رئيسيين سياسة حرية التجارة وسياسة الحماية، ويطلق إصلاح حرية التجارة على الوضع الذي لا تتدخل فيه الدولة في العلاقات التجارية الدولية، أما سياسة الحماية فتعني الحالة التي تستخدم فيها الدولة سلطتها العامة للتأثير بطريقة أو بأخرى على اتجاه المبادلات الدولية وعلى حجمها أو على الطريقة التي تسوى انها المبادلات أو على هذه العناصر مجتمعة.

1- سياسة الحماية التجارية:

تعتبر سياسة الحماية من أقدم السياسات في التاريخ الاقتصادي ويمكن تعريفها بأنها:
تبني الدولة مجموعة من القوانين و التشريعات واتخاذ كافة الإجراءات قصد حماية سلعها أو سوقها ضد المنافسة الأجنبية[2] ويستند مؤيدو هذه السياسة إلى عدد من الحجج و المبررات منها:

أ- حماية الصناعات الناشئة :

تعتبر الصناعات الناشئة ضعيفة في مواجهة المنافسة الأجنبية لذا يجب على الدولة اتخاذ الإجراءات اللازمة لحمايتها وعزل هذه الصناعات عن كافة التأثيرات الخارجية التي تسبب ضررا لها وهو من أهداف السياسة التجارية، والهدف الآخر لحماية الإنتاج المحلي هو توزيع الدخل الوطني في اتجاه معين، ومثال ذلك إصرار دول أوروبا الغربية على ضمان الحد الأدنى لدخول المنتجين الزراعيين.[3]

ب- معالجة البطالة و تحقيق مستوى التوظيف:

تلجأ الدولة في حالات عديدة إلى الحماية من خلال رفع الرسوم الجمركية على الواردات مما يؤدي إلى التوجه للإنتاج المحلي وبذلك زيادة الطلب على العمالة، غير أن هذا الإجراء غير مجد لو طبقت الدولة الأخرى مبدأ المعاملة بالمثل،وبالتالي تنخفض صادراتها.

---

[1] يوسف مسعداوي، **دراسات في التجارة الدولية**، دار بومة لمطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010 ، ص70
[2] نورة الشرع، **سياسات إصلاح التجارة الخارجية وأثرها على الاقتصاد الجزائري**، مذكرة ماجستير، معهد العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، فرع التجارة الدولية، المركز الجامعي بغرداية، الجزائر، 2010-2011، ص17.
[3] مجدي محمود شهاب، **الإقتصاد الدولي المعاصر**، الدار الجامعية الجديدة، الطبعة الأولى، مصر، 2006 ، ص119

ت- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات:

لا يمكن أن تعيد الدولة التوازن لميزان مدفوعاتها من خلال تخفيض قيمة العملة الوطنية إذا كانت صادراتها وارداتها تتميز بمرونة سعرية ضعيفة لذا يجب على الدولة أن تتدخل في تحقيق التوازن للميزان بتقليل الواردات غير الضرورية.

ث- حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق:

نقصد بالإغراق هو تمايز الأسعار بين السوق المحلية والسوق الأجنبية بحيث تباع هذه السلع بأسعار منخفضة في السوق الخارجية مقارنة بأسعارها في السوق الداخلية بسبب تعويض تلك الخسارة ،فمثلا تقوم فرنسا بإنتاج أدوات كهرومنزلية ب 3000 دولار فتقوم ببيعها في السوق الأجنبية ب2500 دولار وتبيعها ب 3500 دولار في السوق الداخلية لتعويض خسارتها، ويعتبر الإغراق أحد أسلحة الحرب الاقتصادية وغزو الأسواق لذا يجب على الدولة التي تشعر أن سوقها مستهدف ذا النوع أن تسارع باتخاذ الإجراءات اللازمة لحماية اقتصادها وذلك بفرض رسوم جمركية مرتفعة أو تمنع استيراد هذه السلعة في بعض الأحيان.[1]

ج- الحماية بغرض الحصول على موارد مالية:

تحتل الرسوم الجمركية النسبة الأكبر من إيرادات الدول المتقدمة مثل الولايات المتحدة الأمريكية وكذا العديد من الدول النامية.غير أن المغالاة في الرسوم الجمركية قد يؤدي إلى نقص الإيراد الكلي بسبب انخفاض الطلب على السلع الأجنبية بالإضافة إلى إتباع الدولة الأخرى مبدأ المعاملة بالمثل فتغالي هي الأخرى رسومها الجمركية على صادرات الدولة الأولى مما يؤدي إلى انخفاضها وبالتالي انخفاض الدخل الكلي.

ح- تحقيق الاستقرار الاقتصادي:

تحقق السياسة الحمائية للدولة من إنتاج العديد من السلع وتنويع هيكلها الإنتاجي مما يؤدي إلى زيادة الناتج الوطني، بالإضافة إلى ذلك تصبح الدولة قادرة على مواجهة أخطار الأزمات الاقتصادية التي تقع بين الحين والآخر.

خ- اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية:

تشجع سياسة الحماية من جذب رؤوس الأموال الأجنبية قصد استثمارها داخل الدولة تجنبا للرسوم الجمركية المرتفعة والمفروضة على السلع التي تعرقل انتقالها وهكذا تستخدم سياسة الحماية في تشجيع الصناعات المحلية الممولة برأسمال أجنبي ومنه زيادة الدخل الوطني.

[1] مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص120

2- سياسة الحرية التجارية:

ظهرت سياسة الحرية التجارية وانتعشت مع أفكار الكلاسيك في مجال التجارة الخارجية ونادوا بضرورة وأحقية الأفراد والمؤسسات القيام بالنشاط الاقتصادي والتبادل كما يرغبون دون تدخل الدولة وفي هذه الصياغة تعرف سياسة الحرية التجارية بأنها:"مجموعة من القواعد والإجراءات والتدابير التي تعمل على إزالة أو تخفيض القيود المباشرة أو غير المباشرة الكمية أو غير الكمية،التعريفية أو غير التعريفية لتساهم في تدفق التجارة الدولية عبر حدود الدولة لتحقيق أهداف اقتصادية معينة حيث ينادي أنصار الحرية بوجوب القيام بالمبادلات الدولية الخالية من القيود والعراقيل استنادا للحجج التالية[1]:

أ- الحرية تسمح بإنخفاض أسعار السلع الدولية:

تنخفض أسعار السلع المستوردة بفضل التخصص وتقسيم العمل التي نادى بها الكثير من الاقتصاديين مثل آدم سميث ودافيد ريكاردو وغيرهم، وأنه يمكن للدولة من زيادة دخلها لو تخصصت في إنتاج السلعة التي تملك فيها ميزة نسبية وتبادلها مع دولة أخرى في سلعة أخرى لا تستطيع إنتاجها محليا أو تنتجها بتكاليف عالية.

ب- الحرية تسمح بالتخصص الأمثل للموارد الاقتصادية:

تساعد الحرية التجارية على تخصيص الموارد الاقتصادية للدولة، فقبل أن تطبق الدولة سياسة الحرية كانت تنتج كل السلع التي تحتاجها سواء كانت تكسب ميزة نسبية في إنتاجها أو لا .ولكن بعد تطبيق سياسة الحرية فإن الدولة تتخصص في إنتاج السلعة التي لديها فيها ميزة نسبية وتقوم بتصديرها وتستورد السلعة التي لا تملك فيها أي ميزة لإنتاجها وهذا التخصص يساعد الدولة على الاستغلال الأمثل لمواردها الاقتصادية.[2]

ت- الحرية تحد من قيام الاحتكار وتحفز التقدم التكنولوجي:

من خلال سياسة الحرية يفتح لها المجال للمشروعات المحلية لمنافسة المشروعات الأجنبية، الأمر الذي يقضي على ظاهرة الاحتكار التي تظهر عند غياب المنافسة كما تساهم سياسة الحرية على جلب واختراع التكنولوجيا المتطورة من أجل تحسين أداء المشروعات وقدرتها على المنافسة بإنتاج السلع بأقل تكلفة.

المطلب الثاني: أهداف السياسة التجارية

إن تطبيق الدولة لأي سياسة تجارية، هو بالأساس من أجل تحقيق مجموعة من الأهداف، لذا فهي تختار مجموعة متناسقة من الأدوات القادرة على التأثير في تجارتها الخارجية و في مختلف القطاعات الاقتصادية والتي يتم التطرق إليها، وتنقسم إلى عدة أهداف منها:

[1] الويزة قطاف، **التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات وأثارها في تحسين ميزان المدفوعات في الجزائر**، مرجع سبق ذكره، ص20.
[2] حمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص120

أولا: الأهداف الاقتصادية

وتتمثل في:

1- تحقيق موارد الخزانة العامة:

قد يكون الحصول على موارد للخزانة العامة لتمويل الإنفاق العام بأنواعه المختلفة أحد أهداف السياسة التجارية، وفي كثير من الحالات يعتبر الحصول على موارد من هذا الطريق أكثر فعالية وأكثر قبولا من بعض الطرق البديلة لتمويل الخزينة العامة، على أنه يجب التحرز عند تحديد هذا الهدف، فلو تم تحقيقه بفرض رسوم على السلع المستوردة دون تمييز فقد يؤدي هذا إلى الإخلال باعتبارات العدالة الاجتماعية أو باعتبارات التنمية الاقتصادية أو بهما معا.

2- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات:

قد تلجأ الدولة إلى تخفيض قيمة العملة كوسيلة لاستعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات أمر تقف دونه محاذير كثيرة، خاصة في الدول النامية والتي تتمثل في ضعف المرونة السعرية للصادرات والواردات، وقد يحدث تدهور شديد في معدل التبادل نتيجة تخفيض قيمة العملة، لذا وجب على هذه الدول اتخاذ الإجراءات الكفيلة باستعادة التوازن في ميزان المدفوعات، وذلك بالتقليل من الطلب على الصرف الأجنبي وزيادة المعروض منه، كما تسعى الدول إلى حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية باعتبار أن التجارة الخارجية وسيلة اتصال بالخارج فإن أي تقلبات اقتصادية خارجية عنيفة كتضخم عنيف أو انكماش حاد قد تنعكس على الاقتصاد بالسلب، لذلك فإن من الضروري وضع السياسات الكفيلة بحماية الاقتصاد الوطني من هذه التقلبات.[1]

3- حماية الإنتاج المحمي من المنافسة الأجنبية:

والمقصود هنا عزل المؤثرات الخارجية التي يمكن أن تؤثر تأثيرا ضارا على الإنتاج المحلي في بعض الفروع، وتشتد ضرورة الحماية في هذا المجال متى كانت النفقة الحقيقية للإنتاج في الداخل أكبر منها في الخارج، ومتى كانت حماية الإنتاج المحلي أمر جوهري. ومن أمثلة ذلك ما تطبقه دول غرب أوروبا من إجراءات لحماية الإنتاج الزراعي فيها من منافسة الإنتاج الزراعي في الدول النامية .ومن أمثلة ذلك أيضا ما تطبقه الدول المتقدمة لحماية إنتاجها الصناعي في بعض المجالات، كصناعة الغزل والنسيج والصناعات الخفيفة عموما، كذلك ما تتبعه الدول النامية من إجراءات لحماية معظم فروع الإنتاج الصناعي فيها.[2]

[1] براهيم بلقلة، **آليات تنويع الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي - دراسة حالة الجزائر -**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، فرع نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، 2008-2009، ص27.

[2] مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 119

4- حماية الصناعات الوليدة:

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 . وهذا يعني أن الحماية لا يتعين أن تمنح لكل أنواع الصناعات الناشئة، وإنما فقط للصناعات التي يتوافر لها مقومات النجاح في المستقبل إذا ما تم حمايتها خلال فترة سماح معينة.

5 -حماية الاقتصاد القومي من خطر سياسة الإغراق:

يقصد بسياسة الإغراق، بيع السلع بسعر يقل عن تكاليف الإنتاج في الأسواق الخارجية على أن تعوض الخسارة بالبيع بسعر مرتفع في السوق المحمية. وسياسة الإغراق تعتبر وسيلة ملتوية لكسب السوق الخارجي على حساب المنتجين المحليين، وخاصة من بعض المحتكرين الأجانب بشكل مؤقت أو دائم ولذلك فإن دورة الأورجواي والجات سنة 1994 ومنظمة التجارة العالمية سنة 1995 كفلت بتطبيق إجراءات معنية لمحاربة سياسة الإغراق ناهيك عن دخول الدولة التي تمارس تلك السياسة في منازعات ومحاكمات وتعويضات من قبل جهاز أو مجلس فض المنازعات التابع لمنظمة التجارة العالمية.[1]

ثانيا: الأهداف الاجتماعية

وتتمثل في:

- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية، كالمزارعين والمنتجين الصغار، أو منتجي بعض السلع التي تمثل أهمية حيوية للمجتمع؛

- العمل على حماية الصحة العامة للمجتمع من خلال منع استراد السلع المضرة أو المخالفة للمعايير أو تقييد استيراد سلع أخرى كالكحول والسجائر؛

- إعادة توزيع الدخل القومي :قد تستهدف الدولة إعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات أو الطبقات المختلفة، وتلجأ إلى أدوات السياسة التجارية في هذا السبيل، ففرض رسوم جمركية أو تطبيق نظام الحصص على واردات معينة، مع ثبات العوامل الأخرى، يقلل من الدخل الحقيقي لمستهلكي هذه السلعة ويزيد الدخل الحقيقي لمنتجيها في الداخل.[2]

---

[1] زبير طيوح، **أثر تحرير التجارة الخارجية على ميزان التجاري -دراسة حالة الجزائر 1980-2013**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، قسم العوم التجارية، فرع تجارة دولية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2014-2015، ص19.

[2] عمر شتاتحة، **تأثير السياسة التجارية على توازن ميزان المدفوعات في الدول النامية-دراسة حالة الجزائر للفترة 1990-2012**، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، فرع مالية دولية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2014-2015، ص11.

ثالثا: الأهداف السياسية والإستراتيجية

وتتمثل في:

– توفير أكبر قدر من الاستقرار ، وتوفير الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية والعسكرية؛

– تأمين الاكتفاء الذاتي، وخصوصا الأمن الغذائي؛

– العمل على توفير احتياجات الدولة من مصادر الطاقة وغيرها من السلع الاستراتيجية خصوصا في فترات الأزمات والحروب.

المطلب الثالث: أدوات السياسة التجارية

حتى تستطيع الدولة التحكم في قطاعها الخارجي باتخاذ العديد من إجراءات تؤثر في علاقاتها التجارية مع الشركاء الاقتصاديين، لذا فهي تختار مجموعة متناسقة من الوسائل القادرة على التأثير في تجارتها الخارجية و في مختلف القطاعات الاقتصادية الوطنية والتي تتمثل في الوسائل السعرية، الكمية و الوسائل والأساليب التنظيمية وهي كما يلي:

أولا: الوسائل السعرية

تؤثر هذه الوسائل في تيارات التبادل الدولي عن طريق التأثير في أسعار الصادرات أو الواردات، ويمكن التمييز في شأن هذه الوسائل بين كل من الرسوم الجمركية، الإعانات، الإغراق وتغيير سعر الصرف و الرقابة عليه.

1- الرسوم الجمركية:

الرسوم الجمركية ضريبة غير مباشرة على الاستهلاك والتداول، تفرض على السلع عبر الحدود الجمركية دخولا وخروجا، أي على الواردات و الصادرات حيث تعتبر هذه الرسوم الأكثر استعمالا في مجال السياسة التجارية بالإضافة إلى الوسائل الأخرى من أجل تنظيم وتقييد التجارة الخارجية.

أما النظام الجمركي فهو مجموعة القواعد و الإجراءات التي تطبقها إدارة الجمارك في الدولة و تعتبر التعريفة الجمركية من بين الأدوات الأساسية التي تلجأ إليها الحكومة لتسوية علاقاتها التجارية الدولية وتفرض الرسوم الجمركية عادة على الواردات من دون الصادرات.[1]

فالرسوم على الصادرات نادرة الحدوث إلا في بعض الدول المتخلفة إلى إيرادات مالية أو لمكافحة التضخم وهناك عدة أنواع من الرسوم وهي :رسوم قيمية، نوعية، حركية، مالية ورسوم حمائية وفي كثير من الأحيان تلعب الرسوم دورا مزدوجا فهو يمثل مورد مالي لخزينة الدولة إلى جانب حمايته للأسواق المحلية ويصعب تصنيفه ضمن أحد النوعين السابقين إذ يقترح هابرلر أن يكون الرسم ماليا إذا كانت الصناعة المحلية المماثلة تخضع لضريبة تضاهي الرسم المفروض.

[1] J.DE MELO, **commerce internationale: théories et Application**, Belgique, ED De Boeck, 1999, p24.

2- الإعانات:

نظام المنح أو الإعانات يتمثل في تقديم الدولة مزايا نقدية أو عينية للمصدرين و المنتجين بهدف تشجيعهم وتمكينهم من الصمود أمام المنافسة في الأسواق العالمية ، فالإعانة إذن نظام يشجع الصادرات إذ يحقق للمنتجات المحلية نوعا من الحماية بغير رسوم جمركية .فالواقع أن الإعانة عكس الرسم، فالرسم يقع عبؤه على مستهلكي السلعة أساسا أما الإعانة فيقع عبؤها على المحمولين أي دافعي الضرائب التي تقدم الدولة منها الإعانة فهي بذلك تمثل عبئا ماليا على الدولة وقد تؤدي هذه الإعانة إلى إضعاف نسبة التبادل ولكنها تدعم ميزان المدفوعات كما أن هذا الإجراء تنتج عنه خسارة للخزينة و المستهلك و ربحا للمنتج، إلا أنه جد فعال وأكثر فعالية من الرسم الجمركي في حالة زيادة الإنتاج المحلي إلا أنه يجب أن تكون مؤقتة ، وأن لا تكون جد مرتفعة حتى لا تحدث إجراءات إنتقامية ومضادة من المستوردين.[1]

يمكن لنا أن نفرق بين نوعين من الإعانات :

أ- إعانات مباشرة:

تتمثل في أداء مبلغ معين من النقود يحدد إما على أساس قيمي وإما على أساس نوعي تماما كالحال فيما يتعلق بالرسوم الجمركية.

ب- إعانات غير مباشرة:

تتمثل في منح المشروع بعض الامتيازات، والغرض منها تحسين حالته المالية ومن الأمثلة على ذلك:

ب-1- الإعانات الضريبية:

كالاستثناء من بعض الضرائب أو الخفض من معدلاتها أو رد ما دفع منها أو إعفاء جزء من الأرباح من الضرائب إذا ما استخدم في أغراض معينة هدفها زيادة إنتاجية المشروع أو تمييزه من حيث معدلات استهلاك الأموال.

ب-2- التسهيلات الائتمانية:

سواء ما يتعلق منها بالقروض قصيرة أو طويلة الأجل وذلك بخفض أسعار الفائدة وزيادة حجم السلفيات و التسامح في أجال الدفع...

ب-3- تقديم بعض الخدمات:

التي تعود على المشروعات بالنفع ومثال ذلك الإشتراك في الأسواق و المعارض الدولية وتحمل جزء على الأقل من النفقات مثل نقل البضائع المعروضة، مصاريف دعائية...

[1] مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 151

3- سياسة الإغراق:

نظام الإغراق يقصد به انتهاج دولة معينة تنظيم احتكاري معين لسياسته، تعمل على التمييز بين الأسعار السائدة في الداخل والسائدة في الخارج، وذلك بخفض أسعار السلع المصدرة في الأسواق الخارجية عن المستوى الذي تحدده قيمة السلعة في الداخل مضافا إليه نفقات النقل[1] .

والغرض الواضح من الإغراق هو كسب أسواق خارجية للقضاء على كل منافسة محتملة إلا أن البيع في الأسواق الأجنبية بغير ربح أمر لا يمكن أن يقدم عليه المنتجون بغير أن يكون لهم مصدر آخر للربح المضمون ومن هنا يفترض الأخذ بنظام الإغراق شروطا معينة هي[2] :

- يفترض نظام الإغراق إنتاجا تسيطر عليه الاحتكارات الصناعية الضخمة أي يفترض وضعا احتكاريا بين المنتجين للسلعة، فبغير هذا الاحتكار لا يمكن بيع السلعة في الخارج بثمن قد يقل عن نفقة إنتاجها؛
- كما يفترض نظام الإغراق إمكانية البيع في السوق الداخلي بثمن يحقق أقصى ربح، مما يتطلب إلى جانب الوضع الاحتكاري فرض الرسوم الجمركية الشديدة على الاستيراد على النحو الذي يمنع الاستيراد ويرفع أثمان السلع المحلية.

كما يمكن التمييز بين ثلاث أنواع من الإغراق :

أ- الإغراق العارض:

يكون عادة في ظروف طارئة خاصة مثل الرغبة في التخلص من فائض سلعة معينة في آخر موسم من المواسم فتلقى في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة.

ب- الإغراق قصير الأجل:

والغرض منه خفض مؤقت لأسعار البيع بقصد فتح سوق أجنبية وتثبيت أقدام المغرق فيه، كذلك تخفيض الأسعار في سوق الدفاع ضد منافسة أجنبية طارئة، أو يمنع إقامة مشروعات جديدة إلا أن هذا النوع قد يحمل المغرق خسائر كبيرة، ولكنه يقبل تحملها حتى يتحقق غرضه.

ت- الإغراق الدائم:

ويتعلق الأمر في هذه الحالة بسياسة دائمة لا يمكن بطبيعة الحال أن تقوم على أساس تحمل الخسائر، ويفترض هذا النوع وجود احتكار في الأسواق الوطنية مع وجود حماية يتقى بها شر المنافسة الأجنبية.

---

[1] عادل أحمد حشيش، أسامة محمد الفولي، **أساسيات الإقتصاد الدولي**، الدار الجامعية الجديدة، مصر، 2000 ، ص223

[2] مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 151-152.

4- الرقابة على الصرف والتأثير على سعر الصرف:

تعتبر الرقابة على الصرف الأجنبي أحد الوسائل الهامة للتأثير في كل المدفوعات والتجارة الخارجية وينصرف اصطلاح الرقابة على الصرف إلى القواعد التي تصنفها السلطات العامة في الدول لتنظيم عرض وطلب الصرف الأجنبي والشروط التي تحددها من أجل فرض سعر معين أو أسعار معينة.يتميز نظام الرقابة على الصرف بإيجاد نوع من المركزية فيما يتعلق بالصرف الأجنبي بحيث يعهد إلى سلطة مركزية معينة بتوزيع كافة موارد الصرف الأجنبي وفقا لقواعد خاصة تصنعها على مختلف حاجات الطلب، هذه الرقابة قد تتضمن التدخل في ظروف عرض وطلب الصرف الأجنبي لا لفرض سعر صرف معين، ولكن لفرض عدة أسعار مختلفة بحسب الأحوال للتمييز بين الاستخدامات المختلفة للنقد الأجنبي من تصدير واستيراد وكذلك حسب السلع.وعادة ما تطبق أسعار صرف مخفضة للواردات الضرورية وللصادرات من السلع التي تريد الدولة تشجيع صادرتها، .وتطبيق سعر صرف مرتفع على غير ذلك من الواردات و الصادرات التي تريد الدولة تقييدها.

ثانيا: الوسائل الكمية:

من أهم الوسائل المستخدمة في هذا النظام الحصص و نظام تراخيص الإستيراد[1].

1- نظام الحصص:

ظهر هذا النظام أول مرة في الحرب العالمية الأولى، وتلجأ إليه الدولة فعلت فرنسا لحماية منتجاتها الزراعية عندما تدهورت أسعار الواردات وأصبحت تهدد المنتجات المحلية وهناك طرق عديدة لتطبيق نظام الحصص يمكن تلخيصها فيما يلي[2]:

أ- نظام الحصة الإجمالية:

ويتم بمقتضاها تحديد الكمية الواجب استيرادها من طرف الدولة خلال فترة زمنية محددة، دون أن توزعها ما بين الدول المصدرة والمستوردين الوطنيين.

ب- نظام الحصة الموزعة:

في هذا النظام توزع الدولة الكمية الواجب استيرادها بين مختلف الدول المصدرة للسلعة .من خلال نسب مئوية من الكمية المسموح استيرادها خلال مدة معينة.

[1]- الويزة قطاف، مرجع سبق ذكره، ص 25.
[2] مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص144

ت- نظام الحصة الضريبية:

تفرض الدولة رسوم جمركية منخفضة على الكميات الواجب استيرادها خلال تلك الفترة، أما من يستورد فوق هذه الكمية خلال نفس الفترة فإنه تطبق عليه رسوم جمركية أكثر ارتفاعا.

2- تراخيص الاستيراد:

ونعني بها أنه لا يمكن الاستيراد إلا بموافقة الدولة في صورة إذن أو ترخيص بالاستيراد،كما يحق لحاملها أن يستورد السلع التي تحدد كميتها على أساس نصيب المستورد من واردات نفس السلعة في فترة ماضية، والغرض من نظام رخص الاستيراد منع الاندفاع إلى الواردات خصوصا إذا كانت سلع ترفيهية مع محدودية كمية العملات الأجنبية التي بحوزة الدولة بالإضافة إلى محاولة المحافظة على التوازن بين الصادرات والواردات و خلق نوع من المساواة بين المستوردين.

ثالثا: الأدوات التنظيمية

إن الإطار التنظيمي الذي تتحقق في نطاقه المبادلات التجارية ينطوي على عدد من المواضيع المتصلة بالسيادة التجارية، وبالتالي بتخطيطها ولعل أهم ما يمكن التطرق إليه بهذا الصدد هي المعاهدات التجارية والاتفاقيات والاتحادات الجمركية وأخيرا اتفاقيات الدفع.

1- المعاهدات التجارية:

يمكن تعريف المعاهدة التجارية على أنها اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال اجهزتها الدبلوماسية وذلك لتنظيم العديد من المسائل الاقتصادية كتلك المتعلقة بالنقل والحد من الازدواج الضريبي، غير أن المعاهدات هي تلك التي تنظم التعريفات الجمركية وهي تعتبر من أساليب التدخل في التجارة الخارجية لأنها تنص على شرط امتياز الدولة الأولى بالرعاية حيث ينعكس هذا على زيادة التبادل التجاري وتنظيم أمور الصادرات والواردات وبالتالي تأثيرها على ميزان المدفوعات سلبا وإيجابا.

2- الاتفاقيات التجارية:

يتميز الاتفاق التجاري عن المعاهدة التجارية بأمور منها:[1]

أولا :أجله الأقصى فالاتفاقيات تعقد عادة لسنة واحدة.

ثانيا :أنه يتناول أمور معينة بالذات في التفصيل يزيد عما نجده في المعاهدات التجارية، وتتضمن الإتفاقيات التجارية عناصر تتفاوت بحسب الأحوال ولكنها لا تخرج عادة عن:

- تعزيز المعاهدة السابقة بين دولتين و الرغبة في تدعيم ما يربط بينهما عن علاقات تجارية واقتصادية؛

[1]- عادل أحمد حشيش وآخرون ، مرجع سبق ذكره، ص242

– إشارة إلى المنتجات التي تدخل في نطاق المبادلة بين الدولتين سجل في قوائم التصدير و الإستيراد .كما يتم تحديد أنواع السلع إما تحديد الكميات أو القيم؛

– تعهد من الدولتين بعدم إقامة العوائق في وجه مبادلة السلع المذكورة ومنح ما قد يلزم ذلك من تراخيص إذن للتصدير و الاستيراد؛

– ذكر ما تتطلبه العملية التجارية بين الدولتين من إجراءات و مساندات؛

– تحديد فترة الاتفاق وطريقة امتداده وكيفية التصديق عليه.

3– الإتحادات الجمركية:

يتفق هذا الشكل مع منطقة التجارة الحرة فيما يتعلق بتحرير التجارة بين الدول الأعضاء و إلغاء كافة القيود الجمركية عليها ويختلف عنها في أنه يلزم الدول الأعضاء بإتباع سياسة جمركية موحدة في مواجهة الدول خارج الإتحاد.

4– إتفاقيات الدفع:

تنطوي على تنظيم وكيفية تسوية الحقوق و الالتزامات المالية بين الدولتين المتبادلتين لذا يغلب على بنودها تحديد عملة التبادل وكيفية تسوية الالتزامات من خلال فتح الحسابات و تحديد أسعار الصرف.

المبحث الثالث: تطور التجارة الدولية في الجزائر

مما لاشك فيه أن الاقتصاد الجزائري يعتبر من أهم الإقتصادات الإفريقية بحكم طبيعة الموارد البشرية والثروات المادية التي يتميز بها وحجم الطاقات الإنسانية والكفاءات البشرية التي يتمتع بها، إضافة إلى مقدار الموارد المالية المتاحة والإمكانيات التنافسية الممكنة ومع هذا فان توالي الاختيارات الاقتصادية المتناقضة أحيانا والآثار السلبية للسياسات الاقتصادية غير الكفؤة المرتبطة بها قد أفرز أوضاعا اقتصادية جعلت الاقتصاد الجزائري يتميز بخصائص سلبية تساهم في إضعاف كفاءاتها الاندماجية في الاقتصاد العالمي بحيث تحول الاقتصاد الجزائري إلى اقتصاد مديونية ثم اقتصاد ريعي فاقتصاد تطورت فيه آليات الفساد.[1]

المطلب الأول: أسباب تحرير التجارة الدولية في الجزائر

إن قيام الجزائر بإصلاحات في تجارتها الخارجية من خلال تحريرها لم تكن أمرا اختياريا بمحض إرادتها بل فرضتها عليها التطورات الدولية الحاصلة من جهة والتطورات الداخلية من جهة أخرى وبالتالي فإننا قبل التطرق إلى أسباب تحرير التجارة الخارجية في الجزائر سوف نتطرق إلى تعريف تحرير التجارة الخارجية.

أولا: تعريف تحرير التجارة الدولية

في فترة الستينات والسبعينات كان تحرير التجارة يعني"التخلي بشكل عام عن قيود التجارة وأسعار الصرف. وكذلك يمكن تعريف سياسة تحرير التجارة الخارجية على أنها جملة الإجراءات والتدابير الهادفة إلى تحويل نظام التجارة الخارجية تجاه الحياد، بمعنى عدم تدخل الدولة التفضيلي اتجاه الواردات أو الصادرات وهي عملية تستغرق وقتا طويلا.[2]

وعليه يمكن القول أن تحرير التجارة الخارجية يعني التخلي التام عن وضع القيود على التجارة الخارجية وأسعار الصرف من خلال وضع جملة من التدابير والإجراءات الهادفة إلى تحويل نظام التجارة الخارجية اتجاه الحياد، وقد تستغرق هذه العملية وقتا طويل نظرا لظروف كل بلد.

ويؤدي تحرير التجارة الخارجية إلى تغير في الأسعار النسبية مما ينتج عنه أثار على القطاعات تبعا لاتجاهات الأسعار. فيها، وهذا من شأنه التأثير على الإنتاج والطلب والشغل ومنه في النهاية إعادة توزيع المداخيل.

ثانيا: أسباب تحرير التجارة الدولية في الجزائر

أسباب تحرير التجارة الدولية في الجزائر هي أسباب خارجية وأخرى داخلية وهي كما يلي:

---

[1] صالح صالحي، **آثار المنظمة العالمية للتجارة الخارجية للجزائر**، مجلة العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، العدد 1، سنة 2002، ص50.

[2] قدي عبد المجيد، **المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية**، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثالثة، الجزائر، 2006 ، ص249

1 -الأسباب الخارجية لتحرير التجارة الدولية في الجزائر

من بين الأسباب الخارجية التي أثرت على تحرير التجارة الدولية الجزائرية ما يلي:

أ- التحولات الاقتصادية العالمية:

إن النمو الهائل للاقتصاديات الغربية منذ الحرب العالمية الثانية كانت ناجمة عن حتميات إعادة البناء والإمكانيات الهامة لتطوير الاستهلاك الداخلي ووجود أسواق خارجية معتبرة، ناتجة عن هيمنة ذات طابع استعماري بشكليه القديم والجديد وعن سوء تقييم أسعار المواد الأولية وتنظيم التحويل الواسع لمواد دول العالم الثالث عن طريق الشركات المتعددة الجنسيات.[1]

ب- انهيار الإتحاد السوفياتي:

وذلك سنة 1989 ، وبعد توحيد الألمانيين سنة 1990 فقد أحدث ذلك صدمة على العالم عامة وعلى الجزائر خاصة، إذ فرض عليها إعادة النظر في سياستها الاقتصادية بعد خروج العالم من القطبية الثنائية إلى القطبية الأحادية .التي تزعمها المعسكر الليبرالي والذي فرض سياسته الاقتصادية على العالم بأسره.[2]

ت- عجز الميزان التجاري:

يتكون الميزان التجاري من الصادرات والواردات من السلع والخدمات ويعتبر أهم عناصر ميزان المدفوعات، حيث أن ارتفاع حصيلة الصادرات يؤدي إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات من جهة وإلى زيادة القدرات الاستثمارية في الاقتصاد الوطني من جهة ثانية .وبذلك يعتبر أهم بنود ميزان المدفوعات ومؤشر ذو أهمية بالغة الدلالة على الوضع الاقتصادي للدولة فنجد أنه منذ سنة 1967 كان الميزان التجاري في حالة عجز دائم لكنه عرف تغيرات .في سنة 1979 حيث سجل فائضا خلال سنوات متتالية إلى غاية 1985 السنة التي عاود فيها العجز.

ث- التضخم:

شكل التضخم باعتباره انعكاسا طبيعيا الإختلالات الحاصلة في القوى الاقتصادية المتوازية، أحد أهم المظاهر الإقتصادية التي اتسمتها معظم الاقتصاديات العالمية سواء المتقدمة منها أو النامية، وإن كانت بدرجات متفاوتة في الحجم والتأثير فتعد هذه الظاهرة من أعقد الظواهر في اقتصاديات الدول، ولقد عملت الجزائر على وضع سياسات مختلفة للحد منها خاصة وأنها عرفت معدلات مختلفة للتضخم.

---

[1] عطا الله بن طيرش، **أثر تغير سعر الصرف على تحرير التجارة الخارجية**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص تجارة دولية2011 ، معهد العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير،المركز الجامعي بغرادية، الجزائر،2010 ،ص85

[2] زيرمي نعيمة، **التجارة الخارجية الجزائرية من الإقتصاد المخطط إلى إقتصاد السوق**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، الجزائر،2010-2011، ص 138

ج- الأزمة البترولية لسنة1986 :

إن اعتماد الجزائر على موارد المحروقات بنسبة تفوق % 95 من إيرادات الصادرات و % 60 من إيرادات الميزانية، أحدث أزمة حقيقية عندما انخفضت أسعار المحروقات في سنة 1986 ، إضافة إلى انخفاض سعر صرف الدولار عملة تسديد الصادرات الجزائرية من المحروقات، حيث وصل هذا الانخفاض إلى 5 دولار سنة 1986 بعدما كان30 دولار في نهاية 1985 فوقع الاقتصاد الجزائري في الأزمة.

2- الأسباب الداخلية لتحرير التجارة الدولية:

التغير على مستوى الأوضاع العالمية لم ترافقه إجراءات تصحيحية من طرف السلطات الجزائرية وهذا ناتج عن عدم وجود ميكانيزمات للتكيف مع المحيط الدولي،الأمر الذي أثر سلبا على الأوضاع الداخلية للبلاد وزاد من حدة المشاكل وهي:

أ- تفاقم أزمة المديونية:

إن المخططات التنموية التي اتبعتها الجزائر والقائمة على الصناعات الثقيلة تطلبت مبالغ باهضة لتجسيدها وبالتالي قامت الدولة باستثمارات مالية ضخمة تطلبت لتمويلها قروض معتبرة مقابل أن يتم تسديدها من إيرادات النفط، إلا أن سوء استعمال هذه القروض في معظم الحالات أدى إلى فقدان التوازن في الإستثمار وتطور الديون ومعدل خدمتها التي استترفت الجزء الأكبر من الاحتياط من الذهب والعملات الأجنبية من جهة، والنمو الديمغرافي وعدم فعالية طرق التسيير من جهة ثانية ،كل هذه العوامل أدت إلى تصعيد الأزمة، إضافة إلى انخفاض معدلات النمو، عجز الجزائر عن الاستيراد، وتدهور مستويات الإنتاج والإستثمار والتوظيف، فقد كانت الجزائر تختنق بحبل من .الديون بالعملة الصعبة التي غالبا ما أبرمتها باستخفاف مع المؤسسات المالية الدولية.

ب- متطلبات الوضع الاقتصادي الجديد:

لقد أدى انخفاض سعر البترول مع تراجع قيمة الدولار وتقلص حجم القروض الممنوحة للجزائر على المدى المتوسط إلى نقص الاحتياطي من العملة الصعبة لتمويل مخططات التنمية، ضف إلى ذلك التسيير الإداري البيروقراطي الذي أدى بالدولة إلى نتائج وخيمة وانسداد كبير على مستوى كل القطاعات، فأصبح إحداث تصحيح هيكلي للاقتصاد الوطني لا مفر منه، بالإضافة إلى المتطلبات الدولية بحيث أصبح هناك نظرة جديدة للاقتصاد الدولي، هي في طريق التشكل في إطار النظام الاقتصاد الدولي الجديد وظهور المنظمة العالمية للتجارة التي تشجع تحرير التجارة الخارجية، وتفضل اقتصاد السوق لهذا الغرض ليس من المنطقي على الجزائر غض النظر عن هذه التغيرات والتطورات على المستوى الدولي التي أصبحت حقيقة لا مفر منها لأنها أصبحت مقيدة

بالتزامات اتجاه الهيئات الدولية المالية (صندوق النقد الدولي والبنك العالمي)، لهذا السبب أصبح من الضروري الخضوع لشروط هذه المؤسسات التي تفرض .تنفيذ إصلاحات عميقة وتحرير تام للتجارة الخارجية .[1]

المطلب الثاني: أهداف تحرير التجارة الدولية في الجزائر

تسعى الجزائر من خلال تحرير تجارتها الخارجية إلى تجاوز الأزمة الخانقة التي بات الاقتصاد الوطني يعاني منها، وما يجب الإشارة إليه هو أن الاقتصاد الوطني عامة وقطاع التجارة الخارجية على وجه الخصوص شهد ظرفا استثنائيا تميز بانحصار منقطع النظير للقيد الخارجي فتدهور ميزان المدفوعات، والتفاقم الخطير للمديونية الخارجية للبلاد، أضحى من الضروري الإعداد لمرحلة ما بعد البترول من جهة والتحكم في التضخم والتحسين من نوعية المنتجات من جهة أخرى.

أولا: الإعداد لمرحلة ما بعد البترول

يلعب قطاع المحروقات دورا هاما في الاقتصاد الوطني حيث يمثل ما نسبته% 98 من مجموع الصادرات وبالتالي فهو يحتل مركزا هاما في تمويل ميزانية الدولة والتجارة الدولية، فيعد فرع حيوي في المبادلات التجارية الدولية، ولكن كون المحروقات ثروة زائلة جعل الاقتصاد الوطني مرهون بتغيرات أسعاره، ومع تدهور السوق البترولي وانعكاساتها السلبية على اقتصاديات البلاد، أضحى من الضروري البحث عن سبل أخرى غير قطاع المحروقات في السياسات الاقتصادية للبلاد، وعلى إثره رسمت الدولة عدة بدائل كالعمل على أن تكون إيرادات التصدير مستقبلا كافية لتغطية الفاتورة الغذائية التي تثقل كاهل الاقتصاد الوطني والعمل على تنويع الصادرات للتحضير لمرحلة ما بعد البترول.

ثانيا: التحكم في التضخم

وذلك عن طريق امتصاص فائض المعروض النقدي عبر السياسة النقدية والائتمانية بالقدر الذي يضبط معدل التغيير في نصيب الوحدة من كمية النقود سعيا وراء المحافظة على استقرار مستويات الأسعار، ويكون امتصاص فائض العرض بتوجيه وسائل السياسة المالية نحو تخفيض الإنفاق العام وترشيده وزيادة حصيلة الدولة من الضرائب وتعبئة أكبر قدر ممكن من المدخرات بغية القضاء التدريجي على عجز الموازنة العامة بدلا من الاعتماد على التوسع في إصدار نقود جديد،كما يتكامل مع وسائل السياسة النقدية والمالية الهادفة لامتصاص الفائض النقدي والإنفاقي، وبالتالي يكون على الجزائر توسيع طاقاتها الإنتاجية وتنويعها لتصحيح الإختلالات والعقبات السابقة وتجاوزها باستخدام واستغلال كل الطاقات المتاحة في هياكلها الإنتاجية، نتيجة لهذه الأسباب قامت الجزائر بانتهاج أسلوب جديدها هدف من ورائه إلى خلق الظروف الضرورية من أجل تدعيم القدرات التصديرية مع التقليل من التبعية، فاتجهت الجهود الأولى للإصلاح إلى الميدان الاقتصادي عامة بغرض التخفيف

[1] الويزة قطاف، مرجع سبق ذكره، ص 43-44.

من حدة الأزمة والرفع من النمو.الاقتصادي تمهيدا للخروج من الأزمة وقد تجسدت هذه الجهود في برنامج إعادة الهيكلة.[1]

ثالثا: تحسين الجودة

في الفترة السابقة كانت تهتم المؤسسات الوطنية بالإنتاج الكمي بغض النظر عن الإنتاج النوعي،ولا بد عند إنتاج سلعة ما أن تكون مقبولة في السوق وقابلة للبيع بالسعر الأمثل الذي يرضي المنتج والمستهلك، ومن هذه القاعدة ينتج رقم أعمال إنتاجي إيجابي كفيل بتحسين الحالة المالية للمؤسسة ولهذا فإن هدف تحقيق الجودة في المنتج يقابله هدف آخر وهو الإنتاج بأقل التكاليف الممكنة، وهذا الهدف له أهمية في جانب تحديد السعر الذي يجب أن .يكون تنافسيا لضمان بيع المنتجات بدون خسارة.[2]

كما أن لتحرير التجارة الخارجية دوافع تتمثل في:

- دافع اقتصادي يرتبط أساسا بمحاولة رفع الكفاءة الاقتصادية للجهاز الإنتاجي؛
- دافع مالي يرتبط أساسا في محاولة تخفيف العجز المالي التي تسببه المؤسسات؛
- دافع سياسي يرمي إلى إبعاد أصحاب القرار السياسي عن استخدام القطاع العام؛
- دافع اجتماعي يهدف إلى تحقيق المبادرة والحرية الشخصية للعنصر البشري.

المطلب الثالث :دوافع تحرير التجارة الدولية في الجزائر

كان لعملية تحرير التجارة الدولية أسس وركائز لا تكون ولا تتم إلا أنها وتتمثل في:

أولا: الخوصصة

الخوصصة هي انتقال الأنشطة والممتلكات من الحكومة إلى القطاع الخاص مع تقليص دور الحكومة في خلق الأسواق، وبعبارة أخرى هي تحجيم دور الحكومة مقابل توسيع وتفعيل دور القطاع الخاص سواء في الأنشطة أو في ملكية الموجودات،كما يمكن أن نقول أن الخوصصة هي قيام الدولة بتحويل ملكية المؤسسات جزئيا أو كليا إلى القطاع الخاص وذلك في إطار تقليص دور الدولة في النشاط الاقتصادي .

ولقد شرع في تطبيق الإصلاحات الاقتصادية وتنفيذ عملية الخوصصة كأداة حتمية لإصلاح الاقتصاد الوطني وإرساء علاقات تعاون دولية، وبالتالي فالخوصصة قد تسمح للجزائر بأداء دور نشيط في مسار الإندماج في النظام الاقتصادي العالمي.

[1] بن طيب زهية، **التجارة الخارجية في الجزائر**، مذكرة ماجستير في القانون،كلية الحقوق ،جامعة الجزائر، 2007-2008، ص45-49.
[2] بن طيب زهية، مرجع سبق ذكره، ص 49-50.

ثانيا: الشراكة

تعتبر الشراكة الأجنبية" عقد أو اتفاق بين مشروعين أو أكثر قائم على التعاون فيما بين الشركاء ويتعلق بنشاط إنتاجي) مشاريع تكنولوجية وصناعية،أو خدمي أو تجاري (وعلى أساس ثابت ودائم وملكية مشتركة وهذا التعاون لا يقتصر فقط على مساهمة كلا منها في رأس مال) الملكية (وإنما أيضا المساهمة الفنية الخاصة بعملية الإنتاج .واستخدام براءات الإختراع، العلامات التجارية والمعرفة التكنولوجية.[1]

شرعت الجزائر على مستوى وزارة التجارة باستكمال الإجراءات الخاصة بانضمام الجزائر إلى الشراكة الأورو متوسطية شريطة تخفيض الحقوق والتعريفات الجمركية بنسبة% 10 واتخذت نفس المسار مع المنظمة العالمية للتجارة بإجراء عدة إصلاحيات على التجارة الخارجية بمزيد من تحرير العوائق التجارية لتسهيل عملية الإندماج الدولي.

ثالثا: الاستثمار الأجنبي المباشر

من أجل خلق مناخ استثماري جديد وضعت الجزائر كافة الشروط من حيث الإمكانات البشرية والطبيعية، كما أنها سنت القوانين التي من شأنها ترقية هذا الاستثمار وذلك في 1993 ثم 2001 تمحور مضمونها حول إلغاء المميزات التي كان يستحوذ عليها المستثمر العام على حساب المستثمر الخاص،كما أنها ألغت المميزات التي كانت بينهما، إضافة إلى وضع حد لتدخلات الدولة في منح بعض الإمتيازات الضريبية الجمركية والمالية من أجل جذب الاستثمار الخاص لتحقيق الإصلاح والنمو الاقتصادي.

[1] زيرمي نعيمة، مرجع سبق ذكره، ص141

الخلاصة:

تعتبر التجارة الدولية عن تبادل السلع والخدمات في شكل صادرات وواردات بين دول العالم، ويستند قيامها إلى ظاهرة التخصص في الإنتاج وتقسيم العمل الدولي، وقد أدى هذا الإرتباط بين التخصص الدولي والتجارة الدولية إلى دراسة هذه الأخيرة على أنها ظاهرة تخصص في الإنتاج أو ظاهرة تقسيم العمل على المستوى الدولي، ومن هذا تتبع الدولة في سياستها التجارية مزيجا بين الحرية والتقييد حسب النظام الإقتصادي السائد، ومنه فان عملية تنظيم التجارة تتطلب تطبيق مجموعة من الأساليب والوسائل لتحقيق أهدافها الاقتصادية.

ومن هذا نستخلص أن التجارة الخارجية من أهم القطاعات الحيوية في أي اقتصاد حيث يعتبر هذا المؤشر الجوهري على القدرة الإنتاجية والتنافسية للدولة، فالتجارة الخارجية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض وتساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة فالتجارة الخارجية مرت بالعديد من المحطات حتى وصلت لوزنها الحالي في الاقتصاد الدولي، كما أنها تتميز بعدة تعقيدات تعيق سيرها بطريقة عادية، وهذا طبيعي لأن التجارة الخارجية تتم خارج الحدود الإقليمية كما أن أطرافها يختلفون عن بعضهم البعض و تفصل بينهم مسافات كبيرة.

الفصل الثاني:
الإطار النظري لعملية الإستيراد

تمـــهيـد:

تعتبر عملية الاستيراد بالنسبة للمؤسسة أهم عنصر من العناصر الاقتصادية المساهمة في نجاعة و الية السياسة الإنتاجية و التخزينية و التمويلية للمؤسسة من حيث معرفة أساسيات سير عملية الاستيراد الفعال من خلال التحديد الدقيق للاحتياجات و للأزمنة الموافقة لذلك سواء تعلق ذلك بقرار التموين أو بقرار التمويل و طريقة دفع قيمة هذا الاستيراد لذا كان من الضروري بمكان فهم العناصر الرئيسية المكونة لأي عملية إستيراد ناجحة ماليا و اقتصاديا.

سيعالج هذا الفصل ثلاثة مباحث يفصل فيه الإطار النظري لعملية الإستيراد فقمنا بتقسيم الفصل إلى ثلاثة مباحث:

- **المبحث الأول: لمحة حول الإستيراد.**
- **المبحث الثاني: أساسيات عملية الإستيراد.**
- **المبحث الثالث: سياسة وتراخيص الإستيراد في الجزائر.**

المبحث الأول: لمحة حول الاستيراد

تعد التجارة الدولية إحدى الركائز الأساسية في التنمية الاقتصادية للدول التي تمارسها، خاصة في الدول النامية التي تحتاج إلى استيراد السلع والمعدات الرأسمالية ومستلزمات الإنتاج اللازمة لبرامجها التنموية.

المطلب الأول: تعريف وأهداف الاستيراد

ان كل دولة تكون بحاجة الى سلع و خدمات لم يكن باستطاعتها توفيرها على المستوى المحلي، فتقوم بتوفيرها من الدول الاخرى التي تقوم بتوريديها في اطار ما يعرف بعملية الاستيراد.

أولا: تعريف الاستيراد

ويمكن تعريف الاستيراد بصفة عامة على انه جلب السلع من خارج حدود الوطن الى داخل حدود البلد وإدخالها الى الدائرة الجمركية و تسجيل البيان الجمركي للإفراج 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.

يكون الاستيراد من المناطق والأسواق الحرة بالداخل و من المعارض والأسواق الدولية و من المعارض الاخرى. المرخص بإقامتها طبقا للقواعد العامة للاستيراد من الخارج.[1]

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

ثانيا: أهداف الاستيراد

إن الهدف الرئيسي للاستيراد هو توفير جميع الإمكانيات المادية والمعنوية لتغطية النقص الموجود في التسوية لمساعدتها في القيام بوظيفتها وهناك أهداف أخرى تسطر في عملية الاستيراد.

– استمرار عملية الإنتاج حيث يجب القيام بوظيفة الاستيراد على نحو لا تتعرض معه برامج الإنتاج للاضطراب المحافظة على المستوى المطلوب من الجودة بالنسبة للمنتوجات المستوردة؛

– توفير احتياطات المشروع بأقل تكلفة ممكنة خاصة الاحتياجات الغير متوفرة محليا أو تكلفة الإنتاج المحلية تفوق تكلفة استيرادها؛

[1] نسيمة ناصر، **دراسة تحليلية للميزان التجاري في الجزائر للفترة (2005-2012)**، مذكرة ماستر، تخصص مالية و اقتصاد دولي،جامعة بسكرة، 2013-2014، ص30.

[2] بالحبيب عبد الكامل،**اثر تحرير التجارة الخارجية على الميزان التجاري،دراسة حالة الجزائر**،مذكرة ماجستير،تجارة دولية، المركز الجامعي بغرداية، 2011، ص33

– تجنب حدوث الازدواج و التلف وتقادم في جميع السلع المستوردة وذلك عن طريق النظر لكل عملية استيراد في ضوء خطط الاستغلال الطويلة المدى؛

– إنشاء وتطوير علاقة داخلية بين الوحدات الأخرى التي يكون منها المشروع؛

– جلب الحاجات من فوائض إنتاج الدول الأخرى؛

– جلب التكنولوجيا وتطوير الاقتصادي الوطني؛

– تلبية حاجيات المستهلكين وتحسين مستوى المعيشة؛

– تلبية حاجيات المستهلكين وتحسين مستوى المعيشة؛

– تموين السوق الداخلي بالمنتوجات والمواد الأولية من خارج البلاد بعد تقدير لمختلف المعلومات.

المطلب الثاني: أنواع وأهمية الاستيراد

يشكل جانب الاستيراد من السلع والخدمات جانبا هاما للاقتصاد المحلي حيث يحصل من خلاله على المتطلبات التي لا يمكن إنتاجها وعرضها بميزة أفضل من الدول الأخرى ولها أهمية، كما تختلف أنواع الاستيراد باختلاف البلد المستورد واحتياجات أفراده من السلع والخدمات.

أولا: أنواع الاستيراد

هناك عدة انواع مختلفة من الاستيراد وهذا يرجع الى اختلاف الجهة المستوردة، وكذلك وجهة استخدام ماتم استيراده من الخارج(فيما يتم استعمال السلع المستوردة.) فنميز بذلك بين[1]:

1– الاستيراد للحكومة:

يكون استيراد السلع اللازمة لمزاولة نشاط الوزارات والمصانع الحكومية والهيئات العامة ووحدات الإدارة المحلية، في حدود الحصة النقدية المحددة لكل منها وفقا لأحكام القوانين واللوائح التي تنظم مشترياتها من الخارج.

2– الاستيراد للاستخدام الخاص:

وهو الاستيراد لغير الإنجاز لاستخدامها على نحو تتحقق به منفعة لنشاط المستورد.

3– الاستيراد للإنتاج:

هو كل ما تستورده المشروعات الإنتاجية لبيعه بعد تغيير حالته، ويتمثل ذلك في الخامات والمواد الأولية والسلع الوسيطة وغيرها من الأجزاء التي تكون المنتج النهائي وبصفة خاصة تمثل مستلزمات الإنتاج.

[1] بلقيس صاحبي، **أثر قيود الإستيراد على إمكانية تطوير شبكة مناولة السيارات بالجزائر –دراسة مقارنة مع تونس والمغرب–**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي، تخصص إدارة مالية، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم بواقي، 2018-2019، ص4

4- الاستيراد للاتجار:

كل ما يستورد للبيع بحالته عند الاستيراد وبعد تعبئته أو تغليفه دون إجراء أي عملية تحويلية أو تكميلية عليه.

5- الاستيراد برسم المعرض:

يتم الاستيراد من المعارض والأسواق المرخص بإقامتها طبقا للموافقات التي تصدرها لجنة الشؤون التجارية، للمعارض والأسواق الدولية.

6- الاستيراد للاستعمال الشخصي:

هو كل ما يورد إلى شخص طبيعي بهدف تحقيق منفعة له أو لعائلته من حيث نوعيتها وكميتها، مع الاستعمال الشخصي أو العائلي خلال الفترة المناسبة لطبيعة السلع وعلى نحو لا يحمل صفة التجار.

7- استيراد الواردات بدون قيمة:

تفرج الجمارك مباشرة على السلع الواردة هبات ومساعدات، بدون قيمة إلى الجمعيات الخيرية والمساجد ويشترط لذلك موافقة الجهات الإدارية المختصة والجهات المشرفة على النشاط على أن تكون المواد المستوردة مما يستخدم في نشاط الجهات.

ثانيا: أهمية الاستيراد

تكمن أهمية الاستيراد فيما يلي:

- في التجارة الدولية الاستيراد يمكن كل دولة من أن تستفيد من مزايا الدول الأخرى، فما تتمتع به دولة ما تضعه التجارة الدولية تحت تصرف الدول جميعا؛
- تعاني كثير من الدول النامية من نقص في بعض السلع الرأسمالية تحول بينها وبين استغلال مواردها وتنمية اقتصاداتها، وليس من سبيل للحصول على هذه السلع اللازمة للتنمية إلا عن طريق الاستيراد؛
- الفائدة الأساسية للاستيراد تتجلى في إتاحة الفرصة للحصول على بعض السلع بتكلفة أقل من إنتاجها محليا، وكذلك الحصول على سلع لا تنتج بكميات كافية محليا أو لا تنتج مطلقا، لعوامل مناخية أو نتيجة لسوء مواقع الموارد الطبيعية، ومثل هذا الاستيراد سيؤدي بالضرورة إلى رفع مستوى المعيشة للدولة[1].

المطلب الثالث: اجراءات ولوجيستيك الاستيراد

ترتكز المبادلات التجارية الدولية على مجموعة من إجراءات وأنشطة اللوجستية الداعمة لأعمال التصدير والاستيراد، والتي يمكن ادراجها ضمن الوسائل والاجراءات التي من شانها ان تسهل وتسرع من عملية البيع

[1] بلقيس صاحبي، مرجع سبق ذكره، ص4

الشراء الدوليين للبضائع من بدايتها عند نقطة الانطلاق الى غاية تسليما الى المشتري عند نقطة الوصول المتفق عليها في العقود.

أولا: إجراءات الاستيراد

تتمثل إجراءات الاستيراد فيما يلي:

1- اتخاذ القرار:

ويتم بناءا على توافر مجموعة من المعلومات التي تفرضها طبيعة المشروع تجاري او صناعي، وطبيعة السلعة والمواد التي يتم التعامل بها وفقا لقوانين الدولة.فيكون بذلك الاستيراد اما من اجل عملية التصنيع او الاستيراد من اجل اعادة التصدير او من اجل التوزيع و البيع في السوق المحلي؟[1]

لذا لابد من دراسة الطلب و احتمالات توقعه "التنبؤ به"، الذي بدوره يختلف باختلاف طبيعة المشروع فمثلا اذا كان المشروع صناعي يقوم بأعمال التصنيع فان الطلب يتم تقديره حسب الطرق التالية:

- دراسة السوق المحلي و حاجته لهذه السلعة في الوقت الحالي والمستقبل عن طريق القيام ببحوث السوق؛
- طلبات الزبائن الذين يزورون المصنع او معارضه؛
- جداول الانتاج ومعدل دوران المخزون،
- من خلال العطاءات التي تطرحها بعض المنشات العامة او الخاصة يمكن التعرف على المواد المطلوبة و مواصفاتها.

2- دراسة أسواق التصدير:

وفي هذه المرحلة يتم البحث عن مصادر التوريد التنافسية في الأسواق الخارجية، وأهم مصادر الحصول على أسماء الموردين ومعلومات عنهم هي: الملحقون التجاريون لسفارات بعض الدول، (الكتالوجات) التي تصدرها الشركات العالمية، أو عن طريق وزارة الصناعة والتجارة، والغرف التجارية، وتجرى دراسة مفصلة لأسواق الموردين لاختيار الموردين المناسبين والمؤهلين للتوريد، وكذلك يجرى الاتصال مع الموردين الذين تم اختيارهم وطلب عروضهم وبيان شروط البيع والتسليم والدفع، وربما يطلب منهم أحيانا عينات من السلع التي ينتجوها.

3- الاستراتيجية:

بعد استلام العروض المطلوبة من الموردين تبدأ الشركة بوضع استراتيجية الاستيراد، معتمدة في ذلك على بعدين، الأول طبيعة السوق المحلية وقدرته الاستيعابية وحاجته لهذه السلع، والآخر إمكانات وموارد الشركة ومدى قدرتها على التفاوض وقبول شروط الموردين سواء الإمكانات المالية أو التسويقية أو أي عناصر أخرى[2].

[1] حمو فتحي، مرجع سبق ذكره، ص18

[2] جاسم محمد، **التجارة الدولية**، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 4112 ، ص092 :

فالتفاوض مسألة هامة وضرورية في التجارة الخارجية، فالمستورد القوي والقادر على التفاوض يجب أن تكون لديه القدرة ونقاط القوة التي يستطيع فيها كسب الصفقة وتحويلها لصالحه، وعند دراسة العروض يجب التنبه إلى ما تفرضه حكومات الدول المصدرة أو المستوردة، على هذا النوع من البضاعة أو الشركات المنتجة لها، فقبل المباشرة بالاستيراد يجب التأكد من عدم وجود عوائق حكومية أو سياسية أو أي تحفظات أخرى.

4-البرامج:

في هذه المرحلة تترجم السياسات والأهداف إلى نواحي عملية، حيث تضع الشركة خطة دقيقة تعكس هذه السياسات والاستراتيجيات، بمعنى تقوم الشركة بتوزيع البيانات والمعلومات الكاملة عن المورد وفقا لنموذج معين يوضع به أسماء وعناوين الموردين وطرق الشراء وشروط البيع وطرق الدفع والتسليم إلى غير ذلك، وبعد ذلك يجري ترتيب الموردين حسب نقاط معينة تضعها الشركة وفقا لأهدافها وسياساتها.

5-العقد:

تقوم الشركة بالاتصال والتفاوض مع الموردين الذين تم اختيارهم من أجل تحديد شروط الدفع والتسليم والبيع وشروط أخرى، وفي حالة الاتفاق يجري تنظيم العقد حسب الشروط المتفق عليها وتوقيعه.[1]

6-التموين والائتمان :

تختلف شروط الدفع والتسليم والتموين، حسب شروط الاتفاق ما بين المصدر والمستورد وحسب وحدة النقد وأهم الطرق المستخدمة بالدفع هي الاعتماد المستندي، حيث تقوم الشركة بطلب الفتح على طلب المستورد، وبقيمة البضاعة، وشروط التسليم، إلى غير ذلك.

7- بواليص الشحن:

يختلف نوع البوليصة حسب الجهة التي تصدرها واختلاف وسيلة النقل، والبوليصة عبارة عن وثيقة يصدرها الشاحن أو وكيله ويثبت استلامه للبضائع التي سيقوم بنقلها، وهي تمثل مسؤولية الحيازة للبضاعة المنقولة، ويقوم المصدر بتسليم البوليصة والفاتورة التجارية المصدقة وشهادة المنشأ وأية وثائق أخرى مطلوبة إلى البنك لغايات التحصيل.

[1] إلياس قوجيل، **تأثير بعض العوامل الاقتصادية على الواردات الغذائية في الجزائر-دراسة قياسية 1970-2015**، مذكرة ماستر، تخصص اقتصاد قياسي، جامعة أم البواقي، 2016-2017، ص06

8- ميناء الوصول:

عند وصول البضاعة إلى ميناء الاستيراد يتم تفريغ الشحن طبقا لشروط البوليصة، ولا تسلم البضائع إلا لمن يحمل البوليصة الأصلية أو من أجريت باسمه أو بواسطة وكيل يقدمها إلى وكلاء الشحن للحصول على إذن استلام يبين حالة البضائع عند وصولها موجهة لدائرة الجمارك للتخليص على البضاعة.

9-التخليص:

عندما يتسلم المستورد اذن التسليم الصادر من وكيل الشحن يقوم بتعبئة نموذج من قبل دائرة الجمارك يرفق مع مجموعة من المستندات و الوثائق التجارية من اهمها:

أ- الفاتورة التجارية:

وهي مستند محاسبي يبين قيمة البضاعة ونوعيتها وتكاليف نقلها.

ب- شهادة المنشأ:

وهي شهادة تصدرها الغرف التجارية وتتضمن تحديد البلد الذي صدرت فيه البضاعة.

ت- رخص الاستيراد:

وهي الاذن والسماح باستيراد البضاعة، وهي الزامية لكافة البضائع المستوردة للسوق المحلي.

ث- شهادة المقاطعة:

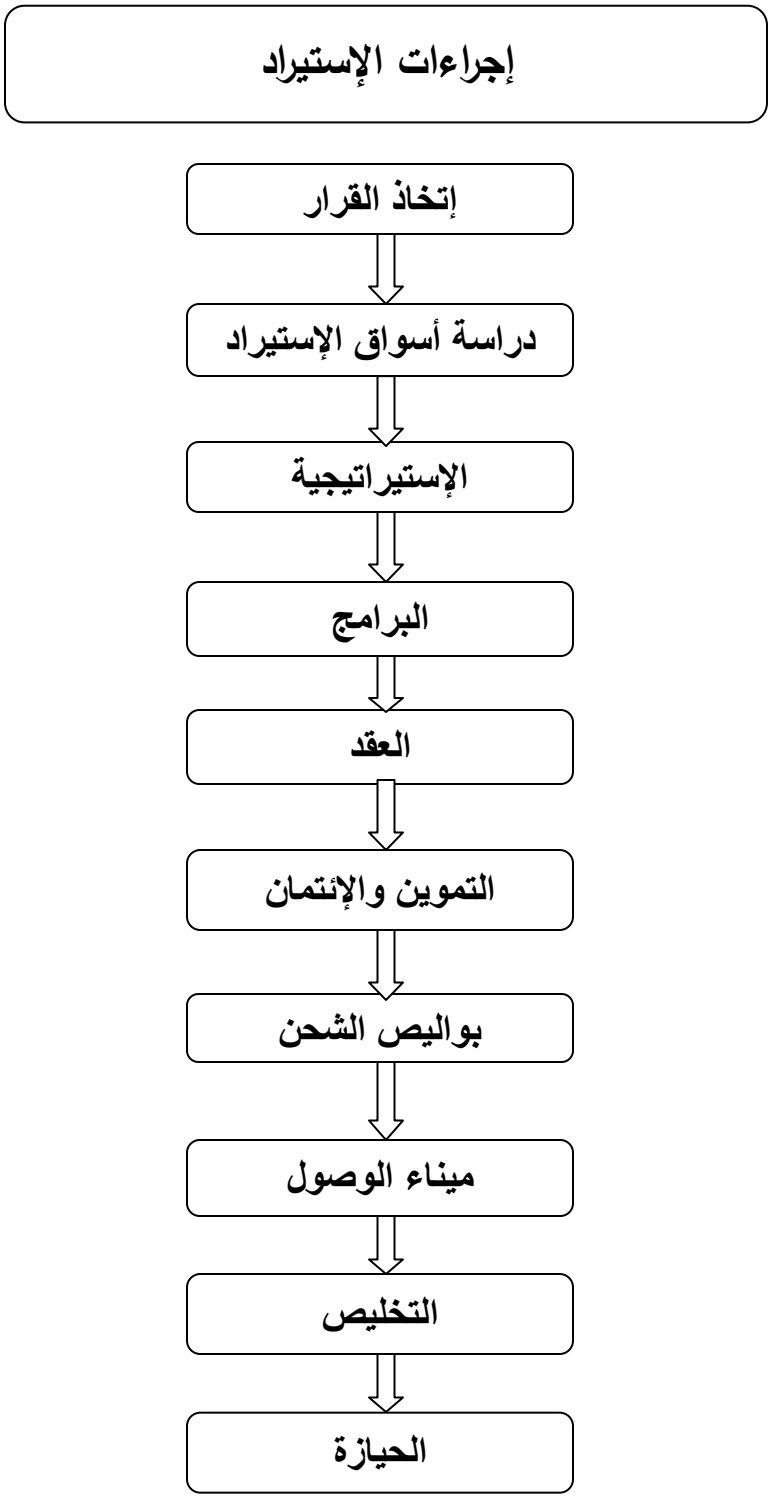
تطبيقا لما نصت عليه قرارات المقاطعة العربية يجب تقديم شهادة المقاطعة تثبت فيها الشركة المصدرة عدم تعاملها مع اسرائيل.

ج- قائمة التعبئة:

وهي قائمة الطرود المشحونة وأوزانها وأحجامها ومحتوياتها التفصيلية بالإضافة الى عدة وثائق اخرى ثبوتية(فاتورة النولون البحري، الشهادة الزراعية وشهادة مراجعة، بيان الحمولة، اذن التسليم...الخ.).

10- الحيازة:

بعد استيفاء العمليات الجمركية و الرسوم يتم الافراج عن البضاعة و ذلك ليتمكن المستورد او وكيله من استلامها ونقلها للمستودعات و في بعض الحالات يتم السماح للمستورد بموجب قانون الجمارك و بعد موافقة السلطات بحجب البضاعة قبل اتمام العملية الجمركية لقاء ضمان نقدي او بنكي يقدمه للسلطات كتعهد بإتمام الاجراءات الجمركية خلال فترة لاحقة يمكن توضيح إجراءات الاستيراد من خلال الشكل التالي:



الشكل (01): إجراءات الإستراد

المصدر: بلقيس صاحبي، مرجع سبق ذكره، ص08

ثانيا: لوجستيك عمليات الاستيراد

لوجستيك الاستيراد تقوم بتسهيل و تسريع من عملية البيع و الشراء بين دولتين للبضائع من بدايتها عند نقطة الانطلاق الى غاية تسليما الى المشتري عند نقطة الوصول المتفق عليها في العقود حيث نذكر منها الشحن، النقل المتعدد الوسائط، التامين... الخ.

1- الشحن و مراحله:

تتدرج عملية الشحن وإجراءاتها ضمن عميلة التبادل التجاري بحيث يترتب على ادائها لمهماتها ووظائفها التزامات على طرفي التجارة الخارجية.وتحدد من خلال هذه المهام مسؤوليات تلك الاطراف.

يعرف الشحن بأنه عبارة عن عملية نقل البضائع من مكان لآخر ومن دولة إلى أخرى إما عن طريق الشحن البحري عبر الموانئ بواسطة السفن أو الشحن الجوي عبر المطارات بواسطة الطائرات أو الشحن البري بواسطة الشاحنات والقطارات وخلال مسيرة السلعة في طريقها و انتقالها هناك اجراءات عديدة يتم مراعاتها تكتمل بها عملية الشحن وهي تختلف من مكان الى اخر ومن سلعة الى اخرى ومن اهم هذه المراحل الاساسية للشحن نجد : التعبئة، التغليف، التوزين، التحجيم،التمييز ،النقل، والمناولة.[1]

أ- التعبئة والتغليف:

تغليف وتعبئة البضاعة ولفها وحزمها يعد من الامور الاساسية الواجب مراعاتها في العمليات التجارية حيث ان الطريقة التي تتم بها هذه الانشطة تؤثر في كثير من الاحيان على مصير البضاعة وتسويقها وعلى علاقة المصدر والمستورد.ونميز بين نمطين للتعبئة فا لاول يتم من قبل المصدر في مصنعه او مستودعاته وهي عملية التعبئة الاولية للسلعة ضمن الظروف التسويقية المطلوبة اما النمط الثاني فهو التعبئة المطلوبة لأغراض الشحن.وقد قامت منظمة الكوميكون [2](CMEA) سنة 1962 بإصدار مجموعة من القوانين والانظمة العامة لعملية التعبئة واللف والحزم للبضاعة وهذه القوانين لها تطبيقات عامة.

ب- التوزين والتحجيم Weight and Measuring:

يقصد به عمليات الوزن والحجم الاجمالي .للسلعة وهذه العملية هامة في موضوع الشحن لأنها تقرر سعر **النولون** [3] الذي سوف يتم استيفائه على البضاعة وعدد الطرود المشحونة.

---

[1] فتجي حمو، **دور وفعالية الانكوترمز في تنظيم عمليات التجارة الخارجية دراسة حالة مؤسسة ميناء مستغانم EPM**، مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر أكاديمي في العلوم التجارية، تخصص تجارى ولوجستيك اورومتوسطي، قسم العلوم التجارية، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التجارية والتسيير، جامعة عبد الحميد ابن باديس –مستغانم، 2016-2017، ص18

[2] الكوميكون (CMEA): هي مجلس التعاون الاقتصادي المتبادل ،والذي يسمى ايضا منظمة التعاون الاقتصادي الدولي انشأت في عام 1949 لتسهيل وتنسيق التنمية الاقتصادية لدول اروبا الشرقية التي تنتمي للكتلة السوفياتية

[3] النولون)Freight):هو قيمة أجور وعمولة شركة الشحن القائمة بأعمال تخليص الشحنة ويتم تحميل صاحب البضاعة بها من قبل الشاحن أو المخلص حسب الاسعار المتداولة والاتفاق ما بين الشاحن وصاحب البضاعة.

ت- التمييز Marking:

تستخدم على نطاق واسع العلامات التجارية لتمييز السلع عن بعضها خصوصا اذا تعلق الامر بالتعامل بنفس المادة.واستخدام العلامات يختلف تأثيره وفعاليته باختلاف طبيعة السلعة وطبيعة الشحن فنجد مثلا ان القمح او الحبوب اقل خاجة الى العلامة من السلع الصناعية كالمشروبات الغازية هذا من ناحية طبيعة السلعة اما فيما يتعلق بطبيعة الشحن فيتم تمييز السلع بوضع العلامة المناسبة التي تسهل مناولتها وهذا بعد تعبئة الطرود وقياس ابعادها فالعلامة تخلق شخصية مستقلة للسلعة تساعد في التفرقة بينها وبين السلع او البضائع ذات المواصفات المتشابهة

ث- المناولة Handling:

يقصد بها النشاط الذي يؤدي الى تحميل البضاعة على واسطة النقل او تفريغها عنها لأغراض الاستلام ،التخزين او الفحص.ومن اهم العوامل التي تؤثر على طبيعة المناولة للحفاظ على امنها او تأثيرها على قيمة التامين على البضاعة طبيعة السلعة،طبيعة ونوع وسيلة الشحن و التكاليف.

ج- التستيف Stowage:

هو نشاط يتمثل في الاهتمام برص و ترتيب تستيف البضاعة في المساحة المقررة لها في وسيلة النقل، وما يجب مراعاة عند عملية التستيف هو طبيعة السلعة ووسيلة النقل المختارة لشحن البضاعة.

2- وسائل الشحن:

وتنقسم إلى:

أ- الشحن البحري:

هو أهم وسيلة نقل في العالم حيث يتركز عليها الشحن الدولي في العالم وتتم عن طريق السفن والبواخر بأحجامها المختلفة حيث انة يتم النقل بين البلاد المتباعدة عن طريق الشحن البحرى ويتم النقل عادة في حاويات.

أ-1- أنواع الناقلات:

سفن نقل الحاويات – النفط الخام – البضائع – الكيماويات، نظام النقل بالحاويات هو النقل بواسطة الحاويات القياسية العالمية التي يمكن تحميلها على متن سفن الحاويات والقطارات والشاحنات .والحاويات القياسية العالمية تكون في 3 أحجام وهي 20- 40- 45 قدما.

أ-2- تأثير الشحن بنظام الحاويات على التجارة العالمية

أحدثت الحاويات ثورة في عالم شحن البضائع، وغيرت أنظمة الشحن العالمية، واليوم يتم نقل 90 %من البضائع بالحاويات التي ترص على سطح الناقلات البحرية العملاقة، ويبلغ عدد الشحنات التي يتم شحنها على مستوي العالم حاليا 200 مليون حاوية سنويا.

ساهم توحيد قياس الحاويات على مستوى العالم في تغيير قياسات السفن والسيارات وعربات القطارات لتناسب أحجام وسعات الحاويات طول 20 و40 قدما.[1]

ب- النقل الجوي:

هو نقل البضائع بالطائرات من مكان لآخر ومن دولة إلى أخرى ويشمل كل شبكات المعلومات والنقل الفعلي بالطائرات والمعدات والمخازن والمستودعات ومعدات المناولة والتغليف .ويتميز الشحن الجوي بالسرعة وإمكانية الآستجابة السريعة لمتطلبات النقل لمواجهة النقل الطارئ المطلوب كما يحصل في الكوارث الكبيرة وكذلك لنقل السلع سريعة التلف والمواد الطبية وغيرها .ونظرا لأهمية دور الشحن الجوي قامت كثير من الشركات بتطوير الطائرات الخاصة بالشحن ونقل البضائع وزادت من أحجام إستيعابها وزودتها بأبواب كبيرة تسمح بتحميل الشحنات الكبيرة أو الطويلة وزادت من صلابة أرضياتها وجهزنها بكرات صلبة للتدحرج ونقاطا عديدة لتثبيت الشحنات بأنواعها كما زودت بعضها بروافع على امتداد هيكل الطائرة لتحريك الآوزان المختلفة وصنعت بعضها بلا شبابيك . ومن جانب آخر قامت شركات النقل الجوي بإستحداث أقسام متخصصة فيها للشحن الجوي أو أنشأت شركات جديدة متخصصة للشحن الجوي . ومع زيادة الطلب على الشحن الجوي بدأت المطارات تبني أجنحة متخصصة لمناولة الشحن الجوي وزادت الشركات المتخصصة بالشحن الجوي وقامت بتشغيل الرحلات الجدولية المنتظمة لنقل الشحن الجوي على محاور متزايدة.

ت- النقل البري:

هو نوع من أنواع الشحن المتعارف عليه في دول العالم والتي من خلالها يتم نقل الآغراض من مكان إلى مكان وتقوم بعملية النقل الشاحنات ومن أنواعها الاتى الشاحنات النقل الثقيل :يقصد بالشاحنات النقل الثقيل (التريلات)وهى أنواع متعددة منها الشاحنة ذات التبريد وتكون مغلقة وتقوم بنقل الاغذية والعصائر شاحنات ذات سطحات بطول 12 متر تقريبا. شاحنات ذات جوانت لحماية البضائع .شاحنات تكون بصندوق فقط و يعتبر الشحن البرى ثاني أهم وسيلة نقل بعد الشحن البحرى حيث يمثل الشحن البحرى عماد النقل في عالم الشحن . والشحن البرى هو العمود الفقرى في النقل بين الدول المتجاورة وداخل الدولة نفسها حيث انها الوسيلة الاسرع في

[1] حمو فتحي، مرجع سبق ذكره، ص20

النقل في الشحنات الكبيرة ذات الاوزان الكبيرة و تعتبر في حالة الحروب النقل البرى هو عماد الامداد والتموين في الجيش.

هناك العديد من الاجراءات التي يجب ان تراعى اثناء مسيرة السلعة في طريقها وانتقالها،والتي تكتمل بها عملية الشحن والتي تمثل مراحل الشحن الكثيرة والمتعددة والمختلفة حسب تأثير المكان و طبيعة السلعة إلا ان اهم المراحل الاساسية هي : التعبئة، التوزين، التحجيم، التمييز، النقل والمناولة.

2- النقل متعدد الوسائط:

أحد مكونات سلسلة الإمداد العالمية.

أ- تعريفة:

يعرف النقل متعدد الوسائط وفقا لاتفاقية الأمم المتحدة للنقل متعدد الوسائط الموقعة عام 1980 على أنه أنه: " نقل البضائع بواسطتين مختلفتين على الأقل من وسائط النقل على أساس عقد نقل من مكان فى دولة ما يأخذ فيه متعهد النقل البضائع فى عهدته إلى مكان التسليم النهائى فى الدولة الآخرى"، وبالتالي فان النقل متعدد الوسائط تحكمه ثلاثة عوامل هي:

1- النقل بواسطتين مختلفتين على الأقل؛ 2- عقد نقل واحد؛ 3- متعهد نقل واحد؛

2- بين دولتين أو أكثر سمي بنقل متعدد الوسائط الدولي وبالتالي يخضع للاتفاقيات الدولية أو الإقليمية أو الثنائية؛

3- بين نقطتين في داخل أراض ي دولة واحدة سمي بالنقل المتعدد الوسائط الوطني وبالتالي يخضع للتشريع الوطني في الدولة المعنية.

ب- أهمية النقل متعدد الوسائط:

تأتى أهمية النقل متعدد الوسائط من المزايا المتعددة التي تعود على كل من صاحب البضاعة Shipperوالناقل Carrier والاقتصاد القومي فاستخدام أكثر من وسيلة من وسائل النقل في صورة متكاملة في نقل البضائع يؤدى حتما إلى الاستفادة من المزايا التي تتمتع بها كل وسيلة من حيث التكلفة والسرعة والآمان. ومن ثم فإن النتيجة النهائية هي الحصول على خدمة نقل بتكلفة أقل وبجودة أعلى مع الاستخدام الآمثل لوسائل النقل مما يؤثر بالإيجاب على الاقتصاد القومي.

ت- المفاهيم الأساسية للنقل متعدد الوسائط:

أدى ظهور الحاويات ونمو استخدامها في نقل البضائع بين الدول إلي بدء الاهتمام بكيفية الاستفادة القصوى من ميزة النقل داخل الحاوية . ومن ثم بدأ المهتمون بعمليات نقل وتداول وتدفق البضائع من مكان إلى

أخر بالبحث عن كيفية وضع ترتيبات لعمليات النقل بما يحقق سهولة ويسر تدفق البضائع عبر وسائل النقل بدءا من نقطة المصدر Origine وحتى نقطة الهدف Destination ومن ثم بدأ الحديث عن ما يسمى بالنقل من الباب إلى الباب[1] Door–to–Door وظهر معه بعض المفاهيم الجديدة والأساليب المختلفة للنقل التي من أهمها علاوة على ما سبق ذكره:

– نقل تتبادل فيه الوسائط Intermodal Transport؛

– نقل مشترك Combined Transport؛

عقد النقل متعدد الوسائط، مستند النقل متعدد الوسائط، متعهد النقل متعدد الوسائط.

وفيما يلى توضيح معاني هذه المفاهيم والمصطلحات كما وردت في التعريفات الخاصة باتفاقية الأمم المتحدة للنقل المتعدد الوسائط المنعقدة في مايو 1980 (UNCTAD[2], 1995) (Multimodal Transport . Conventionنقل تتبادل فيه الوسائط Intermodal Transport يستخدم هذا المصطلح في دول الاتحاد الأوربي بما يعنى حركة انتقال البضائع في نفس وحده التحميل حاوية أومقطورة والتي تستخدم عدة وسائل نقل بدون تفريغ البضائع أثناء الرحلة وعند تغيير الوسيلة.

النقل المشترك Combined Transport وهذا مصطلح آخر يطلق على النقل متعدد الوسائط الذي يستخدم وسيلتي نقل في نفس الوقت كأن يستخدم السكك الحديدية في نقل م ركبات الطرق (سيارات النقل المحملة بالبضائع)وهو ما يعرف بنظام Piggy– back[3]عقد النقل متعدد الوسائط Multimodal Transport Contract وفقا لما جاء في اتفاقية الآمم المتحدة للنقل المتعدد الوسائط فإن عقد النقل متعدد الوسائط هو "عقد يتعهد بموجبه متعهد النقل بتنفيذ نقل دولي متعدد الوسائط بنفسه أو عن طريق الغير مقابل أجر".

مستند النقل متعدد الوسائط يشير مستند النقل متعدد الوسائط إلى " وثيقة تثبت عقد النقل متعدد الوسائط المشار إليه أعلاه، وهى تثبت كذلك تسلم متعهد النقل متعدد الوسائط للبضائع لتصبح في عهدته وكذلك تعهدا منه بتسليم البضائع وفقا للشروط المنصوص عليها في العقد المبرم".

ت–1– متعهد النقل متعدد الوسائط:

يعرف متعهد النقل متعدد الوسائط بأنه الشخص الذي يأخذ على عاتقه تنظيم عمليات النقل من الباب إلى الباب باستخدام أآثر من وسيلة نقل بموجب مستند نقل واحد يغطى كافة مراحل الرحلة وتوجد فئتان من متعهدي النقل متعدد الوسائط:

[1] من الباب إلى الباب "يستخدم في مجال الخدمات اللوجستية للدلالة على حقيقة نقل حاوية(أو حاوية أخرى) معبئة من مكان إنتاج السلع (المصنع)ليتم تسليمها وتفريغها عند نقطة الاستخدام أي العملاء

[2] تأسست مؤتمر الآمم المتحدة للتجارة والتنمية(UNCTAD) في عام 1964 كهيئة حكومية دولية دائمة .إن الآونكتاد هو الجهاز الرئيس ي للجمعية العامة للأمم المتحدة الذي يعالج قضايا التجارة والاستثمار والتنمية

[3] يشير إلى نقل البضائع حيث يتم نقل وحدة نقل على ظهر ش يء آخر .وهو شكل متخصص للنقل المتعدد الوسائط والنقل المشترك

الفئة الأولى : متعهدو النقل متعدد الوسائط ملاك السفن مع انتشار النقل بالحاويات امتدت خدمات ملاك السفن لتشمل عمليات النقل من الباب إلى الباب فأصبح ملاك السفن يمتلكون أسطول من الشاحنات وأحيانا عربات السكك الحديدية، وأصبح بإمكان ملاك السفن تقديم خدمات متكاملة للنقل متعدد الوسائط باستخدام الشاحنات والسكك الحديدية في إطار تنظيم إداري عال الكفاءة باستخدام المتابعة الإلكترونية لمسارات الحاويات لضمان السيطرة على تحركاته.

الفئة الثانية : متعهدو النقل متعدد الوسائط من غير ملاك السفن متعهدو النقل من الفئة الثانية لا يمتلكون أي وسيلة ولكنهم يمتلكون المرونة الكافية في اختيار التوليفة المثلي من وسائل النقل المختلفة واختيار المسارات الأكثر ملائمة بما يحقق في النهاية خفض تكاليف النقل وخفض زمن الرحلة.

ت-2- مهام متعهدو النقل متعدد الوسائط:

1- اختيار أنسب المسارات والوسائط للرحلة بما يحقق السرعة والآمان وأقل تكلفة؛

2- تجميع الشحنات / الحاويات إلى أن تصبح حجم إقتصادى؛

3- تأجير السفن أو حجز مساحات؛

4- متابعة شحنات الترانزيت وتسهيل خروجها من الميناء؛

5- الحصول على بوليصة تأمين؛

6- حجز مساحات في المخازن؛

7- تحضير شهادة المنشأ؛

8- الحصول على ترخيص التصدير؛

9- تحمل الأعباء القانونية والمادية المتعلقة بنقل البضائع واستلامها وتسليمها؛

10- يتولى القيام بهذه المهام بصفته. أصيلا لا وكيلا عن صاحب البضاعة.

ت-3- المقومات المطلوبة فى متعهدو النقل متعدد الوسائط:

1- الإلمام بالأوضاع القائمة في سوق النقل بكافة وسائله من أسعار النولون وتكاليف المناولة وكذلك بالاتفاقيات الدولية والتشريعات الداخلية في الدول التي يتعامل معها؛

2- أن تتوافر لديه شبكة دولية من الفروع أو ال وكلاء أو المراسلين على المسارات التي يخدمها في الدول المختلفة يتبادل معهم البيانات الكترونيا؛

3- توافر المقدرة المالية التي تمكن من مواجهة حالات الطوارئ التي قد يتعرض لها نتيجة فقد أو تلف أو تأخر البضاعة.

ت-4- حدود مسئولية متعهد النقل متعدد الوسائط:

تبدأ مسئولية متعهد النقل من لحظة استلام البضاعة إلى وقت تسليمها ويسأل عن فقد أو تلف أو التأخر في تسليمه وبمجرد أن يسلم صاحب البضاعة متعهد النقل بضاعته يفض يده مما يلي ذلك من مهام وإجراءات تتصل بعملية النقل فلا شأن له بخط سير وسائل النقل ولا بعقود الشحن والتفريغ ولا بالتخزين ولا بعمليات التأمين والتخليص الجمركي.

ث- مشاكل النقل متعدد الوسائط بالدول النامية:

ينحصر نقل التجارة الخارجية بتلك الدول في ترتيبات النقل أحادى الواسطة يؤديها ناقلون متعددون مسئولون فقط عن أداء الخدمات المتصلة بالجزء الذي يخصهم من الرحلة، مما يؤدى إلى زيادة تكاليف النقل الإجمالية وإطالة زمن الرحلة، وعدم القدرة على تحديد المسئولية عن فقد أو تلف البضائع . وهناك معوقاتأخرى نوردها فيما يلي[1]:

1- ضعف البنية الأساسية وعدم ملاءمتها لنظام النقل متعدد الوسائط وتدهور شبكة الطرق نتيجة ضعف .عمليات الصيانة وانخفاض قيم الأحمال المحورية؛

2- تقادم معدات المناولة خاصة بالسكك الحديدية والموانى النهرية والبحرية وعدم كفاءة نظم النقل الداخلي بالدول النامية؛

3- غياب دور متعهدو النقل متعدد الوسائط(أي فقدان الركن الأساسي في نظام النقل متعدد الوسائط.)؛

4- عدم التوازن بين جانبي الصادرات والواردات مما يتسبب في رجوع الحاويات فارغة؛

5- تشكل النظم الجم ركية أحد العوائق الرئيسية أمام انتشار نظام النقل متعدد الوسائط / النقل بالحاويات حيث تشترط السلطات الجم ركية المحلية فتح الحاوية للكشف عن محتوياتها ثم إعادة تستيفها مرة أخرى؛

6- عدم تطوير التشريعات لتيسير نظام النقل متعدد الوسائط و قلة الاهتمام بتكنولوجيا المعلومات وعدم. تطبيق نظم تبادل البيانات الكترونية.

3-التأمين:

تتعد صور المخاطر في التجارة الدولية و من أبرزها عدم قدرة أي من اطراف التعامل التجاري عن آخر نتيجة للإفلاس أو لظروف سياسية أو بسبب تعديلات قانونية أدت إلى الوفاء بالتزاماته تجاه الطرف لفرض عدد من القيود على التعاملات التجارية لأي من طرفي التعامل التجاري و هنا تتدخل آليات التأمين التي تعمل على حماية الطرف الذي يقع عليه الضرر من التعامل التجاري في تلك الحالة و تتواجد أنظمة تأمينية لتوفير تلك الحماية متمثلة في صناديق تأمين مخاطر التصدير لحماية المستثمرين المحليين من آخر بسداد المستحقات المالية

[1] حمو فتحي، مرجع سبق ذكره، ص24

التي لديه لأسباب عدة، و بالتالي تسهم تلك المشكلات عدم قيام الطرف الصناديق في حماية هؤلاء المستثمرين كما تقدم شركات التأمين كذلك حماية تأمينية للمؤسسات التي ترغب بالحصول على قروض مالية لتلبية متطلبات التعاملات التجارية الخاصة بها مع توفير الغطاء التأميني لتلك المؤسسات نتيجة عدم قدرتها على الوفاء بالتزاماتها حال وجود فوائد مالية كبيرة تقوم الجهات الممولة بفرضها على تلك المؤسسات عند الاقتراض ما ينتج عنه عجز تلك المؤسسات عن سداد القرض بالفوائد المالية المرافقة له و التعرض للتعثر المالي كما يتضمن التأمين في التجارة الدولية صور أخرى من أهمها التأمين على البضائع خلال عمليات النقل سواء الجوي أو البري أو البحري و التامين كذلك ضد مخاطر تغيرات أسعار صرف العملات المختلفة و التأمين كذلك ضد وسائل السداد غير المأمونة و التي يجب الانتباه الجيد لها لتجنب التعرض لخسائر نتيجة لعدم القدرة على اختيار الوسيلة التأمينية الأفضل و تحتاج العملية التأمينية من المتعاملين في مجال التجارة الدولية ضرورة الاهتمام و الوعي نحو أهم المخاطر التي تتضمنها عملة التبادل التجاري و بما يحقق الاستفادة من التبادل التجاري مع التقليل لحد كبير من إمكانية التعرض لتلك المخاطر.

وتمر عملية التأمين بمراحل هي:

أ- الحصول على الوثائق:

تعتبر أول خطوة للقيام بعملية التأمين على البضائع حيث أن الفاتورة التجارية وسند النقل كافيان لإبرام عقد التأمين على البضاعة في شركة التأمين.

ب- إبرام عقد التأمين :

مقابل دفع قسط التأميني هو تعهد شركة التأمين على البضاعة كتابيا ن من طرف للشروط المتفق عليها في العقد، وهو بمثابة حماية للأخطار التي يتعرض لها المؤمن له المؤمن له.

4-التوكيلات التجارية:

شجع التطور الحاصل في انتاج السلع والخدمات وكذا وسائط النقل والشحن المنتجين على الانتاج بصفة تفوق حاجة الاسواق المحلية وقدرتها الاستيعابية، وقد رافق ذلك كله الانفتاح العالمي في الاعلام والعلاقات التجارية فأصبحت بذلك الظروف تدعو المنتجين الى البحث عن اسواق خارجية لعرض بضائعها اما عن طريق الاقتحام المباشر لهذه للأسواق والذي ضاعف من اعبائها المالية و دفعها الى البحث عن بديل يقوم نيابة عنها بالوظائف المطلوبة فكان الوكلاء على اختلاف درجاتهم وأنواعهم البديل الامثل عن الدخول.

أ- تعريف التوكيل التجاري:

التوكيل التجارى هو الحصول على عقد انفراد بتسويق المنتج فى منطقة أو دولة أو إقليم.

ب- خصائص التوكيل التجاري:

- تحديد مواصفات المنتج وماركته وتعبئته و تحديد حد أدنى وأقص ى للمشتريات و احتكار تسويق المنتج؛
- تحديد مدة زمنية للوكالة ؛
- تحديد جزاءات عند الإخفاق وامتيازات عند النجاح الزائد؛
- تحديد شرط جزائى صارم على من يخالف العقد؛
- تحديد نسبة العمولة عند البيع للآخرين؛
- حق الخصم الإعلاني.

ت- انواع التوكيلات التجارية:

- وكيل بالعمولة؛
- وكيل البيع(الموزع)الوكيل المتضامن مع المشترى؛
- خليط بين نوعين أو اكثر من الانواع السابق ذكرها.

5-الاتصالات:

تلعب الاتصالات دورا هاما في مجال التجارة الخارجية،ذلك لأنها تقرب المسافات بين اطراف التعاقد مما يترتب عليه انخفاض التكاليف المترتبة على عمليات التبادل التجاري ،وتترتب حقوقا وواجبات تؤثر بشكل ملحوظ على الوفاء بالالتزامات المنصوص عليها في الاتفاقية.ومن اهم الوسائل المستخدمة في هذا الشأن البرقيات،التلكس والفاكس الذي يلعب دورا حيويا اضافة الى دخول البريد الالكتروني ضمن الوسائل المهمة و الاكثر استخداما في السنوات الاخيرة.

وعن استخدام هذه الاجهزة في خدمة التجارة الدولية وتسهيل وتنظيم اعمالها يمكن تحديد ما يلي:

- استخدام البرقيات، التلكس، الفاكس والبريد الالكتروني في الاتفاق وتبادل وجهات النظر بين الاطراف حول امور مختلفة قبل الشروع في تنفيذ الصفقة(مثل فتح الاعتماد)؛
- استخدامها في اتخاذ اجراءات سريعة على الصفقة(تعديلات على بعض المواصفات)؛
- استخدامها في مجال نقل المعلومات بشكل سريع عن الاوضاع والمتغيرات التي تحصل على الاسواق وظروفها(التقلبات السعرية، الفرص التسويقية....الخ).

6-التخليص الجمركي:

اصبحت الانظمة الجمركية اليوم على مستوى اغلب دول العالم انظمة موحدة وذلك بعد اتفاقية الجات (GATT)[1] الشهيرة والتي كانت النتيجة لإنشاء منظمة التجارة العالمية (WTO-OMC)[2] التي عملت على توحيد التعريفة والأنظمة الجمركية على مستوى العالم، فأصبح الاستيراد والتصدير يتشابهان من حيث الانظمة والقوانين في معظم التبادلات التجارية الدولية.

عملية التخليص الجمركي هي عملية مستندية في المقام الأول في الاستيراد أو التصدير على حد سواء والمستندات تتشابه كثيرا في التخليص الجمركي للصادر والوارد, أما بعد إتمام صفقة الشراء والشحن بنجاح لابد من وجود هذه المستندات لتخليص الشحنة عند وصولها وهذه المستندات تعتمد بشكل أكبر على المورد الذي إشتريت منه البضائع وبعضها يعتمد على المستورد. وتتم هذه العملية على خطوات نوجزها فيما يلي:

الخطوة الأولى وصول الحاوية او ناقلة الحاويات الى الميناء و البدء في تفريغها.

الخطوة الثانية : يقوم المخلص بسحب اذن التسليم من الوكيل الملاحي.

الخطوة الثالثة: يقدم المخلص تموذج اقرار القيمة الجمركية استنادا على الفواتير المقدمة.

الخطوة الرابعة:ادارة الجمارك تقوم بارسال مندوبين للكشف على السلعة وتثمينها.

الخطوة الخامسة: في حالة احتاجت السلعة الى موافقة جهات العرض يقوم مندوب الجمارك بأخذ عينة وإرسالها لجهة العرض.

الخطوة السادسة: يقوم المخلص بدفع الضريبة الجمركية ومصاريف العرض ان وجدت.

الخطوة السابعة: يتعاقد المخلص مع شركة نقل داخلي ثم تحمل الشحنة وتعرض على اشعة الكشف وتخرج من الميناء.

[1] اتفاقية الجات (GATT): ووقعت الاتفاقية، في 30 أكتوبر 1947 من طرف 23 دولة لتنسيق السياسات الجمركية بين الدول الاعضاء .ودخلت حيز التنفيذ في يناير عام 1948، و انتقل مقر أمانتها في عام 1977 إلى مركز ويليام رابا رد ، بجنيف.سويسرا.

[2] منظمة التجارة العالمية (OMC): هي منظمة عالمية تأسست في 1995/01/01، مقرها بسويسرا، مهمتها الآساسية هي ضمان انسياب التجارة بأكبر قدر من السلاسة واليسر والحرية، وهي المنظمة العالمية الوحيدة التي تحدد القواعد التي تنظم التجارة في السلع والخدمات والسلع الزراعية والصناعية والملكية الفكرية بين البلدان .بهدف مساعدة منتجي السلع والخدمات والمصدرين والمستوردين على القيام بأنشطتهم من خلال تخفيض الحواجز أمام التجارة الحرة

المبحث الثاني: أساسيات عملية الإستيراد

يشكل جانب الاستيراد من السلع والخدمات جانبا هاما للاقتصاد المحلي حيث يحصل من خلاله على المتطلبات التي لا يمكن إنتاجها وعرضها بميزة أفضل من الدول الأخرى والتي تقوم أساسيات مختلفة لعملية الاستيراد.

المطلب الأول: عناصر الاستيراد

تحمل عملية الاستيراد عملية معقدة وواسعة تتطلب تدخل عدة أطراف اقتصادية بهدف التقليل من المخاطر المتعلقة بها وتسهيل سيرورتها، فنجد من بين العناصر المتدخلة في هذه العملية مايلي:

أولا: البنوك التجارية

وتسمى ايضا بنوك الودائع والائتمان وتعود تسميتها التجارية إلى عملها المتخصص في تمويل التجارة التي تمثل أكبر نشاط اقتصادي في ذلك الوقت.

ويمكن تعريفها أيضا على أنها مؤسسات ائتمانية غير شخصية تقوم أساسا يتلقى ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد أجل قصير والتعامل بصفة أساسية في الانتماء قصير الأجل .

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

ويرتبط ظهورها تاريخيا بنشاط الصناعة والتجارة، فقد كان الصيارفة يحتفظون بالنقود المعدنية التي يودعها لديهم التجار لحراستها مقابل شهادات إيداع، وبذلك جمعوا إلى جانب مهنتهم الأصلية وهي الصيانة مهنة أخرى هي الصرافة والصرف، فخطت بذلك خطوة إلى الإقراض من هذه الودائع فجمعت بين عملتي الإقراض والاقتراض معا، أي قبول الودائع والإقراض، وهكذا نشأت البنوك بصفتها مؤسسات تجارية تجمعها جملتان تتمثل في :

– البنوك التجارية هي مشروعات مصرفية من الدرجة الثانية بعد البنك المركزي في هرم الجهاز المصرفي؛

– البنوك التجارية تتعدد وتتنوع بقدر توسع السوق النقدي والنشاط الاقتصادي وحجم المدخرات؛

– البنوك التجارية هي مشروعات رأسمالية هدفه الأساسي تحقيق أكبر قدر ممكن من الربح.

تتميز هذه المؤسسات بتعدد عملياتها وتنوعها إلى جانب وظائفها الرئيسية في خلق النقود والودائع، ومن أهم وظائفها نذكر:

– تسهيل عملية التجارة الدولية؛

– فتح القروض للزبائن؛

– مراقبة أسعار الصرف؛

– تقديم خدمات.

2-الناقل والمومن:

نبدأ أولا بـــ:

أ- الناقل:

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

أ-1- التزامات الناقل:

تتمثل التزامات الناقل فيما يلي[1]:

أ-1-1- الالتزام بتقديم سفينة صالحة للملاحة :

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

أ-2- الالتزام بالرص:

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

أ-3- الالتزام بالنقل:

نقل البضاعة من ميناء الانطلاق إلى ميناء الوصول هو الالتزام الرئيسي في عقد النقل.[2]وحسب المادة 775 من القانون البحري الجزائري، البضاعة يجب أن تتنقل حسب الطريق المصرح به أو المتفق عليه إلى أن خصائص الملاحة البحرية، تجعل الناقل غير متحكم في الآجال المحددة نظرا للأحوال الجوية غير المنتظرة، لذا فغالبا لا يتعهد الناقل بنقل البضائع في أجل محددة وإنما يبذل كل مجهوداته للقيام بالعملية في أجل مناسب وعقلاني.

[1] مصطفى كمال طه ، **مبادئ القانون البحري** ، دار الجامعية للمطبوعات والنشر ، الجزائر ، 1992 ، ص23

[2] القانون البحري الجزائري الصادر سنة 1976 المعدل في 1998/06/25

أ-4- الالتزام بتسليم البضاعة:

عرفت المادة 735 من القانون البحري الجزائري، التسليم كما يلي: "التسليم هو تصرف قانوني، يلتزم الناقل بموجبه تسليم البضاعة إلى المرسل إليه أو إلى ممثله القانوني مع إيداء قبوله لها ما لم ينص خلاف ذلك في وثيقة الشحن."

يثبت التسليم بإعطاء إيصال إلى الربان باستلامه البضاعة حتى لا تطيل السفينة في الميناء في انتظار حضور المرسل إليه أن يلتزم الناقل بتسليم البضاعة إلى صاحب الحق فيها وذلك بالتمييز فيما إذا كان سند الشحن الأمر فلا يجوز للربان إن يسلم البضاعة إلا للحامل الشرعي للسند أما إذا كان سند الشحن للحامل، وجب على الربان إن يسلم البضاعة لأي شخص يتقدم إليه ومعه سند الشحن على الوصول والتسليم وهو الالتزام الذي بموجبه ينتهي تنفيذ عقد النقل.

ب -المؤمن:

نظرا للمخاطر التي تتعرض لها البضائع أثناء النقل واستحالة تحمل هذه المخاطر من طرف المستورد أو المصدر، تتكفل شركة التأمين بهذه العملية من خلال عقد التأمين ويتحصل المؤمن له على التعويض في حالة حدوث الخطر المؤمن عليه مقابل دفع أقساط التأمين.

وهناك ثلاثة أنواع من التأمين:

- التأمين البري؛
- التأمين البحري؛
- التأمين الجوي.

والمؤمن هو شخص (وكالة تأمين، سمسار التأمين)الذي عن طريق عقد يلتزم المؤمن اتجاه المؤمن له بتعويض الخسائر خلال حدوث الخطر المؤمن عليه.[1]

اتخذ المؤمن شكل شركة مساهمة في الغالب، وتتمتع هذه الشركة بشخصية قانونية عن المتعاقدين معها، تقوم بجمع أقساط محددة نظير التزامها بضمان الخطر الذي يهدد عملائها وقد يتخذ المؤمن شكلا أخر وهو جمعية التأمين التعاوني ، والمؤمن أي كان شكله فيعتبر إنما بائع للأمان.

ب-1- التزامات المؤمن:

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

[1] حمو فتحي، مرجع سبق ذكره، ص29

3-عون العبور:

يقصد عون العبور وكيل الترانزيت "شخص وسيط يكلف بتلقي البضاعة المرسلة عبر رحلة متعددة الأجزاء من الناقل البحري واتخاذ ما يلزم لإعادة إرسالها لتكملة رحلتها بمعرفة ناقل أخرى بحري، نهري، بري أو جوي وذلك نظير عمولة معينة.

كما اعتبرته الفيدرالية الدولية لجمعيات العبور على أنه مهندس النقل، وعرفه Jerad lepon على أنه الرجل الأساسي في التجارة الدولية كما يعتبر رجل إمداد لعمليات النقل من مكان الانطلاق إلى مكان الوصول. ويمكن تصنيف أعوان العبور إلى:

أ- القائم بالعبور المفوض:

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

ب- القائم بالعبور الموكل:

إن مسؤولية رجل العبور الموكل كبيرة، وذلك بإعطائه الحرية الشاملة في اتخاذ القرارات المناسبة في اختيار قنوات ووسائل النقل وبالتالي يعتبر مسؤولا عن التنفيذ الجيد لعملية النقل مسؤولا عن أخطائه الخاصة والمرتكبة من طرف أي متدخل خلال تنفيذ العملية، مسؤولية تمتد لتشمل عملية الشحن للوصول المبدئي للبضاعة واستقبالها ونقلها إلى المرسل إليه.

من خلال مفهوم الصنف الأول ومفهوم الصنف الثاني نستطيع أن نستنتج الفرق الموجود بينهما والذي يكمن في أن الصنف الأول عون العبور المفوض ينفذ أوامر موكله حرفيا كما أنه يكون مسؤولا عن اخطائه الشخصية عكس عون العبور الموكل في الصنف الثاني الذي يتمتع بالحرية في اتخاذ القرارات ويكون مسؤولا عن الأخطاء المرتكبة.

ب-1- مهام عون العبور :

يقوم عون العبور بعدة مهام ويلتزم ب:

ب-1-1- إصدار سندات الشحن:

القيام بعملية الجمركة.

ب-1-2- توكيل الناقل بعملية نقل البضاعة:

تسليم الوثائق المستعملة في النقل للمستورد.

المطلب الثاني: العوامل المؤثرة في عملية الاستيراد (الواردات)

وهي مجموعة العوامل التي يمكن أن تحدث تغيير في حجم أو هيكل الواردات خلال فترة زمنية معينة، وهي كمايلي:

أولا: العوامل المؤثرة في حجم الطلب على الواردات

وهي مجمل العوامل التي تحدث تغيير في حجم الطلب على الواردات وهي كمايلي:

1- الدخل:

يعتبر من أهم العوامل المحددة للطلب على الواردات، وذلك وفقا للنظرية التقليدية التي تبين أن حجم الواردات دالة لكل من الدخل الحقيقي وأسعار الواردات كنسبة إلى أسعار السلع المنتجة محليا أو ما يصطلح عليه بالأسعار النسبية، كما هو مبين في الدالة التالية: M=(Pm/Py,y/Py) بحيث:

M: تمثل حجم الواردات؛

Pm: أسعار الواردات؛

P: أسعار السلع المنتجة محليا؛

y: الدخل النقدي المحلي.

كما يمكن أن تأخذ دالة الواردات بالنسبة للدخل دالة خطية، يمكن صياغتها على شكل المعادلة التالية: M=M0 +my.

الميل الحدي للاستيراد ، والذي يتمثل في مقدار التغير في الواردات الحقيقية الناتج عن تغير m يمثل الدخل بمقدار وحدة واحدة أي m= ∆m /∆y.

وبالتالي فإن الزيادة في الدخل تؤدي إلى الزيادة في الطلب على الواردات، وتعليل ذلك أن الفرضية التقليدية لدالة الطلب على الواردات مبنية على أسس النظرية الجزئية، وبالتحديد نظرية طلب المستهلك القائمة على المنفعة، ويشكل مجموع طلب الأفراد على الواردات إجمالي الطلب على الواردات في الاقتصاد، بمعنى آخر تتحقق هذه العلاقة إذا كانت الواردات تعتبر مثل أي سلعة في دالة طلب المستهلك أو إذا لم يكن هناك إنتاج بديل محلي للسلعة، وفي هذه الحالة تصبح دالة الطلب على الواردات هي دالة الطلب على السلعة نفسها.

وعلى خلاف ذلك، قد تكون العلاقة بين نمو الدخل والطلب على الواردات عكسية إذا كان هناك سلع بديلة محلية نسبيا للسلع المستوردة.

2- الأسعار:

تعتبر أسعار السلع من أهم محددات حركة الواردات، إذ أن الطلب بشكل عام هو العلاقة ما بين الكمية المطلوبة من السلعة وسعرها، حيث أن ارتفاع أسعار الواردات يؤدي إلى انخفاض الطلب عليها، ويرجع الاقتصاديين ذلك إلى ثلاثة أسباب رئيسية هي:

- أثر الإحلال في الاستهلاك، أي انتقال الطلب على البدائل المحلية مما يؤدي إلى انخفاض الواردات؛
- أثر الدخل، أي ارتفاع أسعار الواردات يقود إلى انخفاض الدخل الحقيقي، وبالتالي انخفاض الواردات؛
- أثر الإنتاج حيث أن ارتفاع أسعار الواردات يؤدي إلى جذب الموارد من القطاعات الأخرى إلى قطاع الواردات التنافسي، الأمر الذي يقود إلى انخفاض إجمالي الواردات.

3- الصادرات:

إن للصادرات تأثير ثنائي على الواردات حيث تؤثر عليها من جانبين :أولا الصادرات الصناعية وتحتاج هذه إلى مواد خام وسلع وسيطة قد تكون غير متوفرة محليا، وهذا يتطلب استيرادها وهنا يكون تأثير الصناعة، فبزيادتها تزيد الواردات من السلع الوسيطة والمواد الأولية، والجانب الثاني هو أن عائدات الصادرات من العملة الأجنبية تستخدم في تكوين احيتاطيات للإنفاق على الواردات، وهنا تكون الزيادة في الصادرات مع ثبات العوامل الأخرى سبب في زيادة الاستيراد وهو ما يؤدي إلى الواردات[1].

4- سعر الصرف:

تكون عادة لتغيرات سعر الصرف آثار سريعة على تدفقات التجارة، مما قد يجعل تأثير تغيرات سعر الصرف الحقيقي في الأجل القصير يكون أكبر من تأثير التغيرات في أسعار الواردات على حجم الطلب على الواردات، وبالتالي تكون سرعة تكيف الواردات للتغيرات في أسعار الصرف أكبر منه في حالة أسعار الواردات.

5- احتياطي الصرف الأجنبي:

إن للواردات في الدول النامية خضوع بشكل خاص لاحتياطي الصرف الأجنبي وذلك بدرجة قد تكون أكبر من درجة خضوعها لمستوى الدخل، حيث يعتبر احتياطي الصرف في هذه الدول المصدر الأول والرئيسي لتمويل الواردات.

ثانيا: العوامل التي تؤثر في التركيب السلعي للواردات

إن التركيب السلعي لواردات أي دولة وفي أي وقت يتأثر بعدة عوامل رئيسية هي:

[1] عبد الر زاقق غبشي،" **أثر تقلبات أسعار النفط على الواردات الجزائرية-د راسة حالة 1970-2014**"، مذكرة ماستر، تخصص اقتصاد قياسي، جامعة ورقلة، 2015-2016، ص15.

1- التغيرات الديمغرافية:

تعتبر الزيادة الديمغرافية من العوامل الهامة التي تحدد التركيب السلعي للتجارة الخارجية، فالنمو السكاني بمعدلات مرتفعة يعني زيادة في الطلب على المواد الغذائية، ومع محدودية الإمكانيات المحلية لعرض كمية من الناتج لتغطية هذه الزيادة، فإن الأمر سيتطلب الاعتماد على الخارج لإشباع فائض الطلب.

2- التنمية الاقتصادية:

يؤدي تنفيذ برامج وخطط التنمية وخاصة في الدول النامية إلى تزايد الحاجة إلى السلع الاستثمارية، والتي غالبا ما يتم استيرادها من الخارج، وبذلك يزداد الإنفاق على الواردات من السلع الاستثمارية فتزداد أهميتها النسبية في إجمالي الإنفاق على الواردات، كذلك فإن تنفيذ برامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية قد يؤدي إلى زيادة عالية في الإنفاق الحكومي على إقامة مشاريع استثمارية وخدمية، مما يترتب عنه زيادة في دخول الأفراد خلال فترات زمنية وجيزة تنعكس آثارها في مجال الإنفاق الاستهلاكي، فتحدث تغيرات في نمط وسلوك استهلاك الأفراد، إضافة إلى ذلك فإن ارتفاع مستوى المعيشة للأفراد يترتب عنه زيادة كبيرة في الطلب الاستهلاكي يقابلها إمكانيات إنتاجية محدودة، وبالتالي يستلزم التوجه إلى العالم الخارجي لمواجهة النمو المتزايد في الطلب الاستهلاكي. وعلى العكس فإن استصلاح الأراضي القابلة للزراعة واستحداث طرق الإنتاج الزراعي يؤدي إلى زيادة الناتج من السلع الغذائية التي كانت تستورد فتقل أهميتها النسبية في الهيكل السلعي للواردات.

3- هيكل الحماية الجمركية:

قد يؤدي هيكل الحماية الجمركية المتحيز اتجاه صناعة محلية معينة إلى انخفاض واردات منتجات تلك الصناعة، والعكس صحيح، حيث يؤدي التزام الدولة بتخفيض التعريفة الجمركية على سلع معينة إلى زيادة الاستيراد من تلك السلع بشكل أكبر من تلك التي لم تدخل التزام الدولة بالتخفيض.

4- سياسة توزيع الدخل:

تؤثر سياسة توزيع الدخل على هيكل الواردات من خلال تحيزها اتجاه فئة دون أخرى، فإذا كانت تلك السياسات تدعم فئة محدودي الدخل، فإن الواردات من السلع الاستهلاكية بشكل عام تكون أكثر أهمية من باقي الواردات، وفي ظل عدم وجود توزيع عادل للدخل فإن الواردات من السلع الاستثمارية والوسيطة تزداد، بالإضافة إلى ارتفاع الواردات من السلع الاستهلاكية المعمرة وسلع الرفاهة.

5- السياسات التجارية:

يرى بعض الاقتصاديين أن الطلب على الواردات يتأثر بشكل مباشر بطبيعة السياسات التجارية التي تنتهجها الدولة من خلال التعريفات الجمركية والقيود الأخرى مثل نظام الحصص والتراخيص والحظر، فالسياسات

التجارية المتعلقة بالرقابة على الواردات، على سبيل المثال، تؤدي إلى فجوة تفصل بين أسعار عارضي الواردات وبين أسعارها محليا، وهذا يؤدي إلى ارتفاع أسعار الواردات محليا، وبالتالي انخفاض الواردات.

ثالثا: العوامل المؤثرة على التوزيع الجغرافي للواردات

توجد مجموعة من العوامل التي تساهم في التأثير على التوزيع الجغ ا رفي للواردات وهي كالتالي:

1- التكتلات الاقتصادية:

تعمل معظم التكتلات الاقتصادية على تحرير التجارة الخارجية، بتحرير انتقال السلع بين الدول الأعضاء وكذا تحرير انتقال الأفراد وحركة رؤوس الأموال، كما تنسق الدول الأعضاء فيما بينهم، سياساتها التجارية من أجل إيجاد سياسة مشتركة مع الخارج فيما يخص الرسوم الجمركية والاتفاقيات التجارية، وقيام دولة ما بتوطيد علاقاتها الاقتصادية مع المجموعات الاقتصادية المختلفة يترتب عليه زيادة التبادل التجاري مع دول هذه المجموعة.

2- تكاليف النقل:

من المعلوم أن تكلفة النقل من الدولة المصدرة إلى الدولة المستوردة تعتبر عاملا هاما في تحديد التوزيع الجغرافي للواردات خاصة إذا تعادلت جودة السلع المستوردة من الدول المختلفة، وبالتالي فإن وجود خطوط نقل منتظمة معينة مع دول معينة يعد سببا رئيسيا في زيادة التبادل التجاري مع تلك الدول.

3- الميزات النسبية والتنافسية بين الدول:

الميزة النسبية هي من أهم العوامل المحددة لحركة التجارة حسب النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية، حيث تتخصص الدولة في إنتاج السلعة التي تتمتع فيها بميزة نسبية وتستورد باقي السلع من الدول التي تتمتع بميزات نسبية في إنتاج هذه السلع المختلفة.

كما تعبر الميزة التنافسية عن شروط البيع والائتمان التي تمنحها دول معينة للمستوردين منها، ولا شك في أن الدول تتجه للاستيراد من تلك الدول التي تتمتع بميزات نسبية في إنتاج سلع معينة أو بميزات تنافسية في تسويق تلك السلع.

يمكن توضيح العوامل المؤثرة في الواردات من خلال الشكل الموالي:

الشكل (02): العوامل المؤثرة في الواردات

المصدر: بلقيس صاحبي، مرجع سبق ذكره، ص14

المطلب الثالث: حصص الاستيراد

تقوم الدولة من أجل ضبط وضعيتها الاقتصادية بتطبيق سياساتها الاقتصادية، ومن بينها السياسة التجارية، التي من بين أدواتها سياسة تحصيص المستوردات.

أولا: مفهوم حصص الاستيراد

حصص الاستيراد عبارة عن تحديد كمي مباشر على استيراد سلعة معينة، هذه التعريفة غير الجمركية ترافق غالبا منح تراخيص لمجموعات معينة من الأفراد أو الشركات، مثلا الولايات المتحدة وضعت حصة الاستيراد على الأجبان الأجنبية، وبعض الشركات التجارية فقط لديها الحق في استيراد سنويا حد معين من الأجبان، هذه الكمية المحددة مبنية على استيرادا تهم للعام السابق، ليس لأن حصص الاستيراد هي مقياس غير تعريفي أنها لا تؤثر على سعر السلع المستوردة، بل العكس حصص الاستيراد ترفع تلقائيا السعر المحلي في القطاع المحمي.

وقد ظهر نظام الحصص أول مرة في الحرب العالمية الأولى كإجراء مؤقت لتحديد الواردات، ثم عاد ثانية للظهور، خاصة في فترات معينة، أي أنه نظام يتخذ في الحروب والأزمات، وعندما تتدهور أسعار الواردات تدهورا كبيرا يهدد بالقضاء على المنتجات المحلية، فاتخذته فرنسا مثلا لحماية منتجاتها الزراعية.

وقد فضلت الدول اتباع نظام الحصص لأسباب هي:

1- فهو يسمح بدخول السلع الأجنبية:

بغير أن تتعرض لرسم جمركي يمنعها، ولكنها تدخل فقط بمقدار الكمية المسموح بها.

2- وهو يحقق نقص الواردات بطريقة فعالة:

فهو من هذه الناحية أكثر فعالية من الرسوم التي تترك مجالا لاختيار الأفراد، ولذلك يعتبر نظام الحصص نوعا من الحظر الجزئي للواردات.

3- وهو يساعد بطريق عكسي على تشجيع الصادرات:

إذ قد يحمل الدولة التي يضر بها نظام الحصص على السعي للاتفاق مع الدولة التي تأخذ به، بتبادل المزايا فيما بينهما، وقد يؤدي عندئذ بزيادة الصادرات مع الحد من الواردات، إلى توازن الميزان التجاري.

ويستخدم نظام الحصص عادة لتحقيق أهداف متعددة، منها حماية الصناعة المحلية في فترة ما، وتحقيق تحسن في ميزان المدفوعات أو لمنع العجز فيه، خشية على تدهور قيمة العملة الوطنية نتيجة نقص العملات الأجنبية التي يمكن انفاقها بكثرة على الاستيراد إذا لم يحدد، أو قد يكون الهدف توجيه التصدير إلى بلدان معينة تتوافر فيها عملات صعبة، أو تقييد الاستيراد للسلع الكمالية، أو[1] قد يستخدم نظام الحصص كسلاح وقوة تفاوضية مع الدول التي تفرض قيودا على صادراتها الوطنية وذلك بهدف فتح أسواق تلك الدول للسلع المحلية.

[1] شريف علي الصوص، **" التجارة الدولية :الأسس والتطبيقات"**، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان،2012 ، ص124

ثانيا: عيوب نظام الحصص

إذا كان نظام الحصص يؤدي بالضرورة إلى فوائد تحصل عليها الدولة، إلا أن عليه بعض الانتقادات التي تنبع من إدارة هذا النظام، وهذه الانتقادات هي:

– قد يؤدي إلى الاحتكار، فعدم تخصيص أو توزيع الحصص على المستوردين المحليين، قد يحمل هذا في طياته احتكار بعض المستوردين الأقوياء لعملية الاستيراد وبالتالي التحكم في السوق؛

– قد يؤدي إلى التمييز بين الدول، ففي ظل نظام التوزيع للحصص قد يكون هناك تحيز في المعاملة مع بعض الدول، وبالتالي الحصول على السلع المسموحة بأسعار أعلى من الأسعار في بلدان أخرى، أما في حالة النظام الكلي للحصص فقد يحصل العكس بأن يلجأ المستوردون إلى الاستيراد من الدول الأقرب والأقل ثمنا وبالتالي طرح منتجات في السوق المحلية بمستويات جودة أقل وهذا يخالف توجه الدول في موضوع حماية المستهلك؛

– قد تنطبق هذه الحالة مع السلع الأساسية والتي تدخل الدولة في تحديد أسعارها في السوق النهائي؛

– في بعض الأحيان قد تحتكر الدولة عملية استيراد سلع، وبالتالي قد يحرم هذا الأمر القطاع الخاص ويؤثر على توسعه في عملياته الخارجية؛

– قد يؤدي نظام الحصص في بعض الأحيان في حالة التمادي في استخدامه إلى التأثير على ميزان المدفوعات ولا يؤدي إلى توازنه، نظرا لأنه قد يحدث انخفاض على الصادرات بسبب ردود الفعل المعاكسة من الدول الأخرى.

ثالثا: أنواع الحصص

تتمثل أنواع الحصص فيمايلي:

1- حصة التعريفة:

وهي أقدم أنواع الحصص تاريخيا، وقد عرفت في أوروبا في منتصف القرن التاسع عشر، ويتمثل هذا النوع في السماح بكمية معينة من الواردات يدفع عنها رسم جمركي منخفض أو يتم إعفاؤها تماما من الرسوم، بحيث أن كل زيادة عن هذه الكمية تخضع لرسوم جمركية مرتفعة.[1]

2- الحصة الفردية:

وفيها يحدد حد أقصى لكمية الواردات خلال مدة محددة تفرضه الحكومة بغير مفاوضة مع البلاد المصدرة. وتتخذ الحصة الفردية واحدة من الصورتين:

أ- الحصة الإجمالية أو الكلية:

حيث يتم تحديد حد أقصى من الواردات خلال فترة زمنية معينة دون تخصيص دول معينة، وقد جرى العمل على توزيع الحصة الإجمالية على مدار السنة، وليس مدة معينة، والا ترتب على ذلك تركيز كافة طلبات

[1] مجدي محمود شهاب وسوزي عدلي ناشد، **" أسس العلاقات الاقتصادية الدولية"**، منشو رات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006، ص224

الاستيراد على الشهور الأولى من السنة لما تستنفذ الحصة الإجمالية، وما قد يترتب على ذلك من أضرارا باقتصاد الدولة، وعدم تحقيق الرشادة الاقتصادية في استخدام حصيلة الموارد الأجنبية.

ب- الحصة الموزعة على دول معينة

وهنا لا يقتصر الأمر على تحديد حد أقصى من الواردات ولكن يتم توزيع هذا الحد على دول معينة، ويراعى في هذا الخصوص طبيعة علاقات الدولة مع الخارج، فقد تكون ذات علاقات تجارية قوية مع دولة أو منطقة معينة تحقق لها فائضا كبيرا، وتكون عملة هذه الدولة غير قابلة للتحويل.

3- الحصة المزدوجة:

وفيه تتوصل الدولة إلى حصة معينة بالاتفاق مع الدولة المصدرة للسلعة، وبعد ذلك تقوم الدولة المستوردة بمنح الحصص للدول الأخرى حسب قدرتها على الاستيراد في مدة سابقة.

والفكرة في هذه الحصة المزدوجة هي القضاء على الوضع الاحتكاري الذي قد توجد فيه الدولة المصدرة نتيجة لتحديد الحصة المستوردة.

4- حصة الخلط:

وتطبق على المواد الغذائية والأولية المستوردة، بهدف الحد من مساهمتها في الصناعة المحلية والحد من تبعية الدولة الكامل للخارج، فتشترط البرازيل مثلا أن يحتوي الخبز على نسبة من الدقيق المحلي.

المبحث الثالث: سياسة وتراخيص الاستيراد في الجزائر

إن إعطاء التجارة الخارجية بصفة عامة، والواردات بصفة خاصة مكانتها وتجسيد سياسة استيرادية ملائمة مع السياسة الاقتصادية ضرورية لنجاح عملية التنمية وبعث النمو الاقتصادي، من حيث كونها أداة هامة في تمويل العملية الإنتاجية بالمواد الأولية وتجهيزات الإنتاج ولممارسة نشاط الاستيراد لابد من إتباع إجراءات للقيام بهذه العملية تتعلق أساسا بنظام الترخيص.

المطلب الأول: سياسة الاستيرادية في الجزائر

ينقسم هذا المطلب إلى قسمين القسم الأول هو مفهوم السياسة الاستيرادية، أما القسم الثاني فهي أنواع السياسة الاستيرادية في الجزائر.

أولا: مفهوم السياسة الإستيرادية

قد تؤدي حرية التجارة في بعض الأحيان إلى آثار سلبية على الدول المشاركة، ويعتمد ذلك على طبيعة هذه الدولة، من حيث الموارد المتاحة لها، وكذلك علاقاتها التجارية الخارجية، ولهذا فإن الدولة تتدخل في حرية التجارة وخصوصا من جانب الواردات باستخدام السياسات الاستيرادية، والتي يمكن تقسيمها كمايلي:

1- السياسة الضريبية:

وهي كل ما تفرضه الدولة من ضرائب على السلع والخدمات القادمة من الخارج فالضريبة المفروضة على هذه السلع تسمى ضريبة الاستيراد.

2- السياسات غير الضريبية:

وتشمل جميع القيود غير الضريبية على السلع والخدمات الداخلة إلى الدولة، ومن بين هذه القيود على الواردات سياسات التحديد الكمي للمستوردات أو ما يسمى بنظام الحصص.

3- الممارسات المقيدة للاستيراد:

وتشمل قيام الحكومة بالتمييز في مشترياتها ضد السلع والخدمات الأجنبية واشتراط تحديد مكان انتاج السلعة.

ثانيا: أنواع ضرائب الاستيراد:

تكون ضرائب الاستيراد على ثلاث أنواع كمايلي[1]:

[1] بلقيس صاحبي، مرجع سبق ذكره، ص20

1- ضريبة استيراد نوعية:

وتفرض هذه الضريبة على شكل مبلغ ثابت من النقود على كل وحدة من وحدات السلعة المستوردة، وهو يختلف باختلاف نوع السلعة المفروض عليها الضريبة.

2- ضريبة قيمية(ضريبة القيمة المضافة):

وتكون نسبة معينة من سعر السلعة المستوردة.

3- الضريبة المركبة على الواردات:

الضريبة المركبة التي تجمع بين الضريبة النسبية والضريبة النوعية المفروضة على نفس السلعة، حيث تفرض كنسبة مئوية على القيمة الاجمالية للسلعة المستوردة، بالإضافة إلى مقدار محدد لكل وحدة مستوردة من نفس السلعة، ويتصف هذا النوع من الضريبة بشموله لصفات الضريبة النوعية وضريبة القيمة.

ثالثا: معدل الحماية الاسمي ومعدل الحماية الفعال:

يرتبط فرض ضريبة استيراد على السلع المستوردة بمفهوم حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية، فعند فرض ضريبة محددة بمقدار 20 دينار على سلعة قيمتها تساوي 200 دينار، فان ذلك يعاد فرض ضريبة اسمية بنسبة 20% على هذه السلعة، وتسمى هذه الضريبة بالضريبة الاسمية أو بالضريبة الظاهرة.

إلا أن الضريبة الحقيقية تتمثل بمعدل الحماية الفعال الذي يقيس مقدار الضريبة مقارنة مع القيمة المضافة في الاقتصاد الوطني بدلا من مقارنتها مع القيمة الإجمالية للإنتاج، وبعبارة أخرى فإن المعدل الفعال يأخذ بعين الاعتبار الضرائب الاسمية على كل من الإنتاج النهائي، وعلى المواد الأولية والسلع الوسيطة المستخدمة في صناعة هذا الإنتاج النهائي.

ويستند معدل الحماية الفعال إلى حقيقة أن ما يهم المنشاة الاقتصادية في إنتاجها هو مقدار الفرق بين سعر البيع، وبين تكلفة الإنتاج وهذا الفرق أو ما يسمى بالقيمة المضافة للمنشأة هو الذي يمكن استخدامه لدفع تكاليف خدمات عوامل الإنتاج والربح الصافي للمنشآت.

وكلما زاد هذا الفرق، كلما زادت حوافز المنشآت نحو توسيع إنتاجها، وبالتالي فإن معدل الحماية الفعال سيعتمد على كيفية تأثير ضرائب الاستيراد الإسمية المفروضة على الإنتاج النهائي والمواد الوسيطة على القيمة المضافة للمشروع.

المطلب الثاني: نظرة حول تطور سياسة الاستيراد في الجزائر:

إن السياسة الاستيرادية في الجزائر شهدت عدة تطورات، فبعد النظام الاحتكاري للدولة في المبادلات الخارجية خلال السبعينات، إلى الاحتكار المطلق خلال الثمانينات، أخذت السياسة الاستيرادية اتجاه التحرير مع بداية التسعينات.

أولا: احتكار الدولة لعمليات الاستيراد:

يوجد مظهرين أساسيين لاحتكار الدولة، تنظيمي واداري، وهذا ضمن أهداف عمليات احتكار الاستيراد التي حددها المخطط الرباعي الأول، وتحديد شروط استيراد السلع ضمن إطار البرنامج العام ،للاستيراد(PGI) ابتداء من صدور الأمر 12/74 عام 1974، أين أخذ احتكار الدولة لعمليات الاستيراد طابعه الرسمي، ثم الانتقال من برنامج التراخيص الإجمالية للاستيراد AGI)، إلى إنشاء ميزانية العملة الصعبة السنوية.

ثانيا: المظهر التنظيمي و الإداري للاحتكار:

جاء احتكار الدولة للتجارة الخارجية مع فترة المخطط الرباعي الأول 1970-1973، والذي كان يهدف إلى نجاح سياسة إحلال الواردات، والمساهمة في خفض النفقات الخاصة بعملية التنمية، وذلك بجعل التصنيع في المرتبة الأولى من عوامل التنمية[1].

ولم تشهد هذه الفترة ظهور أي نصوص تشريعية، تحدد الشروط العامة لتنظيم عمليات الاستيراد ، بل عمدت إلى العمل بآليات الرقابة، رغم الإعلان عن الاحتكار، الذي يعبر عن نظام يسمح للدولة بمتابعة التدفقات التجارية، لذلك نجم من تطبيق هذا النظام عدة مشاكل، التي كانت بمثابة الحاجز الذي يعيق الأهداف التي نص عليها المخطط الرباعي الأول، ومن بين هذه المشاكل ما يلي:

- بروز مشاكل بين المؤسسات المحتكرة، نتيجة استيرادها لنفس السلعة؛
- زيادة التكاليف من جراء عملية التوزيع، نتيجة سماح المؤسسة المحتكرة للمؤسسات الأخرى بالاستيراد المباشر للسلع؛
- توقيف التمويل، نتيجة عدم جدارة تسيير الواردات، مما أدى إلى إنشاء مخزن لتجنب الندرة المتوقعة لبعض السلع في السوق المحلية.

ونتيجة لكل هذه المشاكل، عمدت السلطات العمومية للانتقال من تطبيق تلك الإجراءات إلى إنشاء نظام التراخيص الإجمالية للاستيراد لانسجام تنظيم الواردات مع تأميم التجارة الخارجية.

[1] أمينة اينال،**" محاولة نمذجة قطاع التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة 1984-2014**، أطروحة دكتو راة، تخصص اقتصاد كمي، جامعة تلمسان، 2016-2017، ص59

المطلب الثالث: رخصة الاستيراد في الجزائر

يعد إجراء تراخيص الاستيراد إجراء استثنائي أوردته اتفاقية مراكش ألى المبدأ العام للمنظمة العالمية للتجارة المتمثل في مبدأ تحرير المبادلات التجارية وعليه يجب على الدول ان تطبقه بكل شفافية تامة بما لا يتعارض مع مبادئ المنظمة، وبما أن الجزائر أعلنت عن رغبتها في الانضمام عليها احترام ومسايرة القوانين التي تساير التطبيق الجيد لمبدأ رخص الاستيراد.

أولا: مفهوم رخصة استيراد

هي تصريح تصدر من قبل سلطة حكومية لمستورد تسمح له بموجبه بجلب كميات محددة من بضائع وسلع محددة، لا يمكن استيرادها إلا بمثل هذه الرخصة. تسمح رخصة الاستيراد التأكد من استيفاء متطلبات ما قبل الموافقة وكذلك متطلبات الصحة والسلامة الإجبارية. تسمح الرخصة لضبط ومراقبة حركة التجارة عبر الحدود الوطنية.

ثانيا: أنواع رخص الاستيراد

تصنف رخص الاستيراد إلى قسمين: هما رخص الاستيراد التلقائية ورخص غير تلقائية.

1- االتراخيص التلقائية:

ويقصد بإجراء تراخيص الاستيراد التلقائية في الأمر 03-04 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها بأنها: "يقصد برخص الاستيراد أو التصدير التلقائية الرخص التي تمنح في كل الحالات التي يقدم فيها طلب والتي لا تدار بطريقة تفرض فيها قيود غلى الواردات أو الصادرات"سميت بالتراخيص التلقائية لأنن في هذا النوع تكون فيه النوافقة مضمونة في حالة كل الطلبات الصالحة، والغرض من العمل بها هو مراقبة الواردات في قطاعات بعيدة على أن يكون تطبيقها بالطريقة أو بالأسلوب الذي لا ينطوي على آثار تقييدية للتجارة.

يخضع هذا النوع من الرخص إلى مجموعة من الأحكام تتمثل في ضرورة تنفيذ هذه الرخص بصفة حيادية وتدار بطريقة عادلة ومنصفة، ويجب أن تقتصر الملفات المشترطة لطلب هذه الرخص أو تجديدها من الوثائق الضرورية للسير الحسن لنظام الرخص.

ولا يمكن رفض المنتوجات المستوردة بسبب وجود فوارق طفيفة في القيمة او الكمية او الوزن بالمقارنة مع الارقام المبينة في الرخصة بسبب النقل أو الشحن.

وتمنح رخص الاستيراد التلقائية لكل شخص طبيعي أو معنةي استوفى الشروط القانونية والتنظيمية المطلوبة للقيام بعمليات الاستيراد، وتقدم له في يوم عمل قبل جمركة البضائع، وذلك خلال مدة اقصاها 10 أيام، ويمكن الابقاء عليها مادامن الظروف التي استدعتها قائمة.

وتمنح هذه الرخص من طرف القطاعات الوزارية المعنية، ويجب أن تكون المتطلبات التي تعدها القطاعات الوزارية في شكل تراخيص تقنية و/أو احصائية مسبقة لاستيراد البضائع مطابقة لانظمة الرخص المنصوص عليها في الامر 03-04.

2- التراخيص غير التلقائية:

"يقصد برخص الاستيراد غير التلقائية الرخص التي لا ينطبق عليها التعريف المذكور في المادة 6 مكرر5"، إلا أن التعريف الذي جا المرسوم التنفيذي 15-306 كان أكثر وضوحا حيث عرف التراخيص غير التلقائية بأنها التراخيص الموجهة لتسيير حصص المنتوجات وتدعى الحصص.

وتمنح التراخيص غير التلقائية من طرف الوزير المكلف بالتجارة بناءا على اقتراح اللجنة الوزارية الدائمة.[1]

فرخص غير التلقائية للاستيراد هي رخص تستخدم عندما تكون هناك قيود كمية على الواردات عن منتج، وأن الاستيراد مسموح به فقط خلال التراخيص، على أن تقوم الجهة الإدارية المختصة في منها بقبول منحا أو رفضها حسب الظروف والمعايير المعتمدة عليها.

وتطبق على رخص الاستيراد مجموعة من الاحكام منه يطبق على رخص الاستيراد بموجب المواد 6 مكرر1 و 6مكرر 2 و 6مكرر3.التي سبق لنا ان ذكرناها.

هذا اضافة الى مجموعة اخرى من الحكام متميزة، فلا يجب ان تفرض إجراءات الرخص غير التلقائية قيودا أو اختلالات على تجارة الواردات إضافة إلى تلك المقررة في القيد.

ويجب أن تتوافق إجراءات الرخص غير التلقائية في مجال تطبيقها، ومدتها مع التدبير الذي تهدف لوضعه حيز التنفيذ ولاتفرض عبئا إداريا أثقل مما هو أشد ضرورة لإدارة هذا التدبير.

- ولا يجوز التمييز بين مقدمي الطلبات اشخاص أو معنويين عند استيفائهم للشروط القانونية المتطلبات الإدارية؛
- تمنح الرخصة غير التلقائية لمدة ثلاثين (30) يوما قابلة للتجديد (30) يوما أخرى؛
- في حالة رفض الطلب، يجب تبرير الأسباب وتبليغها للمتعامل الاقتصادي المعني ويحق عليه ملء طلب الاستئناف ضد القرار؛
- يجب أن تكون مدة صلاحية الرخص معقولة ويجب أن لا تعيق الواردات ذات المصدر البعيد إلا في الحالات الخاصة التي تكون فيها الواردات ضرورية لتلبية الاحتياجات غير المتوقعة على المدي القصير.

ولقد حددت الحكومة مدة صلاحية رخص الاستيراد بستة أشهر قابلة للتجديد وقابلة للطعن في حال رفض الطلب من طرف اللجنة الوزارية المشتركة المنصية التي يرأسها الأمين العام لوزارة التجارة وأعضاء عن مختلف القطاعات يعينهم الوزير الأول، على أن توضع رخص غير تلقائية عند الاستيراد والتي تسمى بـ "الحصص"، كما

[1] صوفيان أيت أوديع، **دور رخص الاستيراد في التجارة الخارجية**، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص قانون الأعمال، قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري-تيزي وزو، 2019، ص12

تحدد قائمة المنتوجات والبضائع موضوع الحصص، وتحديد الكمية وكذا طرق وكيفيات توزيع نسبة الحصص التي تمنح للمتعاملين الاقتصاديين مع تكليف الكديرية العامة للجمارك باعلام المصالح المعنية لوزارة التجارة وبنك الجزائر بمستوى استهلاك حصص الاستيراد الخاضعة لأنظمة الرخص والمعلومات الإحصائية المتعلقة بتاريخ عمليات الاستيراد وهذا بصفة منتظمة.

الخلاصة:

من خلال تعرضنا في هذا الفصل للاستيراد وسياسته الاستيراد في الجزائر، ونظرا لأهمية ودور الاستيراد في الاقتصاد وذلك لما له من أثر على التنمية الاستراتيجية الاقتصادية وكذلك لارتباطه بالكثير من المؤشرات الاقتصادية، عرفت سياسة الاستيراد في الجزائر عدة تطورات، فبعد التطبيق التدريجي لنظام احتكار الدولة في المبادلات الخارجية خلال السبعينات، ثم الاحتكار التام خلال الثمانينات، أخذت هذه السياسة اتجاه مغاير مع بداية التسعينات نحو التحرير التام، معتمدة في ذلك على الوسائل الفنية السعرية المتمثلة في التعريفات الجمركية ونظام الصرف وأخرى كمية متمثلة في الحصص التراخيص.

الفصل الثالث:

إجراءات عملية الإستيراد

دراسة حالة

EURL EREMOS IMPORT-EXPORT

تـمــهـيـد:

اعتبر المشرع الجزائري عمليات استيراد المنتوجات وتصديرها تجارة حرة وهذا بموجب الأمر رقم 03-04 المتعلق بالقواعد المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها حسب نص المادة الثانية منه التي تنص على :"تنجز عمليات استيراد المنتوجات و تصديرها بحرية..."

غير أن ممارسة نشاط الإستيراد متوقف على احترام وتطبيق بعض الإجراءات التي سنتطرق إليها في هذا الفصل بالتعرف عليها في دراستنا الميدانية لشركة ش.ذ.م.م إريموس للإستيراد والتصدير، مع تحليل وتفسير واردات الجزائر خلال خمس السنوات الأخيرة ، حيث تقسيم هذا الفصل إل ثلاث مباحث كالتالي:

المبحث الأول: تقديم عام للشركة.

المبحث الثاني: تحليل الواردات في الجزائر.

المبحث الثالث: اجراءات عملية الاستيراد لشركة ش.ذ.م.م اريموس للإستيراد والتصدير.

المبحث الأول: تقديم عام للشركة

لقد حاولنا في هذا المبحث إعطاء بعض المعلومات المتوفرة على الشركة ش.ذ.م.م إريموس، وذلك باءبراز نشأتها و وهيكل تنظيمها والتعرف عن سلعها المستوردة.

المطلب الأول: لمحة عن الشركة

في هذا المطلب نقوم بالتعرف على الشركة مع البطاقة الفنية لها.

أولا: تعريف الشركة

أنشأت الشركة ش.ذ.م.م إريموس في للاستيراد والتصدير في الجزائر في 13 ماي 2013 ، وهي شركة متوسطة تبلغ رأسمالها 37 000 000.00 دج ، تقوم باستيراد السلع الإستهلاكية بالتحديد منتجات التنظيف من تركيا، وتقوم بتوزيع منتوجاتها في السوق الجزائري.

ثانيا: البطاقة الفنية للشركة

الإسم التجاري: ش.ذ.م.م إريموس للإستراد والتصدير EURL EREMOS IMORT–EXPORT

مسير الشركة: بوسبية صالح هاني.

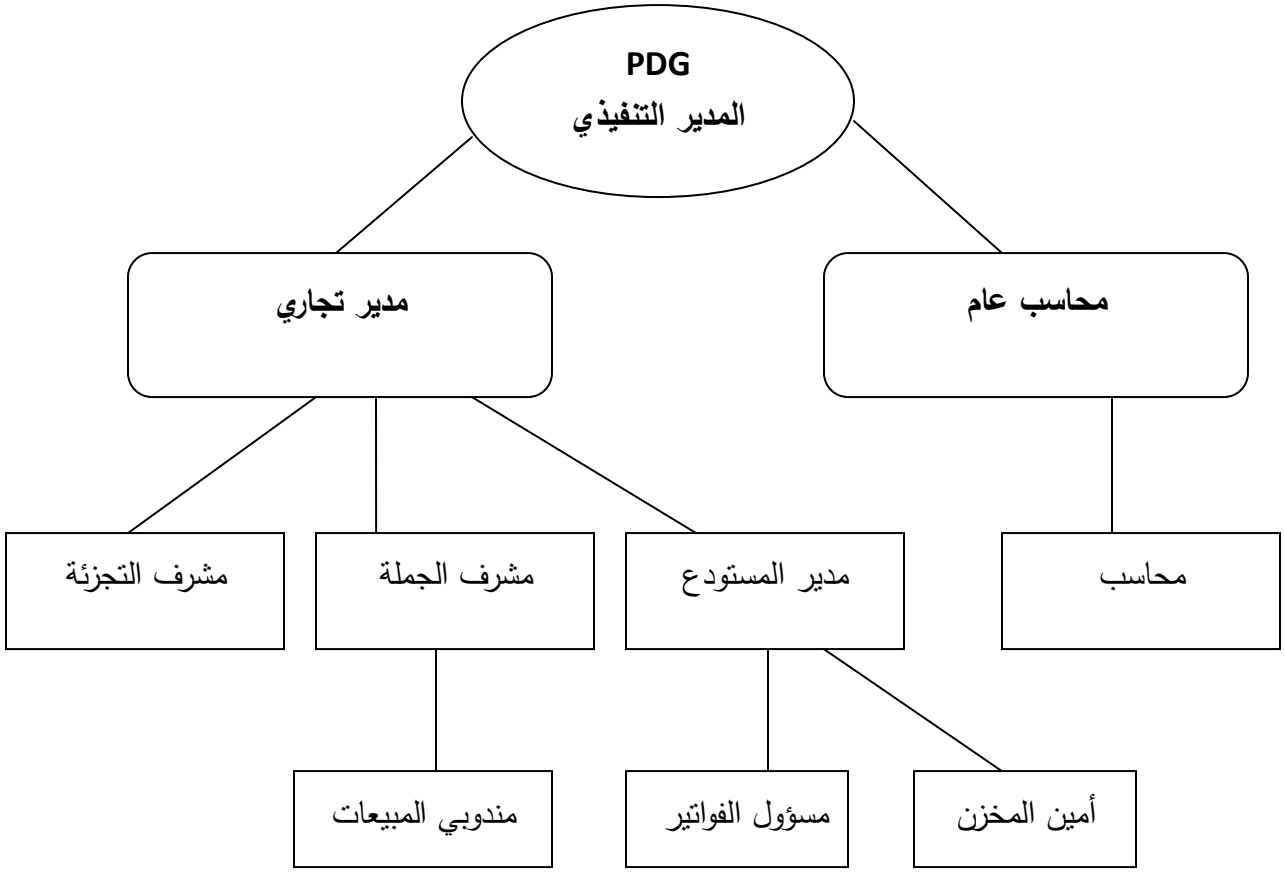
رأس مال الشركة: 37 000 000.00 دج

عنوان المقر: الخرايسية – الجزائر–

الهاتف: 05 61 80 18 74

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للشركة

مخطط الهيكل التنظيمي لشركة إريموس (EREMOS)



الشكل (03): مخطط الهيكل التنظيمي

المصدر: إعداد من طرف الطالبتين

اولا: تحليل الهيكل التنظيمي لشركة إيرموس (EREMOS)

تعتمد شركة إريموس للإستيراد والتصدير عند القيام بنشاطاتها إلى عدة مكاتب يقومون بالمهام الموكلة إليهم تحت رئاسة المدير التنفيذي وهي تكون كالتالي:

1- المدير التنفيذي:

أعلى هرم للمسؤولية مهامه إصدار القرارات والمصادقة على كل الوثائق ويترأس جميع عمليات البيع والتوزيع والتخزين.

2- المحاسب العام:

يهتم بالشؤون المحاسبية للشركة، إذ تسجل كل المعاملات التي تقوم بها الشركة محاسبيا مكلف بعملية المحاسبية للشركة، كما يسير أموال الشركة إضافة إلى ذلك فهو يقوم بمايلي:

– مراقبة ومتابعة الوضعية المالية، وتسيير محاسبة الوحدات الانتاجية، وبهذا محاسبة الشركة؛

– تحديد إيرادات ونفقات الشركة؛

– التعامل مع البنوك ومع مختلف المصالح الجبائية.

أ– المحاسب:

مكلف بعملية المحاسبة العامة للمؤسسة.

3– مدير تجاري:

يقوم بتحليل المبيعات، المراقبة ومقارنة البرنامج بالمبيعات التي وصلت إليها، وهي تضم:

أ– مشرف التجزئة:

يقوم بمتابعة السلع والمبيعات التي تباع بالتجزئة.

ب– مشرف بالجملة:

يقوم بمتابعة السلع والمبيعات التيي تباع بالجملة وتضم:

ب–1– مندوبي المبيعات:

متابعة الطلبيات مع ضمان تصريف السلع على مستوى القطر الوطني.

4– مدير المستودع:

يقوم بتسيير المخزونات.

أ– أمين المخزن:

يقوم بتسجيل ومتابعة دخول وخروج السلع من المخزن.

ب– مسؤول الفواتير:

هو الذي يقوم بمسك فواتير المبيعات.

المبحث الثاني: تحليل الواردات في الجزائر

سنتطرق في هذا المبحث إلى تحليل تطور الواردات في الفترة (2015–2021) اعتمادا على عدة معطيات وجداول إحصائية خلال هذه الفترة مع تمثيلها بيانيا، مع التطرق إلى رخص الإستيراد المسموحة لنختم بسياسة الترشيد للجزائر في مجال الإستيراد.

المطلب الأول: دراسات تحليلية للواردات والتوزيع السلعي خلال الفترة (2015–2021)

سوف نتحدث حول تحليل تطور الواردات الجزائرية، والتوزيع السلعي للواردات الجزائرية لفترة (2015–2021) مع التعرف على الدول التي تستورد منها الجزائر مع تمثيلهم بيانيا

أولا: دراسة تحليلة للواردات في الجزائر خلال الفترة (2015–2021)

سوف نتحدث حول تحليل تطور الواردات الجزائرية من خلال هذا الجدول:

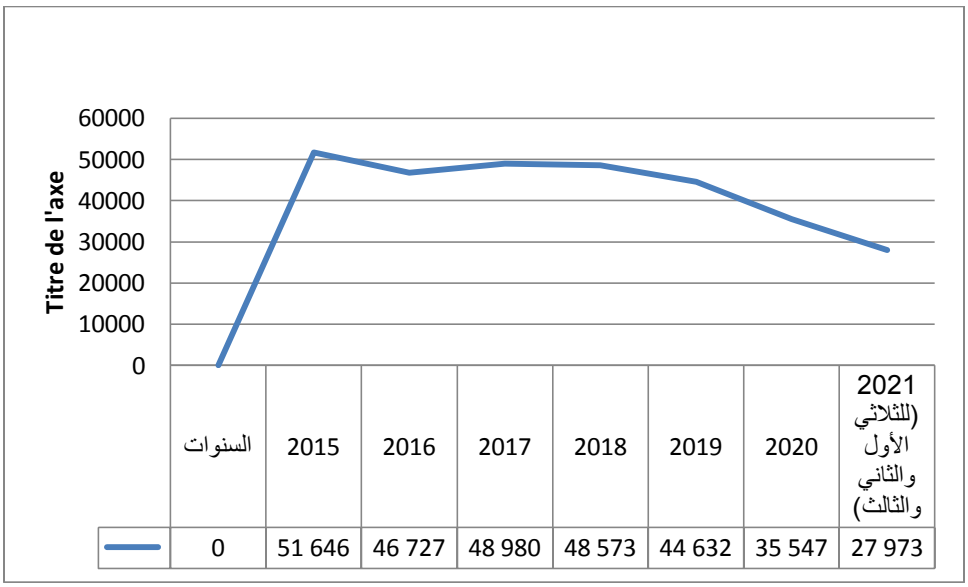
الوحدة :مليون دولار

السنوات	قيمة الواردات
2015	51 646
2016	46 727
2017	48 980
2018	48 573
2019	44 632
2020	35 547
2021 (للثلاثي الأول والثاني والثالث)	27 973

الجدول رقم 01: يبين قيمة الواردات خلال الفترة (2015–2021)

المصدر: بنك الجزائر، النشرة الإحصائية الثلاثية، 2020

ويمكن إيضاح تنامي الواردات الجزائرية من خلال المخطط البياني التالي:



الشكل (04): يوضح قيمة الواردات بيانيا خلال الفترة (2015-2021)

المصدر: من إعداد الطالبتان بالإعتماد على معطيات الجدول رقم 01

نلاحظ من خلال الجدول أن واردات الجزائر انخفاض من سنة 2015 إلى سنة 2016 بحيث من 51 646 مليون دولار إلى 46 727 مليون دولار، لترتفع في سنة 2017 بقيمة 48 980 مليون دولار، ثم واصلت الواردات الانخفاض خلال السنتين 2018 و2019 التي سجلتا على التوالي 48 573 مليون دولار، و44 632 مليون دولار، ويرجع هذا الانخفاض إلى الأزمة الاقتصادية التي عصفت بالاقتصاد الوطني جراء تداعيات الصدمة النفطية، مما كانت له انعكاسات سلبية على انخفاض حاد في قيمة الصادرات وتسجيل عجز كبير في الميزان التجاري، مما استوجب كبح قيمة الواردات لمواجهة الأزمة، من خلال مجموعة من الإجراءات لترشيدها، نذكر منها:

- سياسة التعويم المحكوم للدينار الجزائري أمام العملات الرئيسية المعتمدة من طرف بنك الجزائر؛
- تسقيف العديد من الواردات غير وضع نظام رخص الإستيراد، وكذا حظر بعض المنتجات؛
- إلزام كافة وطلا السيارات بالاستثمار محليا.

أما الانخفاض المعتبر للواردات في سنة 2020 بقيمة 35 547 مليون دولار وسنة 2021 (للثلاثيات الثلاث) بقيمة 27 973 مليون دولار فهذا راجع إلى جائحة فيروس كورونا (كوفيد 19) الذي تعرض له العالم ومع اجراءات الحجر أدى إلى تراجع الصادرات وأدى إلى الانكماش الحاد في الواردات.

ثانيا: التوزيع السلعي للواردات الجزائرية خلال الفترة (2015-2021):

إن التوزيع السلعي للواردات في الجزائر لا يختلف عن غيره من التوزيعات السلعية للدول النامية والتي تشكل فيها السلع المصنعة والتجهيزات الصناعية والمواد المرائية الجزء الأكبر من إجمالي الواردات والجدول الموالي يوضح لنا التركيبة السلعية للواردات الجزائرية خلال الفترة (2015-2021).

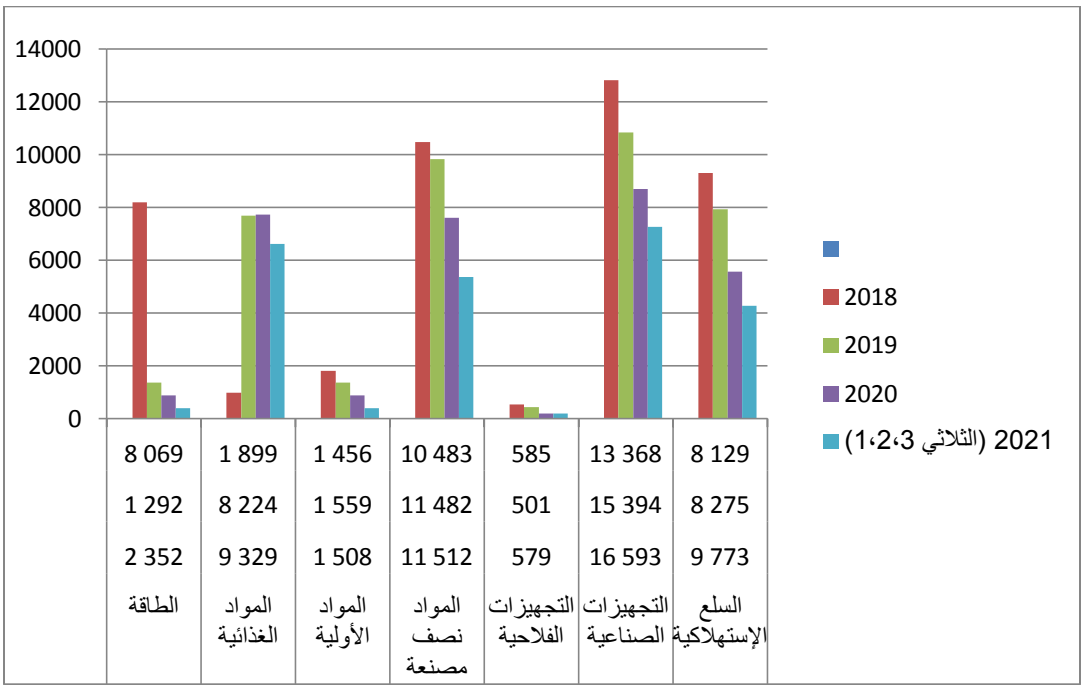
الوحدة :مليون دولار

السنوات	الطاقة	المواد الغذائية	المواد الأولية	المواد نصف مصنعة	التجهيزات الفلاحية	التجهيزات الصناعية	السلع الإستهلاكية
2015	2 352	9 329	1 508	11 512	579	16 593	9 773
2016	1 292	8 224	1 559	11 482	501	15 394	8 275
2017	8 069	1 899	1 456	10 483	585	13 368	8 129
2018	8 199	977	1 814	10 468	537	12 824	9 312
2019	1 369	7 694	1 369	9 840	437	10 845	7 934
2020	890	7 723	890	7 614	198	8 697	5 577
2021 (الثلاثي 1،2،3)	407	6 624	407	5 370	198	7 270	4 283

الجدول رقم 02: يبين التركيب السلعي للواردات الجزائرية خلال الفترة (2015-2021)

المصدر: بنك الجزائر، النشرة الإحصائية الثلاثية، 2021

ويمكن إيضاح التركيب السلعي للواردات من خلال المخطط البياني للأعمدة كالتالي:



الشكل (05): يوضح قيمة التوزيع السلعي للواردات الجزائرية بيانيا خلال الفترة (2015-2021)

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم 02.

يوضح الجدول أن هناك أربع مجموعات من السلع سيطرت على الواردات الجزائرية خلال الفترة المدروسة ويتعلق الأمر بكل من سلع التجهيز الصناعي والمواد الغذائية والمنتجات نصف المصنعة وسلع الاستهلاك بحيث احتلت هذه السلع المراتب الأربعة الأولى على النحو التالي:

1- سلع التجهيز الصناعي

من خلال الجدول تحتل سلع التجهيز الصناعي الحصة الأكبر من حجم الواردات الجزائرية طيلة فترة الدراسة، مع هذا فهي تعرف انخفاضا في قيمة الواردات طيلة هذه الفترة بحيث كانت في 2015 قيمتها بـ16 593 مليون دولار وهي في انخفاض الى غاية سنة 2021 التي قدرت قيمتها بـ7 270 مليون دولار، وذلك راجع إلى تداعيات انخفاض أسعار البترول مما نجم عنه تبني الجزائر عدة اجراءات بهدف التحكم في الواردات وتجميد العديد من المشاريع أما بالنسبة للثلاث سنوات الأخيرة فهذا راجع إلى جائحة فيروس كورونا (كوفيد 19).

2- المواد نصف المصنعة

تأتي واردات السلع النصف المصنعة في المرتبة الثانية حيث منذ سنة 2015 إلى سنة 2021 تميزت الواردات بانخفاض وهذا راجع إلى الوضعية الصعبة التي مر بها الاقتصاد الوطني من جهة و جائحة فيروس كورونا (كوفيد 19) في الثلاث السنوات الأخيرة من جهة أخرى.

3- المواد الغذائية

تأتي في المرتبة الثالثة من حيث الأهمية النسبية في جانب الهيكل السلعي للواردات، حيث عرفت انخفاض من سنة 2015 بقيمة 329 9 مليون دولار إلى غاية سنة 2018 بقيمة 977 مليون دولار وهذا راجع إلى الإجراءات المتخذة من طرف الحكومة بغرض تقييد الواردات وذلك بحظر بعض السلع، والعمل بنظام الحصص لسلع أخرى لمواجهة الأزمة الاقتصادية جرا انخفاض أسعار المحروقات، وكذا التحسن الملحوظ في القطاع الزراعي نتيجة الجهود المبذولة من الدولة لتطوير القطاع، وتحقيق الاكتفاء الذاتي في بعض المنتجات.

أما بالنسبة لسنة 2019 و 2020 و2021 عرفت تذبذب في قيمة الواردات من سنة لأخرى على التوالي 694 7مليون دولار و723 7 مليون دولار و624 6 مليون دولار.

4- السلع الاستهلاكية

تأتي السلع الاستهلاكية غير الزراعية في المرتبة الرابعة، حيث عرفت انخفاض من سنة 2015 بقيمة 773 9 مليون دولار إلى سنة 2017 بقيمة 129 8 مليون دولار، لترتفع سنة 2018 بقيمة 312 9 مليون دولار لتنخفض سنة 2019 و2020 و2021 بالتوالي 934 7 مليون دولار و577 5 مليون دولار و 283 4 مليون دولار ويرجع هذا الانخفاض في قيمة الواردات من السلع الاستهلاكية إلى حظر العديد من المنتجات، وكذا الأخص بنظام الحصص في بعض المنتجات، وكذلك بسبب جائحة فيروس كورونا (كوفيد 19).

كما أن شركة إريموس تقوم باستيرد السلع التابعة لهذه الفئة أي السلع الإستهلاكية (الملحق رقم 08)

أما فيما يخص الواردات السلعية من المواد الأولية و الطاقة فيد احتلتا المرتبة الخامسة و السادسة على التوالي لتأتي في المرتبة الأخيرة من حيث استيراد سلع التجهيز الفلاحي التي سجلت نسبا ضئيلة نسبيا قياسا بالواردات الأخرى.

المطلب الثاني: البلدان التي تستورد منها الجزائر

الجزائر تستورد من عدة دول العالم وتم التعرف على 08 دول الأول على جدول الموالي:

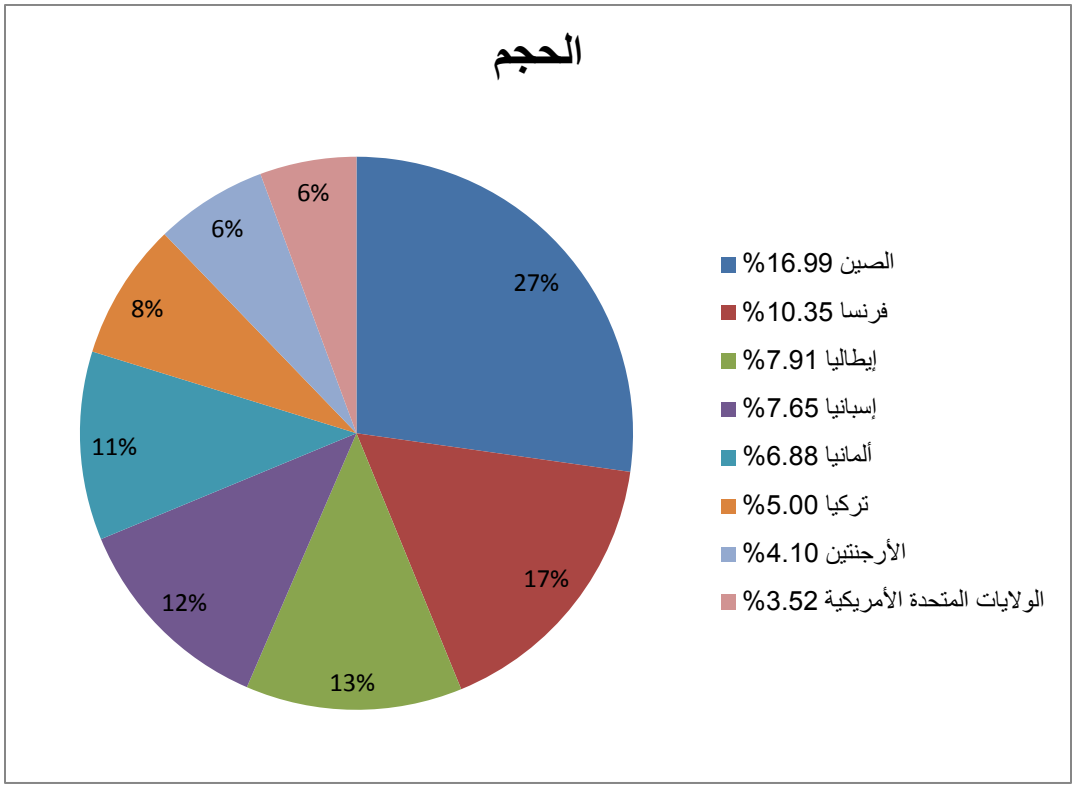
الوحدة :مليون دولار

البلد المستورد	الحجم	الهيكل
الصين	7 850	16.99%
فرنسا	4 781	10.35%
إيطاليا	3 653	7.91%
إسبانيا	3 535	7.65%
ألمانيا	3 179	6.88%
تركيا	2 310	5.00%
الأرجنتين	1 892	4.10%
الولايات المتحدة الأمريكية	1 628	3.52%

الجدول رقم 03: يبين البلدان التي تستورد منها الجزائر(نسبة مئوية)

المصدر: المركز الوطني لمعلومة احصائية الجمارك

ويمكن إيضاح تحديد نسب الدول التي تستورد منها الجزائر من خلال القرص للنسب المئوية التالي:



الشكل (06): يوضح البلدان التي تستورد منها الجزائر بيانيا (نسبة مئوية)

المصدر: من اعداد الباحثين بالاعتماد على معطيات الجدول رقم 03.

ونلاحظ أن الصين منفصلة تحتل الصدارة من ناحية شريك الاقتصادي للجزائر في الواردات بنسبة 16.99% أما المركز الثاني فتحتلها فرنسا بنسبة 10.35% لتليها باقي الدول لكل من إيطاليا، إسبانيا، ألمانيا، تركيا، الأرجنتين، الولايات المتحدة الأمريكية بالنسب على التوالي 7.91%، 7.65%، 6.88%، 5%، 4.10%،3.52%.

المطلب الثالث: ترشيد السياسة الاستيرادية للجزائر

تعرف الواردات في الجزائر زيادة مستمرة ويمكن إرجاع ذلك إلى عدة أسباب أهمها:

– الحاجة الشديدة إلى السلع الوسيطة اللازمة للإنتاج والسلع الرأسمالية اللازمة لبرامج الإستثمار؛

– عدم امكانية تخفيض الواردات السلعية الاستهلاكية بدرجة كبيرة لأن معظمها واردات لسلع استهلاكية أساسية كالقمح والحليب أما السلع الاستهلاكية الكمالية فانها لا تمثل سوى نسبة ضئيلة جدا من الواردات.

هذا التصلب في هيكل الواردات يعود بالدرجة الأولى إلى انتهاج سياسة للتصنيع تعتمد على مكونات الانتاج المستوردة فلم يقتصر ذلك على فترة محددة بل استمرت الصناعة الجزائرية تعتمد على تلك المكونات المستوردة في ظل انخفاض جودة المدخلات المحلية من أجزاء ومكونات أو غيابها في أحيان كثيرة بالإضافة إى ذلك السياسة الاقتصادية التي أتاحت زيادة الميل إلى الاستهلاك بمعدل يفوق القدرة على الانتاج وان كان من الطبيعي زيادة الاستهلاك بزيادة نمو السكان إلا أن هذه الزيادة فاقت الزيادة في حجم الانتاج مما أدى إلى توسيع الفجوة وبالتالي فقد لجأت الدولة للوفاء باحتياجات الاستهلاك بالاعتماد على الاستيراد.

وبالتالي زيادة الواردات ليست إلا نتيجة لسياسات اقتصادية ساعدت على تزايد الاستيراد وذلك كون أن معالجتها لا تكمن في فرض المزيد من القيود على الواردات بل بإعادة صياغة سياسات اقتصادية تعمل من ناحية على تحقيق عقلانية الاستهلاك والعودة بمعدلاته إلى مجراها الطبيعي حتى يمكن الحد من الاستيراد ومن ناحية أخرى الاهتمام بالمدخلات المحلية للصناعة وتحسين جودتها حتى يمكن ضبط معدل الزيادة في الواردات وهذا مفاده أن الصياغة الجديدة للسياسة الاقتصادية تستدعي الإهتمام بتقليل الواردات وتشجيع الصادرات في آن واحد هدا يعني أنه في حالة توافر مزايا نسبة في صناعات معينة كالصناعات الكيماوية، الحديد والصلب، الصناعات الغذائية لابد أن يتجه التفكير على احلال الواردات في السلع الوسيطية، وذلك لضمان تشجيع تنافسية الصادرات فيتطلب ذلك القيام بانتاج محلي بديل للواردات من السلع المستوردة.

كما أن الجزائر قامت باصدار قوانين وتعديلات فيما يخص نظام الرخص والتي نتطرق إليها:

أولا: البضائع والمنتوجات الخاضعة لنظام رخص الاستيراد في الجزائر

وتتمثل في:

1- فتح الحصص لكمية الإستيراد لسنة 2017

طبقا لأحكام للمرسوم التنفيذي رقم 306-15 المؤرخ في 06 ديسمبر 2015 المحدد لشروط و كيفيات تطبيق أنظمة رخص الاستيراد أو التصدير للمنتوجات و البضائع، يتم فتح، ابتداءاً من 11 مارس 2017.

أ- فتح حصص كمية لاستيراد المواد الصناعية و المواد الزراعية و المواد الزراعية المحولة بواسطة رخص استيراد لسنة 2017 :

منها المواد الصناعية (ملحق رقم01)، المواد الزراعية والمواد الزراعية المحولة (ملحق رقم02) .

ب- فتح حصص تعريفية في إطار إتفاق الشراكة مع الإتحاد الأوروبي بواسطة رخص استيراد لسنة 2017:

منها فتحت وزارة التجارة الحصص التعريفية لـ 2017 والتي تستفيد من المزايا الجمركية في إطار اتفاق الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي، إلى غاية طبقا للمرسوم 306-15 المؤرخ في 2015.

ت- فتح حصص كمية لاستيراد المواد الكهرومنزلية ، الهواتف النقالة و مواد التجميل بواسطة رخص استيراد لسنة 2017

منها المواد الكهرومنزلية (ملحق رقم03)، الهواتف النقالة ومواد التجميل (ملحق رقم04).

ثانيا: تعديل رخص الإستيراد في الجزائر

تم تعديل رخص الإستراد في الجزائر بالرخصة المسبقة ابتدءا من 31 أوت 2021 والتي هي عبارة عن وثيقة (مقرر) تسلم من طرف مصالح وزارة التجارة لكل متعامل يرغب في صناعة أو توضيب أو استيراد مواد التجميل والتنظيف البدني يجب على المتعامل المعني طلب هذه الرخصة المسبقة **قبل** القيام بإنتاج هذه المواد واستيرادها.

1- مواد التجميل و التنظيف البدني:

وتتمثل في:

أ- منتوجات العناية بالبشرة:

- الكريمات والمستحلبات، والمستحضرات والمواد الهلامية والزيوت للبشرة (اليدين والوجه والقدمين، ..)؛
- مواد العناية بالوجه (ما عدا الأقنعة)؛
- مواد ضد التجاعيد؛
- مواد تسمح بتبييض البشرة ؛
- أقنعة للوجه؛
- أقنعة للتجميل، باستثناء مواد الكشط السطحية للبشرة بطريقة كيمياوية؛

- مسحوق التالك؛
- قناع ضد الإحمرار ؛
- كريم وزيت للتدليك؛
- كريمات، محاليل، هلام للبشرة المعرضة لحب الشباب؛
- لصقة للعناية بالبشرة؛
- كريمات ومستحضرات وزيوت للتنحيف؛
- مواد لمحيط العينين؛
- مواد للعناية بالشفاه؛
- مواد للعناية باليدين؛
- مواد للعناية بالأقدام ؛
- مواد للعناية بالجسم؛
- مواد للعناية الخاصة الخارجية؛
- مواد التقشير الكيميائي؛
- مواد التقشير الميكانيكي؛
- مواد تفتيح للبشرة؛
- كريمات طاردة ضد البعوض.

ب- منتوجات تنظيف البشرة:

- محاليل، كريمات، هلامات، هيدروكحولية لليدين ، صحية، مطهرة، مضادة للجراثيم، مضادة للفيروسات؛
- مضادة للفطريات ؛
- صابون التنظيف، والتجميل والتعطير وإزالة العرق؛
- هلام منظف (للجسم وللشعر)؛
-هلام الاستحمام؛
- مساحيق للإستعمال ما بعد الحمام؛
- مساحيق لنظافة الجسم؛
- المراشي (أملاح، ورغوة، وزيوت، وهلاميات .....)؛
- مستحضرات للاستحمام؛
- مواد التنظيف (المحاليل والمساحيق، ...)؛

- مواد لإزالة الماكياج؛
- مواد للنظافة الخاصة الخارجية؛
- مواد أخرى لتنظيف البشرة.

ت- منتوجات لإزالة الشعر:

- مواد كيميائية مزيلة للشعر ؛
- مواد فيزيائية مزيلة للشعر ؛
- شمع مزيل للشعر؛
- مواد أخرى مزيلة للشعر.

ث- منتوجات إزالة الألوان للشعر / للزغب:

- مواد إزالة الألوان للشعر والزغب (مسحوق، مؤكسد....).

ج- مواد مزيلات الروائح و/أو مضادات العرق:

- مواد ذات مفعول مضاد للعرق ومضاد التعرق: رذاذ، ستيك، روت أون.....؛
- مواد ذات مفعول بدون مضاد للعرق: رذاذ مزيل الروائح، ستيك، روت أون .....

ح- منتوجات الحلاقة ومنتوجات قبل أو بعد الحلاقة:

- مواد الحلاقة (صابون، وكريمات ورغوة ومحاليل.....؛
- منتوجات قبل أو بعد الحلاقة؛
- منتوجات أخرى للحلاقة والمنتوجات قبل أو بعد الحلاقة.

خ- منتوجات ماكياج:

- كريمات أساس (سوائل وعجائن ومساحيق)؛
- بودرة الخدود؛
- منتوجات التجميل وإزالة تجميل الوجه والعيون؛
- مساحيق للتجميل؛
- مصححات البشرة؛
- منتوجات أخرى لتجميل الوجه (مساحيق)؛
- مزين الرموش ماسكارا؛
- تظليل الجفون؛

- أقلام للعيون؛
- كحل العيون (رسم العين)؛
- منتوجات أخرى لتجميل العيون غيرها من منتوجات ماكياج العين؛
- منتوجات موجهة للوضع على الشفاه؛
- أحمر الشفاه؛
- منتوجات توضع حول محيط الشفاه؛
- منتوجات أخرى لتجميل الشفاه؛
- منتوجات أخرى للتزيين؛
- دهن للبدن(الوجه ،البدن) بما في ذالك التزيين للكرنفال.

د- العطور:

- عطور ومياه معطرة وماء الكولونيا؛
- عطور هيدروكحولية؛
- العطور غير مائية كحولية.

ذ- منتوجات الحماية من الشمس والاسمرار الذاتي:

- منتوجات شمسية؛
- منتوجات قبل وبع التعرض للشمس؛
- منتوجات الحماية من الشمس؛
- منتوجات الاسمرار دون شمس.

هـ- منتوجات الشعر وفرو الشعر:

وتنقسم إلى:

هـ-1- منتوجات العناية و تنظيف الشعر:

- منتوجات العناية بالشعر؛
- منتوجات التنظيف (محاليل ،مساحيق غسول وبلسم)؛
- هلام غسول للشعر؛
- حافظ للشعر؛
- منتوجات العناية بفروة الرأس والجذور؛

- منتوجات مضادة للقشرة؛
- منتوجات مضادة للسقوط؛
- منتوجات أخرى للشعر وفروة الشعر.

هـ-2- منتوجات تلوين الشعر:

- أصباغ الشعر و إزالة الألوان؛
- منتوجات تلوين مؤكسد للشعر؛
- منتوجات غير مؤكسد للشعر؛
- منتوجات إزالة تلوين الشعر وتكشيط؛
- منتوجات أخرى لتلوين الشعر.

هـ-3- منتوجات تصفيف الشعر:

- مواد الحلاقة (محاليل ، لاك وملمعات)؛
- المنتوجات دائمة لتموج الشعر؛
- منتوجات تمويج الشعر و تمليسه؛
- منتوجات للتمويج و ازالة التعيد والتثبيت؛
- هلام لتثبيت الشعر؛
- رغوة للتسريح.

هـ-4- منتوجات أخرى للشعر وفروة الشعر

- منتوجات الحماية الشمسية للشعر؛
- منتوجات العناية بالشعر (محاليل ،كريمات وزيوت).

و- منتوجات الأظافر والجلد المحيط بها:

وتنقسم إلى:

و-1- منتوجات تجميل الأظافر ومزيلاته:

- طلاء الأظافر / منتوجات لتجميل الأظافر؛
- مزيل طلاء الأظافر؛
- محاليل للطلاء؛
- أقلام بيضاء للأظافر؛

– غيرها من منتوجات لون الأظافر ومزيل طلاء.

و–2– منتوجات العناية بالأظافر / قويات الأظافر:

– منتوجات العناية بالأظافر؛

– مقويات الأظافر؛

– مواد أخرى للعناية بالأظافر / مقويات الأظافر.

و–3– منتوجات لنزع الصمغ (الأظافر الاصطناعية).

و–4– منتوجات أخرى للأظافر والجلد المحيط بها:

– منتوجات مليئة للجلد المحيط بالأظافر/لنزع الجلد المحيط بها؛

– منتوجات لوضع الأظافر الاصطناعية.

2– قائمة المواد السامة المعنية من الرخصة المسبقة[1]

المواد السامة أو التي تشكل خطرا من نوع خاص:

أ– أدوات مدرسية:

غلاف الكراس و الكتب من البلاستيك؛ أدوات التخطيط (كوس، منقلة، ضعف الديسيمتر، مسطرة)، مبراة، ممحاة، مدور، سيالة، سيالة حبر، أقلام لباد، قلم رصاص، أقلام التلوين، قلم لباد مشع (ماركور) اللوحة و اللوحة البيضاء، خرطوشة حبر للماركور، قريصات وخشيبات، مقص مدرسي، ألوان مائية، خرطوشة حبر سيالة حبر، عجينة تشكيلية، غراء مدرسي، ملصقات (شريط لاصق، ملصقة و البطاقات).

ب– مواد التربية:

الأسرجة و الأحزمة، المقاعد المثبتة على سند مثل الطاولة، كراسي الاستلقاء، مقاعد و كراسي الحمام، مقاعد إضافية لعربات الأطفال، مقاعد الدرجات، محرار الحمام (مقياس الحرارة)، أحواض الحمام، أسرة و عربات الأطفال و سيارات الأطفال القابلة للتحويل لطفل واحد أو أكثر، أسرة ثابتة و قابلة للطي طولها محصور بين 90 سم و 140 سم، القفف و الأمهاد و المراقد، طاولات لتقميط ، حامل الطفل، الكراسي العالية، المشايات، أطر للأطفال، حواجز السلامة، الحلمات، المصاصات، حلقات التسنين، الرضاعات.

ت– ألعاب للأطفال:

موجهة لأطفال يقل عمرهم عن أربعة عشرة سنة:

مركبات و ألي بالتحكم عن بعد أولا: شاحنة، مروحية، دراجة نارية، طائرة، رافعة، سيارة، قطار

[1] https://www.commerce.gov.dz/ar/3-liste-des-produits-toxiques-ou-presentant-un-risque-particulier

تماثيل بلاستيكية "أشخاص/حيوانات": حصان، تمثال دمية ذات مزمار من البلاستيك، جيش –آلات موسيقية: بيانو، قيثارة طقم مواد التجميل، طقم الدكتور، طقم المطبخ، مقلمة للرضيع، بيت و أكسسوارات الدمية، كرة، كرة الحفلات، حبل النط، قوس+ سهام، لعبة البلياردو، لعبة البابي فوت، بلابل، ألعاب التفكير: مونوبولي+ لغز الكلمات، الشطرنج، لعبة الورق، لعبة التركيب، ليقو،مواد السباحة و البحر: نضارات، مجداف، مضرب، عوامة، مسبح، حلبة زالقة صغيرة سيارة للأطفال، دراجة ثلاثية العجلات، دراجة، أرجوحة، تروتينات، لعب أخرى: لعبة إلكترونية، حاسوب، دمية، عربة دمية، خيمة للأطفال، لعبة مضيئة، لعبة من الخيط حقيبة، هاتف نقال، لوحة كمبيوتر، لعبة الصابون، مسدس الماء، خشخشة، ذرار ثلج للحفلات.

ث– أواني و أدوات المطبخ من:

الميلامين، مادة البولي أميد، البولي ستيران، والسيليكون، الخزف، الفخار، السيراميك، البلاستيك وتشمل: البولي استر والبولي اثيلين تيريفتالات (PET) والبولي بروبلين (PP)، الأكريلونيتريل بوتديان ستيران ABS).

ج– مواد التلبيس:

لاسيما الدهون و البرنيق أكريليك و حاميات الكسيلو و الملمعات و حافظات الخشب ولاصق البوليستر للملء ، و الطلاء الزخرفي، والاكريليك التمهيدي.

ح– مواد مكافحة الطفيليات الضارة:

مبيد الحشرات و الطفيليات و المكافحة الأعشاب الضارة و الجرذان.

خ– الملمعات :

تحضيرات الشمع و بنزين التيربنتين أو الوايت سبرايت لتلميع الأثاث و الأرضيات (الملمعات التي تحتوي خاصة على شموع طبيعية أو اصطناعية، المواد المذابة كالمحروقات البترولية و بنزين التيربنتين و الكحول و القليكول و ملح والحامض الخالي و الملونات).

د– المواد الكاوية:

لاسيما الأحماض و القواعد المعدنية (الصود و البوتاس و الأمونياك و محلول النشادر) القواعد العضوية، المؤكسدة (الهيبركموريت و البروكسيدات و البرمنغانات و البيربوارات...) الألدهيد(الفورمالدهيد و الأسيتالدهيد..) الأيبوكسيد و الفينول.

هـ– المنظفات:

مضادات الكلس و الكاشط و المبيضات و المذيبات و المطهرات لا سيما : منظفات الأرض و دورات المياه و غسيل الأواني و غسولات الزرابي و مواد الغسيل : منعم و ملين الغسيل، و مضادات الصدأ للنسيج (لا

سيما حمض الفلور هيدريك و حمض الأوكزاليك)، كريمة للتنظيف و مضادات البقع و مزيلات الدهون و غسول الزجاج و مزيلات الغبار و منظفات الفرن، و منظفات أخرى (داخلية، داخل السيارة و محرك ....)، منظف متعدد الإستعمال، ملمع الإطارات، اسفنج لتنظيف الأحذية، مناديل: مقاومة للصدأ، متعددة الإستعمال، الأثاث، الشاشة، السيارة، للتجهيزات.

- مواد تحتوي على كحول مثيلي.

- المواد الرذاذية (غير مواد التجميل و التنظيف البدني) لا سيما معطرات الجو، الزيت لتسهيل الحركة على شكل رذاذ.

ملاحظة:[1]

1- لا تكون المواد السامة المبينة أعلاه خاضعة لرخصة مسبقة عند توجيها للاستعمال المهني.

2- المنتوجات التي لا تعتبر مواد التربية:

إناء للأطفال، **مشط**، إسفنجة للإستحمام، **فرشات الأسنان**، فراش للتقميط، إزار، أغطية، سرير للسيارة، مقعد للسيارة، معزز المقعد، أحزمة سيارة، أجهزة الحماية (مخبأ مأخذ تيار، زاوية طاولة، مُسدِفة الباب، نظام إنذار و حماية الفرن)، تدفئة رضاعات، معقم، صدرية للطفل، شافطة أنفية.

3- قائمة المنتوجات التي لا تعتبر كأواني:

دلو، صينية، سلة الغذاء، حاملة ملاعق، حاملة مغرفة، حامل مناشف، فتاحة علب، ملولب، منفضة سجائر، العناصر الزخرفية (زينة، المزهريات، طبق، كأس زخرفي ..)، مثلجة، أواني من الفولاذ المقاوم للصدأ بما في ذلك الترمس ، أواني خشبية بما في ذلك الملاعق ، أواني زجاجية .

4- المنتوجات التي لا تعتبر كلعب :

طبقا لأحكام المرسوم التنفيذي رقم 97-494 مؤرخ في 21 شعبان عام 1418 الموافق 21 ديسمبر سنة 1997، االذي يتعلق بالوقاية من الأخطار الناجمة عن إستعمال اللعب، تتمثل في:

- النماذج المصغرة، والمصنعة سلميا بالتجزئة لهواة جمع اللعب البالغين؛
- التجهيزات الموجهة للإستعمال جماعيا في الملاعب؛
- التجهيزات الرياضية؛
- التجهيزات المائية الموجهة للاستعمال في المياه العميقة؛
- اللعب الاحترافية الموجودة في الأماكنالعامة (حدائق، **حلبة زالقة ضخمة** ...الخ) ؛
- لعب المعميات التي لها أكثر منت 500 قطعة مع نموذجها أو من غيره، الموجهة للمختصين؛
- الأسلحة ذات الهواء المضغوط و نماذج مقلدة للأسلحة النارية الحقيقية؛

[1] https://www.commerce.gov.dz/ar/3-liste-des-produits-toxiques-ou-presentant-un-risque-particulier

– السهام النارية؛
– المراجم و قاذفات الحجارة ؛
– السهام ذات الأطراف المعدنية؛
– الأفران الكهربائية، المكاوي وكل المنتوجات الأخرى التي تشتغل بواسطة توتر اسمي يفوق 24 فولت؛
منتوجات تتضمن عناصر مسخنة موجهة الاستعمال تحت رقابة شخص بالغ في اطار بداغوجي؛
– عربات ذات محرك بالوقود؛
– لعب الآلات البخارية؛
– الدرجات المخصصة للرياضة أو التنقل على الطريق العمومي
5– منتوجات مختلفة التي لا تخضع لرخصة مسبقة:

سراج الليل، بساط، ساعة جدار، سلة، صناديق القمامة ، سلال متعددة الطوابق، شاحنة ولاعة، حامل شمعة، غراء– إسمنت ، جبس للبناء، ماء منزوع المعادن، شريط لاصق للتعبئة، ماء جافيل.

ثالثا: التعديل الجديد لرخص الإستيراد في الجزائر

تم التعديل من طرف الجمعية المهنية للبنوك بوضع وزارة التجارة وترقية الصادرات منصة رقمية للمنتوج الوطني للولوج إليها بكل سهولة من طرف المؤسسات او الشركات على تنوع قطاع نشاطها مع وجوب تعيين على كل مستورد مراجعة هذه المنصة قبل كل عملية استيراد ينوي القيام بها لمعرفة ان كان المنتوج الذي يرغب استيراده متوفرا في السوق الوطنية ام لا.

يجب على كل متعامل يرغب في القيام بعملية استيراد منتوج موجه لإعادة للبيع على الحالة تقديم وثيقة حسب النموذج المرفق تسلم له من مصالح الوكالة الوطنية لدعم وترقية التجارة الخارجية ALGEX يتم الاحتفاظ بها في ملف التوطين.

وقد تقرر أنه من اليوم فصاعدا اشتراط تقديم هذه الوثيقة قبل أي عملية توطين تتعلق باستيراد سلعة موجهة لإعادة البيع على الحالة والاحتفاظ بها في ملف التوطين البنكي ، وفي انتظار تفاصيل إضافية فان عمليات التوطين مجمدة حاليا حتى اشعار اخر(ملحق رقم05).

رابعا: التعديل الأخير لرخص الإستيراد:

تكملة لما جاء في خطاب الجمعية المهنية للبنوك سابقا فهناك قائمة تكميلية صادرة عن وزارة الفلاحة تتعلق باعفاء بعض المنتجات الزراعية (ملحق رقم06) من أصل نباتي أو حيواني والحيوانات الحية (ملحق رقم07) من حتمية تقديم وكالة ALGEX لإستكمال إجراءات التوطين البنكي.

كما يعلم بتجميد عمليات التوطين البنكي (استيراد وتصدير) للسلع والخدمات مع مملكة إسبانيا ابتدء من اليوم الخميس 09 جوان 2022 إلى إشعار آخر.

المبحث الثالث: اجراءات عملية الاستيراد للشركة اريموس

تمر عملية الاستيراد للشركة بعدة مراحل هامة و المتمثلة حسب المطالب التالية:

المطلب الأول: اعداد طلب الشراء مع فتح ملف التوطين

المرحلة الأولى التي تتطرق لها شركة إريموس (EREMOS) هي:

أولا: اعداد طلب الشراء

تبدأ أولا بـ:

1- تحديد الحاجة:

تعتبر مرحلة تحديد الحاجة أهم مراحل عملية الإستراد للشركة فمع بداية كل شهر يعقد اجتماع يظم مدير التجاري ورؤساء أقسام الوحدات الإنتاجية لدراسة وتحديد مايلي:

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

2- إعداد طلب الشراء:

بعد أن تتلقى مصلحة الشراء الكميات المطلوبة تتطلع على كتالوج يتم إعداد طلب الشراء وإرسالها إلى المورد المتواجد بتركيا بحيث تكون هذه الطلبات متضمنة مايلي:

- الكمية المطلوبة؛
- المدة اللازمة لإرسال البضاعة؛
- كيفية الدفع؛
- طريقة الشحن؛
- رقم وتاريخ ومدة وطلب الشراء.

فتقوم شركة إريموس (EREMOS) بالتعامل مع الشركة المتواجد في تركيا فتقوم بإرسال فاتورة للمورد لمعرفة ان كانت المنتجات التي تريد استيرادها الشركة متوفرة، وبهذا تقوم المؤسسة بارسال فاتورة مبدئية (ملحق رقم08) للطلبيات لشركة اريموس، وتتضمن تاريخ ورقم الفاتورة كما أنها يجب أن تتضمن معلومات الاستيراد التالية:

- شرط الشحن: CFR ميناء الجزائر؛
- أجل الدفع: الحوالة المستندية المستحقة الدفع في الأفق؛

- تاريخ الشحن: (يتم تحديد التاريخ بين 30 و40 يوم بعد تقديم الطلبية)؛
- المبلغ الإجمالي للفاتورة الأولية: يجب أن تكون مجموع CFR ميناء الجزائر؛
- اسم المستورد: EURL EREMOS IMPORT-EXPORT؛
- العنوان: الخرايسية الجزائر؛
- NIF (رقم التسجيل الضريبي): 001316100711301؛
- رقم السجل التجاري: 16/00-1007113B13؛
- اسم البنك؛
- IBAN؛
- شفرة swift.

بعد تحضير الفاتورة الأولية من طرف الممول، تبدأ شركة إريموس بتحويل بطاقات وصف المنتجات من اللغة الانجليزية الى اللغة الفرنسية، وتحويا كذلك HS (نقاط البيع) ويتم إرسالها للمصادقة، بعد المصادقة عليها من طرف الممول يقوم بالإمضاء والختم عليها ومسحها ضوئيا لإرسالها للشركة إريموس لاستعمالها للمراحل المقبلة.

في نفس الوقت المورد يقوم بعملية بإعداد شهادة التسويق الحر لإمضائها وختمها من طرف غرفة التجارة الخاصة في بلاده، بعد إتمام هذا الإجراء يقوم بمسحه وإرساله إلى الشركة المتواجدة بالجزائر أما الأوراق الأصلية فيتم إرسالها عن طريق DHL إلى المكتب المتواجد بالخرايسية بالجزائر.

ثانيا: مرحلة فتح ملف التوطين

تتقدم شركة إريموس (EREMOS) إلى البنك بطلب فتح ملف التوطين الخاص بعملية الإستيراد، حيث يشتمل الطلب على المعلومات الخاصة بالمستورد كالاسم، رقم حسابه على مستوى الوكالة التي تقوم بعملية التوطين و تاريخ تحرير طلب فتح ملف التوطين، بالإضافة إلى بيانات حول السلعة، (كميتها، سعرها)، اسم المورد الأجنبي و عنوانه كما يجب أن يشتمل الطلب على المبلغ الإجمالي للصفقة مقوما بالدينار و بالعملة الصعبة و المتوقعة للتسديد،على أن يكون الطلب موقعا من طرف المستورد ثم يقوم المستورد بتقديم العقد التجاري الذي يربطه بالمصدر الأجنبي و الذي يتمثل عادة في (فاتورة مبدئية، قرار نهائي بالشراء، طلب البضاعة... الخ) بالإضافة إلى وثيقة ضريبة التوطين التي نتحصل عليها من مصلحة الضرائب بالجزائر.

و في حال تقديم المستورد للوثائق المطلوبة إلى وكالته البنكية تقوم مصلحة التجارة الخارجية على مستوى الوكالة بفتح ملف التوطين من خلال خطوتين رئيسيتين هما:

1- الخطوة الأولى: تسجيل ملف التوطين تحت رقم خاص:

حيث يعتبر هذا الرقم بمثابة بطاقة تعريف بعملية الاستيراد، و هو عبارة عن ختم خاصة بالوكالة الموطنة.

2- الخطوة الثانية :

تقوم بموجبها الوكالة البنكية بتسليم الفاتورة الموطنة للمستورد لاستخدامها في جمركة السلعة المستوردة ومن ثم خصم عمولة التوطين من حسابه لدى الوكالة.

- **مرحلة تصفية الملف:**

في هذه المرحلة يتحقق البنك بأن هذه الوثائق والإجراءات صحيحة وتتوافق مع أماكن نظام الصرف، وبعد التحصل على رد إيجابي للطلب المقدم للشركة من طرف البنك يتم إيداع الملف التالي:

- فاتورة إضافية؛
- ملأ استمارة لطلب التوطين من البنك؛
- التزام باحترام مهلة دفع الضرائب؛
- أمر بالتحويل للخارج؛
- شهادة ضريبة التوطين؛
- نسخة من شهادة الامتثال؛
- فاتورة التمويل (الملحق رقم09)؛
- نسخة من شهادة حرية المرور؛
- جدول الارسال (نسختين، نسخة تحتفظ بها الشركة والنسخة الثانية للبنك) (ملحق رقم10).

وهنا يتم احتجاز 120% من المبلغ الإجمالي من الطلبية من طرف البنك المركزي للجزائر.

وتصنف الملفات الكاملة المصفاة وأما الملفات الأخرى فإنها تصنف على أنها غير كاملة ولا تطابق النظام الذي يجب أن يتبع. إذن فملف التوطين يكون مصفي بعد مرور 10 أشهر، وهو وقت طويل مقارنة في بداية التوطين وبعد أشهر يقوم المستورد بالاتصال بمصانع بنك التوطين ليكمل الإجراءات حيث يبلغ إذا كان ملفه غير كامل أو غير مطابق لأحكام تنظيم الصرف.

المطلب الثاني :تطبيق شركة إريموس (EREMOS) وفقا لمصطلح النقل البحريCFR

النفقات وأجور الشحن(ميناء المقصد معين **Cost and Freight**" **CFR** هذا المصطلح التجاري البحري ينص على تحمل البائع التكاليف اللازمة وأجرة النقل الى غاية ميناء المقصد في بلد المشتري ليقوم هذا الاخير بتسلم البضاعة والتكلف بباقي الواجبات.[1]

أولا: واجبات شركة إريموس (EREMOS)

تقوم الشركة بعدة إجراءات منها:

1- دفع الثمن:

على الشركة ان تدفع الثمن المنصوص عليها في عقد البيع.

2- التراخيص والموافقات والإجراءات:

الحصول على تراخيص الاستيراد او اية موافقة رسمية اخرى، وإتمام جميع اجراءات نقل البضاعة بطريق الترانزيت وجمركة الاستيراد.

3- الاستلام:

استلام البضاعة في ميناء الوصول المعين.

4- نقل المخاطر:

يتحمل المشتري جميع مخاطر الفقدان او الضرر الذي يلحق بالبضاعة منذ لحظة تفريغها على ظهر السفينة في ميناء الشحن، اذ لم يقم المشتري بإخطار البائع فيجب ان يتحمل جميع المخاطر التي تلحق بالبضاعة منذ التاريخ المتفق عليه للشحن، شريطة ان تكون البضاعة موضوع العقد معرفة بشكل واضح.

5- توزيع النفقات:

مع عدم اخلال المورد بتوزيع النفقات، تدفع الشركة إريموس: جميع النفقات المتعلقة بالبضاعة منذ لحظة تسليمها(نفقات التنزيل والتفريغ بالصنادل ورسوم الرصيف، مالم ينص عقد البيع على عكس ذلك، والرسوم والضرائب والتكاليف الواجبة عند استيراد البضاعة، وعند الضرورة لنقلها بطريق الترانزيت عبر بلد أخر مالم تكن هذه مدرجة في كلفة عقد النقل).

[1] حمو فتحي، مرجع سبق ذكره، ص55

6- اخطار البائع:

عندما يحق للشركة تحديد موعد شحن البضاعة و /او ميناء الوصول، فعليه اخطار الممون بذلك في الوقت المناسب.

7- اثبات التسليم او مستند النقل او الوثائق الالكترونية المماثلة:

على الشركة ان يقبل مستند النقل اذا كان المستند متطابقا مع شروط العقد.

8- معاينة البضاعة :

على الشركة ان تدفع نفقات المعاينة قبل الشحن، باستثناء الحالة التي تتم فيها المعاينة بطلب من السلطات الرسمية في بلد التصدير.

9- الشحن:

يتم شحن البضاعة وهذا الوفرة حيث يتم إضافة أو حذف بعض المنتوجات على الطلب وهنا يقوم الممون باعادة الفوترة، تسمى هذه الفاتورة بـ: "فاتورة تجارية" وهي نفس الفاتورة الأولية لكنها معدلة وتتضمن فيها جميع البيانات التي تم ذكرها سابقا في فاتورة الاولية.

الممون يقوم بإرسال الفاتورة التجارية والتي تعتبر نهائية للتأكيد مع تحضير الوثائق التالية:

- الشهادة الأصلية: صندوق المرسل يجب أن يكون يحتوي على معلومات المرسل، أما صندوق المرسل إليه يجب أن يحتوي على معلومات عن الشركة (المستورد) مثل: الاسم، العنوان، رقم التسجيل الضريبي، رقم السجل التجاري، مع تحديد البلد الأصلي للمنتج.(ملحق رقم11)؛
- بوليصة الشحن: حزمة المرسل يجب أن تحتوي على المعلومات حول الشركة المرسلة.(ملحق رقم12)؛
- قائمة التعبئة: وهي قائمة للسلع التي يتم تعبئتها (ملحق رقم13)؛
- شهادة الضمان: تحتوي على معلومات الشركة (الاسم والعنوان) ويجب تحديد رقم الفاتورة (ملحق رقم14)؛
- شهادة امتثال: تحتوي على معلومات الشركة (الاسم والعنوان) ويجب تحديد رقم الفاتورة (ملحق رقم 15)؛

الوثائق المتبعة عن طريق البنك للبنك المتواجد في الجزائر للتحويل بطريقة الاعتماد المستندي تتكون:

- 5 نسخ من الفواتير التجارية (النهائية) ممضية ومختومة؛
- نسختين من قائمة التعبئة ممضية ومختومة؛
- شهادة الضمان؛
- شهادة الامثال؛
- مجموعة بوليصات الشحن.

المطلب الثالث: الإجراءات الجمركية التي تتبعا شركة إريموس

بعد جمع الوثائق اللازمة الخاصة بعملية الاستيراد يقوم الوكيل المعتمد لدى الجمارك بترتيب الملف الخاص بالشركة وبعدها القيام بعملية تلخيص هذه المعلومات في وثيقة La Note de Detail وبعدها ينتقل إلى إدارة الجمارك للقيام بالتصريح المفصل، لا يمكن لأي أحد أن يقوم بالإجراءات الجمركية إن لم يكن معتمدا كوكيل لدى الجمارك ومن هنا نبدأ بالإجراءات الجمركية الخاصة بعملية الاستيراد حيث أنها تتم على يعدة محطات أساسية تتمثل في:

أولا: التصريح المفصل

يشترط في التصريح أن يكون مفصّلا باستثناء الحالات التي يجوز فيها التصريح البسيط والتصريح المفصل، هو تلك الوثيقة المحررة حسب الأشكال المنصوص عليها في قانون الجمارك حيث يبين من خلالها المشرع النظام الجمروكي الواجب تحديده وللبضائع، مع تقديم العناصر اللاّزمة لتطبيق الحقوق والرسوم الجمروكية 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 الانتهاء من تسجيل التصريح المفصل عملية فحص البضاعة المصرح بها وذلك بحضور المصرّح، وبعد مرور 8 أيام من إستلامه الإشعار بالوصول، يرفع الأمر إستعجاليا إلى رئيس محكمة إدارة الجمارك 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 يقوم بإجراءات جمركة البضائع التي ينقلها وذلك في غياب مالك البضاعة ويجب إيداع التصريح المفصل لدى مكتب الجمارك المؤهل في أجل 21 يوم وذلك إبتداءا 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،(المسافنة، المستودعات، القبول المؤقت، إعادة التموين بالإعفاء والبضائع المعادة العبور).ويتم إيداع 5 نسخ:

- النسخة الاولى مسماة : نسخة الجمارك؛
- النسخة الثانية مسماة : نسخة المصرح؛
- النسخة الثالثة مسماة : نسخة البنك؛
- النسخة الرابعة مسماة : نسخة الإحصائيات؛
- النسخة الخامسة مسماة نسخة الرجوع .

ثانيا –ترتيب الملف الكامل:

كل التصريحات تصدر من آلة ناسخة موجودة على مستوى مكتب الجمارك، ودفع الملف الكامل عند إدارة الجمارك لإتمام العملية والذي يتضمن:

- إشعار الوصول؛
- فاتورة تجارية موطنة؛
- وثيقة التأمين؛
- سجل تجاري؛
- وثيقة الضرائب ؛
- البيان المفصل؛
- سند الشحن الأصلي؛
- شهادة الأصل؛
- شهادة النوعية؛
- شهادة المعاينة والقبول للبضاعة.

ثالثا: مصلحة المراقبة

يقوم المفتش بفحص شكلي وكما يعين مكلف بالتصفية الذي يتم في عملية الفحص الأساسي بطريقة آلية ويقدم قيمة تحتوي على المعلومات التالية:

- نسخة للملف؛
- تاريخ التصريح؛
- رقم وثيقة النقل؛
- عدد الطرود والوزن؛
- النظام المستعمل ؛
- اسم الوكيل المعتمد المكلف بالعملية.

رابعا: إجراءات قبل مراقبة البضاعة

في الكمبيوتر S.I.G.A.D أين يستعمل نظام الإعلام والتسيير وصول القسيمة إلى مكتب الإعلام المركزي لمفتشية الجمارك بحيث يمكن هذا الإجراء من سهولة معرفة المكلف بالتصفية ورقم مكتبه، ثم ينتقل إلى مصلحة المراقبة والفحص حيث يقوم بمراقبة الوثائق الموجودة، ويمنح هذا النظام الإمكانيات التالية:

- إما القبول؛

– إما الإلغاء؛

– وإما خزنها لمدة 24 ساعة قصد تصحيح محتمل.

خامسا: المراقبة الأساسية للبضاعة

يقوم المفتش بالمراقبة الميدانية للبضاعة وذلك بحضور مكلف بالتصفية والوكيل المعتمد في حالة عدم حضوره بتبليغه إدارة الجمارك برسالة موص ى عليها مع إشعار الاستلام، أنها عازمة على إجراء الفحص وفي بعض الأحيان يلزم تواجد صاحب البضاعة لإعطاء بعض التوضيحات إلى المفتش المسؤول عن المراقبة وترتكز المراقبة على الكمية والنوعية والمنشأ. وبعد عملية الفحص وحصول مطابقة البضاعة لما ورد في التصريح، تتم المصادقة على الملف.

سادسا: المراقبة والتخليص الجمركي:

عندما يقبل التصريح على إنه مطابق لفحص البضائع المصرح بها، يقوم المفتش بالتقييد في السجل ودفع المستحقات الجمركية، وتصفي الحقوق والرسوم على أساس النسب والتعريفات المعمول بها عند تاريخ تسجيل التصريح المفصل ويتم تحديدها على أساس قيمة البضاعة، منشأ ومصدر البضاعة، صنف التعريفة وتحسب كالتالي **Calcule TVA = 19%*(Prix en dz+ les autres taxes)** وبهذا تكون رسوم شركة إريموس للسلع حسب الجدول التالي:

HS code	Catégorie	Taxes					
		DAPS	DD	PRCT	TCS	TSP	TVA
9603901000	Kit de nettoyage et balai	-	30%	2%	2%	-	19%
3924904000	Eponge	60%	30%	2%	2%	-	19%
6307102000	Chiffon	-	30%	2%	2%	-	19%
3923212000	Sac à ordure	60%	30%	2%	2%	200	19%
3923212000	Sac de congélation aseptique	-	30%	2%	2%	200%	19%
4811601910	Emballage alimentaire (papier cuissant)	60%	15%	2%	2%	-	19%
6116101000	Gants	-	30%	2%	2%	-	19%
7323102000	Lavette	-	30%	2%	2%	-	19%
9603902000	Rouleau à charpie	-	30%	2%	2%	-	19%
9603901000	Brosse	-	30%	2%	2%	-	19%

الجدول رقم 04: رسوم وحقوق جمركية لسلع شركة إريموس

المصدر: شركة إيرموس

سابعا: إجراءات رفع البضاعة

أول خطوة يقوم بها الوكيل المعتمد هي : الذهاب لمعاينة بضائعه على مستوى المخازن حيث يقوم بها المسؤول على المخازن مقياس المساحة المشغولة ثم يسجلها على ظهر سند الشحن وذلك بعد تأكده من مطابقة البضائع ووجود خاتم المفتش وعلى الوكيل الذهاب إلى مكتب الميناء لدفع مستحقات التخزين ويظهر الوكيل المعتمد الوثائق التالية:

– Bon à enlever ؛

– سند الشحن (صورة مطابقة لسند الشحن يحتفظ بها) ؛

وفي مكتب الميناء يتم إصدار وثيقة خروج البضاعة إلى جانب كل هذه الإجراءات يقوم الوكيل بتقديم الوثائق لمكتب الجمارك في المخزن:

– سند الشحن؛

– وصل الدخول؛

– وصل الخروج؛

– Bon à enlever ؛

– وثيقة D10 (ملحق رقم 16)؛

– نسخة طبق الأصل لسند الشحن يحتفظ بها العون الجمركي.

ثم يقوم العون الجمركي بختم الوثائق وبذلك يتم شحن البضاعة على وسيلة النقل وتقوم مصلحة الميناء بوضع تأشيرتها النهائية على وثيقة الخروج.وتدخل في نظام Le compte ouvert وبالخصوص الحاويات فلها إجراء خاص يعرف بالحساب المفتوح؛ القبول المؤقت وهذا حسب ما جاء في الاتفاقية الجمركية الخاصة بالحاويات في جنيف 31972 وهي وثيقة يحررها الوكيل المعتمد وتحمل ما يلي :

– اسم وعلامة الحاويات؛

–اسم السفينة؛

– تاريخ الرحلة.

الخلاصة:

بعد الدراسة الميدانية التي قمنا بها في الشركة ش.ذ.م.م إريموس للإستيراد والتصدير وتحليل قيمة الواردات للسنوات الخمس الأخيرة توصلنا من خلالها إلى أن هدا النوع من الدراسات يجمع مابين ماهو تقني وماهو قانوني، بحيث نلمس تركيز ودقة معرفة مختلف الإجراءات للإستيراد والجمركة التي يجب على المستورد إتباعها وذلك بتوفير كل المعلومات والوثائق المطلوبة، وما يلاحظ هو أن هذه الإجراءات صعبة بحيث تتطلب تحضير مسبق ومنظم، ومن هذه الصعوبات:

- طبيعة الحوافز الجمروكية والرسوم أو حقوق تضعها الدولة لحماية منتجاتها من المنافسة الخارجية، ويتم فرض تسديد مبالغ وضرائب جمروكية عالية للسلع المستوردة؛
- توسيع شبكة النقل لخروج السلع المستوردة من المينا ووصولها إلى المخازن في أقل وقت ممكن.

ولشركة إريموس للإستيراد والتصدير نقاط قوة نذكر منها مايلي:

- تنظيم ورقابة مستوى مخزون لتفادي تجميد أوال الشركة؛
- سرعة وجدية المكلفين بعملية الشراء في تنفيذ الطلبيات العاجلة في المواعيد المحددة؛
- كشف الأصناف الرديئة قبل دخولها إلى المخازن وإرجاعها للمورد.

الخاتمة

لقد أبدت الدولة الجزائرية مجهودات جبارة لتحسين أوضاعها الإقتصادية والسياسية من أجل مواكبة التطورات العالمية،وذلك منذ بداية التسعينات أين حيث باشرت الدولة ببرامج تقويمية ترمي إلى استعادة التوازنات المالية والتحكم في معدلات التضخم وأعقب هذه العملية تطبيق إصلاحات مؤسسية وتنظيمية سعت وأفضت إلى نهج خيارات تقوم على تحرير التجارة الخارجية في جذب الإستثمار الأجنبي المباشر وتحسين ميزان المدفوعات الجزائري، وبعد تحرير التجارة الخارجية لم تكن النتائج في المستوى التي كانت مستهدفة، حيث كانت مساهمتها في تحسين ميزان المدفوعات ضعيفة، ما أدى الإنتقال من سياسة تحرير التجارة إلى سياسة التقييد الذي يهدف إلى ترشيد الإستيراد وذلك بتبني نظام الحصص ونظام الرخص.

إن نظام الحصص هو نوع من القيود التجارية التي تضع حدا ماديا على كمية السلعة المستوردة بحيث لها قيود كمية وتعريفية تتبنها الدولة للسيطرة على الواردات كما أن نظام الحصص يصاحبه نظام الرخص التي آلت إليهما الجزائر رغم كونهما عائقان وحيدان لمبدأ حرية التجارة، أما نظام الرخص فقد أدى بالجزائر إلى أن تعرف وتيرة استيراد غير مسبوقة مسببا أزمة اقتصادية حادة بانهيار العملة الوطنية واستنزاف احتياطي الصرف وخلل كبير في ميزان المدفوعات والميزان التجاري، فتبني نظام رخص الإستيراد بنوعية التلقائية وغير التلقائية كان من أهم أهدافه تقييد الواردات ولكن النهوض بالإقتصاد الوطني وتشجيع المنتوج المحلي أصبح حتمية لا مفر منها.

كما أنها تسعى الحكومة الجزائرية إلى ضبط عمليات التجارة الخارجية، وحماية الإنتاج الوطني الذي يتوفر في الأسواق المحلية بالكميات والجودة المطلوبة للتقليل من فاتورة الواردات التي أثقلت كاهل الحكومة الجزائرية في ظل الأزمة المالية والاقتصادية الخانقة التي تمر بها البلاد جراء تهاوي أسعار النفط في الأسواق العالمية ونضوب الأموال الموجودة في الصناديق السيادية كصندوق احتياطي الصرف وصندوق ضبط الإيرادات.

ومن الدراسة الميدانية التي قمنا بها في شركة إريموس للاستيراد والتصدير (EREMOS) بحيث هذه الشركة مرتبطة بقطاع التجارة الخارجية تكون ملزمة دائما بإتقان جميع إجراءات الاستيراد و إقامة علاقة وحيدة مع جميع المؤسسات والإدارات الداخلية في ميدان التجارة الخارجية عامة و نشاط الاستيراد خاصة،سواء تعلق الأمر بمؤسسة الجمارك او مؤسسات مالية، أعوان العبور، مؤسسات النقل البحري، ومؤسسات التأمين ومن هذا نلمس تركيز ودقة معرفة مختلف الإجراءات للاستيراد التي يجب على المستورد إتباعها وذلك بتوفير كل المعلومات

والوثائق المطلوبة من طرف إدارة الجمارك مع دفع الحقوق والرسوم المتعلقة بعملية الاستيراد وذلك بإنجاح هذه الأخيرة.

إختبار الفرضيات:

وفي هذا السياق يمكن عرض نتائج إختبار الفرضيات كالتالي:

الفرضية الأولى: والتي تنص على أن قطاع التجارة الخارجية في الجزائر يعاني من العديد من المشاكل رغم جهود الدولة في ترقية القطاع من خلال تحريره **هي فرضية صحيحة** فبعد تحرير التجارة الخارجية والإصلاحات التي عرفها هذا القطاع لم تكن النتائج في المستوى التي كانت مأمولة، حيث كانت مساهمتها في تحسين ميزان المدفوعات جد ضئيلة، فتحرير التجارة الخارجية يصاحبه تغيرات في توزيع الدخل، كما يؤدي إلى حدوث خسائر في الإيرادات العامة للدولة مما يترتب عنه خفض في الإنفاق العام وهذا يؤدي إلى إنخفاض في العملة الوطنية واستنزاف احتياطي الصرف مما يؤدي إلى خلل كبير في ميزان المدفوعات والميزان التجاري.

الفرضية الثانية: تتبنى الجزائر مبادئ وأدوات سياسة تحرير التجارة الخارجية **هي فرضية خاطئة** لأن الدراسة تثبت أن الجزائر إعتمدت أدوات سياسة حمائية عن طريق وجود قيود كمية وقيود تعريفية.

الفرضية الثالثة: يلعب الاستيراد دور هام في نمو وتطوير المؤسسة؛ كما ترتبط وظيفة شركة إريموس عادة ارتباطا وثيقا بإدارة الجمارك **هي فرضية صحيحة** بحيث تشكل المنظومة الجمركية بشكلها الحالي عاملا تقيد نشاط المؤسسات الاقتصادية من بينهم شركة إريموس في مجال الاستيراد من حيث قيمة الرسوم المفروضة والمرتفعة إلى جانب المدة الزمنية المستغرقة من طرف إدارة الجمارك في التنفيذ و التسيير العملية من أولها إلى آخرها.

النتـــائـــج :

ساقنا هذا البحث للوصول إلى النتائج التالية:

1- اعمال التجارة الدولية تنظمها اعراف وقوانين شبه موحدة تجعل اجراءات القيام بها تكون عالمية؛

2- تلعب سياسة الاستيراد دورا هاما في ضبط النشاط الاقتصادي ومواكبة التطورات الحاصلة فيه؛

3- طبيعة الحوافز الجمروكية والرسوم أو حقوق تضعها الدولة لحماية منتجاتها من المنافسة الخارجية، ويتم ذلك من خلال فرض رسوم جمروكية للحد من دخول السلع الأجنبية التي تشكل خطر على المنتجات المحلية .ويتم فرض تسديد مبالغ وضرائب جمروكية عالية على المؤسسات الأجنبية؛

4- تبقى قدرة تكيف الإقتصاد الجزائري مع البيئة التجارية العالمية الجديدة محدودة فعلى مستوى الجهاز الإنتاجي فشلت الإصلاحات التي قامت بها الجزائر في تحسين وضعه وبقي يعاني من اختلالات عديدة ما أثر على قدرته على تلبية الحاجات الداخلية واعتماد الإقتصاد على الإستيراد.

التوصيات:

وبناء على ماسبق يمكن صياغة التوصيات التالية:

1- البحث العميق لأثر الواردات على النمو الاقتصادي؛

2- الاهتمام بمجال الواردات أكثر وتحديد أنواعها وانتهاج سياسة الإحلال تدريجياً لرفع وتشجيع الانتاج الكلي؛

3- تقدير مستويات عالية للنمو الاقتصادي خاصة في الجزائر؛

4- لابد من المراجعة الشاملة للتشريعات التي تخدم المستثمر المحلي وتزيد من إنتاجه والتي تمنع المنافسة بين السلع الأجنبية والمحلية.

أفاق الدراسة:

رغم الجهد المبذول لإتمام هذا العمل على أكمل وجه إلا أنه لا يخلو من بعض النقائص خاصة سبب صعوبة الحصول على الإحصائيات والمعلومات التطبيقية، إلا أنه يمكن نقترح آفاق لإشكالية مستقبلية في مثال:

- اثر نظام الرخص على ترشيد الواردات؛
- آفاق تقرير النظام الجمركي.

قائمة المراجع

أولا: المراجع باللغة العربية

1- الكتب:

1-جاسم محمد، **التجارة الدولية**، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 4112 .

2- جمال جويدان الجمل، **التجارة الدولية** ،ط1 ، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان الأردن،2006 .

3- حسام علي داود وآخرون، **اقتصاديات التجارة الخارجية**، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2002

4- خالد محمد السواعي ، **التجارة والتنمية** ، الطبعة1، دار المناهج للنشر والتوزيع ، عمان ، 2006.

5- زينب حسين عوض الله، **نظرة عامة على بعض القضايا**، الدار الجامعية، الطبعة الأولى، مصر،1998 .

6- سامي خميل، **الاقتصاد الدولي**، دار النيضة العربية، القاهرة مصر، 2005.

7- شريف عمي الصوص، **التجارة الدولية الأسس والتطبيقات**، ط1 ، دار أسامة لمنشر والتوزيع، عمان الأردن، 2012.

8- عادل أحمد حشيش، أسامة محمد الفولي، **أساسيات الإقتصاد الدولي**، الدار الجامعية الجديدة، مصر، 2000

9- عبد العزيز عبد الرحمان سليمان، **التبادل التجاري –الأسس العولمة والتجارة الالكترونية**، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2004.

10- عبد المطلب عبد الحميد، **النظرية الاقتصادية**، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، مصر، 2000.

11- فؤاد محمد الصفار، **جغرافية التجارة الدولية**، الطبعة3، منشأة المعارف بالاسكندرية،1997.

12- مجدي محمود شهاب، **الإقتصاد الدولي**، الدار الجامعية، الطبعة الأولى، لبنان، 1996.

13- مجدي محمود شهاب، **الإقتصاد الدولي المعاصر**، الدار الجامعية الجديدة، الطبعة الأولى، مصر.

14- محمد أحمد السرتي، **إقتصاديات التجارة الخارجية** ،ط1، مؤسسة رؤية للطباعة، المعمورة، مصر،2009.

15- محمد دياب، **التجارة الدولية في عصر العولمة**، دار المنهل اللبناني، الطبعة الأولى،لبنان، 2010 .

16- مصطفى كمال طه ، **مبادئ القانون البحري** ، دار الجامعية للمطبوعات والنشر ، الجزائر ، 1992 .

17- يوسف مسعداوي، **دراسات في التجارة الدولية**، دار ىومة لمطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010 .

2- المذكـــرات:

1- أمينة اينال، "**محاولة نمذجة قطاع التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة 1984-2014**، أطروحة دكتو راة، تخصص اقتصاد كمي، جامعة تلمسان، 2016-2017.

2- إلياس قوجيل، **تأثير بعض العوامل الاقتصادية على الواردات الغذائية في الجزائر-دراسة قياسية 1970-2015**، مذكرة ماستر، تخصص اقتصاد قياسي، جامعة أم البواقي، 2016-2017.

3- الويزة قطاف، **التجارة الخارجية خارج قطاع المحروقات وأثارها في تحسين ميزان المدفوعات في الجزائر**، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم الإقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص إقتصاديات المالية والبنوك، جامعة أكلي محند أولجاج -البويرة، 2013-2014.

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

4- براهيم بلقلة، **آليات تنويع الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي -دراسة حالة الجزائر -** مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، فرع نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي الشلف، 2008-2009.

5- بلقيس صاحبي، **أثر قيود الإستيراد على إمكانية تطوير شبكة مناولة السيارات بالجزائر -دراسة مقارنة مع تونس والمغرب-**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي، تخصص إدارة مالية، قسم علوم التسيير، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة العربي بن مهيدي، أم بواقي، 2018-2019.

6- بن طيب زهية، **التجارة الخارجية في الجزائر**، مذكرة ماجستير في القانون،كلية الحقوق ،جامعة الجزائر، 2007-2008.

7- حفيظة شيخي، **ترشيد السياسات التجارية من أجل الإندماج الإيجابي للجزائر في الإقتصاد العالمي (المنظمة العالمية للتجارة)**، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في الإقتصاد، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، تخصص مالية دولية، جامعة وهران، 2011-2012.

8- زبير طيوح، **أثر تحرير التجارة الخارجية على ميزان التجاري -دراسة حالة الجزائر 1980-2013**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، قسم العوم التجارية، فرع تجارة دولية، جامعة محمد خيضر بسكرة،2014-2015.

9- عبد الرزاق غبشي، "**أثر تقلبات أسعار النفط على الواردات الجزائرية-د راسة حالة 1970-2014**"، مذكرة ماستر، تخصص اقتصاد قياسي، جامعة ورقلة،2015-2016.

10- صوفيان أيت أوديع، **دور رخص الاستيراد في التجارة الخارجية**، مذكرة لنيل شهادة الماستر في القانون، تخصص قانون الأعمال، قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري-تيزي وزو،2019.

11- عطا الله بن طيرش، **أثر تغير سعر الصرف على تحرير التجارة الخارجية**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص تجارة دولية2011 ، معهد العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير،المركز الجامعي بغرادية، الجزائر،2010 .

12- عمر شتاتحة، **تأثير السياسة التجارية على توازن ميزان المدفوعات في الدول النامية-دراسة حالة الجزائر للفترة 1990-2012**، مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، فرع مالية دولية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2014-2015.

13- فتحي حمو، **دور وفعالية الانكوترمز في تنظيم عمليات التجارة الخارجية دراسة حالة مؤسسة ميناء مستغانم EPM**، مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر أكاديمي في العلوم التجارية، تخصص تجارى ولوجستيك اورومتوسطي، قسم العلوم التجارية، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التجارية والتسيير، جامعة عبد الحميد ابن باديس -مستغانم،2016-2017.

14- نسيمة ناصر، **دراسة تحليلية للميزان التجاري في الجزائر للفترة (2005-2012)**، مذكرة ماستر، تخصص مالية و اقتصاد دولي،جامعة بسكرة، 2013-2014.

15- نعيمة زريمي، **التجارة الخارجية الجزائرية من الإقتصاد المخطط إلى إقتصاد السوق**، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الإقتصادية والعلوم التجارية، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، الجزائر،2010-2011.

16- نورة الشرع، **سياسات إصلاح التجارة الخارجية وأثرها على الاقتصاد الجزائري**، مذكرة ماجستير، معهد العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، فرع التجارة الدولية، المركز الجامعي بغرداية، الجزائر.

17- وليد عابي، **حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة- دراسة حالة الجزائر**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، جامعة فرحات عباس- سطيف1، 2018-2019.

3- المجلات:

1- صالح صالحي، **آثار المنظمة العالمية للتجارة الخارجية للجزائر**، مجلة العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف، الجزائر، العدد 1، سنة 2002.

2- قدي عبد المجيد، **المدخل إلى السياسات الاقتصادية الكلية**، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثالثة، الجزائر، 2006.

3- مجدي محمود شهاب وسوزي عدلي ناشد،" **أسس العلاقات الاقتصادية الدولية**"، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006.

4- المواقع الإلكترونية:

https://www.commerce.gov.dz/ar/3-liste-des-produits-toxiques-ou-presentant-un-risque-particulier

ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية

J.DE MELO, **commerce internationale: théories et Application**, Belgique, ED De Boeck, 1999.

الملاحق

Position Tarifaire	Nature du produit
87.02 87.03 87.04	Véhicules de tourisme et autres véhicules automobiles destinés à la revente en l'état, à l'exclusion des sous-positions tarifaires : 87021010, 87029010, 87032110, 87032210, 87032310, 87032320, 87032410, 87033110, 87033210, 87033310, 87042110, 87042210, 87042310, 87043110, 87043210 « -- Collection destinée aux industries de montage ».
87.01 87.05	Véhicules spéciaux et engins (camions, ambulances, engins...)
7214.20.00.00	Acier rond à béton, comportant des indentations, bourrelets, creux ou reliefs obtenus au cours du laminage ou ayant subi une torsion après laminage
7214.99.11.00	Acier rond à béton, du type utilisé pour armature pour béton (Contenant en poids moins de 0,25% de carbone)
7213.10.00.00	Fil machine, comportant des indentations, bourrelets, creux ou reliefs obtenus au cours du laminage
7213.91.10.00	Fil machine, du type utilisé pour armature pour béton (De section circulaire d'un diamètre inférieur à 14 mm)
4407 4408 4410 4411 4412	Bois (bois blanc, bois rouge, bois hêtre, contreplaqués, les seuls catégories et épaisseurs définies dans les positions tarifaires)
6907 6908	Céramiques :(carreaux et dalles de pavement, carreaux et dalles)
25232900	Ciment portland gris(Quantité :00)

الملحق رقم 01

Position Tarifaire	Nature du produit
02.01	Viandes des animaux de l'espèce bovine, fraiches ou réfrigérées
02.02	Viandes des animaux de l'espèce bovine congelées
0406.90.91.00 0406.90.92.00 0406.90.93.00 0406.90.94.00 0406.90.99.00	Fromages
0805.50.11.00	Citrons frais
0808.10.90.00	Pommes
0803.90.10.00	Bananes
1003.90.00.00	Orge
0703.20.90.00	Aulx
1005.90.00.00	Maïs
2304.00.11.00	Tourteaux de soja
2309.90.40.00	Concentré Minéral Vitaminé
2835.25.10.00	Poly-phosphates
2002.90.11.00 2002.90.19.00	Double concentré de tomate

الملحق رقم 02

Position Tarifaire	Nature du produit
84 15	Machines et appareils pour le conditionnement de l'air, à l'exclusion des collections destinées aux industries de montage et Collections dites CKD.
84 18	Réfrigérateurs, congélateurs-conservateurs, à l'exclusion des collections destinées aux industries de montage et Collections dites CKD .
84 22	Machines à laver la vaisselle, à l'exclusion des collections destinées aux industries de montage et Collections dites CKD .
84 50	Machines à laver le linge, même avec dispositif de séchage, à l'exclusion des collections destinées aux industries de montage et Collections dites CKD .
85 28	Appareils de réception de télévision, à l'exclusion des collections destinées aux industries de montage et Collections dites CKD .

الملحق رقم 03

Position Tarifaire	Nature du produit
85 17 12 91 00	Téléphones cellulaires ou téléphones mobiles
85 17 12 99 00	- - - Autres

Position Tarifaire	Nature du produit
Chapitre 33	Produits cosmétiques relevant du chapitre 33 à l'exception des matières premières et intrants.

الملحق رقم 04

الملحق رقم 05

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

وزارة التجارة وترقية الصادرات
Ministère du Commerce et de la Promotion des Exportations

الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية
Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur

رقم: ...../و.ت.ت.ص/الجكس/م.ع/2022 الجزائر في: .....

إلى السيد: مسير مؤسسة.....

الموضوع: ف/ي طلب استيراد منتوجات موجهة لإعادة البيع على الحالة.

ردا على طلبكم الوارد إلى مصالحنا عبر النموذج الالكتروني المخصص لطلبات استيراد للمنتجات الموجهة لإعادة البيع على الحالة بتاريخ : .....
و المتعلق باستيراد المادة / المنتوج : ..... المعرف تحت البند التعريفي رقم : .....، أعلمكم أنه بإمكانكم استكمال إجراءات التوطين البنكي.

الملحق رقم 06

Position tarifaire des animaux vivants, produits à usage vétérinaires et Intrants pour la fabrication de CMV et d'aliment pour animaux à exclure de la plate forme

Animaux vivants reproducteurs de race pure (Chevaux, Bovins, ovins, caprin, etc..)	
01.01	Chevaux
01.02	Animaux vivants de l'espèce bovine
01.04	Animaux vivants de l'espèce ovine et caprine
01.05	Animaux vivants volaille (coq, poules, canard, oies, dindons, dindes et pintades vivants des espèces domestiques)
01.06	Autres animaux vivants
Poissons et crustacés et autres invertébrés aquatiques	
03.01	Poissons vivants
Produits à usage vétérinaire (médicaments, vaccins, réactifs de diagnostic, matériels vétérinaire et équipements).	
30.02	Vaccins
30.03	Médicaments à usage vétérinaire
30.04	Médicaments à usage vétérinaire
30.06	Préparations et article pharmaceutiques à usage vétérinaire
38.08	Désinfectants et collier pour chien à usage vétérinaire
38.22	Réactifs de diagnostic
9018904000	Instrument et appareil pour l'art vétérinaire
Intrants pour la fabrication de CMV et d'aliment pour animaux	
23.09	-Additifs destinés à l'alimentation animale (Capteurs de mycotoxine, complément minéralo-vitaminés, noyaux vitaminés, noyaux oligo-éléments, et autre...) ; -Lait d'allaitement pour veau
33.02.90.99.00	Arômes appétissantes
3507	Enzymes
29.36	Vitamines et provitamines
28.35	Phosphate mono et bicalcique
2102109000	Levures sèches et vivantes destinées à l'alimentation animale
29.22 29.30	Acides aminées
29.23.101000	Chlorure de choline

الملحق رقم 07

Liste additive des positions tarifaires des intrants et matériel agricole

Chapitre	Position	Désignation des Produits	Position Tarifaire
31	31.01	Engrais d'origine animale ou végétale, mêmemélanges entre eux ou traités chimiquement ; engrais résultant du melange ou du traitement chimique de produits d'origine animale ou végétale.	
	31.05	Engrais minéraux ou chimiques contenant deux ou trois des éléments fertilisants : azote, phophore et potassium ; autres engrais ; produits du présent Chapitre presentés soit en tablettes ou formes similaires, soit en emballages d'un poids brut n'excédant pas 10 kg	
28	28.34	Nitrites ; nitrates	
	28.31	Dithionites et sulfoxylates	
38	38.08	Insecticides, antirongeurs, fongicides, herbicides inhibiteurs de germination et régulateurs de croissance pour plantes, désinfectants et produits similaires, présentés dans des formes ou emballages de vente au détail ou à l'etat de préparations ou sous forme d'articles tels que rubans, mèches et bougies soufrés et papier tue-mouches	
39	39.17	Tubes et tuyaux et leurs accessoires (joints, coudes, raccords, par exemple), en matières plastiques.	3917.32.10.00
07	07.01	Pommes de terre, à l'état frais ou réfrigéré	0701.10.00.00
27	27.03	Tourbe (y compris la tourbe pour litière), même agglomérée	2703.00.91.00

provel

PROVEL TUKETIM URUNLERI SANAYI VE TICARET A.S
Halkali Merkez Mah. Atlas Bk. Cigdem Plaza, No:12 / 5 Kucukcekmece / Istanbul
Tel: +90212 471 84 00 Fax: +90 212 471 84 01

Shipping Term: CFR ALGER PORT
Payment Term: REMISE DOCUMENTAIRE PAYABE 45 JOURS APRES LA DATE DU BL

Loading date: 10/03/2022

PROFORMA INVOICE

Invoice Adress: EREMOS IMPORT-EXPORT EURL
CITE BEN CHAADUA N°101 ,
1er Étage LOCAL N°1 KHRAICIA –ALGER
NIF: 001316100711301 RC number - RC: 1600 1007113813
Bank Details: YAPI KREDİ BANKASI
IBAN: TR07 0006 7010 0000 0091 8296 78
ACCOUNT NO: 91829678
SWIFT CODE: YAPITRIS
Date: 26/01/2022
Invoice No: CZV826012022-P

Code	PACKAGE LANGUAGE	BarCode	Description	Box Order Qty	Origin	Unit Qty per Box	Total QTY	Box Vol.	Total Vol.	Weight (KG)	Total Weight (KG)	Unit Price	Box Price	Total Price	HS CODE
2107558-2	EXPORT F	8699971793251	PAREX KIT DE NETTOYAGE TWISTER 360 DEG. SPINNING	50	Turkey	1	50	0,047	2,325	2,26	113,00	$0,00	$0,00	$0,00	9603901000
2107671	EXPORT F	8680895100683	PAREX KIT DE NETTOYAGE TORNADO 360 DEG. SPINNING	50	Turkey	1	50	0,039	1,969	2,61	130,50	$0,00	$0,00	$0,00	9603901000
1909594	TURKISH	8680895115489	PAREX KIT DE NETTOYAGE TWIN POWER	500	Turkey	1	500	0,030	15,111	2,03	1015,00	$0,00	$0,00	$0,00	9603901000
1909618	TURKISH	8699971793671	RECHARGE- PAREX 360 DEG. MULTI CLEANING	20	Turkey	12	240	0,030	0,600	2,12	42,30	$0,00	$0,00	$0,00	9603909100
1909588	TURKISH	8699971798843	TREND BALAI PLAT MICROFIBRE PRATIQUE	50	Turkey	6	300	0,027	1,349	2,69	134,50	$0,00	$0,00	$0,00	9603901000
2107574	EXPORT F	8699971798850	TREND -RECHARGE BALAI PLAT MICROFIBRE PRATIQUE	20	Turkey	6	120	0,006	0,113	3,90	78,00	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
1909987	TURKISH	8699971798126	PAREX KIT DE BROSSE AVEC RAMASSETTE (4 COULEURS)	50	Turkey	6	300	0,030	1,499	1,50	75,00	$0,00	$0,00	$0,00	9603901000
1909988	TURKISH	8699971798102	PAREX BALAI AVEC PELLE COLORES - 4 COULEURS	20	Turkey	6	120	0,216	4,317	5,00	100,00	$0,00	$0,00	$0,00	9603901000
1909644	TURKISH	8680895100928	PAREX BALAI SANS MANCHE	50	Turkey	10	500	0,023	1,150	1,75	87,50	$0,00	$0,00	$0,00	9603901000
1909953	TURKISH	8680895121749	PAREX BUTTERFLY ATTACHES SAC (10 pièces)	50	Turkey	24	1 200	0,011	0,560	1,58	79,00	$0,00	$0,00	$0,00	4421999500
1909986	TURKISH	8699971799659	PAREX BROSSE FISH FISH	100	Turkey	12	1 200	0,007	0,707	0,88	88,00	$0,00	$0,00	$0,00	9603901000
1909641	TURKISH	8680895121084	PAREX BROSSE DE NETTOYAGE ECONOMIQUE	30	Turkey	12	360	0,007	0,218	0,90	27,00	$0,00	$0,00	$0,00	9603901000
1909742	TURKISH	8680895105367	PAREX CHIFFON TOUT USAGES EN ROULEAU	100	Turkey	24	2 400	0,049	4,912	2,03	203,00	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
1909448	EXPORT F	8680895105046	PAREX CHIFFON TOUT USAGE EN ROULEAU MEGA (2 PIÈCES)	200	Turkey	12	2 400	0,055	10,950	3,86	772,00	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
2107965-1	EXPORT F	8680895101291	PAREX CHIFFON TOUT USAGE (3 PIECES VALUE PACK)	30	Turkey	24	720	0,038	1,135	2,95	88,50	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
1909747	TURKISH	8699971791189	PAREX CHIFFON TOUT USAGE SENTEUR DE CITRON (3 PIECES) (38cm	100	Turkey	12	1 200	0,010	0,956	0,99	99,00	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
1909746	TURKISH	8699971791127	PAREX CHIFFON TOUT USAGE SENTEUR DE FRAISE (3 PIECES) (38cm	100	Turkey	12	1 200	0,010	0,956	0,99	99,00	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
2107678	EXPORT F	8699971791271	PAREX CHIFFON COLORE - VALUE PACK 5 PIECES (35*34)	50	Turkey	24	1 200	0,029	1,445	2,44	122,00	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
1909453	EXPORT F	8699971780755	PAREX CHIFFON DE NETTOYAGE MICROFIBRE (3 PIECES VALUE PACK)	200	Turkey	24	4 800	0,017	3,308	2,49	498,00	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
1909447	EXPORT F	8680895105923	PAREX MICROFIBRE COMFORT CLEANING CHIFFON (4 pièces) (38*28 cm)	100	Turkey	24	2 400	0,028	2,800	2,50	250,00	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
2107968	EXPORT F	8699971791394	TREND CHIFFON TOUT USAGE (9 PIECES)	50	Turkey	24	1 200	0,047	2,352	4,36	218,00	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
1909659	TURKISH	8680895106371	PAREX SERPILLIERE MICROFIBRE	200	China	12	2 400	0,013	2,600	1,52	304,00	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
2107299	EXPORT F	8699971791615	PAREX EPONGE-COULEUR BRILLANTE -3 PIECES	150	Turkey	24	3 600	0,028	4,142	0,75	112,50	$0,00	$0,00	$0,00	3924904000
2107973	EXPORT F	8699971792452	TREND EPONGE ANGLE PROTECTION CLASSIQUE - 2 PIECES	150	Turkey	24	3 600	0,018	2,720	0,80	120,00	$0,00	$0,00	$0,00	3924904000
2107674	EXPORT F	8699971792599	PAREX EPONGE MEGA COMFORT CLASSIC - 2 PIECES	100	Turkey	24	2 400	0,015	1,538	1,12	112,00	$0,00	$0,00	$0,00	3924904000
2107673	EXPORT F	8699971792612	PAREX EPONGE MEGA COMFORT ANGLE PROTECTION - 2 PIECES	100	Turkey	24	2 400	0,017	1,688	1,06	106,00	$0,00	$0,00	$0,00	3924904000
1909111	EXPORT F	8680895110068	PAREX EPONGE CELLULOSIQUE HAPPY & CLEAN - 4 PIECES	200	Turkey	24	4 800	0,025	5,087	2,44	488,00	$0,00	$0,00	$0,00	3924904000
1909436	EXPORT F	8680895102700	PAREX EPONGE BUBBLE 5 PIECES	50	Turkey	24	1 200	0,038	1,900	1,65	82,50	$0,00	$0,00	$0,00	3924904000
1909209	EXPORT F	8680895110590	PAREX EPONGE FORCE MAGIQUE	50	Turkey	144	7 200	0,044	2,200	3,38	169,00	$0,00	$0,00	$0,00	3924904000
1908190	EXPORT F	8680895110552	PAREX EPONGE MAGIQUE SHINE	50	Turkey	144	7 200	0,064	3,200	3,50	175,00	$0,00	$0,00	$0,00	3924904000
1909814	TURKISH	8680895110743	PAREX EPONGE AUTO - PACK UNIQUE	100	Turkey	12	1 200	0,038	3,830	0,69	69,00	$0,00	$0,00	$0,00	3924904000
2107568	EXPORT F	8699971791691	PAREX-LAVATTE METALLIQUE SPIRALE 3 PIECES	100	Turkey	24	2 400	0,017	1,665	1,42	142,00	$0,00	$0,00	$0,00	7323102000
1909152	EXPORT F	8699971792360	PAREX-LAVATTE METALLIQUE SPIRALE 6 PIECES	100	Turkey	24	2 400	0,035	3,497	3,30	330,00	$0,00	$0,00	$0,00	7323102000
1909827	TURKISH	8680895111566	PAREX RECUREUR EN ACIER INOXIDABLE	200	CHINA	24	4 800	0,009	1,701	1,05	209,00	$0,00	$0,00	$0,00	7323102000
1909828	TURKISH	8680895111580	PAREX RECUREUR ANTI RAYURES 3 PIECES	150	CHINA	24	3 600	0,006	0,900	0,69	103,50	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000

الملحق رقم 08

الصفحة الثانية للملحق رقم 08

1909855	8680895115715	PAREX GANTS EXTRA FORTS - MELANGE (5- 3 pièces M- 6pièces L-3 pièces)	200	MALAYSIA	12	2 400	0,004	0,928	0,90	179,00	184,37	$0,00	$0,00	$0,00	6116101000
1909879	8680895115999	PAREX GANTS DE NETTOYAGE TPE-50 PCS- BLANC (M/L)	200	Turkey	24	4 800	0,022	4,456	6,14	1 228,00	1 264,84	$0,00	$0,00	$0,00	6116101000
1909880	8680895136019	PAREX GANTS DE NETTOYAGE TPE-50 PCS- BLEU (M/L)	200	Turkey	24	4 800	0,022	4,475	6,14	1 228,00	1 264,84	$0,00	$0,00	$0,00	6116101000
1909881	8680895136033	PAREX GANTS DE NETTOYAGE TPE-50 PCS- NOIR (M/L)	250	Turkey	24	6 000	0,022	5,617	6,14	1 535,00	1 581,05	$0,00	$0,00	$0,00	6116101000
1909127	8680895101352	SAC A ORDURES Senteur de Citron (55*60 cm- 15 pcs)	100	Turkey	50	5 000	0,025	2,508	2,01	201,00	207,03	$0,00	$0,00	$0,00	3923212000
1909144	8680895101598	SAC A ORDURES Senteur de FRAISE (55*60 cm- 15 pcs)	100	Turkey	50	5 000	0,029	2,944	2,01	201,00	207,03	$0,00	$0,00	$0,00	3923212000
1909130	8680895101697	SAC A ORDURES Senteur de LAVANDER (55*60 cm- 15 pcs)	100	Turkey	50	5 000	0,025	2,508	2,01	201,00	207,03	$0,00	$0,00	$0,00	3923212000
2107534	8699971794753	PAREX SAC DE CONGELATION ASEPTIQUE AVEC FERMETURE (15 pièces)	87	Turkey	24	2 088	0,019	1,658	0,90	78,30	80,65	$0,00	$0,00	$0,00	3923213000
2107533	8699971794210	PAREX PAPIER CUISSANT 8Mx30CM	100	Turkey	24	2 400	0,023	2,291	4,80	480,00	494,40	$0,00	$0,00	$0,00	4811601910
			9460 BOXES			137 148 Packs		131,492 m3		14 142,35 NET	14 567,27 GROSS	TOTAL FREET			$0,00 $0,00
												TOTAL CFR ALGER PORT			$0,00

3640,32

provel

PROVEL TUKETIM URUNLERI SANAYI VE TICARET A.S
Hafsali Merkez Mah. Atlas Sk. Diplcom Plaza, No:12 / 5 Kucukcekmece / Istanbul
Tel: +90212 471 84 00 Fax: +90 212 471 84 01

COMMERCIAL INVOICE

Shipping Term: CFR ALGER PORT
Payment Term: REMISE DOCUMENTAIRE PAYABEL A VUE
CONFORME A LA FACTURE PROFORMA No CZY82601202J-P DATE: 28-01-2022

Invoice Adress: EREMOS IMPORT EXPORT EURL
CITE BEN CHAAOUA N°101 ,
lieu dit Lieu LOCAL N°1 KHRAICIA -ALGER
NIF: 001316290711801 RC number - RC 1900 1907113813
Bank Details: YAPI KREDİ BANKASI
IBAN: TR07 0006 7010 0000 0091 8296 78
ACCOUNT NO: 91829678
SWIFT CODE: YAPITRIS
Date: 03/03/2022
Invoice No: PRV2022000003097

Code	BarCode	DESCRIPTION FRC	Total QTY	Origin	Unit Qty per Box	Total QTY	Box Vol.	Total Vol.	Weight (KG)	Total Weight (KG)	Total Weight (KG)	Unit Price	Box Price	Total Price	HS CODE
2107358-2	8699971793251	PAREX KIT DE NETTOYAGE TWISTER 360 DEG. SPINNING	50	Turkey	1	50	0,047	2,325	4,10	205,00	211,15	$0,00	$0,00	$0,00	9603901000
2107671	8680895100683	PAREX KIT DE NETTOYAGE TORNADO 360 DEG. SPINNING	50	Turkey	1	50	0,039	1,969	3,80	190,00	195,70	$0,00	$0,00	$0,00	9603901000
1909599	8680895115526	PAREX KIT DE NETTOYAGE JETSET	750	Turkey	1	750	0,023	17,906	2,32	1 740,00	1 792,20	$0,00	$0,00	$0,00	9603901000
1909618	8699971793671	RECHARGE- PAREX 360 DEG. MULTI CLEANING	20	Turkey	12	240	0,030	0,600	2,12	42,30	43,57	$0,00	$0,00	$0,00	9603909100
1926588	8699971798843	TREND BALAI PLAT MICROFIBRE PRATIQUE	50	Turkey	6	300	0,027	1,349	2,69	134,50	138,54	$0,00	$0,00	$0,00	9603901000
2107574	8699971798850	TREND -RECHARGE BALAI PLAT MICROFIBRE PRATIQUE	20	Turkey	6	120	0,006	0,113	3,90	78,00	80,34	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
1909954	8680895121411	PAREX MEGA ROULEAU À CHARPIE	50	Turkey	12	600	0,017	0,831	1,28	64,00	65,92	$0,00	$0,00	$0,00	9603902000
1909935	8680895121428	PAREX MINI ROULEAU À CHARPIE	50	Turkey	12	600	0,002	0,102	0,42	20,80	21,42	$0,00	$0,00	$0,00	9603902000
1909955	8680895121732	PAREX ROULEAU À CHARPIE MEGA RECHARGE 60 COUCHES	30	China	12	360	0,006	0,182	1,56	46,80	48,20	$0,00	$0,00	$0,00	9603902000
1909987	8699971798126	PAREX KIT DE BROSSE AVEC RAMASSETTE (4 COULEURS)	50	Turkey	6	300	0,030	1,499	1,50	75,00	77,25	$0,00	$0,00	$0,00	9603901000
1909988	8699971798102	PAREX BALAI AVEC PELLE COLORES - 4 COULEURS	20	Turkey	6	120	0,216	4,317	5,00	100,00	103,00	$0,00	$0,00	$0,00	9603901000
1909644	8680895100928	PAREX BALAI SANS MANCHE	50	Turkey	10	500	0,023	1,150	1,75	87,50	90,13	$0,00	$0,00	$0,00	9603901000
1909955	8680895121749	PAREX BUTTERFLY ATTACHES SAC (10 pièces)	50	Turkey	24	1 200	0,011	0,560	1,58	79,00	81,37	$0,00	$0,00	$0,00	4421999500
1909986	8699971798650	PAREX BROSSE FISH FISH	150	Turkey	12	1 800	0,007	1,061	0,88	132,00	135,96	$0,00	$0,00	$0,00	9603901000
1909641	8680895121084	PAREX BROSSE DE NETTOYAGE ECONOMIQUE	150	Turkey	12	1 800	0,007	1,092	0,90	135,00	139,05	$0,00	$0,00	$0,00	9603901000
1909448	8680895105046	PAREX CHIFFON TOUT USAGE EN ROULEAU MEGA (2 PIECES)	147	Turkey	12	1 764	0,055	8,048	3,86	567,42	584,44	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
2107965-1	8680895101291	PAREX CHIFFON TOUT USAGE (3 PIECES VALUE PACK)	50	Turkey	24	1 200	0,038	1,891	2,95	147,50	151,93	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
1909746	8699971791127	PAREX CHIFFON TOUT USAGE SENTEUR DE FRAISE (3 PIECES) (38cm	100	Turkey	12	1 200	0,010	0,956	0,99	99,00	101,97	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
2107678	8699971791271	PAREX CHIFFON COLORE - VALUE PACK 5 PIECES (35*34)	100	Turkey	24	2 400	0,029	2,890	2,44	244,00	251,32	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
1909453	8699971790755	PAREX CHIFFON DE NETTOYAGE MICROFIBRE (3 PIECES VALUE PACK)	422	Turkey	24	10 128	0,017	6,979	2,49	1 050,78	1 082,30	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
1909447	8680895105923	PAREX CHIFFON DE NETTOYAGE MICROFIBRE COMFORT(4 pièces) (38*28 cm)	100	Turkey	24	2 400	0,028	2,800	2,50	250,00	257,50	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
2107988	8699971791394	TREND CHIFFON TOUT USAGE (9 PIECES)	50	Turkey	24	1 200	0,047	2,351	4,36	218,00	224,54	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
1905699	8680895106371	PAREX SERPILLIERE MICROFIBRE	200	China	12	2 400	0,013	2,600	1,52	304,00	313,12	$0,00	$0,00	$0,00	6307102000
2107299	8699971791615	PAREX EPONGE-COULEUR BRILLANTE -3 PIECES	342	Turkey	24	8 208	0,028	9,443	0,75	256,50	264,20	$0,00	$0,00	$0,00	3924904000
2107973	8699971792432	TREND EPONGE ANGLE PROTECTION CLASSIQUE - 2 PIECES	342	Turkey	24	8 208	0,018	6,202	0,80	273,60	281,81	$0,00	$0,00	$0,00	3924904000
2107674	8699971792599	PAREX EPONGE MEGA COMFORT CLASSIC - 2 PIECES	150	Turkey	24	3 600	0,015	2,308	1,12	168,00	173,04	$0,00	$0,00	$0,00	3924904000
2107675	8699971792612	PAREX EPONGE MEGA COMFORT ANGLE PROTECTION - 2 PIECES	150	Turkey	24	3 600	0,017	2,581	1,06	159,00	163,77	$0,00	$0,00	$0,00	3924904000
1909111	8680895110088	PAREX EPONGE CELLULOSIQUE HAPPY & CLEAN - 4 PIECES	250	Turkey	24	6 000	0,025	6,359	2,44	610,00	628,30	$0,00	$0,00	$0,00	3924904000
1909436	8680895102700	PAREX EPONGE BUBBLE 5 PIECES	50	Turkey	24	1 200	0,038	1,900	1,72	86,00	88,58	$0,00	$0,00	$0,00	3924904000
1909209	8680895110590	PAREX EPONGE FORCE MAGIQUE	50	Turkey	144	7 200	0,044	2,200	3,38	169,00	174,07	$0,00	$0,00	$0,00	3924904000
1909190	8680895110552	PAREX EPONGE MAGIQUE SHINE	50	Turkey	144	7 200	0,064	3,200	3,50	175,00	180,25	$0,00	$0,00	$0,00	3924904000
1909814	8680895110743	PAREX EPONGE AUTO - PACK UNIQUE	30	Turkey	12	360	0,038	1,149	0,69	20,70	21,32	$0,00	$0,00	$0,00	3924904000
2107568	8699971791691	PAREX-LAVATTE METALLIQUE SPIRALE 3 PIECES	100	Turkey	24	2 400	0,017	1,665	1,42	142,00	146,26	$0,00	$0,00	$0,00	7323102000
1909152	8699971792360	PAREX-LAVATTE METALLIQUE SPIRALE 6 PIECES	100	Turkey	24	2 400	0,035	3,497	3,30	330,00	339,90	$0,00	$0,00	$0,00	7323102000
1909827	8680895111566	PAREX RECUREUR EN ACIER INOXIDABLE	250	CHINA	24	6 000	0,009	2,126	1,05	261,25	269,09	$0,00	$0,00	$0,00	7323102000
1909847	8680895135562	PAREX GANTS DE NETTOYAGE M	150	MALAYSIA	12	1 800	0,004	0,658	1,00	150,00	154,50	$0,00	$0,00	$0,00	6116101000

1909855	TURKISH	8680895135715	PAREX GANTS EXTRA FORTS - MELANGE (S- 3 pièces M- 6pièces L-3 pièces)	150	MALAYSIA	12	1 800	0,004	0,621	0,90	134,25	$0,00	$0,00	$0,00	6116101000
1909463	EXPORT F	8680895103073	PAREX GANTS DE NETTOYAGE TPE -50 PCS- BLANC (S)	150	Turkey	24	3 600	0,022	3,342	4,15	622,50	$0,00	$0,00	$0,00	6116101000
1909464	EXPORT F	8680895103097	PAREX GANTS DE NETTOYAGE TPE-50 PCS- BLANC (M)	150	Turkey	24	3 600	0,022	3,342	4,15	622,50	$0,00	$0,00	$0,00	6116101000
1909465	EXPORT F	8680895103110	PAREX GANTS DE NETTOYAGE TPE-50 PCS- BLANC (L)	200	Turkey	24	4 800	0,022	4,456	4,15	830,00	$0,00	$0,00	$0,00	6116101000
1909127	EXPORT F	8680895101352	SAC A ORDURES Senteur de Citron (55*60 cm- 15 pcs)	100	Turkey	50	5 000	0,025	2,508	8,10	810,00	$0,00	$0,00	$0,00	3923212000
1909144	EXPORT F	8680895101598	SAC A ORDURES Senteur de FRAISE (55*60 cm- 15 pcs)	100	Turkey	50	5 000	0,029	2,944	8,10	810,00	$0,00	$0,00	$0,00	3923212000
1909150	EXPORT F	8680895101697	SAC A ORDURES Senteur de LAVANDER (55*60 cm- 15 pcs)	100	Turkey	50	5 000	0,025	2,508	8,10	810,00	$0,00	$0,00	$0,00	3923212000
2107554	EXPORT F	8699971794753	PAREX SAC DE CONGELATION ASEPTIQUE AVEC FERMETURE (15 pièces)	150	Turkey	24	3 600	0,019	2,858	2,09	313,50	$0,00	$0,00	$0,00	3923213000
1909458	EXPORT F	8680895156314	PAREX SAC DE CONGELATION LARGE AVEC FERMETURE (12 pcs)	50	Turkey	24	1 200	0,029	1,464	1,09	54,50	$0,00	$0,00	$0,00	3923213000
2107553	EXPORT F	8699971794210	PAREX PAPIER CUISSANT 8Mx30CM	100	Turkey	24	2 400	0,023	2,291	4,80	480,00	$0,00	$0,00	$0,00	4811601910
			TOTAL	4 870 BOXES			107 660 Packs		121,73 m3		12 329,05 NET		TOTAL CFR	$0,00	

36 355,00

الصفحة الثانية الملحق رقم 09

PIRAMID LOGISTICS | PIRAMID TRANSIT | PYRAMID SHIPPING | PIRAMID TRANSPORT

Alger, le 30/03/2022

الملحق رقم 10

BORDEREAU D'ENVOI

Expéditeur : PIRAMID-TRANSIT Répertoire : 554	Destinataire : EURL EREMOS IMP/EXP

Veuillez Trouver ci-joint les documents envoyés :

1- **Facture originale N° EX22-627**
2- **Copie D10**
3- **Quittance originale N° 016437**
4- **Quittance Main Levée originale N°**
5- **Facture Echange originale N°**
6- **Facture Magasinage originale N° 60000464579**
7- **Facture Programmation visite originale N° 60000463207**
8- **FRAUD**
9- **Copie de facture commerciale**
10- **Copie de BL/LTA**
11- **Copie avis d'arrivée**

PIRAMID-TRANSIT

SARL TRANSIT PIRAMID

الملحق رقم 11

(253)86820220627587V0167220

1. İhracatçı Consignor Expéditeur	NO V 0167220	ORJİNAL ORIGINAL ORIGINAL
PROVEL TUKETIM URUNLERI SANAYI VE TICARET A.S. HALKALI MERKEZ MH. ATLAS SK. DİGICOM PLAZA NO:12/5 KUCUKCEKMECE-ISTANBUL Turkey	**MENŞE ŞAHADETNAMESİ CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICAT D'ORIGINE**	
2. Alıcı Consignee Destinataire		
EREMOS IMPORT-EXPORT EURL CIT E BEN EL-CHAAOUA N°101, 1er Étage LOCAL N°1 KHRAICIA – ALGER.NIF: 001316100711301 - RC: 1600 1007113B13 Algeria	3. Menşe Ülkesi Country of Origin Pays d'origine Turkey,Malaysia ,China (Peoples Republic of)	
4. Taşımaya İlişkin Bilgiler (Tercihe Bağlı) Transport Details (Optional) Informations relatives au transport (mention facultative) GEMİ-BY SHIP	5. Gözlemler Remarks Remarques	

6. Sıra No; kolilerin marka ve işaretleri, sayı ve türleri; eşyanın tanımı Item number; marks, numbers, number and kind of packages; description of goods Numéro d'ordre – Marques, numéros, nombre et nature des colis – Désignation des marchandises	7. Miktar Quantity Quantité
1 6060 BOXES CLEANING SET, MOP,BRUSH, BROOM, CLOTH, SPONGE, METALLIC SCOURER, GARBAGE BAG, FREEZER BAG, BAKING PAPER, LINT ROLLER, BAG CLIPS, GLOVES (TURKEY) GLOVES (MALAYSIA) CLEANING CLOTH, LINT ROLLER, STELL SCOURER (CHINA) R.C no: 16/00-1007113813.	14567.27 KGS

8. Yukarıda Tanımlanan Eşyaların 3 Nolu Kutuda Belirtilen Ülke Menşeli Olduğu Tasdik Olunur.
The Undersigned Authority Certifies That The Goods Described Above Originate In The Country Shown In Box 3
L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case No 3

T.C. 1925 İSTANBUL TİCARET ODASI

Düzenleme Yeri ve Tarihi, İsim, İmza ve Yetkili Merciinin Mührü
Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority
Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente

ISTANBUL Chamber Of Commerce
03.Mar.2022

Matbaacılık

BILL OF LADING

الملحق رقم 12 FOR COMBINED TRANSPORT SHIPMENT OR PORT TO PORT SHIPM

Shipper/Exporter (complete name and address)

PROVEL TUKETIM URUNL.SAN.VE TIC.A.S.
HALKALI MERKEZ MAH.ATLAS SOK. 34303 HALKALI
K.CEKMECE-ISTANBUL- TURKEY

B/L NO. ARKIST0000349598

ARKAS Line

ARKAS CONTAINER TRANSPORT S.A.
Management: Istanbul - Turkey
Tel: (90 212) 337 53 00 arkasline@arkasline.com.tr

Consignee (not negotiable unless consigned to order)

EREMOS IMPORT-EXPORT EURL
CITE BEN CHAAOUA NO101, 1ER ETAGE LOCAL NO 1 KHRAICIA /
ALGER NIF:001316100711301. R.C 16001007113B13
TEL: +213560080611

Notify Party (complete name and address - carrier not responsible for failure to notify see clause 11(1))

EREMOS IMPORT-EXPORT EURL
CITE BEN CHAAOUA NO101, 1ER ETAGE LOCAL NO 1 KHRAICIA
/ ALGER NIF:001316100711301. R.C 16001007113B13
TEL: +213560080611

RECEIVED by the Carrier from the Shipper in apparent good order and condition (unless othe stated herein), the goods or the container(s) or package(s) said to contain the cargo h mentioned, to be transported to such place as agreed, authorized or permitted herein subject to all the terms and conditions appearing on the front and reverse of this B Lading to which the Merchant agrees by accepting this Bill of Lading, any local privi and customs notwithstanding. This particulars given below as stated by the shippe the weight, measure, quantity, condition, contents and value of the Goods are unk to the Carrier. The Carrier has had no possibilty to check whether these particular correct. One original Bill of Lading duly endorsed must be surrendered by the mer to the carrier in exchange for the goods or issuing a delivery order. In the witness wh the number of original Bills of Lading stated below all of this tenor and date has been si one of which being accomplished the others to stand null and void.

Pre-carriage by*	
Place of Receipt*	Port of Loading: ISTANBUL
Ocean Vessel: MATILDE A	Voy.No.: NAS06W22
Port of Discharge: ALGIERS	Place of Delivery*

Particulars furnished by the Merchant

Container No. and Seal No. Marks & Nos.	Quantity and Kind of Packages	Descriptions of Goods	Measurement (M^3) Gross Weight (KGS)
ARKU 8458855 ARKU 8597790	2	/40' HC Containers Said to Contain ***** AS PER ATTACHED LIST ***** 14 DAYS FREETIME OF DEMURRAGE --- TOTAL : 6060 PACKAGES	--- GW: 14,567.270 -
TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR OTHER PACKAGES OR UNITS RECEIVED BY THE CARRIER	2		

FREIGHT & CHARGES	Revenue Tons	Rate	Per	Prepaid	Collect
FREIGHT PREPAID					

After a Free Time of 14 (fourteen) days, including Sundays and holidays, from the date of discharging the container from the Vessel up to the return of the empty container, the following demurrage rates shall apply: From the 15th to 30th day USD 28 per day per 20 container USD 56 per day per 40 container From the 31st da USD 48 per day per 20 container USD 96 per day per 40 container Tariff is tripled for Open Top and Flat Rack containers. All expenses resulting from coots discharge from ship s hold /deck up to the reloading of empty/full container on ship s hold /deck are for receivers account. All expenses occurred at discharging shall be debited separately. The carrier has the right to strip undelivered cargo from the container(s) after 60(sixty) days from date when they are discharged a Port of Discharge. The cargo carried under this Bill of Lading may be carried on-deck or under-deck on Carrier's option. In case the containers are not returned owner's depot within 70 (seventy) days after picking up, in addition to the demurrage charges incurred until 70th day, the value of the containers as USD 5,500.00 20' container and USD 8,500.00 per 40' container shall apply. In the event the amount of demurrage exceeds the value of the container, the carrier is under no obligation to accept value of container as compensation of container demurrage. In case the cargo is not received, then the shipper or the contractual counterpar the carrier on the contract of carriage shall be responsible for the demurrage and the relevant costs and expenses. The receiver is fully responsible to return t empty containers clean, in good state , without any label and free of any fees to the empty depot designated by the local agent of the Line. Shipper s stow, load count and seal

Ex. Rate	Prepaid at: ISTANBUL/TURKEY	Payable at	Shipped on board Date: 04/03/2022 MATILDE A NAS06W22
Place and date of issue	MOVEMENT	No. of original B(s) / L	Signed as Agents on behalf of the Carrier

provel

PROVEL TUKETIM URUNLERI SANAYI VE TICARET A.S
Halkali Merkez Mah. Atlas Sk. Diglcom Plaza, No:12 / 5 Kucukcekmece / Istanbul
Tel: +90212 471 84 00 Fax: +90 212 471 84 01

PROVEL
TÜKETİM ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
Halkalı Merkez Mahallesi Atlas Sok. Digicom Plaza Sit.
No : 12 / 5 Halkalı - Küçükçekmece / İSTANBUL
Halkalı Vergi Dairesi : 733 087 7160
Mersis No.: 0-7330-3747-6000[illegible]
İstanbul Tic.Sic.No: 749740 provelulkotim@hs03.kep.tr

PACKING LIST

Invoice Adress: EREMOS IMPORT-EXPORT EURL
CITE BEN CHAAOUA N°101 ,
1er Etage LOCAL N°1 KHRAICIA -ALGER
NIF:[illegible] RC number - RC: 1809 1007113813

CONTAINER NO: ARKU 845885-5 // ARKU 859779-0

CONFORME A LA FACTURE PROFORMA No CZYR26012022-P DATE: 26-01-2022

Date: 3.03.2022
Invoice No: PRV2022000003097

Code	BarCode	DESCRIPTION FRC	Total QTY	Origin	Unit Qty per Box	Total QTY	Box Vol.	Total Vol.	Weight (KG)	Total Weight (KG)	Total Weight (KG)	HS CODE
2107358-2	8699971799251	PAREX KIT DE NETTOYAGE TWISTER 360 DEG. SPINNING	50	Turkey	1	50	0,047	2,325	4,10	205,00	211,15	9603901000
2107871	8680895100683	PAREX KIT DE NETTOYAGE TORNADO 360 DEG. SPINNING	50	Turkey	1	50	0,039	1,969	3,80	190,00	195,70	9603901000
1909599	8680895115526	PAREX KIT DE NETTOYAGE JETSET	750	Turkey	1	750	0,023	17,306	2,32	1.740,00	1.792,20	9603901000
1909618	8699971799671	RECHARGE- PAREX 360 DEG. MULTI CLEANING	20	Turkey	12	240	0,030	0,600	2,12	42,30	43,57	9603909100
1909588	8699971798843	TREND BALAI PLAT MICROFIBRE PRATIQUE	50	Turkey	6	300	0,027	1,349	2,69	134,50	138,54	9603901000
2107574	8699971798850	TREND -RECHARGE BALAI PLAT MICROFIBRE PRATIQUE	20	Turkey	6	120	0,006	0,113	3,90	78,00	80,34	6307102000
1909934	8680895121411	PAREX MEGA ROULEAU À CHARPIE	50	Turkey	12	600	0,017	0,831	1,28	64,00	65,92	9603902000
1909935	8680895121428	PAREX MINI ROULEAU À CHARPIE	50	Turkey	12	600	0,002	0,102	0,42	20,80	21,42	9603902000
1909955	8680895121732	PAREX ROULEAU À CHARPIE MEGA RECHARGE 60 COUCHES	30	China	12	360	0,006	0,182	1,56	46,80	48,20	9603902000
1909987	8699971798126	PAREX KIT DE BROSSE AVEC RAMASSETTE (4 COULEURS)	50	Turkey	6	300	0,030	1,499	1,50	75,00	77,25	9603901000
1909988	8699971798102	PAREX BALAI AVEC PELLE COLORES - 4 COULEURS	20	Turkey	6	120	0,216	4,317	5,00	100,00	103,00	9603901000
1909644	8680895100928	PAREX BALAI SANS MANCHE	50	Turkey	10	500	0,023	1,150	1,75	87,50	90,13	9603901000
1909953	8680895121749	PAREX BUTTERFLY ATTACHES SAC (10 pièces)	50	Turkey	24	1.200	0,011	0,560	1,58	79,00	81,37	4421999500
1909986	8699971799659	PAREX BROSSE FISH FISH	150	Turkey	12	1.800	0,007	1,061	0,88	132,00	135,96	9603901000
1909641	8680895121084	PAREX BROSSE DE NETTOYAGE ECONOMIQUE	150	Turkey	12	1.800	0,007	1,092	0,90	135,00	139,05	9603901000
1909448	8680895105046	PAREX CHIFFON TOUT USAGE EN ROULEAU MEGA (2 PIECES)	147	Turkey	12	1.764	0,055	8,048	3,86	567,42	584,44	6307102000
2107865-1	8680895101291	PAREX CHIFFON TOUT USAGE (3 PIECES VALUE PACK)	50	Turkey	24	1.200	0,038	1,891	2,95	147,50	151,93	6307102000
1909748	8699971791127	PAREX CHIFFON TOUT USAGE SENTEUR DE FRAISE (3 PIECES) (38cm	100	Turkey	12	1.200	0,010	0,956	0,99	99,00	101,97	6307102000
2107678	8699971791271	PAREX CHIFFON COLORE - VALUE PACK 5 PIECES (35*34)	100	Turkey	24	2.400	0,029	2,890	2,44	244,00	251,32	6307102000
1909453	8699971790755	PAREX CHIFFON DE NETTOYAGE MICROFIBRE (3 PIECES VALUE PACK)	422	Turkey	24	10.128	0,017	6,979	2,49	1.050,78	1.082,30	6307102000
1909447	8680895105923	PAREX CHIFFON DE NETTOYAGE MICROFIBRE COMFORT(4 pièces) (38*28 cm)	100	Turkey	24	2.400	0,028	2,800	2,50	250,00	257,50	6307102000
2107988	8699971791394	TREND CHIFFON TOUT USAGE (9 PIECES)	50	Turkey	24	1.200	0,047	2,352	4,36	218,00	224,54	6307102000
1909699	8680895106871	PAREX SERPILLIERE MICROFIBRE	200	China	12	2.400	0,013	2,600	1,52	304,00	313,12	6307102000
2107299	8699971791615	PAREX EPONGE-COULEUR BRILLANTE -3 PIECES	342	Turkey	24	8.208	0,028	9,443	0,75	256,50	264,20	3924904000
2107973	8699971792452	TREND EPONGE ANGLE PROTECTION CLASSIQUE - 2 PIECES	342	Turkey	24	8.208	0,018	6,202	0,80	273,60	281,81	3924904000
2107674	8699971792599	PAREX EPONGE MEGA COMFORT CLASSIC - 2 PIECES	150	Turkey	24	3.600	0,015	2,306	1,12	168,00	173,04	3924904000
2107673	8699971792612	PAREX EPONGE MEGA COMFORT ANGLE PROTECTION - 2 PIECES	150	Turkey	24	3.600	0,017	2,531	1,06	159,00	163,77	3924904000
1909111	8680895110088	PAREX EPONGE CELLULOSIQUE HAPPY & CLEAN - 4 PIECES	250	Turkey	24	6.000	0,025	6,359	2,64	810,00	628,30	3924904000
1909436	8680895102700	PAREX EPONGE BUBBLE 5 PIECES	50	Turkey	24	1.200	0,038	1,900	1,72	86,00	88,58	3924904000
1909209	8680895110590	PAREX EPONGE FORCE MAGIQUE	50	Turkey	144	7.200	0,044	2,200	3,38	169,00	174,07	3924904000
1909190	8680895110552	PAREX EPONGE MAGIQUE SHINE	50	Turkey	144	7.200	0,064	3,200	3,50	175,00	180,25	3924904000
1909814	8680895110743	PAREX EPONGE AUTO - PACK UNIQUE	30	Turkey	12	360	0,038	1,149	0,69	20,70	21,32	3924904000
2107568	8699971791691	PAREX-LAVATTE METALLIQUE SPIRALE 3 PIECES	100	Turkey	24	2.400	0,017	1,665	1,42	142,00	146,26	7323102000
1909152	8699971792360	PAREX-LAVATTE METALLIQUE SPIRALE 6 PIECES	100	Turkey	24	2.400	0,035	3,497	3,30	330,00	339,90	7323102000
1909827	8680895111566	PAREX RECUREUR EN ACIER INOXIDABLE	250	CHINA	24	6.000	0,009	2,126	1,05	261,25	269,09	7323102000
1909847	8680895135562	PAREX GANTS DE NETTOYAGE M	150	MALAYSIA	12	1.800	0,004	0,658	1,00	150,00	154,50	6116101000
1909855	8680895135715	PAREX GANTS EXTRA FORTS - MELANGE (S- 3 pièces M- 6pièces L-3 pièces)	200	MALAYSIA	12	2.400	0,004	0,828	0,90	179,00	184,37	6116101000
1909879	8680895135999	PAREX GANTS DE NETTOYAGE TPE-50 PCS- BLANC (M/L)	200	Turkey	24	4.800	0,022	4,456	6,14	1.228,00	1.264,84	6116101000
1909880	8680895136019	PAREX GANTS DE NETTOYAGE TPE-50 PCS- BLEU(M/L)	200	Turkey	24	4.800	0,022	4,475	6,14	1.228,00	1.264,84	6116101000
1909881	8680895136033	PAREX GANTS DE NETTOYAGE TPE-50 PCS- NOIR(M/L)	250	Turkey	24	6.000	0,022	5,617	6,14	1.535,00	1.581,05	6116101000
1909127	8680895101352	SAC A ORDURES Senteur de Citron (55*60 cm- 15 pcs)	100	Turkey	50	5.000	0,025	2,508	2,01	201,00	207,03	3923212000
1909144	8680895101598	SAC A ORDURES Senteur de FRAISE (55*60 cm- 15 pcs)	100	Turkey	50	5.000	0,029	2,944	2,01	201,00	207,03	3923212000
1909150	8680895101697	SAC A ORDURES Senteur de LAVANDER (55*60 cm- 15 pcs)	100	Turkey	50	5.000	0,025	2,508	2,01	201,00	207,03	3923212000
2107554	8699971794753	PAREX SAC DE CONGELATION ASEPTIQUE AVEC FERMETURE (15 pièces)	87	Turkey	24	2.088	0,019	1,658	0,90	78,30	80,65	3923213000
2107553	8699971794210	PAREX PAPIER CUISSANT 8Mx30CM	100	Turkey	24	2.400	0,023	2,291	4,80	480,00	494,40	4811601910
			6060 BOXES			127.146 Packs		133,492 m3		14.142,95 NET	14.567,27 GROSS	

الملحق رقم 13

الملحق رقم 14

provel®

Client : EURL EREMOS IMPORT-EXPORT
Adresse : CITE BEN CHAAOUA N°101, 1er Étage LOCAL N°1 KHRAICIA –ALGER

CERIFICAT DE GARANTIE

L'établissement PROVEL TUKETIM URUNLERI SANAYI VE TICARET A.S certifie que le matériel vendu à EURL EREMOS Import - Export selon la facture N°PRV2022000003097 a une garantie de 12 mois à partir de la date du BL.

Cette attestation est délivrée pour servir et valoir ce que de droit.

PROVEL
TÜKETİM ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
Halkalı Merkez Mahallesi Atlas Sok. Digicom Plaza Sit.
No : 12 / 5 Halkalı - Küçükçekmece / İSTANBUL
Halkalı Vergi Dairesi : 733 037 47 60
Mersis No.: 0-7330-3747-6000011
İstanbul Tic.Sic.No: 749740 proveltuketim@hs03.kep.tr

YAPI VE KREDI BANKASI A.S.GUNESLI BRANCH TURKEY
TR07 0006 7010 0000 0091829678 - YAPITRIS

المرجع رقم 15

provel

Client: EURL EREMOS IMPORT-EXPORT
CITE BEN CHAAOUA N°101, 1er Étage LOCAL N°1 KHRAICIA –ALGER

10.03.2022

CERTIFICAT DE CONFORMITE

L'établissement PROVEL TUKETIM URUNLARI SANAYI
Ve TIC.A.S. Certifie que les produits vendus à EURL EREMOS Import-Export
Selon la facture N° PRV2022000003097 sont entièrement conformes aux normes établies.

Cette attestation est délivrée pour servir et valoir ce que de droit.

PROVEL
TÜKETİM ÜRÜNLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.
Halkalı Merkez Mahallesi Atlas Sok. Dilerom Plaza Sit.
No : 12 / 5 Halkalı - Küçükçekmece / İSTANBUL
Halkalı Vergi Dairesi - 733 057 47 60
Mersis No: 0-7130-3747-6700011
İstanbul Ticaret Sicil No: 741[illegible]

YAPI VE KREDI BANKASI A.S.GUNESLI BRANCH TURKEY
TR07 0006 7010 0000 0091829678 - YAPITRIS

الملحق رقم 16

1 DECLARATION	2 LIBELLE	3 FEUILLET	4 total / articles
code 1000	IMPORTATION DEFI	0001	0003

EXEMPLAIRE Déclarant

5 ENREGISTREMENT
N° 2022-015741 (VALIDEE)
DATE - HEURE 2022-03-21 10:31
CODE - BUREAU 10 ALGER PORT

CACHET DU BUREAU

IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL
[illegible] IMPORT EXPORT
[illegible] DE CHABAOU N [illegible] ETAGE
[illegible] SAISIE DU NUMERO NIF

code fiscal 001316100711301-000 | CP 16000

11 TYPE D'OPERATION: REVENTE EN L'ETAT | 12 MODE DE FINANCEMENT | 13 REGIME PRECEDENT | 14 NATURE TRANSACTION

15 FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL
PROVEL TUKETIM URUNLERI SA
TURQUIE

16 PRIX TOTAL FACTURE NET (P.T.F.N) — MONNAIE | MONTANT: 82940.32
17 MONNAIE | AUTRES FRAIS | MONTANT
18 MONNAIE | FRET | MONTANT: 2000.00
19 MONNAIE | ASSURANCES | MONTANT

20 PAYS ACHAT VENTE code 597 | 21 PAYS DEST.DEF code 597 | 22 RELAT VENTE / ACHAT | 23 COEF AJUST
24 SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.N) | 25 TAUX DE CHANGE: 142.2[illegible]

26 DECLARANT
SARL TRANSIT PIRAMID
COOPERATIVE EMNAHAR LOT N 16000

N° AGREMENT 2012/53 | LIG-REP 554

27 VALEUR EN DA: 5170973.10 [illegible] | 28 DOMICILIATION BANCAIRE: /701/2022/1/10/000277/050

29 MANIFESTE CODE [illegible] | N° DOUANIER [illegible] | 30 LIGNE SOMMIER DATE 10/03/2022 | 31 Nbre Total (Colis Déclarés)

32 TRANSPORT DE / VERS L'ETRANGER — NATION | MODE | IDENTIFICATION: MATILDE A
33 POIDS TOTAL BRUT: 14567.27

34 TRANSPORT INTERIEUR — NATION | MODE | IDENTIFICATION
35 LOCALISATION MODE | 36 PAYS PROVIER DEST code

ARTICLE N° 0001
DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES N° CONTAINER ET N° DES COLIS)
1 - Scies mecaniques pour emploi a la main, autres quéa moteurs
PAREX KIT DE NETTOYAGE TWISTER 360 DEG S PINNING

37 | 38 REGIME FISCAL: 597 | 39 ORIGINE: 96 | 40 CODE STATISTIQUE: 84671000 | 41 POIDS NET: 205.00
42 VALEUR EN DA: [illegible] | 43 TAR.PREF | 44 QUANT. COMPLE: 50
45 CODES PIECES A JOINDRE: 902 910

ARTICLE N° 0002
DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES N° CONTAINER ET N° DES COLIS)
2 - Scies mecaniques pour emploi a la main, autres quéa moteurs
PAREX KIT DE NETTOYAGE TORNADO 360 DEG S PINNING

37 | 38 REGIME FISCAL: 597 | 39 ORIGINE: 96 | 40 CODE STATISTIQUE: 84671000 | 41 POIDS NET: 190.00
42 VALEUR EN DA: [illegible] | 43 TAR.PREF: NON | 44 QUANT. COMPLE: 50
45 CODES PIECES A JOINDRE: 902 910

46 PIECES JOINTS: 10-620-648-650-655-910-

47 LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOSAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOU LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENSIF

48 REGIME DOUANIER PRECEDENT — CODE | N° DECL | DATE | CODE
49 DELAI | 50 TAUX SUSP | 51 PLUS-VALUE — MONNAIE | MONTANT

52 MARQUE | GENRE | INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERES | ANNEE
53 MONTANT CAUTION :
54 MONTANT REMISE :

LIQUIDATION

55 CODE TAXE	56 QUOTITE	57 ASSIETTE	58 MONTANT	55 CODE TAXE	56 QUOTITE	57 ASSIETTE	58 MONTANT
PRCT	2,00	97180,00	1943,00	PRCT	2,00	74260,00	1485,00
C.S	2,00	61867,00	1237,34	C.S	2,00	47275,00	945,50
V.A	19,00	81664,44	15516,24	V.A	19,00	62403,00	11856,57

59 MODE DE PAIEMENT

COMPTANT	CONSIGN	ENG.A PAYER	N° CREDIT
C.S		103.419,00	
V.A		1.438.219,00	
D		1.512.151,00	
PRCT		167.220,00	
C.S.P		136.260,00	
V.A.P.S		783.056,00	
D.S		100,00	
P.S		3.000,00	

63 TRANSIT / SCELLEMENTS APPOSES — NOMBRE | MARQUES
DATE (LIMITE)
67 BUR.FRONT | 68 BUR.DEST
65 QUITTANCE CONSIGNATION N° : ... DU : ...
QUITTANCE CONSIGNATION DROIT ET TAXES N° : ... DU : ...
66 QUITTANCE PENALITES

61 AUTORISE PAR : N° : DU :
OBSERVATIONS: Mensuelle annoté GLOBAL

64 ENGAGEMENTS SOUSCRITS
A. Je soussigné, sollicite sou les peines de droit mettre sous le présent régime douanier les marchandises decrites dans cette déclaration

Fait A Alger Le 21.03.22

SARL TRANSIT PIRAMID

LIQUIDATION RECAPITULATIVE S.I.G.A.D