جامعة امحمد بوقرة _ بومرداس

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير

قسم العلوم التجارية

مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر

تخصص: مالية وتجارة دولية

الموضوع:

إجراءات تنفيذ عملية الاستيراد في المؤسسة الاقتصادية

دراسة حالة المؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة و التجارة –آل دوداح–بومرداس

من إعداد الطالبتين:

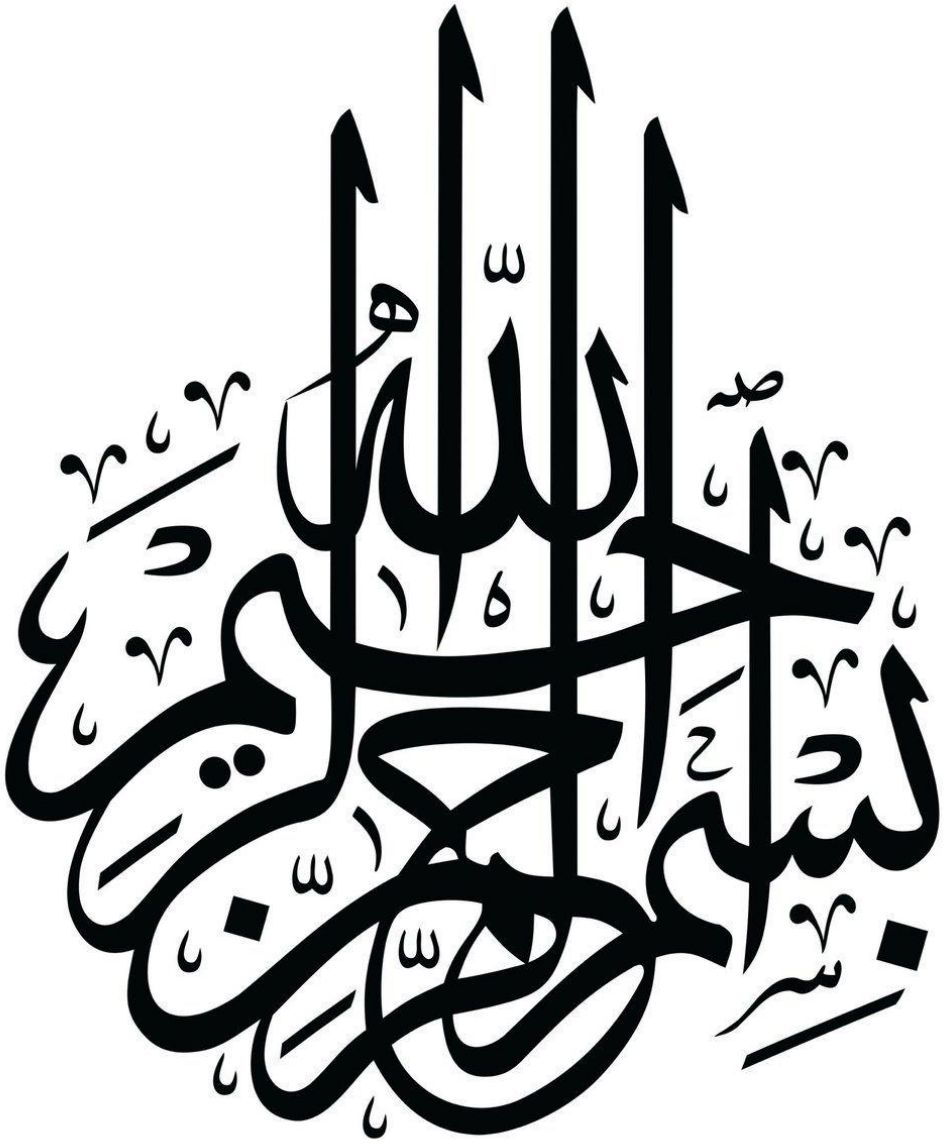
أقونيزرا زينب

حمداش أسماء

تحت إشراف:

حاج موسى نسيمة

دفعة جوان 2022


بسم الله الرحمن الرحيم

شكر وتقدير

نشكر الله عز وجل الذي أنار طريقنا وهدى سبيلنا إلى ما هو خير لنا.

نتقدم بالشكر الجزيل إلى أستاذتنا وموجهتنا التي رافقنا طيلة هذا البحث وأمدتنا بالمعلومات والنصائح القيمة راجين من الله عز وجل أن يسدد خطاها ويحقق مناها الأستاذة " حاج موسى نسيمة" معبرين لها عن كل المعاني الاحترام والتقدير والامتنان لاهتمامها البالغ بالموضوع والمتابعة الجدية له وكذا حرصها الدائم لإتمام هذا العمل في أحسن الظروف.

كما نتقدم بشكرنا إلى كل من مد لنا يد العون وإلى كل من ساعدنا من قريب أو من بعيد على إتمام هذا العمل، فشكرا جزيلا لكل هؤلاء.

الإهداء

إلى مصباح دنياي وأمل حياتي إلى من سهرت على رعايتي والتي تستحق كل التقدير والعرفان "أمي الحنون" حفضها الله وأطال الله في عمرها.

إلى الذي أراد لي دوما العلا والنجاح ولم يبخل علي بالنصيحة و المساعدة إلى من رباني صغيرة و رعاني كبيرة و منحني الثقة و الحنان و مثلي الأعلى و نبض قلبي و قلب أسرتي ويا من أفديه بروحي أبي العزيز.

الى سندي في هذه الحياة زوجي حفضه الله

إلى إخوتي وشموع دربي و الزهور التي داعبت تفاصيل حياتي كما يداعب النسيم أرراقها "أمين،وليد، نسيم" إلى أغلى وأقرب أحبائي عماتي و"رحمة"

إلى كل من وسعتهم ذاكرتي ولم تسعهم مذكرتي

إلى جميع زملاء الدراسة أعانهم الله ووفقهم

إلى هؤلاء جميعا أهدي ثمرة جهدي وعملي المتواضع.

أسماء

الإهداء

إلى قدوتي الأعلى والضوء الذي ينير دربي إلى من علمتني أن أصمد أمام أمواج الحياة وإلى من أعطاني ولم يزل يعطيني بلا حدود إلى من رفعت رأسي عاليا افتخارا به إلى الذي سعى من أجل وقوفي بسلام "والدي الكريم خالد".

إلى الشمعة التي تضيء لي طريق نجاحي، وإلى من غمرتني بحبها وعطفها طول حياتي إلى أغلى وأعظم أم "والدتي الغالية"

إلى الضوء الذي بعث لي الإصرار في نفسي، إلى القلب الصادق إخوتي وسندي في هذه الحياة "كنزة، إيلين، محمد" حفضهم الله.

إلى جميع أفراد أسرتي وكل الأصدقاء، ومن كانوا برفقتي ومصاحبتي أثناء دراستي

إلى كل من أعرفهم من قريب أو من بعيد ونسى أن يذكرهم قلمي.

زينب

الملخص :

تعتبر عملية الاستيراد والجمركة داخل المؤسسة عملية إدارية وتقنية مركبة، إدارية من حيث ارتباطها بإدارة الجمارك ومجموعة إدارات أخرى وتقنية من حيث اعتمادها على تقنيات تنظيمية. كما أن نجاح المؤسسة في تسيير، تنظيم وتأطير هذا النوع من العمليات مرتبط عادة بقدراتها الإنتاجية من حيث اعتمادها على موارد إضافية غير متوفرة محليا بالإضافة إلى قدرات مالية متعلقة بتمويل هذا النوع من العمليات، اعتبارات فنية وتقنية متخصصة في هذا النوع من العمليات.

وبالتالي فالمؤسسة مرتبطة بقطاع التجارة الخارجية بحيث تكون ملزمة دائما بإتقان جميع إجراءات الاستيراد وإقامة علاقات مع جميع المؤسسات والإدارات في ميدان التجارة الخارجية عامة ونشاط الاستيراد خاصة.

Le résumé :

Le processus d'importation et de douane au sein de l'entreprise est un processus administratif et technique complexe, administratif en termes d'association avec l'administration des douanes et un groupe d'autre administration, et technique en termes de dépendance aux techniques d'organisation. La réussite de l'entreprise a gérer, organiser et encadrer ce type d'opération est généralement liée a ses capacités de production en termes de dépendance a des ressources supplémentaires non disponibles localement et aussi des capacités financières liée au financement de ce type d'opération , des considérations techniques spécialisé dans ce type d'opération.

Ainsi, l'entreprise est liée au secteur du commerce extérieur de sorte qu'elle est toujours obligée à la perfection dans tout les procédures d'importation et l'établissement de relations avec toutes les institutions et département dans le domaine de commerce extérieure en générale et l'activité d'importation en particulier .

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات:

فهرس المحتويات	الصفحة
الشكر.	I
الإهداء.	II
الإهداء.	III
الملخص.	IV
فهرس المحتويات	V
فهرس الأشكال.	VIII
فهرس الملاحق.	X
مقدمة عامة.	أ-ج
الفصل الأول: مدخل إلى التجارة الخارجية والاستيراد.	
تمهيد	02
المبحث الأول: مفاهيم أساسية حول التجارة الخارجية.	03
المطلب الأول: تعريف التجارة الخارجية وأهميتها.	03
المطلب الثاني: بعض أهم النظريات المفسرة للتجارة الخارجية.	06
المطلب الثالث: أسباب قيام التجارة الخارجية.	10
المطلب الرابع: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية.	12
المبحث الثاني: مفاهيم عامة حول الاستيراد.	13
المطلب الأول: تعريف الاستيراد و أنواعه.	13
المطلب الثاني: دوافع عملية الاستيراد.	15
المطلب الثالث: شروط و أهداف عملية الاستيراد.	16
المطلب الرابع : الأوساط المتداخلة في عملية الاستيراد.	18
المبحث الثالث : طرق تمويل عملية الاستيراد.	23
المطلب الأول: قرض المشتري و قرض المورد.	24
المطلب الثاني: التمويل الايجاري والتمويل الجزافي.	28

فهرس المحتويات

المطلب الثالث: الوكالة التجارية وتحويل الفاتورة.	37
خلاصة الفصل	42
الفصل الثاني: مراحل سير عملية الاستيراد.	
تمهيد	44
المبحث الأول: الإجراءات المتبعة قبل عملية الاستيراد.	45
المطلب الأول: تحديد الحاجة.	45
المطلب الثاني: البحث عن مصادر التوريد والموردين.	50
المطلب الثالث: إبرام العقد.	53
المبحث الثاني: الإجراءات المتخذة أثناء عملية الاستيراد.	54
المطلب الأول: التسوية التقليدية.	54
المطلب الثاني: التسوية المستندية.	56
المبحث الثالث: تنفيذ عملية الاستيراد.	62
المطلب الأول: التأمين.	63
المطلب الثاني: إجراءات العبور.	68
المطلب الثالث: الجمركة.	77
خلاصة الفصل	80
الفصل التطبيقي: دراسة ميدانية في المؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة والتجارة آل دوداح.	
تمهيد.	82
المبحث الأول : لمحة حول المؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة آل دوداح.	83
المطلب الأول: تعريف المؤسسة آل دوداح.	83
المطلب الثاني: المخطط التنظيمي للمؤسسة.	86
المطلب الثالث: نشاطات وأهداف المؤسسة.	91
المبحث الثاني: متابعة عملية سير استيراد " هيبوكلوريد الكالسيوم"	92

فهرس المحتويات

المطلب الأول: تقديم ملف الدراسة.	92
المطلب الثاني: أطراف التعامل والوثائق الخاصة بفتح الاعتماد.	94
المطلب الثالث: مرحلة فتح الاعتماد المستندي وتسوية العملية.	95
المطلب الرابع: إجراءات الجمركة.	102
خلاصة الفصل	107
خاتمة عامة.	109
قائمة المراجع.	119-114
الملاحق.	133-121

فهرس الأشكال:

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
1	عملية سير الفاتورة	39
2	تمثيل عملية الاعتماد المستندي	59
3	تمثيل خطوات سير التحصيل المستندي	61
4	كيفية العبور الوطني المباشر	69
5	كيفية العبور الوطني الخارجي عند الاستيراد	70
6	الهيكل التنظيمي لمؤسسة آل دوداح	87
7	ختم التوطين البنكي	101

قائمة الملاحق

قائمة الملاحق :

رقم الملحق	عنوان الملحق	الصفحة
01	**فاتورة مبدئية (شكلية)**	121
02	**طلب فتح الاعتماد المستندي**	122
03	**سند الشحن**	123
04	**شهادة المنشأ**	124
05	**قائمة الطرود**	135
06	**شهادة التحليل**	136
07	**وثائق نظام سويفت**	129-127
08	**فاتورة تجارية نهائية**	130
09	**تصريح جمركي رقم 10**	131
10	**طلب التوطين**	132
11	**وصل الدفع**	133

مقدمة عامة

مقدمة عامة

مقدمة عامة:

أدى تطور العالم و تباين بنيته الاجتماعية، الثقافية، السياسية و الاقتصادية، وعدم استطاعة كل دولة سد حاجاتها بمفردها إلى ضرورة إقامة علاقات مع دول عديدة من العالم لتلبية الحاجيات و الرغبات في إطار ما يسمى بالتجارة الخارجية التي تعتبر من بين أحد أهم الوسائل التي تساهم في تحقيق استقرار الاقتصاد و تطويره ودفع عجلة التنمية، من خلال توفير التمويل اللازم للأنشطة مهما اختلفت الأنظمة السياسية للدول، إذ يصعب في الوقت الراهن لأي دولة أن تعيش في عزلة عن العالم الخارجي مهما اكتفت ذاتيا، لأنها لا تستطيع إنتاج كل ما تحتاج إليه من سلع وفقا لإمكانياتها المتاحة، فالتجارة الدولية تعتبر السبب إلى حد بعيد في انتقال المنتجات والعمليات والأفكار في أرجاء العالم، من خلال تصريف الفائض من السلع والخدمات المختلفة، والتصدير وتوفير السلع والخدمات غير المتوفرة في السوق المحلي من خلال عمليات الاستيراد.

والجزائر من بين هذه الدول التي تعتمد بالدرجة الأولى على الاستيراد لتلبية الحاجيات و هذا لعجزها على الإنتاج محليا، و إفتقارها للإمكانيات اللازمة كرؤوس الأموال، اليد العاملة المؤهلة و الخبرة الواسعة في الميدان، إذ يعتبر الاستيراد عملية صعبة ومعقدة تحتاج إلى تنظيم محكم و فعال و برنامج خاص بها، إذ تتدخل فيها أطراف عدة كالبنوك، وكلاء العبور، الناقلين، الجمارك و شركات التأمين و غيرها من الأجهزة الأخرى التي تتعاون المؤسسة معها لإتمام عملية الاستيراد وفق قواعد تجارية منظمة للتجارة الخارجية.

و بناءا على ما سبق يمكن طرح و صياغة الإشكالية الرئيسية لهذا البحث على النحو التالي : **فيما تتمثل مراحل قيام عملية الاستيراد في المؤسسة الاقتصادية بصفة عامة ومؤسسة "آل دوداح" بصفة خاصة ؟**

1) الأسئلة الفرعية:

تماشيا مع متطلبات و موضوع الدراسة و للإجابة على الإشكالية الرئيسية يمكننا طرح مجموعة من الأسئلة الفرعية التي تشكل مضمون الفصول المتناولة في هذه الدراسة و التي هي على النحو التالي:

- ماذا نعني بعملية الاستيراد؟ ماهي دوافعها و شروطها ؟
- ما هي أهم الإجراءات التي يجب إتباعها للقيام بعملية الاستيراد ؟
- كيف يتم تنفيذ عملية الاستيراد في المؤسسة الاقتصادية "آل دوداح" ؟

2) فرضيات البحث:

قصد الإجابة على الإشكالية الرئيسية و الأسئلة المتفرعة منها، قمنا بصياغة الفرضيات التالية:

- المؤسسة مرتبطة بقطاع التجارة الخارجية كونها ملزمة دائما بإتقان جميع إجراءات الاستيراد.
- ترتبط وظيفة الاستيراد عادة ارتباطا وثيقا بإدارة الجمارك.
- تحتاج المؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة والتجارة "آل دوداح" لديمومة نشاطها إلى وظيفة الاستيراد باعتبارها أهم عامل لتطورها.

3) أهمية البحث:

تكمن أهمية الموضوع في كونه يعالج أهم قطاع في الاقتصاد و هو قطاع التجارة الخارجية، بقسمه المتمثل في الاستيراد الذي يمثل نشاط اقتصادي ذات أهمية كبيرة في سير نشاط المؤسسات الاقتصادية من حيث توفير الموارد الرئيسية غير المتوفرة في السوق المحلي.

4) أهداف البحث:

إن البحث في هذا الموضوع من الوجهة من الوجهة النظرية والتطبيقية تصب في مجموعة من الأهداف يسعى لتحقيقها و المتمثلة في:

- التعرف على عملية الاستيراد كونها من أهم العناصر الاقتصادية في المؤسسة.
- إبراز أهمية عملية الاستيراد و شرح آلية سيرها داخل المؤسسة.
- إسقاط الجانب النظري من الدراسة على شركة " آل دوداح " والتعرف على إجراءات عملية الاستيراد لديها.

5) أسباب اختيار البحث:

- الارتباط الكبير بين موضوع الدراسة والتخصص.
- إمكانية البحث في هذا الموضوع و قدرة الوصول إلى المعلومات المتعلقة بالبحث من خلال المصادر و المراجع المتوفرة.
- طبيعة الموضوع و أهميته بالنسبة للمؤسسة الاقتصادية باعتباره عملية ضرورية لا بد على المؤسسة القيام بها.
- الرغبة في معرفة كيف تتم إجراءات عملية الاستيراد في المؤسسات وبالأخص المؤسسات الاقتصادية الناشطة في مجال الاستيراد.

6) منهج البحث :

لمعالجة موضوعنا و تحليله اعتمدنا على منهجين، ففي الجانب النظري اعتمدنا على المنهج الوصفي التحليلي من خلال سرد بعض التعاريف كتعريف التجارة الخارجية والاستيراد و أهم التعاريف متعلقة بهذا المجال و تحليلها، أما الجانب التطبيقي اعتمدنا فيه على منهج دراسة حالة و هذا الأخير جسدناه في الدراسة الميدانية و المتمثلة في دراسة حالة نشاط

الاستيراد في المؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة و التجارة للخدمات العامة و التجارة " آل دوداح" ببومرداس.

7) هيكل البحث :

حاولنا من خلال هذا البحث المحافظة على التسلسل المنطقي والتدرج في طرح الأفكار قدر الإمكان، لذلك قمنا بتقسيم البحث إلى ثلاثة فصول ابتداءا من مقدمة عامة وأخيرا بخاتمة عامة للبحث، يمكن أن نجمل محتواها فيما يلي:

– **الفصل الأول:** و هو بعنوان "مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية و الاستيراد" ، قسمنا هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث، حيث تناولنا في المبحث الأول إلى مفهوم و أهمية التجارة الخارجية و أسباب قيامها إضافة إلى أهم العوامل المؤثرة فيها ، و أخيرا التعرف على أهم النظريات التي جاءت بها. في ما يخص المبحث الثاني تعرضنا فيه إلى المفهوم الكامل للاستيراد، أما المبحث الثالث فقد احتوى على طرق تمويل عملية الاستيراد.

– **الفصل الثاني:** وعنوانه "مراحل سير عملية الاستيراد" ويبحث هذا الفصل في خبايا الإجراءات المتبعة عند القيام بعملية الاستيراد، قمنا بتقسيمه هو الأخر إلى ثلاثة مباحث تحتوي على الإجراءات المتبعة قبل و أثناء و بعد عملية الاستيراد.

الفصل الثالث: قمنا في الفصل الأخير بدراسة مراحل الاستيراد في المؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة " آل دوداح" و ذلك عن طريق وضع فصل يتكون من مبحثين ضم المبحث الأول لمحة شاملة عن المؤسسة " آل دوداح" كتعريفها و هيكلها التنظيمي ، أما المبحث الثاني فتطرقنا فيه إلى متابعة سير عملية استيراد "هيبوكلوريت الكالسيوم " بالإضافة إلى إجراءات الدفع و الجمركة.

8) صعوبات الدراسة:

من أهم الصعوبات التي واجهتنا عند إعداد هذه الدراسة ما يلي:

- الوقت الذي يعتبر من القيود التي حالت بيننا وبين جمع المزيد من المعلومات الخاصة ببحثنا وبين الدراسة.
- الندرة النسبية للمراجع التي تعالج موضوع الاستيراد.
- صعوبة وضع خطة متوازنة لأهمية بعض العناصر.

الفصل الأول

مدخل إلى التجارة الخارجية

و الاستيراد

الفصل الأول: مدخل إلى التجارة الخارجية و الاستيراد

تمهيد:

يعد التبادل التجاري بين الدول، حقيقة يصعب تصور العالم من غيرها اليوم، فلا يمكن لدولة ما أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم سواء كانت متقدمة أو نامية، حيث يقوم الاقتصاد الوطني لكل دولة على مختلف الأنشطة الاقتصادية التي تتكامل مع بعضها البعض بطريقة تجعل كل منها يؤثر ويتأثر بالآخر، أين تمثل التجارة همزة وصل بين هذه الأنشطة فيما بينها عن طريق تجارة داخلية، وبينها وبين العالم الخارجي كتجارة خارجية.

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

ومن أجل تبيان كل هذا فقد حاولنا في هذا الفصل عرض مفهوما عاما حول التجارة الخارجية وكذا التعرف على عملية الاستيراد و شرح مختلف جوانبها عن طريق تقسيم هذا الفصل كمايلي:

المبحث الأول: مفاهيم أساسية حول التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: مفاهيم عامة إلى الاستيراد.

المبحث الثالث: بعض أهم طرق تمويل عملية الاستيراد.

المبحث الأول: مفاهيم أساسية حول التجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية من أهم القطاعات الحيوية في أي اقتصاد حيث تعتبر المؤشر الجوهري للقدرة الإنتاجية والتنافسية للدولة، فالتجارة الخارجية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض وتساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة، لذلك سنقوم في هذا المبحث بعرض مفهوم التجارة الخارجية ومختلف جوانبها.

المطلب الأول: تعريف التجارة الخارجية وأهميتها

1) تعريف التجارة الخارجية

استعمل لفظ التجارة الخارجية لأول مرة في الفترة التي سادت فيها نظرية التجارة الحرة عندما كانت البلدان الصناعية تبحث عن منافذ خارجية لمنتجاتها، وعن مصادر للمواد الأولية في المستعمرات أو في البلدان الأجنبية.

تشكل التجارة الخارجية مسألة مركزية في العلاقات بين الدول، حيث في الماضي كانت سبب أسباب الحروب، أما اليوم فإنها تعد أهم أسباب التقارب بين الدول، كما أنها تسمح لهذه الدول أن تستهلك أكثر مما تنتج بمواردها الخاصة إضافة إلى توسيع منافذ التوزيع لبيع إنتاجها.[1]

يقصد بالتجارة الخارجية "عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل ".[2]

كما يمكن أن نعرفها بأنها مجموعة القواعد القانونية المنظمة للأعمال التجارية، والقائمة على أساس التدفقات المالية والمادية و الخدماتية المتبادلة بين الدول، حيث جانب الصادرات يعبر عن القدرة الإنتاجية للاقتصاد و القابلة للتحول إلى دول أخرى، بينما تعبر الواردات عن العجز المسجل على مستوى الاقتصاد الوطني في تغطية جزء من الطلب الكلي، كما أنها بصفة مختصرة تعبر عن كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة أو بطريقة

[1] LASARY, le commerce international à la portée de tous, ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005. Page 12.

[2] حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة زهراء الشرق، مصر 1996، ص 13.

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

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

أما فيما يخص مفهوم التجارة الدولية، والتجارة الخارجية، فهناك من يعتبرهما وجهان لعملة واحدة، لكن هناك من يقول أنه إذا انتقلنا إلى مصطلح "التجارة الدولية" لنعرف الفرق بينه وبين مصطلح "التجارة الخارجية" فإنه يمكن القول أن الاختلاف بينهما كبير: فالمصطلح الثاني – أي التجارة الخارجية – جزء من المصطلح الأول – أي التجارة الدولية – فهذا المصطلح يخرجنا عن إطار الفهم الكلاسيكي الضيق لمضمون التجارة الخارجية.

فبالرغم من أن التجارة سواء داخلية أو خارجية هي نتيجة لقيام التخصص وتقسيم العمل فقد جرت عادة الكثير من الاقتصاديين الذين يتعرضون لموضوع التجارة الخارجية إلى تأكيد الفوارق بينها وبين التجارة الداخلية استنادا إلى واحد أو أكثر من الفوارق التالية:

– التجارة الداخلية داخل حدود الدولة الجغرافية أو السياسية، في حين أن التجارة الخارجية على مستوى العالم.

– اختلاف العملة المحلية عن العملة الأجنبية، فنجد أن التجارة الخارجية تتم بعملات متعددة ولكن التجارة الداخلية تتم بعملة واحدة فقط.

– التجارة الخارجية تتم مع نظم اقتصادية وسياسية مختلفة، في حين أن التجارة الداخلية تتم في ظل نظام واحد.

– وجود عقبات وموانع وتشريعات وقوانين تنظم التجارة الخارجية وتختلف عن تشريعات التجارة الداخلية.[1]

[1] حمدي عبد العظيم : مرجع سابق، ص15.

2) أهمية التجارة الخارجية

تكمن أهمية التجارة الخارجية في أنها تلعب دورا هاما في معظم الاقتصاديات الدولية فتوفر للاقتصاد ما يحتاج إليه من سلع وخدمات غير متوفرة محليا 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 و الصرف الأجنبي).

لقد ساهمت اتفاقيات تحرير التجارة الدولية والإقليمية على مدى الخمسة عقود الأخيرة في زيادة درجة الترابط بين دول العالم و إلى تعاظم 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 توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدول، و تربطها مع بعضها البعض .
- تساعد في زيادة رفاهية البلد عن طريق توسيع مجالات الاستهلاك والاستثمار .
- 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 .
- هناك علاقة بين التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية، فالتنمية الاقتصادية وما ينتج عنها من ارتفاع مستوى الدخل القومي يؤثر في حجم ونمط التجارة الدولية، كما أن

- التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الدولية، تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل القومي ومستواه.

- نقل التكنولوجيات والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزيز التنمية الشاملة.
- إزالة الحدود وتقصير المسافات باعتماد العولمة السياسية لمحاولة جعل العالم كقرية واحدة وجديدة.
- الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات بما يسمح بإشباع الاحتياجات.
- تؤدي التجارة الخارجية إلى زيادة الدخل القومي انطلاقا من التخصص وتقسيم العمل.
- زيادة حجم التعاون بإقامة علاقات الصداقة بين الدول المتعامل معها.
- زيادة حجم المكاسب من خلال الحصول عل السلع بتكلفة أقل مما لو تم إنتاجها محليا.[1]

إن التجارة الخارجية عموما أصبحت على درجة كبيرة من الأهمية في الوقت الحالي سواء بالنسبة للدول الصناعية المتقدمة أو الدول السائرة في طريق النمو التي لازالت بعد في أولى مراحل التنمية، و لقد أصبح في حكم المستحيل أن تستغني دولة ما عن التبادل الدولي وتعيش في عزلة عن بقية دول العالم.

المطلب الثاني: بعض أهم النظريات المفسرة للتجارة الخارجية

لقد اختلفت نظريات التجارة الخارجية حول أسس وطبيعة الضوابط التي ينبغي أن تحكم التجارة الخارجية، وانقسمت النظريات إلى عدة مدارس ومن هذه النظريات من جاءت لتطور الأفكار السابقة وتضيف عليها بعض التحسينات و هناك من النظريات من جاءت تناقض النظريات التي سبقتها.

- **النظرية الكلاسيكية :**

وفيما يلي نستعرض أهم النظريات الكلاسيكية للتجارة الخارجية:

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

1) نظرية القيمة المطلقة " ادم سميث"

من رواد هذه النظرية نجد المفكر الاقتصادي " آدم سميث " يعتمد هذا الأخير في تفسيره على وجوب وجود التبادل الدولي من أجل عدم إعادة تقسيم العمل، حيث أن هذا الأخير ناتج عن اتساع نطاق السوق وبالتالي يسمح لكل دولة أن تتخصص في إنتاج السلع التي تكون لديها ميزة مطلقة في إنتاجها وبالتالي تقوم بتبادل فائضها الإنتاجي الناتج عن استهلاكها مع فائض إنتاج دول أخرى لديها ميزة مطلقة، بالإضافة إلى ذلك فإن زيادة إنتاج العمل يسمح بزيادة وزن النمو لرأس المال، والعامل الوحيد يدخل في تحديد نفقات الإنتاج اللازمة لإنتاج سلعة هو العمل، وأن الربح لكل دولة متبادلة غير مرتبط بالحصول على الفائض في الإنتاج.

ولكن يؤخذ على ذلك أن نظرية "سميث" لم تفسر أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول في حالة وجود ميزة مطلقة لدولة في إنتاج سلعتين في حين لا تتمتع الدولة الأخرى ميزة في من السلعتين، ومن ناحية أخرى لا يرى " سميث " داعيا للتفرقة بين التجارة الداخلية والخارجية، فالثانية تعد امتداد للأولى و كلاهما وسيلة للتخلص من الإنتاج الفائض.[1]

2) نظرية الميزة النسبية " دافيد ريكاردو"

نشر" ريكاردو" كتابه مبادئ في الاقتصاد السياسي عام 1817 وقد بين فيه قانون " النفقات النسبية "و الذي يعد من أهم القوانين الاقتصادية، ويطلق على نظرية النفقات النسبية أيضا نظرية المنافع المقارنة أو المزايا النسبية. وطبقا لهذه النظرية وفي ظل التجارة الحرة فان كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تنتجها بنفقات نسبية أقل من الدول الأخرى، وتقوم بتصديرها لكي تستورد السلع التي تتمتع دول أخرى في الخارج بإنتاجها بنفقات نسبية أقل، ويتم التبادل الدولي بين الدولتين إذا اختلفت التكاليف النسبية الأكثر عمومية وشمولية فالشرط الضروري والكافي لقيام تبادل تجاري بين دولتين تنتجان مجموعة من السلع ذاتها هو أن تختلف النفقات النسبية لإنتاج هذه السلع من دولة إلى أخرى.

[1] – نصر الدين جواليلي ، النمو والتجارة الدولية للدول النامية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، (2005 –2006)، ص33.

ويجب الإشارة إلى أن القصور الرئيسي لهذه النظرية انه يكمن في الطابع السكوني الذي تتميز به ، فما يكون ميزة نسبية اليوم قد لا يكون كذلك في المستقبل وأن هذه النظرية لم تعالج كيفية تحديد معدل التبادل الدولي ويرجع الفضل في ذلك إلى "جون ستيوارت ميل " الذي كان له الفضل في سد هذا النقص.[1]

3) نظرية القيم الدولية " جون ستيوارت ميل "

قام " جون ستيوارت ميل" بصقل و إدخال بعض التعديلات على" نظرية ريكاردو" في النفقات النسبية والتي أغفلت الإجابة على سؤال هام بخصوص تحديد معدل التبادل الدولي و الذي يتم عن أساسه تبادل السلع في التجارة الدولية، وأغفلت " نظرية ريكاردو" أيضا القيود التي تلعب دورا هاما في تحديد معدل التبادل الدولي وتقسم مكاسب التجارة بين البلدين المتاجرين، وقد أبرز ميل أهمية قوة طلب الدولة على السلع التي تنتجها الدولة الأخرى ومرونة هذا الطلب في تحديد معدل التبادل الدولي.

فنسب التبادل الفعلية أو شروط التبادل الدولي << طبقا لهذه النظرية >> تتحدد طبقا لقوة ومرونة طب كل دولة على منتجات الدولة الأخرى، أو بتعبير متكافئ على الطلب المتبادل ، ويضيف" ميل " أن معدل التبادل الدولي يتحدد بحدين الحد الأول هو معدل التبادل المحلي بين السلعتين المنتجتين في الدولة الأولى، والحد الثاني هو معدل التبادل المحلي بين السلعتين المنتجتين في الدولة الثانية، ويبين" ميل" أن من بين معدلات التبادل الدولي التي تقع بين الحدين المذكورين معدل خاصا يحقق التعادل بين قيمة صادرات وواردات البلد الواحد، ولما كانت صادرات هذا البلد هي واردات البلد الأخر، وواردات هذا البلد هي صادرات البلد الأخر، فان معدل التبادل الدولي التوازني يحقق التوازن بين قيمة الصادرات والواردات في البلد الأخر، وأن أي معدل آخر يؤدي إلى اختلال في الميزان التجاري و ظهور الفائض أو العجز في أحد البلدين، وقد أوضح " جون ستيوارت ميل " أن جميع معدلات التبادل الدولي الواقعة بين معدلي التبادل المحلي تؤدي إلى مكاسب تجارية لكل من البلدين، وبصفة عامة فانه كلما اقترب معدل

[1] –عمي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي "نظريات وسياسات" ، دار المسيرة للنشر والتوزيع،، عمان، الأردن مجهول السنة ص 33.

التبادل الدولي كثيرا من معدل التبادل المحلي لدولة ما فان نصيب هذه الدولة يكون ضئيلا من المكاسب التجارية والعكس صحيح.[1]

- **النظرية النيوكلاسيكية :**

استمرت" النظرية التقليدية " في تفسير التجارة الخارجية، إلى غاية الحرب العالمية الأولى إلا أن المرحلة الأولى للنظرية النيوكلاسيكية ماهية إلا إعادة صياغة" نظرية النفقات النسبية" ، وذلك بإدخال المنفعة في تفسير التجارة الخارجية، والتخلي عن النفقة المحددة على أساس العمل، أما المرحلة الثانية تتمثل في إعطاء أسباب وجود التجارة، عن طريق عوامل الإنتاج وأسباب وجود اختلاف في الأسعار النسبية، والأجور وفي هذا الصدد قامت " النظرية السويدية " بتقديم هذا التفسير بواسطة الكاتبين الشهيرين "هيكشر" و"بريل أولين".

1) النظرية السويدية (هكشر – أولين)

ترجع هذه النظرية والتي جاء بها كل من" هكشر" و" أولين" سبب قيام التجارة الخارجية، إلى التفاوت في ما بين الدول و مدى وفرة عناصر الإنتاج المختلفة في كل منها، فبعض الدول تمتاز بوفرة عنصر العمل و بعضها غنية بعنصر الأرض، أدى هذا التفاوت إلى اختلاف في أثمان عناصر الإنتاج و بالتالي في أثمان المنتجات نظرا لتفاوت السلع فيها تحتاجه من شتى العناصر.

الأمر الذي يمكن الدولة من استيراد السلع من الخارج بنفقة إنتاج أقل مما لو أنه تم إنتاجيها محليا، وتصدير السلع التي تمتلك وفرة في عنصر الإنتاج الداخل في إنتاجها، و يرجع "أولين" أن أسعار المنتجات في النهاية تتحدد بالطلب عليها والمعروض منهما يعتمد على العوامل الأربعة التالية :

عاملان يكونان جانب العرض هما :

– مدى توافر الكميات المختلفة من عناصر الإنتاج.

[1] سامي عفيفي حاتم ، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، الكتاب الأول ، الدار المصرية اللبنانية ، مصر،2007 (ص220 – 222).

– الشروط الفنية للإنتاج أو دالة الإنتاج.

عاملان يكونان جانب الطلب هما :

– مستوى الدخل، على الأخص هيكل توزيع هذا الدخل.

– تفضيلات وأذواق المستهلكين.

وطبقا للفروض الأساسية لنظرية فانه يتبين لنا أن دوال الإنتاج لسلعة ما متشابهة في كل دول العالم، وأن هيكل الدخل القومي ثابت، وأن أذواق و تفضيلات المستهلكين متماثمة بين جميع الدول، وبالتالي مصدر اختلاف الميزة النسبية هو عامل الوفرة النسبية لكميات عناصر الإنتاج، وبذلك فان نموذج " هكشر" و" أولين" يعتمد على تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية على العوامل المتعلقة بجانب العرض دون العوامل المتعلقة بجانب الطلب.

ووفقا لهذه النظرية فان سبب الاختلافات النسبية لاثمان السلع المتبادلة لا يعود إلى عامل الوفرة أو الندرة لعناصر الإنتاج فقط و إنما يعود أيضا إلى الاختلاف في دوال الإنتاج من سلعة إلى أخرى و الذي يرجع بدوره إلى المعاملات الفنية التي تحكم المزج بين عناصر من اجل الحصول على تنمية الناتج بأكفأ طريقة ممكنة.[1]

المطلب الثالث: أسباب قيام التجارة الخارجية

تقوم التجارة بين الدول لنفس أسباب قيامها داخل الدولة الواحدة و في كلتا الحالتين تتخصص الأقاليم بسبب وجود موارد معينة لدى بعضها غير موجودة لدى البعض الآخر، مما يجعل مثل هذا التخصص معقولاً ومربح، كأن تملك إحدى هذه الدول مساحة كبيرة من الأرض وعددا قليلاً من السكان نسبيا ، ويعتبر هذا أفضل مزيج من الموارد الإنتاجية اللازمة للتربية المثلى للأبقار مثلا و تمتلك دولة أخرى أراضي قليلة و كثير من العمال الماهرين ورأس المال ، ومثل هذا المزيج يحقق إنتاج صناعيا أفضل ، فتتخصص الأولى في إنتاج الأبقار وبيع اللحوم، وفي المقابل تتخصص الثانية في المنتجات الصناعية وبيعها إلى الدولة الأخرى .[2]

[1] سامي عفيفي حاتم ،مرجع سبق ذكره ،ص226.

[2] حمدي عبد العظيم، مرجع سابق ص، 16.

يتم تبادل القدر الأكبر من التجارة الخارجية بين الدول الصناعية المتقدمة؛ وتحدث هذه التجارة لأن دخل معظم الناس في تلك الدول يسمح لهم بشراء كميات كبيرة من السلع، وكذلك لأنها تمتلك معظم الصناعات المتخصصة. ومنه يمكن إجمال أسباب قيام التجارة الخارجية في العوامل التالية: [1]

- عدم إمكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي.

- وجود فائض في الإنتاج.

- الحصول على أرباح.

- رفع مستوى المعيشة.

- التخصص الدولي: إن الدول سابقا لا تستطيع أن تعتمد على نفسها كليا في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية بين دول العالم.

- تفاوت التكاليف والأسعار لعوامل الإنتاج والأسعار المحلية: إذ يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها وبالذات في الدول التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير الذي يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة ، وبالتالي ترتفع لديها تكاليف الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية .

- اختلاف مستوى التكنولوجيا من دولة لأخرى: يتباين الأسلوب الإنتاجي والمعرفة الفنية بين الدول تباينا كبيرا ، بحيث يؤثر بشكل كبير على طبيعة السلع المنتجة في كل بلد، فنجد أن الدول المتقدمة تحتكر إنتاج السلع التي تشكل التقنية عنصرا أساسيا في إنتاجها، أما الدول النامية فإنها في الغالب تتخصص في تلك التي يغلب عليها طابع المواد الخام مثل النفط والمعادن والقطن .

[1] مرجع سبق ذكره أعلاه، ص ،17.

– اختلاف ظروف الإنتاج: فبعض المناطق تصلح لزراعة البن والشاي مثلا، فيجب أن تتخصص في هذا النوع من المنتجات الزراعية، وتستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالنفط الذي يتوفر في الدول ذات المناخ الصحراوي مثل دول الخليج العربي.

– اختلاف الميول والأذواق: فالمواطن المحلي يفضل المنتجات الأجنبية حتى ولو توفر البديل المحلي منها، وتزداد أهمية هذا العامل مع زيادة الدخل الفردي في الدولة.

المطلب الرابع: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية

هناك عدة عوامل من شأنها التأثير على التجارة الدولية سواء كان في الدول المتقدمة أو النامية، ومن أهم هذه العوامل نميز: [1]

- **انتقال الأيدي العاملة**

– تفاوت الأجور من دولة إلى أخرى: والذي يرجع إلى تفاوت المستوى الاقتصادي بين الدول.

– الندرة النسبية و الندرة المطلقة للعمالة .

– اختلاف درجة المهارة على المستوى العالمي بالنسبة للأيدي العاملة .

– تفاوت مستوى المعيشة والحضارة، مثلا هجرة الفلاحين من أجل تحقيق أموال.

– درجة التقدم الاقتصادي: ففي حالة الرواج يزيد الطلب على العمالة.

– العوامل السياسية : الحروب لها تأثير على العمالة مما يجر تحويلات النقود وتأثر القدرة الشرائية .

- **رأس المال:**

– سعر الفائدة الحقيقي: انتقال الأموال يكون تبعا لمعدل الفائدة المرتفع.

– سعر الخصم: إذا كانت نسبة الخصم منخفضة فإنها تكون مشجعة لانتقال رؤوس الأموال.

[1] حمدي عبد العظيم ، مرجع سابق، ص 28.

– سعر الصرف: رأس المال الذي ترتفع قيمة عملته عالميا يكثر عليه الطلب من الدول الأخرى ويزيد حجم التبادل، والحوافز على الاستثمار في هذه البلدان.

- **التكنولوجيات:**

إن اختراع آلات جديدة تساهم في الإنتاج والتغلب على مشاكل نقص الأيدي العاملة يوفر الجهد، التكاليف، الوقت والجود ة مما يؤثر على التبادل التجاري .

إضافة إلى هذه العوامل نجد أن ظهور الدول الحديثة، التجمعات الجهوية و المنظمات الدولية، الانفتاح الاقتصادي كلها عوامل أثرت على التجارة الخارجية .

المبحث الثاني: مفاهيم عامة حول الاستيراد

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

المطلب الأول: تعريف الاستيراد وأنواعه

1) تعريف الاستيراد

إن كل دولة تكون بحاجة إلى سلع وخدمات لم يكن باستطاعتها توفيرها على المستوى المحلي، فتقوم بتوفيرها من الدول الأخرى التي تقوم بتوريدها في إطار ما يعرف بعملية الاستيراد.

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

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

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

من خلال ما سبق يتضح لنا أن الاستيراد هو جلب السلع والخدمات من بلد أجنبي بغرض بيعها والاستفادة منها كما يعد من المعاملات المالية الخاصة بالتجارة الدولية، وكذا المحدد الأساسي للتحولات المالية للتجارة الدولية بجانب التصدير.

2) أنواع الاستيراد

هناك عدة أنواع مختلفة من الاستيراد وهذا يرجع إلى اختلاف الجهة المستوردة، وكذلك وجهة استخدام ما تم استيراده من الخارج (فيما يتم استعمال السلع المستوردة) فنميز بذلك بين : [3]

1.2الاستيراد بغرض الاستثمار:

أي التوسع في المشروع للحصول على الإمكانيات التي تحتاجها المؤسسات من قطع الغيار وتحديث معدات الصيانة لتجهيزات الإنتاج وهذا بهدف تطوير عملية الإنتاج و التوسع فيها.

[1] نسيمة ناصر، دراسة تحليلية للميزان التجاري في الجزائر للفترة(2012-2015)، تخصص مالية و اقتصاد دولي،جامعة بسكرة، 2002، ص22.

[2] بالحبيب عبد الكامل، اثر تحرير التجارة الخارجية على الميزان التجاري،دراسة حالة الجزائر،مذكرة ماجستير، تخصص تجارة دولية،المركز الجامعي بغرداية ،2000، ص22.

[3] فليس كريم ايدير طارق "سيرورة عملية الاستيراد في المؤسسة " دراسة حالة المؤسسة الوطنية للهندسة و البناء، مذكرة نيل شهادة ليسانس تطبيقي تخصص تجارة دولية ،1997،ص 25-24.

2.2الاستيراد بغرض توفير المواد المكملة :

لقيام أي مؤسسة بالعملية الإنتاجية و التوسع في المشاريع التجارية وجب توفير جميع المواد اللازمة للإنتاج و توفير أو استيراد النقائص من المواد الإضافية المكملة لعملية الإنتاج التي تعتبر جزء من المشروع.

3.2الاستيراد بغرض التجارة :

في هذا النوع من الاستيراد المتعامل الأجنبي أو المحلي يقوم بعملية الشراء للمواد الاستهلاكية و الصناعية بهدف إعادة بيعها على حالها أي الشراء قصد البيع و هذا من أجل تعويض النقص في المنتجات و في هذا النوع يظهر جوهر الاقتصاد الرأسمالي إذ نجد أن مالك الأموال يستخدم ما يملكه في إنتاج سلع لا حاجة له إليها أو خارجة عن نطاق استهلاكه الخاص فإما أن يكون أهداف في إنتاج السلع بالنسبة له هو الحصول على كمية من الأموال اكبر من تلك التي استثمرها في الإنتاج .

المطلب الثاني: دوافع عملية الاستيراد

يمكننا تصنيف ثلاثة دوافع للاستيراد وهي: [1]

1) دوافع خاصة وغير منتظمة:

ويعتبر هذا الدافع المصدر الأساسي للقيام أو عدم القيام بعملية الاستيراد ضمن هذا النوع لا يتم إلا وفق وثيقة التخزين.

2) دوافع طارئة و متكررة :

هذه الدوافع تكون فجائية ونادرة حيث من خلالها تقوم المصالح الموجودة في المؤسسة بتسجيل طلبات الشراء حتى تتمكن المؤسسة من إشباع حاجياتها بأقصى ما يمكن من وحدات الإنتاج.

[1] حرحار نبيلة عقاب نجاة ، تحليل وظيفة الاستيراد للمواد الأولية ، مذكرة لنيل شهادة ليسانس تطبيقي فرع تجارة دولية، 1993 ص 12-13.

3) دوافع مستعجلة :

فيما يخص هذا الصنف من الدوافع فهو نتيجة لعدة عوامل و حالات:

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

أضف إلى ذلك أنه لا يمكن لمصلحة الشراء مراعاة أو تحديد الكمية الواجب استيرادها و إنما يتعلق الأمر كذلك بالنوعية التي تدخل في تحديد الدافع و بالتالي عملية الاستيراد، فلا يمكن أن نستغني عن المستهلك الذي له حاجيات متنوعة و مختلفة و بالتالي تسعى المؤسسة إلى إشباع أقصى ما يمكن من الوحدات الإنتاجية.

المطلب الثالث: شروط و أهداف عملية الاستيراد

1) شروط عملية الاستيراد

لنجاح عملية الاستيراد يجب توفر عدة شروط أهمها: [1]

- اختيار نوعية المنتوج المستورد حيث يجب استيراد المنتوجات ذات الصلة المباشرة بالإنتاج.
- متابعة الإنتاج عن طريق القيام بعملية شراء المواد التي تتضمن السير الحسن لبرامج الإنتاج.
- تطوير العلاقات مع الموردين لأجل تحسين التعامل فيما يخص النشاطات التجارية .

[1] محمد عبد الله عبد الرحيم إدارة المشتريات الصناعية بدون دار التأليف، بدون بلد النشر، 1987 ص 23_24.

- خلق علاقات عميقة بين الوحدات التي تنظم المشروع و هذا بفضل تقسيم العمل بين الوحدات التابعة للمؤسسة التي تسمح بتحقيق الحد الأقصى للإنتاج مع تحسين النوعية.
- أجال التسليم ذات أهمية كبيرة للقيام بعملية الاستيراد .
- شروط الدفع الموضوعة من طرف الموردين .

2) أهداف عملية الاستيراد

إن الهدف الرئيسي للاستيراد هو توفير جميع الإمكانيات المادية والمعنوية لتغطية النقص الموجود في التسوية لمساعدتها في القيام بوظيفتها وهناك أهداف أخرى تسطر في عملية الاستيراد نذكر أهمها: [1]

- استمرار عملية الإنتاج حيث يجب القيام بوظيفة الاستيراد على نحو لا تتعرض معه برامج الإنتاج للاضطراب للمحافظة على المستوى المطلوب من الجودة بالنسبة للمنتوجات المستوردة.
- توفير احتياطات المشروع بأقل تكلفة ممكنة خاصة الاحتياجات الغير متوفرة محليا أو تكلفة الإنتاج المحلية تفوق تكلفة استيرادها.
- تجنب حدوث الازدواج و التلف وتقادم في جميع السلع المستوردة وذلك عن طريق النظر لكل عملية استيراد في ضوء خطط الاستغلال الطويلة المدى.
- إنشاء وتطوير علاقة داخلية بين الوحدات الأخرى التي يكون منها المشروع.
- جلب الحاجات من فوائض إنتاج الدول الأخرى.
- جلب التكنولوجيا وتطوير الاقتصادي الوطني.
- تلبية حاجيات المستهلكين وتحسين مستوى المعيشة.
- تحقيق الهدف الذي أنشأت من أجله أي مؤسسة تقوم بعملية الشراء.
- تموين السوق الداخلي بالمنتوجات والمواد الأولية من خارج البلاد بعد تقدير لمختلف المعلومات.

[1] صديقي محمد عفيفي ، التسويق الدولي ، نظم الاستيراد و التصدير ، وكالة المطبوعات ، الكويت 1973، ص 563.

المطلب الرابع: الأوساط المتداخلة في عملية الاستيراد

تعتبر عملية الاستيراد عملية معقدة وواسعة تتطلب تدخل عدة أطراف اقتصادية أخرى بهدف التقليل من المخاطر المتعلقة بها وتسهيل سيرورتها فنجد من بين العناصر المتدخلة في هذه العملية ما يلي:

1) البنـوك التجاريـة:

وتسمى أيضا بنوك الودائع والائتمان وتعود تسميتها التجارية إلى عملها المتخصص في تمويل التجارة التي تمثل أكبر نشاط اقتصادي في ذلك الوقت.[1]

ويمكن تعريفها أيضا على أنها مؤسسات ائتمانية غير شخصية تقوم أساسا بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد أجل قصير والتعامل بصفة أساسية في الانتماء قصير الأجل.[2]

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

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

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

---

[1] Société inter-bancaire de formation , generalité sur banque formation B.A.D.R

[2] حسين زينب عوض الله اقتصاديات النقود و المال، الدار الجامعية للطباعة و النشر، بيروت،1994.

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

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

تتميز هذه المؤسسات بتعدد عملياتها وتنوعها إلى جانب وظائفها الرئيسية في خلق النقود والودائع.

ومن أهم وظائفها نذكر: [1]

– تسهيل عملية التجارة الدولية.

– فتح القروض للزبائن

– تقديم الخدمات.

– مراقبة أسعار الصرف.

2) الناقل والمؤمن:

1.2الناقل : كلمة الناقل تحدد المحترف أو وكالة النقل البرية، البحرية، الجوية التي تلزم المرسل (مورد أو رجل عبور) في بلد المصدر، بنقل وتسليم بضاعة في مكان محدد (ميناء، مطار، مخزن المرسل إليه).[2]

إلتزامات الناقل:

تتمثل التزامات الناقل فيما يلي:

– **الالتزام بتقديم سفينة صالحة للملاحة:** فعلى الناقل أن يلتزم بعقد النقل بدءا بتقديم سفينة صالحة للملاحة وتزويدها بالمهمات و الرجال و المؤنة اللازمة وجعلها

[1] مصطفى رشدي شيحة ،النقود والمصارف و الإئتمان ،دار الجامعة الجديدة للنشر،الإسكندرية،1999.

[2] Operation partnaires et douaniers de l'importation –guide n=12 centre du commerce international _ CNUCCD Geneve 1998.

في حالة صالحة، لوضع تلك البضائع في عنابرها بالإضافة إلى ذلك على الناقل أن يضع تلك السفينة أو جزء منها تحت تصرف الشاحن في المكان والزمان المتفق عليها.

- **الالتزام بالرص:** الرص هو توزيع البضاعة وترتيبها على عنابر السفينة بطريقة تقي البضاعة خطر الهلاك أو التلف أثناء السفر وتحفظ للسفينة توازنها أضف إلى ذلك إشرافه على الحمولة خلال النقل، كما يعيد رصها إذا تطلب الأمر ذلك.[1]

- **الالتزام بالنقل:** نقل البضاعة من ميناء الانطلاق إلى ميناء الوصول هو الالتزام الرئيسي في عقد النقل.

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

- **الالتزام بتسليم البضاعة:** عرفت المادة 735 من القانون البحري الجزائري، التسليم كما يلي :

"التسليم هو تصرف قانوني، يلتزم الناقل بموجبه تسليم البضاعة إلى المرسل إليه أو إلى ممثله القانوني مع إيداء قبوله لها ما لم ينص خلاف ذلك في وثيقة الشحن ".

يثبت التسليم بإعطاء إيصال إلى الربان باستلامه البضاعة حتى لا تطيل السفينة في الميناء في انتظار حضور المرسل إليه , أن يلتزم الناقل بتسليم البضاعة إلى صاحب الحق فيها وذلك بالتمييز فيما إذا كان سند الشحن الأمر فلا يجوز للربان إن يسلم البضاعة إلا للحامل الشرعي للسند أما إذا كان سند الشحن للحامل، وجب على الربان

[1] مصطفى كمال طه ،مبادئ القانون البحري،الدار الجامعية للمطبوعات والنشر ،1992. ص 234 .

أن يسلم البضاعة لأي شخص يتقدم إليه ومعه سند الشحن على الوصول والتسليم وهو الالتزام الذي بموجبه ينتهي تنفيذ عقد النقل.[1]

- **الالتزام بخط السير أي إتباع طريق الملاحة المتفق عليه.**

- **الالتزام بميعاد النقل و ميناء الوصول .**

- "يجب على الناقلين أن يلتزموا بالتعليمات الواردة و رخص النقل و خاصة فيما يتعلق بالمسلك و المدة التي يستغرقها النقل و اللذان ينبغي مراعاتهما بمنتهى الدقة , باستثناء القوة القاهرة أو الحادث المثبتين قانونيا " .

- يمكن لأعوان الجمارك الاطلاع على البضائع برخصة التنقل طيلة مدة نقلها .[2]

2.2 المؤمن :

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

وهناك ثلاثة أنواع من التأمين:

- التأمين البري.

- التأمين البحري.

- التأمين الجوي.

والمؤمن هو شخص (وكالة تأمين، سمسار التأمين) الذي عن طريق عقد يلتزم المؤمن اتجاه المؤمن له بتعويض الخسائر خلال حدوث الخطر المؤمن عليه.[3]

---

[1] القانون البحري الجزائري الصادر سنة 1976 المعدل في 25-06-1998.

[2] المادة 255 من قانون الجمارك الجزائري 2001.

[3] Operation partnaires et douaniers de l'importation op.cit p76.

اتخذ المؤمن شكل شركة مساهمة في الغالب، وتتمتع هذه الشركة بشخصية قانونية عن المتعاقدين معها، تقوم بجمع أقساط محددة نظير التزامها بضمان الخطر الذي يهدد عملائها وقد يتخذ المؤمن شكلا أخر وهو جمعية التأمين التعاوني ، والمؤمن أي كان شكله فيعتبر إنما بائع للأمان.[1]

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

3) عون العبور:

يقصد عون العبور" وكيل الترانزيت" شخص وسيط يكلف بتلقي البضاعة المرسلة عبر رحلة متعددة الأجزاء من الناقل البحري واتخاذ ما يلزم لإعادة إرسالها لتكملة رحلتها بمعرفة ناقل أخر بحري، بري أو جوي وذلك نظير عمولة معينة.[3]

كما اعتبرته الفيدرالية الدولية لجمعيات العبور على أنه مهندس النقل، وعرفه Jerard lepon light على أنه الرجل الأساسي في التجارة الدولية كما يعتبر رجل إمداد لعمليات النقل من مكان الانطلاق إلى مكان الوصول.

و يمكن تصنيف أعوان العبور إلى:

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

[1] محمد حسام محمود لطفي ،الأحكام العامة لعقد التأمين،الطبعة الثانية القاهرة،1990. ص 97 .

[2] لطفي جابر كومان، القانون البحري،دار الثقافة للنشر والتوزيع،عمان،1996. ص 280 .

[3] كمال حمدي، أشخاص المالية البحرية والرشد ومجهز القطر قانون التجارة البحرية، دار النشر منشأة المعارف،الإسكندرية،1993. ص 179 .

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

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

مهام عون العبور:

يقوم عون العبور بعدة مهام ويلتزم ب:

- إصدار سندات الشحن.
- القيام بعملية الجمركة.
- توكيل الناقل بعملية نقل البضاعة.
- تسليم الوثائق المستعملة في النقل للمستورد.[1]

المبحث الثالث: بعض أهم طرق تمويل عملية الاستيراد

تعد نقص إمكانية الدفع من إحدى الأسباب الرئيسية المعيقة لنشاط المستورد، فالسبيل الوحيد له هو البحث عن مصادر تمويل لتغطية العجز، لتحريك تنشيط معاملاته. ومن بين هذه المصادر نجد قرض المشتري، قرض المورد، قرض الاتجار الدولي والوكالة التجارية بالإضافة إلى طرق تمويلية أخرى والتي سنتناولها في مبحثنا هذا.

[1] Gerard Lepon de light , l'entreprise la vie internationale, édition dalley,p 115 année 1991.

المطلب الأول: قرض المشتري و قرض المورد

إن هذه التقنية أكثر سهولة من الناحية العملية مقارنة بقرض المورد فهو قرض يمنح مباشرة من طرف مؤسسة مصرفية توجد ببلد المصدر للمشتري الأجنبي بهدف تشجيع الصادرات.

❖ **قرض المشتري**

1) تعريف قرض المشتري :

قرض المشتري هو قرض يمنح إلى المشتري الأجنبي حتى يتسنى له التسديد نقدا للمشتريات التي جرت مع المورد وهذا حسب الطريقة المتفق عليها في العقد التجاري وافتتاحية القرض ويمكن اعتباره على انه آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز (18) شهرا و يلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد و البنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه و من الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الآني للبضائع كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك و ذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة .[1]

2) سير عملية قرض المشتري :

- إبرام العقد التجاري بين المصدر والمستورد.
- العقد المالي بين المستورد وبنك المقرض.
- تامين القرض من طرف المصدر وبنك القرض لدى هيئة التامين.
- تقديم الضمانات البنكية.
- إرسال المستندات لبنك المقرض بعد إرسال البضاعة.

[1] الطاهر لطرش تقنيات البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، 2001.

- التسديد من طرف بنك المقرض للمورد.

- حصول بنك المقرض على المبلغ الذي دفعه من طرف البنك المستورد.

- تسديد المستورد لبنك المستورد.

3) أشكال قرض المشتري

يمكن تجسيد هذا النوع من القروض بطريقتين هما :

- يمنح القرض من بنك المصدر إلى المشتري مباشرة، هذا القرض يوجه خاصة إلى المؤسسات التي تطلب التمويل الخارجي بكثرة ولها إمكانية التمويل والتسديد.

- قرض ممنوح من بنك المورد إلى بنك المشتري، هذا الشكل يستعمل عادة عندما لا يمكن للمشتري أن يمضي اتفاقية القرض، وبالتالي يهتم المشتري بالعقد التجاري بينما يتكفل بنكه بشروط العقد المالي مع البنك للمقرض.

4) الشكل القانوني لقرض المشتري

عملية قرض المشتري تحمل عقدين مختلفين ومستقلين عن بعضهما:

- **العقد التجاري ممضى بين المصدر و المستورد:** وهو موضوع عقد التمويل بحيث الدخول في النشاط يأتي دائما بعد العقد التجاري.

- **العقد المالي ممضي بين البنك و المستورد:** هذا العقد يجمع بين البنوك المقرضة والمشتري، يحدد مدة القرض، نسبة الفائدة وأجال التسديد ويسمى هذا العقد باتفاقية القرض.

5) مزايا و عيوب قرض المشتري

من مزايا و عيوب قرض المشتري ما يلي :

- **مزايا :**

➢ **بالنسبة للمستورد:**

- شروط منح هذا القرض أكثر مرونة مقارنة بقرض المورد، يترك للمستورد إمكانية اختيار مورده وبناء قراره على أساس موضوعي.
- التحكم في التكاليف نظرا لانفصال العقد التجاري عن العقد المالي.

➢ **بالنسبة للمصدر:**

- يمكن للمصدر الحصول على السلع فورا وبالتالي يتحرر من جزء الخطر التجاري.
- التقليل من القروض التي تكلفتها مرتفعة.
- يعتبر وسيلة دفع مؤكدة بالنسبة للمورد.
- تخفيض الرصيد في الميزانية وهذا لخروج هذه الأموال على شكل قرض مشتري .

- **عيوب :**

- جعلت عملية انقسام عملية التأمين البنوك تتحمل الخطر الباقي في حالة عدم تسديد المستوردة وجود عقدين في قرض المشتري أدى إلى انقسام عملية التأمين إلى عقدين تكلفة القرض مرتفعة، نظرا لوجود عمولة الالتزام وعمولة التسيير بالإضافة إلى معدل الفائدة.
- وجود عقدين يصعب من مهمة التفاوض ويزيد من مدتها، كذلك إمكانية عدم الاتفاق وارد.[1]

❖ **قرض المورد**

إن هذا القرض برز بشكل جلي في ظروف المنافسة الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين الذين يريدون كسب أسواق جديدة أو الحفاظ على أسواقهم، وذلك بلجوئهم إلى تقديم خدمات معينة ممثلة في عملية تسديد قيمة الصفقة التجارية من أجل ربح أكبر عدد من المتعاملين.

[1] Claude nehme , stratèges commerciales et techniques internationales .édition organisation paris 1999. P 116,p168.

1) تعريف قرض المورد:

هو قرض ينبثق عن عملية تأجيل سداد قيمة الصفقة التجارية مرخص بها ومتفق عليها مع المورد أساسا وهذا التأجيل لا يتعدى في غالب الأحيان الستة أشهر، ويبرز الأمر بشكل جيد بالنسبة للبنك وذلك باستخدام الأوراق التجارية المرتبطة بالسلع موضوع الصفقة، حيث يتم تطهير الورقة التجارية للبنك ويتم خصمها حسب شروط الخصم المعمول بها لدى البنك، ومن ثم وكأنه قدم قرضا خاصا بالصادرات.[1]

كما يعرف قرض المورد بأنه: "ذلك القرض الذي يمنحه المورد إلى المستورد الأجنبي، أي يمنحه فترات

دفع طويلة الأجل، و في فترات الدفع يعاد تحصيل المبالغ تحت الشروط المالية المتفق عليها كل من المصدر و المستورد في عقد تجاري، ونلاحظ هنا المورد يلعب دور الممول المالي إضافة إلى دوره في الإنتاج .[2]

2) سير عملية قرض المورد :

- عقد تجاري بين المشتري و المورد .
- طلب المورد ضمان من هيئة التامين.
- طلب المورد ضمان من بنكه من طرف المشتري.
- تقديم ضمان بنكي من طرف المشتري.

3) خصائص قرض المورد:

يتميز قرض المورد بالخاصيتين التاليتين :

[1] عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية ، جامعة منتوري، قسنطينة ،2000.

[2] طاهر لطرش مرجع سبق ذكره ص 124.

- قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد، يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلية، وهذا يعني أنه يتضمن عقدا ماليا أيضا .
- يمنح قرض المورد إلى المصدر الذي منح مدة تسديد للمستورد.[1]

4) مزايا و عيوب قرض المورد :

لقرض المورد عدة ايجابيات و سلبيات يمكن تلخيصها فيما يلي :

- **مزايا :**

– تعد الميزة الأساسية في هذا النوع من القروض انه يعمل على أساس عقد واحد في التعامل التجاري و بالتالي وجود سعر واحد و مفاوض واحد.
– سهولة و سرعة إعداد القرض.
– إيجاد قرض واحد موجه للمشتري.
– المعرفة السريعة لآجال استحقاق المصاريف.

- **عيوب :**

– إمكانية عدم الوفاء بالدفع من طرف المشتري للمورد مما يؤدي به إلى تحمل مسؤولية إعادة التسديد بالنسبة لبنكه.
– لا يمكن معرفة السعر الحقيقي للسلعة و تكلفة القرض .[2]

المطلب الثاني: قرض الإيجار الدولي و التمويل الجزافي

لتمويل عملية الاستيراد تلجأ المؤسسة إلى البحث عن مصادر لتمويل عملياتها الخارجية ومن بينها قرض الإيجار الدولي والتمويل الجزافي.

[1] رشيد شلالي ، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3 ،2011.

[2] مدحات صادق ، أدوات و تقنيات مصرفية ، دار غريب للطباعة والنشر و التوزيع ، القاهرة ، 2001، ص 20.

❖ **قرض الإيجار الدولي:**

1) تعريف الإيجار الدولي:

يعرف القرض الإيجاري على أنّه أسلوب من أساليب التمويل يقوم بمقتضاه الممول (المؤجر) بشراء أصل رأسمالي يتم تحديده ووضع مواصفاته بمعرفة المستأجر الذي يتسلّم الأصل من المورد على أن يقوم بأداء قيمة إيجارية محددة للمؤجر كل فترة زمنية محددة، مقابل استخدام وتشغيل هذا الأصل. وفي ظلّ هذه العلاقة التعاقدية يحتفظ المؤجر بحق ملكية الأصول الرأسمالية المؤجرة، ويكون للمستأجر في نهاية مدة العقد أن يختار بين أحد البدائل التالية:

– شراء الأصل المؤجر مقابل ثمن متّفق عليه، يراعى في تحديده ما سبق سداده من قبل المستأجر إلى الشركة المؤجرة من مبالغ خلال فترة التعاقد.

– تجديد عقد الإيجار من قبل المستأجر مع الشركة المؤجرة لمدة أخرى بالشروط التي يتّفق عليها الطرفان مع الأخذ في الاعتبار تقادم الأصل المؤجر.

– إرجاع الأصل إلى الشركة المؤجرة.

نلاحظ من خلال هذا التعريف تركيزه على الطابع التمويلي للقرض الإيجاري من خلال وصفه لطريقة حصول الزبون على الأصل الذي يحتاجه في نشاطاته و يمكن أن نقول باختصار أن القرض الإيجاري هو عقد لتأجير عتاد أو عقارات متضمن لوعد ببيع الأصل موضوع العقد في نهاية مدة ذلك العقد. ومهما يكن التعريف المعطى للقرض الإيجاري فإن الفهم الجيد لهذه التقنية يتطلّب منّا الإحاطة ببعض المصطلحات والمفاهيم المستخدمة في عقود القروض الإيجارية والتي تمثّل خصائص القرض الإيجاري كتقنية تمويلية تميزه عن باقي أنواع العقود.[1]

[1] سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي ومداخله المالية، المحاسبية، الاقتصادية، التشريعية والتطبيقية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفني، الطبعة الأولى الإسكندرية ، 2000 ،ص 80–81.

2) سير عملية القرض الإيجاري :

1. طلب قرض الإيجار.
2. إرسال الطلبية .
3. بيع الآلة.
4. إرسال البضاعة.
5. التسديد.
6. عقد القرض بالإيجار.
7. تحويل القرض بالإيجار.

3) أنواع قرض الإيجار

تم تقسيم قرض الإيجار إلى نوعين و ذلك حسب طريقة التمويل و حسب طبيعة الأصل و نتطرق له فيما يلي :

أ. **الإيجار حسب طريقة التمويل :** و هو بدوره ينقسم إلى نوعان هما :

- **التأجير المالي (leasing financier) :**

ويعرف كذلك بالاستئجار الرأسمالي ويتميز عقد الاستئجار التمويلي بأنّه يغطي كل مدة حياة الأصل، عكس عقد الإيجار التشغيلي الذي قد تكون مدته أقل من مدة حياة الأصل الاقتصادية، كما أنّه يتميز بأن القيمة الحالية للدفعات الإيجارية الخاصة به تتضمن سعر الأصل المؤجر. كما أن عقد الاستئجار التمويلي لا يتضمن في معظم الحالات بند ينص على إمكانية إلغائه، ولكن مع وجود إمكانية لتجديد العقد عند نهاية المدة بنسبة محددة ومتّفق عليها، كما يمكن للمستأجر تملّك الأصل بقيمة متّفق عليها، قد تكون جذّابة بالنسبة للمستأجر.[1]

ومن خصائص عقود الاستئجار التمويلي، كذلك، أنّها لا تقدم أية خدمات صيانة للتجهيزات حيث يتكفّل المستأجر بنفقات الصيانة بالكامل، وكذلك بتكاليف التأمين والضرائب العقارية، كما أن عقد الاستئجار التمويلي لا يمكن إلغاؤه، فإذا أراد المستأجر أن ينهي العقد

[1] Aswath Damodaram, finance d'entreprise : Théorie et pratique, de Boeck, 2eme éditions, Paris, 2004, p 667.

فعليه أن يسدد كافة دفعات الإيجار المتبقية دفعة واحدة، أما إذا تخلّف عن تسديد دفعات الإيجار فإن ذلك قد يؤدي في النهاية إلى إعلان إفلاس الشركة.[1]

- **التأجير التشغيلي (leasing operational) :**

وفيه يتم تأجير الأصل لمدة تقل عادة عن مدة حياة الأصل يقوم خلالها المستأجر بالاستفادة من الأصل والانتفاع باستخدامه، وخلال هذه المدة لا يكون المستأجر مسؤولا عن أي أعطال تحدث للأصل، ولا يكون مسؤولا عن إجراء أي عمليات صيانة أو إصلاح للأصل، حيث أن على المؤجر (شركة التأجير) العمل على أن يظلّ هذا الأصل صالحاً للاستخدام والتشغيل، وبالتالي تكون العلاقة التعاقدية القائمة بين المستأجر وبين المؤجر علاقة مرتبطة أساسا بقدرة الانتفاع بخدمات تشغيل الأصل، وهي علاقة وظيفية قائمة على انتقال حيازة الأصل من المؤجر إلى المستأجر لتشغيله والانتفاع به.

إلاّ أن المؤجر يستمر في القيام بخدمة وصيانة الأصل أثناء استخدام المستأجر له؛ وتعتبر شركة IBM شركة رائدة في هذا النوع من الاستئجار التشغيلي، خاصة فيما يتعلّق بالأجهزة الحاسبة والحاسبات الإلكترونية سواء كبيرة الحجم أو الحاسبات الشخصية، وقد استخدمت شركة XEROX هذا النظام في تسويق آلات تصوير المستندات الخاصة بها ونجحت في تأكيد وزيادة حصتها في السوق والتغلّب على منافسيها.[2]

وتعمد الشركات في مختلف دول العالم، متقدمة أو نامية إلى استخدام هذه التقنية من أجل الحصول على المنفعة التي يتيحها الأصل، وهي منفعة مرتبطة زمنيا وتوافقيا، بمدى كفاءة هذا الأصل وقدرته على تقديم ما هو أفضل من الأجهزة المماثلة والبديلة، ومدى رضا المستأجر أو العملاء عن الخدمة أو المنفعة المقدمة. ومن خصائص هذا النوع إمكانية قيام المستأجر بإلغاء عقد الاستئجار في أي وقت يشاء، وهذه الخاصية قد تلقى قبولاً لدى الكثير من المنشآت والأفراد حيث يمكنهم إلغاء العقد وعدم الارتباط بأصل فقد صلاحيته، أو أصبح

[1] أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية: المنشأة الاقتصادية، مصادر التمويل، تكلفة التمويلات، التمويلات المتخصصة، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنّابة، 2008,ص20.

[2] د. محسن أحمد الخضيري، التمويل بدون نقود، مجموعة النيل العربية، الطبعة الأولى ,القاهرة ، 2001 ،ص 109.

غير اقتصادي في تشغيله، خاصة في حالة حدوث تطور تكنولوجي يؤدي إلى ظهور معدات أكثر تقدما أو أكثر إنتاجا أو أقل استخداما للطاقة و المواد الخام.

كما أن هذا النوع من الاستئجار يمثّل مخاطرة شبه مرتفعة على شركة الإيجار حيث كثيرا ما تتأثّر أعمال مؤسسات المستأجرة، وتتوقّف عن استعمال الأصل وتعيده مرة أخرى، ومن هنا يتعين أن يكون لدى شركة الإيجار بديل يستأجر الأصل مرة أخرى أو يقوم بشرائه.[1]

ب. الإيجار حسب طبيعة الأصل : وحسب هذا المعيار نميز بين القرض الإيجاري للمنقولات ، القرض الإيجاري للعقارات والقرض الإيجاري للقيم المعنوية.

- **القرض الإيجاري للمنقولات Crédit-Bail Mobilier:**

وهو عبارة عن عملية تأجير لأصول منقولة كالعتاد والآلات والوسائل الإنتاجية عموما، مشترات بغرض التأجير من طرف مؤسسة القرض الإيجاري ، والتي تصبح مالكة لتلك الأصول. وطبقا لعقد القرض الإيجاري فالمستأجر له حق تملّك كل أو جزء من الأصول المؤجرة، عن طريق دفع قيمة معينة ومحددة مسبقا، والتي تأخذ بعين الاعتبار الدفعات المسددة كإيجارات.[2]

ومن الشروط العامة لعقد القرض الإيجاري للمنقولات، ما يلي:

- أن يكون الأصل معروفا ومحددا Identifiable.
- أن يكون الأصل موافقا للاستعمال الدائم l'usage durable.
- أن يكون الأصل قابلا للاهتلاك Amortissable.

ومن أهم أنواع العتاد القابل لأن يكون موضوعا للقرض لقرضٍ إيجاري للمنقولات نجد وسائل النقل، العتاد الصناعي، عتاد الأشغال العمومية، عتاد المطابع و المكاتب، العتاد

[1] نفس المرجع أعلاه ، ص 109-110.

[2] Farouk Bouyacoub, L'entreprise et le financement bancaire, Editions casbah, Alger, 2001, p32 .

الطبي (التصوير الطبي، عتاد أطباء الأسنان، ...) والعتاد الفلاحي (جرارت، حاصدات، آلات فلاحية متنوعة، ...)، وعادة ما تتراوح مدة عقد إيجار المنقولات بين 3 و 7 سنوات.[1]

- **القرض الإيجاري للعقارات Crédit-Bail Immobilier:**

إن القرض الإيجاري للعقارات عبارة عن عملية تأجير لبنايات ذات استعمال مهني لمؤسسة معينة، قد تصبح مالكة لذلك الأصل العقاري في نهاية مدة العقد إذا اختارت ذلك. وتتراوح مدة عقد القرض الإيجاري العقاري ما بين 8 و 15 سنة وقد تصل إلى 20 سنة.

وتسمح هذه التقنية بالتمويل الكامل للاستثمارات العقارية، كما أن معظم المؤسسات المالية التي تمارس هذا النوع من التسهيلات الائتمانية هي عبارة عن فروع لمجمعات بنكية، وقد تأخذ أشكال قانونية خاصة للاستفادة من المزايا الضريبية والقانونية مثل المؤسسات من نوع SICOMI في فرنسا، وتستخدم تقنية القرض الإيجاري عادة في تمويل بناء المصانع، الورشات، المكاتب، المخازن، مساحات.....الخ.[2]

- **القرض الايجاري للقيم المعنوية Crédit-Bail Des Valeurs Incorporelles:**

في بعض الأحيان تفضل المؤسسة شراء براءات اختراع و رخص صناعية من منافسيها أو شراء شهرة المحلCommerce de Fond أو مؤسسات جاهزة، بهدف الحصول على عتاد إضافي أو إدخال منتوج جديد للسوق أو اقتحام أجزاء جديدة من السوق بهدف تنمية عملها والتوسع أكثر، وهذا بدل القيام بعمليات البحث والتطوير بنفسها.[3]

ومن بين الحلول المتاحة أمام المؤسسة لتمويل الحصول على القيم المعنوية تقنية القرض الإيجاري، فبعد أن كانت القوانين المنظّمة لنشاط القرض الإيجاري في بداياته لا تشير إلى إمكانية استعمال هذه التقنية في تمويل قيم معنوية؛ أصبحت في الوقت الحاضر تتيح عقد قروض إيجارية لشهرة المحل وعناصر معنوية أخرى، إلاّ أن الواقع العملي يثبت أنّه

[1] florence et Jacqueline delahaye, finance d'entreprise : Manuel et Applications, dunod, Paris, 2007,p52.
[2] Michel di martino, guide financier de la petite et moyenne entreprise, Les éditions d'organisations et les éditions : finance et gestion, Paris, 1993,p89.
[3] Alain Bizot, La pratique Bancaire française en matière de financement sur le marché intérieure, Editeur : La Revue Banque, Paris, 1985, p 106-107.

ليس هناك تطبيق للقرض الإيجاري المعنوي، كالدراسة التي أجريت من طرف الجمعية الفرنسية للمؤسسات المالية والتي أثبتت ذلك.[1]

ونشير كذلك أنّه من بين العناصر المعنوية التي يمكن أن تكون موضوعا لعقد قرض إيجاري بعض أنواع براءات الاختراع كحق استعمال بعض برامج الإعلام الآلي إذ كانت تستجيب لشروط القرض الإيجاري للمنقولات .[2]

4) مزايا و عيوب قرض الإيجار الدولي

من مزايا و عيوب قرض الإيجار الدولي ما يلي :

- **مزايا :**

- قرض الإيجار يسمح بالتمويل**%** 100 .
- السرعة بتجسيد قرض تقليدي يأخذ دائما وقت طويل لكل قرض إيجار يمتاز بسرعة إجراءاته (من أسبوع إلى أربعة أسابيع) .
- سمح قرض الإيجار للمؤسسة المتوسطة التي لها أرباح جيدة بالتمويل لتطوير أو تجديد منتوجاتها مقابل حصولها على ضمان من مؤسسة تأمين على خلاف التمويل الكلاسيكي الذي لا يمنح في غالب الأحيان الفرصة لمثل هذه المؤسسات.
- فرض الإيجار يمثل ضمان ضد الخطر التكنولوجي، بحيث يمكنه تبديل التجهيزات إذا ظهرت أجيال جديدة وهذه خاصة في الميادين التي تتطور بسرعة مثل الإعلام الآلي.
- لا يظهر قرض الإيجار في ميزانية المؤسسة، فلهذا يدعم قدرة هذه الأخيرة على الاقتراض.

- **عيوب :**

- متوسط معدل الفائدة العملية يتراوح ما بين 13 إلى 16 وهو مرتفع نسبيا.
- إذا كانت المؤسسة لا تستفيد من المبالغ الموفرة من الجباية يعتبر وسيلة عالية جدا.

[1] Rose Noëlle Schütz, Les recours du crédit-preneur dans l'opération de crédit-bail, Tome 25, France, 1994,P123.
[2] Florence et Jacqueline delahaye, Op.cit, p 374.

– قيمة الإيجار تشمل إضافة إلى قيمة امتلاك السلعة المؤجرة التكاليف العامة للمؤسسة المؤجرة،

أرباح رأسمال المستثمر وكذلك هامش الربح.[1]

❖ **التمويل الجزافي :**

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات التجارة الخارجية، وتتضمن بيع سندات أو كمبيالات من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري، و تنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع إلى مستورد في بلد أجنبي.

1) تعريف التمويل الجزافي:

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية وتتضمن بيع سندات أو كمبيالات من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري، و تنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام احد المصدرين بيع سلع إلى مستورد في بلد آخر، ورغبة من المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي في حوزته ، فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع إلى البائع،و يتم هذا البيع بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المباعة والتي تستحق عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى(5) سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فورا.

من خلال هذا التعريف يظهر التمويل الجزافي خاصيتين أساسيتين و هما:

- **الخاصية الأولى:** و تتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات و لكن لفترات متوسطة.
- **الخاصية الثانية:** أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتكلو هذا الدين) وهذا مهما كان السبب.[2]

[1] نور الدين خباب "الإدارة المالية" دار النهضة , بيروت 1997, ص 275.

[2] الطاهر لطرش , مرجع سابق,2004, ص 126.

2) سير عملية التمويل الجزافي :

1. عقد بيع السلع الرأسمالية بين المصدر والمستورد.

2. تسليم السلعة المباعة للمستورد.

3. تسليم السندات الأذنية للمصدر.

4. عقد التمويل الجزافي بين المصدر وجهة التمويل.

5. تسليم السندات الأذنية لجهة التمويل.

6. سداد قيمة السندات للمصدر ناقص نسبة الخصم.

7. تقديم السندات الأذنية لبنك المستورد لتحصيلها عند الاستحقاق.

8. سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق.[1]

3) مزايا التمويل الجزافي:[2]

إن التمويل الجزافي يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا أهمها:

- إن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا.
- إن الحصول على هذه القيمة نقدا يسمح للمصدر بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية.
- تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكلة ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة.
- تجنب التعرض للأخطار المحتملة التجارية والمالية والمرتبطة بطبيعة العمليات.
- تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تغيرات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية و تاريخ التسوية المالية.

[1] مدحات صادق, مرجع سابق,2001,ص 35.

[2] الطاهر لطرش , مرجع ذكر أعلاه ,2004, ص 127.

المطلب الثالث: الوكالة التجارية وتحويل الفاتورة

من مصادر تمويل عملية الاستيراد الوكالة التجارية.

❖ **الوكالة التجارية:**

1) تعريف الوكالة التجارية:

هي عبارة عن تجمع البنوك، تختص في تسوية ديون المصدر المستحقة من الأجانب، وذلك بإبرام اتفاقية بين مؤسسة تجارية أو صناعية من جهة ومؤسسة مالية تدعى الوكيل التجاري من جهة أخري،هذه الطريقة من التمويل تتم يعقد بين المصدر والبنك لمدة سنة قابلة للتجديد تقوم بموجبها الوكالة التجارية بشراء ديون لدى الزبائن الأجانب.

الوكالة التجارية هي عبارة عن اتفاقية مبرمة بين مؤسسة تجارية أو صناعية من جهة ومؤسسة مالية ومن جهة أخرى تدعى الوكيل التجاري من جهة أخرى وهذا الأخير يضمن:

- تحصيل الفاتورة بمعنى الدفع الفوري
- فاتورة السلع لحساب المؤسسة الصناعية أو التجارية.
- الدفع النهائي.[1]

2) مزايا وعيوب الوكالة التجارية

الوكالة التجارية كغيرها من الوسائل التمويلية لها مزايا و عيوب نلخصها في النقاط التالية : [2]

- **مزايا:**

– تسهيل سير الخزينة الخاصة للمصدر.
– المصدر لا يتعرض لخطر عدم الدفع لأن الوكالة التجارية تأخذ على عانتها هذا الخطر.

[1] معلومات من البنك الوطني الجزائري BNA.

[2] طاهر لطرش , مرجع سبق ذكره ص 129.

- تحويل صفت زبائن المؤسسة إلى حساب واحد وهو حسب الوكيل التجاري.
- حسن تقدير ميزانية المصدر نظرا للتخفيف من حساب الزبون.

- **عيوب:**

- تكلفة هذا النوع من طرف التمويل مرتفعة ومتغيرة حسب عدد ونوع الزبائن وكذا الخطر السياسي للبلد المستورد.
- خطر عدم الدفع المتمثل في الخطر التجاري.

❖ **تحويل الفاتورة**

بالإضافة إلى أساليب التمويل سابقة الذكر هناك طرق أخرى للتمويل قصير الأجل منها عملية تحويل الفاتورة.

1) مفهوم عملية تحويل الفاتورة:

تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة (تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض) بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي،حيث تقوم هذه مؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك ،وبهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد، ولكن ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير.

وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر.[1]

2) أطراف عملية تحويل الفاتورة :

تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاثة أطراف تنشا فيما بينها علاقة تجارية [2]:

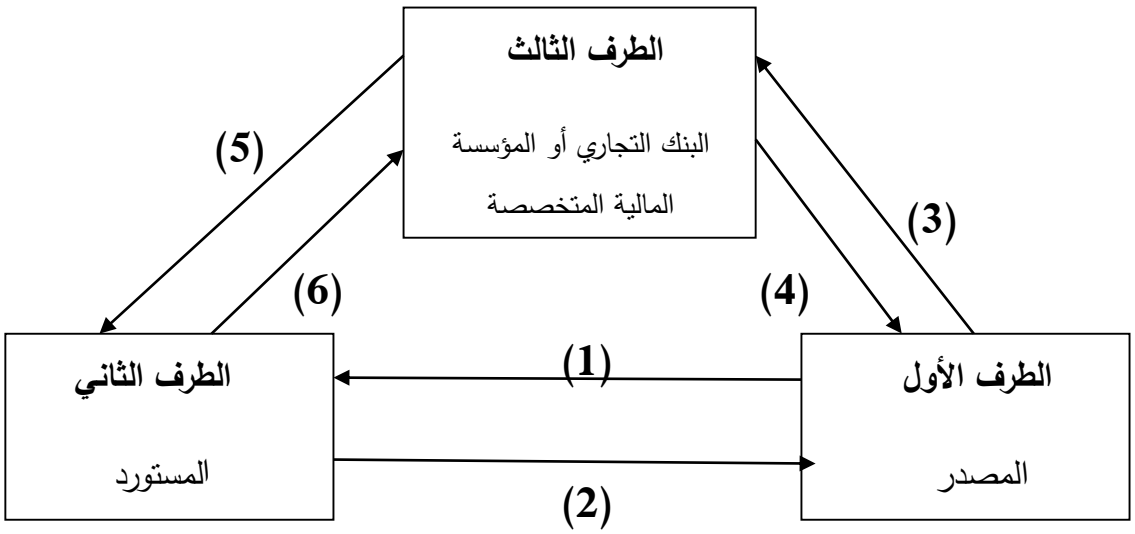
[1] مرجع سبق ذكره أعلاه ،ص 115 .

[2] مدحت صادق، مرجع سبق ذكره ،ص 44-45.

- **الطرف الأول:** وهو التاجر أو الموزع أو الصانع، وهو الطرف الذي يكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسات المالية التي تكون متخصصة في هذا المجال، أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية.
- **الطرف الثاني:** وهو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.
- **الطرف الثالث:** وهو المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعهد إليها بهذا النشاط.

والشكل الموالي يوضح العلاقة بين الأطراف الثلاثة:

الشكل رقم (1) : سير عملية تحويل الفاتورة.



المصدر: مدحت صادق، مرجع سابق، 2004، ص46.

تتم عملية تحويل الفاتورة من خلال الخطوات التالية :

1. المصدر يبيع منتجا معينا إلى المستورد.
2. يوقع المستورد على سندات مديونية بقيمة المنتج المباع و إرسالها إلى المصدر.
3. يقوم المصدر ببيع الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسات المالية المتخصصة.
4. ابنك التجاري يمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل إلى 80%.
5. يقوم البنك التجاري بإخطار المدين مطالبا إياه بسداد سندات المديونية إليه في تاريخ الاستحقاق.

و تلخص المراحل و الخطوات التي يؤدي من خلالها هذه الخدمة فيما يلي:

- يقوم البائع (المصدر) فور التسليم البضاعة بتسليم الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسة المالية المتخصصة وليس إلى المشتري (المستورد) كما هو متبع.
- يقوم البنك بسداد نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل إلى 80% إلى البائع و هذا هو الجانب التمويلي من الخدمة.
- في موعد استحقاق قيمة الفاتورة يقوم البنك بتحصيل % 100 من قيمة الفاتورة من المشتري ويتم سداد النسبة المتبقية للبائع بعد خصم المصاريف و العملات مضافة إلى سعر الفائدة الأساسي، مقابل الخدمة التمويلية عن الفترة ما بين سداد نسبة 80% إلى البائع وتاريخ تحصيلها من المشتري.

3) مزايا عملية تحويل الفاتورة :

- إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات المصدرة من تحسين هيكلتها المالية بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة.
- تخفيف العبء الملقى على المؤسسة المصدرة فيما يخص التسيير المالي و المحاسبي و الإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن،و ذلك بان يتعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النوع من العمليات.
- توفير وقت المؤسسات المصدرة لعمليات الإنتاج و البيع، و ترك عمليات التحصيل و التزاماتها القانونية على البنك، خاصة إذا كان العمل يغطي مناطق متباعدة عن مكان وجود المؤسسة المصدرة.
- إمكانية حصول المؤسسة المصدرة على قروض تصل إلى 80% من قيمة الفواتير الجاهزة للتحصيل بأسعار فائدة مقبولة دون الانتظار لعمليات التحصيل الفعلية.
- يتحمل البنك المخاطر التجارية عند شرائه سندات المديونية ،إذ انه يضمن سداد المستحقات المالية المطلوبة من مديني المؤسسة المصدرة،حتى في حالة عجزهم عن الوفاء بديونهم و بذلك تعفي المؤسسة المصدرة من تجنيب مخصصات مالية للديون

السيئة المشكوك في تحصيلها ، يحقق البنك لنفسه فوائد مهمة فهو فضلا عن العمولات و الفوائد التي يتقاضاها من عملائه فانه يحقق أيضا الاحتفاظ بعدد كبير من العملاء.[1]

[1] الطاهر لطرش، مرجع سابق، 2004، ص116.

خلاصة الفصل:

تناول الفصل الأول الجوانب النظرية والفكرية للتجارة الخارجية، حيث تعبر التجارة الخارجية عن تبادل السلع والخدمات في شكل صادرات وواردات بين دول العالم، ويستند قيامها إلى ظاهرة التخصص في الإنتاج وتقسيم العمل الدولي، وقد أدى هذا الارتباط بين التخصص الدولي والتجارة الخارجية إلى دراسة هذه الأخيرة على أنها ظاهرة تخصص في الإنتاج أو ظاهرة تقسيم العمل على المستوى الدولي.

كما تناولنا أيضا مفهوم الاستيراد والذي بدوره يمثل أهمية كبيرة بالنسبة للمؤسسة، وقد تطرقنا في هذا الفصل إلى عرض مفهوم الاستيراد وأنواعه والأوساط المتدخلة فيه باعتباره نشاطا أساسيا للمؤسسات الكبرى لأهميته في التجارة الدولية وكذا طرق التمويل في العمليات الاستيرادية لأنها من المشاكل العويصة التي يواجهها المستورد أو المورد على حد سواء وكذا عيوب ومزايا هذه الطرق.

و عند التطرق إلى الاستيراد لا بد من معرفة الإجراءات التي من الواجب إتباعها لضمان سير جيد و ناجح لعملية الاستيراد و هذا ما سيحتويه الفصل الموالي.

الفصل الثاني

مراحل سير عملية الاستيراد

تمهيد:

تستدعي عملية الاستيراد جهد و خبرة و بُعد من طرف المؤسسة نظرا للإجراءات المتعددة التي يجب متابعتها سواء قبل عملية الإستيراد و التي تتمثل في تحديد الحاجة، البحث عن مصادر التوريد و الموردين و إبرام العقود اثناء تنفيذ عملية الإستيراد المتمثلة في إجراءات الدفع التي تتم بطريقة مختلفة إما بالتسوية التقليدية، التي تتم عن طريق الشيكات أو الأوراق التجارية, وإما بالتسوية المستندية, كالاعتماد المستندي.

وبعد ذلك تأتي مرحلة الإجراءات النهائية لعملية الاستيراد والتي تشمل التأمين على البضائع والعبور إلى بلد المستورد وفي الأخير جمركتها وإيصالها إلى مقر المستورد.ولدراسة هذه النقاط بشكل مفصل اعتمدنا على الخطة التالية:

المبحث الأول: الإجراءات المتخذة قبل عملية الاستيراد.

المبحث الثاني: الإجراءات المتخذة أثناء عملية الاستيراد وتقنيات الدفع.

المبحث الثالث: تنفيذ عملية الاستيراد.

المبحث الأول: الإجراءات المتخذة قبل عملية الاستيراد

تتضمن عملية الاستيراد في المؤسسة النشاط العادي لتوفير كل ما تحتاج إليه هذه الأخيرة في الوقت المناسب والكميات المناسبة، فتضع صورة عامة لهذه العملية وسيرها، ومن بين المعالم الضرورية التي وجب الإشارة إليها والمتعلقة بعملية الإستيراد نجد:

- تحديد الحاجة.
- البحث عن مصادر التوريد والموردين.
- ابرام العقد للإستيراد.

المطلب الأول: تحديد الحاجة

تعتبر تحديد الحاجيات خطوة أولية للجوء الى عملية الاستيراد، وذلك بتحديد السلع التي تحتاجها المؤسسة.

هذا الإجراء ما هو إلا عملية تقديرية تقوم على أساس تحليل سجلات المؤسسة بعد إجراء دراسات وأبحاث عن السوق ورغبات العملاء والمستهلكين.

الفرع الأول: العوامل المتدخلة في تحديد الحاجة

1) **العوامل الداخلية:** وتتمثل فيما يلي:

- الأهداف التجارية للمؤسسة، والأسعار الاجتماعية التي لها علاقة بالقدرة الشرائية وهذا ما يضيق من دائرة المردين ويحد من اختيار النوعية.
- القدرة الإنتاجية الوطنية الحقيقية والوضعية المالية للمؤسسة والدولة.
- ضرورة تموين مخزون استراتيجي للمواد الأساسية ولو بتكاليف باهظة.

2) **العوامل الخارجية:** وهي العوامل التي تتعلق بالمواد المستوردة، حيث يمكن ن تكون اقتصادية، إدارية سياسية، اجتماعية تقنية وجغرافية.[1]

[1] جميل توفيق، عادل حسن" مبادئ التسويق وإدارة المبيعات" دار الجامعية بيروت، السنة 1985، ص139.

3) **العوامل الاقتصادية والإدارية:** تتكون هذه العوامل من:

- وضعية النشاط الاقتصادي ودرجة نموه.
- توفير الموارد الأولية ورؤوس الأموال ودرجة التصنيع.
- حالة ميزان المدفوعات والميزان التجاري.
- حالة الدخل الوطني الخام وحالة المديونية العمومية.
- الموارد الوطنية من اليد العاملة.
- تطور التبادل التجاري.
- مدى تغير الظروف الاقتصادية من قطاع لأخرومن منطقة لأخرى.
- درجة المنافسة الوطنية.
- مدى تطور تداول الأسهم والسندات في البورصة الدولية.

4) **العوامل السياسية والاجتماعية:** هذه العوامل تشمل:

- حالة العلاقات السياسية مع الشركات الأجنبية.
- الاتفاقيات الدولية الجديدة.
- الازمات المختلفة.
- الثقافات ومدي تأثيرها على تنظيم العمل.
- وضعية سوق التشغيل.

5) **العوامل التقنية والجغرافية:** تتكون العوامل التقنية والجغرافية من:

- تقنيات الإنتاج المستعملة.
- نوعية وجودة الانتاج.

الفرع الثاني: أشكال تبليغ الحاجة

في حالة تبليغ الحاجة يمكن أن تأخذ الأشكال التالية:

1-طلب الشراء:

يمثل طلب الشراء النموذج الأكثر استعمالا في تبليغ الاحتياجات ويحرر لمعرفة الحصة التي نشأت عندها الحاجة الي المشتريات ويتخذ أساسا من نشاط إدارة المشتريات فيما بعد و تختلف طلبيات الشراء في تصميماتها و فيما يحتويها من بيانات من شركة الى أخرى , و تتمثل هذه البيانات فيما يلي:

- رقم طلب الشراء وتاريخه.
- الكمية المطلوبة.
- الوصف الكامل للأصناف المطلوبة.

في بعض الأحيان تتضمن طلبات الشراء بيانات أخرى مثل:

التاريخ المطلوب فيه وصول المواد، وأيضا أسماء الموردين، يستخرج طلب الشراء بعد إعداد طلب المورد، أي الطلبيات فيرسل إلى دائرة المشتريات ويحتفظ مصدر الطلب بالصورة.

2-بطاقة طلب الصنف السائد:

قد تبلغ إدارة المشتريات بالاحتياجات عن طريق بطاقة طلب الصنف السائد وذلك للأصناف التي يتكرر شرائها، خاصة من مستلزمات الصيانة والإصلاح والتشغيل.

واهم البيانات التي تظهر على هذه البطاقة:

- الوصف الكامل للصنف.
- الكمية المطلوبة.
- مصادر المشتريات.
- أسعر الصفقات التي سبقت.

3-كشف طلب المواد:

يشمل هذا الكشف على جميع الأصناف المطلوبة للإنتاج إحدى الأنواع التي تستحقها هذه المؤسسة، وتحدد هذه الأصناف بمواصفات الكاملة ,كما تحدد المقدار الذي تحتاجه كل وحدة من كل الأصناف المطلوبة وعندما يدفع هذا النموذج الي إدارة المشتريات مرفقا ببرنامج الإنتاج فانه يعتبر بمثابة طلب شراء الأصناف الواردة فيه.

و يفيد هذا الشكل في توفير الكثير من الجهد ,كما يكون اكثر ملائمة في حالة شراء الأصناف النمطية و التي يتم وصفها بسهولة و يستخدم بكفاءة.

4-قرار الشراء:

تجد العديد من المؤسسات نفسها مضطرة لاستيراد منتجاتها من المواد الأولية أو التجهيز، أو الاستهلاك، ربما أن الأسواق الخارجية بعيدة وتكثر فيها عروض البيع، فتجد هناك غياب المعلومات الكافية للمساعدة في اتخاذ القرار، فتلجأ المؤسسة إلى سياسات عديدة لنجاح عملية الاستيراد، تتمثل في التخطيط، التنظيم لتنفيذ ومراقبة العروض، وكذلك الإجابة حول التساؤلات المبنية على النحو التالي:[1]

1) ماذا نشتري:

يجب على المستورد أن تكون له فكرة على المنتوجات الاستطلاعية التي يرغب فيها المستهلكين والابتعاد عن المنتوجات غير المرغوبة أو المطلوبة، أما المواد الأولية والوسيطة فيجب أن يكون على دراية بمختلف العروض ومنفعة كل عرض لأنها تحدد نوعية المنتوج النهائي وكذلك يجب معرفة لشروط استعمالها قدرات المنتوجات وخاصة ضرورة وجود خدمات ما بعد البيع لضمان نجاح عملية الاستيراد.

2) كم نشتري:

يجب على المستورد أن يكون على علم لمتطلبات المستهلكين، ثم يحدد الكمية التي يرغب في شرائها وذلك في الزمن المحدد وكل هذا مع مراقبة وضعية المنتوجات الوطنية للسوق المحلية، لأن هذه المعلومات المتعلقة بالسوق تساعد على الشراء والتنبؤ بالمشتريات وعرضها في الوقت المناسب قبل تقدير الكميات المراد شراءها وهذا مع الأخذ بعين الاعتبار السياسات التجارية المتبعة من طرف الدولة.[2]

[1] مصطفى زهير إدارة المشتريات و المخازن, مكتبة الطليعة للنشر و التوزيع, الطبعة الأولى1976 ص 128.

[2] طارق الحاج و آخرون-التسويق-دار الصنعاء للنشر و التوزيع, عمان, الأردن, الطبعة الثانية1997 ص 66.

3) متى نشتري:

إن الدافع للشراء هو عقلاني بعكس السلع الإستهلاكية التي تلعب البواعث العاطفية دورا هاما في شرائها، فالمشتري الصناعي يفضل السلع التي تتصف بقدرتها على تحقيق الوفورات التي تؤدي لخفيض التكلفة بالإضافة إلى الوضعية السياسية والتغير في سعر الصرف سواءا كان اضطرابا أو استقرارا، والتي تساعد المستورد على اتخاذ قرار الشراء واختيار الوقت المناسب للاستيراد.

4) من أين نشتري:

تلعب المعلومات دورا كبيرا في تحديد واختيار مصادر التموين لبعض المستوردين والإمكانيات المحددة تقيدهم وتوجيههم الى مصادر تموين محددة، وإن بعض المعلومات الخاصة تساعد على وجود مصادر تموين أخرى تمنح للمستورد فرصة تموين جديدة.

5) بأي سعر نشتري:

تدخل في سعر شراء منتوج ما التكلفة التقريبية. مثل تكاليف النقل، الإرسال، التخزين...إلخ والسعر الأدنى ليس من الضروري هو الأفضل، في بعض الأحيان يكون من الضروري الدفع للمصدر بسعر أعلى مقابل الضمان الذي يقدمه المصدر، مثل التأمين، الخدمات التقنية، إذ على المستورد أن يكون على علم بكل هذه الشروط المتعلقة بالعروض ثم تحديد سعر الشراء.

6) كيف نشتري:

تتعلق طريقة الشراء بأهمية الاستيراد بالنسبة للمؤسسة وخبرتها على مستوى السوق وهيكلة السوق وعلى عادات وتقاليد المشتري.

في حالة احتكار أي مؤسسة لسوق ما، فإن المؤسسة المشترية تضطر إلى التفاوض على الشراء بطريقة التفاوض بالتراضي، وفي غالب الأحيان يأخذ المستورد بعين الإعتبار

العقد الطويل الأجل من أجل الحصول على شروط أفضل وفي نفس الوقت ضمان تموين دائم.[1]

المطلب الثاني: البحث عن مصادر التوريد والموردين

تبذل المؤسسة مجهودات كثيرة البحث عن أفضل الموردين العارضين لمختلف المنتجات المراد شرائها فعلى المستورد أن يعرف كيفية الاتصال بالموردين والحصول على عروضهم، وهذا ليس أمرا سهلا وإنما تأخذ بعين الاعتبار السعر, الجودة وأجال التسليم وتقوم المؤسسة بعد وصول العروض بتحليلها ومقارنتها فيما بينها بقصد اختيار أفضل للموردين.[2]

الفرع الأول: العوامل الهامة في اختيار الموردين

نجد من أهم هذه العوامل المؤثرة في اختيار مصادر التوريد هي:[3]

- الطاقة الإنتاجية للمورد وإمكانيته الفنية، ودرجة التطور التكنولوجي.
- المركز المالي ودرجة كفاءة إدارته.
- القدرة على احترام مواعيد التسليم.
- درجة الشهرة التي يتمتع بها.
- السعر الذي سيقترحه.
- الكمية المتوقع شراءها.
- تعدد وتنوع مصادر الشراء المنتجة للسلعة.
- أوقات الشراء.
- طبيعة السلعة.

ولاتخاذ قرار الشراء تعتمد المؤسسة على عدة أبحاث ووثائق خاصة بالموردين ومن أهمها:

- بحوث الشراء بما فيها دراسة السوق.

---

[1] طارق الحاج- مرجع سبق ذكره ص67.

[2] حميد راشد الغدير إدارة الشراء و التخزين دار الزهروان للنشر 1997 بدون بلد النشر، ص 106. 107.

[3] Jp Bertrand " techniques commerciales Berti. Edition Algérie. P96.

- الخبرة الخاصة على أساس الموردين اللذين تم التعامل معهم سابقا.
- المعلومات الخاصة بالسلع المتعامل بها، أي مواصفاتها وأسعارها.
- الدليل التجاري بما فيه المصانع والمتاجر التي تتعامل معها في عنصر معين وعناوينها.
- المجالات الاقتصادية: وتتخصص في نشر المعلومات عن الصناعات والشركات المختلفة والسلع المتعامل بها.
- المعارض: فالمؤسسات الصناعية والتجارية تتضمن المعلومات المختلفة للموردين.
- الملف التجاري: هو من الأفضل مصادر المعلومات حيث يقدم معلومات مفصلة عن المورد.

الفرع الثاني: مراحل اختيار مصادر التوريد

توجد في مجال اختيار مصادر التوريد أربع مراحل والتي يمكن تلخيصها فيما يلي:

1. مرحلة القيام بالتحضير: والتي تسمح بالتعرف على جميع المصادر المحتملة التي تقدم هذه المواد أو السلعة
2. المرحلة الثانية وهي مرحلة لاستفسار عن مزايا التعامل مع كل مصدر على حدى.
3. مرحلة المساومة والمفاوضة وهي التي تقوم بكتابة طلب البضاعة.
4. استمرار العلاقات بين المورد وبين المشتري وخاصة إذا قامت على أسس قوية من التعاون والخدمة.[1]

الفرع الثالث: طرق الاتصال بالموردين

تستعمل المؤسسة ثلاث طرق للاتصال بمورديها فنجد:

1) المناقصة: تعرف المادة 24 من قانون الصفقات العمومية الجزائرية كما يلي:

[1] حميد راشد الغدير –مرجع سبق ذكرهص108.

المناقصة هي إجراء يستهدف الحصول على العروض من عدة عارضين متنافسين مع تخصيص الصفقة العارض الذي يقدم الفصل العروض. ويمكن أن يكون أكثر الطرق استعمالا، كما قد تكون دولية أو وطنية.

المناقصة تعتبر نظام جزافي يسمح بضمان أحسن للشروط على مستوى السوق، وهذا من خلال استشارة العديد من الموردين في الحالات العامة تتطلب المناقصة على الأقل ثلاثة إلى ستة أشهر إذ لم تكن أكثر وذلك بين تاريخ إعلان المناقصة وتاريخ الاختيار النهائي للموردين.

يتم إعلان المناقصة وذلك بنشرها في الجرائد، أو غيرها من وسائل الإعلام الأخرى، وتقوم مصلحة الشراء بعد ذلك بإعطاء أجل معقول للموردين لتحضير عروضهم وتأخذ المناقصة شكلين هما:

- **مناقصة مغلقة:** تقتصر المشاركة فيها على الموردين الذين اختارتهم المؤسسة فقط.
- **مناقصة مفتوحة:** تكون المشاركة فيها مفتوحة لكل الذين يستجيبون للشروط المعلن عليها.

2) طريقة الاستشارة الدولية:

لا تختلف كثيرا عن المناقصة، إذ أن الاختلاف يتمثل في المفاوضات، حيث تقوم المؤسسة بالمفاوضة مع جميع الموردين المستشارين قبل اختيار المورد المناسب، ويتم عن طريق التلكس فيها للمؤسسة بربح الوقت وهي نوعين:

- **الاستشارة المفتوحة:** تكون في حالة إبرام عقد استيراد باسم المديرية الجهوية.
- **الاستشارة المغلقة:** تقوم المؤسسة باستخدام هذه الطريقة في البحث عن الموردين في حالة إبرام عقد استيراد باسمها الخاص.

3) طريقة الاتصال المباشر مع الموردين:

تقوم المؤسسة بهذه العملية في حالة ما إذا كان الإعلان عن المناقصة ناجح، أو في حالة تموين مستعمل، ويتم ذلك عن طريق التلكس وهذا نظرا للتعامل السابق مع الموردين.[1]

[1] إبراهيم سيد احمد–العقود و الشركات التجارية–دار الجامعية الجديدة للنشر. الطبعةالأولى. الإسكندرية 1999 ص 7.

المطلب الثالث: إبرام العقد للاستيراد

بعد الوصول إلى اتفاق مع الموردين الذين قدموا أحسن العروض بأكثر التنازلات يجسد هذا في صيغة عقد تجاري، فالعقد وحسب القانون الفرنسي في المادة 110 حيث نص على أن العقد هو اتفاق يلتزم بمقتضاه شخص أو أكثر بإعطاء شيء أو القيام بعمل أو الامتناع عن عمل ما.

الفرع الأول: عناصر العقد: العناصر التي تذكر في العقد نجد:[1]

- تحديد طرفي العقد.
- موضوع الصفقة.
- القاعدة التجارية.
- أجال التسليم.
- اللغة المستعملة في التعامل
- الضمانات والطعون.
- تحديد السعر .
- تحديد العملة المتعامل بها.
- شروط كل من الدفع والنقل.
- طبيعة السلعة أو الخدمة.
- الكمية والسعر الوحدي للقيمة الإجمالية.
- البلد الأصلي للسلعة.ذ

الفرع الثاني: متابعة العقد

بعد صياغة العقد يتابع المستورد عملية تنفيذ العقد، إذ يقوم بتحضير سجل لمتابعة هذا الأخير من أجل التقويم الموفق في أي وقت والاستعداد للتعاقد من جديد، ويشمل هذا السجل على بطاقة لكل عقد يدون عليها: رقم العقد، التاريخ، اسم المورد مواصفات السلعة، الكمية المتعاقد عليها، ومدة سيران العقد.

وعملية متابعة العقد تهدف لمراقبة السلعة واحترام أجال التسليم المتفق عليها والخاص بكل طلبية، وهذه المتابعة تتمثل في:

[1]Chibani rabah ,vade mecum de l'importatex-port-ENCG. Edition.ALG.sans annee.P11-12.

- مراجعة وصل استلام الطلبية.
- القيام بإجراءات جمركية.
- الاتصال بالبنك لفتح الاعتماد.
- الاستعداد لاستقبال السلع، كتحضير وسيلة نقل السلع من الميناء إلى المؤسسة.
- في حالة الشراء ب (FOB)يتم اختيار نوع النقل التأمين، خدمات العبور وغيرها.

الفرع الثالث: التزام المورد والمستورد

يتم إمضاء العقد من طرف المورد والمستورد وهذا للتأكد على مايلي:

– أن المورد ملزم بإرسال السلعة المتفق عليها بالأصناف المحددة وفي الميعاد والمكان المتفق عليه في العقد، ويكون تسليمها بوضعها تحت تصرف المشتري.

– أما المستورد فيلتزم بدفع الثمن المتفق عليه، وتسلمه في الموعد المحدد.

المبحث الثاني: الإجراءات المتخذة أثناء عملية الاستيراد وتقنيات الدفع

يعتبر التمويل في التجارة الخارجية من المشاكل المعقدة التي تواجه أي بلد في العالم سواء كان متطورا أو متخلفا، ولهذا فإن التمويل في هذه العمليات يتطلب مجموعة من الإجراءات وتنقسم هذه الإجراءات إلى تقنيات متعددة الدفع وهذا ما سنتعرض إليه من خلال هذا البحث.[1]

المطلب الأول: التسوية التقليدية

هناك عدة تقنيات للتسوية التقليدية من أهمها:

الفرع الأول: الدفع نقدا

هي أبسط طريقة للدفع، وتستخدم بكثرة في الدول ذات العملة غير القابلة للتحويل أو ذات الاحتياطي الضعيف من العملة الصعبة، وهذه النقدية لا زالت مستخدمة لحد الآن.

الفرع الثاني: الشيك

هو عبارة عن ورقة أمر مكتوب، يتضمن أمر من شخص يسمى الساحب إلى شخص يسمى المسحوب عليه، بأن يدفع لدى الاطلاع مبلغ معين من النقود لأمره أو لأمر شخص

[1]CHIBANI RABAH-le vade mecum-edition ENAGsans annee-P27.

آخر هو المستفيد. كما أنه يقوم مقام النقود في تسوية العمليات التجارية وهذا بمجرد إظهار الشيك، ونجد عدة أنواع منها:

- شيك مؤكد.
- شيك بنكي.
- شيك المؤسسة.
- الشيك المشطوب
- الشيك المؤشر.

الفرع الثالث: الدفع بالتحويل المصرفي

هو عبارة عن عملية يتم من خلالها تحويل الأموال لصالح المصدر بأمر المستورد عن طريق قنوات مصرفية فنجد منها:[1]

- **الطرود:** تكون عملية التحويل مضمونة وطويلة وذلك كلما طالت الدائرة المصرفية.
- **التلكس:** هذا النوع من التحويل مضمون وطويل، وذلك كلما طالت الدائرة المصرفية."
- **سويفت (suift):**شبكة إرسال، هي شبكة دولية تعمل بالإعلام الآلي, تتميز بسهولة الربط بين البنوك المشتركة وسرعة التنفيذ وقلة التكاليف"

الفرع الرابع: الأوراق التجارية

وتتمثل هذه الأوراق فيما يلي:

- **سند الأمر:** هو عبارة عن محرر مكتوب من خلاله يتعهد المستورد بدفع مبلغ معين لأمر المصدر و في تاريخ محدد ,وهو صك محرر وفق شكل معين حدده القانون، يتضمن تعهد شخص يسمى المحرر بأن يدفع مبلغ من النقود في تاريخ معين أو قابل للتعين بمجرد الاطلاع لأمر شخص آخر "المستفيد".[2]

[1] عبد القادر خررلي–أحمد كمال–القانون التجاري–مصلحة الطباعة للمعهد التربوي الوطني الجزائري1989–1992 ص63.

[2] عبد القادر البقيرات، القانون التجاري الجزائرري: السندات التجارية، السفتجة، الشيك، سند الخزن، سند النقل، عقد تحويل الفاتورة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،2010ص131.

- **السفتجة (الكمبيالة):** هي عبارة عن ورقة تجارية يعمل من خلالها الدائن (الساحب) أمرا لمدينه (المسحوب عليه) بأن يدفع بمجرد الاطلاع، أو تاريخ قابل للتعين مبلغ معين للمستفيد وهذا الأخير يمكن أن يكون سواء الساحب نفسه أو شخص آخر معين بإسمه فحامل الورقة التجارية يمكن أن يحتفظ بها حتى يتم الدفع أو يتنازل عنها بطريقة التظهير.

وهي ورقة تجارية يأمر فيها شخص يسمى الساحب بشكل قاطع غير معلق على شرط، شخصا آخر يسمى المسحوب عليه وبدفع مبلغ معين من النقود في تاريخ معين، أو بمجرد الاطلاع إلى شخص ثالث هو المستفيد أو الحامل.[1]

المطلب الثاني: التسوية المستندية

وتتم التقنية المستندية بتقنيتين هما الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي

الفرع الأول: الاعتماد المستندي:[2]

ويقصد به ذلك التعهد أو الالتزام المقدم من بنك المشتري لمصدر أجنبي على تقديم مستحقاته مقابل إظهار سند أو عدة سندات تثبت إرسال البضاعة للمشتري أو تقديم خدمة مقابل القرض لشخص محدد وفي أجل محددة هذا القرض غير قابل للإلغاء أو التعديل من دون موافقة المستفيد (البائع).

1) **أطراف الاعتماد المستندي:** عدد الأطراف المتدخلة في الاعتماد المستندي هي أربعة:

- **المستورد (المشتري):** هو الذي يطلب من بنكه فتح اعتماد المستندي.
- **بنك المستورد:** هو الذي يقوم بفتح الاعتماد المستندي لصالح المستورد، ويضمن هذا البنك تسديد قيمة الاعتماد عند وصول مستندات الشحن كما يقوم بالتحصيل في مكان المستورد إما مباشرة أو عن طريق بنك أخر.
- **المصدر أو البائع (المستفيد):** هو المورد الذي اتفق مع المستوردون تكون التسوية بالاعتماد المستندي.

[1] عثماني كريمة –القبول في السفتجة – مدكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العقود و المسؤولية–كلية الحقوق– جامعة الجزائر –2010–2012ص19.

[2] محمد صلاح الحناوي– البورصة و البنوك التجارية – الدار الجامعية الابراهيمية– القاهرة–مجهول السنة ص47.

- **بنك الأشعار (بنك المصدر):** هو الذي يقوم إشعار المورد بفتح الاعتماد لصالحه، ويمكن لهذا الطرف الاستغناء عنه وتنحصر مهمته في استلام مستندات الشحن ومراجعتها للتأكد من مطابقتها للمواصفات ودفع ثمنها للمصدر.[1]

2) أنواع الاعتماد المستندي: يسود الممارسة في التجارة الدولية ثلاثة أنواع من الاعتماد المستندي وهي:

- **الاعتماد المستندي القابل للإلغاء:** تنص المادة الرابعة من القواعد الموحدة على ما يلي:

"لا ينشئ الاعتماد القابل للإلغاء أي التزام قانوني بين البنك أو البنوك ذات العلاقة مع المستفيد، لأن من الممكن إلغاء أو تعديل هذا الاعتماد في أي وقت بدون إخطار المستفيد مسبقا بذلك." [2]

يعني هذا النوع من الاعتمادات مجرد وعد من البنك يفتح قرض لتسديد ثمن البضاعة المستوردة، ويمكن للبنك العدول عنه أو تغير رأيه بإلغاء فتح الاعتماد القرضي من تبليغ بسيط للمستفيد (مفاجأة)، وهو ما يجعل منه قليل الاستعمال، وينذر استخدامه لانتفاء الضمان. [3]

- **الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء:** هو سند يتعهد فيه البنك المنشئ بالدفع دون أن يكون فتح الاعتماد قابل للإلغاء خلال الفترة المحددة في وثيقة التصدير، وهو أكثر الأنواع الشائعة، لأنه يتوفر على ضمانات كافية للمستفي .
- **الاعتماد المستندي غير رجعي والمؤكد:** والمقصود به أن المصدر الأجنبي يمكنه أن يفترض أن فتح الاعتماد يؤكد من طرف البنك وهذا التأكيد يؤدي إلى تدخل بنك ثاني، وبذلك يلتزم البنك المراسل بدفع مستحقات القرض في حالة عدم دفع المشتري أو بنكه للمستحقات المالية، هذا النوع من الاعتماد يحمي المورد من الخطر السياسي أو خطر عدم التحويل.[4]

---

[1] محمد صلاح الحناوي– مرجع سابقص47.

[2]محمد صلاح الحناوي–مرجع سابقص47.

[3]حسين دياب–الاعتمادات المستندية التجارية – المؤسسات الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع بيروت الطبعة الأولى 1999.

[4]JP IMBERT. Guide générale-CIMLP-édition alger.98p13.

3) **طرق الدفع في الاعتماد المستندي:** وهناك أربع طرق وهي كالتالي:

- **الدفع عند الإظهار:** المقصود به الدفع يكون مباشرة عند تقديم ومطابقة القوانين القانونية من طرف المصدر.
- **الدفع المؤجل:** والمقصود به أن البنك المستورد ملتزم بدفع المستحقات في الآجال المحددة في الاتفاق.
- **الدفع مقابل القبول:** فيها يدفع بنك المستورد إذ قبل المستورد الأوراق المسحوبة من قبل المشتري .
- **الدفع مقابل المفاوضة:** ويفيد هذا الدفع بأن بنك المستورد يلتزم بشراء أو خصم الحقوق الناشئة للقرض المفتوح لصالح المصدر[1].

4) **سيرورة عملية الاعتماد المستندي:**[2]

تتم عملية الاعتماد المستندي وفق الخطوات التالية:

- العقد التجاري بين المصدر والمستورد.
- المستورد يطلب من بنكه فتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر.
- يدرس الطلب من طرف المصلحة المختصة في الاعتماد المستندي (الاستيراد) في حالة القبول يبعث إشعار بفتح الاعتماد المستندي إلى بنك المصدر (مصلحة الاعتماد المستندي في حالة التصدير) .
- بنك المصدر يقوم بإرسال إشعار إلى المصدر بفتح الاعتماد، وإذا كان الاعتماد غير قابل للإلغاء ومؤكد يقوم بنك المصدر (الإشعار) بتأكيده.
- يقوم المصدر بإرسال البضاعة والقيام بتحضير الوثائق اللازمة.
- إرسال الوثائق إلى بنك الإشعار.
- بعد الاطلاع على المستندات يقوم بنك الإشعار بالدفع للمصدر.
- بعدها يقوم بنك المصدر بإرسال الوثائق إلى بنك المستورد ويقوم بنك المستورد (الإصدار) بتحويل قيمة الصفقة إلى بنك المصدر.
- بعد الدفع لبنكه يستلم المستورد وثائق الحصول على بضاعة.

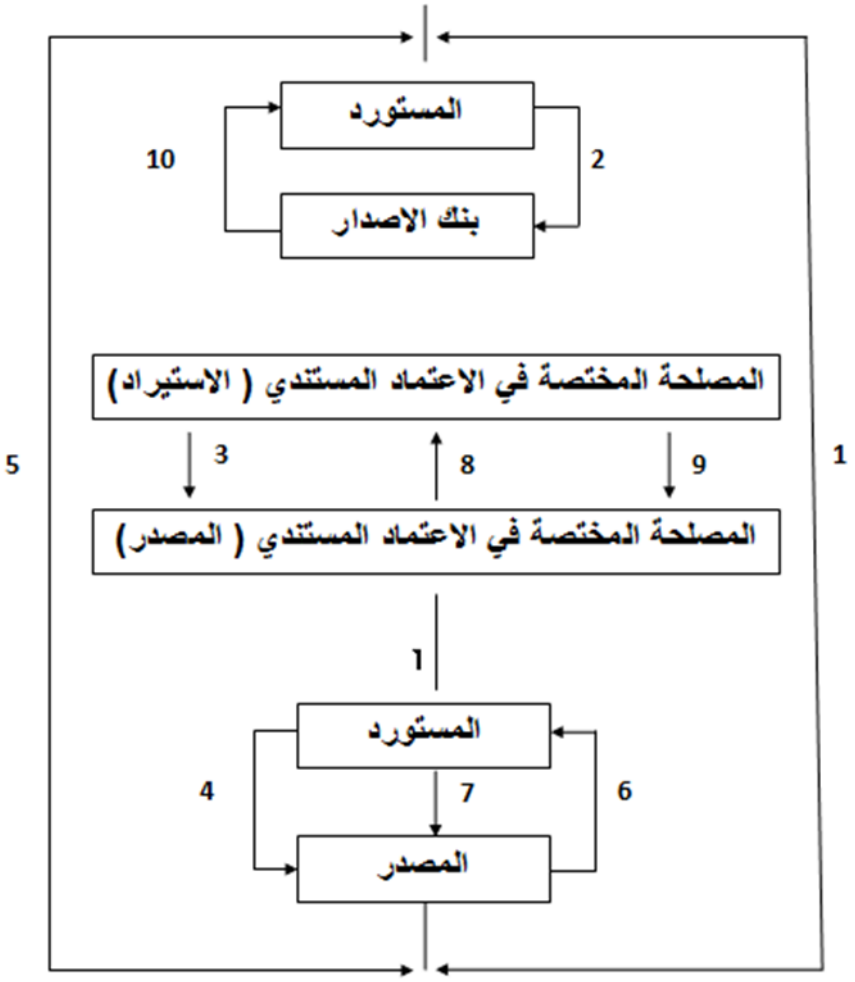
[1] فؤاد مصطفى محمود– التصدير و الاستيراد علما و علميا– دار النهضة العربية – القاهرة ص319.

[2] MOUSSA LAHLOU- le crédit documentaire- ENAG édition Alger 1999 p119.

5) تمثيل عملية الاعتماد المستندي :

يوضح الشكل في الأسفل كيف تتم عملية الاعتماد المستندي

الشكل (02): تمثيل عملية الاعتماد المستندي



الفرع الثاني التحصيل المستندي:[1]

هو آلية المصدر بإصدار كمبيالات وإعلاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة.

[1]MOUSSA LAHLOU-OPCIT-P120.

1. تعريف التحصيل المستندي:

التحصيل المستندي هو عملية تتم بين البنوك بوثائق تجارية التي تشترط تحويلها إلى المستورد بأمر من المصدر مقابل حصول هذا الأخير على الوثائق، ويكون الدفع حسب الشروط المتفق عليها في التحصيل إما تسليم المستندات مقابل دفع قيمتها أو مقابل قبولها[1].

2. أطراف التحصيل المستندي:

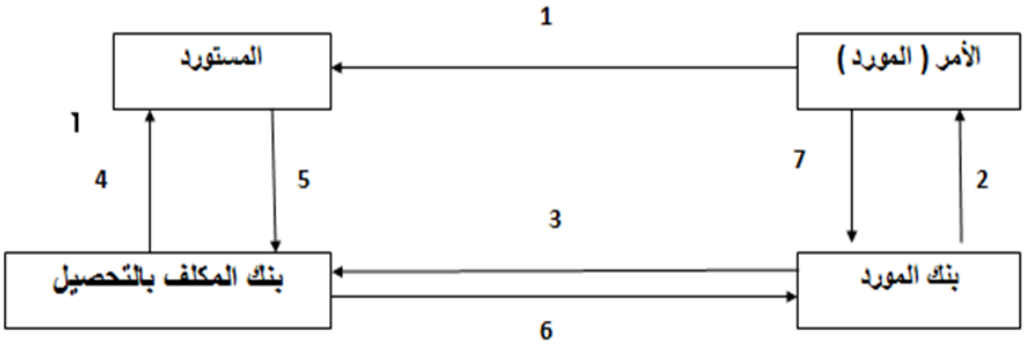
يتدخل في عملية التحصيل المستندي أربعة أطراف مكونة له وتتمثل في:

- **البائع (الآمر):** هو الذي يقوم بجمع المستندات وإرسالها إلى بنكه مع أمر التحصيل.
- **بنك البائع:** يستقبل المستندات من المورد وإرسالها للبنك المكلف بالتحصيل.
- **المشتري (المستورد):** تقدم له المستندات مقابل الدفع أو القبول.
- **البنك المكلف بالتحصيل:** وهو المكلف بالتحصيل من طرف المستورد طبقا لأوامر البائع.

3. سيرورة عملية التحصيل المستندي:[2]

1 S. Kesssasna et A. Ouameur, Opération de commerce extérieur, 1997,P 08.
[2]MOUSSA LAHLOU "le crédit documentaire" , Edition Alger-1999,p20.

الشكل (03): تمثيل خطوات سير التحصيل المستندي



المصدر: احمد غنيم "أضواء على جوانب النقدية و النواحي التطبيقية للاعتماد المستندي و التحصيل المستندي "الطبعة الرابعة, طباعة المستقبل, بور سعيد الإسكندرية 1995 ص40

ومن خلال الشكل**(03)** تظهر سيرورة عملية التحصيل المستندي وتتم وفق الخطوات التالية:

1- إرسال البضاعة من طرف المورد وفق الشروط المتفق عليها.

2-يأمر المورد بالتحصيل إلى بنك المورد.

3- يقوم بنك المورد بالتحصيل إلى بنك المكلف بالتحصيل.

4- -يقوم بنك المكلف بالتحصيل بتقديم المستندات إلى المستورد.

5- بعد حصول المستورد (المسحوب عليه) على المستندات يقوم بالدفع إلى بنك المكلف بالتحصيل.

6-يقوم بنك المكلف بالتحصيل بدوره بالدفع إلى بنك المورد.

7-وأخيرا يقوم بنك المورد بالدفع إلى المورد.

4. **أنواع التحصيل المستندي**[1]:

نجد في هذه العملية نوعين من التحصيل المستندي وهي:

[1]MOUSSA LAHLOU-OPCIT-P122.

1-المستندات مقابل القبول:

حسب هذه الصيغة يمكن للمستورد أن يستلم المستندات، ولكن ذلك لا يهم إلا بعد قبول الكمبيالة المسحوبة عليه وتسمح هذه الطريقة المستورد بالاستفادة من مهلة التسديد.

2-المستندات مقابل الدفع:

الدفع يكون مباشرة بعد وصول البضاعة، وفي هذه الحالة يستطيع المستورد أو الذي يمثله أن يستلم المستندات ولكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة.

هو أن لا يتم حالياً أو فورا, أي أن المورد ينتظر وصول البضاعة لتسليم المستندات ثم الدفع، ففي بعض الحالات المورد الأجنبي يحاول فرض القبول من المستورد الدفع لمجرد استلامه المستندات، فالبنك الممثل لهذه العملية لا يسلم المستندات للمشتري إلا بعد الدفع في أن المشتري ينتظر عادة وصول البضاعة ليسلم له المستندات ويقوم بعملية الدفع الفوري، و يحدث غير هذا إلا في حالات نادرة مثل: أوامر قانونية لمراقبة الصرف للبلد[1].

المبحث الثالث: تنفيذ عملية الاستيراد

بعد تطرقنا للإجراءات المتخذة قبل عملية الاستيراد، و كذا إجراءات الدفع، نتناول الان عملية الاستيراد ,فأول خطوة تقوم بها المؤسسة تتمثل في تأمين البضائع المستوردة مع إدراج تقنيات أنظمة العبور .كما تخضع كل بضاعة تدخل التراب الوطن إلى عملية الجمركة وذلك بعد إعداد تصريح جمركي من طرف المستورد، يضم كل المعلومات الخاصة بالبضاعة لتسهيل هذه العملية.

[1] جلول عز الدين، العمليات المستندية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة ليسانس تطبيقي، الخروبة، الجزائر، ص 43.

المطلب الأول: التأمين

نظرا للتطور الاقتصادي والاجتماعي وتعاقد 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: تعريف التأمين

يعرف التامين على أنه عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يؤدي إلى المؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التامين 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]

هو اتفاق بين طرفين هما المؤمن و المؤمن له حيث يلتزم الأول بدفع تعويض للمؤمن له أو الشيء الذي يملكه للخطر المؤمن منه, و يلتزم المؤمن له في المقابل بدفع مبلغ معين دفعة واحدة أو على أقساط منتظمة.[2]

الفرع الثاني: دور التأمين

يؤدي التأمين دورا كبير في الحياة الاجتماعية والاقتصادية حيث انه لا يمنع المرض ولا الحوادث ولا الوفاة ولكنه يحمي الإنسان من الخسائر المادية الناشئة عن تحقيق هذه الأحداث أو يؤمن التوازن الاجتماعي كما انه 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 أعمال أو رجل الصناعة مما يؤدي إلى رفع الروح المعنوية وزيادة للفائدة الإنتاجية .

---

[1] المادة 619 من القانون التجاري الجزائري .

[2] احمد غنيم–مرجع سبق ذكره–ص45.

بالإضافة إلى ذلك فعند قيام شركة بدراسة مسببات الخطر فهذا يساعد المؤمن في التخفيف والتقليل من درجة احتمال وقوع المخاطر وتجنب وقوعها مما يساعد على تقليل الخسائر بالنسبة للاقتصاد الوطني.[1]

الفرع الثالث: أنواع التأمين

نجد هناك ثلاثة أنواع من التأمين وهي:

1) **التأمين البحري:** تهدف عملية التأمين البحري إلى حماية المؤمن له ضد جميع الأخطار البحرية والتي تتعرض لها الأشياء موضوع التامين و ذلك بدفع التعويضات اللازمة لتغطية الخسائر المادية التي لحقت الأشياء موضوع التامين في مقابل أن يقوم المؤمن له بدفع القسط اللازم و المحدد لذلك ويشتمل التأمين على أشياء السفينة من جهة و البضاعة من جهة أخرى و سوف نقتصر على التأمين البحري على البضاعة (كونها موضوع التوريد) , بحيث يتم إما بمقتضى وثيقة التأمين العادية وإما بمقتضى وثيقة التأمين العائمة أو المفتوحة.

- **وثيقة التأمين العادية:** يسميها بعض الفقهاء وثيقة التأمين الخاصة برحلة واحدة وهي تتضمن جميع البضائع أي كان نوعها و تقدر البضائع حسب سعرها في ميناء الشحن ويضاف إلى ذلك جميع النفقات المدفوعة لحين نقلها إلى السفينة ,وكذلك الربح أو الفائدة الموجودة إلى حين وصولها إلى ميناء التفريغ.
- **وثيقة التأمين العائمة:** يضمن المؤمن بمقتضاها وفي حدود معينة جميع الأضرار التي غالبا ما تكون لمدة سنة وتسمى هذه الوثيقة في بعض التشريعات "بوثيقة الاشتراك.[2]

6) **التأمين الجوي:** لا يختلف التامين الجوي عن غيره من أنواع التأمينات الأخرى، غير انه يتميز بحداثة النشأة وأنه يغلب عليه الطابع الدولي وتتميز فيه المخاطر بشدة الأضرار ويشمل كل من التأمين على جسم المركبة والتأمين على البضاعة والتأمين على المسؤولية المدنية.

---

[1]. مروة يونس فاطمة، الفنون التجارية (بنوك، تأمين البورصات، مراسلات)، دار النهضة العربية للصناعات والنشر، بيروت ،1994، ص41.

[2]Chibani rabah. Le vente- mecvm de l'emport export 1997.p91.

وبمقتضى التأمين الجوي على البضائع يضمن للمؤمن تغطية نتائج الأضرار المادية والخسائر التي يتعرض إليها الناقل وكذلك الأضرار الناجمة عن التلف الكلي أو الجزئي للبضاعة والنقص في كميتها أو وزنها وللمؤمن أن يختار في هذا الشأن أحد الأسلوبين التاليين للتأمين:

- أسلوب التأمين الشامل: وهو الذي يضمن للمؤمن له التعويض عن كافة الأضرار والخسائر المادية التي تنجم عن حادث خلال الرحلة الجوية وذلك مهما كان سبب وقوعها
- أما الأسلوب الثاني فيضمن بمقتضى المؤمن التعويض عن الخسائر المادية المترتبة عن الحادث الجوي مع تحدد الأسباب المضمونة دون سواها وتحدد وثيقة التأمين الشروط العامة للتأمين، البضائع مع المخاطر القابلة للضمان والمخاطر غير القابلة للضمان .

7) **التأمين البري:** هو أحدث عقد من التأمين البحري ويعود ظهوره إلى القرن السابع عشر حيث ظهر في انجلترا بشكل تأمين ضد الحريق و ذلك عقب حريق هائل شب في لندن عام 1966 واتلف أكثر من 300 منزل 100 كنيسة .

وينقسم إلى تأمينات اجتماعية وتأمينات برية خاصة وهذه الأخيرة نجد فيها على سبيل المثال التأمينات من الأضرار ويتضمن هذا التأمين النتائج المترتبة عن حادث يمكن أن يسبب ضررا في الذمة المالية للمؤمن له (كالتأمين ضد الحريق، التأمين ضد السرقة والتأمين من المسؤولية).

الفرع الرابع: مراحل التأمين

يمر القيام بعملية التأمين على البضائع بالخطوات التالية:

- **الحصول على الوثائق:** إذ تعتبر أول خطوة للقيام بعملية نقل البضائع حيث تسهل الحصول على المستندات الخاصة بالبضاعة من المصدر في حالة التصدير أو عند المستورد في حالة الاستيراد وتعتبر الفاتورة التجارية وثيقة النقل كافية لإبرام عقد التأمين على البضائع مع شركة التأمين .

- **إبرام عقد التأمين:** هو تعهد شركة التأمين بالتأمين على البضاعة كتابيا مقابل دفع قسط التأمين من طرف المؤمن عليه، وفقا للشروط المتفق عليها في العقد وهو بمثابة ضمان للأخطار التي يتعرض لها المؤمن على بضاعته.

أنواع البوليصات: هناك ثلاث أنواع لبويصلات التأمين وهي:

- **بوليصة السفر:** تغطي بعثة من البضاعة وهو صالح لعلاقة معينة وبضاعة معينة .
- **بوليصة التعبئة:** يغطي سلسلة البعثات المتسلسلة للبضائع من نفس النوع وهذا يعني أنه يؤمن لمدة غير محددة وكمية معينة من البضائع رغم أن الإرسال يتم على مراحل .
- **بوليصة الاشتراك:** يغطي كل البعثات المحققة من طرف المصدر لبضائع غير محددة ولوجهات مختلفة بعقد بسيط وذلك لمدة محددة مهما تكن وسيلة النقل وعموما تكون هذه البوليصة صالحة لمدة سنة واحدة ويمكن تحديدها.

ملاحظة: مراكز العبور تقترح على زبائنها المصدرين للبضائع بوليصات تسمي بوليصات التأمين.

النقاط المشتركة لجميع البوليصات:[1]

تشترك جميع البوليصات في مجموعة نقاط هي:

- تغطي البوليصات جميع أنواع البضائع ما عدا الأشياء الممكنة لكن عن طريق وسائل النقل نفسها.
- تغطي في نفس الوقت الحوادث الناجمة عن النقل (الحرق، حوادث المرور) والحوادث الخاصة بالبضاعة فقط (الكسر، الضياع).
- عمليات الصيانة مضمونة كما تضمن النقل نفسه .

- **المخاطر المقصات من طرف وكالة التامين:**

هي دائما نفسها في كل العقود ويتعين على المؤمن أن يؤمن على الأخطار التالية :

- التلف والضياع.

[1] CHIBANI RABAH , LE VENT- MECVM DE L'EMPORT EXPORT 1997, P91 ,92 ,93.

- التهريب، التجارة المتوازية .
- تشوهات خاصة بالبضاعة.
- توقف آلات التبريد بالتهوية والحرارة .
- عدم ملائمة الأغلفة.
- عدم ملائمة التعبئة.

ملاحظة: CAAT تقدم لزبائنها تعهدات إضافية منها مخاطر الحروب وتأثر الحرارة .

تأمين النقل ووثائقه "أهمية التأمين على النقل:"

تقع مخاطر نقل البضائع على صاحبها ويهم جدا تأمينها ضد أخطار النقل. يسمح تأمين النقل بتغطية مجمل أو بعض الأضرار وتعوض بتعويضات مدفوعة من طرف مراكز العبور سواء كانت بأخطاء شخصية أو أخطاء الناقلين.

1-النقل البحري: يمكن للمؤمن يختار صيغ التأمين التالية.

- **كل المخاطر:** تقع على عاتق المؤمن وفقا للشروط العامة، الأضرار والخسائر المادية بالإضافة إلى نقص في وزن الحمولة وفي الكمية التي تتعرض لها البضائع المؤمنة بحرا حتى وإن كان في ظروف قاهرة، البضائع المعاد تصديرها أو القديمة بالإضافة إلى البضائع الموضوعة فوق هيكل الباخرة لا يمكن تغطيتها بالتأمين على كل المخاطر.
- **SOUFFAP:**تقع على عاتق المؤمن الأضرار و الخسائر المادية بالإضافة إلى النقص في الوزن و الكمية التي يمكن وقوعها للبضائع المؤمنة بسبب حادثة من الحوادث مصنف أوليا في الشروط العامة للعقد .
- **في حالة الكوارث:**

العوارض الخاصة: المستقبل الذي يلاحظ الخسائر والأضرار على البضائع يجب عليه إتمام الإجراءات التالية:

1) **ملاحظة الخسائر CONSTA:**

ملاحظة الخسائر يجب طلبها بالتفصيل كما يشار إليه في العقد وهو يتحول الى تقرير يبين أيضا أسباب الخسائر.

2) الاحتياط:

احتياطات خاصة يجب على الناقل وضعها وذلك لكي تتمكن وكالات التامي من اخذ احتياطاتها ويجب إثباتها كتابيا.

3) الحماية: الاحتياطات اللازم اتخاذها لكي لا يزداد حجم الخسائر ويمكن للمحافظ المعين أن يتخذ الإجراءات التي يراها مناسبة.

4) **البيان:** بيان الكارثة يجب إرساله في أقرب الآجال إلى المؤمن.

5) **الطعن:** ملف الطعن يجب أن يكون حسب ملفات الكوارث.

- **عوارض مشتركة:** يمكن للخبير الموزع أن يسأل جميع ذوي الحقوق من البضاعة وفق قوانين التوزيع، يرسل الملف إلى المؤمن لحل المشكل في مكان المؤمن .

قيمة التأمين تأخذ بعين الاعتبار كل من قيمة البضائع ولربح التجاري الممكن تحقيقه.

المطلب الثاني: إجراءات 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 والسلامة لنقل البضائع التي تم التعاقد عليها في إطار تجاري وفي عقود عبور من قبل المتعاملين التجاريين في إطار التجارة الخارجية .

الفرع الأول: تعريف العبور

هو انتقال البضائع من مكان المصدر إلى مكان المستورد، وذلك إن كان من نفس الإقليم أو من إقليمين مختلفين بوسائل نقل مختلفة (برية، جوية،بحرية).

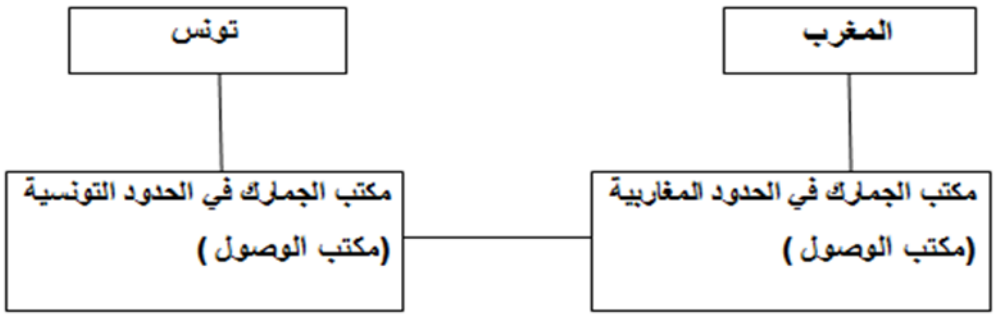
الفرع الثاني: أنواع العبور

يشمل العبور على ثلاث أنواع وهي:

1-**العبور الوطني:** هو عملية نقل البضائع من نقطة الحدود إلى مكان معين من التراب الوطني حيث يتم القيام بعدة إجراءات كالجمركة، النقل، التامين، التخزين في إطار التشريعات والتنظيمات الوطنية ويشكل هذا النوع من العبور عدة أشكال:

- **العبور المباشر:** ويتعلق هذا العبور بالبضاعة المعروضة للجمركة والموجهة مباشرة من بلد خارجي إلى خارجي أخر باستعمال نفس الوثائق عن طريق المحيط الجمركي الوطني كما هو مبين في الشكل التالي:

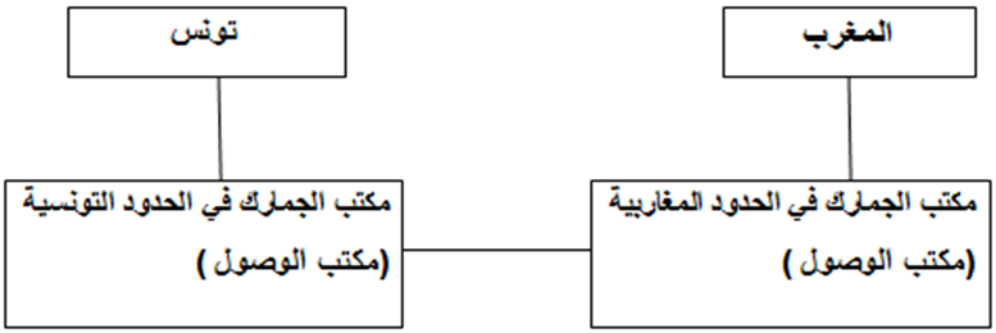
الشكل رقم (04) كيفية العبور الوطني المباشر



Source :Manuel des régimes douaniers économique circulation, stockage utilisation, transformation, direction general de donnes p30.

أما الشكل رقم(05): فيتمثل في العبور الوطني الخارجي.

الشكل رقم (05)كيفية العبور الوطني الخارجي عند الاستيراد



Source :Manuel des régimes douaniers économiques

- **العبور الوطني الداخلي:** هو عبارة عن عملية بسيطة تتعلق بنقل السلع والبضائع داخل الإقليم الجمركي لبلاد سواء عن طريق النقل البري والجوي والبحري، وفي حالة ما إذا كان البلد يملك حدود ساحلية، أما إذا كان غير ذلك فيتم نقل البضائع عبر الحدود البرية والجوية فقط.

2-**العبور الإقليمي:**[1] يتم هذا النوع من العبور بين الدول الأعضاء في المجموعة الاقتصادية أو التجارية المعينة مثل السوق الأوروبية المشتركة واتحاد المغرب العربي 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 الجمركة لهذه الدول، وفي بعض الأحيان تفرض عليها ضرائب منخفضة تماما ونجد:

- **العبور الإقليمي الداخلي:** يخص هذا الشكل من العبور على السلع أو البضائع التي تنقل داخل شبكة هذه المجموعة.
- **العبور الإقليمي الخارجي:** يطبق هذا الشكل من العبور على البضائع أو السلع التي تأتي من الخارج والتي تستقبلها أحد بلدان هذه المجموعة.

3-**العبور الدولي:** يتعلق هذا النوع من العبور بمكتبين للجمارك، مكتب جمرك داخلي، ومكتب جمرك خارجي حيث تنقل البضائع عند التصدير مكتب جمركي يداخل

[1] Manuel des régimes économiques douaniers CNID, 1994, P32.

إلى مكتب جمركي خارجي دون دفع الحقوق والرسوم جمركية عادة وهذا من أجل تشجيع الصادرات من السلع إلى الخارج .

الفرع الثالث: مراحل العبور

تمر البضائع في وظيفة العبور بمرحلتين أساسيتين هما :

1-**مرحلة الشحن والإرسال** :تتمثل مرحلة الشحن والإرسال بداية الطريقة للبضائع حيث لموجب 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 البضائع.
- عدد الفواتير.
- عدد 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.

2-**مرحلة وصول البضائع:** عند وصول البضائع موضوع التعاقد إلى حدود البلد المستورد بتطلب انتقالها إجراءات تختلف حسب طبيعة وسيلة النقل المستخدمة.

وفي هذا الإطار نميز ثلاث حالات، النقل البري، النقل البحري، النقل الجوي.

الفرع الرابع: النقل والقواعد التجارية

1) مفهوم النقل :النقل أي كان نوعه مفهومان وهما اللذان نستعرضهما فيما يلي

- **المفهوم المادي:** يتمثل في تغيير المكان للشخص أو الشيء أي عملية الانتقال في حد ذاتها باعتبارها واقعة مادية.
- **المفهوم القانوني:** تبلور في الأداة القانونية التي تعبر هذه الواقعة المادية الى مجال قانوني، هذه الأداة هي عقد النقل، ونجد ثلاثة أنواع من النقل تتمثل في:

2) أنواع النقل البري:

- **النقل البري:**

هذا النوع من النقل لابد أن تمر البضائع المنقولة برا على أقرب مكتب جمركي للحدود للتصريح بها، وإلا فعلى الناقل أن يقدم بيان أو ورقة يصرح فيها بالمعلومات الخاصة بالبضاعة، يتبعه آليا بيان خاص بطبيعة الحمولة يقدمه المسؤول الأول عن وسيلة النقل بصرف النظر عن الوسيلة المستعملة في حد ذاتها للإدارة الجمركية من جهة ومن جهة أخرى يتحصل المستورد على ظرف متعلق بالبضاعة " Un plicartable" من طرف المؤسسة الناقلة أو الشخص آخر مكلف، و على هذا الأساس بفتح ملف العبور من قبل مصلحة التوريد، وهذا للقيام بالإجراءات الخاصة بالبضاعة و المتمثلة في: إجراءات التأمين .

- إجراءات التوطين البنكي.
- التصريح الجمركي.
- نقل البضائع وتسليمها.

- **النقل البحري:**

فور دخول السفينة البحرية النطاق الجمركي يجب على ربان السفينة أن يكون على استعداد لتقديم يومية السفينة وبيان الحمولة، أو أية وثيقة أخرى تقوم مقامها لإدارة الجمارك أو إلى أعوان المصلحة الوطنية لحراس الشواطئ عند صعودهم على متن السفينة قصد التأشير عليها، وتسلم نسخة من بيان الحمولة أو أية وثيقة تقوم مقامها للأعوان المذكورين لتمكينهم من ممارسة المراقبة.

ويعتبر التصريح بالحمولة تصريحا موجزا ملئ حمولة السفينة من بيانات ضرورية للتعرف على البضائع ووسيلة النقل، نوع الطرود، علامتها، أرقامها التسلسلية ومكان شحنها.

كما يجب أن يكون هذا التصريح موقعا من طرف ربان السفينة، بالإضافة إلى هذا على ربان السفينة أو ممثله القانوني أن يقدم لمكتب الجمارك خلال 24 ساعة من وصول السفينة إلى الميناء ما يلي:

- بيان الحمولة المعدة للتفريغ في الإقليم الجمركي كما هو مؤشر من طرف المصلحة الوطنية لحراس الشواطئ.
- التصريح بتأمين السفينة والبضائع التي هي في حوزة الطاقم .
- كل الوثائق الأخرى التي قد تطالب بها إدارة الجمارك، والتي هي ضرورية لتنفيذ مهمتها كما هي محددة في القانون .
- يجب تقديم الوثائق المطلوبة أعلاه ولو كانت السفن فارغة.
- لا تسري مدة الأربعة والعشرين (24) ساعة أيام الجمعة والأعياد.[1]

- **النقل الجوي:**

بمجرد وصول الطائرة على قائدها أن يقدم لإدارة الجمارك بيان الحمولة الذي سبق ذكره، وعند الانتهاء من عملية إحضار البضائع أمام الجمارك والتي هي عملية جد مهمة يجب إعداد التصريحات المفصلة للبضائع، وعندما يتعذر القيام بتصريح مفصل فور وصول البضاعة إلى الإقليم الجمركي يجوز تفريغها في أماكن معينة لتخزينها تحت المراقبة الجمركية في انتظار تقديم التصريح الجمركي، وتسمى هذه الأماكن مخازن أو مساحات التخليص الجمركي، كما يجب تقديم التصريح الجمركي للبضاعة قبل انتهاء المدة المرخص لإقامتها في هذه المخازن.[2]

3) القواعد التجارية:

نظرا للصعوبات والخلافات التي تحدث غالبا بين المصدر والمستورد والتي من شأنها عرقلة عملية التبادل الدولي، وذلك لغياب قانون دولي يحدد مسؤوليات ومهام كل منها، لهذا الغرض وضعت الغرفة التجارية الدولية عام 1990 حوالي 13قاعدة دولية من مهامها تنظيم وتحسين سير العمليات التجارية بين الدول، والتي سنتطرق إليها بالتفصيل في هذا

[1] Décision N 22 DGO/CAB/D120 DU 13/05/1999 P01.
[2]Décision N 22 DGO/CAB/D120 DU 13/05/1999 P01

الجزء من الفصل الثاني حيث قمنا بالفصل بين هذه القواعد، إذ أن هناك قواعد لصالح المصدر وأخرى لصالح المستورد.[1]

يحدد مصطلح Incoterms ما يلي:

- إرسال السلع والوثائق من طرف الممول.
- تحويل الأخطار والمسؤوليات من المصدر إلى المستورد .
- تحمل الأعباء المختلفة للعملية.

- **قواعد التجارة الدولية لصالح المصدر:**

البيع عند الوصول يعني أن السلع تنتقل إلى المستورد تحت مسؤولية المصدر، وهذا النوع يحتوي على القواعد التالي:

- **مسلمة بالحدودDAF DELEVRED AT FRARNTIE**

هي التقنية الوحيدة للنقل البري حيث يلتزم المصدر بتسليم البضاعة إلى المستورد في حدود برية معينة مع تحمل الأعباء والأخطار السابقة للتسليم بما فيها رسوم الجمركية للتصدير، بينما يتحمل المستورد الأعباء والأخطار اللاحقة لاستلام البضاعة بما فيها الرسوم الجمركية للاستيراد.

وما هو مألوف لهذا المصطلح فإن المصدر والمستورد يتقسمان أحيانا أعباء التأمين والنقل عن كل رحلة.

- **مسلمة على ظهر السفينة: DES DELIURED EX SHIP**

تقنية بحرية تعني أن المصدر يتحمل الأعباء والأخطار حتى يوصل البضاعة إلى ميناء الوصول، متحملا بالخصوص أعباء الرسوم الجمركية والتأمين المقابل لذلك. يتم التسليم على ظهر السفينة في ميناء الوصول، فتنتقل بذلك الأعباء والأخطار إلى المستورد، والمصدر هو الذي يختار وسيلة النقل.

[1]CHIBANI RABAH , OPTIC , P 13

- **مسلمة على الرصيف DILIVRED EX QUAY**

يتولى المصدر تبعا لهذه الصيغة تحمل الأعباء والأخطار حتى يتم تفريغ البضاعة ووضعها على الرصيف في ميناء الوصول، ويتحمل المستورد الأعباء والأخطار اللاحقة وهذه الصيغة بحرية.

- **مسلمة غير خالصة الدفع DELTYRED DUTY UTAR UP AID**

يتحمل المصدر الأخطار والأعباء المكلفة لإيصال البضاعة إلى نقطة متفق عليها، والتي غالبا ما تكون ممثلة في مخزن المستورد، ويتحمل الرسوم الجمركية للتصدير، بينما يتحمل المستورد الرسوم الجمركية للاستيراد، والأعباء والأخطار اللاحقة بعد استلام البضاعة.

- **مسلمة خالصة الدفع DELTYRED DUTY UTAR UP AID**

تمثل أقصى ما يمكن أن يتحمله المصدر حيث يتحمل كل الرسوم الجمركية والأعباء والأخطار حتى يوصل البضاعة إلى المكان المحدد في العقد كي تتم عملية التسليم وبعدها تنقل الأعباء والأخطار إلى المستورد.

- **قواعد التجارة الدولية لصالح المستورد:**

البيع عند الانطلاق: يعني أن تنتقل السلعة والوثائق تحت مسؤولية المستورد وهذا النوع يحتوي على القواعد التالية:

- **في المصنع:**

يترتب عنها أدنى قدر من التزامات المصدر بحيث يقع عليه عبئ إنتاج البضاعة طبقا للمواصفات التقنية و التجارية المحددة في عقد البيع الدولي ثم وضع السلعة تحت تصرفه ,المصدر غير مسؤول عن شحن البضاعة على وسيلة النقل المختارة من طرف المستورد .وهذا الأخير مسؤول على كل الأعباء و الأخطار من منطقة شحنه للبضاعة إلى منطقة الوصول ، يمكن استخدام هذه الصيغة في كل طرق النقل.

➢ **مسلمة للناقل:**

المصدر يتحرر من الأعباء بمجرد تسليمه البضاعة للناقل الذي يتولى المستورد تجديده وتحديد وسيلة النقل، ويتحمل المستورد الأعباء والأخطار اللاحقة بعد التسليم، كما يتولى المصدر الرسوم الجمركية التصدير.

➢ **البضاعة بجانب السفينة:**

يتحرر المصدر من الالتزامات بمجرد وضع البضاعة على الرصيف المحاذي للسفينة المهيأة لشحن البضاعة ومن هذه النقطة يتحمل المستورد الأعباء والأخطار، كما أنه هو الذي يختار الباخرة اللازمة، أما فيما يخص الرسوم الجمركية يتحملها المستورد أن هذه الصيغة بحرية.

➢ **على ظهر السفينة:**

المستورد هو الذي يختار الباخرة، أما عن تحويل الأعباء والأخطار بين المصدر والمستورد فتتم عند وضع البضاعة على ظهر السفينة، وعلى المستورد تحمل الأعباء والأخطار اللاحقة، والمصدر يتحمل الرسوم الجمركية للتصدير تعتبر هذه الصيغة صيغة بحرية.

➢ **التكاليف والشحن:**

تعني أن المصدر يتحرر من الالتزامات بدفع تكاليف ايصال البضاعة الى ميناء شحنها على ظهر السفينة، وعلى المستورد تحمل الأعباء والأخطار اللاحقة، والمصدر يتحمل الرسوم الجمركية للتصدير، ان هذه الصيغة بحرية.

➢ **تكاليف الشحن والتامين:**

تبعا لهذه الصيغة يتحمل المصدر تكاليف نقل البضاعة إلى الميناء، وتنتقل هذه الأخيرة تحت مسؤولية المستورد، أما من حيث تحمل الأعباء والمخاطر فهي نفسها مع كل منFOB، CFRو هي صيغة بحرية.

➢ **النقل مدفوع الى:**

يتخلى المصدر عن التزاماته بنقل البضاعة إلى نقطة يتم تحديدها في عقد البيع الدولي وتنتقل تكاليف نقل بمجرد تسليم البضاعة لأول ناقل لها، وكذلك الأعباء والأخطار، أما عن الجمركة فهي خاصة بالمصدر.

➢ **النقل والتأمين مدفوعين:**

تحويل الأعباء والأخطار مماثلة للصيغة (CPT) وعلى المستورد أيضا تأمين البضاعة من أخطار النقل وما يمكن أن 1يحدث لها من تلف أو ضياع، الجمركة خاصة بالمصدر.[1]

إن نقطة تحويل الأعباء والأخطار لها أهمية بالغة في التجارة الدولية عموما وفي المفاوضات لإبرام عقد البيع الدولي خصوصا، ولذلك نحتاج إلى الدقة لتحديدها تبعا لكل صيغة.

المطلب الثالث: إجراءات الجمركة

تخضع كل بضاعة تدخل التراب الوطني بما فيها البضائع العابرة إلى عملية الجمركة، وذلك بعد إعداد تصريح جمركي من المستورد يضم كل المعلومات الخاصة بالبضاعة، وذلك لتسهيل هذه العملية.

الفرع الأول: عناصر الجمركة:

لجمركة البضائع لابد من توفير العناصر التالية:

1. **القيمة الجمركية:** هي جميع القيم والتكاليف التي تم تسديدها فعليا انطلاقا من شرائها عند المصدر حتى وصولها إلى نقطة الدخول عند الحدود أو المنطقة الجمركية.
2. **التعريفة الجمركية:** وهي جدول لمختلف البضائع والسلع الموجودة في السوق تحمل رقم أو صنف تعريفي يسمي "التعريفة" تحتوي على نسب الضريبة الجمركية ونسب الرسم على القيمة المضافة (TVA) ويعني بها رقم أو صنف تعريفي ونسب ضريبة جمركية مفروضة عليها عند الاستيراد، وتختلف من دولة إلى أخرى في وضع السياسة

[1] CHIBANI RABAH , OPTIC.P19.

للتعريفة الجمركية، وذلك لما يتلاءم مع ظروفها الاقتصادية والسياسية ومدى الحاجة إلى السلع في ضوء ما تخططه وتحت المنافسة الخارجية لتلك الدولة.

3. **الأصل البضائعي:** الأصل منه شهادة الأصل تمنح من الهيئة المختصة والمتمثلة في الغرفة التجارية والصناعية تمنحها لأنها تم إبرام معاهدة أو اتفاقية تجارية مسبقة.[1]

الفرع الثاني: الإجراءات الجمركية

يسمح النظام الجمركي بوضع البضاعة تحت رقابة الجمارك من مكتب الانطلاق إلى مكتب الوصول.

1-تقديم الوثائق:

عملية الجمركة تتم بإعداد ملف يحتوي على وثائق ضرورية حيث البعض منها تكون في شكلها الأصلي وبعضها الآخر يقدم في شكل صورة طبقا للأصل ومنها: الفاتورة التجارية وثائق التأمين الوثائق البنكية, السجل التجاري, شهادة المنشأ, سند التسليم, التوطين البنكي, الوثائق اللازمة لقيام مصلح الجمركة بالمعاينة الخاصة مثل النظافة الصحة العامة "[2].

2- التصريح المفصل:

يجب أن تكون البضائع المستوردة أو المصدرة سواء كانت خاضعة للحقوق والرسوم الجمركية أم لا موضوع تصريح مفصل لدى الجمارك.

فيجب إيداع التصريح المفصل بمكتب الجمارك في ظرف أقصاه 21 يوم ابتداء من تاريخ وصول البضاعة إلى مساحات التخليص الجمركي المعينة من قبل إدارة الجمارك لهذا الغرض ويعتبر التصريح المفصل عاملا قانونيا ويدون المصرح فيه ما يلي:

- تقديم جميع البيانات اللازمة التي تسمح بتحديد البضاعة المعينة، ويبقى الهدف من هذا التصريح المفصل هو تحصيل الحقوق والرسوم الجمركية.[3]

---

[1]وزارة المالية المادة 120 من قانون الجمارك الجزائرية. اصدار 2000 ص49.

[2]CHIBANI RABAH-la vade mecume de l'import-export-Alger. Édition 1997 p82

[3]Centre national de l'information et de la documentation. la douane de Bejaia. Manuel des procecures.p35

- تعيين النظام الجمركي الذي سوف يخصص (عرض الاستهلاك، القبول المؤقت، التصدير المؤقت، التصدير النهائي).

3-التخليص الجمركي:

لتحديد الحقوق الجمركية لمنتوج معين يجب الأخذ بعين الاعتبار ثلاثة عناصر هي: قيمة " CIF "،"FOB "أو "CFR " أي القيمة التي تطبق عليها الضريبة في قيمة البضائع عند الجمركة أي سعر البضائع، التكاليف (تكاليف النقل، التأمين الشحن).

خلاصة الفصل:

يعتبر الاستيراد عملية أساسية في التجارة الخارجية، والعمود الفقري بالنسبة للمؤسسة المستوردة فهي عملية جد صعبة ومن أجل تحقيقها بشكل جيد تقوم المؤسسة بإعداد مخطط مسبق وهذا بعد تقديرها السليم والدقيق لمختلف حاجياتها.

تقوم ببذل جهد معتبر من أجل البحث عن أفضل الموردين بمختلف أجهزة الاتصال وبعدها إبرام العقد كما تقوم باتخاذ إجراءات عدة لاستكمال عملياتها والمتمثلة في الدفع، وهنا المؤسسة تجد أمامها عدة اختيارات فهناك التسوية التقليدية،أو التسوية المستندية (الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي).

بعد ذلك تلجأ المؤسسة لاتخاذ الإجراءات الأخيرة في عملية الاستيراد والمتمثلة في التأمين والعبور واختيار وسيلة النقل، وكذا اختيار القاعدة التجارية الملائمة وجمركة البضاعة المستوردة وهذا ما سنتطرق اليه في المثال الذي سيحتويه الجانب التطبيقي الموالي.

الفصل التطبيقي

دراسة ميدانية للمؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة و التجارة " آل دوداح "

الفصل التطبيقي: دراسة ميدانية للمؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة و التجارة " آل دوداح "

تمهيد:

بعد دراستنا المتفحصة والمتعمقة لموضوع الاستيراد انتهت بنا إلى الإحاطة بأهم الإجراءات المتخذة قبل وأثناء عملية الاستيراد كما تعرفنا على تقنيات الدفع التي يعتمد عليها في عملية الاستيراد، وكذا درسناعمليات الجمركة والتسهيلات التي تقوم بها الدول في مجال الجمركة.

هذا ما قادنا إلى إجراء تربص في المؤسسة الاقتصادية ش.ذ.م.م للخدمات العامة والتجارة آل دوداح لتدعيم الدراسة النظرية بدراسة ميدانية حول عملية الاستيراد داخل المؤسسة الاقتصادية.

الفصل التطبيقي: دراسة ميدانية للمؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة و التجارة " آل دوداح "

المبحث الأول: عموميات حول ش.ذ.م.م للخدمات العامة والتجارة آل دوداح

سنحاول في هذا المبحث التعرف على المؤسسة المستقبلة من خلال إبراز أهم التطورات التي عرفتها منذ تأسيسها، كذلك مختلف أهدافها كنشاطاتها، كبيان هيكلها التنظيمي.

المطلب الأول: تعريف بمؤسسة آل دوداح

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

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

- الاستيراد والتسويق بالجملة للمبيدات والمعدات الزراعية.
- البيع بالجملة للمواد الغذائية للإقامات الجامعية وتجمعات أخرى.
- الاستيراد وتسويق منتجات الإعلام الآلي كالتجهيزات المكتبية.
- استيراد وتسويق عتاد الأشغال العمومية كالميكانيك.
- إنجاز البنايات كالأشغال العمومية.

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

و شرف عليها فنيون مختصون و مؤهلون, كل في اختصاصه قدر عددهم في نهاية سنة 2010 ب:364 إطار و عامل, كما قدر رأس مال الشركة الاجتماعي في نهاية نفس السنة ب:000,0 052 367دج, ووصل رقم أعمالها إلى 1.307.127.073,42دج.

في سنة 2004 أصدرت الشركة موقعها الالكتروني:www.doudah.com الذي أصبح واجهة لنشاطاتها, كما أصدرت الشركة عنوانها الإلكتروني:doudah@doudah.com للاتصال و التواصل مع زبائنها و مورديها ولاستقبال مختلف الاقتراحات و الانتقادات.

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

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

أما البنوك التي تتعامل معها الشركة فهي:

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

وللشركة نوعين من الزبائن:

- **الزبائن الكبار (الأوفياء):** من بينهم:
  - الولايات و البلديات.
  - إدارة الأشغال العمومية.
  - إدارة الخدمات الجامعية.
  - الديوان الوطني للتطهير.
  - ديوان التسيير العقاري.
  - وزارة الدفاع الوطني.
  - وزارة العدل.
- **زبائن آخرين:** حيث تتعامل الشركة مع:
  - تجار الجملة عبر مختلف الولايات.
  - تجار التجزئة عبر مختلف الولايات.
  - الشركات الخاصة.
  - الأفراد و كل شخص يرغب في اقتناء منتجات الشركة.

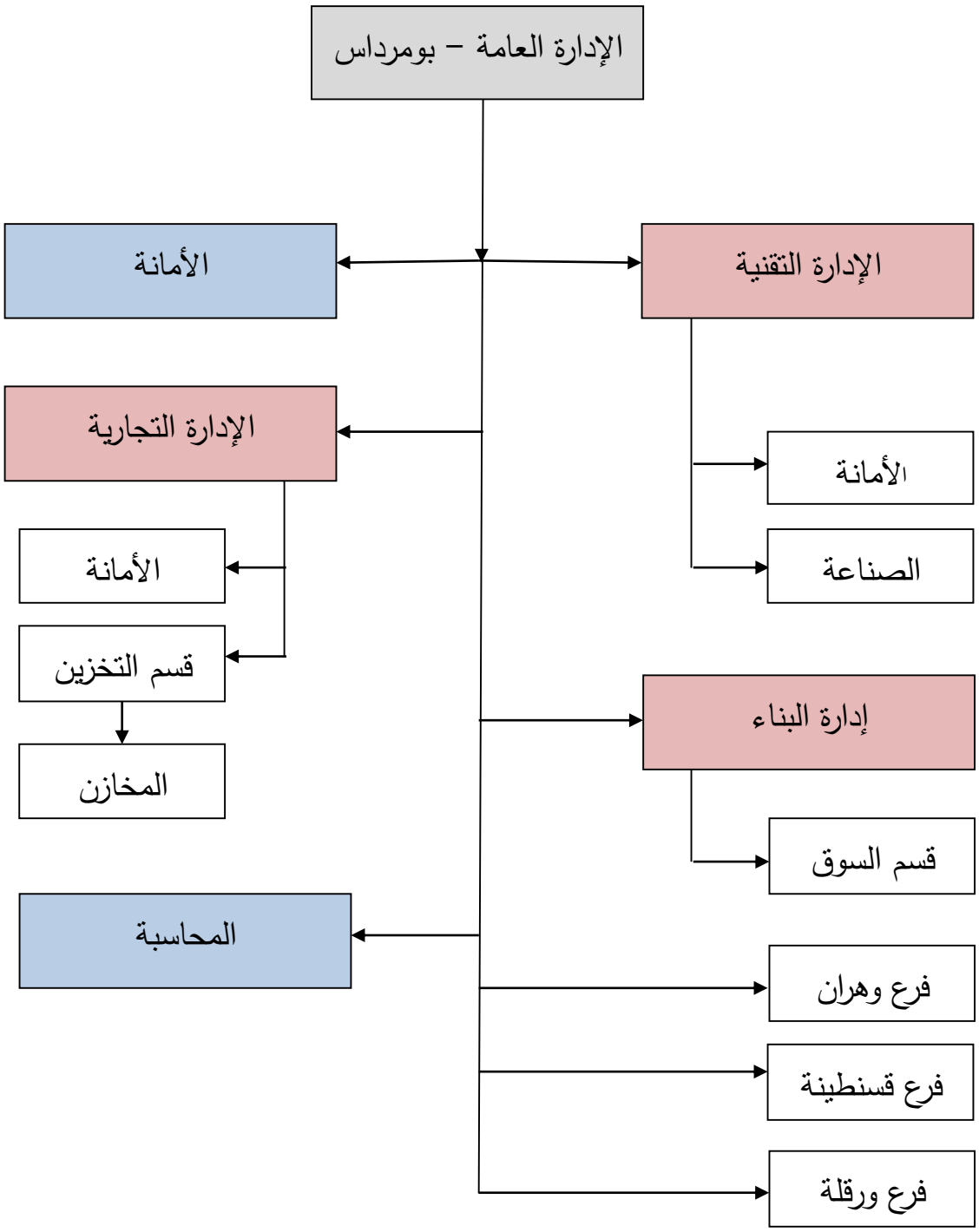
المطلب الثاني: المخطط التنظيمي للمؤسسة.

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

- فرع بومرداس (الإدارة العامة).
- فرع قسنطينة.
- فرع وهران.
- فرع ورقلة.

ويمكن إبراز ما سبق وفق الهيكل التنظيمي التالي:

الشكل رقم(06): الهيكل التنظيمي ل ش.ذ.م.م للخدمات العامة والتجارة آل دوداح.



المصدر: معلومة مقدمة من طرف المؤسسة.

فكما يوضحه الشكل رقم (06) ، يتكون الهيكل التنظيمي للشركة من:

1 – **الإدارة العامة:** وتضم إطارات ومسيري الشركة وهم:

❖ **المدير العام:**

يتمثل دوره الرئيسي في رسم السياسة العامة للشركة، الإشراف على نشاطاتها، السهر على السير الحسن للشركة، خلق جو من التعاون والتفاهم بين إطارات الشركة وكذا السهر على التنسيق بين مختلف فروع الشركة المتواجدة عبر التراب الوطني، يساعده في ذلك مستشاره الذي يعتبر يده اليمنى حيث يستشيره في كل كبيرة وصغيرة.

❖ **نائب المدير العام:**

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

2– **الأمانة العامة:** وتتكون من:

❖ **سكرتيرة (كاتبة):**

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

❖ **مكلفة بالاتصال والإعلام:**

نقوم بعملية ربط الاتصالات بين مختلف الفروع من طريق الفاكس والانترنيت و كذا البريد (إرسال و استقبال الرسائل البريدية بين فروع الشركة من و إلى الزبائن وكل المؤسسات و الشركات التي تتعامل معها الشركة).

❖ **إدارة الموارد البشرية:**

تشرف على قسم الموارد البشرية بمساعدة مسؤول الموارد العامة و مسؤول الموظفين، حيث تتكفل بكل ما يخص الموارد البشرية داخل الشركة قبل بداية علاقة العمل أي في مرحلة الاستقطاب إلى غاية نهاية علاقة العمل والتي تكون لأسباب مختلفة، وقد قمنا بإجراء التربص في إدارة الموارد البشرية أين يتم إعداد كشوف الأجرة قبل خضوعه المعالجة المحاسبية.

❖ **الإدارة التقنيـة**

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

❖ **الإدارة التجاريـة:**

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

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

❖ **إدارة البناء والشغال العمومية:**

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

❖ **قسم المحاسبة:**

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

❖ **الفروع:**

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

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

المطلب الثالث: نشاطات وأهداف الشركة

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

1-نشاطات شركة آل دوداح:

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

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

2-أهداف شركة آل دوداح:

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

- توسيع حصتها السوقية.
- زيادة رقم أعمالها.
- اقتحام نشطات اقتصادية جديدة.
- كسب أكبر عدد من الصفقات.
- الحفاظ على الزبائن الحاليين وكسب زبائن جدد.
- تعزيز سمعتها وصورتها في السوق المحلية والأجنبية.
- تطوير الاقتصاد الوطني ودعم الإنتاج الوطني.
- توفير مناصب الشغل.
- المحافظة على شهادتي الايزو التي تحصلت عليها سنة 2012.

تسعى الشركة حاليا إلى تطوير النحات عملية مع شركاء محليين وأجانب في مجال الصحة العامة والزراعة، كما تطمح إلى الجاز مخبر للاختبارات والبحوث حول الأمراض

المستقلة (المعدية) الخاصة بالإنسان ودراسة أسباب وأعراض أمراض النباتات حيث دخلت حاليا كشريك مع وزارة الصحة والسكان وإصلاح المستشفيات لتسيير الأوبئة، يساهم خبراؤها في مشروع البحث مع شركة فرنسية ومخبر باستور.

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

المبحث الثاني: متابعة سير عملية استيراد هيبوكلوريت الكالسيوم في شركة آل دوداح

بعد تعرضنا في الفصل السابق للجانب النظري لسير عملية الاستيراد سنتطرق في هذا المبحث إلى عرض ملف حالة استيراد من خلال العملية المأخوذة كعينة.

المطلب الأول: تقديم ملف الدراسة.

الفرع الأول: نموذج عملية استيراد هيبوكلوريت الكالسيوم

يحتوي هذا النموذج في قيام شركة "آل دوداح" باستيراد بضاعة تتمثل في هيبوكلوريت الكالسيوم من طرف الممول المتمثل في المصدر الهندي Sree Rayalaseem Hi Strenght Hypo Limited.

تم العقد بين المستورد الجزائري والمصدر الهندي Sree Rayalaseem Hi Strenght Hypo Limited من أجل بيع هذه البضاعة بقيمة إجمالية تقدر بـ 175,140.00 دولار، وحيث تقدم المستورد إلى بنك Societé Générale Algérie لتقديم طلب فتح اعتماد بنكي لتمويل عملية استيراد هيبوكلوريت الكالسيوم لصالح المصدر الهندي مصحوباً بوثائق ومستندات خاصة تضمن السير الحسن لهذه العملية[1].

[1] معلومات مقدمة من طرف المؤثر.

الفرع الثاني: وسيلة التعامل في شركة "آل دوداح"

على طول فترة تربصنا في شركة "آل دوداح" وبالتحديد في مصلحة التجارة الخارجية والفروع المختلفة المعنية بسير تمويل عمليات الاستيراد (فرع التجارة الخارجية، فرع التوطين والتحويل وإعادة النظر) لاحظنا أن وسيلة التعامل الأكثر استعمالاً في هذا المجال هي تقنية الاعتماد المستندي، إذ هي تقنية ذات قبول واسع بين المتعاملين التجاريين مع الشركة، هذه الأخيرة التي يعتبر تدخلها في تمويل الاستيراد نوعاً من الضمان والحماية .

كما سبق الذكر هناك أنواع من الاعتمادات بحيث شركة "آل دوداح" تتعامل في إطار نوعان من الاعتمادات المستندية لتمويل عمليات التجارة الخارجية وخاصة عمليات الاستيراد وهي:

1-اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء.

2-اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء والمعزز.

ويعتبر النوع الثاني " اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء والمعزز" هو الأكثر انتشارا في التعاملات في هذه الشركة إلا أن نوع الاعتماد الذي سنتناوله في النموذج المأخوذ كعينة هو اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ، في مثل هذا النوع من الاعتمادات لا يستطيع أي من أطرافه إلغاء أو تعديل الاعتماد دون موافقة جميع الأطراف الأخرى ذات الصلة، لذى فإن هذا النوع من الاعتمادات يعتبر شائع الاستخدام نظرا لما يوفره من ثقة عالية وضمانات أكيدة. والتزام بنك المصدر لهذا الاعتماد هو التزام قاطع لا رجوع فيه بشرط تقديم المستندات المنصوص عليها.

فقد اتفق الطرفان (المستورد والمصدر) من خلال هذا الاعتماد (**أنظر الملحق رقم02**)على مجموعة من الشروط المحددة لسير هذه العملية منها طبيعة نقل البضاعة سيكون بحري(BL) انطلاقا من أي ميناء في الهند إلى غاية ميناء الجزائر.

كما اتفقا أيضا على اختيار شرط CRF الذي يعتبر أحد شروط التجارة الخارجية، وعليه فإن المصدر تقع عليه مسؤولية التأمين على البضاعة حتى مكان الاستلام (ميناء الجزائر).

نلاحظ أن المدة المخصصة لهذا الاعتماد قصيرة، وعليه يمكن تجنب خطر التماطل في الدفع والتسوية من جهة، ومن جهة أخرى سهولة سير التعامل في نطاق التجارة الخارجية.

المطلب الثاني: أطراف التعامل والوثائق الخاصة بفتح الاعتماد.

الفرع الأول: أطراف العملية

قبل التطرق إلى مختلف المراحل التي يتم من خلالها سير عملية الاعتماد المستندي التي تبدأ بطلب فتح الاعتماد (انظر الملحق رقم 02) من طرف بنك المستورد بناءا على طلبه لصالح المصدر المستفيد وعليه فإن الأطراف المتدخلة في هذه العملية هم:

- المستورد: SARL BPI ENH-DOUDAH.
- البنك فاتح الإعتماد (بنك المستورد):Société Générale Algérie.
- المصدر: SREE RAYALASEEMA HI STRENGHT HYPO LIMITED.
- بنك الإشعار (بنك المصدر):STATE BANK OF INDIA.[1]

الفرع الثاني: أهم الوثائق الخاصة والمكونة لملف الاعتماد المستندي

- **وثيقة رقم 01:**طلب فتح الاعتماد المستندي(**انظر الملحق رقم 02**): تعتبر من الوثائق الأساسية التي يحتوي عليها ملف طلب فتح الاعتماد من قبل بنك société générale Algérieوهي إجبارية، تحتوي هذه الوثيقة مجمل البيانات المتعلقة بنوع البضاعة المراد استيرادها وأهم البيانات التي تتضمنها تتمثل فيما يلي:

- **اسم وعنوان المصدر**: Sree Rayalaseema Hi Strenght Hypo Limited
  Gondiparla Kurnool-518004 Andhra Pradesh India
- **اسم وعنوان المستورد** Sarl Bpi Enh Doudah
  Cité 392 logts, centre Commercial(ex Souk El Felleh) , boumerdes 35000 Algerie
- **تسمية المادة المستوردة:** هيبوكلوريت الكالسيوم .
- **السعر الإجمالي:** 175,140.00 دولار.

- **نوع الاعتماد المستندي:** غير قابل للإلغاء Irrévocable .

- **وثيقة رقم 02: الفاتورة الشكلية(انظر الملحق رقم 01):** من أهم الوثائق الواجب التعامل بها وتقديمها للبنك فاتح الاعتماد، إضافة الوثيقة رقم 01 –السابقة الذكر عند طلب الفتح – نجد وثيقة الفاتورة الشكلية(Facture Proforma) لأنها تتضمن أهم المعلومات المتعلقة بالعملية محل الاهتمام والمتمثلة في:

- **اسم وعنوان المصدر:** Sree Rayalaseema Hi Strenght Hypo Limited
Gondiparla Kurnool-518004 Andhra Pradesh India

- **اسم وعنوان المستورد :** Sarl Bpi Enh Doudah
Cité 392 Logts , Centre Commercial (Ex Souk El Fellah) boumerdes 35000 Algérie

- **تاريخ الفاتورة :** 11/ 09/2018.

- **طبيعة الدفع:** اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء.

- **طبيعة النقل الجوي:** BL.

- **مصدر البضاعة :** India .

- **قيمة البضاعة:** 175,140.00 دولار.

- **الكمية:**126000.

وهذه البيانات كلها إجبارية يجب أن يتحصل عليها البنك قبل شروعه في إجراءات الفتح للاعتماد المستندي.

المطلب الثالث: مرحلة فتح الاعتماد المستندي.

الفرع الأول: تسجيل الافتتاح.

تقدم المستورد وهو شركة "آل دوداح" بالوثائق المطلوبة قصد فتح اعتماد في بنك سوسيتي جينرال وكالة بومرداس:

1-فاتورة شكلية: (أنظر الملحق رقم 01)

وكانت محتومة وممضية من طرف المصدر وتحمل هذه الفاتورة رقم توطين بنكي إضافة إلى هذه الفاتورة قام بطلب فتح الاعتماد.

2-طلب فتح الاعتماد: (أنظر الملحق رقم02)

الذي يتضمن عدة نقاط منها:

- رقم حساب جاري خاص بالمستورد.
- نوع الاعتماد: غير قابل للإلغاء.
- البنك المصدر State Bank Of India.
- اسم و عنوان كل من المصدر: Sree Rayalaseem Hi Strenght Hypo Limited Gondiparla Kurnool-518004 Andhra Pradesh India

وتضمن أيضا:

- مبلغ الاعتماد: 175,140.00 دولار.
- تاريخ نهاية صلاحية الاعتماد: 2019/11/21.
- تاريخ آخر أجل للشحن: 31 /2019/10.
- شروط الدفع: بالإطلاع (A Vue).
- رقم العقدين المصدر والمستورد.
- الوثائق المطلوبة التي تتمثل في:

التزامات انتقال السلع و هي:

- سند الشحن: (أنظر الملحق رقم03) .
- شهادة أصلية واحدة: (أنظر الملحق رقم04).
- قائمة الطرود: (أنظر الملحق رقم05).
- شهادة التحليل: (أنظر الملحق رقم06).
- مكان الشحن و التفريغ: من ميناء الهند إلى ميناء الجزائر.
- تصدير الجزئي للسلع : مسموح.
- انتقال سلع البحري : مسموح.
- التكاليف في الخارج على مسؤولية المصدر أما التكاليف البلد المحلي على مسؤولية المستورد.

- التعريفة الجمركية: 00 00 10 28 28 .

3-كيفية اجراء عملية الاعتماد المستندي:

تم فتح الاعتماد على مرحلتين أساسيتين هما:

- **المرحلة الأولى:**

فتح الاعتماد المستندي عن طريق البرنامج الداخلي الخاص بالبنك Société Générale Algérie لتسيير العمليات الداخلية، تجري فيه جميع العمليات الداخلية الخاصة بالزبون والمتعامل الاقتصادي حيث يتم هذا البرنامج من خلال الحصول على عمولات.

- **المرحلة الثانية:**

يتم فتح الاعتماد المستندي عن طريق برنامج خارجي خاص بالبنوك لتسيير العمليات الخارجية عن طريق " سويفت " (أنظر الملحق رقم 07) ، والخاصة بعملية فتح الاعتماد المستندي والتي تم إرسالها إلى مديرية Société Générale Algérie

و في هذه العملية تم تدوين المعلومات الخاصة بفتح الاعتماد نذكر البعض منها:

- **Champ 40A**: اعتماد غير قابل للإلغاء.
- **Champ 20**: رقم الاعتماد (00031RD09088193).
- **Champ 31D**: تاريخ نهاية الاعتماد (2019/11/21).
- **Champ 50**: المستورد (Sarl Bpi Enh Doudah).
- **Champ 59**: المصدر (Sree Rayalaseema Hi Strenghth Hypo Limited)
- **Champ 44 E**: ميناء الشحن (أي ميناء في الهند).
- **Champ 44 F**: ميناء التوصيل (ميناء الجزائر).
- **Champ 44 C**: تاريخ نهاية الشحن (2019/10/31).

الفرع الثاني: مرحلة التنفيذ والتسوية النهائية للاعتماد المستندي:

و من أجل تنفيذ و تسوية العملية تلقى Sree Rayalaseema hi Strenght Hypo Limitedإشعار من بنكه, بفتح الإعتماد المستندي لصالحه و التأكد من مطابقتها للشروط المتفق عليها في العقد التجاري, فقام بتحضير البضاعة (المتمثلة في هيبوكلوريت الكالسيوم) وإرسالها إلى الشركة التي تكفلت بنقل البضاعة إلى المكان المتفق عليه و تم نقل البضائع المستوردة عن طريق CFR.

بمجرد تسليم البضاعة الناقل تحصل وكيل العبور على الوثائق التالية:

- سند الشحن.
- الفاتورة التجارية النهائية (أنظر الملحق رقم 08).
- وثيقة التأمين.
- شهادة المطابقة.
- شهادة التحليل (أنظر الملحق رقم 06).
- نوع التصدير.
- قائمة الطرود (أنظر الملحق رقم 05).
- شهادة المنشأ (أنظر الملحق رقم 04).

فقام المصدر بتسليم هذه الوثائق إلى بنكه الذي بدوره أرسل هذه الوثائق إلى بنك المستورد (بنك سوسيتي جينرال الجزائر) فقامت مؤسسة "آل دوداح" بفحصها ومراجعتها لمعرفة مدى مطابقتها للشروط المتفق عليها في مرحلة فتح الاعتماد، فكانت المستندات مطابقة للشروط فقام البنك بدفع قيمة البضاعة إلى البنك المصدر.

استدعي بنك المستورد عميله فسلمه المستندات وتحقق من محتواها فقام هذا الأخير بدفع قيمة البضاعة لبنكه واستلم الوثائق.

فقامت إدارة الجمارك بإرسال التصريح الجمركي(أنظر الملحق رقم 09) الذي يدل على دخول البضاعة إلى التراب الوطني، وهذه الوثيقة تثبت الاستلام الفعلي للبضاعة، وأما المصدر فإنه قام بإرسال وثيقة تثبت بأنه قد استلام قيمة تلك البضاعة وفي الأخير تمت التسوية النهائية للصفقة.

الفرع الثالث: طلب فتح توطين بنكي

يعتبر التوطين البنكي عملية يقوم بها بنك المستورد في كل معاملاته التجارية الخارجية الخاصة الإستيراد، و ذلك وفق الإجراءات التالية:

- **بالنسبة للمستورد:**

يتقدم المستورد (مؤسسة دوداح) إلى بنك " سوسي جينيرال الجزائر" بطلب فتح ملف التوطين البنكي، الذي يتكون من الوثائق التالية:

1) **رخصة الاستيراد:** تتحصل عليها من وزارة التجارة.
2) **فاتورة شكلية:** في فاتورة أولية يرسلها المورد الأجنبي إلى زبونه (المستورد)، وقد تضمنت البيانات التالية: (أنظر الملحق رقم01).

- تاريخ الفاتورة: 11/ 2018/09.
- اسم وعنوان المصدر: Sree Rayalaseem Hi Strenght Hypo Limited

Gondiparla Kurnool-518004 Andhra Pradesh India

- اسم وعنوان المستورد: Sarl Bpi Enh-Doudah

Cité 392 Logts Centre Commercial (Ex Souk El Fellah) Boumerdes

- اسم البنك المصدر: State Bank Of India.
- نوع الاعتماد: غير قابل للإلغاء.
- نوع السلعة: هيبوكلوريت الكالسيوم.
- الكمية: 126000.
- السعر الإجمالي: 175,140.00 دولار.
- العملة: الدولار.

3) **طلب التوطين:** هذه الوثيقة يحررها المستورد (أنظر الملحق رقم 10) وتحتوي على المعلومات التالية:

- معلومات خاصة بالمستورد: (الاسم و العنوان....).
- معلومات خاصة بالسلعة و نذكر منها:
  - طبيعة السلعة: مطهر.
  - البلد الأصلي للسلعة أو البلد المصدر: الهند.
  - مبلغ الفاتورة: 175,140.00 دولار.
  - شروط الدفع: بالاطلاع.
  - مكان الجمركة: ميناء الجزائر.
- معلومات خاصة بالمصدر: (الاسم و العنوان....).
- **بالنسبة للبنك الموطن:**

تحصل العميل على استمارة فيها المعلومات التي تهم البنك بختمه رقم التوطين في كل من الفاتورة الشكلية و العقد التجاري المبرم بين المستورد و المصدر (انظر الملحق رقم 08).

الفرع الرابع: ختم التوطين البنكي

سنقوم في هذا الفرع بتوضيح ختم التوطين البنكي و العناصر المكونة له في الشكل التالي:(انظر الملحق رقم08)

الشكل رقم (07):ختم التوطين البنكي

المؤسسة الوطنية الجزائرية وكالة بومرداس التوطين – الاستيراد				
USD	00095	310	2019	351501
بومرداس في		2019/08/08		

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

حيث أن:

- 351501 : رقمين يمثلان الولاية، رقمين يمثلان البنك، رقمين يمثلان الشركة.
- 2019: السنة التي تم فيها التوطين.
- 310: يمثل الفصل التي تم فيها التوطين.
- 00095: الرقم التسلسلي لتسجيل العملية.
- USD: يمثل العملة.

المطلب الرابع: إجراءات الجمركة

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

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

- سند الشحن أو بوليصة الشحن (أنظر الملحق رقم 03).
- الفاتورة التجارية (أنظر الملحق رقم 08).
- شهادة المنشأ (أنظر الملحق رقم 04).

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

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

1-إرسال الوثائق إلى مصلحة الجمارك:

يجب أن تحتوي تلك الوثائق على المعلومات الخاصة بالطلبية وذلك من أجل القيام بعملية التصريح الجمركي من طرف المصرح الجمركي (أنظر الملحق رقم09) بحيث تضم وثيقة التصريح الجمركي البيانات التالية:

- اسم المورد: Sree Rayalaseem Hi Strength Hypo limited.
- اسم المستورد: Sarl Bpi Enh Doudah.

- رقم التصريح: 1010.
- تاريخ و مكان تسجيل التصريح: 2020/01/30 في ميناء جاف مسمى ب:

Port Sek Yanis

- قيمة البضاعة بالعملة الصعبة: 43785.00.
- قيمة البضاعة بالدينار الجزائري: 5255579,23.
- رقم التوطين البنكي: 3/10/00095/USD /501/2019 .
- البلد الأصلي: الهند.
- رقم التعريفة الجمركية: 2828100000.
- نسبة الحقوق والرسوم المطبقة: رسم على القيمة المضافة (19%)، حقوق الجمركة (5%).

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

- نسخة من سند الشحن الأصلي مظهر من قبل البنك في حالة السند باسم البنك.
- الفاتورة التجارية الموقعة من طرف البنك (أنظر الملحق رقم 08).
- وثيقة كصول البضاعة.
- شهادة المنشأ (أنظر الملحق رقم 04).
- وثيقة طلب الترخيص الجمركي مستخرجة من مديرية التجارة التابعة لها إقليميا (مديرية التجارة لولاية بومرداس.)

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

- إشعار بوصول البضاعة إلى الميناء.
- وصل الدفع قيمة البضاعة.
- سند الشحن الأصلي.

- صك ضمان خاص بحاويات النقل.
- السجل التجاري الخاص بالمؤسسة.
- بطاقة التعريف الجبائي.

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

- نسخة من سند الشحن.
- فاتورة تجارية الموطنة من طرف البنك.
- إشعار وصول البضاعة.
- السجل التجاري.
- بطاقة التعريف الجبائي.

هنا تقوم مصلحة الجمارك بدراسة الملف و الوثائق و في حالة عدم وجود أخطاء يسجل التصريح ثم تقوم هذه الأخيرة بتوزيع الملفات على المفتشين و يبرمج على مستوى الإعلام الآلي بعدما يستخرج وصل لمعرفة اسم المفتش الذم يتولى مراقبة السلع.

2-مراقبة البضاعة:

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

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

3-تخليص الرسوم والحقوق الجمركية:

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

4-إخراج البضاعة:

بعد دفع الحقوق والرسوم تقدم إلى المصرح وثيقة (D10 التصريح المفصل) و وصول الدفع (أنظر الملحق رقم12). والذي بدوره يقدمه إلى مفتش التصفية وهذا الأخير يوثق الأمر بالسماح بإخراج السلع من ميناء الجزائر.

إن طريقة إخراج السلع تتم بالوثائق التالية:

- نسخة من التصريح المفصلD10 .
- نسخة من سند الشحن أو إشعار الوصول.
- وصل إستلام من طرف شركة النقل.
- وصل إخراج البضاعة من الجمارك.
- السجل التجاري.
- بطاقة التعريف الجبائي.
- صك لأعباء التخزين.

5-دخول البضاعة إلى المؤسسة:

عند دخول البضاعة إلى مخازن المؤسسة تقوم مديرية التسيير والتخزين بعملية المراقبة المتمثلة في مراقبة الكمية، والمخبر, ويقوم بعملية المراقبة المتمثلة في المراقبة النوعية والتأكد من مطابقة مواصفات البضاعة من حيث الكمية والنوعية مع الفاتورة التجارية وقائمة الطرود المقدمة من طرف مصلحة العبور يتم التوقيع على وصل التسليم (Bon de réception) من

طرف مديرية التخزين و المخبر بعدها يتم إرسالها إلى مصلحة العبور, هذه الأخيرة بدورها تقوم بتحضير وثائق إلى مصلحة المحاسبة المتمثلة في:

- وصل تسليم الأصلي.
- فاتورة تجارية.

الفصل التطبيقي: دراسة ميدانية للمؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة و التجارة " آل دوداح "

خلاصة الفصل :

بعد الدراسة الميدانية التي قمنا بها في المؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة آل دوداح توصلنا من خلالها إلى أن هذه الدراسة تجمع ما بين ما هو تقني و ما هو قانوني، بحيث نجد جانب التركيز و الدقة و معرفة مختلف إجراءات الاستيراد والجمركة التي يجب على المستورد إتباعها و ذلك بتوفير كل المعلومات والوثائق المطلوبة من طرف إدارة الجمارك مع دفع الحقوق والرسوم المتعلقة بعملية الإستيراد وذلك بإنجاح هذه الأخيرة، مع العلم أن هذه الإجراءات صعبة بحيث تتطلب تحضير مسبق و منظم.

فالمؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة آل دوداح لها جميع القدرات لإجتياز هذه الصعوبات وهذا راجع إلى النظام المحكم السائد فيها والمراقبة الدائمة لهذا النظام ، الشيء الذي يجعلها من بين المؤسسات الاقتصادية المتفوقة في مجال الاستيراد.

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة:

الخاتمة العامة:

في ظل التحولات التي شهدها العالم في إطار العولمة أين تنهار الحواجز بين الدول، ونقص المواد الأولية المستخدمة في الإنتاج، يتم رفع الاحتكار عن التجارة الخارجية عامة والاستيراد خاصة، وذلك لاعتباره نشاط اقتصادي أساسي في ميدان التجارة الخارجية، فهو يتمثل في تموين السوق الداخلي بالسلع والمواد الأولية من خارج الوطن والتي تستند في عدة إجراءات يجب اتخاذها قبل تنفيذ عملية الشراء الخارجي.

ولأن الجزائر مرت و مازالت تمر بمشاكل خاصة الاقتصادية منها، و لكن هذا لا يمنعها من أن تصل إلى درجة معينة من التطور و الرفاهية فهي في صراع مع الزمن لتحقيق أهدافها، ولكن رغم كل هذا فالجزائر ما تزال في عزلة و بعيدة كل البعد عن باقي البلدان التي تؤكد و جودها في السوق العالمية بكسر العراقيل أمام الاستيراد و التصدير لضمان مجال طبيعي لحرية التجارة و هذا ما أدى بالبلدان المتقدمة إلى اندماجها على صورة تكتلات اقتصادية تواجه الأسواق و تغزو المنافذ لتسطير سياستها على العالم، الجزائر جاهدة لتحسين و سن قوانين جديدة التي تمكنها من تخطى عتبة التطور.

تعتبر المؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة والتجارة آل دوداح كغيرها من المؤسسات الجزائرية عرضة لمجموعة من التحولات الاقتصادية والتي أثرت بشكل كبير في نمط عملها وشكل خططها الاقتصادية، فالدراسات التي قامت بها هده الأخيرة في موضوع الاستيراد من شانه أن يساعدها في تطوير وتوسيع الشركة وكذا التنمية الاقتصادية كرفع الاقتصاد الوطني عامة.

وقد استهدف الجزء التطبيقي من هذه المذكرة دراسة المؤسسة آل دوداح باعتبارها مؤسسة اقتصادية تجارية تقوم بعملية الاستيراد بالاعتماد على القوانين الرسمية للجزائر كالإجراءات

الخاتمة العامة:

الجمركية التي تعتمدها الدولة والتي بدورها قامت بتسهيلات للإجراءات الجمركية وهذا من اجل هدف واحد وهو تنمية الاقتصاد الوطني وترقية التجارة الخارجية.

اختبار صحة الفرضيات

- الفرضية الأولى صحيحة لكون الاستيراد يعد جزء من التجارة الخارجية، وعلى المؤسسة معرفة وإدراك كيفية سير إجراءات الاستيراد.
- فيما يخص الفرضية الثانية التي تنص على أن وظيفة الاستيراد ترتبط عادة ارتباطا وثيقا بإدارة الجمارك فنثبت صحتها في كونها لها علاقة سواءا تعلق الأمر بمؤسسة الجمارك أو العبور كون مؤسسات أو مؤسسات النقل البحري أو الجوي.
- أما بخصوص الفرضية الثالثة فتؤكد من خلال إيضاح أن عملية الاستيراد تمثل أساس نمو وتطور هذه المؤسسة لكونها مؤسسة نشطة في مجال الاستيراد.

نتائج البحث:

ومن خلال ما تم تناوله في الجانبين النظري والتطبيقي يمكن تقديم مجموعة من النتائج كما يلي:

- التجارة الدولية معيار التقدم الاقتصادي لأي بلد وذلك مهما اختلفت مذاهبها من حرية وتقييد.
- إن تحرير التجارة الخارجية ضرورة ملحة تمكن الاقتصاد الوطني من الاحتكاك باقتصاديات حول العالم.
- عملية الاستيراد ليست عملية انتقال سلعة من المورد إلى المشتري، وإنما هي عملية تتطلب تخطيط وتنظيم وتنسيق محكم لنجاحها، وهذا بالقيام بعدة مراحل أي انه هناك عدة إجراءات يجب اتخاذها قبل عملية الشراء وإجراءات الثناء وبعد عملية الاستيراد.
- تتطلب عملية الاستيراد نفقات باهظة تفوق قدرات المستورد في بعض الأحيان، هذا ما يؤدي إلى البحث عن مصادر التمويل المتمثلة في قرض المشتري، قرض المورد، قرض الإيجار الدولي.

الخاتمة العامة:

- تتعرض المؤسسة الاقتصادية في تعاملاتها الخارجية إلى عدة مستويات من الأخطار منها ما هو مالي ومنها ما هو اقتصادي ومنها ما هو سياسي، بغرض التأمين ضد كل هذه الأخطار تلجأ المؤسسة إلى مؤسسة التأمين المختصة في هذا النشاط.
- تشكل الهيئة الجمركية بشكلها الحالي عاملا يفيد المؤسسة الاقتصادية في مجال الاستيراد من حيث قيمة الرسوم والمدة الزمنية المستغرقة من طرف إدارة الجمارك والتسهيلات المقدمة للإنجاح نشاط الاستيراد.
- تعتبر عملية الاستيراد في المؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة والتجارة " آل دوداح" كنشاط أساسي ومن أهم الوسائل الأساسية لتحقيق نجاح هذا النشاط هو إقامة مديرية خاصة بهذا.
- مع التطور التكنولوجي الذي وصل إليه العالم في وقتنا الحلي قد يساعد كثيرا المؤسسة الاقتصادية على مزاولة نشاطها بسهولة ودقة أكثر في وقت زمني قصير هذا من أجل تحقيق الربح وبأقل جهد.

الاقتراحات:

وقصد مواجهة المشاكل والعراقيل التي تواجه المؤسسة والمتعلقة خاصة بتمويلها الخارجي نحاول تقديم الاقتراحات التالية:

- من اجل توفير الوقت والجهد ومتابعة عملية الاستيراد داخل المؤسسة الاقتصادية يجب استحداث تقنيات الجديدة في هذا المجال بمساعدة خبراء كمهندسين، المكلفين بهذه العملية داخل المؤسسة.
- البقاء على الاطلاع الدائم على التغيرات التي تطرأ على المنظومة الجمركية والقوانين والمراسيم التنفيذية سواء فيما يتعلق بالحقوق والرسوم الجمركية المفروضة على السلع المستوردة حتى لا تقع المؤسسة في مشاكل ذات الشكل الضريبي أو قانوني يكلفها فيما بعد غرامات أو مشاكل متعلقة بالمال والوقت.
- توسيع شبكة النقل التابعة للوحدات الإنتاجية بهدف ضمان خروج المواد المستوردة من الموانئ ووصولها إلى المخازن في أقل وقت ممكن.

الخاتمة العامة:

- ربط مديرية التموين التابعة للمؤسسة بشبكة الانترنيت قصد التعرف والاطلاع على مختلف عروض الموردين حول العالم.
- وضع نظام معلوماتي محكم لتسهيل عملية الاستيراد ودلك بدراسة الأسواق الخارجية مع جميع الجوانب التي لها علاقة مع واردات المؤسسة.

آفاق البحث:

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

في الحقيقة وبعد تطرقنا إلى هذا الموضوع وجدنا أن له امتدادات علمية أخرى يمكن أن تكون بحوث علمية لزملائنا الباحثين في المستقبل نذكر منها:

- علاقة إدارة الجمارك بعملية الاستيراد.
- الاتجاهات الحديثة لعمليات الاستيراد والتصدير والرقابة عليها.
- نحو تحسين الإجراءات الجمركية في الاستيراد.
- تأثير المؤسسة الاقتصادية على التجارة الدولية ودورها في تنمية الاقتصاد الوطني.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

أولا: المراجع باللغة العربية:

الكتب:

1-أحمد بوراس، تمويل المنشآت الاقتصادية: المنشأة الاقتصادية، مصادر التمويل، تكلفة التمويلات، التمويلات المتخصصة، دار العلوم للنشر والتوزيع، عنّابة.

2-احمد غنيم-الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي, مطبعة المسقبل1995.

3-الطاهر لطرش تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر، 2001.

4-إبراهيم سيد احمد-العقود والشركات التجارية-دار الجامعية الجديدة للنشر. الطبعةالأولى. الإسكندرية 1999.

5-جميل توفيق, عادل حسن"مبادئ التسويق و إدارة المبيعات" دار الجامعية بيروت, السنة1985.

6-حسين زينب عوض الله اقتصاديات النقود و المال، الدار الجامعية للطباعة و النشر، بيروت،1994.

7- حسين دياب-الاعتمادات المستندية التجارية – المؤسسات الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع بيروت الطبعة الأولى 1999.

8-حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة زهراء الشرق، مصر 1996.

9-حميد راشد الغدير "إدارة الشراء والتخزين" دار الزهروان للنشر بدون بلد النشر1997.

10- د. محسن أحمد الخضيري، التمويل بدون نقود، مجموعة النيل العربية، القاهرة، الطبعة الأولى، 2001.

11- سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية، الكتاب الأول، الدار المصرية اللبنانية، مصر،2007.

قائمة المراجع:

12- سمير محمد عبد العزيز، "التأجير التمويلي ومداخله المالية، المحاسبية، الاقتصادية، التشريعية والتطبيقية"، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفني، الإسكندرية، الطبعة الأولى، 2000.

13- صديقي محمد عفيفي ، التسويق الدولي ، نظم الاستيراد و التصدير ، وكالة المطبوعات ، الكويت 1973.

14- طارق الحاج وآخرون-التسويق-دار الصنعاء للنشر و التوزيع, عمان, الأردن, الطبعة الثانية1997.

15- طالب محمد عوض، التجارة الدولية نظريات وسياسات، دار وائل للنشر، الأردن، 2004.

16- عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية ، جامعة منتوري، قسنطينة،2000.

17- عبد القادر البقيرات، القانون التجاري الجزائرري: السندات التجارية، السفتجة، الشيك، سند الخزن، سند النقل، عقد تحويل الفاتورة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر2010.

18- عبد القادر خررلي-أحمد كمال-القانون التجاري-مصلحة الطباعة للمعهد التربوي الوطني الجزائري1989 -1992.

19- عمي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي "نظريات وسياسات" ، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.

20- فؤاد مصطفى محمود- التصدير و الاستيراد علما و علميا- دار النهضة العربية - القاهرة مجهولة السنة.

21- كمال حمدي، أشخاص المالية البحرية والرشد ومجهز القطر قانون التجارة البحرية، دار النشر منشأة المعارف، الإسكندرية،1993.

قائمة المراجع:

22- محمد حسام محمود لطفي، الأحكام العامة لعقد التأمين، الطبعة الثانية القاهرة،1990.

23- محمد صلاح الحناوي-البورصة والبنوك التجارية – الدار الجامعية الإبراهيمية- القاهرة-مجهول السنة.

24- محمد عبد الله عبد الرحيم " إدارة المشتريات الصناعية " بدون دار التأليف، بدون بلد النشر، 1987.

25- مدحات صادق ، أدوات و تقنيات مصرفية ، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع ، القاهرة ، 2001.

26- مروة يونس فاطمة، الفنون التجارية بنوك، تأمين البورصات، مراسلات، دار النهضة العربية للصناعات والنشر، بيروت.

27- مصطفى رشدي شيحة، النقود والمصارف والائتمان، دار الجامعة الجديدة للنشر، الإسكندرية،1999.

28- مصطفى زهير إدارة المشتريات والمخازن، مكتبة الطليعة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى مجهول السنة 1976.

29- مصطفى كمال طه، مبادئ القانون البحري، الدار الجامعية للمطبوعات والنشر، مجهول السنة 1992.

30- نور الدين خباب الإدارة المالية دار النهضة , بيروت 1997.

المذكرات:

1-بالحبيب عبد الكامل، اثر تحرير التجارة الخارجية على الميزان التجاري، دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير، تخصص تجارة دولية، المركز الجامعي بغرداية ،2000.

قائمة المراجع:

2-حرحار نبيلة عقاب نجاة، تحليل وظيفة الاستيراد للمواد الأولية، مذكرة لنيل شهادة ليسانس تطبيقي فرع تجارة دولية، 1993.

3-رشيد شلالي، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3 ،2011.

4-فليس كريم ايدير طارق "سيرورة عملية الاستيراد في المؤسسة " دراسة حالة المؤسسة الوطنية للهندسة والبناء، مذكرة نيل شهادة ليسانس تطبيقي تخصص تجارة دولية، 1997.

5-نسيمة ناصر، دراسة تحليلية للميزان التجاري في الجزائر للفترة(2012-2015)، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة بسكرة، 2002.

6-نصر الدين جواليلي، النمو والتجارة الدولية للدول النامية، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر،2005 -2006.

7-جلول عز الدين، العمليات المستندية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة ليسانس تطبيقي، الخروبة، الجزائر، مجهولة السنة.

8-عثماني كريمة –القبول في السفتجة – مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العقود والمسؤولية-كلية الحقوق-جامعة الجزائر -2010.

القوانين:

1.القانون البحري الجزائري الصادر سنة 1976 المعدل في 25-06-1998.

2.المادة 255 من قانون الجمارك الجزائري 2001.

3.المادة 619 من القانون التجاري الجزائري.

4.وزارة المالية المادة 120 من قانون الجمارك الجزائرية. إصدار 2000.

قائمة المراجع:

ثانيا: المراجع بالغة الأجنبية:

1- Alain Bizot, La pratique Bancaire française en matière de financement sur le marchéintérieure, Editeur : La Revue Banque, Paris, 1985.

2- Aswath Damodaram, finance d'entreprise : Théorie et pratique, de Boeck, 2eme éditions, Paris, 2004.

3- Centre national de l'information et de la documentation. la douane de Bejaia. Manuel des procecures

4- Chibanirabah, vade mecum de l'importa tex-port ENCG"Entreprise National des Arts Graphiques". Edition.ALG.sans année

5- Claude nehme, stratèges commerciales et techniques internationales .édition organisation paris 1999.

6- Décision N 22 DGO/CAB/D120 DU 13/05/1999.

7- Farouk Bouyacoub, L'entreprise et le financement bancaire, Editions casbah, Alger, 2001.

8- florence et Jacqueline delahaye, finance d'entreprise : Manuel etApplications, dunod, Paris, 2007.

9- Gerard Lepon de light , l'entreprise la vie internationale, éditiondalleyannée 1991.

10- Jp Bertrand " techniques commerciales Berti. Edition Algériesans année.

11- JP IMBERT. Guide générale-CIMLP-édition alger.98.

12- LASARY, le commerce international à la portée de tous, ouvrage imprimé à compte d'auteur, 2005.

13- Manuel des régimes économiques douaniers CNID, 1994.

14- Michel di martino, guide financier de la petite et moyenne entreprise, Leséditions d'organisations et les éditions : finance et gestion, Paris, 1993.

15- MOUSSA LAHLOU- le crédit documentaire- ENAG édition Alger 1999.

16- Operation partnaires et douaniers de l'importation –guide n=12centre du commerce international _ CNUCCD Geneve 1998.

17- Rose Noëlle Schütz, Les recours du crédit-preneur dans l'opération de crédit-bail, Tome 25, France, 1994.

قائمة المراجع:

18- S. Kesssasna et A. Ouameur, Opération de commerce extérieur, 1997.

19- Société inter-bancaire de formation , généralité sur banque formation B.A.D.R

قائمة الملاحق

قائمة الملاحق:

PROFORMA INVOICE

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

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

APPLICANT / CONSIGNEE
SARL BPI/ ENH-DOUDAH
392 LOGTS, CENTRE COMMERCIAL
EX.SOUK EL FELLAH)- BOUMERDES.
35000 - ALGERIA.
NIF 099835072218369

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

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

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

PORT OF LOADING / COUNTRY
Any Port in India

PORT OF DISCHARGE / COUNTRY
Algiers, ALGERIA.

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

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

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

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

SREE RAYALASEEMA HI STRENGTH HYPO LIMITED
AUTHORISED SIGNATORY

الملحق رقم (01)

قائمة الملاحق:

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE
A L'IMPORTATION

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

03_Agence : **BOUMERDES**

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

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

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

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

Lieu d'expiration : ..... INDE .....

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

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

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

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

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

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

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

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

S	B	I	N	I	N	B	B	J	3	4

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

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

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

14_Documents (canal bancaire):

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

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

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

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

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

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

Cachet signature (s)autorisée(s).

SARL - BPI - ENH - DOUDAH

الملحق رقم (02)

قائمة الملاحق:

Shipper / Consignor

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

BILL OF LADING

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

Bill of Lading No. HLCUBO1191173395

(For Combine transport and part to port shipment)

Consignee (if "To Order" So Indicate)

TO THE ORDER OF
SOCIETE GENERAL ALGERIE SPA

M S LOGISTICS
Reg. No. MTO/0035/1415/APR/2021
www.mslogistic.in

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

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

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

Destination Agent Address

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

THIRD ORIGINAL

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

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

Freight Details / Disbursements	Prepaid	Collect
TOTAL PREPAID		
TOTAL COLLECT		

Temperature Control Instructions.

Place and Date of Issue MUMBAI / 13.12.2019

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

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

FOR M.S LOGISTICS

Authorised Signatory

الملحق رقم (03)

قائمة الملاحق:

CERTIFICATE OF ORIGIN COPY

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

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

COUNTRY OF ORIGIN

INDIA

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

CONSIGNEE :
TO THE ORDER OF
SOCIETE GENERAL ALGERIE SPA

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

Country Of Origin of Goods	Country of final Destination
INDIA	ALGERIA

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

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

Terms of Delivery : **CFR ALGIERS PORT**

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

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

IEC CODE : 0991020723

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

The Kurnool District Chamber of Commerce & Industry

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

SECRETARY

الملحق رقم (04)

قائمة الملاحق:

PACKING LIST

ORIGINAL

Manufacturer & Exporter : SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LIMITED GONDIPARLA, KURNOOL- 518004 ANDHRA PRADESH, INDIA. TEL: + 91 8518 228750 FAX: + 91 8518 223066 CIN: L24110AP2005PLC045726	Invoice No: & Date: SRHHL/CHLR/223, 224 DATE : 30.08.2019 Other Reference(s) " WE INTEND TO CLAIM REWARDS UNDER MERCHANDISE EXPORTS FROM INDIA SCHEME " (MEIS) Other Reference(s) IMPORT & EXPORT CODE NO. 0991020723 GSTIN ENTITY IDENTIFICATION NO : 37AAKCS1605E1ZK
CONSIGNEE : TO THE ORDER OF SOCIETE GENERAL ALGERIE SPA NOTIFY: SARL BPI ENH DOUDAH CITE 392 LOGTS, CENTRE COMMERCIAL (EX . SOUK EL FELLAH) BOUMERDES 35000 ALGERIE	Buyer (if other than consignee) APPLICANT: SARL BPI ENH DOUDAH CITE 392 LOGTS, CENTRE COMMERCIAL (EX . SOUK EL FELLAH) BOUMERDES 35000 ALGERIE
	Country Of Origin of Goods: INDIA Country of final Destination: ALGERIA
Pre-Carriage by Place of receipt :	PAYMENT TERMS: LC AT SIGHT IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NO : 00031RD109088193 DATE OF ISSUE : 20190821 NUMBER OF AMENDMENT 01 DATE OF AMENDMENT 190827 NUMBER OF AMENDMENT 02 DATE OF AMENDMENT 191014
Vessel Flight No. NINGBO EXPRESS / 1949W Port of Loading NHAVA SHEVA / INDIA	
Port of Discharge: ALGIERS PORT Final Destination ALGERIA	Terms of Delivery : CFR ALGIERS PORT

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

FOR SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LIMITED

AUTHORISED SIGNATORY

Sree Rayalaseema Hi-Strength Hypo Ltd

الملحق رقم (05)

قائمة الملاحق:

ORIGINAL

TGV GROUP

SREE RAYALASEEMA
HI-STRENGTH HYPO LTD.
CIN:L24110AP2005PLC045726

CERTIFICATE OF ANALYSIS

DATE : 30.08.2019

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

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

FOR SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LTD

AUTHORISED SIGNATORY

Sree Rayalaseema Hi Strength Hypo Ltd

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

الملحق رقم (06)

قائمة الملاحق:

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

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

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

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

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

الملحق رقم (07)

قائمة الملاحق:

F44E: Port of Loading/Airport of Departure
ANY PORT IN INDIA
F44F: Port of Discharge/Airport of Destination
ALGIERS PORT
F44C: Latest Date of Shipment
191031 2019 Oct 31
F45A: Description of Goods and/or Services
CALCIUM HYPOCHLORITE HYDRATED
AS PER PROFORMA INVOICE NO :SRHHL/HYPO/EXP:048 OF 11/07/2019
MENTION TO BE INDICATED ON THE DEFINITIVE INVOICE
SALE CONTRACT: CFR ALGIERS PORT .
F46A: Documents Required
+3/3 ORIGINALS BILLS OF LADING CLEAN ON BOARD ESTABLISHED TO THE ORDER OF SOCIETE GENERALE ALGERIE SPA NOTIFY APPLICANT MARKED FREIGHT PREPAID
+COMMERCIAL INVOICE DETAILLED IN SEVEN (07) ORIGINAL FOLDS.
+01 ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN STAMPED BY THE CHAMBER OF COMMERCE
+02 ORIGINALS PACKING LISTS
+02 ORIGINALS CERTIFICAT OF ANALYSIS
+02 ORIGINALS CERTIFICATE OF CONFORMITY ISSUED BY THE BENEFICIARY
+01 ORIGINAL CERTIFICATE OF FREE MARKETING IN THE COUNTRY OF ORIGIN SIGNED AND STAMPED BY THE CHAMBER OF COMMERCE .
F47A: Additional Conditions
+PAYMENT UNDER DISCREPANCIES NOT ALLOWED WITHOUT OUR APPROVAL.
+IN CASE OF DISCREPANCIES AN AMOUNT OF USD 250 IS DEDUCTED FROM THE PRESENT DOCUMENTARY CREDIT.
+INSURANCE TO BE COVRED BY APPLICANT
+APPLICANTS FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF)099835072218369 MUST BE MENTIONED ON EACH DOCUMENT.
+ IBAN: DE5800021 00031 1130002898 76
+SOCIETE GENERALE ALGERIE, BEING AN ENTITY SUBMITTED TO ALGERIAN LAW, HAS TO APPLY THE REGULATIONS ISSUED BY THE UNITED NATIONS CONCERNING RESTRICTIVE MEASURES AND SANCTIONS ADOPTED AGAINST CERTAIN STATES, ENTITIES AND OR PERSONS. AS PART OF SOCIETE GENERALE GROUP, THE BANK IS ALSO SUBMITTED TO THE REGULATIONS OF THE EUROPEAN UNION AND TO THE OFAC DECISIONS IN THIS MATTER. THEREFORE, SOCIETE GENERALE ALGERIE WILL BE COMPELLED TO SUSPEND ITS UNDERTAKING THEREIN, IF THE TRANSACTION IS WITHIN THE SCOPE OF ONE OF THESE REGULATIONS.
+COMMERCIAL INVOICE MUST INDICATE :
THE NAMES AND ADDRESSES OF APPLICANT AND BENEFICIARY
THE ORIGIN OF GOODS: INDIA
THE QUANTITY OF GOODS
THE INCOTERM
THE MENTION LETTER OF CREDIT AT SIGHT PAYMENT OR ANY OTHER EQUIVALENT ABBREVIATIONS
+BOARDING MUST TAKE PLACE AT LEAST 30 DAYS AFTER THE DATE OF 08/08/2019
F71D: Charges
ALL YOUR FEES AND COMMISSIONS
OUTSIDE INDIA ARE FOR APPLICANT
ACCOUNT .
F48: Period for Presentation in Days
21
F49: Confirmation Instructions
WITHOUT
F78: Instructions to the Paying/Accepting/Negotiating Bank

الملحق رقم (07) تابع

قائمة الملاحق:

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

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

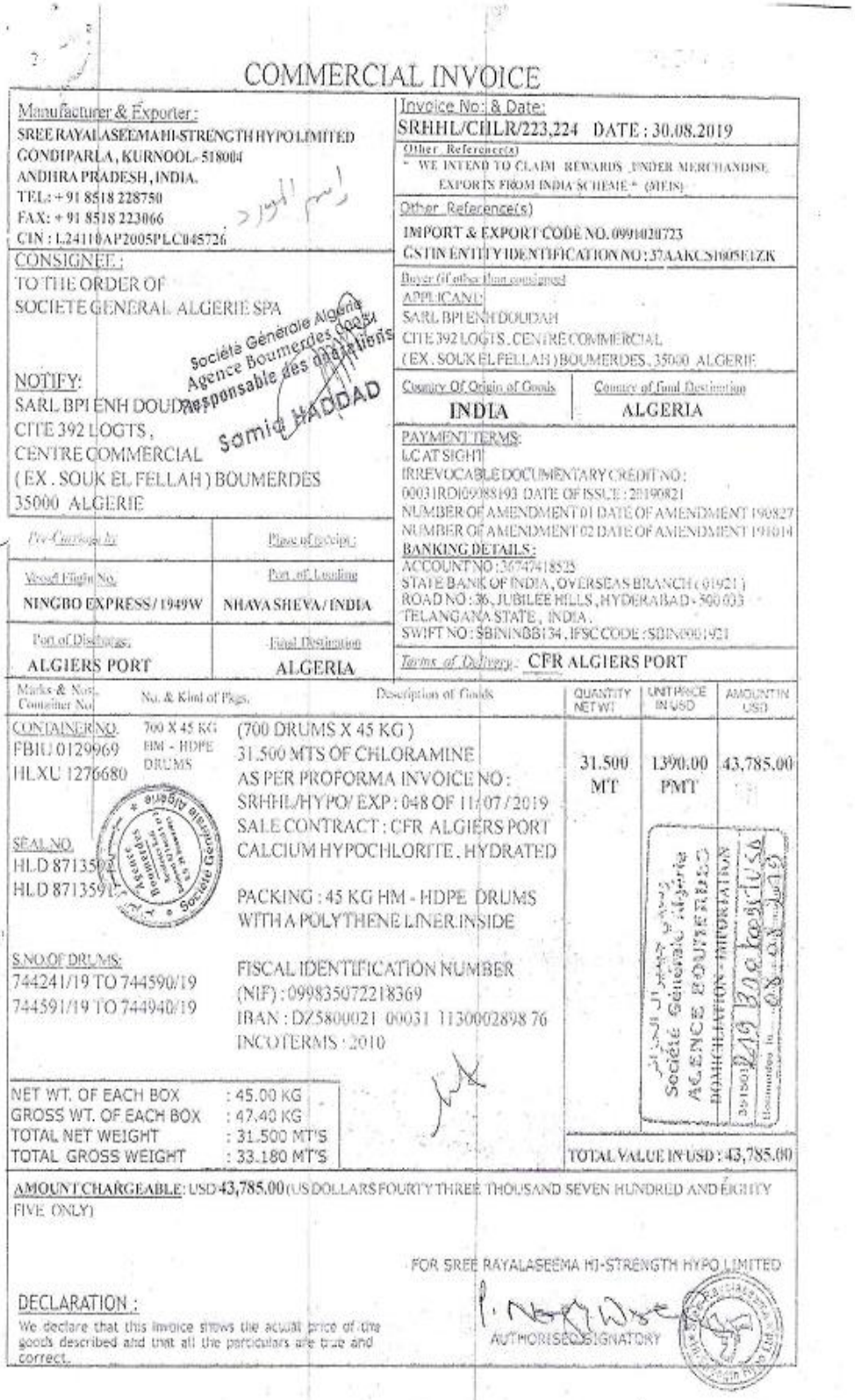
F72Z: Sender to Receiver Information
ORIGINALS DOCUMENTS TO BE CONVEYED
BY DHL IN TWO SEPARATE COVERS TO
OUR ADDRESS:
SOCIETE GENERALE ALGERIE SPA
RESIDENCE EL KERMA 16105
GUE-DE CONSTANTINE ALGER ALGERIE

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

{CHK:3C74FEEB4EA2}

الملحق رقم (07) تابع

قائمة الملاحق:



COMMERCIAL INVOICE

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

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

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

Other Reference(s)
IMPORT & EXPORT CODE NO. 0991020723
GSTIN ENTITY IDENTIFICATION NO : 37AAKCS1905E1ZK

CONSIGNEE :
TO THE ORDER OF
SOCIETE GENERAL ALGERIE SPA

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

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

Société Générale Algérie
Agence Boumerdes 00031
Responsable des opérations
Samia HADDAD

Country Of Origin of Goods	Country of final Destination
INDIA	ALGERIA

PAYMENT TERMS:
LC AT SIGHT
IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NO :
00031RDI09088193 DATE OF ISSUE : 20190821
NUMBER OF AMENDMENT 01 DATE OF AMENDMENT 190827
NUMBER OF AMENDMENT 02 DATE OF AMENDMENT 191014
BANKING DETAILS :
ACCOUNT NO : 36747418525
STATE BANK OF INDIA, OVERSEAS BRANCH (01921)
ROAD NO : 36, JUBILEE HILLS, HYDERABAD - 500 033
TELANGANA STATE, INDIA.
SWIFT NO : SBININBB134, IFSC CODE : SBIN0001921

Pre-Carriage by	Place of receipt

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

Port of Discharge	Final Destination
ALGIERS PORT	ALGERIA

Terms of Delivery : CFR ALGIERS PORT

Marks & Nos. Container No.	No. & Kind of Pkgs.	Description of Goods	QUANTITY NET WT	UNIT PRICE IN USD	AMOUNT IN USD
CONTAINER NO. FBIU 0129969 HLXU 1276680 SEAL NO. HLD 8713592 HLD 8713591	700 X 45 KG HM - HDPE DRUMS	(700 DRUMS X 45 KG) 31.500 MTS OF CHLORAMINE AS PER PROFORMA INVOICE NO : SRHHL/HYPO/ EXP : 048 OF 11/07/2019 SALE CONTRACT : CFR ALGIERS PORT CALCIUM HYPOCHLORITE . HYDRATED PACKING : 45 KG HM - HDPE DRUMS WITH A POLYTHENE LINER INSIDE FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF) : 099835072218369 IBAN : DZ5800021 00031 1130002898 76 INCOTERMS : 2010	31.500 MT	1390.00 PMT	43,785.00
S.NO OF DRUMS: 744241/19 TO 744590/19 744591/19 TO 744940/19					

Société Générale Algérie
AGENCE BOUMERDES
BOUMERDES

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

TOTAL VALUE IN USD : 43,785.00

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

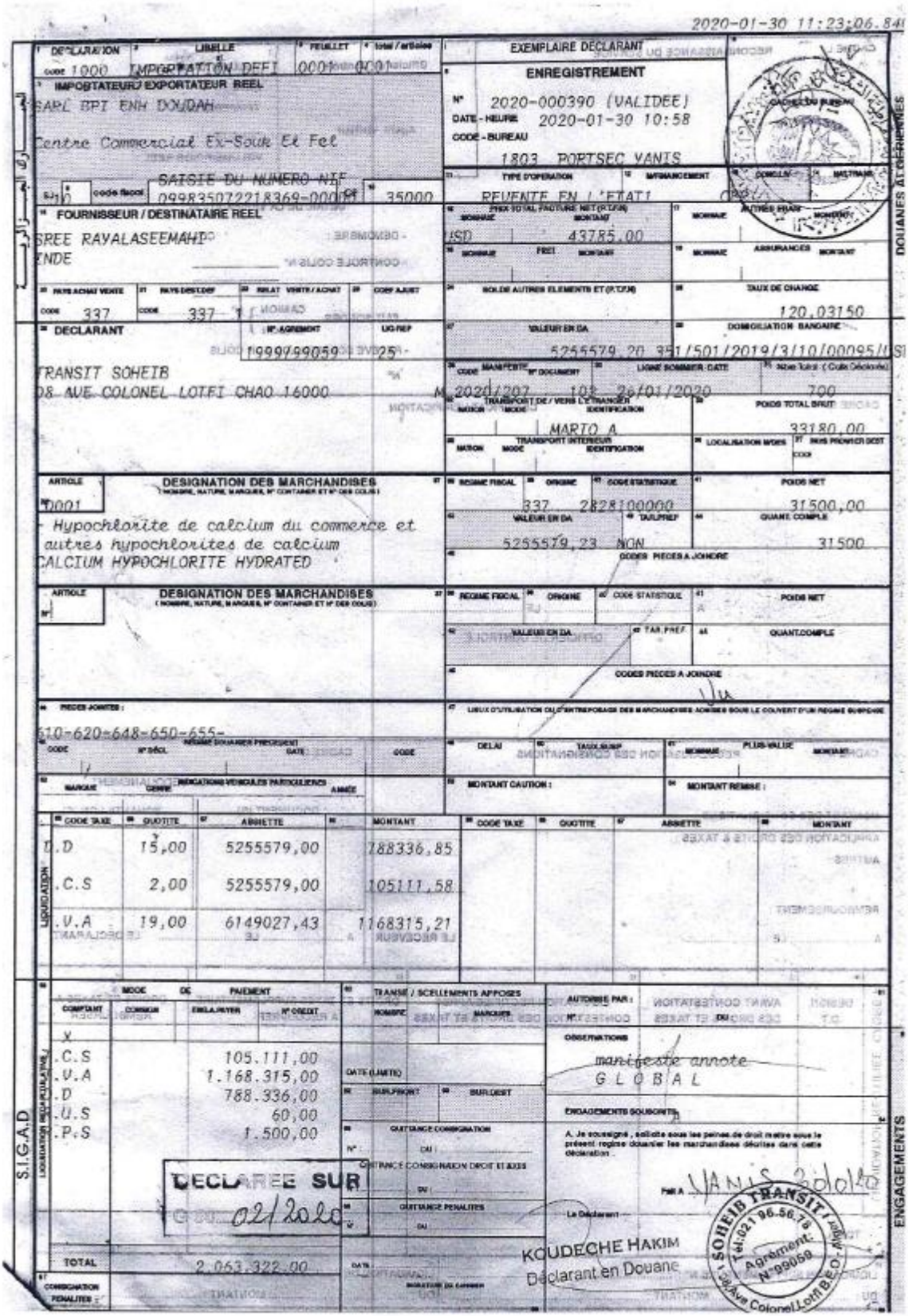
FOR SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LIMITED

AUTHORISED SIGNATORY

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

الملحق رقم (08)

قائمة الملاحق:



الملحق رقم (09)

قائمة الملاحق:

سوسيتي جينيرال الجزائر
SOCIETE GENERALE ALGERIE

Raison sociale de l'importateur :..... SARL BPI/ENH DOUDAH .....

Adresse : Cité 392 logts, centre commercial (ex. Souk El Fellah), Boumerdès, 35000

Registre de Commerce n° : ..... 0722 183 B 98 .....

N° Identification Fiscale : ..... 099835072218369 .....

N° de Compte : ..... 021 00031 113000 2898 76 .....

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Messieurs,

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

Fournisseur (nom + adresse) : **SREE RAYALASEEMA HI STRENGTH HYPO LTD**

Adresse : Gondiparla, Kurnool-518004
Andhra Pradesh, INDIA

Proforma / Contrat n° : ..... **SRHHL/HYPO/EXP 048** Du ... 11.07.2019

Mode de paiement : ..... Crédit documentaire à vue .....

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

VENTILATION PAR SOUTIEN TARIFAIRE

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

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

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

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées,

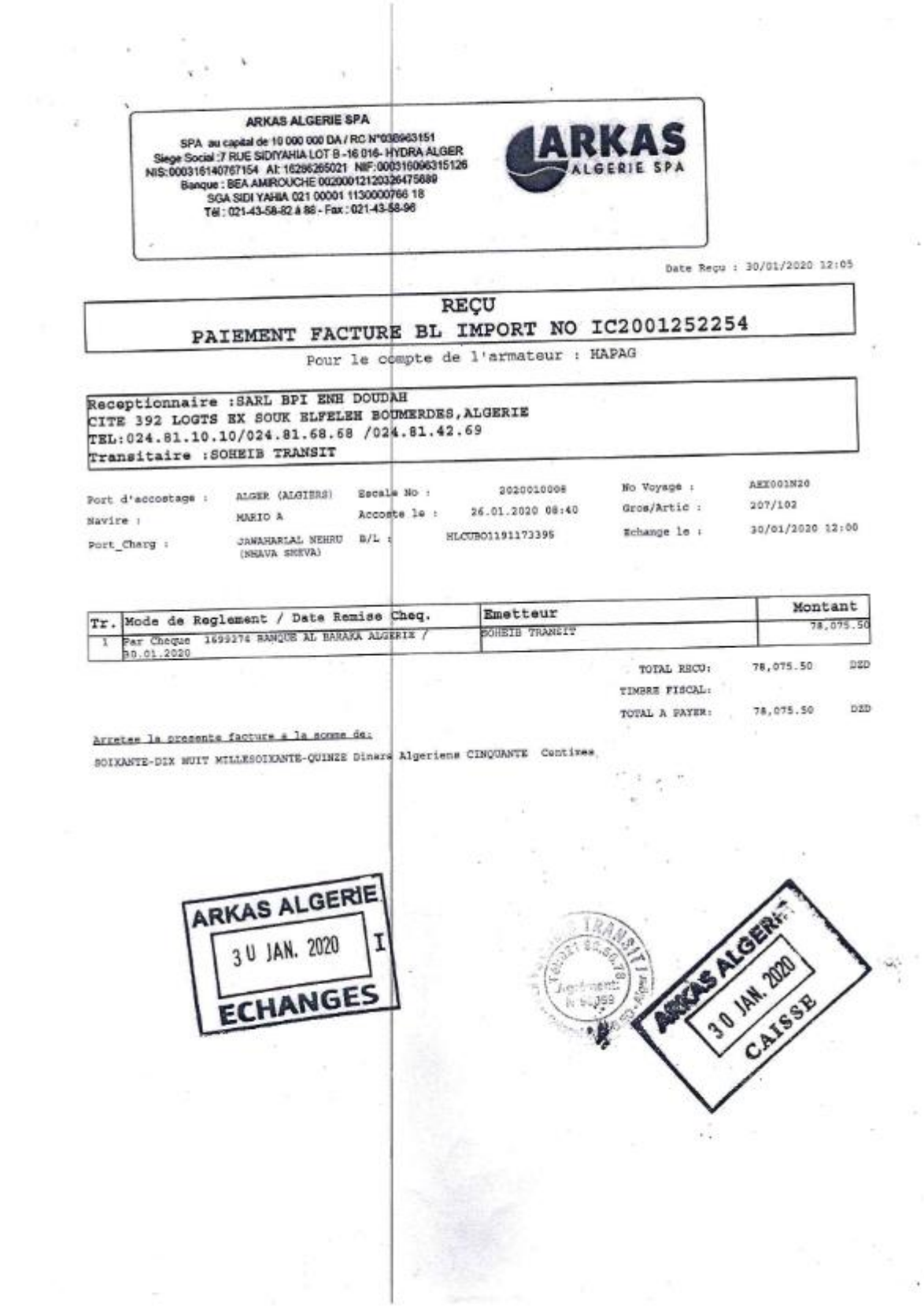
.... Boumerdès le : ..... 28.07.2019 .....

Signature et Cachet du Client

SARL - BPI - ENH - DOUDAH

الملحق رقم (10)

قائمة الملاحق:



ARKAS ALGERIE SPA
SPA au capital de 10 000 000 DA / RC N°0389963151
Siege Social :7 RUE SIDIYAHIA LOT B -16 016- HYDRA ALGER
NIS:000316140767154 AI: 16296265021 NIF:000316096315126
Banque : BEA AMIROUCHE 00200012120326475689
SGA SIDI YAHIA 021 00001 1130000766 18
Tél : 021-43-58-82 à 86 - Fax : 021-43-58-96

ARKAS ALGERIE SPA

Date Reçu : 30/01/2020 12:05

REÇU
PAIEMENT FACTURE BL IMPORT NO IC2001252254

Pour le compte de l'armateur : HAPAG

Receptionnaire :SARL BPI ENH DOUDAH
CITE 392 LOGTS EX SOUK ELFELEH BOUMERDES,ALGERIE
TEL:024.81.10.10/024.81.68.68 /024.81.42.69
Transitaire :SOHEIB TRANSIT

Port d'accostage :	ALGER (ALGIERS)	Escale No :	2020010008	No Voyage :	AEX001N20
Navire :	MARIO A	Accoste le :	26.01.2020 08:40	Gros/Artic :	207/102
Port_Charg :	JAWAHARLAL NEHRU (NHAVA SHEVA)	B/L :	HLCUBO1191173395	Echange le :	30/01/2020 12:00

Tr.	Mode de Reglement / Date Remise Cheq.	Emetteur	Montant
1	Par Cheque 1699174 BANQUE AL BARAKA ALGERIE / 30.01.2020	SOHEIB TRANSIT	78,075.50

TOTAL RECU: 78,075.50 DZD
TIMBRE FISCAL:
TOTAL A PAYER: 78,075.50 DZD

Arretee la presente facture a la somme de:
SOIXANTE-DIX HUIT MILLESOIXANTE-QUINZE Dinars Algeriens CINQUANTE Centimes

ARKAS ALGERIE
30 JAN. 2020
ECHANGES

ARKAS ALGERIE
30 JAN. 2020
CAISSE

الملحق رقم (11)