

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة أمحمد بوقرة - بومرداس -
كلية العوم الاقتصادية، والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية

رقم المذكرة: M99



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

الموضوع:

آليات تمويل عمليات التصدير والاستيراد

تحت إشراف الأستاذة:

د. هبيرة نصيرة

من إعداد الطلبة:

عبدلي سومية

يوسف خوجة يسمين

دفعه 2022

السنة الجامعية: 2022/2021

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

كلمة شكر وتقدير

بسم الله الرحمن الرحيم

"ربي أودعني أن أشكر نعمتك التي أنعمت عليا وعلى والدي وأن أعمل صالحا ترضاه

وأدخلني برحمتك في عبادك الصالحين" سورة النمل- الآية 19-

نحمد الله عز وجل أن سمعنا وبصرنا وبعوله وفضله وتوفيقه في إخراج
هذا الجهد و العمل الى النور.

نتفضل بالشكر الخالص وجزيل الامتنان الى الأستاذة المشرفة " هبيري
نسيرة" التي لم تبخل علينا بجهدا المتواصل وتوجيهاتها وإرشاداتها
الموفقة.

كما نتقدم بأحر التشكرات الى السيدة المؤطرة " سميرة عمرانبي" على

حرصها الكبير معنا من أجل إثراء هذا العمل

كما نشكر رئيس قسم علوم التجارية وجميع الأساتذة.

، وكل موظفي المؤسسة

فشكرا جزيلا لكل هؤلاء وكل من مد لنا يد العون معنوياً لإنجاز هذا

العمل، ونسأل الله عز وجل أن يحفظهم جميعاً.

شكراً

سومية- يسمين

الإهداء

الإهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

" قل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون "

صدق الله العظيم

إلاهي لا يطيب الليل إلا بشكرك ... ولا يطيب النهار إلا بطاعتك ... ولا تطيب

اللحظات إلا بذكرك ... ولا تطيب الآخرة إلا برؤيتك إلاهي جل جلالك أهدي

عملي هذا إلى:

إلى من كلله الله بالهيبة والوقار ... إلى من علمني العطاء بدون انتظار ... إلى

من أحمل اسمه بكل إفتخار ... أرجو من الله أن يمد لي في عمرك لتري ثمار قد

حان قطافها بعد طول انتظار. وستبقى كلماتك نجوم أهدي بها اليوم وغدا وإلى

أبد المسار << أبي الغالي >>

إلى من تحت قدميها الجنان إلى من أرضعتني الحب و الحنان إلى بلسم الشفاء و

الأمان .. إلى من كان دعائها سر نجاحي إلى القلب النابض بالحياة

<< أمي الحبيبة >>

إلى الشموع التي تنير حياتي ولا تحلو لي حياتي بدونهم

إخوتي << بلعيد وأحمد >>

أخواتي << مريم وناريمان >>

الى من زرعوا التفاؤل في دربنا وقدموا لنا المساعدات والتسهيلات والافكار

والمعلومات

<< زملاء الدراسة أخص بالذكر زميلتي عبدلي سومية >>

يوسف خوجة يسمين

إهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

الاهداء

نشكر الله ونحمده على توفيقنا لإنجاز هذا البحث المتواضع

الى من حملتني وهن على وهن الى اختي وصديقتي الى غالياتي ومن تعبت لأجلي الى أملي
وجنتي امي الغالية

الى سندي وقوتي الى من تشققت يداه لرعايتي ودعمي لبلوغي اهدافي الى بؤبؤ عيني
وألمي ابي الحنون

الى شموع حياتي الى سندي وفخري الى اخي الغالي انس

الى من لم يبخل عليا بدعمه الى مستقبلي الجميل الى من ارى الامل والحياة بعيونه الى
زوجي هشام والى قرت عيني ابنتي الغالية

الى اخواتي من ارى جمال الدنيا بعيونهم الى أحب الناس الى قلبي حبيباتي الى عيون
العسل اسماء وحفصة ومروة ومشاكيستي الغالية كوثر

الى جدتي الحبيبة الى اخوالي وخالاتي الذين وجدت فيهم حنان الام وعطف الاب الى

جميع بنات خالاتي وبنات اخوالي الى جميع اقاربي

الى كل من يحملهم قلبي ولم يذكرهم من اصدقاء وزملاء والى من مدني بيد العون

سومية

فهرس المحتويات

الصفحة	البيان
	الإهداء
	كلمة الشكر
I	فهرس المحتويات
V	قائمة الأشكال
VII	قائمة الملاحق
أو	المقدمة العامة
01	الفصل الاول: مدخل عام حول تجارة الخارجية
01	تمهيد
02	المبحث الاول: ماهية التجارة الخارجية
02	المطلب الاول: مفهوم التجارة الخارجية
02	المطلب الثاني: اسباب قيام التجارة الخارجية
03	المطلب الثالث: اهمية التجارة الخارجية واهدافها
05	المطلب الرابع : مكونات التجارة الخارجية
07	المبحث الثاني: عموميات حول التصدير
07	المطلب الاول: مفهوم التصدير وانواعه
11	المطلب الثاني: اهمية التصدير واهدافه
12	المطلب الثالث: نظريات واستراتيجيات التصدير
15	المبحث الثالث: ماهية نشاط الاستيراد
15	المطلب الاول: مفهوم وانواع الاستيراد
17	المطلب الثاني: شروط واهداف الاستيراد
19	المبحث الرابع: الاطراف المتدخلة في عمليتي الاستيراد والتصدير
19	المطلب الاول: الاطراف المتدخلة بطريقة مباشرة وغير مباشرة
20	المطلب الثاني: مزايا وعيوب التصدير والاستيراد
25	خلاصة الفصل

27	الفصل الثاني: طرق وتقنيات تمويل التجارة الخارجية
27	تمهيد
27	المبحث الاول: تمويل الصادرات والواردات
28	المطلب الاول: تعريف تمويل الصادرات والواردات
29	المطلب الثاني: انواع عمليات تمويل الصادرات
30	المبحث الثاني: وسائل الدفع المستعملة في عملية التصدير والاستيراد
31	المطلب الاول: مفهوم وسائل الدفع الدولية وتطورها
32	المطلب الثاني: انواع وسائل الدفع الدولية
35	المبحث الثالث: تقنيات الدفع على مستوى معاملات التصدير والاستيراد
35	المطلب الاول: الاعتماد المستندي
43	المطلب الثاني: التحصيل المستندي
47	المطلب الثالث: رسالة القرض
50	خلاصة الفصل
52	الفصل الثالث: تنفيذ عمليات التصدير والاستيراد - دراسة ميدانية في مؤسسة دوداح-
52	تمهيد
53	المبحث الاول: تنفيذ عملية الاستيراد والتصدير
53	المطلب الاول: الاجراءات الخاصة بعملية الاستيراد
55	المطلب الثاني: الاجراءات الخاصة بعملية التصدير
60	المطلب الثالث: اجراءات عملية الجمركة
70	المبحث الثاني: تقديم الهيئة المستقبلية
70	المطلب الاول: لمحة تاريخية عن الشركة

73	المطلب الثاني: نشاطات وأهداف الشركة
74	المبحث الثالث: دراسة ملف الاستيراد المقدم من طرف مؤسسة دوداح
74	المطلب الاول: ابرام العقد
75	المطلب الثاني: طرق الدفع في المؤسسة
76	المطلب الثالث: نقل وتأمين البضاعة
77	المطلب الرابع: الاجراءات الجمركية
82	خلاصة الفصل
84	الخاتمة العامة
89	قائمة المراجع والملاحق

قائمة الأشكال

صفحة	عنوان الشكل	الرقم
09	عملية التصدير المباشر	01
10	عملية التصدير غير المباشر	02
31	سير عملية الاعتماد المستندي	03
39	سير عملية تحصيل المستندي	04
66	الهيكل التنظيمي لشركة ال دوداح	05
70	مخطط عملية اعتماد المستندي	06

قائمة الملاحق

اسم الملحق	الرقم
طلب التوطين البنكي	01
الفاخرة الشكلىة	02
قائمة التعبئة	03
شهادة المطابقة	04
صادر باثر رجعى	05

الملخص:

في ظل التطورات الاقتصادية المتسارعة التي يشهدها العالم أصبحت التجارة الخارجية تمثل العصب الأساسي الذي يحرك الاقتصاد لأي دولة كانت، من خلال ربطها لاقتصاديات الدول ببعضها البعض، وفتح أسواق جديدة أمام فائض الدول من المنتجات المختلفة والاستفادة من منتجات الدول الأخرى التي تنقصها.

وتشير المعاملات الاقتصادية الخارجية إلى انتقال منافع استهلاكية لسلع وخدمات من المقيمين في قطر اقتصادي معين إلى مقيمين في قطر اقتصادي آخر وهذا بمقابل مالي أو عيني محدد. وعليه فإن هذا الانتقال الذي يكون إلى الداخل على شكل استيراد أو إلى الخارج على شكل تصدير، يحمل معه قطع السلع والخدمات موضوع التعاقد للمسافات الجغرافية التي تفصل بين الدول، وهو ما يدخل إجراءات تنظيم الحدود الجمركية وكيفية تنفيذ عمليات النقل الدولي، إضافة إلى هذا فإن التعامل مع مقيمين في دول أجنبية، يفرض التفاوض على كيفية تسير عمليات الدفع والقبض بين المتعاملين من ناحية الأدوات، التقنيات والعملات. وهو ما يفرض دراستها والتعمق في تحليل مكوناتها من أجل الاطلاع على كيفية تنفيذها على أرض الواقع.

الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية، الاستيراد، التصدير، الإجراءات الجمركية، وسائل الدفع.

Résumé :

À la lumière des développements économiques accélérés que le monde connaît, le commerce extérieur est devenu le principal nerf qui fait avancer l'économie des pays, en le reliant aux économies des pays les uns avec les autres, et en ouvrant de nouveaux marchés aux excédents des pays de divers produits et profiter des produits d'autres pays qui en manquent.

Les transactions économiques externes se réfèrent au transfert d'avantages de consommation pour des biens et services de résidents d'un pays économique particulier à des résidents d'un autre pays économique, moyennant une contrepartie financière ou en nature spécifique. Ainsi, ce mouvement, entrant sous forme d'importation ou d'exportation, emporte avec lui les biens et services objet du contrat, introduit les procédures d'organisation des frontières douanières et des opérations de transport international, et la manière d'effectuer les paiements. Cela nécessite de l'étudier et d'analyser en profondeur ses composants par la réalisation d'une étude empirique.

Mots clés : Commerce extérieur, Importation, Exportation, Procédures douanières, Moyens de paiement.

مقدمة عامة

تمثل التجارة الخارجية انعكاساً مباشراً 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 قطاعاً ذو مردود أمثلي وفعالية مرتفعة في تحقيق التوازن الاقتصادي الكلي. ويفرض الواقع الاقتصادي الحديث على مختلف الدول الاهتمام بقطاع تجارتها الخارجية، واتخاذها كعنصر مؤثر في تنمية باقي القطاعات المشكلة للاقتصاد، وهذا عن طريق جعلها الميدان الأساسي لتنفيذ عناصر السياسة الاقتصادية المنتهجة.

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

وتشير المعاملات الاقتصادية الخارجية إلى عمليات البيع والشراء على المستوى الدولي أو التصدير والاستيراد، والتي يكون موضوعها انتقال منافع استهلاكية لسلع وخدمات من المقيمين في قطر اقتصادي معين إلى مقيمين في قطر اقتصادي آخر، وهذا بمقابل مالي أو عيني محدد. وعليه فإن هذا الانتقال الذي يكون إلى الداخل على شكل استيراد أو إلى الخارج على شكل تصدير، يحمل معه قطع السلع والخدمات موضوع التعاقد للمسافات الجغرافية التي تفصل بين الدول.

إضافة إلى هذا فإن التعامل مع مقيمين في دول أجنبية ذات سيادة اقتصادية، بمختلف عناصرها، يفرض التفاوض على كيفية تسيير عمليات الدفع والقبض بين المتعاملين من ناحية الأدوات، التقنيات والعملات. وعليه نجد أن التعاملات التجارية الدولية تتدخل فيها العديد من العوامل الاقتصادية وغير الاقتصادية التي يلعب كل منها دوراً مهماً في إنجاحها،

وهو ما يجعلها أكثر تعقيدا وتصعب مقارنتها بالمعاملات الاقتصادية المحلية التي تتم بين متعاملين يخضعون لحدود جغرافية واقتصادية وقانونية متماثلة، وهو ما يفرض دراستها والتعمق في تحليل مكوناتها من أجل الاطلاع على كيفية تنفيذها على أرض الواقع.

أولاً: الإشكالية

يتمحور موضوع دراستنا حول آليات تمويل عمليات التصدير والاستيراد وأبعاد تطبيقها في المؤسسات الجزائرية، وهذا من خلال دراستنا لمؤسسة دوداح في ولاية بومرداس، يمكن طرح الإشكالية التالية: فيما تتمثل آليات تمويل عمليات التصدير والاستيراد في المؤسسة الاقتصادية « دوداح » ببومرداس ؟

ثانياً: الأسئلة الفرعية

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

- ✓ ماهي الأطراف المتدخلة في عمليتي التصدير والاستيراد؟
- ✓ فيما تتمثل خطوات تنفيذ عملية الاستيراد؟
- ✓ ماهية الاجراءات الواجب اتخاذها من أجل القيام بعملية التصدير؟
- ✓ ما دور الجمارك في تغطية عمليتي التصدير والاستيراد؟

ثالثاً: الفرضيات

لتسهيل الاجابة عن الاشكالية المطروحة والاسئلة الفرعية قمنا بطرح مجموعة من الفرضيات:

- ✓ يمكن أن تكون الأطراف المتدخلة في عمليتي التصدير والاستيراد متمحورة في الأطراف المباشرة فقط؛
- ✓ يمكن القول أن عملية الاستيراد تتم من خلال ثلاثة عناصر هي: التامين، اجراءات العبور واجراءات الدفع؛
- ✓ يقوم المصدر ببعث البضاعة إلى المستورد عن طريق وسيلة نقل معينة ويقوم المستورد بالدفع مقابل استلام البضاعة؛
- ✓ يمكن القول أن للجمارك دور مهم في الحفاظ على تنقل البضائع من إلى بكل ليونة.

رابعاً: أهمية البحث

تتمثل أهمية الدراسة في المكانة التي تحتلها التجارة الخارجية وكيفية مساهمتها في تسهيل عملية التصدير والاستيراد في الجزائر بصفة عامة وفي مؤسسة دوداح ببومرداس بصفة خاصة، وإبراز دور الجمارك في الاقتصاد الوطني.

خامساً: أهداف البحث

نهدف من خلال الدراسة تحقيق مجموعة من الأهداف نذكر منها:

- ✓ إعطاء إطار مفاهيمي للتجارة الخارجية، مع تبيان أهميتها.
- ✓ التعرف على تقنيات التصدير والاستيراد ومختلف الإجراءات التي تتبعها.

سادساً: أسباب اختيار الموضوع

من الأسباب التي دفعتنا إلى اختيار هذا الموضوع هي:

- ✓ انسجام الموضوع مع التخصص الذي ندرسه.
- ✓ التعرف على الإجراءات المتخذة للقيام بعمليات الاستيراد والتصدير.

سابعاً: حدود البحث

ستحصر دراستنا في جزئها النظري على تسليط الضوء على التجارة الخارجية بصفة عامة وآليات تمويل عمليات التصدير والاستيراد بصفة خاصة والتحدث عن كل ما يخص العمليتين، بينما تقتصر الدراسة التطبيقية بحديها المكاني والزمني على مؤسسة دوداح، فمن حيث البعد المكاني ستعمل من خلال دراستنا على تبيان مختلف الإجراءات التي تتخذها المؤسسة في حالة استيراد بضائع من الخارج، أما البعد الزمني فقد اخذنا عملية تجارية متعلقة بالاستيراد من سنة 2017.

ثامناً: صعوبات البحث

من بين الصعوبات التي واجهتنا خلال هذه الدراسة هي عدم توفر معلومات كافية ومراجع متخصصة ومرتبطة ومباشرة بموضوع الدراسة المتعلق بآليات تمويل عمليات التصدير والاستيراد، إذ نجد أغلبها تهتم بالتجارة الخارجية، وعدم توفر الكتب المتخصصة في مكتبة الكلية.

تاسعاً: منهج الدراسة والأدوات المستعملة

يهدف الإلمام التام بموضوعنا هذا استخدمنا المنهج الوصفي والتحليلي حيث استعملنا المنهج الوصفي في الجانب النظري لتوضيح مختلف المفاهيم من خلال الاطلاع على

الكتب والمقالات ومختلف المصادر والمراجع العلمية أما المنهج التحليلي فقد استخدمناه في الجانب التطبيقي وذلك لتحليل المعلومات والوثائق للوصول إلى استنتاجات خاصة بموضوع البحث.

عاشرا : الدراسات السابقة

1. أوكيف عقيلة وفليسي صبرينة، الإجراءات المطبقة على عمليتي التصدير والإستيراد ، مذكرة لنيل شهادة الماستر ، قسم القانون ، تخصص قانون العون الإقتصادي ، كلية الحقوق و العلوم السياسية ، جامعة مولود معمري -تيزي وزو- ، 2017 ، حيث طرحنا الإشكالية التالية: ما هي الإجراءات التي أقرها المشرع الجزائري في مسألة تنظيم عمليتي التصدير والإستيراد و البعد المنتظر منها ؟ ، و قسمتا الدراسة إلى فصلين : الفصل الأول تحت عنوان طبيعة الإجراءات المطبقة على عمليتي التصدير و الإستيراد ، أما الفصل الثاني تحت عنوان مضمون الإجراءات المطبقة على عمليتي التصدير والإستيراد. حيث توصلنا إلى النتائج التالية:

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

- ضرورة بقاء المؤسسات الجزائرية مطلعة على الأسواق الخارجية ومحاولة الإستقرار في تلك الأسواق حتى لا تتعرض للمنافسة، وكذلك إستعمال الوسائل المحفزة كالعبوات الجذابة.

2. خالدي إبراهيم، تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة و طويلة الأجل، (دراسة تطبيقية حول تطبيق أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة و طويلة الأجل في بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة - وكالة بسكرة -)، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر، قسم العلوم الإقتصادية ، تخصص إقتصاد دولي ، كلية العلوم الإقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، جامعة محمد خيضر -بسكرة- ، 2019، حيث طرح الإشكالية التالية: فيما تتمثل أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة و طويلة الأجل؟ وما مدى إعتداد بنك الجزائر الخارجي - وكالة بسكرة - وبنك البركة - وكالة بسكرة - على هذه الأخيرة؟، وقسم الدراسة

إلى ثلاثة فصول: الفصل الأول تحت عنوان تمويل التجارة الخارجية الفصل الثاني تحت عنوان تقنيات تمويل التجارة الخارجية، أما الفصل الثالث تحت عنوان دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة -وكالة بسكرة-، و توصل إلى بعض النتائج منها:

- تحتل التجارة الخارجية مكانا مؤثرا و حيويًا في دائرة النشاط الاقتصادي حيث تعتبر الدعامة الأساسية في البنيان الاقتصادي كما انها تساهم في تطور النمو الاقتصادي للبلاد .

- تمول التجارة الخارجية من طرف البنوك عن طريق مجموعة من التقنيات تمثلت في التقنيات قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل.

3. وهيبة صوطة وراوية قالمي، آليات تمويل التجارة الخارجية في الإقتصاد الجزائري، دراسة للفترة 2010-2016، مذكرة تخرج مقدمة لإستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر، قسم العلوم الإقتصادية ، تخصص إقتصاد نقدي وبنكي، كلية العلوم الإقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة 8 ماي - 1945قالمة-، 2018، حيث طرحتا الإشكالية التالية: فيما تتمثل آليات تمويل التجارة الخارجية في الإقتصاد الجزائري خلال الفترة 2010-2016؟، وقسمتا الدراسة إلى ثلاثة فصول: الفصل الأول تحت عنوان ماهية التجارة الخارجية، الفصل الثاني تحت عنوان آليات تمويل التجارة الخارجية، أما الفصل الثالث تحت عنوان تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، حيث توصلنا إلى بعض النتائج منها:

- تلعب البنوك الدور الأساسي في تمويل التجارة الخارجية من خلال الآليات القانونية المختلفة التي تتيحها للمتعاملين الاقتصاديين، كما أنها تخلق جو من الثقة والضمان، فهي القلب النابض في تمويل التجارة الخارجية.

- رغم تعدد آليات تمويل التجارة الخارجية من قصيرة، متوسطة وطويلة إلا أن تقنيات التمويل المتعامل بها في البنوك بكثرة هي آليات التمويل قصيرة الأجل خاصة الاعتماد المستندي

إحدى عشر: تقسيم الدراسة

لقد تم تقسيم بحثنا إلى ثلاثة فصول، حيث خصصنا الفصل الأول لمدخل عام للتجارة الخارجية، حيث تناولنا من خلال المبحث الأول ماهية التجارة الخارجية، أما المبحث الثاني

عموميات حول التصدير، أما من خلال المبحث الثالث فلقد تطرقنا فيه إلى ماهية الاستيراد
أما المبحث الرابع الاطراف المتدخلة في عمليتي الاستيراد والتصدير.

بينما خصصنا الفصل الثاني لطرق وتقنيات تمويل التجارة الخارجية، حيث تناولنا في
المبحث الأول تمويل الصادرات والواردات، أما المبحث الثاني تحدثنا فيه عن وسائل الدفع
المستعملة في عمليات التصدير والاستيراد، غير أن المبحث الثالث تطرقنا فيه إلى تقنيات
الدفع على مستوى معاملات التصدير والاستيراد.

وأخيرا الفصل الثالث تطرقنا فيه إلى دراسة ميدانية في مؤسسة دوداح، حيث في
المبحث الأول تحدثنا عن تنفيذ عملية التصدير والاستيراد، أما في المبحث الثاني قمنا بتقديم
الهيئة المستقبلية، وفي الاخير المبحث الثالث تطرقنا الى دراسة ملف الاستيراد المقدم من
طرف مؤسسة دوداح.

الفصل الأول:

مدخل عام للتجارة الخارجية

تمهيد:

تعتبر التجارة الدولية الجزء الأهم في التفاعلات الحاصلة في القطاعات الأخرى المكونة للاقتصاد الوطني، والذي يتبين فيه ما للتجارة الخارجية من أهمية قصوى في العصر الحديث، فهي تمكننا من اشباع الحاجات الخاصة بالفرد وذلك بانتقال السلع والخدمات ورؤوس الاموال من دولة إلى أخرى مما يعزز العلاقات بين الدول وتمكين انتقال التكنولوجيا وكذا تحسين مردودية الإنتاج كما ونوعا وذلك بتوفير انتقال المواد الأولية. ومن بين هذه القطاعات نجد قطاعي التصدير والاستيراد اللذان يعدان الركيزة الأساسية للتجارة وذلك وفقا للإجراءات وقواعد قانونية وطنية ودولية، لذلك سنتطرق في هذا الفصل إلى اربعة مباحث كالآتي:

- ✓ المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية.
- ✓ المبحث الثاني: عموميات حول التصدير.
- ✓ المبحث الثالث: ماهية الإستيراد.
- ✓ المبحث الرابع: الاطراف المتدخلة في عمليتي الاستيراد والتصدير

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية.

سننظر في هذا المبحث إلى مفهوم التجارة الخارجية وكذا أسباب قيامها وأهميتها والأهداف المرجوة منها وختاماً سنتطرق إلى مكونات هذه الأخيرة.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية

يمكننا التطرق إلى عدة تعاريف للتجارة الخارجية نأخذ منها على سبيل المثال وليس الحصر ما يلي¹:

- التجارة الخارجية تترجم لنا بلا حدود امكانيات الاستهلاك التي تشمل المزيد من السلع والخدمات التي يمكن الحصول عليها في حدود الامكانيات الإنتاجية؛
- إن التجارة الخارجية هي القوة الدافعة للتقدم الاقتصادي في العالم وهي إحدى أوجه النشاط البشري القائم على أساس التبادل السلعي والخدماتي (التصدير والاستيراد) بحيث تمكننا التجارة الخارجية من إشباع الحاجات التي لا يمكن اشباعها بالسلع المحلية
- في المادة 25 من قانون الجمارك الجزائري تعرف التجارة الخارجية على أنها تبادل للسلع والخدمات بين الدول، وهذا يتوقف حول التصرف بين حرية التبادل والحماية وتعتبر دائماً على انكماش الواردات أو توسع الصادرات؛
- التجارة الخارجية هي حركة السلع والخدمات وانتقال رأس المال بين أقطار العالم المختلفة وما يتعلق بهذا الانتقال عبر الحدود من عمليات تجارية ممكنة كالنقل والتأمين والخدمات الإضافية الأخرى؛
- هي التي تتم بين الدول من خلال عمليات التصدير والاستيراد حيث يتم انتقال السلع والخدمات والموارد من دولة إلى أخرى وفق اجراءات إدارية ومالية محددة.

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية.

يرجع تفسير قيام التجارة الخارجية إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسمى بمشكلة الندرة النسبية فمن الحقائق المسلم بها في العالم اليوم أنه مهما اختلفت النظم السياسية في دول العالم المختلفة فإنها لا تستطيع اتباع سياسة الاكتفاء الذاتي كاملة ولفترة طويلة من

¹ المادة 25 من قانون الجمارك الجزائرية.

الزمن، وذلك لأن اتباعها يدفع الدولة أن تنتج احتياجاتها برغم أن ظروفها الاقتصادية والجغرافية لا تمكنها من ذلك، ومهما يكن ميل أي دولة إلى تحقيق هذه السياسة فإنها لا تستطيع أن تعيش في عزلة عن الدول الأخرى؛ وإذ أن الدول ليس بإمكانها أن تنتج ما تحتاجه من سلع وإنما يقتضي الأمر أن تخصص في إنتاج السلع التي تؤهلها ظروفها الطبيعية والاقتصادية لأن تنتجها ثم تبادلها بمنتجات دول أخرى لا تستطيع إنتاجها داخل حدودها أو تستطيع إنتاجها ولكن بكلفة ونفقة يصبح عندها الاستيراد من الخارج مفضلاً، ومن هنا يبدو أن أهمية التخصص وتقسيم العمل بين الدول المختلفة ترتبط ارتباطاً وثيقاً بظاهرة التجارة الدولية.

وباختصار يمكن القول أنه ليس لكل دولة نفس الإمكانيات التي تكفي لإنتاج كل السلع والخدمات والحقيقة أن عالمنا اليوم عالم غاية في التنوع، فبعض الدول غنية بالموارد التي تعمل بها والبعض الآخر فقير في موارده، يضاف إلى ذلك أن بعض الدول الفقيرة في شيء وغنية في أشياء أخرى، وكذلك أن الاختلاف البيئي يؤدي إلى الاختلاف في تكاليف إنتاج العديد من السلع من دولة لأخرى وذلك بشكل ملحوظ وعليه وجود اختلافات أخرى في تكاليف الإنتاج بين الدول هو السبب الأساسي في قيام التجارة الخارجية.¹

المطلب الثالث: أهمية التجارة الخارجية وأهدافها.

للتجارة الخارجية أهمية قصوى في تفعيل حركة اقتصاديات الدول وعليه سنتطرق للتجارة الخارجية على التوالي:

الفرع الأول: أهمية التجارة الخارجية

تكمن أهمية التجارة الخارجية في أنها تلعب دوراً هاماً في معظم الاقتصاديات الدولية فتوفر للاقتصاد ما يحتاج إليه من سلع وخدمات غير متوفرة محلياً من خلال نشاط الاستيراد، وفي نفس الوقت تمكنه من التخلص مما لديه من فوائض من السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير، وتؤثر هذه النشاطات الاستيرادية والتصديرية بدورها على الأسواق المادية السلعية (الإنتاج، الدخل والعمالة)، وعلى الأسواق النقدية والمالية (أسواق النقود والصرف الأجنبي).²

¹ خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2006، ص 38.

² طالب محمد عوض، التجارة الدولية نظريات وسياسات، دار وائل للنشر، الأردن، 2004، ص 14.

لقد ساهمت اتفاقيات تحرير التجارة الدولية والإقليمية على مدى الخمسة عقود الأخيرة في زيادة درجة الترابط بين دول العالم وإلى تعاضم كبير في حجم التدفقات السلعية والنقدية بين الدول مما ضاعف من تأثير التجارة على اقتصاديات مختلف دول العالم.

تتجلى أهمية التجارة الخارجية فيما يلي:

- تساعد في زيادة رفاهية البلد عن طريق توسيع مجالات الاستهلاك والاستثمار؛
 - تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدول، وترابطها مع بعضها البعض؛
 - تعد مؤشرا هاما على قدرة الدولة الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدولة على التصدير، ومستويات الدخل فيها وقدرتها كذلك على الاستيراد، وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وما لها من آثار على الميزان التجاري.
- إن الاتجاه الطبيعي هو ارتفاع مستوى الدخل القومي وازدهار التجارة الخارجية في نفس الوقت، فالنتمية الاقتصادية تستهدف زيادة إنتاج السلع، وإذا تحقق هذا الهدف تزايدت عندئذ قدرة الدولة على التصدير الخارجي فالتاريخ الاقتصادي لبريطانيا، ألمانيا واليابان مثلا يشير بوضوح إلى أن نمو وزيادة الدخل القومي يصاحبه زيادة حجم هذه التجارة في هذه الدول.

الفرع الثاني: أهداف التجارة الخارجية

تعمل سياسة التجارة الخارجية على تحقيق جملة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية نذكر منها:

1. الأهداف الاقتصادية: تتمثل في:
 - زيادة موارد الخزينة العامة للدولة واستخدامها في تمويل النفقات العامة؛
 - حماية الصناعة المحلية من المنافسة الأجنبية؛
 - حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق؛
 - حماية الصناعات الناشئة؛
 - حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية التي تحدث خارجه (التضخم).

2. الأهداف الاجتماعية: وتتمثل في:

- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كمصالح المزارعين والمنتجين لسلع معينة تعتبر ضرورية أو أساسية للدولة؛
- إعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات والطبقات المختلفة¹.

المطلب الرابع: مكونات التجارة الخارجية

نجد في التجارة الخارجية مكونين أساسيين يتمثلان في حركتين متعارضتين هما حركة الصادرات وحركة الواردات وليس هناك ما يدعو لتساوي هاتين الحركتين، فقد يوجد بينهما تفاوت وعندئذ نجد فرقا بين القيمتين الذي قد يكون موجبا (حينما تزيد الصادرات عن الواردات) أو سالبا (حينما تزيد الواردات عن الصادرات)، ولا يعني الفرق السلبي دائما علامة سيئة وليس أيضا الفرق الايجابي دائما علامة حسنة.

الفرع الأول: الصادرات

تمثل الصادرات مجموع قيم السلع والخدمات التي تقوم الدول ببيعها إلى الخارج، وهي السلع والخدمات التي ترسل من المقيمين إلى غير المقيمين في الدولة فنقول أن هناك صادرات عندما تحدث تغيرات في الملكية بين المقيمين وغير المقيمين، وتمثل الصادرات واحدة من أهم مصادر العملة الأجنبية التي تخفف الضغط على ميزان المدفوعات والتي تساعد على زيادة العملة الصعبة.²

وتعرف على أنها قيمة السلع والخدمات التي تنتجها الدولة وتحولها ويتم نقلها إلى غير المقيمين في الدول الأخرى.³

يمكن تقسيم الصادرات إلى:

¹ عبد الرحيم الحسن، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، 2016، ص24.

² دينا أحمد عمر، أثر الصادرات على تدفق الإستثمار الأجنبي المباشر في دول عربية مختارة، مجلة تنمية الراشدين، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة الموصل، العدد 85 (29)، 2009، ص 131.

³ Kada Akacem, **comptabilité nationale**, Office des Publications Universitaires Alger, 1987, p138.

1. الصادرات المنظورة (الملموسة):

هي السلع المادية الملموسة التي تعبر الحدود الجمركية تحت نظر سلطتها الجمركية مثل السيارات، القطن، المنسوجات والذهب غير النقدي وغيرها، هذا الشكل من الصادرات هو الأقدم ولا يزال الشكل الأساسي في المعاملات بين الدول.¹

2. الصادرات غير منظورة (تجارة الخدمات):

وهذه الصادرات تمثل صادرات الخدمات أي الصادرات غير الملموسة وهي مفصلة وموضحة في الحساب الجاري لميزان المدفوعات كما يلي:

- المواصلات والاتصالات: وتتمثل في دخل شركات النقل والملاحة البحرية والجوية الوطنية على خدماتها التي يستفيد منها الأجانب، وإيرادات هيئات الموانئ الوطنية وعوائد المرور التي تدفعها شركات النقل والملاحة الأجنبية مقابل الأراضي أو المعابر المائية الإقليمية وإيرادات هيئات البريد والتلغراف والتلفونات الوطنية عن خدمتها لأفراد أجانب أو شركات أو هيئات أجنبية.²
- إيرادات شركات التأمين الوطنية: وتشمل المدفوعات الدولية المتعلقة بالتأمين على نقل البضائع والتأمين على الحياة والتأمين ضد الحوادث وعمليات إعادة التأمين للأطراف الأجانب.³
- السفر والسياحة والإقامة خارج الدولة: وتشمل الإيرادات السياحية من الأجانب ومدفوعات الوكلاء والهيئات الأجنبية المقيمة داخل البلاد.
- إيرادات استثمارية: وتشمل الإيرادات المتحققة من فوائد القروض إلى الشركات أو الهيئات الأجنبية وكذلك أرباح الاستثمارات الوطنية.
- الهبات والمنح من الدول الأجنبية:¹ ويمكن تصنيف الصادرات على أنها مؤقتة ونهائية، فالصادرات المؤقتة هي التي يعاد استيرادها بعد تصديرها لأغراض معينة

¹ كامل بكري، الاقتصاد الدولي - التجارة والتمويل، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003، ص 282.

² عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2007، ص 201.

³ كامل بكري، الاقتصاد الدولي - التجارة والتمويل، مرجع سابق، ص 285.

مثل تصدير الآلات بغرض تصليحها ثم إعادة استيرادها مرة أخرى، والصادرات النهائية هي التي تصدر نهائياً.

الفرع الثاني: الواردات

تعد الواردات من السلع والخدمات المنتجة والعالم الخارجي والمستهلكة داخل الوطن وزيادة الواردات قد تؤدي إلى تخفيض الطلب على السلع والخدمات المحلية.² تعد الواردات احد العوامل المؤثرة في التشغيل، ويعتمد هذا التأثير على هيكل الواردات حيث تؤثر الواردات من السلع الأولية والوسطية في الإنتاج وبالتالي فإن الحد من الواردات يترتب عليه انخفاض في الإنتاج والتشغيل نتيجة لما سبق؛ إذ لا يمكن القطع أن الواردات تعد السبب الرئيسي وراء ارتفاع البطالة وانخفاض التشغيل، حيث أن ذلك يختلف باختلاف الدول ونسبة التطور في جانب التجارة الدولية بها فقد يكون نسبة التطور والتقدم وكذلك قوة اليد العاملة من جانب المهارة بالرغم من قلة عدد العمال سببا في التقدم، وهذا راجع للكفاءة والمهارة التي تغلب وجود عدد عمال كبير لكن بدون مهارات، وتعد الواردات أحد العوامل المؤثرة في التشغيل وزيادته خاصة عندما تكون السلع من نوع السلع الاستثمارية وليست استهلاكية.³

المبحث الثاني: عموميات حول التصدير

في هذا العالم المتسم بالتحويلات والاكتشافات الهائلة وسهولة وسرعة الاتصال ونقل التكنولوجيا والذي يقدم العديد من الفرص ويفرض الكثير من المخاطر، أصبح التصدير حاجة ماسة للعديد من الشركات وشرطاً أساسياً لتطورها ومنفذاً جيداً للهروب من ضيق السوق المحلية والمنافسة الشديدة فيه وفرصة مناسبة لتصريف فوائض الإنتاج، وعليه سنتطرق في هذا المبحث إلى كل من مفهوم التصدير وأنواعه، أهميته والأهداف التي يدنو إليها ونظريات استراتيجيات التصدير.

المطلب الأول: مفهوم التصدير وأنواعه

¹ عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، مرجع سابق، ص 201.

² عمر صخري، التحليل الاقتصادي الكلي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005، ص 132.

³ نشوى مصطفى علي، المجلة العلمية لبحوث الصينية المصرية، جامعة حلوان، 2005، ص 24.

يعتبر التصدير منذ القدم من القضايا الأساسية الهامة حيث أعطتها الدول أهمية كبيرة وذلك راجع للدور الذي يلعبه في جلب الثروة ومنه تلبية حاجياتها من الدول الأخرى فهو المحرك الأساسي للنمو الاقتصادي، ومن هذه المنطلق تعمل كل دولة من الدول إلى تفعيل وتنشيط عملية التصدير ومحاولة الانتقال من قطاع تغلب عليه الصادرات التقليدية إلى قطاع الصادرات غير التقليدية، وبهذا الصدد سيتناول هذا المطلب مفهوم التصدير وأنواعه.

الفرع الأول: مفهوم التصدير

لقد أعطي للتصدير عدة تعريف وذلك من خلال زوايا مختلفة ومن بين التعاريف التي أعطيت للتصدير نذكر ما يلي:

- التصدير هو تصريف المنتجات المحلية مما ينتج عنها زيادة المنتج الوطني بما يتلاءم مع الاحتياجات الداخلية لتلك السلع وما يتلاءم مع الطلب الأجنبي على تلك السلع والخدمات ويساهم في إنعاش الاقتصاد الوطني وبالتالي ارتفاع دخول الأفراد.¹
- هو تلك العمليات التي من خلالها تتدفق السلع والخدمات من التراب الوطني والتي تحول خارج هذه الحدود ويمكن أن تكون بكثرة أو بقلة.²
- ومن التعريفين السابقين نستنتج تعريف شامل وهو كالتالي:
- التصدير هو مجموع النشاطات التي تعمل على تصريف الفائض من الإنتاج المحقق في المنشأة إلى أشخاص طبيعيين كانوا أو معنويين على أن يكون هؤلاء الأشخاص مقيمين خارج الحدود الإقليمية لمحيط المؤسسة.

الفرع الثاني: أنواع التصدير

يعد التصدير من بين أبسط أشكال الدخول للأسواق الخارجية لأنه يتضمن أقل نسبة من المخاطر بالمقارنة من الأشكال الأخرى كالاستثمار الأجنبي المباشر والتحالفات الاستراتيجية، وعلى العموم قد يكون التصدير نشاطا سلبيا أو قد يكون ايجابيا، فالنشاط السلبي للتصدير، يعني أن المؤسسة قد تبيع للخارج دون تخطيط مسبق، أو أنها تنظر للأسواق الخارجية على أنها وسيلة للتخلص من فائض المنتوجات، أما النشاط الايجابي

¹ راجح رتيب، الدخول إلى الأسواق الخارجية، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، دار النهضة العربية، مصر، 1996، ص 25.

² عمر حسين، الموسوعة الاقتصادية، الطبعة الرابعة، دار العربي، القاهرة، مصر، 1992، ص 102.

يعني أن المؤسسة تقرر الالتزام بالبحث عن فرص تسويقية في الخارج، ويوجد في التصدير أسلوب تصدير مباشر وأسلوب تصدير غير مباشر نذكرها على التوالي:

1. التصدير المباشر:

يتطلب التصدير المباشر وجود صلة مباشرة بين المؤسسة المنتجة والمصدر¹ في نفس الوقت، البائع والمؤسسة المستفيدة الطرف المشتري خارج البلد الأصلي للمؤسسة المصدر، دون الاستعانة بخدمات الوسطاء، وهذه العملية تتم في الشكل التالي:



الشكل رقم (1) : عملية التصدير المباشر

المصدر: سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، مرجع سبق ذكره، ص 38.

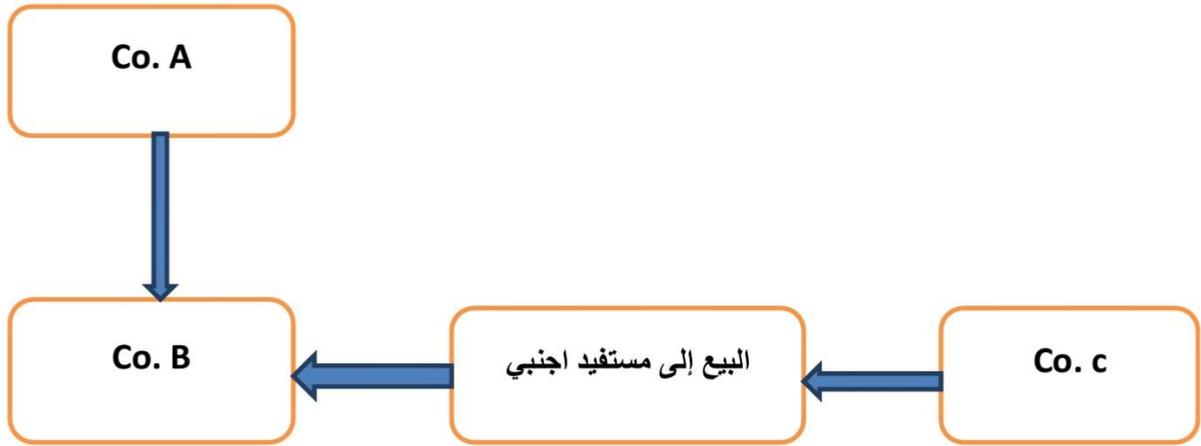
كما يفيد التصدير المباشر في تعميق معرفة وخبرة المؤسسة بالأسواق الدولية، ويتم بإحدى السبل التالية:

- إنشاء قسم التصدير للأسواق الخارجية: وهذا يتطلب من المؤسسة إنشاء قسم التصدير ليقوم بكافة مهام التصدير.
- إنشاء فروع في الأسواق الخارجية: حيث تقوم المؤسسة بإنشاء فروع في السوق الأجنبي يتولى مهام التصدير والتوزيع في ذلك السوق، وهذا ما يسمح للمؤسسة بتحقيق رقابة على نشاطها في الأسواق الخارجية.
- إرسال مندوبي بيع للخارج: حيث يتولون عملية البحث عن العملاء في الأسواق الأجنبية، وذلك للتفاوض معهم بشأن عقد صفقات البيع.

¹ سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، دار البازوري، العملة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002، ص 13.

2. التصدير غير المباشر:

يعد التصدير غير المباشر الطريقة الأكثر شيوعاً في اقتحام الأسواق الخارجية، ويقصد به ذلك " النشاط الذي يترتب على قيام مؤسسة ما ببيع منتجاتها إلى مستفيد محلي يتولى عملية تصدير المنتج إلى الأسواق في الخارج سواء كان المنتج بشكله الأصلي أو بشكله المعدل " والشكل التالي يوضح ذلك.¹



الشكل رقم (2): التصدير غير المباشر

المصدر: من إعداد الطالبة

يطبق هذا النوع من التصدير عادة على المؤسسات حديثة العهد بالتصدير إلى الأسواق وذلك لأنها تتضمن أقل استثمار وأقل مخاطرة، وهذا النوع لا يكلف المؤسس، أي تعيين للأيدي العاملة في الخارج، فالوسط التجاري لديه معرفة كافية بأحوال السوق الأجنبي وطريقة التعامل في الأسواق الأجنبية المستهدفة خارجياً كما يتم أيضاً عن طريق وكلاء التوزيع وشركات متعددة الجنسيات وفروعها والمشروعات المشتركة، وعمليات البناء والتشغيل وغيرها من صيغ إدارة العمال الدولية.

3. التصدير المشترك أو المنظم:²

¹ بديع جميل قذو، التسويق الدولي، دار المسيرة، عمان، 2009، ص 177.

² بديع جميل قذو، التسويق الدولي، مرجع سابق، ص 177.

- هو عبارة عن تضامن عدد من المصدرين المهتمين بالقيام بالتصدير معا، فهو يشكل أسلوبا فريدا في تنظيم النشاط التصديري حيث تقوم الشركات الأعضاء بالاشتراك في تنظيم معين بهدف تحسين أنشطتها التصديرية، ويمكن أن يظهر هذا الأسلوب في أشكال قانونية:
- الاتحاد التصديري: يقوم على فكرة مفادها أن التعاون بين عدة شركات رغبة بالتصدير سيكون اقتصاديا أو أكثر فعالية ومنفعة من سلسلة من الأعمال الفردية، والهدف الأساسي هنا هو التصدير بكثرة أفضل من الاحتفاظ بالاستقلال المالي والقانوني للشركة.
 - التصدير المحمول (الحضانة): هو أسلوب بيع يتم فيه قيام شركة كبيرة تمتلك شبكة توزيع في دولة أو عدة دول أجنبية بوضع هذه الشبكة مقابل عمولة محددة لخدمة شركة صغيرة وحديثة التصدير وذا إمكانيات ضعيفة لا تمكنها بالقيام بالتصدير بمفردها.

المطلب الثاني: أهمية التصدير وأهدافه

باعتبار التصدير كأسلوب من أساليب مواجهة التحديات الدولية وكذا تحسين الأداء الاقتصادي للدولة، يلعب التصدير أيضا الدور الهام في تحقيق التنمية الاقتصادية ومواجهة الأزمات التي تعترض طريق الدول خاصة النامية منها، ويمكن إبراز أهمية التصدير فيما يلي:

الفرع الأول: أهمية التصدير

للتصدير أهمية كبيرة تتمثل فيما يلي¹:

- إن نجاح العملية التصديرية واستمرارها يساهم في رفع مستوى التشغيل مما يساهم في التقليل من البطالة التي أصبحت هاجس كثير من الدول؛
- يزيد التصدير من تنوع مصادر الدخل الوطني ويدعم الميزان التجاري، ويجلب العملات الأجنبية؛
- يعتبر التصدير المخرج مما تعاني منه الكثير من المؤسسات لتصريف فوائض إنتاجها ومخزوناتها؛

¹ وصاف سعيدي، نحو استراتيجية فعالة في قطاع التصدير، ورقة عمل مقدمة في الملتقى الوطني حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر والممارسات التسويقية، المركز الجامعي، بشار، 20-21 أبريل 2004.

- باعتبار المشروعات الوطنية تعتمد على الخامات، المواد والمعدات المستوردة فان تعويض مصاريفها وتمويلها لا يتم سوى بالتصدير؛
- مواجهة ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات ودورها في الاستحواذ على أكبر نصيب من حجم التجارة الدولية؛
- إن الإنتاج من أجل التصدير يعطي الأهمية الكبيرة لعنصر الجودة في الأداء وهذا ما يعود بالفائدة سواء على المؤسسة أو الدولة المصدرة؛
- مواكبة التطورات التي تشهدها الأسواق المحلية والأجنبية والمنافسة بين الدول المتقدمة وسعي الشركات المتزايدة لفتح المزيد من الأسواق الخارجية لتستطيع الصمود في وجه المنافسة القوية؛
- يعتبر قاطرة النمو الاقتصادي.

الفرع الثاني: أهداف التصدير

تتمثل فيما يلي¹:

- 1- الأهداف المرتبطة بالاستراتيجية التجارية:
 - التكيف مع المنافسة وتجاوز السوق الوطنية المشبعة؛
 - التواجد في السوق الدولية.
- 2- الأهداف المرتبطة بالجانب المالي:
 - الزيادة في رقم الأعمال؛
 - رفع هوامش المردودية والإيرادات المالية، مع رفع مردودية رؤوس الأموال المستثمرة.
- 3- الأهداف المرتبطة بتحسين شروط الإنتاج:
 - تحسين قدرات الإنتاج المؤسسة، مع خفض الكلفة الإنتاجية؛
 - استغلال الامتيازات المتوفرة؛
 - الرفع من جهود البحث والتطوير.

المطلب الثالث: نظريات واستراتيجيات التصدير

ساهمت في تطوير عملية التصدير مجموعة من النظريات، ومن أهمها نذكر:

¹ سامي سلال نعمان، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية، الطبعة الأولى، 2008، ص 287.

الفرع الأول: سياسة التصدير عند التجاربيين

أكد التجاربيون أن الوسيلة الفعالة لتحقيق أكبر قدر من المعادن النفيسة للأمة هي التجارة الخارجية، كما دعوا إلى تسخير كل النشاطات الاقتصادية الأخرى لكي تكون في خدمة التجارة الخارجية، ولم تقتصر مطالبهم بتدخل الدولة في التجارة وإنما طالبوا بضرورة تدخلها المتكامل في الحياة الاقتصادية لضمان نجاح التجارة، كما طالبوا كذلك بتدخل الدولة من أجل تنظيم علاقاتها التجارية مع الدول الأخرى، حيث رأى التجاربيون أن تحقيق أكبر قدر من المعادن النفيسة يأتي من خلال الميزان التجاري.

وبذلك فقد تمثلت السياسة التجارية لديهم في إنعاش وتشجيع الصادرات والتقليل من الواردات، واعتبر التجاربيون أن التجارة الخارجية أداة فعالة لزيادة الثروة، وقد تمثلت سياسة التصدير لديهم في تشجيع الصادرات خاصة من السلع الصناعية بكافة الوسائل والعمل بشكل مستمر على توسيع وإيجاد واكتساب الأسواق الخارجية الجديدة بالإضافة إلى تقديم الدعم والمعونة المالية لبعض الصناعات التصديرية لمواجهة المنافسة الخارجية وإنشاء المستودعات الكبيرة للسلع الجاهزة للتصدير وتشجيع عمليات التصدير ودعمها، ومنه يمكن القول أن التجاربيين وجدوا في التجارة الخارجية الأداة الفعالة لزيادة الثروة.¹

الفرع الثاني: الصادرات عند الكلاسيك

حسب نظرية حرية التبادل تعتبر التجارة الخارجية بصفة عامة والتصدير بصفة خاصة عامل لتحقيق الرفاهية الجماعية حيث أن أنصار هذه النظرية يعارضون تماما آراء النظرية التجارية، فأحد رواد الفكر الكلاسيكي هو آدم سميث، الذي أقر في نظريته بأن تقسيم العمل يجبر الدولة على أن تخصص في إنتاج السلع التي تمتلك فيها ميزة تنافسية ثم تقوم بتوزيع الفائض، أي تقوم بتبادل الفائض لديها مع الدول الأخرى، وقد ثار التساؤل عما سيكون عليه الحال إذا كان هناك دولة محرومة من كل ميزة مطلقة في إنتاج أي سلعة إذا ما تم مقارنتها بالدول الأخرى، هل تأخذ مثل هذه الدول بسياسة الاكتفاء الذاتي وتحرم التجارة فيما بينها وبين الدول الأخرى؟ أم أنه يجب عليها الدخول في صراع الحياة الاقتصادية الدولية؟

¹ وصاف السعيد، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 2002/1، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، ص 6.

والواقع أن آدم سميث لم يجب على هذا التساؤل بل أجاب ريكاردو في نظريته المعروفة بنظرية التكاليف النسبية وتتلخص في أنه إذا سادت حرية التجارة فإن كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تنتج في الخارج بتكلفة منخفضة نسبياً، أي يتمتع في إنتاجها بميزة نسبية، وذهب تحليل ريكاردو إلى أبعد من ذلك بحيث أوضح أن ظروف الإنتاج حتى لو كانت في صالح دولة معينة بالنسبة لجميع السلع محل الدراسة فإن كل دولة في هذه الحالة سوف تتخصص في إنتاج سلعة ذات نسبة أكبر أو ذات مساوئ أقل، أما بالنسبة للنظرية الثانية نظرية التعادل فتتص على أن التجارة الدولية تؤدي إلى تعادل العوائد النسبية والمطلقة لعناصر الإنتاج المتجانسة بين دول العالم، بمعنى أن حرية التجارة الدولية تنوب عن حرية عناصر الإنتاج في إحداث تعادل على المستوى العالم.

وعلى حسب هذه النظرية فإن للصادرات دور فعال وهام في توسيع القاعدة الإنتاجية في الاقتصاد وتحقيق الغلة المتزايدة وتحريك الاستثمار بحيث يضمن الحصول على أكبر كفاية ممكنة من استخدامات الموارد المحلية إلى جانب اجتذاب رؤوس الأموال الخارجية للاستثمار في إنتاج السلع التصديرية، وحسب هذه النظرية فإن التجارة الخارجية وخاصة الصادرات لم تكن مجرد أداة إعادة تخصيص الموارد أو تحقيق التوزيع الأمثل لها، بل تعتبر لهم القوة المحركة للنمو.¹

الفرع الثالث: الصادرات في الفكر الحديث

ظهر عدد من الاقتصاديين الذين يحملون وجهة نظر مختلفة لمن سبقهم من الاقتصاديين حول دور الصادرات منهم Myrdal _Singer_nurke_maix حيث أشار ماركس Marx إلى استحالة القيام بالتجارة الخارجية بدور فاعل الإنماء الاقتصادي للدول النامية في ظل السيطرة الكبيرة للدول الرأسمالية على العلاقات الاقتصادية الدولية، وما تمارسه هذه الدول من استغلال ونهب للثروات الدول الضعيفة.

أما Myrda فإنه يرى التجارة الخارجية بين الدول النامية والدول المتقدمة تعمل على زيادة التفاوت القائم بين المستويات الاقتصادية بين المجموعتين، ويرى أن الأسواق الكبيرة التي تخلقها التجارة الخارجية تعمل في المقام الأول على تعزيز وضع الدول المتقدمة التي تتمتع أصلاً بصناعة قوية مقابل ضعفها في الدول النامية، أما nurkse فإنه يرى التجارة

¹ عادل أحمد حشيش ومجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، دار الجامعية، بيروت، 2003، ص ص 124-125.

الخارجية أداة لانتشار النمو الاقتصادي فضلا عن كونها وسيلة لتوزيع الموارد توزيعا أكثر كفاءة، وضرب مثلا علي ذلك بالدور الذي لعبته التجارة الخارجية في البلدان الحديثة مثل كندا وأستراليا وجنوب إفريقيا والأرجنتين، كما أكد على ضرورة الاهتمام بهذا الجانب في الدول النامية خاصة عندما تكون ظروف الطلب الخارجي على مواد التصدير غير مواتية كما بين تشاؤمه إزاء ما يتعلق بإمكانية قيام التجارة الخارجية بدور انمائي، للدول النامية وذلك نتيجة لما تواجهه صادراتها من عقبات عديدة في أسواق الدول المتقدمة وهذا ما يجعل اللجوء إلى تنمية الصادرات أكثر من ضرورة.¹

المبحث الثالث: ماهية نشاط الاستيراد

يعتبر الاستيراد في ميدان التجارة الخارجية نشاط اقتصادي مهم في سير نشاط من حيث توفير المواد الرئيسية المستعملة في عملية الإنتاج والغير متوفرة في السوق المحلي.

المطلب الأول: مفهوم وأنواع الاستيراد

سننظر إلى مفهوم الاستيراد وأنواعه على التوالي.

الفرع الأول: مفاهيم حول الاستيراد

- يقصد بعملية الاستيراد تلك العملية التي من خلالها تدخل البضائع والمنتجات الأجنبية إلى الإقليم المحلي، والبضائع المعنية بعملية الاستيراد تستقبل في البلد المستورد إما لسد الاحتياجات المحلية أو بغرض العبور أو إعادة تصديرها بعد تعديلها²؛
- الاستيراد هو عملية دخول أي سلعة للإقليم الجمركي للوطن³؛
- الاستيراد هو تلك العمليات المتعلقة بالسلع والخدمات التي يؤديها وبصفة نهائية غير مقيم في البلد وذلك بغض النظر عن المقيم إذا كان متواجد داخل الحدود الإقليمية للبلد أو خارجها⁴؛
- بصفة أخرى تمثل الواردات اتفاقا محليا للسلع والخدمات المنتجة في الخارج، وتعتبر ترسبا من تيار الإنفاق الكلي حيث يؤدي الاستيراد سحب جزء من القوة الشرائية

¹ وصاف سعدي، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، مرجع سابق، ص 8.

² Denis Brume، Le Commerce international، 2 éme édition، Edition breal، mentrenil، 1991.

³ Guide Général de commerce international (M.L.P) Edition، p 19.

⁴ AKADAR AKACEM comptabilité Nationale S.N.D Edition، Alger، 1990، p 130.

الوطنية وانفاقها على السلع والخدمات الأجنبية الأمر الذي يضاعف من تيار الإنفاق من الداخل وتزيده قوة في الخارج؛

- كما يمكن تعريف الواردات على أنها مظهر من مظاهر التبادل الدول أو العلاقات الاقتصادية الدولية وتأخذ عادة شكل سلع مادية تنقل عبر الحدود السياسية كما تأخذ أيضا شكل خدمات تؤدي من دعاية دولية إلى دعاية دولية أخرى إما بانتقال مؤدي الخدمات بأنفسهم، كما هو الحال بالنسبة للخبرات الفنية وإما بانتقال ملتقى الخدمات كما هو الحال بالنسبة للسياحة.²

الفرع الثاني: أنواع الاستيراد

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

1- **الاستيراد بهدف الاستثمار:** تقوم والتوسيع في المشاريع بأنها تحتاج إلى تجهيزات وتجديد معدات الصيانة لهذا فان المؤسسة تقوم بعملية الاستيراد لتلك التجهيزات لاستخدامها في عمليات الإنتاج والتوسع في المشاريع. المؤسسة بهذا النوع من الاستيراد بغرض الاستثمار

2- **الاستيراد بغرض توفير المواد الأولية المكمل:** للقيام بالعملية الإنتاجية والتوسع في المشروع يجب على المتعامل الوطني أو الأجنبي استيراد مواد اضافية مكمل لعملية الإنتاج قصد توسيع نشاطه. كما نلاحظ أن معظم المؤسسات والمركبات الصناعية تقوم باستيراد المواد المتمثلة في المواد الأولية وقطع الغيار. الخ حتى تتمكن من مواصلة الدورة الإنتاجية.

3- **الاستيراد بغرض التجارة:** يتضمن هذا النوع من الاستيراد الشراء بقصد البيع، أي إعادة البيع بعد الشراء من الخارج دون إحداث أي تغيير أو تحويل على البضاعة المستوردة.

¹ محمود يونس، مقدمة في نظرية التجارة الخارجية، دار الجامعة، الجزائر، 1999، ص ص 217-218.

² عادل أحمد حشيش وآخرون، الاقتصاد الكلي، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، مصر، 2003، ص 12.

المطلب الثاني: شروط وأهداف الاستيراد¹

سننتقل إلى شروط عملية الاستيراد والأهداف التي ترنو إلى تحقيقها وذلك على

التوالي:

الفرع الأول: شروط الإستيراد

كل متعامل اقتصادي، شخص طبيعي أو معنوي، يستوفي الشروط المطابقة للتشريع والتنظيم ساري المفعول، يمكن له تقديم طلب رخصة استيراد منتج أو سلعة، هذا الطلب أن

يرفق بالوثائق التالية:

- نسخة من مستخرج السجل التجاري؛
- نسخة من الفاتورة الشكلية تحدد المنتج، الكمية، القيمة وبلد المنشأ؛
- بيان عدم الخضوع للضريبة؛
- شهادة تحيين الصندوق الوطني للتأمينات الاجتماعية للعمال الأجراء أو الصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء؛
- استبيان للتعريف بالمتعامل الاقتصادي؛
- يجب ايداع الملف كاملاً، لكل منتج أو سلعة سيتم استيرادها، على مستوى مديريات التجارة الولائية المختصة إقليمياً.

الفرع الثاني: أهداف الإستيراد²

- إن الهدف الرئيسي للاستيراد هو توفير جميع الإمكانيات المادية والمعنوية لتغطية النقص الموجود في التسوية لمساعدة في القيام بوظيفتها.
- توفير احتياجات المشروع بأقل تكلفة ممكنة خاصة الاحتياجات غير المتوفرة محلياً أو تكلفة الإنتاج المحلية تفوق تكلفة استيرادها؛
- تجنب حدوث الازدواج والتلف 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؛

¹ Tijaratuna.com، 2022/05/11، 23:21pm.

² صديقي محمد عفيفي، التسويق الدولي - نظم الاستيراد والتصدير، وكالة المطبوعات، الكويت، 1973، ص 56.

- جلب التكنولوجيا وتطوير الاقتصاد الوطني؛
- تلبية حاجيات المستهلكين وتحسين مستوى المعيشة؛
- تحقيق الهدف الذي أنشأت من أجله أي مؤسسة تقوم بعملية الشراء؛
- تمويل السوق الداخلي بالمنتجات والمواد الأولية من خارج البلاد بعد تقدير لمختلف المعلومات.

المطلب الثالث: دوافع عملية الاستيراد

هناك عدة دوافع للاستيراد تتسبب في حصول تلك العملية التجارية، هذه الدوافع منها دوافع مبررة ومنها دوافع غير مبررة. وفي كل الأحوال معظم الحكومات تفرض ضرائب باهظة على السلع غير الإستراتيجية وخصوصا في حالات الأزمات ونقص العملة الصعبة. وعلى الرغم من تأثير الاستيراد السلبي على الاقتصاد إلا أنه ضروري في حالة نقص السلع الإستراتيجية، فالقمح على سبيل المثال يعد سلعة أساسية أو إستراتيجية.

فإذا كان من الصعب تحقيق الكفاءة من الإنتاج المحلي فلا بد من الاتجاه للاستيراد لتفادي حدوث أزمة أو حتى مجاعة في بعض الأحيان، وهذه العملية تتم ذاتيا بواسطة شركات تخضع للحكومات بشكل مباشر أو غير مباشر.

ويعد النفط الخام ومشتقاته من السلع الإستراتيجية التي لا يمكن للشركات الخاصة المملوكة للأفراد استيرادها، وكذلك الأسلحة والمعدات الحربية لا يمكن للشركات الخاصة إستيرادها مع أن البطاقة الإستيرادية التي تحتوي على كافة المجموعات السلعية تسمح بإستيراد الأسلحة.

المبحث الرابع: الأطراف المتدخلة في عمليتي الاستيراد والتصدير

سنتطرق في هذا المبحث إلى الأطراف المتدخلة بشكل مباشر والأطراف المتدخلة بشكل غير مباشر وكل من المزايا وعيوب الاستيراد والتصدير.

المطلب الأول: الأطراف المتدخلة بطريقة مباشرة وغير المباشرة.

الفرع الأول: الأطراف المتدخلة بشكل مباشر

1. المصدر:

هو الذي يقوم بشراء أو إنتاج البضاعة لبيعها في الخارج بغض النظر عن نوع البضاعة التي يتعامل بها. وقد يكون المصدرون أفراد مستقلين أو قد يظهرون على شكل شركات، كما قد تكون الدولة هي المصدرة وذلك عندما تكلف إحدى مؤسساتها بهذا العمل.

2. المستورد:

هو الذي يقوم بمشروعه في أسواق بعيدة، ويشترى البضاعة لا بقصد إعادة تصديرها؛ بل لبيعها في الأسواق الداخلية، ولهذا فهو يختلف عن التاجر والمستورد المؤقت والذي يستورد بقصد التصدير.

3. البنوك التجارية:

يقصد بالبنوك التجارية، تلك البنوك التي تقبل ودائع الأفراد ويلتزم بدفعها عند الطلب وفي الموعد المتفق عليه، والتي تمنح قروض قصيرة الأجل وهي قروض التي تقل مدتها عن ستة أشهر ويطلق عليها أحيانا (بنوك الودائع).

فالبنوك التجارية تقوم بوظيفة هامة في الاقتصاد، فهي وسيلة تعمل بين المدخرين والمستثمرين أي بين المقرضين وبيت عرض النقود وطلبها إلى تمويل المشروعات بالأموال اللازمة لإنشائها وتنميتها، وتحويل المدخرات إلى رأس مال منتج نشيط فتساعد بذلك على تطوير التجارة والصناعة وتنشيط الاقتصاد القومي، وهي تقوم بوظيفتين هامتين: الأولى

نقدية والثانية تمويلية. تتمثل الوظيفة النقدية في تزويد الأشخاص (الطبيعيين والمعنويين) بالنقود وتنظيم تداولها ابتداء من قبول الودائع إلى منح القروض من هذه الودائع في حين تتمثل الوظيفة التمويلية للبنوك في تزويد المشروعات بالأموال اللازمة، فهي بهذا الصدد تمثل دور الوسيط بين المدخر والمستثمر.¹

ولقد أنشأت البنوك نتيجة زيادة المعاملات التجارية بهدف خدمة التجارة الخارجية، عن طريق اصدار الضمانات التي يطلبها العملاء والتي يشترطها المصدرون بالخارج قبل شحن بضائعهم وكذلك تسدد حقوق المصدرين الأجانب عن طريق خصم من الحسابات فروع أو مراسلي البنك في الخارج، وذلك مقابل سداد المستورد المحلي بقيمة ما استورد إلى البنك بالعملة المحلية والعكس يحدث في حالة تصدير سلعة محلية إلى الخارج.

تعتبر تسوية عمليات التجارة الخارجية من أهم الأعمال التي يقوم بها البنك التجاري، كما أصبحت في الوقت الحالي معقدة بسبب التنظيمات التي تضعها الدول في النقد الأجنبي التي تهدف إلى حدوث عجز في ميزان المدفوعات. وقد اقتضت هذه التنظيمات ظهور أعباء جديدة على البنوك التجارية، بحيث تقوم بخدمة التجارة الخارجية إذ أن عليها الإشراف على تنفيذ الرقابة والقيام بالإجراءات حصول المستورد على العملات الأجنبية من السلطات التنفيذية.

الفرع الثاني: الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية

1. النقل:

تلعب عملية النقل دورا لا يستهان به في عمليات التجارة الخارجية، وتظهر أهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي. ونظرا لتكلفتها الكبيرة، وكون المؤسسات لا تتوفر على الامكانيات المادية والمالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل المهمة في

¹ (<http://montada.echoroukonline.com/newthread.php?do=newthread&f=81#ftn>) 63:13:22:2022/5/17

أغلب الأحيان لمؤسسات النقل الخاصة، ولا يبقى عليها سوى اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة.¹

وتوجد عدة وسائل لعملية النقل نذكر من بينها:

1.1 النقل الجوي: عبارة عن نقل البضائع الأكثر أهمية، وذات قيمة معتبرة وحجم صغير، إضافة إلى الطرود والرسائل.

2.1 النقل البري: عبارة عن نقل البضائع برا عن طريق السيارات والشاحنات.

3.1 النقل البحري: يمثل الحجم الأكبر للعمليات الدولية، لتوجهها نحو القارات الأخرى.

4.1 النقل عبر السكك الحديدية: تنظم هذه الوسيلة عن طريق الاتفاقية الدولية لنقل البضائع، والتي تحكم العلاقة بين المرسل والمرسل إليه وتنظم طرق السكك الحديدية.

5.1 البريد: لا يمكن أن تكون الحمولة المرسلة تزن أكثر من 2 إلى 5 كلغ.

6.1 النقل عبر النهر: تستعمل بالنسبة للمواد الجد ثقيلة (الرمل، الحصى...).

لهذا يجب مراعاة عدة معايير عند اختيار وسيلة النقل تتمثل فيما يلي:

- **التكلفة:** قبل اختيار وسيلة النقل يجب مراعاة تكلفة النقل، حيث يعرض الناقلين خدماتهم وأسعارهم حسب نوعية ووزن وحجم البضاعة. التسيير المعمول به يتعلق بالوزن الاجمالي الخام للبضاعة بما فيها التغليف.
- **سرعة وسيلة النقل:** يجب مراعاة سرعة وسيلة النقل عند اختيار الوسيلة لأن السرعة تؤثر على الوقت المستغرق في النقل لإتمام استلام السلعة في الوقت المحدد .
- **التغليف:** تضاف تكلفة التغليف إلى تكلفة النقل على العموم ونجد التغليف في النقل البحري أكثر تكلفة بالنسبة للنقل الجوي بأربعة أضعاف.
- **تأمين النقل:** بالنظر إلى الظروف الأمنية وكثرة المخاطر في نقل السلع والبضائع، لا بد من تأمين هذه الأخيرة، وقسط التأمين في النقل الجوي أقل منه في الوسائل الأخرى.

¹،(http://montada.echoroukonline.com/newthread.php?do=newthread&f=81#_ftn)، 392022/5/17 18:22

- مصاريف التخزين: في النقل البحري نجد مصاريف التخزين أكثر مقارنة بالنقل الجوي، لأنه يتطلب مسافات تخزين كبيرة.
- الملائمة: مدى تناسب وملائمة وسيلة النقل المستعملة لنقل البضائع والسلع مع طبيعة السلع والبضائع المشحونة.
- الكفاية: مدى قدرة وسيلة النقل المعنية بنقل الحمولة من البضائع والسلع.¹

2. التأمين:

نظرا لضخامة عمليات التجارة الخارجية، يستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة من طرف المستورد أو المصدر، وعليه تتكفل شركة التأمين بتحمل الأخطار التي يحتمل وقوعها، إلى التأمين هو عملية بمقتضاها يتحصل أحد الطرفين، وهو المؤمن له مقابل دفع قسط التأمين على تعهد كتابي لصالحه.

يعتبر التأمين ضمان للأخطار التي تتعرض لها البضائع عبر الطرق البرية والجوية والبحرية والسكك الحديدية، كما يغطي أيضا الأضرار والخسائر المادية اللاحقة بالبضائع أثناء نقلها وفي بعض الأحيان أثناء عملية الشحن والتوزيع، وتتم عملية التأمين بمراحل وهي:

- 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.²
- إبرام عقد التأمين: هو تعهد شركة التأمين على البضاعة كتابيا مقابل دفع قسط التأمين من طرف المؤمن له، وفقا للشروط المنفق عليها في العقد، وهو بمثابة حماية للأخطار التي يتعرض لها المؤمن له.

3. رجل العبور:

يعتبر القائم بالعبور على أنه أساس وساطة عمليات النقل يتدخل في عمق سلسلة المنتج، ويمكن أن يكون وكيل معتمد لدى الجمارك مكلف بخدمات التأمين في إطار وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، أو ناقل ومراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس أو مقاول للنقل. فيعتبر بذلك متعهد عمليات الترانزيت وكيلا لقاء أجرة ويعمل لحساب موكله باستلام البضائع من الناقل البحري وبإتمام المعاملات الجمركية وإجراء عقود التأمين، واذ لزم الأمر بالتعاقد على نقل البضائع مجددا بواسطة ناقل

¹ (http://montada.echoroukonline.com/newthread.php?do=newthread&f=81#_ftn40، 11 :30 ، 2022/5/19)

² (http://montada.echoroukonline.com/newthread.php?do=newthread&f=81#_ftn41، 12 :00 ، 19/05/2022)

آخر عن طريق البحر أو البر أو الجو لإيصالها إلى المكان المعين، ومختلف هذه المهام القانونية، ويمكن أن يكون رجل العبور:¹

– وكيل النقل؛

– وكيل معتمد لدى الجمارك؛

– وكيل بالعمولة.

▪ **وكيل النقل:**

وكيل النقل تاجر يقوم بمقابل سعر جزافي بنقل بضاعة ما من نقطة ليسلمها إلى نقطة أخرى تحت مسؤوليته الكاملة، ويبادر بتنظيم وتحقيق من البداية إلى النهاية لكل عمليات المتتالية بالوسائل التي يراها ملائمة، وهذا لنقل البضائع وتحمل الأخطار المتعرض لها.

الوكيل بالنقل هو شخص مادي أو معنوي يلتزم تحت مسؤوليته وباسمه الخاص بنقل بضاعة لفائدة زبونه، وهذا في إطار احترام الشروط المنصوص عليها في القانون التجاري.

▪ **الوكيل المعتمد لدى الجمارك:**

هو شخص طبيعي أو معنوي يزاول نشاطه باعتماد من إدارة الجمارك، حيث يقوم بإجراءات الاستيراد والتصدير لفائدة زبون معين مقابل وثائق معينة للقيام بعملية وضع البضائع تحت مراقبة الجمارك

يعرف الوكيل بأنه: "الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يقوم لحساب الغير بالإجراءات الجمركية المتعلقة بالتصريح المفصل بالبضائع سواء مارس هذه المهمة ممارسة رئيسية أو كانت تكملة لنشاط رئيسي، وعلى العموم يشترط في الوكيل المعتمد لدى الجمارك شموله معرفة علمية من مدارس مختلفة، إضافة إلى تجربة ميدانية على مستوى التجارة الدولية والملاحة البحرية"

▪ **وكيل بالعمولة:**

يتمثل عمله في التوزيع، الشحن، وتفريغ السلع، وهو غير مسؤول عن نقل بضاعة ما بوسيلة أخرى ومن الجهة القانونية لا يحاسب إلا عن أخطائه الفعلية التطبيقية في عمله ويمكن أن يكون أيضا كمكلف

¹ (http://montada.echoroukonline.com/newthread.php?do=newthread&f=81#_ftn42) ، 19/05/2022، 12:30

بالعبور في الميناء، إذ يقوم باستقبال البضائع على عاتقه لوضعها على ظهر السفينة أو تسليمها لأصحابها بعد عملية التفريغ.

المطلب الثاني: مزايا وعيوب التصدير والاستيراد.

يتمتع كل من الاستيراد والتصدير بمزايا إجابيه من جهة ولكن من جهة اخرى هنا عيوب تعيق وتعرقل الحركة الاقتصادية نذكر منهما على التوالي:¹

الفرع الأول: مزايا الاستيراد والتصدير

- إن عمليات الاستيراد تعزز نوعية الحياة، من خلال تزويد المستهلكين بمزيد من الخيارات وبأسعار مناسبة؛
- توفر للمستهلكين العديد من السلع الزهيدة، الأمر الذي يساهم في منع التضخم المتقشي؛
- هذه الطريقة أقل خطورة نسبيا عند مقارنتها بطرق أخرى في مجال التجارة الدولية؛
- مساعدة البلدان في الوصول إلى أفضل التقنيات المتاحة وأجود المنتجات والخدمات في العالم؛
- إنها أبسط الطرق للدخول في التجارة العالمية، فهي الطريقة الجيدة التي تساهم في توليد فرص عمل ضخمة والحصول على أجور أعلى ومن ثم مستوى معيشي أفضل للسكان؛
- تزيد الصادرات الاحتياطي من النقد الأجنبي الموجود في البنك المركزي.

الفرع الثاني: عيوب الاستيراد والتصدير

- ذكر بعض المحللين السياسيين أن الاعتماد المستمر على الواردات ينتج عنه انخفاض الطلب على المنتجات المصنعة محليا؛
- زيادة الاستيراد يعيق روح المبادرة، وتطوير المشاريع التجارية؛
- صعوبة الحصول على تراخيص ووثائق التجارة الخارجية؛
- يواجه التصدير في أغلب الأوقات حواجز تجارية رسمية وغير رسمية تعيق تصدير بعض السلع؛
- عدم التمكن من التصدير في حالة قيام الدولة بحظر الواردات؛
- إمكانية فقد السيطرة على السوق المحلي والعملاء الحاليين.

¹(<https://almalomat.com/>)2022/05/19 :1522

خلاصة الفصل:

تناولنا في هذا الفصل مدخل عام للتجارة الخارجية بحيث بدأنا بمفهوم التجارة الخارجية والتي هي عبارة عن حركة تنقل السلع والخدمات وانتقال رأس المال والأفراد بين اقطار العالم المختلفة، ومن خلال دراستنا تبين أهمية التجارة الخارجية من خلال عمليات التصدير والاستيراد حيث يتم انتقال السلع والخدمات والموارد من دولة إلى أخرى وفق إجراءات إدارية ومالية محددة.

الفصل الثاني:

طرق وتقنيات تمويل التجارة الخارجية

تمهيد:

يعتبر الجانب التمويلي من بين العناصر المهمة المتحكمة في تسيير التجارة الخارجية، حيث يلعب دورا حاسما في تحديد اتجاهات المنافع من الصفقات التجارية الدولية، ويساهم بذلك في مرافقة المتعاملين الدوليين منذ بداية عملية إبرام العقود الدولية إلى حين إرسال البضائع وتحصيل الأموال المستحقة عن ذلك. وتضطلع المؤسسات البنكية بتوفير التمويل في أغلب الأحيان لمتعاملها الدوليين، محليين كانوا أو أجانب وهذا عن طريق طرح العديد من الأدوات والتقنيات في إطار حزمة خدماتها المتعلقة بالتمويل التجاري الدولي.

وتتأتى أهمية تدخل المؤسسات البنكية لتمويل المعاملات التجارية الدولية من احتمالية وقوع مشاكل مالية أثناء أو بعد القيام بعمليات التصدير والاستيراد، وهو ما يضيف شيئا من الشك والريبة على هذه العمليات. ونتيجة لأن المعاملات التجارية مع الخارج تحتم على المؤسسات الدولية النشاط التعامل مع أنظمة تجارية ومالية أجنبية عنها، فإنها بحاجة دائما إلى بنوك ذات خبرة واحتكاك بمتعاملين أجانب، وفي الكثير من الأحيان تقدم البنوك الممولة إلى المصدرين والمستوردين ضمانات على عاتقها لوفاء كل الأطراف بالتزاماتهم التعاقدية. وعليه فقد خصصنا هذا الفصل لدراسة الجانب التمويلي للتجارة الدولية، حيث قمنا بتقسيم خطته إلى ثلاثة مباحث كما يلي:

- المبحث الأول: ماهية تمويل الصادرات والواردات.
- المبحث الثاني: وسائل الدفع المستعملة في عمليات التصدير والاستيراد.
- المبحث الثالث: تقنيات الدفع على مستوى عمليات التصدير والاستيراد.

المبحث الأول: ماهية تمويل الصادرات والواردات

تسعى مختلف المؤسسات الاقتصادية إلى تدويل نشاطها وبناء علاقات تجارية مع الشركاء الأجانب وهو ما يمكنها من الحصول على حصة سوقية من السوق الدولية التي ينتمي إليها نشاطها. وقد ساهم الانفتاح الاقتصادي الكبير لمختلف البلدان على الاقتصاد العالمي في زيادة أهمية التمويل بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية، حيث فرضت شروط المنافسة الدولية ومعايير الدخول إلى الأسواق الأجنبية رفع قدراتها في الوصول إلى السيولة الدولية، من أجل توسيع مشاريعها الإنتاجية والتجارية، وتمويل خططها البحثية.

المطلب الأول: تعريف تمويل الصادرات والواردات

عكس التطور النقدي والمالي في الاقتصاد العالمي منذ بداية بروز مدارس الفكر الاقتصادي الاهتمام الكبير الذي أعطاه القائمين على اقتصاديات مختلف البلدان آنذاك لعملية التمويل وإدارتها ومتابعة سيرها قبل، أثناء وبعد القيام بأية مشاريع إنتاجية أو تجارية. وعلى الرغم من تبني إقتصادي المدرسة التقليدية لنظرية العمل في القيمة المبني على أساس فكرة حيادية النقود في الاقتصاد، إلا أن موضوع تحصيل الأموال والوصول إلى السيولة كان لهما أهمية بالغة في أفكار منظري هذه المدرسة.

ومع تسارع الأحداث السياسية والعسكرية التي هزت الاستقرار الاقتصادي العالمي، تواصل الاهتمام بعملية التمويل في الفكر الاقتصادي، فجاءت المدرسة الكينيزية بنظرية التمويل بالعجز، وهو ما أعطى للوساطة المالية والمؤسسات البنكية دوراً أكبر في تسيير العمليات الاقتصادية الدولية، ثم دعت بعد ذلك أفكار المدرسة النقدية إلى الاهتمام بالنقود وأسعار العملات كعنصر غير حيادي في الاقتصاد، وهو ما مهد الطريق لتوسع دور الوسائل المباشرة وأسواق المال في تمويل العمليات الاقتصادية.

وبشكل عام يراعى في تعريف التمويل حجمه وتوقيته، فيشار إليه على أنه كل عملية تهدف إلى توفير الأموال بالقدر الذي يحتاجه الطالب لها، وفي الوقت المناسب لذلك.

كما يعرف على أنه إمداد المؤسسات بالمال اللازم لإنشائها أو توسعها أو تفرعها، وهو من أعقد المشكلات التي تواجهها التنمية الصناعية في كل البلاد بوجه عام.¹

ويشير التمويل إلى تلك المجموعة من القرارات التي تدور حول كيفية الحصول على الأموال اللازمة لتمويل استثمارات المؤسسة وتحديد المزيج التمويلي الأمثل لها من بين المصادر المتاحة.²

واعتماداً على قانون الندرة لا توجد مؤسسة لديها وفرة في كل شيء، وبالتالي فإن الوظيفة المالية تهتم بتحديد الأحجام المثلى لكل بند من البنود، وعليه يمكن تحديد مفهوم

¹ محمد توفيق ماضي، تمويل المشروعات، دار الفكر العربي، القاهرة، 1999، ص 60.

² حمزة الشخي، ابراهيم الجزراوي: الإدارة المالية الحديثة. دار صفاء للنشر والتوزيع عمان، 1998، ص 20

التمويل للمؤسسات بأنه اختيار وتوفير احتياجاتها من الأموال، حتى تتمكن من الحصول على احتياجاتها المادية.¹

وعلى المستوى التجاري الدولي فإن عملية التمويل تخص بالأساس المؤسسات المصدرة والمستوردة، وعليه يمكن القول أنه يشير إلى مختلف الوسائل والتقنيات والطرق التي ينتج عنها عملية إمداد بالأموال بالقدر الذي تحتاجه مؤسسة ما، وفي الوقت المناسب لذلك للقيام بعملية تصدير أو استيراد. وتأخذ عملية تمويل التجارة الدولية أهميتها من شقين هما:

- **الشق النقدي:** حيث تتمكن المؤسسات المصدرة والمستوردة من الحصول على الأموال اللازمة للقيام بمعاملاتها الدولية، وبالعملات التي تريدها، وهو ما يضمن لها الاستمرار في نشاطاتها الإنتاجية والتجارية في الاقتصاد.
- **الشق الحقيقي:** وهو المتعلق بالموارد المادية التي تحصل عليها أو تتخلى عنها لصالح المتعاملين الأجانب، حيث يسمح التمويل بالحصول على احتياجات المؤسسات الحقيقية اللازمة لخدمة عملية التنمية الاقتصادية المحلية الكلية، وبذلك تصريف الإنتاج الفائض إلى الأسواق الخارجية من خلال بناء علاقات تجارية مع مؤسسات أجنبية.

المطلب الثاني: أنواع عمليات تمويل الصادرات والواردات

هناك عدة معايير يمكن اعتمادها لتحديد أصناف عمليات التمويل، نذكر منها ما يلي:

الفرع الأول: من حيث المدة

حسب هذا المعيار نجد ثلاثة أنواع من التمويل التجاري الدولي كما يلي:

- **التمويل قصير الأجل:** وهو كل أنواع الأموال التي يحصل عليها المصدرون والمستوردون والتي يلتزمون بردها في أجل لا يتجاوز سنة واحدة، وهي موجهة لتمويل عمليات تجارية دولية تابعة لسنة الاستغلال الجارية.

¹ خليل عبد القادر، بوفاسة سليمان، دور الوساطة المالية في التمويل غير المباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الملتقى الدولي، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17 و 18 أبريل 2006، جامعة حسنية بن بوعلي بالشلف، ص 399

• **التمويل متوسط الأجل:** ويشير إلى كل المبالغ المالية التي يحصل عليها المتعاملون الدوليون، بحيث تتراوح آجال ردها بين سنة واحدة وسبع سنوات، وهي موجهة أساساً إلى تمويل مشروعات دولية قيد الإنجاز، أو للحصول على آلات ومعدات لازمة للقيام بعمليات إنتاجية معينة.

• **التمويل طويل الأجل:** وهي المبالغ التي تتحصل عليها المؤسسات الدولية بآجال استرداد تفوق 7 سنوات، وتكون موجهة لتمويل نشاطات استثمارية دولية طويلة الأجل، أو تحويلات دولية لملكية رؤوس الأموال.

الفرع الثاني: من حيث طبيعة العلاقة بين الممولين والممولين.

حسب هذا المعيار نجد صنفين هما:

• **التمويل المباشر:** ويشمل جميع أنواع التمويل التي تعتمد على العلاقة المباشرة بين المؤسسات المصدرة أو المستوردة والمقرضين، وتتمثل وسائله في أدوات السوق المالي كإصدار أدوات ملكية أو دين وطرحها للاكتتاب العام على مستوى البورصات، من أجل تمويل مشاريع تجارية دولية.

• **التمويل غير المباشر:** ويتمثل في عمليات التمويل التي تعتمد على وساطة مالية بين المقرضين والمتعاملين الدوليين، وفي الغالب تضطلع البنوك التجارية وبنوك الاستثمار بالقيام بدور الوساطة، وهذا مقابل عمولات محددة تحصل عليها.

الفرع الثالث: من حيث موطن الممولين.

وهنا نجد صنفين من عمليات التمويل التجاري الدولي هما:

• **التمويل المحلي:** وهو جميع عمليات التمويل التي يكون فيها موطن المقرض هو نفسه موطن المصدر أو المستورد، سواء كان التمويل مباشر أو غير مباشر.

• **التمويل الأجنبي:** وهو على العكس من ذلك، يكون فيه المقرض أجنبياً بجنسيته عن المصدر أو المستورد.

المبحث الثاني: وسائل الدفع المستعملة في عمليات التصدير والاستيراد.

تحتم الأعراف التجارية الدولية، والطبيعة القانونية لانتقال الأموال بين الأقطار الاقتصادية والبلدان المختلفة الانتقال المبدئي بين المتعاملين الدوليين على الدفع والقبض بوسيلة محددة ونتيجة لتعدد أنواع التعاملات التجارية وأصنافها من حيث الطبيعة والمحل

والمدة، فقد تعددت معها وسائل الدفع الدولية المناسبة لكل نوع من الأنواع مواكبة بذلك التطور في الشروط والمعايير الاقتصادية والدولية وطرق إدارتها.

المطلب الأول: مفهوم وسائل الدفع الدولية وتطوره:

تساهم وسائل الدفع الدولية الفعالة والمقبولة بين المتعاملين الدوليين في تسهيل سير المبادلات التجارية الدولية، وهو ما يساعد على بناء الثقة بين المصدرين والمستوردين، وتعتبر هذه النظرة الوظيفية لهذه الأدوات المحور الأساسي في بناء مفهوم محدد لها.

فقد عرفها المشرع الجزائري كما يلي: تعتبر وسائل الدفع جميع الوسائل التي تمكن من تحويل أموال مهما كان الشكل أو الأسلوب التقني المستعمل.¹

وقد عرفها Duclos Thierry في قاموسه البنكي على أنها جملة الوسائل التي تسمح للأشخاص بتحويل الأموال مهما كانت الوسيلة المعتمدة والتقنية المستعملة.² وقد عرفت وسائل الدفع كذلك على كل شيء يمكن قبوله اجتماعيا، وهي تلك الأداة المقبولة اجتماعيا من أجل تسهيل المعاملات الخاصة بتبادل السلع والخدمات وبذلك تسديد الديون.³

ومن هنا فإن معظم التعريفات المعطاة لوسائل الدفع ركزت على الطبيعة الوظيفية التي تتميز بها، وهي تبادل القيم النقدية بالقيم الحقيقية، المبني على الثقة المعطاة في وسيلة الدفع المتأتية من الأساس القانوني المتعلق بها. وعليه يمكن تعريف وسائل الدفع الدولية على كل أداة مستعملة في التجارة الدولية، والتي تسمح بانتقال الأموال الناتجة عن صفقات بيع دولية من المستورد إلى المصدر، بأية طريقة أو تقنية متفق عليها.

وقد واكب التطور التاريخي لوسائل الدفع الدولية تطور الطرق التجارية العالمية، وتغير التركيب النوعي لهيكل التجارة الدولية، حيث كانت كل مرحلة تتميز بالاعتماد على نوع معين من الأدوات والوسائل. ففي المجتمعات القديمة، أين كانت الرحلات التجارية العالمية تدوم لفترات طويلة، سواء كانت برية أو بحرية، فقد كانت النقود السلعية هي الوسيلة الأساسية في مجال المعاملات التجارية الخارجية، وهي تعتبر كذلك شكلا من أشكال المقايضة. ومع تطور الطرق التجارية، وخاصة البحرية منها، تعددت أسواق السلع العالمية،

¹ المادة 113 من القانون 10-90 المؤرخ بتاريخ 14 أفريل 1990 المتعلق بالنقد والقرض

² Duclos THIERRY , *dictionnaire de la banque*, Edition SEFI, 2eme édition, 1999, p308.

³ الطاهر لطرش، *تقنيات البنوك*، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010، ص-ص 31-32

مما دعت الحاجة إلى ضرورة اعتماد وسائل جديدة متفق عليها من طرف مختلف الأقطار آنذاك، فكانت المعادن النفيسة هي الوسيلة المقبولة عالمياً، وهي بالأساس الذهب والفضة، وما تم من ورائها من سك للنقود الذهبية والفضية.

إلا أن بروز النقود المصنوعة من معادن أقل شأنًا من المعادن النفيسة، على النظام النقدي العالمي، جعلها تعتبر الوسيلة المثلى المعتمد عليها في التجارة الدولية، وخاصة مع تعدد الأقاليم وترسيم المعالم السياسية للدول المختلفة، وكذا تطور وسائل النقل البحري والبري ومسايرتها للشروط المتعلقة بالوقت على مستوى التجارة الدولية. ومع التطور الكبير الذي حققته التجارة الدولية، سواء من حيث قيم الصفقات التجارية أو من حيث تعدد أنواعها وأصنافها، اضطلعت البنوك والمؤسسات المالية بلعب دور مركزي في تسيير المبادلات التجارية الدولية، من خلال توفير وسائل بديلة عن النقود السائلة لاستعمالها في إتمام عمليات الدفع والقبض الدولية، مثل القروض والتحويلات والشهادات البنكية.

وقد استقادت البنوك من التطور اللافت في وسائل الاتصالات العالمية، والتكنولوجيات المتقدمة المستعملة في تحويل الأموال، في توفير وسائل حديثة لتبادل الأموال بين المتعاملين في مختلف الدول. وبهذا فقد أصبحت وسائل الدفع الإلكتروني هي الشكل الحديث والغالب في عمليات تحويل الأموال بين المؤسسات البنكية في مختلف الدول، مدعمة بذلك واقع التجارة الإلكترونية في العالم.

المطلب الثاني: أنواع وسائل الدفع الدولية

يتم تسيير الصفقات التجارية الدولية على أساس الوقت والقيمة، وكل من هذين العاملين له دور في اختيار وسيلة الدفع المناسبة لكل معاملة، ولذلك نجد عدة أنواع من وسائل الدفع المتاحة أمام المتعاملين الدوليين، والتي يمكن تصنيفها إلى وسائل تقليدية وأخرى حديثة.

الفرع الأول: وسائل الدفع التقليدية

وفي هذا الإطار نجد الأدوات التالية:

- **الدفع نقداً:** وتشمل مختلف أنواع النقود المتاحة، وهي أقدم وسيلة مستعملة في عمليات التجارة الدولية حيث توفر الضمان والأمان للمتعاملين، واللذين يطلب حضورهما الشخصي، أو ممثليهما لإتمام عملية التسليم والدفع. ويستعمل هذا النوع

- في الصفقات التجارية الصغيرة من حيث القيمة، وقد يكون الدفع قبل، أثناء أو بعد عملية استلام البضاعة، إلا أنه يجب توفر ثقة كبيرة بين المتعاملين.
- **الدفع عن طريق الشيك:** ويعتبر من أكثر الأدوات استعمالاً على مستوى التجارة الدولية، ويلقى قبولا من طرف المتعاملين الدوليين في مختلف البلدان يضاهاى القبول القانوني للنقود. ويمثل الشيك ورقة بنكية تجمع بين ثلاثة أشخاص هم: الساحب والمسحوب عليه والمستفيد، حيث يتضمن أمرا من الساحب (المستورد) إلى البنك (المسحوب عليه) بصرف مبلغ معين لصالح المستفيد ومع أنه يمثل ديناً على مصدره، إلا أن هذه الأداة تتميز بطول مدة السداد (والتي يمكن أن تمتد لأكثر من أسبوعين) ، ويتطلب بذلك تدخل بنوك لإتمام عملية إرساله وصرفه.¹ ويتميز الشيك بقبوله الواسع على المستوى الدولي، وتكلفته المنخفضة، إلا أن تعقد الإجراءات البنكية والقانونية المصاحبة له في كثير من الأحيان في بعض الدول، إضافة إلى بقاء مبادرة الأمر بالتحويل في يد المستورد تمثل من أكثر النقاط السلبية المحيطة باستخدامه في عمليات التجارة الدولية.
 - **الدفع عن طريق التحويلات الدولية:** يعتبر من أهم الطرق المستعملة في تسوية عمليات التبادل الدولي، ويمثل نوعاً من الخدمات التي تقدمها البنوك لعملائها، حيث يعتمد على رسالة أمر صادرة من المستورد إلى بنكه بتحويل مبلغ الصفقة من حسابه إلى حساب المصدر وبالعملة المتفق عليها. وتتم عملية التحويل بإرسال رسالة إشعار من بنك المستورد إلى بنك المورد عن طريق البريد أو الهاتف أو التلكس، إلا أن التحويل من خلال شبكة الهيئة العالمية للاتصالات المالية بين البنوك هي الأكثر استعمالاً في التبادلات التجارية الدولية. وتتميز هذه التحويلات بتوفير الأمان والفعالية والسهولة في التطبيق للمتعاملين الدوليين، إلا أن بقاء الأمر بالمبادرة في يد المستورد يعتبر من أهم مخاطر التعامل بها.
 - **الدفع عن طريق الأوراق التجارية:** تعطي الأوراق التجارية للمتعاملين الدوليين عدداً مهماً من الإيجابيات في كيفية اعتمادها والعمل وتداولها بين بائعيها ومشتريها، ولذلك

¹G. LEGRAND, H. MARTINI, *Mangement des opérations de commerce international : importer- exporter*, Edition DUNOD 8ème édition, paris, 2007, p96.

يلجأ العديد من المصدرين والمستوردين إليها في تسوية مستحقات صفقاتهم التجارية. ومن بين أهم الأوراق التجارية المتداولة نجد الكمبيالة، والتي تمثل ورقة تجارية تجمع بين ثلاثة أشخاص هم الساحب والمسحوب عليه والمستفيد (بنك المصدر) حيث يقوم المصدر بعد إرسال الكمبيالة إلى المستورد لقبولها بإعطائها إلى بنكه والذي يرسلها إلى بنك المستورد متضمنة الأمر بتحويل مبلغ الصفقة إلى البنك المستفيد، والذي يحوله إلى حساب المصدر. ويمكن أن تكون الكمبيالة مستحقة الدفع بمجرد الإطلاع عليها، كما يمكن أن تكون في تاريخ لاحق وهو ما يسمح بتداولها عن طريق التظهير، أو خصمها قبل حلول تاريخ استحقاقها، وبهذا فإنها قد تأخذ وقتاً طويلاً من أجل وصولها إلى المصدر كما أن إمكانية تعرضها لمخاطر الضياع وعدم الدفع وتكلفتها الباهظة تعتبر من أهم النقاط السلبية المحيطة باستعمالها في التجارة الدولية، إلا أنها تظل تعطي بعض المزايا للمصدر كون أمر إصدارها يرجع إليه، إضافة إلى إمكانية حصوله على أمواله عن طريق تداولها أو خصمها قبل تاريخ استحقاقها. وبالإضافة إلى الكمبيالة، هناك السند لأمر والذي يمكن استعماله هو الآخر في ميدان المبادلات التجارية الدولية، ويتمثل في تعهد مكتوب من طرف المستورد يلتزم فيه بدفع مبلغ الصفقة إلى المصدر في تاريخ محدد، إلا أنه نادراً ما يعتمد عليه في تسوية الصفقات التجارية الدولية، وخاصة الكبيرة منها.

- **وسائل الدفع الحديثة:** أدى توسع التجارة الالكترونية إلى ضرورة الاعتماد على وسائل دفع تتماشى ومتطلباتها حيث يتطلب التسوق الالكتروني والشراء من الأسواق البعيدة عن الزبائن توفر الاستخدام الواسع لشبكة الانترنت، وهذا لإتمام عمليات الدفع الالكتروني من المشتريين إلى البائعين الدوليين. ومن بين أهم الوسائل الحديثة المستخدمة في تسوية العمليات التجارية الدولية نجد الشيكات الالكترونية، بطاقات الدفع والبطاقات الائتمانية، ومن أمثلتها بطاقات فيزا وماستر كارد، إلا أنها لا تستعمل في تسوية الصفقات الكبيرة بين المؤسسات والمعروفة بالمعاملات **B to B** إنما في تسوية معاملات البيع والشراء بين المؤسسات والزبائن المعروفة بالمعاملات **B to C**.

المبحث الثالث: تقنيات الدفع على مستوى معاملات التصدير والاستيراد

تشير تقنية الدفع إلى مختلف الأدوات المستعملة من أجل تفعيل وسيلة الدفع المتفق عليها في العقد التجاري الدولي، وتتعلق أيضا بتنظيم وتأمين التسوية والسرعة في الإنجاز. والهدف من اعتماد تقنية معينة للدفع هو التأكد من أن جميع الشروط تكون مهياة من أجل إتمام عملية الدفع، وبهذا فإن الهدف الأول لتقنية الدفع هو تقادي حالات عدم التسديد. ولا يمكن تعميم تقنية واحدة على جميع أصناف الصفقات التجارية الدولية، حيث أن تعقد تقنية الدفع يتماشى مع مستوى الضمان المطلوب من قبل المصدر، فكلما كان هذا الأخير يطلب ضمانات أكبر، ارتفع تعقيد تقنية الدفع المرغوبة، وزادت تكلفة اعتمادها. وعلى العموم هناك العديد من أنواع تقنيات الدفع المستخدمة على مستوى التجارة الدولية، وسنتطرق إلى ثلاثة منها بشيء من التفصيل هي: الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، رسالة القرض.

المطلب الأول: الاعتماد المستندي

زاد استعمال الاعتمادات المستندية مع التوسع والنمو الكبير الذي عرفته التجارة الدولية منذ منتصف القرن الثامن عشر، مع ظهور الثورة الصناعية، واكتشاف القدرات التموينية بالمواد الأولية والنفيسة للقارتين الأمريكيتين، ومع تطور دور البنوك في الاقتصاد واضطلاعها بتبني حجم كبير من التحويلات النقدية الدولية، إلى أن أصبح الآن أهم تقنية مستعملة في تسوية المعاملات التجارية الدولية.

الفرع الأول: تعريف الاعتماد المستندي وأطرافه

أولاً: تعريف الإعتامد المستندي

الاعتماد المستندي هو عقد مالي ناشئ بالضرورة عن عقد تجاري بين مصدر ومستورد موضوعه بضاعة معروفة المواصفات، ومحددة الثمن بالعملة المتفق عليها. فهو يتضمن أمر المستورد لبنكه بفتح الاعتماد لصالح المصدر بمجرد حصوله على المستندات التي تثبت شحن وإرسال هذا الأخير للبضاعة، التي تطابق المواصفات المتفق عليها في العقد التجاري، إلى البلد المستورد. وقد عرفه قانون التجارة الأمريكي في مادته الخامسة على

أنه" تعهد من قبل البنك أو شخص آخر بناء على طلب العميل وهو أحد الأنواع ضمن إطار المادة 102/5 ، فإن مصدره سيوفي سندات السحب أو أي مطالبات بالوفاء مع ضرورة مطابقة الشروط الموضحة في الاعتماد.¹

ثانياً: أطراف الإعتماد المستندي

تتمثل أطراف الإعتماد المستندي في:²

- **المستورد:** أو مشتري البضاعة، وهو طالب فتح الاعتماد، بحيث يتقدم إلى بنكه مرفقا بجميع المستندات التي تثبت عقده لصفقة تجارية مع مورد أجنبي، ويأمره بفتح الاعتماد لصالح هذا الأخير بمجرد حصوله على الوثائق التي تثبت التزامه بإرسال البضاعة المتفق عليها إلى عميله وبذلك يصبح البنك فاتح الاعتماد بمثابة ممثل للمستورد في الصفقة التجارية، في حين يلتزم هذا الأخير بدفع نسبة معينة ومبدئية من القيمة الصفقة إلى بنكه، إضافة إلى دفع قيمة البضاعة وكافة العمولات والفوائد المترتبة عن فتح الاعتماد في الآجال المتفق عليها.
- **بنك المستورد:** وهو فاتح الاعتماد، ويمثل الطرف الرئيسي في العملية، بحيث ينفذ أمر عميله بإصدار الاعتماد لصالح المورد الأجنبي بالشروط المالية والقانونية المتفق عليها، ويحصل بذلك على عمولات وفوائد متفق عليها بموجب عقد مالي مع المستورد. وبالمقابل فإن هذا البنك تقع عليه مسؤولية كبيرة فيما يتعلق بمراجعة شروط فتح الاعتماد، ومراقبة المطابقة الكاملة للمستندات الخاصة بالبضاعة بالبند المتفق عليها في العقد التجاري بين المتعاملين، قبل تقديم الاعتماد للمورد الأجنبي.
- **المصدر:** أو بائع البضاعة، وهو المستفيد من الاعتماد، بحيث يتلقى إشعار فتح الاعتماد عن طريق خطاب بنكي من بنكه، ويتعين عليه المراجعة الدقيقة لشروطه وإبداء أية ملاحظات عليه قبل أن يلتزم بإرسال البضاعة موضوع تعاقد مع المستورد إلى بلد هذا الأخير في الآجال المتفق عليها، وتقديم المستندات التي تثبت ذلك إلى بنكه من أجل إرسالها إلى بنك المستورد.

¹ زيد حسن العفيف، أنواع الاعتمادات المستندية، ورقة بحثية ضمن متطلبات مادة الاعتمادات المستندية في برنامج الدكتوراه، قسم القانون الخاص للفصل الدراسي الثاني من العام الجامعي 2005 ، ص 3 .

² عاشور كتوش، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مداخلة ضمن فعاليات الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة، 2006، ص 170.

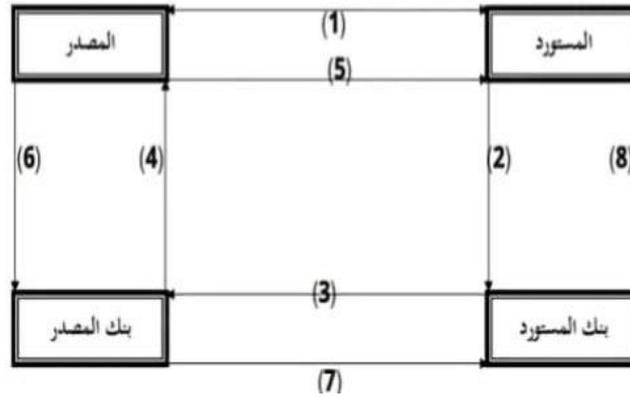
- **بنك المصدر:** ويسمى البنك المراسل، وهو بمثابة وسيط بين عميله والبنك فاتح الاعتماد، بحيث يلتزم بإشعاره وإبلاغه بفتح الاعتماد لصالحه وكافة المراسلات المترتبة عن ذلك، ويمكن أن يأخذ دور المعزز أو الضامن للاعتماد بالنسبة لعميله، حسب نوع الاعتماد المفتوح، وهو بذلك يلتزم بدفع قيمة الصفقة التجارية للمصدر، وهذا مقابل عمولات وفوائد متفق عليها معه.

الفرع الثاني: سير عملية الاعتماد المستندي والمستندات المطلوبة

أولاً: مراحل سير عملية الإعتدال المستندي

يعتبر تنفيذ الاعتمادات المستندية عملية نمطية في أغلب الدول، وبذلك يمكن تلخيص خطواته في الشكل الموالي:

الشكل رقم (3-1): سير عملية الاعتماد المستندي.



المصدر: أحمد غنيم، دور الإعتدال المستندية في عملية الاستيراد والتصدير، الدار الجامعية، القاهرة، مصر، 2002، ص 79.

وتتمثل هذه المراحل فيما يلي¹

1. إبرام اتفاق تجاري يقضي بتوريد المصدر لبضاعة بمواصفات محددة إلى المستورد وبسعر متفق عليه بعملة معينة؛
2. يقوم المستورد بتقديم طلب بفتح الاعتماد إلى بنكه لصالح المصدر؛
3. يقوم بنك المستورد بإشعار بنك المصدر بفتح الاعتماد لصالح عميله؛
4. يقوم بنك المصدر بإشعار عميله بفتح الاعتماد المستندي لصالحه؛

¹ أحمد غنيم، دور الاعتمادات المستندية في عملية الاستيراد والتصدير، الدار الجامعية القاهرة، مصر، 2002، ص ص

5. يقوم المصدر بعد ذلك بتجهيز الطلبية، وشحنها وإرسالها إلى بلد المستورد والحصول على المستندات الكاملة التي تثبت ذلك؛
6. يقدم المصدر هذه المستندات إلى بنكه من أجل فحصها ومراقبة مطابقتها لشروط العقد
7. يقوم بنك المصدر بإرسال المستندات إلى بنك المستورد؛
8. يقوم بنك المستورد بفحص المستندات وتقديمها إلى المستورد من أجل دفع قيمة البضاعة أو قبول الكمبيالة المسحوبة عليه.

ويكون دفع قيمة البضاعة من طرف المستورد إلى بنكه أو قبول الكمبيالة المسحوبة عليه في الآجال المتفق عليها، وكذا حصول المصدر على مستحقاته من الصفقة التجارية وحصول البنوك كذلك على عمولاتها من العملية بالطريقة المتفق عليها منذ البداية، وفي مرحلة معينة من مراحل سير الاعتماد، حسب نوع الاعتماد المفتوح والتواريخ المتفق عليها.

ثانياً: المستندات المطلوبة في عملية الإعتدال المستندي

أما بالنسبة للمستندات المطلوبة خلال عملية تنفيذ الاعتمادات المستندية فهي كما يلي:

- **الفاتورة الشكلية:** ويتم إعدادها بناء على طلب المستورد، وتتضمن كافة المواصفات المتعلقة بالبضاعة محل التعاقد مثل السعر، النوع، الكمية، وتكون مطلوبة في كثير من الأحيان من أجل الحصول على رخصة الاستيراد.
- **الفاتورة التجارية:** تشمل على المواصفات النوعية والسعرية للبضاعة، أسماء وعناوين المصدر والمستورد، وسيلة النقل، مكان الإرسال والوصول وتواريخ التنفيذ.
- **شهادة المنشأ:** وهي وثيقة يتم إصدارها من طرف المصالح التجارية الحكومية تثبت الموطن الأصلي للبضاعة، واسم وعنوان المنتج، وتركز عليها المصالح الجمركية من أجل معاينتها ومراقبة مطابقتها للنظام الجمركي المعمول به، وفرض الرسوم والتعريفات المترتبة على ذلك.¹
- **الشهادات الصحية:** ويتم إصدارها من طرف مصالح تجارية وصحية متخصصة، تثبت من خلالها مطابقة البضاعة للمواصفات الصحية والبيئية المطلوبة في نوعها.

¹Sophie HOHLSTAMM, CERTIFICATS D'ORIGINE, CCI/ COMMERCE INTERNATIONAL, décembre, 2013, p1.

- **شهادة المعاينة والمراقبة:** هي وثيقة تصدرها مصالح المراقبة التجارية والجمركية تثبت من خلالها خضوعها لعمليات معاينة مكانية، ومطابقتها للشروط التجارية المتعامل بها.
- **شهادة التأمين:** وهي وثيقة تصدرها شركة تأمين متخصصة بناء على طلب المؤمن (قد يكون المصدر أو المستورد) تتعهد بموجبها بتغطية الخسارة التي يمكن أن تلحق بالبضاعة أثناء عملية إرسالها من المصدر إلى المستورد، بالنسبة المتفق عليها في عقد التأمين. ويجب أن تتضمن بوليصة التأمين كافة المعلومات المتعلقة بمواصفات البضاعة، المخاطر المغطاة، النسبة المعوضة، المستفيد من التأمين وكذا عملة وتواريخ تسديد المستحقات.
- **سند الشحن:** يعتبر بمثابة شهادة ملكية للبضاعة، وتصدرها المؤسسة الناقلة لها أو ممثلها، تثبت من خلالها أن البضاعة المتبادلة ذات المواصفات المتفق عليها في العقد التجاري قد تم نقلها على متن وسيلة من وسائلها من مكان الوصول إلى مكان التسليم المتفق عليه. ويتضمن سند الشحن أسماء وعناوين الناقل والمصدر والمستورد، وقد يكون قابلاً للتداول بين المتعاملين الدوليين، وبذلك قد تنتقل ملكية البضاعة من المستورد إلى مشتريين آخرين، وقد يتم استعماله للحصول على قروض أو ضمانات بنكية.

الفرع الثالث: أنواع الاعتمادات المستندية

توجد على مستوى ميدان التجارة الدولية العديد من أنواع الاعتمادات المستندية، وهذا طبقاً لمعايير التصنيف، ومن بينها نذكر الأنواع التالية:

أولاً: حسب قوة تعهد بنك المستورد.

حسب هذا المعيار نجد نوعين من الاعتمادات هما:

- **الاعتماد القابل للإلغاء:** وهو ذلك النوع الذي يمكن تعديله أو إلغاؤه من قبل البنك المصدر له دون تقديم تبرير لذلك، شريطة أن يشعر المصدر بالإلغاء قبل أن يشحن البضاعة، وهو نادر الاستعمال في المبادلات التجارية الدولية، نتيجة لمخاطره الكبيرة خاصة بالنسبة للمصدر.

- **الاعتماد غير القابل للإلغاء:** وهو الذي لا يمكن لبنك المستورد إلغاؤه أو تعديله دون الرجوع إلى المصدر والمستورد، في حين يلعب بنك المصدر دور الوسيط فقط في هذا النوع.

ثانياً: حسب درجة تدخل بنك المصدر:

ونجد من حيث هذا المعيار نوعين كذلك، هما:

- **الاعتماد غير المعزز:** والذي يكون فيه بنك المصدر مجرد مراسل أو مبلغ لإجراءات الاعتماد إلى عميله، دون أي التزام بالدفع والتغطية الكلية أو الجزئية لقيمة الصفقة.
- **الاعتماد المعزز:** وفيه يقدم بنك المصدر التزامه بالوفاء بقيمة الصفقة بمجرد مطابقة الإجراءات لشروط الاعتماد المتفق عليها، حتى ولو أخل المستورد أو بنكه بالتزاماتهم، وهو النوع الشائع الاستعمال في التجارة الدولية

ثالثاً: حسب طريقة تسديد المستورد لقيمة البضاعة

ووفقاً لهذا المعيار نجد ثلاثة أنواع هي:

- **الاعتماد غير المغطى:** والذي يقوم البنك الفاتح من خلاله بتحمل قيمة الصفقة كاملة، بحيث يمنح التمويل في حدود ثمن البضاعة للمستورد، ثم يقوم هذا الأخير بدفع التزاماته إضافة إلى الفوائد المترتبة عنها إلى بنكه في تواريخ متفق عليها.
- **الاعتماد المغطى جزئياً:** أين يقوم المستورد بتمويل جزء من الصفقة من أمواله الخاصة، في حين يضطلع بنكه بتحمل الجزء المتبقي من قيمة البضاعة.
- **الاعتماد المغطى كلياً:** وفيه يلتزم المستورد بتمويل قيمة الصفقة كاملة من أمواله الخاصة، في حين لا يقوم البنك الفاتح الاعتماد إلا بإتمام إجراءاته وتحويل مبلغ البضاعة إلى حساب المصدر

رابعاً: حسب طريقة الوفاء بمستحقات المصدر

ويوجد حسب هذا المعيار ثلاثة أنواع وهي:

- **اعتماد القبول:** وفيه يتحصل المصدر على قيمة الصفقة بموجب قبول كمبيالات مسحوبة على المستورد أو بنكه، وتكون مستحقة الدفع في تاريخ لاحق.
- **اعتماد الاطلاع:** بحيث يلتزم من خلاله بنك المستورد بالوفاء بقيمة المستندات بمجرد اطلاعه عليها ومعاينة مطابقتها لشروط الاعتماد المتفق عليها.

• **اعتماد الدفعات أو اعتماد الشرط الأحمر:** يستطيع المصدر الحصول على مبالغ مسبقة لقيمة البضاعة بمجرد إشعاره بفتح الاعتماد ويمكن أن تكون هناك دفعات أخرى إذا أخذت عملية التصدير فترة طويلة، مثل عمليات تصدير الآلات والمعدات الخاصة بالمصانع والإنجازات الضخمة، على أن تخضع المبالغ المدفوعة مسبقاً من القيمة النهائية للصفقة، ويكتب عادة هذا البند باللون الأحمر للفت الانتباه له. إضافة إلى هذه الأنواع، توجد في الميدان العملي للتجارة الدولية أنواع أخرى للاعتمادات المستندية، مثل:

- **الاعتماد الدوري:** الذي يفتح ويتم تجديد قيمته ومدة صلاحيته بعدد مرات معلومة العدد وخلال فترات متفق عليها مسبقاً.
- **الاعتماد القابل للتحويل:** والذي يمكن من خلاله تغيير المستفيد من الاعتماد، وذلك بإعادة فتح اعتماد جديد لصالح مصدر أو مصدرين آخرين.

الفرع الرابع: إيجابيات وسلبيات الاعتماد المستندي

على الرغم من الإيجابيات الكثيرة التي يقدمها الاعتماد المستندي لصالح أطرافه، إلا أنه كتقنية لإتمام عملية الدفع على مستوى التجارة الدولية يحمل معه العديد من المخاطر التي يمكن أن تؤثر سلباً على سير الصفقة التجارية الدولية بالنسبة لأحد الأطراف أو أكثر من طرف.

أولاً: إيجابيات الاعتماد المستندي

من بين إيجابيات التعامل بالاعتمادات المستندية بالنسبة للمتعاملين الدوليين والبنوك على حد سواء، نذكر ما يلي:

- ✓ توفر الاعتمادات المستندية، وخاصة المعززة منها، للمصدرين الثقة التامة بحصولهم على أموالهم من بنوكهم بمجرد تقديم المستندات التي تثبت إرسال البضاعة، حتى وإن أخل المستورد أو بنكه بالتزاماتهم التعاقدية، وبذلك يتخلصون من المخاطر السياسية ومخاطر عدم التسديد؛

✓ بالنسبة للمستورد يوفر الاعتماد حصوله على بضاعته بالمواصفات النوعية والشروط الزمنية والسعرية المتفق عليها، وهذا من خلال تأكده من أن بنكه لن يدفع قيمة البضاعة ما لم تكن مطابقة للشروط المنصوص عليها في عقد فتح الاعتماد؛¹

ثانياً: سلبيات الإعتماد المستندي

على الرغم من هذه الإيجابيات، إلا أن العديد من المتعاملين الدوليين تبقى لديهم بعض التحفظات التي تحيط باستخدام تقنية الاعتماد المستندي في التجارة الدولية، نذكر منها النقاط التالية:

✓ بالنسبة للمصدر، وعلى الرغم من أن الاعتماد مفتوح لصالحه، إلا أنه يتحمل الخطر الأكبر في عملية تنفيذه، خاصة إذا كان من النوع القابل للإلغاء وغير المعزز، بحيث يمكن أن يرسل البضاعة إلى المستورد ولا يحصل على أمواله كلها أو في الآجال المحددة لأي سبب من الأسباب قد يتعرض لها المستورد أو بنكه، وهو ما يهدد مردودية معاملاته التجارية الدولية ونشاطه الإنتاجي أو التجاري ككل.

✓ لا تتعامل البنوك في إطار تنفيذها للاعتمادات المستندية إلا بالمستندات ولا شأن لها بالبضائع، وعليه فإن أي خطأ في تقديم المستندات، أو عدم مطابقتها للشروط المتفق عليها في عقد الاعتماد يمكن أن يؤدي إلى عدول البنك عن الوفاء بالتزاماته المالية المفتوحة لصالح المصدر أو المستورد.

✓ على الرغم من انتشارها الواسع بين الخدمات التي تقدمها معظم البنوك التجارية، إلا أن تكلفة فتح وتنفيذ الاعتمادات المستندية، والمتعلقة أساساً بالفوائد والعمولات، تبقى باهضة جداً خاصة بالنسبة للمؤسسات الصغيرة. إضافة إلى هذا فإن إمكانية حصول الأخطاء في عمليات تحرير أو متابعة تنفيذ إجراءات الاعتمادات من قبل أعوان البنوك يمكن أن تؤدي إلى تكبد المتعاملين الدوليين لخسائر مالية كبيرة.

✓ بالنسبة للبنوك التجارية، فإن تقديمها لالتزاماتها بفتح الاعتمادات أو تنفيذها كلياً أو جزئياً وتمويل الصفقات التجارية الدولية لا يخلو من المخاطرة، نتيجة إمكانية حصول

¹ Abde-Imajid AMMAR, les sécurités de paiement dans le commerce mondial : l'exemple des crédits documentaires, Centre de publication universitaire, Tunisie, 2000, p5.

عسر مالي لأحد المتعاملين الدوليين، مما يجرها إلى خسائر معتبرة، خاصة إذا كانت قيمة الصفقة كبيرة.

المطلب الثاني: التحصيل المستندي

يوفر الاعتماد المستندي للمتعاملين الدوليين العديد من الإيجابيات التي تساهم في إضفاء شيء من الثقة والأمان على العمليات التجارية الدولية، بدلاً من التعامل بين المصدر والمستورد دون تدخل المؤسسات البنكية، والذي يحمل معه مخاطر مالية وتجارية كبيرة يمكن أن تؤثر على مردودية أحد أو كل المتعاملين، ناهيك عن الغموض الذي يمكن أن يحيط بالعملية من الناحية القانونية والسياسية. إلا أن الواقع العملي يثبت أن المبادلات التجارية نفسها تعمل على إنتاج علاقات قوية بين المصدرين والمستوردين، وهذا بناء على الثقة المكتسبة بينهم من جراء تبادلاتهم المتكررة، ولذلك فقد لا يلجأ هؤلاء المتعاملين إلى التعقيدات والاشتراطات الكبيرة التي تفرضها إجراءات الاعتمادات المستندية، من خلال الاكتفاء بعملية التحصيل المستندي.

الفرع الأول: تعريف التحصيل المستندي وأطرافه

أولاً: تعريف التحصيل المستندي

يسمى كذلك بالتسليم المستندي، وهو تقنية من تقنيات الدفع على مستوى التجارة الدولية تتضمن قيام المصدر بإعطاء أمر لبنكه بتحصيل مبلغ البضاعة التي باعها إلى المستورد مقابل تقديمه للمستندات التي تثبت إرساله للبضاعة إلى بلد المستورد.

ومن الناحية العملية فإن التحصيل المستندي هو آلية وتقنية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى بنكه (البنك المراسل) والذي يقوم بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد (المسحوب عليه) أو إلى البنك الذي يمثله (البنك المكلف بالتحصيل) مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة.¹

¹ Chambre de commerce internationale, Règles uniformes de la CCI relatives aux encaissements, Les publications de la CCI, Paris, 2000, P10.

ثانياً: أطراف التحصيل المستندي

- ويعتبر التحصيل المستندي عملية أقل تعقيداً من الاعتماد المستندي، على الرغم من تشابه الأطراف المنشئة بينهما، وعليه فإن أطراف التحصيل المستندي هي كالتالي:¹
- **المصدر:** ويسمى الساحب، وهو الذي يصدر عنه أمر التحصيل إلى البنك الذي يتعامل معه مقابل إرساله للبضاعة وتقديم المستندات التي تثبت ذلك.
 - **بنك المصدر:** وهو البنك المرسل، بحيث ينفذ أمر عميله بإرسال المستندات التي تثبت إرسال البضاعة بالإضافة إلى أمر التحصيل إلى بنك المستورد.
 - **بنك المستورد:** وهو البنك المكلف بالتحصيل، بحيث يقوم بتقديم مستندات البضاعة إلى عميله وينفذ أمر تحصيل ثمنها إما نقداً أو من خلال تقديم الكمبيالة لقبولها من طرف المستورد.
 - **المستورد:** ويسمى المسحوب عليه، حيث يتوجب عليه بمجرد استلامه لمستندات البضاعة تقديم ثمنها أو قبول الكمبيالة المسحوبة عليه.

الفرع الثاني: أنواع التحصيل المستندي ومراحل سيره**أولاً: أنواع التحصيل المستندي:**

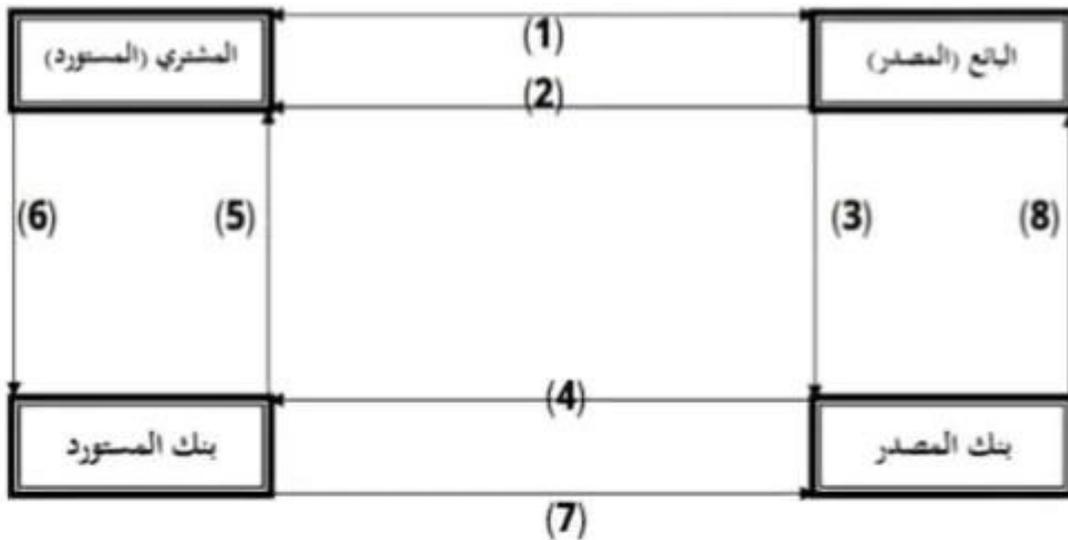
- هناك نوعين أساسيين لعملية التحصيل المستندي وهما:
- **تقديم المستندات مقابل الدفع:** وفقاً لهذا النوع فإن المستورد لا يمكن له أن يحصل على مستندات البضاعة إلا بعد قيامه بالدفع الفوري لقيمة الصفقة، ويعتبر هذا النوع أكثر ضماناً للمصدر على حساب المستورد.
 - **تقديم المستندات مقابل القبول:** وفي هذا النوع لا يقوم البنك المحصل بتقديم مستندات البضاعة إلى المستورد إلا بعد قبوله لكمبيالة مسحوبة عليه ومستحقة الدفع في تاريخ لاحق، ويعطي هذا النوع إمكانية حصول المصدر على أمواله فوراً بخضم هذه الكمبيالة، وللمستورد الوقت الكافي لتدبير مبلغ الصفقة. وبالنسبة للمستندات المطلوبة فهي نفسها المطلوبة في عملية الاعتماد المستندي.

¹ خالد أمين وآخرون، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، دار وائل للنشر، عمان الأردن، 2006، ص -ص : 264-263.

ثانياً: مراحل سير عملية التحصيل المستندي

تتشابه مراحل سير التحصيل المستندي مع مراحل سير الاعتماد المستندي، إلا أن الخلاف الوحيد هو أن أمر التحصيل بيد المصدر، ويمكن تلخيص هذه المراحل في الشكل الموالي:

الشكل رقم (3-2): سير عملية التحصيل المستندي.



المصدر: مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للنشر والتوزيع، مصر، 2001، ص 36.

وتتمثل هذه المراحل فيما يلي:

1. إبرام عقد تجاري بين الطرفين المستورد (المشتري) والمصدر (البائع)؛
2. يقوم المصدر بشحن وإرسال البضاعة إلى المستورد عن طريق تسليمها للناقل وهذا بتقديم مستندات النقل إلى المصدر؛
3. يقوم المصدر بتسليم مستندات البضاعة لبنكه؛
4. يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد؛

5. يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله؛
6. يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقداً أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه؛
7. يقوم بنك المستورد بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر سواء نقداً أو تحويل الكمبيالة المقبولة من طرف المستورد؛
8. يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.

الفرع الثالث: إيجابيات وسلبيات التحصيلات المستندية

أولاً: إيجابيات التحصيلات المستندية

يعتمد استخدام التحصيل المستندي كتقنية للدفع على مستوى التجارة الدولية بدرجة كبيرة على مقدار الثقة والأمان بين المتعاملين الدوليين، ولذلك فهو يحمل معه مخاطر كبيرة بالنسبة لهم، إلا أن هذا لا يمنع من تقديمه لعدد من الامتيازات بالنسبة للمتعاملين، نذكر منها ما يلي:

- ✓ تعتبر عملية التحصيل المستندي عملية بسيطة التنفيذ وغير معقدة، ولا تأخذ الإجراءات وقتاً طويلاً من أجل إرسال البضاعة وتحصيل المبلغ، ولذلك يعتبر بديلاً جيداً للاعتماد المستندي في بعض الصفقات التجارية؛
- ✓ بالنسبة للمصدر فإن التحصيل المستندي لا يتم اعتماده إلا إذا كان له ثقة كبيرة في شريكه التجاري، مما يجنبه إمكانية الوقوع في حالات عدم السداد؛
- ✓ يتيح للمستورد مزايا معتبرة متأتية من أنه لا يقوم بدفع قيمة البضاعة إلى بعد تأكده من شحنها وإرسالها من طرف المصدر؛
- ✓ يعتبر تدخل البنوك في عملية التحصيل المستندي غير عميق جداً، مما يجنبها التعرض للمخاطر المالية والتجارية، ويحررها من الالتزامات الائتمانية الثقيلة.

ثانياً: سلبيات التحصيلات المستندية

هنالك بعض النقاط السلبية أثناء تنفيذ عملية التحصيل المستندي، نذكر منها ما يلي:

- ✓ يقوم المصدر بإرسال البضاعة ثم إعطاء الأمر بالتحصيل، وهو ما يعرضه لإمكانية عدم قبولها من طرف المستورد، ويعرضه لتحمل تكاليف إعادة نقلها إلى بلده؛
- ✓ تكون درجة خطر عدم السداد مرتفعة في التحصيلات المستندية، نتيجة لانخفاض الضمانات البنكية أثناء تطبيقها، وإمكانية تعرض المستورد لعسر مالي، أو عدم قبوله للكمبيالة المسحوبة؛
- ✓ تعتمد التحصيلات المستندية كما قلنا سابقا على درجة عالية من الثقة والأمان بين المتعاملين، ولذلك فإن اهتزاز هذه الثقة في أي مرحلة من المراحل يمكن أن يؤدي إلى إلغاء العملية، وتأثر المردود المالي للمستورد وسمعته التجارية.

المطلب الثالث: رسالة القرض

إن تدخل المؤسسات البنكية المعروفة على مستوى التجارة الدولية له العديد من المزايا بالنسبة للمتعاملين الدوليين، بحيث تعتبر المرافقة المستمرة للمصدرين والمستوردين أثناء قيامهم بصفقة تجارية معينة بمثابة الضمان لكليهما بتأكد إتمام الصفقة وحصول كل منهما على مراده منها. وعليه فإن الخطر الأكبر الذي يمكن أن يتعرض له المتعاملون أثناء ولوجهم إلى الأسواق الدولية هو إمكانية انخفاض قيم أصولهم المالية والحقيقية، ولذلك يحتاجون إلى ضمانات بنكية لمواجهة هذا الخطر، وفي هذا الإطار تأتي رسالة القرض كتقنية من تقنيات ضمان الدفع على مستوى التجارة الدولية، والتي تضطلع البنوك المعروفة، خاصة في الدول المتقدمة، بتقديمها ضمن خطوط خدماتها البنكية المتعلقة بالتجارة الدولية.

الفرع الأول: تعريف رسالة القرض

نشأ هذا النوع من تقنيات التجارة الدولية في بدايات القرن العشرين، وهو كثير الاستعمال في البلدان المتقدمة، بحيث تشير رسالة القرض إلى ذلك الالتزام غير الرجعي الذي يقدمه البنك بأمر من أحد المتعاملين الدوليين لصالح شريكه، والذي يقضي بدفع مبلغ معين بشكل فوري أو أجل في حالة تعرض الأمر لحالة عسر مالي.

ومن الناحية العملية فإن رسالة القرض هي عبارة عن أمر المستورد (أو المصدر) الموجه إلى بنكه من أجل تقديم ضمان للمصدر (أو المستورد) بأنه سوف يدفع (أو يعوض)

قيمة البضاعة في حالة عدم قدرة المستورد (أو المصدر) على السداد (أو إرسال البضاعة) وتدوم فترة حياة هذه الرسالة في الغالب لمدة لا تتجاوز ثلاثة أشهر ولا يتم العمل بها إلا في حالة ثبوت عدم قدرة الأمر على الوفاء بالتزاماته في آجالها المتفق عليها، ويكون ذلك بتقديم شهادات كافية تثبت حصول عسر مالي له أو تعذر عن الوفاء لأي سبب من الأسباب.

الفرع الثاني: أنواع رسالة القرض وطريقة تنفيذها

أولاً: أنواع رسالة القرض

- يوجد نوعين أساسيين لرسالة القرض، وهذا حسب طبيعة العميل الأمر، وهما كما يلي:
- **رسالة قرض تجارية:** وتفتح بأمر المستورد لصالح المصدر، بحيث يكون الغرض منها ضمان حصول هذا الأخير على مستحقاته من العملية التجارية في حالة عدم قدرة المستورد على الدفع في الآجال المتفق عليها.
 - **رسالة قرض تعويضية:** وتفتح بأمر من المصدر لصالح المستورد، والغرض منها ضمان إتمام تنفيذ الصفقة التجارية، وتعويض المستورد عن أمواله المدفوعة في حالة إخلال المصدر بالتزاماته التجارية.

ثانياً: طريقة تنفيذ رسالة القرض

وتشابه رسالة القرض في طريقة تنفيذها عملية الاعتماد المستندي، بحيث بعد تقدم العميل الأمر إلى بنكه ليطلب منه فتح رسالة القرض لصالح شريكه الدولي المستفيد، يقوم هذا البنك الفاتح للرسالة بإشعار المستفيد عن طريق بنكه بفتح رسالة قرض لصالحه، ليقوم هذا الأخير بالقيام بالتزامه التعاقدية وتقديم المستندات التي تثبت ذلك إلى بنكه من أجل إرسالها إلى البنك الفاتح، والذي بدوره ينفذ التزامه المالي في حال تعذر على عميله الأمر بتنفيذ التزامه التعاقدية.

الفرع الثالث: إيجابيات وسلبيات التعامل برسالة القرض

أولاً: إيجابيات التعامل برسالة القرض

- من مزايا التعامل برسالة القرض على مستوى التجارة الدولية نذكر ما يلي:¹
- ✓ تتميز بالبساطة في التنفيذ، كما أن ضمان الدفع أو التعويض من طرف البنك لصالح المستفيد هو ضمان كامل؛
- ✓ تلاءم استيراد وتصدير التجهيزات الخفيفة، نتيجة لقلّة تعقيدها الإدارية وانخفاض تكلفة تنفيذها؛
- ✓ تسمح بانتقال مستندات البضاعة بسرعة بين المتعاملين، مما يضمن حصول المستورد على البضاعة وحصول المصدر على أمواله في الآجال المتوقعة من طرفهما.

ثانياً: سلبيات التعامل برسالة القرض

- أما بالنسبة للمخاطر فيمكن حصرها في النقاط التالية:
- ✓ يتم التعامل برسالة القرض في حالة وجود استقرار كبير في الأوضاع التجارية والمالية لبلدي المتعاملين، وهو ما يضمن وفاء كل منهما بالتزاماته، وهو الوضع الذي ينطبق على الدول المتقدمة، وبالتالي فهي غير معمول في جميع أنحاء العالم؛
- ✓ يمكن في أي وقت أن يتعرض الأمر بفتح الرسالة لظروف مالية أو تجارية صعبة تحول دون وفائه بالتزاماته التعاقدية، أو يمكن أن يقرر العدول عن قرار إتمام الصفقة التجارية، وهو ما يعرض المستفيد إلى مخاطر تجارية ومالية؛
- ✓ التعقيد الكبير للإجراءات التجارية والقانونية من أجل حصول المستفيد على مستحقاته من البنك الفاتح لرسالة القرض، وما يمكن أن يجر معه من تكاليف مالية وتجارية يتحملها المستفيد وحده.²

¹Europages , zoom sur lettre de crédit stand-by , http://corporate.europages.fr/pdf-export/20-Lettre-decredit-stand_-_by.pdf?e987a4 , p-p 41-42.

² الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، مرجع سابق، ص 116.

خلاصة الفصل:

تمثل الصفقات التمويلية الحلقة المكملة للجانب التجاري لعمليات التصدير والاستيراد، حيث يغطي من خلالها قيمة البضاعة المتبادلة، وتكتمل العملية التجارية الدولية بحصول المستورد على تمويل لعملية الشراء ودفع مستحقات المصدر وباقي تكاليف الاستيراد. وعليه فإن أهمية التمويل بالنسبة لصفقات التصدير والاستيراد تعتبر بالغة الأثر الإيجابي من جهة نتيجة لتدخل المؤسسات البنكية ذات السمعة المالية والخبرة الميدانية المشجعة، ومن جهة أخرى بالغة الأثر السلبي نتيجة لمخاطر تسيير التجارة الخارجية وما ينتج عنه من آثار مالية وخيمة وقد تطرقنا في هذا الفصل إلى أهمية عنصر التمويل بالنسبة لعمليات التصدير والإستيراد.

الفصل الثالث:

تنفيذ عمليات التصدير والاستيراد - دراسة ميدانية في مؤسسة

دوداح-

تمهيد:

تعتبر عملية الاستيراد والتصدير العجلة المحركة للاقتصاد الوطني، حيث تساهم أطراف مختلفة في إنجاز العملية سواء كانت لها علاقة مباشرة أو غير مباشرة ولذلك سنتعرف على كيف يتم تنفيذ عملية الاستيراد والإجراءات التي تمر بها عملية التصدير وأخيرا التوقف عند الهيئة المستقبلية وهي المؤسسة الاقتصادية «دوداح» وعليه سنتطرق في هذا الفصل إلى ثلاث مباحث على التوالي:

- ✓ المبحث الأول: تنفيذ عملية الاستيراد والتصدير.
- ✓ المبحث الثاني: تقديم الهيئة المستقبلية.
- ✓ المبحث الثالث: دراسة ملف الاستيراد المقدم من طرف مؤسسة دوداح.

المبحث الاول: تنفيذ عملية الاستيراد والتصدير

أول خطوة تقوم بها المؤسسة تتمثل في تأمين البضائع المستوردة مع إدراج تقنيات أنظمة العبور. كما تخضع كل بضاعة تدخل التراب الوطني إلى عملية الجمركة وذلك بعد إعداد تصريح جمركي من طرف المستورد، يضم كل المعلومات الخاصة بالبضاعة لتسهيل هذه العملية.

وعليه سنتطرق في هذا المبحث إلى الإجراءات الخاصة بعملية الاستيراد والتصدير وإجراءات عملية الجمركة.

المطلب الأول: الإجراءات الخاصة بعملية الاستيراد

نظرا للتطور الاقتصادي والاجتماعي وتعدد الحياة العصرية في ظل التكنولوجيا الحديثة زاد من حجم المخاطر التي يتعرض إليها الإنسان وأملاكه كان عليه في هذه الحالة أن يقي نفسه منها، وذلك بواسطة التأمين.

الفرع الأول: مفهوم التأمين

يعرف التأمين على أنه عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إل المؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغا من المال في حالة وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين في العقد وذلك مقابل قسط أو أي دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن.¹

حيث يؤدي التأمين دورا كبير في الحياة الاجتماعية والاقتصادية حيث أنه لا يمنع المرض ولا الحوادث ولا الوفاة ولكنه يحمي الإنسان من الخسائر المادية الناشئة عن تحقيق هذه الأحداث أو يؤمن التوازن الاجتماعي.

كما أنه يدفع عجلة التنمية الاقتصادية وخصوصا في الدول النامية، إذ كلما ارتفعت قدرا في تجميع المدخرات، كلما كبر دورها في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلاد. كما يخلق التأمين جو الراحة والطمأنينة والهدوء للأفراد سواء الموظف، التاجر، أو رجل الأعمال مما يؤدي إلى رفع الروح المعنوية وزيادة للفائدة الإنتاجية. بالإضافة إلى ذلك فعند قيام شركة بدراسة مسببات الخطر فهذا يساعد المؤمن في التخفيف والتقليل من درجة

¹ المادة 619من القانون التجاري الجزائري.

احتمال وقوع المخاطر وتجنب وقوعها مما يساعدها على تقليل الخسائر بالنسبة للاقتصاد الوطني.¹

الفرع الثاني: اجراءات العبور

يستوجب انتقال البضائع من منطقة إلى أخرى القيام بعدة إجراءات وعمليات معقدة لذا يجب تجنيد كل الوسائل المادية والبشرية والمالية لتأدية هذا العمل، فلا بائع ولا مشتري بإمكانهما التحمل والتكفل بهذه العملية لأنها تحتم على القائمين بالعبور، توفير الأمن والسرعة والسالمة لنقل البضائع التي تم التعاقد عليها في إطار تجاري وفي عقود عبور من قبل المتعاملين التجاريين في إطار التجارة الخارجية.

1. تعريف العبور: هو انتقال البضائع من مكان المصدر إل مكان المستورد، وذلك إن كان من نفس الإقليم أو من إقليمين مختلفين بوسائل نقل مختلفة (برية، جوية، بحرية)؛

2. مناطق العبور: يشمل العبور على ثلاث أنواع وهي: العبور الوطني، العبور الإقليمي والعبور الدولي.

- العبور الوطني: هو عملية نقل البضائع من نقطة الحدود إلى مكان معين من التراب الوطني حيث يتم القيام بعدة إجراءات كالجمركة، النقل، التأمين، التخزين في إطار التشريعات والتنظيمات الوطنية؛

- العبور الإقليمي: يتم هذا النوع من العبور بين الدول الأعضاء في المجموعة الاقتصادية أو التجارية المعينة مثل السوق الأوروبية المشتركة واتحاد المغرب العربي U.M.A ومنطقة الكوميكون وهذا حسب المعاهدات التي تبرم بين الدول المشتركة للمجموعة. يتمتع هذا النوع من العبور بميزة خاصة وهي عدم خضوع السلع المنقولة بين البلدان الأعضاء لعملية الجمركة من قبل مصالح الجمارك لهذه الدول، وفي بعض الأحيان تفرض عليها ضرائب منخفضة تماما.²

¹مرورة يونس فاطمة، الفنون التجارية (بنوك، تأمين البورصات، مراسلات)، دار النهضة العربية للصناعات والنشر، بيروت، 1994، ص 41.

² Manuel des régimes économiques douaniers CNID ، 1994.

- العبور الدولي: يتعلق هذا النوع من العبور بمكثبين للجمارك، مكتب جمركي داخلي، ومكتب جمركي خارجي حيث تنقل البضائع عند التصدير من مكتب جمركي بالداخل إلى مكتب جمركي خارجي دون دفع الحقوق والرسوم الجمركية عادة وهذا من أجل تشجيع الصادرات من السلع إلى الخارج.

3. مراحل العبور: تمر البضائع في وظيفة العبور بوظيفتين أساسيتين هما:

31 مرحلة الشحن والارسال: تتمثل مرحلة الشحن والارسال بداية الطريقة للبضائع حيث بموجب هذه المرحلة وعند القيام بعملية من البضائع من مكان الانطلاق يجبر المورد على إشعار المشتري بعملية الإرسال، وهذا عن طريق التلكس، أو الهاتف أو الفاكس ويحتوي هذا الإشعار على البيانات التالية: اسم الباخرة، ميناء الشحن، تاريخ الانطلاق، قيمة البضاعة، عدد الفواتير، وعدد الطرود ووثيقة الإرسال.

وتكمن أهمية هذه المعلومات في إعطاء رؤية واضحة للمكلف بالعبور للقيام بالإجراءات اللازمة لإيصال البضائع للمكان المتفق عليه من خلال القواعد التجارية المتفق عليها في العقد التجاري بين المصدر والمستورد.

32مرحلة وصول البضائع: عند وصول البضائع موضوع التعاقد إلى حدود البلد المستورد يتطلب انتقالها إجراءات تختلف حسب طبيعة وسيلة النقل المستخدم، وفي هذا الإطار نميز ثلاث حالات، النقل البري، النقل البحري والنقل الجوي.

المطلب الثاني: الإجراءات الخاصة بعملية التصدير

إن تصدير البضائع كما هو في دول العالم يتطلب بعض الإجراءات والوثائق الرسمية لأجل البدء بعملية تصدير منتجات معينة، من خلال هذا المطلب سنتطرق إلى رخصة التصدير، اجراءات الجمركة، اجراءات الشحن وطرق الدفع.

أولاً: رخصة التصدير

يعتبر استخراج رخصة تصدير أول الخطوات للبدء بعملية تصدير البضائع، وللحصول على رخصة التصدير يتم القيام بما يلي:

- تقديم الملف الإداري المطلوب للحصول على رخصة التصدير والذي يتضمن الوثائق

التالية:¹

¹ <https://tjjaratuna.com> 2022/06/19.

- نسخة من السجل التجاري (المقر أو المستودع) ،
- نسخة من القانون الأساسي للمؤسسة،
- نسخة من بطاقة التعريف الجبائي،
- نسخة من شهادة ايداع الحسابات الاجتماعية،
- نسخة من بطاقة التعريف الوطنية للمسير،
- نسخة من بطاقة التعريف الوطنية لممثل الشركة،
- نسخة من التفويض.

الخطوة التالية هي تقديم الملف التقني والذي يتضمن أيضا المستندات الضرورية

التالية:

- طلب خطي للحصول عل دفتر الشروط،
- خمسة نسخ من دفتر الشروط باللغة العربية،
- ستة نسخ من استمارة المعلومات باللغة العربية،
- خمسة نسخ من السجل التجاري،
- خمسة نسخ من بطاقة التعريف الجبائي،
- نسختين من فاتورة الشراء،
- نسختين من التصريح الجمركي،
- نسختين من وصل تسديد الحقوق الجمركية،
- محضر خبرة (معتمد) مع صور ملونة وفاتورة نموذجية للتصدير،
- نسختين من شهادة الإعفاء من الضرائب ونسختين من قرار الاستفادة من التسهيلات المتعلقة بالتجهيزات المستوردة في إطار الوكالة الوطنية لتدعيم الاستثمار.

كما يجب على المصدر أن يمتلك دفتر الشروط الخاص بالاستيراد والتصدير، وللحصول على هذا الدفتر يقدم المصدر الوثائق التالية:

- نسخة من السجل التجاري،
- نسخة من بطاقة التعريف الجبائي،

- بطاقة الاستعلامات المرفقة بدفتر الشروط،¹

ثانيا: الاجراءات الجمركية²

كل البضائع الموجهة للتصدير يجب أن تكون موضوع تصريح مفصل. هذا الأخير يمكن تسجيله في أي مكتب جمارك (مركز الخروج، مقر الإقامة أو مكتب داخلي). يعد التصريح الجمركي للتصدير بمثابة رخصة تنقل في حالة اكتتاب هذا الأخير في مكتب غير مكتب الخروج.

أ. الوثائق المستوجبة:

- فاتورة موطنة ؛
- الرخص المطلوبة (الإجراءات الادارية المسبقة) ؛
- تقديم إثبات المنشأ (شهادة المنشأ) للبضائع الموجهة للتصدير نحو المناطق التي تستفيد من الامتيازات الجبائية كدول الاتحاد الاوروبي UE، المنطقة العربية للتبادل الحر GZALE ، المنطقة الأفريقية للتبادل التجاري الحر ZLECAF، تونس و الأردن.

ب. فحص البضائع :

يتم فحص البضائع موضوع تصريح للتصدير عن طريق مراقبة مادية انتقائية قبل الشحن. كما يمكن أن تتم هذه المراقبة داخل محلات المصدر. يتم إعفاء البضائع من المراقبة في مكتب الخروج في حالة ما تم مراقبتها في المكتب الداخلي.

ت. الشحن عند التصدير :

يمكن تصدير البضائع المرخص لها على الفور أو وضعها في مناطق مينائية، أو أي في انتظار تصديرها لاحقا منطقة أخرى خارج الميناء تحت الرقابة الجمركية،

ثالثا: توطين عملية التصدير.

يجب على المصدر أن يختار بنكا أو مؤسسة مالية معتمدة حيث يلتزم بقيام بعمليات واجراءات مصرفية التي نص عليها التنظيم المعمول به³.

¹ <https://tjjaratuna.com> 2022/06/19،

² <https://douane.gov.dz/spip.ph> 16،10:08/6/2022

³ المادة 4فقرة 1من نظام رقم 91-13مؤرخ في 14أوت 1991، يتعلق بالتوطين والتسوية المالية من الصادرات غير المحروقات، ج ر عدد 30، صادرة في 22أفريل 1992، ص874.

فالبنك يقوم بتسجيل عقد تصدير السلع والخدمات، ويقوم المصدر بفتح ملف التوطين بتقديم أصل العقد التجاري ونسختين منه، وعندما يتم التأكد من تطابق الأصل مع النسختين تعاد إليه إحداهما تحمل رقم ملف التوطين وختم البنك. ولا يتم التوطين إلا بترخيص من المصالح المختصة في بنك الجزائر، وتسديد التصدير يتم في مدة تتعدى يوم 120،¹ والعقد التجاري يجب أن يحتوي على جميع البيانات والتي تتمثل في أسماء المتعاقدين وعناوينهم، البلدان المتجهة إليها لسلع أو الخدمات، طبيعة السلع والخدمات، نوعية السلع، سعرها المنصوص عليها في عملية العقد وآجال تسليمها وتاريخ استحقاق الدفع وطبيعة العقد حول تحمل المخاطر والتكاليف².

- شهادة التصدير:

تسمح عملية تصدير المنتوجات بالتعرف على الصفقة التجارية من خلال تسجيلها وهي تخضع لشهادة التوطين تطلب من طرف الجمارك عند إعداد تصريح بالجمركة عند التصدير.³ شهادة التصدير تقدم إلى مصلحة الجمارك المختصة تبين فيها الأصناف المطلوب تصديرها وقيمتها⁴.

- الحصول على الترخيص:

إذا كان الصنف مصرح به من طرف الجمارك فيؤشر هذا الأخير بالموافقة على التصدير. وذلك من خلال حصوله على الاستمارة النقدية الصادرة من البنك لقيمة البضاعة، مع عرضه في الوقت ذاته من جهات أخرى للحصول على موافقتها مثل مصلحة الرقابة. وإن كان الصنف غير مصرح به من قبل الجمارك فصاحب الشأن يعرض على وزارة التجارة الأصناف المطلوب منها تحويل عملة، أو يعرض على الإدارة العامة للتصدير بالغرفة التجارية وذلك للأصناف غير المطلوب تحويل عملة للحصول على التراخيص بالتصدير.⁵

استخراج شهادة الإجراءات الجمركية:

¹ المادة 5 من نظام رقم 91-13 مرجع سابق، ص 874.

² المادة 6 من نفس النظام.

³ دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX، ص 83.

⁴ حجارة ربيحة، مرجع سابق، ص 93.

⁵ حجارة ربيحة، مرجع سابق، ص 93.

يقوم المالك الشرعي للسلعة أو الوكيل لدى الجمارك بإعداد التصريح الجمركي، يودع في مكتب الجمارك الذي يكون تابعا له مكان تخزين هذه السلع في أجل يوما، عند انقضاء هذا الأجل تصبح هذه السلع تحت نظام الإيداع لدى الجمارك ويوزع التصريح الجمركي المرفق بالوثائق المطلوبة في حافظة ورق مقوى تدعى حافظة التصريح والبيانات التي تحتويها شهادة الإجراءات الجمركية اسم المصدر، جنسيته، رقم سجل المصدرين، نوع البضاعة، قيمتها، الوزن، الجهة المصدر إليها، ووسيلة الشحن.¹

- إعداد فاتورة مبدئية:

تعتبر هذه الفاتورة عرض على المواصفات الأساسية الخاصة بالبضاعة بطبيعة المنتج، مدة صلاحية العرض، أساس مراجعة الأسعار تطلب أحيانا من أجل الحصول على رخصة الاستيراد وتعتبر أحيانا تبرير لتحويل رؤوس الأموال من بلد المستورد إلى البلد المصدر وتحويل قيمة البضاعة بالعملة الصعبة وهي تحرر قبل تنفيذ المعاملة التجارية. وتحتوي هذه الفاتورة على اسم العميل المرسل إليه البضاعة، البلد المصدر إليها، الكمية والصنف، السعر القيمة الإجمالية، نوع العملة.²

- شهادة صحية:

تبين هذه الشهادة بيانات تحليلية للبضاعة المطلوبة وتشهد أن المنتج صالح للاستهلاك البشري أو الحيواني.

- سند الشحن :

من الناقل الى الشاحن للقيام بأعمال الشحن بعد استلامه للبضاعة المطلوب نقلها ويصدر بعد تقديم إخطار الشحن.³

¹ دليل اجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، مرجع سابق، ص 62.

² حجارة ربيحة، مرجع سابق، ص 93 .

³ بن شعبان حكيمة، الاعتماد المستندي والتجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، 2014، ص 61

المطلب الثالث: إجراءات عملية الجمركة

يعتبر النظام الجمركي عاملا من أهم العوامل التي توجهها المؤسسة عند كل عملية استيراد، والذي يعد من بين العوامل الخارجية، حيث يعتبر الجهاز المكلف بمراقبة وتسيير عمليات التجارة الخارجية، كما يقوم باستخلاص الرسوم على السلع المستوردة والمصدرة.

الفرع الاول: مفهوم ادارة الجمارك

هي عبارة عن إدارة عامة، تمارس عملها في سائر الإقليم الجمركي وفق الشروط المحددة في القانون، وتنظم منطقة خاصة للمراقبة على طول الحدود البحرية والبرية، وتشكل هذه المنطقة النطاق الجمركي.¹

وخير من عرف هذه الإدارة الأستاذ أحمد خليفي حيث يبين أنها تلك الهيئة الرقابية المكلفة بتلقي الحقوق على البضائع التي تمر عبر الحدود المطارات والموانئ ومراكز الحدود، لتفتيش الأشخاص بالإضافة إلى تحصيل الحقوق المالية والرسوم الجمركية.² ينتمي قطاع الجمارك إلى الهيئات الحكومية التابعة لوزارة المالية وهي موضوعة عند الحدود الوطنية.³

الفرع الثاني: مهام ادارة الجمارك

حيث تصنف إلى ما يلي:⁴

1المهام الجبائية الجمركية:

من الواضح وأنه ولمدة طويلة قد استطاعت الجمارك أن تظهر كإدارة محتكرة للجبائية، وهذا يتجلى بقياس كمية الإيرادات الجبائية التي تتضمنها، علاوة على تحصيل الإيرادات الجبائية. إن إدارة الجمارك مكلفة بتغطية كل قرض جبائي أو شبه جبائي الذي يمس البضائع عند الاستيراد، وتطبيق بعض الرسوم على البضائع المستهلكة، أو المستخدمة داخل

¹ المادة الجمركي التشريع 28-2000، ص20

² مديرية الجمارك لولاية مستغانم، بتاريخ 20/06/2022

³ DGD : Un document sur l'histoire de la douane et l'organisation de la direction générale édité par- le centre national d'informatique et statistique ،Alger ،p44.

⁴ Claud berre ،le droit douanier ،4eme édition ،Paris،1998،p23.

التراب الوطني بالإضافة إلى هذه الرقبات التي تمارسها في بعض الميادين الخاصة بالحماية.

1-1تحصيل الإيرادات الجمركية: من بين الأسباب الأساسية لتواجد الجمارك هي فرض الحقوق الجمركية وضرائب أخرى في نفس الصنف، وفرض الحقوق الجمركية قد شكل ولمدة طويلة موردا هامة للمدخل الجبائي، والذي يساهم في تمويل ميزانية الدولة.

1-2تحصيل الإيرادات غير الجمركية:

اضافة إلى تحصيل الحماية الجمركية في حد ذاتها فان الجمارك مكلفة بتغطية عدد معين من الحقوق والرسوم التي تمس العديد من الميادين الجبائية وشبه الجبائية والمقصود هنا فرض الضرائب والتي من بينها تلك التي تقتطع للاختصاص العام للجمارك وأخرى تقوم لإيرادات ولا تحصلها ادارة الجمارك إلا بصفة استثنائية.

2المهام الاقتصادية للجمارك:¹

بعد ما كانت مؤسسة جبائية اتجهت الجمارك أكثر فأكثر إلى الميدان الاقتصادي وذلك بمشاركتها الفعالة في التنمية الاقتصادية للبلاد. وفي هذا الميدان تلعب دور مزدوج: حمائي وتحرري حسب الظروف ولكن هاتين السياستين (الحماية والتحررية) متناقضتان، وخاصة أن إدارة الجمارك كانت دوما في خدمة الاقتصاديات، ومنه نستطيع القول أن إدارة الجمارك تبحث عن تقنيات جديدة ولكن في نفس الوقت تقوم بمهامها التقليدية والمتمثلة اساسا في مراقبة قطاع التجارة الخارجية.

2 -1مراقبة المبادلات التجارية:

إن مهمة المراقبة لدى الجمارك لها منظورين فالمنظور الأول هدفه هو احترام التشريعات والتنظيمات المتعلقة بالمبادلات الخارجية وهذا يتجلى في الصلاحيات الواسعة التي خولت إلى إدارة في مراقبة الحركة الدولية للبضائع أما المنظور الثاني فهي تعمل الجمارك في ميدان المراقبة والتفتيش كمراقب والهدف من هذه المراقبة هو الملاحظة عن قرب التبادلات التجارية، وهذه الأخيرة لا تمثل أي عائق لتحرك البضائع على المستوى الدولي ولكن الهدف من ورائها هو إعطاء أو جمع المعلومات الإحصائية حول حجم الصادرات والواردات للدولة.

¹ opcit ،Claud berre p280.

2-2 ترقية المبادلات الخارجية:

إلى الجانب الدولي والوطني لتحرير المبادلات سيفرض على الجمارك بالإضافة إلى مهمتها التقليدية الخاصة بالرقابة، وضع سياسة تستجيب إلى متطلبات العالم الجديد. فإذا كانت الجمارك في السابق تختص في الخدمة والحماية، فإنها اليوم مطالبة بالتخلي عن هذه المهمة، ومطالبة بضمان حياد الجهاز الجمركي وذلك من أجل محاربة الأعمال غير المشروعة من جهة، ومن جهة أخرى فهي المسؤولة عن إيجاد بعض الحلول للمشاكل الخاصة والمعقدة وخاصة المتعلقة بالتصدير.

3 - مهام أخرى:¹

بالإضافة إلى نشاطاتها الجبائية والاقتصادية والتي تشكل أساس مهمتها، فالجمارك تمارس شكلا معيناً من الرقابة التي اسندت إليها بسبب حضورها الدائم في الحدود.

- مراقبة تطبيق الأحكام المتعلقة بالصحة، والسلوك العام، والشهادة الصحية للنباتات والحيوانات، للمواد الغذائية واستيراد المنتوجات الصيدلانية
- مراقبة عملية تصدير الأعمال الفنية واحترام القواعد المرتبطة، لحماية الملكية الصناعية (منع الأعمال المزيفة علامات صنع مغشوشة).
- مراقبة تطبيق النظم الناتجة عن احتكار الذخيرة والمتفجرات، التبغ والكبريت..
- مراقبة الأشخاص بغرض التسوية مع الشرطة، إيقاف الأشخاص الجاري البحث عنهم، طرد المسافرين المجردين من الحق اللازم لعبور الحدود.
- مراقبة استيراد وتصدير معدات الحرب وكذا حراسة السواحل البحرية...

الفرع الثالث: مجال نشاط إدارة الجمارك

حسب قانون الجمارك فإنه ” تمارس إدارة الجمارك عملها في سائر الإقليم الجمركي وفق الشروط المحددة في هذا القانون، وتنظم منطقة خاصة للمراقبة على طول الحدود البحرية والبرية، وتشكل هذه المنطقة النطاق الجمركي.¹

¹ وثيقة مقدمة من طرف المديرية العامة للجمارك.

حيث تقوم إدارة الجمارك بنشاطات محددة ومختلفة نذكر منها:

- تهيئة مراكز الحدود وزيارات العمل والتفقد .
- مكافحة الغش والتهريب.
- المساهمة في حملات مكافحة الإدمان على المخدرات.
- تنظيم ملتقيات وأيام إعلامية ودراسية باعتبارها أحد الأجهزة الحساسة لأي دولة سواء على المستوى المحلي أو خارج الحدود الوطنية، والذي يهدف أساسا إلى:
- تشجيع التعاون الجمركي.

وتسهيلا ونظرا الاتساع الإقليمي الجمركي، فقد استلزم الأمر لتأسيس شبكة واسعة وقد حددها قانون الجمارك في إطار ما يعرف بالنطاق الجمركي حيث يشمل منطقة بحرية ومنطقة برية.

منطقة بحرية : تتكون من المياه الإقليمية والمتكاملة لها والمياه الداخلية، كما هي محددة في التشريع المعمول به.

منطقة برية : تمتد على الحدود البحرية من الساحل إلى خط مرسوم على بعد 30 كلم منه على الحدود البرية من حد الإقليم الجمركي إلى خط مرسوم على بعد 30 كلم منه، تسهيلا لقمع الغش يمكن عند الضرورة تمديد عمق المنطقة البرية من 30 كلم إلى غاية 60كلم، تقاس هذه المسافة على خط مستقيم.

الفرع الرابع: الحقوق والرسوم الجمركية

اولا: الحقوق الجمركية

1مفهوما: هي نوع من الضرائب الجمركية والتي تعتبر من الضرائب غير المباشرة إذ يمكن تعريفها "اقتطاع نقدي أو مالي يلزم الأشخاص بأدائه للسلطات بصفة نهائية دون مقابل معين بغرض تحقيق المنفعة العامة".²

وتحسب الحقوق الجمركية على أساس القيمة لدى (V. D) التي تساوي قيمة البضاعة بالعملة الصعبة الجمارك محولة إلى العملة الوطنية زائد مصاريف التأمين والنقل.

¹ المادة 28 من قانون الجمارك الجزائرية 1998.

² طويل اسيا، دور الجمارك في حماية الاقتصاد الوطني في ظل التغيرات الراهنة، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2000-2001،ص51

القيمة لدى الجمارك (V. D) =العملة المحولة + المصاريف المختلفة.

2 انواع الحقوق الجمركية:

21 الحقوق الخاصة: هي ذلك الرسم الذي يخضع إليه بضاعة ما حسب طبيعتها بصفة تقديرية. FORFAITAIREMENT. ويحدد مبلغ الحقوق حسب قياسات فيزيائية: المساحة، الطول،... إلخ

22 الحقوق القيمة: هو ذلك الحق المطبق على بضاعة معينة، يحدد وفق نسبة مئوية لقيمة البضاعة وليس حسب طبيعتها الفيزيائية.

23 الحقوق الجمركية ذات الطابع الجبائي: إن الهدف الرئيسي من هذه الحقوق هو تمويل خزانة الدولة بغض النظر عن أي هدف آخر، حمائي او تشجيعي للصادرات أو لإنتاج الوطني كما هو الحال بالنسبة للحقوق التي تفرض عن الشاي والقهوة مثلا في غياب إنتاج مثل هذه المنتجات محليا، يفرض عليها رسم جبائي عند الاستيراد، والهدف منه جلب موارد مالية للخزينة.

ثانيا: الرسوم الجمركية

كما سبق وأن ذكرنا فان الحقوق الجمركية تهدف إلى تعويض الفرق الذي يمكن ان يكون بين اسعار المنتجات المحلية والمستوردة، وحتى تكون هنا عدالة كاملة في معاملة المنتجات المحلية والمنتجات الموجهة للاستهلاك في السوق الوطنية، تخضع هذه الأخيرة إلى الرسوم التي تحصلها إدارة الجمارك عند كل عملية استيراد نذكر منها الرسم على القيمة المضافة.

1. الرسم على القيمة المضافة tva:1

الرسم على القيمة المضافة ضريبة غير مباشرة على الاستهلاك تجمع من طرف المؤسسة لفائدة الخزينة العمومية ويتحملها المستهلك. وتعتبر إحدى مكونات النظام الضريبي

¹ طويل اسيا، نفس المرجع ص58.

الجزائري، بعد الإصلاحات تم إدخالها بموجب قانون المالية ل سنة1992 وفقا لنص المادة 19، وجاء ليعوض الرسم على الاجمالي tugp وعلى الرسم الوحيد الاجمالي لتأدية الخدمات .tugps

ويعتبر هذا الرسم ضريبة حديثة واسعة التطبيق وهذا في 62 دولة بعد نهاية 1990 ووصل إلى الجزائر 1991.

العمليات التي تعفى من الرسم على القيمة المضافة:

- العمليات التي تتم عند الاستيراد: تتمثل في المنتجات المعفى بيعها في الداخل من هذا الرسم والبضائع الموضوعية تحت نظام مؤقت للحقوق الجمركية بالإضافة إلى الإعفاءات الأخرى خاصة بالنقود.

- العمليات التي تتم عند التصدير: هي كل العمليات التي تتم من خلالها السلع إلى الخارج ويتحمل المشتري الرسم ويدفعه مع الحقوق الأخرى، عمليات البيع والصنع التي تتعلق بالبضائع المصدرة، عينات البيع والصنع التي تتعلق بالبضائع ذات مصدر وطني والمقدمة إلى المحلات التجارية والموضوعة تحت الرقابة.

2. **الاتاوات الجمركية:** إلى جانب الحقوق والرسوم المفروضة على البضائع المتداولة خارجيا أنشأ مشروع الإتاوات بغرض تمويل خزينة الدولة تحصل على اساس الخدمات المقدمة من المتعاملين مع الجمارك، ويمكن تعريف الاتاوة الجمركية بأنها حق يدفعه شخص طبيعي نتيجة خدمة تقدمها الدولة وبمعنى آخر تمثل ذلك الامتياز الذي

يتحصل عليه الاشخاص الطبيعيين بشكل منفرد فيدفع مقابل ذلك الامتياز اتاوى.

2-1 الاتاوة الجمركية 0.4%:

الإتاوة الجمركية تعتبر من الجباية الجمركية وهي تدفع لصالح خزينة الدولة وفقا لما هو منصوص عليه في المجال الجمركي، هذا من خلال المادة 238 مكرر والتي تنص على انه يتم تحصيل اتاوى نسبتها 0.4 منصوص عليه من العمليات التي تكون محل تصريح لدى الجمارك وتأسس هذه الاتاوة على قيمة البضائع التي تجتاز الحدود¹.

¹ طويل اسيا، نفس المرجع ص59

- **الإعفاءات:** إن العمليات المعفاة من هذه الاتاوة حددت بموجب المرسوم التنفيذي 187 99 المؤرخ في 63 اوت 1999 كما يلي:
- **العمليات التي تتطلب تصريحاً مفصلاً بالبضائع:** المستفيدين من الإعفاء الكلي والرسوم أو المستثناة كلياً من الحقوق والرسوم وفق التشريع المعمول به الموضوع تحت نظام إيقاف الضرائب والرسوم ما دام لم يستبدل بنظام جديد يلغي تعطيل الحقوق والرسوم الجمركية.
- **العمليات التي لا تفوق قيمتها لدى الجمارك 10.000 دج.**

2-2 الاتاوة على الخدمات الجمركية % 2:

تأسست الاتاوة على الخدمات الجمركية بموجب المادة 16 من قانون المالية لسنة 1985 المتمم والمعدل بالمادة 72 من قانون المالية لسنة 1987 حيث أنشأت هذه الاتاوة من أجل تعويض الخدمات المقدمة من طرف ادارة الجمارك والمتمثلة في الوسائل المادية والبشرية المسخرة في مجال التصريح المفصل ومؤخراً تم ادخال الاعلام الآلي الذي حل محل الخدمة المؤدات من المستخدمين.

2-3 الاتاوة الثابتة: تفرض الاتاوة الثابتة على العمليات التي تتم في اطار تغيير الإقامة وتكلف ادارة الجمارك بتحصيلها من المتنازل عنها مع العلم أن هذه الاتاوة حددتها المادة 187 من قانون المادة التكميلي لسنة 1983 والمتمم للمادة 162 ب (1000) ألف دينار جزائري.

2-4 اتاوة استعمال هياكل الطرقات¹:

تم فرض اتاوة استعمال هياكل الطرقات على السيارات الميكانيكية لنقل البضائع والمسافرين المرقمة بالخارج والعاملة لكل او جزء من التراب الوطني بموجب المادة 103 من قانون المالية لسنة 1981 المتمم والمعدل بالمادة 39 من القانون المالية لسنة 1990، اذ تفرض هذه الاتاوة على السيارات المرقمة بالخارج والمخصصة لنقل المسافرين والبضائع في إطار مشاريع مؤقتة اتاوة جزافية.

2-5 اتاوة الحمولة البحرية:

¹ المادة 39 من قانون المالية لسنة 1990

تفرض اتاوة حمولة البحرية على السلع والبضائع التي مكثت في الميناء لمدة طويلة حيث يدفعها المستورد لصالح الخزينة العمومية للدولة وهي غير قابلة للخصم من الربح الخاضع للضريبة وهو ما تؤكدته المادة 72 من قانون المالية لسنة 1998.

الفرع الخامس: طرق الدفع الحقوق الجمركية

سنتطرق إلى طرق الدفع وكل ما ينجر عنه على التوالي:

1. طرق الدفع:¹

- **الدفع الفوري:** هو وسيلة دفع يقوم بها المصرح أو المعني بالبضاعة لدى مصلحة الجمارك فور اتمام عملية التصريح الجمركي حيث بهذا تسوى وضعية المعني بشرط ان يكون الدفع نقدا اي مباشرة لدى مصلحة الجمارك.
- **الدفع بواسطة حوالة بريدية:** هي وسيلة دفع يقوم بها المصرح أو المعني بالبضاعة لدى مصلحة الجمارك بعد اتمام عملية التصريح الجمركي حيث بهذا تسوى وضعية المعني بشرط أن يكون الدفع بواسطة حوالة بريدية.
- **الدفع بشبكات بنكية:** هي وسيلة دفع يقوم بها المصرح أو المعني بالبضاعة المستوردة عن طريق شيك بنكي بحيث يكون مضمون من طرف البنك يقدم إلى الخزينة العمومية.

2. الاستثناءات الواردة عن الدفع الفوري:

¹ المادة 39 من قانون المالية لسنة 1990.

¹ ناوي سفيان وبوزقري محمد، اجراءات عملية الاستيراد والجمركة في المؤسسة الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم 2018/2019، جامعة البويرة.

في حالة عدم الدفع خلال 21 يوم تقوم مصلحة الجمارك بتحويل هذه البضاعة إلى نظام المستودعات، وخلال أربعة أشهر يتم إعطاء الصفقة النهائية أو القانونية (النظام الجمركي النهائي) تحجز هذه السلع وتباع في المزاد العلني.

3. اعتماد الحقوق والرسوم (مهلة الدفع):

- **اعتماد الرفع:** يمكن لقاibus الجمارك أن يرخص برفع البضائع حسب تدرج الفحوص وقبل تصفية الحقوق والرسوم المستحقة وتسديدها مقابل اكتساب المدين الاذعان تسوي يكفل اعتماد الرفع ويتضمن الالتزام بما يأتي:

- تسديد الحقوق والرسوم في أجل 15 يوما ابتداء من تاريخ تسليم رخصة الدفع.
- تسديد حسم خاص قدره 1 في الألف. في حالة عدم التسديد في الآجال المقدره تدفع فائدة عن التأخير كما هي محددة في المادة 108 من هذا القانون.

- **الاعتماد الإداري:** ويخص هذا القرض أو الاعتماد الإدارات والقطاعات العمومية التي تكون برامج ميزانيتها مسطرة ومحددة كقطاع الصحة والتعليم، وترفع هذه القطاعات بضاعتها مسبقا على أن يتم تسديد الحقوق والرسوم الجمركية في أجل مدته 3 أشهر وذلك بتقديم تعهد مضمون من طرف البنك، وفي حالة عدم الدفع تبلغ إدارة الجمارك البنك عن عدم احترام زبونها للتعهد، عندما يدفع البنك الحقوق اللازمة لتغطية الرسوم الجمركية.

الفرع السادس: الاجراءات الجمركية

بعد وصول إلى الميناء يتقدم المستورد أو عون العبور المفوض من طرف المستورد (الممثل) حيث يكون مرفوق بوثيقة غلاف التصريح ويكون مدون عليه اسم ولقب المستورد والعنوان وهو يحتوي على الوثائق التالية¹:

- régime douanier وتاريخ وصول البضاعة.

- السجل التجاري.

- بطاقة الترقيم.

- فاتورة مواطنة.

¹ المادة 86 من القانون الجمارك المعدل 1998.

- اشعار بالوصول.

- شهادة النقل.

ويكون مرفوق ايضا بالوثائق التالية:

▪ **الفاتورة التجارية (مواطنة):** هي فاتورة تجارية تختم من طرف بنك المستورد

وبواسطة هذه الفاتورة تتم عملية الشراء

▪ **التخليص الجمركي:** بعد فحص التصريح مع كل الوثائق المرفقة به تتم عملية

التخليص الرسوم والحقوق الجمركية، ثم يمضي هذا التصريح من طرف

مصلحة الجمارك ويحصل المصريح على وثيقة رفع البضاعة.

وبعد تجمرك البضاعة بهذه الوثائق بالإضافة إلى التصريح المفصل:

▪ **التصريح المفصل:¹**

يعتبر التصريح المفصل اهم وثيقة لقيام عملية الجمركة لذلك فوجوده ضروري لسير الحسن

الإجراءات الجمركة لهذا تجدر بنا الاشارة إلى اعطاء مفهوم للتصريح المفصل.

يقصد به تلك الوثيقة المحررة وفقا للأشكال المنصوص عليها في هذا القانون والتي يبين

المصريح بواسطتها النظام الجمركي الواجب تحديده للبضائع ويقدم العناصر المطلوبة لتطبيق

الحقوق والرسوم والمقتضيات المراقبة الجمركية.

➤ **شكل التصريح المفصل:** إن شكل التصريح المفصل وكما حدده مقرر رقم 12 مؤرخ

في 3 فيفري 1999 والمتعلق بكيفية تحديد شكل التصريح والبيانات الواجب توفرها

وكذا الوثائق الملحقة به.

بحيث ان ادارة الجمارك هي المحددة لشكل التصريح والبيانات التي يتضمنها وكذا

الوثائق الملحقة بها وهي مكونة من 5 نسخ بألوان مختلفة وكل نسخة توجه إلى وجهة

معينة.

- نسخة ملونة بالأخضر لجهاز الجمارك.

- نسخة ملونة بالأزرق للمصريح.

- نسخة ملونة بالأصفر لمصلحة الاحصائيات.

¹ المادة 86 من القانون الجمارك المعدل 1998.

- نسخة خامسة تسمى نسخة الرجوع.

ويتم تحديد التصريح المفصل على استمارات تسلّمها ادارة الجمارك ويكون التحرير بخط واضح بدون شطب أو اضافة ولا يحتوي إلا على مرسل إليه واحد. كما هناك حالات يجوز فيها تعويض التصريح المفصل اما بالتصريح الموقت أو بالتصريح المبسط.

المبحث الثاني: عموميات حول ش.ذ.م.م للخدمات العامة والتجارية آل دوداح

تعتبر شركة آل دوداح من المؤسسات الهامة والرائدة على المستوى الوطني، وذلك للسمعة الحسنة التي تتمتع بها في السوق الجزائرية إضافة إلى وزنها الهام والمؤثر على الاقتصاد الوطني. وتعتبر إدارة الموارد البشرية من الإدارات الهامة والمؤثرة على مستوى هذه المؤسسة نظرا لكبر حجمها.

المطلب الأول: لمحة تاريخية عن الشركة

تأسست ش ذ م م / خ ع ت آل دوداح* سنة 1989 م بولاية بومرداس من طرف السيد دوداح محمد وأبنائه، تحت اسم "شركة التضامن للخدمات العامة والتجارية آل دوداح"، وفي سنة 2008م غيرت الشركة طابعها القانوني وأصبحت تسمى "شركة ذات المسؤولية المحدودة للخدمات العامة والتجارية آل دوداح" مع احتفاظها بنفس الفروع والنشاطات، وتطمح مستقبلا في تشكيل مجمع آل دوداح **. وتتمثل نشاطات عمل الشركة في النشاطات التالية:

- استيراد وتسويق بالجملة المبيدات والمعدات الزراعية؛
- البيع بالجملة المواد الغذائية للإقامات الجامعية وتجمعات أخرى؛
- استيراد وتسويق منتجات الإعلام الآلي وتجهيزات المكتب؛
- استيراد وتسويق عتاد الأشغال العمومية والميكانيك؛

- إنجاز البنايات؛

- الشغال العمومية؛

- استيراد وتسويق مواد ومعدات التنظيف.

تسوق منتجاتها عبر فروعها التسويقية المتواجدة في كل من قسنطينة، بومرداس، بوداوا، الجزائر العاصمة، وهران، تلمسان، المدية، بسكرة، الجلفة، تيارت، ورقلة، بشار .
تحصلت الشركة في شهر جويلية من سنة 2012م على شهادتي إيزو: شهادة حول نظام الجودة وشهادة حول نظام البيئة من طرف المجمع الألماني "توف آر هنلند" .
تمكنت الشركة من الحصول على شهادة الإيزو حول نظام البيئة لأنها تبيع منتجات غير مضرّة للبيئة، كما أن تخزينها لهذه المنتجات يتم وفق معايير التخزين المطلوبة، وتمكنت من الحصول على شهادة الإيزو حول نظام الجودة لأنها تستعمل البطاقات النموذجية لمراقبة أدائها وتحسينه .

وكذلك أصدرت بريدها www.doudah.com أصدرت الشركة في سنة 2004م موقعها الإلكتروني للاتصال والتواصل مع زبائنها ومورديها.

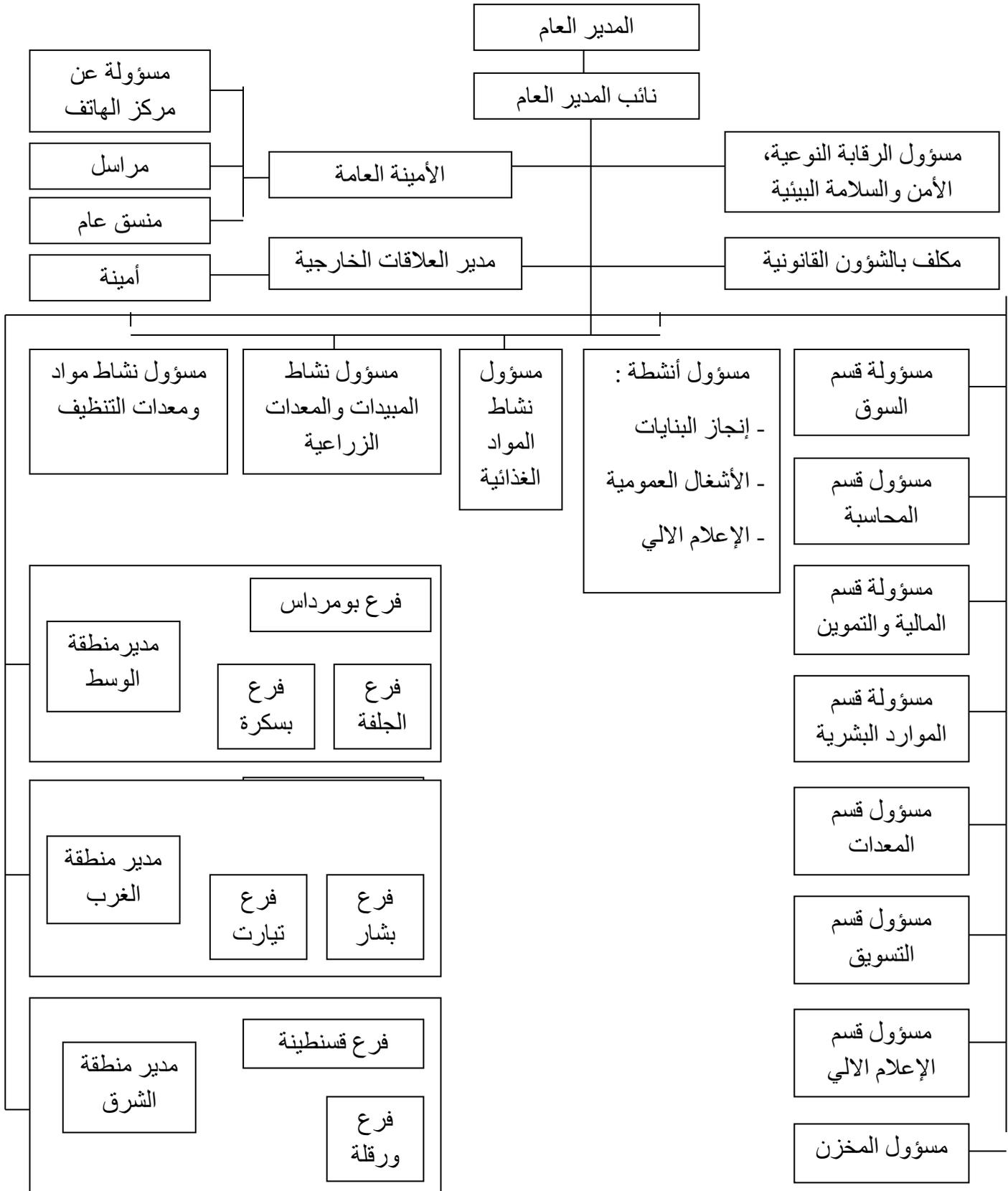
قدر عدد عمال الشركة في نهاية سنة 2016م ب 350 عامل، كما قدر رأس مالها الاجتماعي في نهاية نفس السنة ب 413 851 00.031 دج، وبلغ رقم أعمالها 03 . 893 478 933 دج¹.

الفرع الاول: الهيكل التنظيمي للشركة

يعتبر الهيكل التنظيمي صورة للشركة يوضح مختلف وظائفها، أقسامها وفروعها، والذي من خلاله يمكن إبراز الأطراف التي تقوم بعملية التفاوض، ويمكن توضيحه من خلال الشكل التالي:

¹ معلومات مستمدة من ش ذ م م/خ ع ت آل دوداح : الشركة ذات المسؤولية المحدودة للخدمات العامة والتجارية آل دوداح.

شكل رقم 05 : الهيكل التنظيمي لشركة ال دوداح



المصدر: ش د م/م/خ ع ت ال دوداح ، قسم الموارد البشرية، بومرداس، 2017

المطلب الثاني: نشاطات وأهداف الشركة

الشركة لها نشاطات عديدة ومتنوعة تتمثل في النشاطات التالية:

- دراسات حول الأعشاب الضارة بالتعاون مع المعهد التقني بسطاوالي؛
 - دخلت سنة 2009م كشريك مع وزارة الصحة والسكان وإصلاح المستشفيات لتسيير الأوبئة؛
 - أنجزت سنة 2012م دراسة حول مكافحة الحشرات الضارة والناقلة للأمراض، بواسطة تكنولوجيا الضباب الحراري مع خبراء ألمان؛
 - يساهم خبراءها في مشروع البحث حول حمى المستنقعات مع شركة فرنسية ومخبر باستور؛
 - نشطت عدة ملتقيات في مختلف فروعها الموزعة عبر كافة التراب الوطني حول مكافحة المشاكل التي تهدد الصحة العمومية بما فيها:
 - الأعشاب الضارة؛
 - وباء الطاعون والأمراض المزمنة؛
 - الملاريا والإشمانيز؛
 - التغيرات المناخية.
- وذلك بالتعاون مع: وزارة الصحة، مخبر باستور، إدارة الصحة للولاية التي تقيم فيها الملتقى، أساتذة جامعيين، خبراء مختصين وأطباء في المجال.
- كما نشطت في مارس من سنة 2016م ملتقى تحت عنوان " لنعيش معا في بيئة صحية " في كل من فرع وهران، فرع بومرداس وفرع قسنطينة.¹

تهدف الشركة حاليا إلى:

- توسيع رقم أعمالها؛
- اقتحام نشاطات اقتصادية جديدة؛
- كسب أكبر عدد من الصفقات العمومية؛
- الحفاظ على الزبائن الحاليين وكسب زبائن جدد؛

¹ SARL.BPI/ ENH-DOUDAH.OP.CIT.P 5 .

- تلبية أكبر قدر ممكن من حاجات ورغبات الزبائن؛
- تعزيز سمعتها وصورتها في السوق المحلية والأجنبية؛
- تطوير الاقتصاد الوطني؛
- التقرب أكثر من المجتمع الجزائري والاندماج فيه؛
- تطوير أبحاث علمية أخرى مع شركاء محليين وأجانب في مجال الصحة العمومية والزراعية؛
- تطمح إلى إنجاز مخبر للاختبارات والبحوث حول الأمراض المنقولة عن طريق الإنسان وأمراض النباتات؛
- المحافظة على شهادتي الإيزو التي تحصلت عليهما سنة 2012م¹.

المبحث الثالث: دراسة ملف الاستيراد المقدم من طرف مؤسسة دوداح

قامت مؤسسة دوداح باستيراد بضاعة من الصين إلى الجزائر وعليه سنتطرق إلى كيفية تأمينها والاجراءات التي تتخذها لعبورها وكذا طرق دفعها على التوالي:

المطلب الاول: ابرام العقد

قبل قيام المؤسسة ال دوداح بإبرام عقد مع مؤسسة يوكوشنغهاي لصناعة البلاستيك قام بجملة من الخطوات نلخصها فيما يلي:

- إعداد طلب الشراء: بعد أن تتلقى مصلحة الشراء الكميات المطلوبة تتطلع على كتالوج CATALOGUE الموردين الموجود بالمديرية الذي يحتوي على أسماء وعناوين الموردين وأنواع المواد المتوفر لديهم بمختلف أصنافها مع الاسم التجاري لكل صنف بعد تعيين الذين تتوفر لديهم حاجة المؤسسة من المواد الأولية يتم إعداد طلب الشراء يبين فيه ما يلي:
- الكمية المطلوبة؛
- المدة اللازمة لإرسال البضاعة؛
- كيفية الدفع؛

¹ مقابلة شخصية مع السيد : مبارك قندز، مرجع سبق ذكره.

- طريقة الشحن؛

- رقم وتاريخ ومدة وطلب الشراء؛

بعد ذلك يتم إرسال هذا الطلب عن طريق الايميل إلى جميع الموردين المحتمل التعامل معهم.

المطلب الثاني: طرق الدفع في المؤسسة¹

بعد إبرام العقد بين المورد (مؤسسة يوكوشنغهاي لصناعة البلاستيك) والمؤسسة ال دوداح (المستورد) يتم إرسال الوثائق الخاصة بالعقد إلى مصلحة العلاقات البنكية للقيام بالإجراءات، حيث أن أغلب عمليات الاستيراد الخاصة بالمؤسسة يتم الدفع فيها عن طريق الاعتماد المستندي.

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

▪ الاجراءات الخاصة بالبنوك:

قبل الشروع في عملية فتح الاعتماد المستندي في حالة الدفع البنكية بما يلي:

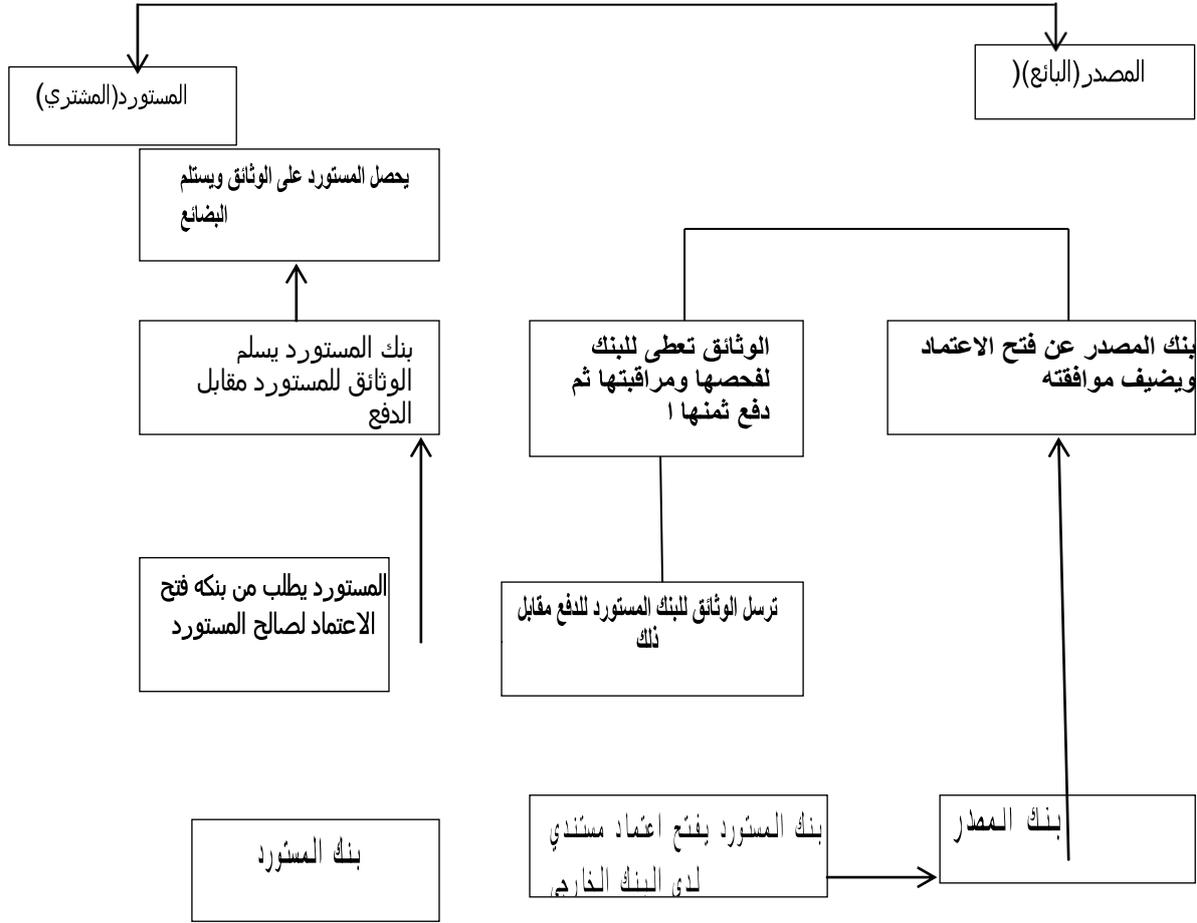
- **مراقبة الوثائق الخاصة بالعقد:** والمتمثلة في الفاتورة المبدئية البطاقة التقنية للمادة المراد شرائها، طلب الشراء وغيرها من الوثائق.

- **عملية التوطين البنكي:** فالتوطين بالنسبة للمستورد هو اختيار بنك معين لإتمام عملية التبادل الدولي بشرط أن يكون للمستورد رصيد لدى البنك الخارجي (BEA وكالة بومرداس) حيث أن المستورد وعنوانه، طبيعة البطاقة المستورد، مصدر البضاعة، الكمية، السعر الوحدوي، طريقة الدفع، كيفية النقل وغيرها من المعلومات على أن يكون هذا الطلب موقع ومختوم من طرف المستورد. ويستعمل التوطين في حالة الدفع بالاعتماد المستندي وكذا التحصيل المستندي.

¹ الملحق رقم 01

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

الشكل رقم 06: مخطط عملية الاعتماد المسندي



المصدر: من طرف المؤسسة المستقبلية

المطلب الثالث: نقل وتأمين البضاعة

اولا: ارسال البضاعة: وهي أول مرحلة لتنفيذ العقد اخذت بعين الاعتبار ما يلي:

1. النقل¹:

¹ الملحق رقم 07.

لقد اصبحت عملية نقل البضاعة المشتريات على الصعيد الدولي اهمية كبيرة، حيث أن مؤسسة دوداح تعتمد في أغلب الأحيان على النقل البحري في نقل المواد الأولية، ولإتمام عملية نقل البضاعة نجد أن القاعدة الدولية المستعملة هي:

- FOB : المورد يسلم البضاعة على ظهر السفينة ويلتزم المستورد بدفع المصاريف الخاصة بالنقل وكذا تأمين عليها (البضاعة)؛

- CFR : المورد يسلم البضاعة الى المستورد في ميناء الوصول بالإضافة الى تحمله جميع المصاريف الخاصة بالنقل؛

بعدها تأتي مرحلة إبرام عقد النقل حيث تقوم المؤسسة ياكوشنغهاي للصناعة البلاستيكية (المورد) باختيار السفينة الناقلة كما تقوم مؤسسة دوداح (المورد) باختيار التعبئة، حيث يتم اختيار السفينة عل أساس:

- مبدأ الحمولة؛

- سرعة السفينة؛

- جنسيتها؛

- اسم الناقل.

وانطلاقاً من هذه الاعتبارات يتم إبرام عقد النقل مع الناقل حيث يلتزم هذا الأخير بنقل البضاعة من ميناء الشحن إلى ميناء الوصول، كما تلزم مؤسسة دوداح للموانئ الجزائرية بتفريغ البضاعة بمعنى انزالها من السفينة الى رصيف ميناء الوصول.

2. التأمين:

التأمين على البضاعة المستوردة من المخاطر المحتملة الوقوع خلال الرحلة البحرية حيث يستلزم المستورد بالتأمين في حالة النقل بصفة FOB كذا حالة النقل بصفة CFR.

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

المطلب الرابع: الاجراءات الجمركية¹:

¹ الملحق رقم 05.

في بداية الأمر عند الاتفاق مع المورد (المؤسسة المصدر) على البضاعة يتم تنظيم وتوزيع المسؤوليات التي يلزم المستورد والمورد بحيث أن الشركة محل الدراسة تستعمل مصطلحين تجاريين في تنظيم حركة النقل البحري لبضاعتها وهما:

- **FOB Free on Bord**: وتعني أن البضاعة تكون على مسؤولية المستورد عندما تكون البضائع جاهزة للتسليم على رصيف الشخص الخاص بالجودة ثم يقوم المستورد بالتأمين على البضاعة وتغليفها وتحمل مصاريف الشحن حتى الوصول إلى ميناء المستورد كما أن المستورد يتحمل كافة المخاطر (كضياح أو التلف،

- **CFR Cost and freight**: وتعني أن يقوم المورد بدفع التكاليف وأجهزة الشحن حتى يتم توصيل السلع إلى ميناء الوصول، بعد الاتفاق مع المورد على طريقة النقل واختيار أحد المصطلحات التجارية في النقل البحري يتم الإجراءات التالية:

▪ يقوم المورد (المؤسسة المصدرة) بإشعار المستورد بإرسال البضاعة في تاريخ معين ويتضمن الإشعار التاريخ إضافة إلى الكمية الصافية وكذلك مجمل الحمولة؛

▪ تاريخ إقلاع السفينة واسمها (المعلومة كاملة) واسم ميناء التوقف أي المرسل إليه؛

▪ يتم تأمين البضاعة.

▪ **مصلحة العبور**: تقوم المؤسسة بإرسال الوثائق اللازمة لجمركة البضاعة واستخراجها من الميناء إلى المخازن والتي تتم عبر المراحل التالية:

إرسال الوثائق إلى مصلحة الجمارك والتي تحتوي على المعلومات الخاصة بالطبقة وذلك من أجل القيام بعملية التصريح الجمركي من طرف) وكيل العبور أو المصريح الجمركي). بحيث تضم وثيقة التصريح الجمركي البيانات التالية:

- اسم وعنوان كلا من المصدر والمورد؛

- رقم البضاعة الجمركي المضيف على البضاعة المستوردة؛

- قيمة البضاعة بالعملة الصعبة والعملة المحلية؛

- نسبة الحقوق والرسوم المطبقة؛

- الحمولة الصافية والإجمالية؛

- تاريخ ومكان التصريح.
- أما عن الوثائق الخاصة بعملية التصريح الجمركي يتمثل في:
 - نسخة من سند الشخص الأصلي مظهر من قبل البنك في حالة السند باسم البنك؛
 - الفاتورة التجارية الموقعة من طرف البنك؛
 - وثيقة التأمين؛
 - وثيقة الوصول؛
 - شهاد المنشأ(أصلية)
 - وثيقة طلب الترخيص الجمركي مستخرجة من مديرية التجار التابعة لها(إقليميا) مثلا في حالتنا هذه الشركة تابعة إقليميا إلى بومرداس،
- بعد استلام المصريح الجمركي أو وكيل العبور إشعار وصول البضاعة مرفوق كذلك بملف التصريح الجمركي السالف الذكر بتوجيه إلى الشركة الناقلة مرفوق بالوثائق التالية:
 - إشعار بوصول البضاعة إلى الميناء؛
 - صك مالي بقيمة إشعار البضاعة؛
 - سند الشحن الأصلي؛
 - صك ضمان خاص بحاويات النقل؛
 - السجل التجاري الخاص بالمؤسسة؛
 - بطاقة التعريف الجنائي؛
- بعد القيام هذه العملية وتقديم الوثائق المذكورة سابقا تقوم مؤسسة أو شركة النقل بتسليمه وثيقة البضاعة، ومنه مباشرة يتوجه إل مكتب الجمارك مصحوبا بالوثائق التالية:
 - نسخة من سند الشحن؛
 - الفاتورة التجارية الموطنة من طرف البنك؛
 - نسخة من شهاد التأمين؛
 - إشعار وصول البضاعة؛
 - السجل التجاري؛
 - بطاقة التعريف الجبائي.

- **إحضار الملف إلى مكتب الجمارك:** يوضع الملف في شباك الاستقبال الموجود على مستوى الجمارك فتقوم هذه المصلحة بدراسة الملف والوثائق وفي حالة عدم وجود مغالطات او اخطاء يسجل التصريح؛
- **استرجاع الوصول:** تقوم مصلحة الجمارك بتوزيع الملفات عل المفتشين، ويبرمج على مستوى الإعلام الآلي بعدما يستخرج وصل لمعرفة اسم المفتش الذي يتولى مراقبة السلع؛
- **مراقبة البضاعة:** بعد التحصل على الوصل يقوم المصرح ببرمجة المراقبة مع المفتش، وذلك بعدما يرحل الملف إل التفتيش الجمركي، يقوم المفتش بمراقبة البضاعة على مستوى الحاوية الموجودة في مخازن الميناء، وكل بحضور المصرح مرفق بملف العبور حيث يقوم الوكيل بفتح الطرود لكي يتأكد المفتش من مطابقة المعلومات المصرح حقيقة السلع الموجودة في الطرود.
في حالة مطابقة محتوى الوثائق مع السلع، يقوم المفتش بالتوثيق على أنه قام بمراقبة السلع وهي والنوعية واذا كان هناك مغالطات يقوم المفتش بفرض غرامات مطابقة للمواصفات من حيث الكمية المصرح مالية على المصرح أو متابعة قضائية أو إعادة المراقبة(المعاينة).
- **تصفية الحقوق والرسوم:** بعد المراقبة يعود الملف إلى مصلحة الجمارك بحيث يعطي المفتش تصريح إخراج السلع من الميناء، مبلغ الحقوق الجمارك الواجب دفعها، بعد ذلك يرسل الملف إلى الصندوق، يستخرج بعد كل لدفع الحقوق والرسوم الجمركية اللازمة.
- **إخراج البضاعة:** بعد دفع الحقوق والرسوم تقدم إلى المصرح وثيقة D10(التصريح المفصل ووصل الدفع والذي بدوره يقدمه إلى مفتش التصفية وهذا الأخير يوثق أمر بسماع إخراج السلع من ميناء الجزائر (هنا بعد تعهد نحو الجمارك بإعادة الحاويات وتعهد نحو الميناء بدفع مصاريف التخزين والحراسة وهذا بملء وثائق خاصة). إن طريقة إخراج السلع تتم بالوثائق التالية:
 - التصريح المفصل (نسخة من) D10؛
 - نسخة من سند الشحن أو الإشعار بالوصول؛

- وصل استلام من طرف شركة النقل؛
 - وصل إخراج البضاعة من عند الجمارك؛
 - السجل التجاري؛
 - بطاقة التعريف الجبائي؛
 - صك أعباء التخزين.
- **دخول البضاعة إلى المؤسسة:** عند دخول البضائع إلى مخازن المؤسسة، تقوم مديرية التسيير والتخزين بعملية المراقبة المتمثلة في مراقبة الكمية، والمخبر يقوم بعملية المراقبة المتمثلة في المراقبة النوعية، وعند تطابق مواصفات البضاعة من حيث الكمية والنوعية مع فاتورة التجارية وقائمة الطرود المقدمة من طرف مصلحة العبور يتم التوقيع على وصل التسليم (Bon de reception) من طرف مديرية التسيير والتخزين والمخبر بعدها يتم إرسالها إلى مصلحة العبور، هذه الأخيرة بدورها تقوم بتحضير وثائق إلى مصلحة المحاسبة المتمثلة في:
- وصل التسليم الأصلي؛
 - فاتورة تجارية الأصلية مؤشرة من طرف المؤسسة التي تحتوي على المعلومات التالية:
 - رقم الملف؛
 - اسم المورد؛
 - رقم الفاتورة؛
 - نوع البضاعة؛
 - وزن الخام أو الصافي أو عدد الطرود، الحاويات، قائمة الطرود؛
 - وصل الطلب
 - الوثائق المقدمة في المحاسبة المواد الأولية؛
 - وصل التسليم؛
 - فاتورة تجارية؛
 - D10؛
 - وثيقة التأمين؛

- وصل سند الشحن.

خاتمة الفصل:

بعد الدراسة الميدانية التي قمنا في المؤسسة دوداح وعند مصلحة التموين توصلنا من خلالها إلى هذا النوع من الدراسات يجمع ما بين هو تقني وما هو قانوني، بحيث نلمس تركيز ودقة معرفة مختلف الاجراءات للاستيراد والجمركة 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، وهو ما يلاحظ هو أن هذه الإجراءات صعبة بحيث تتطلب تحضير مسبق ومنظم.

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة:

ساهمت التجارة الخارجية على مر مراحل التاريخ الاقتصادي في تدعيم النمو والتطور الاقتصادي في العديد من الدول، وهذا بتوفير منافذ وأسواق إضافية للسوق المحلية لتصريف الفائض من المنتجات، وتقوية تنافسية مؤسساتها الاقتصادية. إلا أن هذا الدور الإيجابي مرهون بالاستخدام الفعال لهذا القطاع في الاقتصاد، حيث أن الانفتاح التجاري السلبي على العالم الخارجي أدى باقتصاديات بلدان أخرى إلى معاشة أوضاع متدهورة، تتمثل صورها الأساسية في التبعية الكبيرة للبلدان الصناعية، فيما يتعلق بصادراتها المركزة في عدد قليل من المنتجات غير المتطورة، و وارداتها المتنوعة جدا والتي تعبر عن الاحتياجات الاستهلاكية الحادة لمواطنيها.

وقد أكدت الخلفية النظرية للتجارة الخارجية على وجود انعكاس واضح للتقسيم الدولي للعمل على تخصص دول معينة، وهي الدول الصناعية المتقدمة، في إنتاج وتصدير منتجات متطورة مقارنة بدول أخرى، وهي الدول المتأخرة اقتصاديا، والتي تتخصص في إنتاج سلع أولية أو منتجات ضرورية تستورد عواملها الإنتاجية من الدول الصناعية نفسها، ومن الناحية العملية فإن الاحتياجات القاعدية والمتطلبات التقنية التي تساهم في لعب التجارة الخارجية لدور إيجابي في الاقتصاد تجعل من الدول النامية العنصر الأضعف في النظام التجاري الدولي، حيث أن التوازن المنشود بين التنمية الاقتصادية المحلية وتطوير العلاقات التجارية الدولية، من حيث الهيكل والاتحاد، يعتبر صعب المنال بالنظر إلى الأوضاع الاقتصادية وغير الاقتصادية التي تعيشها معظم هذه الدول .

في هذا الإطار فإن رفع مردودية العلاقات التجارية الخارجية، وتفعيل دورها الإيجابي في الاقتصاد يتطلب تنمية وتأهيل عمل قطاعات أخرى لها علاقة مباشرة بتنفيذ التعاملات الدولية، مثل القطاع المالي، قطاع النقل الدولي، قطاع البناءات التحتية وغيرها. ومع المخاطر الكبيرة المواجهة أثناء تنفيذ استراتيجيات اختراق الأسواق الدولية، فإنه على المؤسسات الاقتصادية التي تبحث عن تدويل نشاطها الإلمام بمختلف هذه الجوانب المتعلقة بالطابع العملي والتقني للمبادلات التجارية الدولية، وهو ما يجر إلى ضرورة توفير المرافقة الاستشارية لها لضمان تموقع ناجح على مستوى الأسواق المستهدفة.

ويعتبر الدور الذي تقوم به المؤسسات البنكية على مستوى قطاع التجارة الخارجية بمثابة تمثيل لمرافقة الدولة للمؤسسات المصدرة والمستوردة قبل، أثناء وبعد تنفيذها لمبادلاتها الدولية، حيث تغطي معظم الشكوك المتعلقة بتبادل الأموال على المستوى الدولي، وهو ما يحسن من الرؤية الإيجابية لهذه المؤسسات لقطاع التجارة الخارجية، وبالنسبة للمؤسسات البنكية المتدخلة في قطاع التجارة الخارجية، فإنها تفتح خطوطا تمويلية للمتعاملين الدوليين، تحل عن طريقها، في كثير من الأحيان، محلهم في الدائنية أو المديونية لأطرافهم المقابلة في التعاقد وهي بذلك تعمل على توفير ضمانات بوفاء جميع الأطراف بالتزاماتهم التعاقدية، وبالمقابل تحصل على عمولات وفوائد مالية معتبرة، ناهيك عن تحسين سمعتها وتوسيع حصتها على مستوى السوق البنكية العالمية.

أولاً: نتائج الدراسة

- من خلال الدراسة توصلنا إلى مجموعة من النتائج المتمثلة في:
- ❖ التجارة الخارجية تلعب دورا مهما في اقتصاد أي دولة، فهي تتكون من مكونين أساسيين المتمثلين في الصادرات والواردات الممثلين للميزان التجاري؛
 - ❖ يعد التصدير من أهم أشكال الدخول إلى الأسواق الخارجية، لهذا اهتم المفكرون بدراسة النظريات الاستراتيجية كل حسب إطاره الزمني؛
 - ❖ وجود نوعين من التصدير المباشر والذي يتطلب وجود صلة مباشرة بين المؤسسة المنتجة والمصدرة في نفس الوقت، أما التصدير غير المباشر والأكثر شيوعا في اقتحام الأسواق الخارجية، ونقصد به النشاط الذي يترتب على قيام التصدير المنتج إلى الأسواق في الخارج؛
 - ❖ يعتبر الاستيراد في ميدان التجارة الخارجية نشاط اقتصادي مهم في سير نشاط المؤسسة من حيث توفير المواد الرئيسية المستعملة في عملية الإنتاج وغير المتوفرة في السوق المحلي؛
 - ❖ تلعب الجمارك الدور الحيوي في مجال التحكم في التجارة الخارجية، من خلال اجراءاتها في حالتها التصدير والاستيراد وكذا تأثيرها على المؤسسات من خلال فرض الضرائب والرسوم الجمركية.

ثانياً: صحة الفرضيات

❖ الفرضية الأولى:

من خلال دراستنا للأطراف المتدخلة في تنفيذ عمليتي التصدير والاستيراد توصلنا إلى أن هناك أطراف مباشرة وأطراف غير مباشرة حيث توصلنا إلى أن الفرضية الأولى خاطئة، والتي جاء فيها أن الأطراف المباشرة هي الجهات التي تتعامل بصفة مباشرة مع المتعامل الاقتصادي أما الأطراف غير المباشرة فهي تكون بصفة غير مباشرة.

❖ الفرضية الثانية:

من خلال دراستنا للعناصر التي تقوم عليها عملية الاستيراد توصلنا إلى أن التأمين، اجراءات العبور وإجراءات الدفع هي العناصر المعنية بالعملية وبذلك فالفرضية الثانية صحيحة.

❖ الفرضية الثالثة:

من خلال دراستنا لواقع تصدير البضائع من البائع إلى المشتري تبين لنا أن الفرضية الثالثة خاطئة حيث استنتجنا أنه من أجل تصدير البضائع على المصدر اتباع مجموعة من الاجراءات المتمثلة فيما يلي: استخراج رخصة التصدير، والتصريح لدى الجمارك، اختيار وسيلة النقل وشحنها فيه ومن ثم اختيار وسيلة الدفع.

❖ الفرضية الرابعة

من خلال دراستنا لمدى فعالية إدارة الجمارك في ضبط الاقتصاد بصفة عامة وضبط التجارة الخاصة والفرضة الرابعة صحيحة، حيث تبين أن الجمارك الجزائرية تشغل جانبا كبيرا من الأهمية في الرقابة على التجارة الخارجية حيث عرفت تطورا كبيرا مرتبط بالاقتصاد الوطني في مختلف مراحلها.

ثالثاً: التوصيات والاقتراحات

من خلال النتائج المتوصل إليها يمكن أن نقترح ما يلي:

- ❖ تحديث انماط العمل الخاصة بعمليات التجارة الخارجية داخل المؤسسة الاقتصادية؛
- ❖ تسهيل عمليات التصدير للمتعاملين الاقتصاديين، بحيث يصبح التعامل بالطرق الالكترونية مواكبة لعصر التقدم؛

❖ التسريع في وتيرة نشاط المنظومة الجمركية في مجال الاستيراد من حيث قيمة الرسوم المفروضة إلى جانب المدة الزمنية المستغرقة من طرف إدارة الجمارك في التنفيذ والتسيير العملية من أولها إلى آخرها.

رابعاً : آفاق الدراسة

رغم أننا سعينا للإلمام بكل جوانب الموضوع إلا أننا ندرك أن هناك بعض القصور والنقائص، كما أن هناك بعض النقاط التي لم ندرسها وأخرى لم نوفقها حقها من الدراسة والتي يمكن أن تكون انطلاقة لبحوث قادمة:

- ❖ دراسة طرق وتقنيات تمويل عمليات الاستيراد،
- ❖ دور الجمارك في تغطية عمليات الاستيراد والتصدير؛
- ❖ دور الجمارك الجزائرية في تغطية الخزينة العمومية؛
- ❖ تحليل واقع التصدير في المؤسسة الاقتصادية في الجزائر.

قائمة المراجع

اولاً: المراجع باللغة العربية:

• الكتب:

- 1- أحمد غنيم، دور الاعتمادات المستندية في عملية الاستيراد والتصدير، الدار الجامعية القاهرة، مصر، 2002 .
- 2- بديع جميل قدو، التسويق الدولي، دار المسيرة، عمان، 2009.
- 3- حمزة الشخي، ابراهيم الجزراوي: الإدارة المالية الحديثة. دار صفاء للنشر والتوزيع عمان، 1998 .
- 4- خالد أمين وآخرون، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، دار وائل للنشر، عمان الأردن، 2006 .
- 5- خالد محمد السواعي، التجارة والتنمية، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2006.
- 6- رابع رتيب، الدخول إلى الأسواق الخارجية، كلية الحقوق، جامعة القاهرة، دار النهضة العربية، مصر، 1996.
- 7- سامي سلال نعمان، الشركات دولية النشاط وأثرها على المنافسة والعمالة والتصدير في الدول النامية، الطبعة الأولى، 2008.
- 8- سعد غالب ياسين، الإدارة الدولية، دار البازوري، العملة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2002.
- 9- طالب محمد عوض، التجارة الدولية نظريات وسياسات، دار وائل للنشر، الأردن، 2004.
- 10- عادل أحمد حشيش ومجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، دار الجامعية، بيروت، 2003.

- 11- عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2007.
- 12- عبد الرحيم الحسن، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، 2016.
- 13- عمر حسين، الموسوعة الاقتصادية، الطبعة الرابعة، دار العربي، القاهرة، مصر، 1992.
- 14- كامل بكري، الاقتصاد الدولي - التجارة والتمويل، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2003.
- 15- محمد توفيق ماضي، تمويل المشروعات، دار الفكر العربي، القاهرة، 1999.
- 16- محمود يونس، مقدمة في نظرية التجارة الخارجية، دار الجامعة، الجزائر، 1999.
- 17- مروة يونس فاطمة، الفنون التجارية (بنوك، تأمين البورصات، مراسلات)، دار النهضة العربية للصناعات والنشر، بيروت، 1994.

• **المجلات:**

- 1- دينا أحمد عمر، أثر الصادرات على تدفق الاستثمار الأجنبي المباشر في دول عربية مختارة، مجلة تنمية الرافدين، كلية الإدارة والاقتصاد، جامعة الموصل، العدد 85 (29)، 2009.
- 2- نشوى مصطفى علي، المجلة العلمية لبحوث الصينية المصرية، جامعة حلوان، 2005.
- 3- وصاف السعيد، تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر، مجلة الباحث، العدد 2002/1، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة.

• **المطبوعات :**

- 1- صديقي محمد عفيفي، التسويق الدولي - نظم الاستيراد والتصدير، وكالة المطبوعات، الكويت، 1973.

- 2- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
- 3- عمر صخري، التحليل الاقتصادي الكلي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2005.
- المذكرات:
 - 1- بن شعبان حكيمة، الاعتماد المستندي والتجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، 2014.
 - 2- خليل عبد القادر، بوفاسة سليمان، دور الوساطة المالية في التمويل غير المباشر للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة الملتقى الدولي، متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الدول العربية، يومي 17 و 18 أبريل 2006، جامعة حسيبة بن بوعلي بالشلف.
 - 3- زيد حسن العفيف، أنواع الاعتمادات المستندية، ورقة بحثية ضمن متطلبات مادة الاعتمادات المستندية في برنامج الدكتوراه، قسم القانون الخاص للفصل الدراسي الثاني من العام الجامعي 2005.
 - 4- طويل اسيا، دور الجمارك في حماية الاقتصاد الوطني في ظل التغيرات الراهنة، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2000-2001.
 - 5- عادل أحمد حشيش وآخرون، الاقتصاد الكلي، كلية الحقوق، جامعة الإسكندرية، مصر، 2003.
 - 6- ناوي سفيان وبوزقزي محمد، اجراءات عملية الاستيراد والجمركة في المؤسسة الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم 2018/2019، جامعة البويرة.

• الملتقيات:

1- عاشور كتوش، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مداخله ضمن فعاليات الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، جامعة بسكرة، 2006.

2-وصاف سعدي، نحو استراتيجية فعالة في قطاع التصدير، ورقة عمل مقدمة في الملتقى الوطني حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر والممارسات التسويقية، المركز الجامعي، بشار، 20-21 أبريل 2004

• القوانين والتشريعات التنظيمية:

1-قانون الجمارك الجزائرية.

2- القانون 10-90 المؤرخ بتاريخ 14 أفريل 1990 المتعلق بالنقد والقرض

3-القانون التجاري الجزائر

4- المقرر رقم 05 الصادر بتاريخ 03 فيفري 1999 المتعلق بكيفية تطبيق المادة 141 من قانون الجمارك

5-مقرر رقم 06 الصادر بتاريخ 03 فيفري 1993 المتعلق بالنظام الداخلي للمستودع الخاص.

6-نظام رقم 91-13 مؤرخ في 14 أوت 1991، يتعلق بالتوطين والتسوية المالية من الصادات غير المحروقات، ج ر عدد 30، صادرة في 22 أفريل 1992، ص 874

7- دليل إجراءات التجارة الخارجية الجزائرية، الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية، ALGEX،

8- قانون المالية لسنة 1990

9- ثانيا المراجع باللغة الفرنسية:

- 1-Claud berre ،le droit douanier ،4eme édition ،Paris،1998.
- 2-"régime de l'entrepôt de douane": le régime douanier en application auquel les marchandises importées sont stockées sous contrôle de la douane dans un lieu désigné à cet effet (entrepôt de douane) sans paiement des droits
- 3-Abde-Imajid AMMAR, les sécurités de paiement dans le commerce mondial : l'exemple des crédits documentaires, Centre de publication universitaire, Tunisie, 2000.
- 4-AKADAR AKACEM comptabilité Nationale S.N.D Edition ، Alger ،1990.
- 5-Chambre de commerce international, Règles uniformes de la CCI relatives aux encaissements, Les publications de la CCI, Paris, 2000.
- 6-Denis Brume ،Le Commerce international ،2 éme édition ، Edition breal ،mentrenil ،1991.
- 7-DGD : Un document sur l'histoire de la douane et l'organisation de la direction générale édité par- le centre national d'informatique et statistique ،Alger.
- 8-Duclos THIERRY, dictionnaire de la banque, Edition SEFI, 2eme édition, 1999.
- 9-Europages, zoom sur lettre de crédit stand-by ، http://corporate.europages.fr/pdf-export/20-Lettre-decredit-stand_-_by.pdf?e987a4 .

- 10- G. LEGRAND, H. MARTINI, Management des opérations de commerce international : importer- exporter, Edition DUNOD 8ème édition, paris, 2007.
- 11- Guide Général de commerce international (M.L.P) Edition.
- 12- Kada Akacem, comptabilité nationale, Office des Publications Universitaires Alger, 1987.
- 13- Manuel des régimes économiques douaniers CNID ،1994
- 14- Sophie HOHLSTAMM, CERTIFICATS D'ORIGINE, CCI/ COMMERCE INTERNATIONAL, décembre, 2013.

• المواقع الالكترونية:

- 1- (<https://almalomat.com/>)2022/05/19 :1522
- 2-http://montada.echoroukonline.com/newthread.php?do=newthread&f=81#_ftn) 63،13:22،2022/5/17
- 3-<https://douane.gov.dz/spip.ph>16،10:08/6/2022.
- 4-Tijaratuna.com ،2022/05/11 ،23:21pm

قائمة الملاحق

ملحق رقم (01): طلب التوطين البنكي


مؤسستي جينيرال الجزائر
SOCIETE GENERALE ALGERIE

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

Registre de Commerce n° : 0722 183 B 98
N° Identification Fiscale 099835072218369
N° de Compte 021 00031 113000 2409 88

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Messieurs,

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

Fournisseur (nom + adresse) : : SHANGHAI YOKO PLASTIC INDUSTRIAL CO.LTD
D215.800 PUXING RD MINHANG DISTRICT SHANGHAI
Facture Proforma/Contrat n° : ZIL170410

Mode de paiement CREDIT DOCUMENTAIRE

Designation de la marchandise importée : MINI VALVE.....

VENTILATION PAR SOUTIEN TARIFAIRE

TARIF DOUANIER	NATURE DU PRODUIT	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT GLOBAL EN DEVICES
84 81 20 10 00	MINI VALVE	800 000	0.14	112 000.00
		200 000	0.088	17 600.00
			TOTAL	129 600.00USD

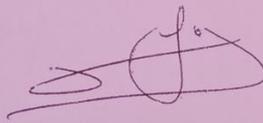
Ces renseignements repris ci-dessus vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et nous vous dégageons de toutes les conséquences qui peuvent éventuellement en découler.

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

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

Boumerdès le 07/05/2017

.....
Signature et Cachet du Client



الملاحق 01

ملحق رقم (02): فاتورة تجارية

shyoko 上海珪泉塑业有限公司
SHANGHAI YOKO PLASTIC INDUSTRIAL CO., LTD.
D215, 800# PUXING ROAD, MINHANG DISTRICT, SHANGHAI, CHINA
Http://www.shyoko.com E-mail:jame@shyoko.com
Tel:+86 21 68387188 Tel:+86 21 68387187

商业发票
COMMERCIAL INVOICE

To: SARL BPI ENH DOUDAH
CITE 392 LOGTS CENTRE COMMERCIAL EX
SOUK EL FELLAH BOUMERDES
35000 ALGERIE
NIF:099835072218369 NIS:099535010340926 RC. N:0722183B98

Invoice No.: ZIL170410
P/I No.: ZIL170410
Date: 2017.8.20
To: ALGIERS PORT

From: SHANGHAI,CHINA

MINI VALVES
AS PER PROFORMA INVOICE NO ZIL170410 OF 10/04/2017
MENTION TO BE INDICATED ON THE DEFINITIVE INVOICE
SALE CONTRACT: COST AND FREIGHT ALGEIRS PORT

Société Générale Algérie
Agent BOUMERDES
Responsable des opérations
Nassima ACHOUR

Item NO.	Description	Size (inch)	CTNS	PCS/CTN	QTY (pcs)	Unit price (USD/PC)	Total Amount
KMEL01	MINI VALVE	Φ 16	2000	400	800000	0.14	112000
KMEL02	MINI VALVE	Φ 16	400	500	200000	0.088	17600
			2400		1000000	C&F ALGIERS PORT	129600

THE ORIGIN OF GOODS : CHINA
LC NUMBER : 00031CDI09081617

For and on behalf of
SHANGHAI YOKO PLASTIC INDUSTRIAL CO., LTD
上海珪泉塑业有限公司

.....
Authorized Signature

سوسيتي جينيرال الجزائر
Société Générale Algérie
AGENCE BOUMERDES
DOMICILIATION - IMPORTATION
351501 2017/210 68387188 USD
Boumerdes le 05/05/2017

الملاحق 02

ملحق رقم (03): قائمة التعبئة



上海珪泉实业有限公司

SHANGHAI YOKO INDUSTRIAL CORPORATION LTD.

D215, 800# PUXING ROAD, MINHANG DISTRICT, SHANGHAI, CHINA

Http://www.shyoko.com
Tel:+86 21 68387188

E-mail:jame@shyoko.com
Tel:+86 21 68387187

装箱单

PACKING LIST

To: SARL BPI ENH DOUDAH
CITE 392 LOGTS CENTRE COMMERCIAL EX
SOUK EL FELLAH BOUMERDES
35000 ALGERIE
NIF:099835072218369 NIS:099535010340926 RC. N:0722183B98

Invoice No.: ZIL170410
P/I No.: ZIL170410
Date: 2017.8.20

From: SHANGHAI,CHINA To: ALGIERS PORT

MINI VALVES
AS PER PROFORMA INVOICE NO ZIL170410 OF 10/04/2017
MENTION TO BE INDICATED ON THE DEFINITIVE INVOICE
SALE CONTRACT: COST AND FREIGHT ALGIERS PORT

Item NO.	Description	Size (inch)	CTNS	PCS/CTN	QTY (pcs)	Total CBM (M ³)	N.W. (KGS)	G.W. (KGS)
KMEL01	MINI VALVE	Φ 16	2000	400	800000	99	23200	25200
KMEL02	MINI VALVE	Φ 16	400	500	200000	19.8	4800	5200
			2400		1000000	118.8	28000	30400

THE ORIGIN OF GOODS : CHINA
LC NUMBER : 00031CDI09081617

For and on behalf of
SHANGHAI YOKO PLASTIC INDUSTRIAL CO., LTD
上海珪泉塑业有限公司

Authorized Signature(s)

الملاحق 03

ملحق رقم (04): شهادة المطابقة



上海垚泉塑业有限公司
SHANGHAI YOKO PLASTIC INDUSTRIAL CO., LTD

D215, 800# PUXING ROAD, MINHANG DISTRICT, SHANGHAI, CHINA
Http://www.shyoko.com E-mail:jame@shyoko.com
Tel:+86 21 68387188 Tel:+86 21 68387187

Date : 20-AUG-2017

CERTIFICATE OF CONFORMITY

VESSEL: TAMPA TRIUMPH 0297-003W
PORT OF LOADING: SHANGHAI, CHINA
DESTINATION: ALGIERS PORT
B/L NUMBER: 142753574588
DATE: 6-JULY-2015
SHIPPER: SHANGHAI YOKO PLASTIC INDUSTRIAL CO., LTD.
RECEIVER: SARL BPI ENH DOUDAH
CITE 392 LOGTS CENTRE COMMERCIAL EX
SOUK EL FELLAH BOUMERDES
35000 ALGERIE
NIF:099835072218369 NIS:099535010340926 RC. N:0722183B98
L/C NO.: 00031CDI09081617 DATE :170510

THIS IS TO CERTIFY THAT THE GOODS IS FROM ALL POINTS OF VIEW IN STRICT CONFORMITY WITH PROFORMA INVOICE NUMBER: ZIL170410 DATED 2017.4.10.

For and on behalf of
SHANGHAI YOKO PLASTIC INDUSTRIAL CO., LTD
上海垚泉塑业有限公司

Authorized Signature(s)

李星建

الملاحق 04

ملحق رقم (05): صادر بأثر رجعي

Copy

1. Exporter SHANGHAI YOKO INDUSTRIAL CORPORATION LTD. D215,800# PUXING ROAD,MINHANG DISTRICT,SHANGHAI,CHINA TEL:021-68387188 FAX:021-68387187		Serial No. CCPIT260 1702498376 Certificate No. 17C3100A3071/00021		
2. Consignee SARL BPI ENH DOUDAH CITE 392 LOGTS CENTRE COMMERCIAL EX SOUK EL FELLAH BOUMERDES 35000 ALGERIE NIF:099635072218369 NIS:099535010340926 RC. N:0722183B98		 CERTIFICATE OF ORIGIN OF THE PEOPLE'S REPUBLIC OF CHINA ISSUED RETROSPECTIVELY		
3. Means of transport and route FROM SHANGHAI CHINA TO ALGIERS ALGERIA BY SEA		5. For certifying authority use only CHINA COUNCIL FOR THE PROMOTION OF INTERNATIONAL TRADE IS CHINA CHAMBER OF INTERNATIONAL COMMERCE		
4. Country / region of destination ALGERIA		VERIFY URL:HTTP://WWW.CO-CCPIT.ORG/		
6. Marks and numbers N/M	7. Number and kind of packages; description of goods MINI VALVES AS PER PROFORMA INVOICE NO ZIL170410 OF 10/04/2017 MENTION TO BE INDICATED ON THE DEFINITIVE INVOICE SALE CONTRACT: COST AND FREIGHT ALGEIRS PORT TWO THOUSAND FOUR HUNDRED (2400) CTNS OF PLASTIC VALVES LC NUMBER : 00031CDI09081617 *****	8. H.S.Code 84818040	9. Quantity 1000000SETS N. WEIGHT 28000KG	10. Number and date of invoices ZIL170410 AUG.20.2017
11. Declaration by the exporter The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct, that all the goods were produced in China and that they comply with the Rules of Origin of the People's Republic of China.		12. Certification It is hereby certified that the declaration by the exporter is correct.		
 SHANGHAI,CHINA AUG.31.2017 Place and date, signature and stamp of authorized signatory		 ADDRESS:GROUND FLOOR,SHANGHAI XI ROAD,SHANGHAI 200001,CHINA FAX:021-63881750 TEL:021-53066220 SHANGHAI,CHINA AUG.31.2017 Place and date, signature and stamp of certifying authority		

page 1 of 1