

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة أمحمد بوقرة بومرداس
كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير



قسم: العلوم التجارية

مذكرة نهاية الدراسة قدمت ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر

شعبة: العلوم التجارية

تخصص: مالية وتجارة دولية

الموسومة بعنوان:

آليات تمويل عملية الاستيراد في المؤسسة الاقتصادية
-دراسة حالة مؤسسة آل دوداح "ش.ذ.م.م"-

الأستاذ المشرف:

د/ خليفي عبد الكريم

من إعداد الطالبتين:

-فايد زينب

-عمير زينب

السنة الجامعية: 2022/2021

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

"وَاللّٰهُ أَخْرَجَكُمْ مِنْ بَطُونِ أُمَّهَاتِكُمْ لَّا
تَعْلَمُونَ شَيْئًا وَجَعَلَ لَكُمُ السَّمْعَ وَالْأَبْصَارَ
وَالْأَفْئِدَةَ لَعَلَّكُمْ تَشْكُرُونَ"

النحل الآية "78"

شكر وتقدير

نحمد الله عز وجل الذي وفقنا في إتمام هذا البحث

والذي ألهمنا الصحة والعافية والعزيمة

فالحمد لله حمدا كثيرا

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: " من لا يشكر الناس لا يشكر الله. "

نتقدم بجزيل الشكر والتقدير إلى الأستاذ الدكتور المشرف

خليفة عبد الكريم

على كل ما قدمه لنا من توجيهات ومعلومات قيمة ساهمت في إثراء موضوع

دراستنا في جوانبه المختلفة،

كما نتقدم بالشكر إلى كل عمال مؤسسة دوداح وبالأخص

نسرين بويحياوي

كما لا يفوتنا أن نشكر كل أساتذتنا الكرام،

وأخيرا نشكر كل من ساعدنا في إنجازه سواء من بعيد أو من قريب.

الإهداء

"قل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون"

صدق الله العظيم

ربي لا يطيب الليل إلا بشكرك .. ولا النهار إلا بطاعتك..

ولا تطيب اللحظات إلا بذكرك.. ولا الآخرة إلا برويتك..

ربي جل جلالك

اهدي عملي هذا إلى

إلى أعز الناس وأقربهم إلى قلبي والدي ووالدتي اللذان كانا العون والسند لي، وكان لدعائهما المبارك أعظم الأثر في نجاحي وتوفيقي.

إلى من ساندتني ويسرتا لي الصعاب، وكنتا ولا تزالا الداعمين والمشجعين لي، وخطت خطاي معهما أختاي العزيزتين هاجر وآسيا.

إلى زهراتي ووجوه الملائكة أولاد أختي إلياس وإيناس وآلاء، وأختي الصغرى خديجة وأخي إيدر.

إلى من زرعو التفؤل في دربي وقدموا لي المساعدة والتسهيلات والأفكار والمعلومات.

إلى أعز صديقة منذ طفولتي سارة، والى زملائي في الدراسة، و إلى كل أحبائي .

زينب فايد

إهداء

أحمد الله عز وجل على منّهِ وعونه لإتمام هذا البحث.

أما بعد:

أهدي هذا إلى الذي وهبني كل ما يملك حتى أحقق له آماله، إلى من كان

يدفعني قدما نحو الأمام لنيل المبتغى، إلى الإنسان الذي

سهر على تعليبي بتضحياته،

إلى أبي الغالي على قلبي أطال الله في عمره.

إلى التي وهبت فلذة كبدها كل العطاء والحنان، إلى التي صبرت على

كل شيء، إلى التي رعنتني حق الرعاية وكانت سندي في الشدائد وكل دعواتها لي بالتوفيق

أنا عن أبي أتحدث

أهدي كل عملي هذا إلى إخوتي نسرين، رانية ومرام يا رب أدخل على قلوبهم شيئا من السعادة وكل

التوفيق في الدراسة والحياة.

ولا أنسى أخي الوحيد أسامة اللهم اجعل حياته كلها فرح وسعادة.

إلى زوجي... إلى من جسد الحب بكل معانيه... فكان السند والعطاء لي ..

إلى من قدّم لي الكثير من الأمل والصبر والمحبة لن أقول شكرا ... بل سأعيش الشكر معك دائما

حمزة

إلى كل الأصدقاء.. إلى كل الأساتذة.. إلى عائلة زوجي ..

إلى كل من علمني حرفا في هذه الحياة .. أهديم هذا العمل،

راجية من الله عز وجل أن يمدنا كل التوفيق.

زينب عمير

فهرس المحتويات

الفهرس

الشكر والتقدير

الاهداء

فهرس الجداول والأشكال

فهرس الملاحق

مقدمة عامة أ-ج

الفصل الأول: مدخل إلى التجارة الخارجية

تمهيد 7

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية 8

المطلب الأول: مفهوم وأهمية التجارة الخارجية 8

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية وأهدافها 11

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية 13

المبحث الثاني: سياسات التجارة الخارجية 14

المطلب الأول: مفهوم السياسات التجارية 14

المطلب الثاني: أهداف السياسة التجارية 15

المطلب الثالث: أنواع السياسة التجارية 18

المبحث الثالث: نظريات التجارة الخارجية 27

المطلب الأول: النظرية الكلاسيكية 27

فهرس المحتويات

31.....	المطلب الثاني: النظرية النيوكلاسيكية
34.....	المطلب الثالث: النظرية الحديثة للتجارة الخارجية
38.....	خلاصة الفصل
الفصل الثاني: إجراءات تمويل عملية الاستيراد في التجارة الخارجية	
41.....	تمهيد
42.....	المبحث الأول: عموميات حول التمويل في التجارة الخارجية
42.....	المطلب الأول: مفهوم التمويل وأهميته
44.....	المطلب الثاني: أهداف وأشكال التمويل
47.....	المطلب الثالث: مصادر التمويل
51.....	المبحث الثاني: عملية الاستيراد
51.....	المطلب الأول: مفهوم وأنواع عملية الاستيراد
52.....	المطلب الثاني: أهمية وأهداف عملية الاستيراد
54.....	المطلب الثالث: مراحل عملية الاستيراد
58.....	المبحث الثالث: آليات تمويل عملية الاستيراد
58.....	المطلب الأول: الاعتماد المستندي
64.....	المطلب الثاني: التحصيل المستندي
71.....	المطلب الثالث: تقنيات أخرى لتمويل الواردات
74.....	خلاصة الفصل

فهرس المحتويات

الفصل الثالث: دراسة ميدانية في المؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة والتجارة آل دوداح	
تمهيد.....	76
المبحث الأول: عموميات حول ش ذ م م للخدمات العامة والتجارة آل دوداح.....	77
المطلب الأول: تعريف بالمؤسسة آل دوداح.....	77
المطلب الثاني: المخطط التنظيمي للمؤسسة.....	79
المطلب الثالث: نشاطات وأهداف الشركة.....	84
المبحث الثاني: سير عملية الاستيراد في المؤسسة الاقتصادية آل دوداح.....	85
المطلب الأول: مرحلة الشراء في مؤسسة آل دوداح.....	85
المطلب الثاني: إجراءات الدفع عند عملية الاستيراد في مؤسسة آل دوداح.....	86
المطلب الثالث: إجراءات الجمركة لعملية الاستيراد.....	91
خلاصة الفصل.....	96
الخاتمة العامة.....	98
قائمة المراجع.....	102

الملاحق

قائمة الجداول والأشكال

قائمة الجداول والأشكال

قائمة الجداول:

الصفحة	العنوان	الرقم
71-70	مقارنة بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي	01
90	ختم التوطين البنكي	02

قائمة الأشكال:

الصفحة	العنوان	الرقم
63	مراحل سير عملية الاعتماد المستندي	01
69	مراحل سير عملية التحصيل المستندي	02
72	مراحل سير عملية الإيجار	03
80	الهيكل التنظيمي ل ش ذ م م للخدمات العامة والتجارة آل دوداح	04

مقدمة

مقدمة عامة

إن الدول لا تستطيع أن تعيش بمعزل عن العالم الخارجي لأنها لا تستطيع أن تنتج كل حاجياتها لوحدها، لذلك فهي تقوم بتصريف فائض إنتاجها نحو العالم الخارجي وتستورد فائض ما أنتجته الدول الأخرى.

ولذلك تعتبر التجارة الخارجية الشريان الأساسي الذي يربط الدول ببعضها البعض فهي الجزء الهام في الاقتصاد الوطني لأي بلد، إذ تعتبر القناة الرئيسية التي تمكن الدول والاستيراد والتصدير بشكل يسمح لها بتحقيق التنمية الاقتصادية ومعدلات النمو.

إذ أن التجارة الخارجية تحتل مكانة هامة خاصة في الظرف الذي يعرف بالعولمة الاقتصادية، فمنذ نهاية الحرب العالمية الثانية أخذت المبادلات التجارية الدولية بعدا إستراتيجيا متعدد الأطراف، وقد عرفت تطورا لم يسبق له مثيل في بداية الأمر على تبادل السلع في مختلف أنواعها خاصة المواد الأولية الزراعية، غير أنها في بداية القرن العشرين ازدادت أهمية وحجم المبادلات التجارية الدولية وأصبحت على نطاق واسع لا يشمل تبادل السلع والخدمات فقط. حيث عرفت عدة هذه الأخيرة على عدة تعديلات في سياستها التجارية وتقوم بفحص الأساليب التي تؤدي إلى فرض القيود التجارية وما ينتج عنها، وترتكز بالأساس على الحماية التجارية والتكامل الاقتصادي إذ تراوحت السياسات التجارية المتبعة من قبل الدول لتنظيم العلاقات الخارجية من بلد لآخر بغرض تحقيق الأهداف الاقتصادية بين السياسة الحرة التجارية والحماية.

نتيجة لتطور هذا القطاع واتساع آفاقه أصبح التبادل التجاري يتم على المستوى الدولي بين أطراف لا يعرفون بعضهم نظرا للبعد المكاني بينهم، وهذا ما ولد جانبا من عدم الثقة بين أطراف التبادل التجاري الدولي فيها يخص طريقة التمويل وآليات الدفع، مما أدى الحاجة إلى ظهور الاستعانة بوسيط يثق فيه أطراف التبادل التجاري لتنظيم عمليات المبادلات التجارية التي بين الدول، ويتمثل هذا الوسيط في البنوك والمؤسسات المصرفية لضمان أفضل طريقة للتمويل.

مقدمة عامة

تعد المشاكل التمويلية لعمليات الاستيراد أصعب وأعقد المسائل التي تواجه التنمية الاقتصادية في دول العالم خاصة الدول النامية وذلك حول الآليات التمويلية وسائل الدفع المتبعة لتسهيل حركة التبادلات التجارية الدولية. وفي ظل هذا الواقع يستوجب على الدول الأخذ بعين الاعتبار عامل الحماية و توفير الشروط اللازمة لضمان السير الحسن للصفقات التجارية من خلال توفير التمويل اللازم للمستورد (القيام بعمليات الاستيراد) وكذا المصدر (لإنتاج السلعة) عن طريق تسهيل التسوية المالية وإعطاء الضمانات الكافية لخلق الثقة بين المتعاملين (المتعامل المحلي مع المتعامل الأجنبي) ويسري ذلك بإشراف البنك على المعاملات التجارية وقيامه بكل المعاملات المالية وفق قواعد وقوانين وضعتها غرفة التجارة الدولية من أجل ترقية المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها المتعاملين الاقتصادية. في هذا الصدد وضعت مجموعة من الوسائل التي تحدد بدقة حقوق وواجبات كل طرف لتجنب حدوث الاختلافات والنزاعات، ولعل أهمها وأكثرها استعمالاً في التجارة الخارجية كالاتماد والتحصيل المستندي.

تقوم المؤسسات التجارية في الجزائر على غرارها من المؤسسات في الدول الأخرى بتمويل عمليات الاستيراد في التجارة الخارجية من خلال مختلف الآليات والوسائل المعتمدة من طرفها، وبناء على هذا نطرح إشكالية بحثنا كالتالي:

ما هي آليات تمويل عمليات الاستيراد في المؤسسة الاقتصادية للخدمات العامة والتجارة (آل دودوح)؟

ومن الإشكالية الرئيسة نطرح الأسئلة الفرعية:

- ما المقصود بالتجارة الخارجية وما هي أهم النظريات المفسرة لها؟
- ما هي أبرز طرق التمويل في التجارة الخارجية؟
- لماذا يعتبر الاعتماد المستندي الآلية الأكثر استعمالاً في عمليات تمويل التجارة الخارجية؟
- هل يعتبر الاعتماد المستندي الأمثل والإيجابي لتمويل عملية الاستيراد على مستوى شركة (آل دودوح)؟

مقدمة عامة

انطلاقاً من التساؤلات الفرعية التي طرحت سابقاً يمكن صياغة الفرضيات الفرعية التالية:

- التجارة الخارجية هي أحد الركائز الأساسية في تنمية الاقتصاد الدولي، وأهم النظريات المفسرة لها هي النظريات الكلاسيكية والنيو كلاسيكية والنظريات الحديثة للتجارة الخارجية.
- إن أهم طرق التمويل في التجارة الخارجية تتمثل في الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي.
- يعتبر الاعتماد المستندي آلية دولية بحتة تحكمها القواعد والأطراف الدولية موحدة، لذلك تمنح الحماية القصوى لكل من المستورد والمصدر من مخاطر التجارة الخارجية.
- الاعتماد المستندي هو الآلية الأكثر أمناً وضماناً بالنسبة للمستورد والمصدر كونه يضمن الحقوق والالتزامات على مستوى شركة دوداج.

أهداف البحث:

يهدف هذا البحث إلى تحقيق جملة من الأهداف ويمكن حصرها في النقاط التالية:

- إعطاء إطار مفاهيمي حول التجارة الخارجية وبيان أهميتها.
- تقديم أهم الآليات والطرق المستعملة في المؤسسات لتمويل التجارة الخارجية وكيفية تسييرها.
- محاولة إسقاط الدراسة النظرية ونقلها إلى الواقع من طرف شركة للخدمات العامة والتجارة (آل دوداج).

منهج البحث:

بهدف الإلمام بجميع الجوانب الأساسية لموضوعنا هذا، اخترنا إتباع المنهج الوصفي عند استعراضنا للجانب النظري للتجارة الخارجية من خلال الاطلاع على الكتب والمراجع العلمية، واستخدمنا المنهج التحليلي خلال تطرقنا لآليات تمويل في التجارة الخارجية، وكذا

مقدمة عامة

في دراسة الحالة على مستوى المؤسسة المستقبلية آل دوداح، وذلك لتحليل المعلومات والوثائق للوصول الى استنتاجات خاصة بموضوع البحث.

أدوات الدراسة:

تتمثل الأدوات المستعملة في إعداد هذه المذكرة في جانبين وهما:

تتأول الجانب النظري ما يلي:

- مراجع متكونة من الكتب.
- مذكرات الماجستير.
- أطروحات الدكتوراه.

أما الجانب التطبيقي فقمنا بدراسة حالة تمويل عملية الاستيراد في الشركة الاقتصادية (آل دوداح).

صعوبات البحث:

تتلخص أهم الصعوبات التي واجهتها في إنجاز هذا البحث ما يلي:

- ندرة المراجع التي تناولت هذا الموضوع.
- صعوبة الحصول على المعلومات الكافية في المكتبة.
- نقص الكتب العلمية التي تتناول عملية الاستيراد.
- ضيق الوقت لمحاولة الإلمام بكل جوانب الموضوع.

أسباب اختبار الموضوع:

هناك العديد من الأسباب التي أدت إلى اختيار الموضوع ومن بينها ما يلي:

- الاهتمام والرغبة الجادة في دراسة الموضوع باعتباره في صلب التخصص.
- الرغبة في الحصول على معارف جديدة.

مقدمة عامة

حدود الدراسة:

البعد المكاني: دراسة حالة تطبيقية للاعتماد المستندي بالشركة (آل دوداح) للخدمات العامة والتجارة.

البعد الزمني: مدة التريص 2022/03/22 إلى 2022/05/19 بالشركة المذكورة سابقا.

تقسيمات الدراسة:

بناء على ما تم التطرق له والإجابة على الأسئلة الفرعية وطرح الإشكالية، وكذا اختبار صحة الفرضيات والإمام بمختلف جوانب الموضوع قمنا بتقسيم البحث إلى ثلاثة فصول وهي كالتالي:

- الفصل الأول: مدخل إلى التجارة الخارجية حيث انقسم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث، تناول المبحث الأول مفاهيم حول التجارة الخارجية وأسباب قيامها ومبحثه الثاني حول سياسات التجارة الخارجية وأهم أنواعها، أما المبحث الثالث حول النظريات التي تفسر التجارة الخارجية.
- الفصل الثاني: عموميات حول التمويل في التجارة الخارجية الذي انقسم إلى ثلاثة مباحث حيث تطرقنا في مبحثه الأول إلى مفهوم التمويل ومدى أهميته في التجارة الخارجية وأشكاله ومصادره أما المبحث الثاني حول عملية الاستيراد وأهم أنواعه ومراحل تنفيذه أما المبحث الأخير تناولنا فيه آليات التمويل عمليات الاستيراد التي من أهمها الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي.
- الفصل الثالث: تناولنا هذا الأخير دراسة حالة تطبيقية من عملية الاستيراد في شركة آل دوداح للخدمات العامة والتجارة (بومرداس).

كما سنحاول من خلال هذه الدراسة التطبيقية معرفة آلية الدفع عن طريق الاعتماد المستندي كآلية أكثر ثقة وضمان في تسيير عمليات الاستيراد.

الفصل الأول

مدخل إلى التجارة الخارجية

تمهيد

تحتل التجارة الخارجية مكانة هامة في الاقتصاد الوطني ويظهر ذلك من خلال الدور الذي تؤديه في سير المبادلات التجارية، حيث تمثل مصدر اهتمام لزيادة دخل أو رصيد الدولة من العملة الصعبة مما جعل أغلبية الدول تعمل على تطوير تجارتها الخارجية وذلك بدعم الاقتصاد الوطنية وإقامة صناعة وطنية مبنية على أسس وركائز متبينة.

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.

وإن أهمية التجارة الخارجية لا تكمن فقط في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة، ولكن تكمن أيضا في إمكانية الوصول إلى التنمية الاقتصادية والرفاه الاجتماعي، بتوسيع قائمة الخيارات في مجالات الاستثمار والاستهلاك. وسنحاول من خلال هذا الفصل التطرق في مبحثه الأول عن ماهية التجارة الخارجية وأهميتها، وفي المبحث الثاني عن أهم السياسات التي تنتهجها التجارة الخارجية، أما في المبحث الثالث فسنحاول تقديم أهم النظريات المفسرة لها.

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

لقد حظي موضوع التجارة الخارجية باهتمام بالغ، وذلك باعتباره أهم القطاعات التي تحدد النمو الاقتصادي، وتحقق الرفاهية للشعوب لبلوغ المستويات المتقدمة والتنمية الاقتصادية. وسنتناول في هذا المبحث مفاهيم حول التجارة الخارجية وأهميتها بالنسبة للدول.

المطلب الأول: مفهوم وأهمية التجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية من أهم القطاعات الحيوية في أي اقتصاد لأي دولة، حيث تمثل المؤشر الجوهري للإمكانيات الاقتصادية للدولة، ومنه سنقدم هذا المطلب في الفروع التالية:

الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية

لقد تعددت الصيغ المختلفة لتعريف التجارة الخارجية، عرفت تاريخياً بأنها تمثل "أهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات بين الدول في شكل صادرات وواردات"¹.

ويمكن تعريف التجارة الخارجية بأنها عملية انتقال السلع والخدمات بين الدول والتي تنظم من خلال مجموعة من السياسات والقوانين والأنظمة التي تعقد بين الدول، وتعتبر التجارة الدولية من علم الاقتصاد الجزئي كونها تهتم بالوحدات الجزئية مثل التصدير والاستيراد وما إلى ذلك.²

وتعرف أيضاً بأنها عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة ودول العالم الأخرى وتشمل عملية التبادل هذه السلع المادية، والخدمات، والنقود، والأيدي العاملة.³

¹ - د. حسام علي داود، أيمن أبو خضير، أحمد الهزيمية، عبد الله الصوفان، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2002، ص 13.

² - د. عطا الله الزبون، التجارة الخارجية، جامعة العلوم الإسلامية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة العربية، 2017، ص 9.

³ - د. نداء محمد الصوص، التجارة، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2008، ص 9.

كما يمكن أن نعرفها بأنها مجموعة القواعد القانونية المنظمة للأعمال التجارية، والقائمة على أساس التدفقات المالية والمادية والخدماتية المتبادلة بين الدول، حيث جانب الصادرات يعبر عن القدرة الإنتاجية للاقتصاد والقابلة للتحويل 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 أخرى هي التي تتم بين الدول خلال عمليات الاستيراد والتصدير، حيث يتم انتقال السلع والخدمات والموارد المالية من دولة إلى أخرى وفق إجراءات إدارية ومالية¹.

إلا أن التعريف الأقرب لدراسة النظرية الاقتصادية هو أن التجارة الخارجية تمثل أحد فروع علم الاقتصاد الذي يهتم بدراسة الصفقات التجارية كأحد فروع علم الاقتصاد، تأثر على المكونات الاقتصادية من خلال دراسة فروعه المختلفة. أما الصفقات التجارية التي تشملها التجارة الخارجية فيمكن تصنيفها إلى ما يلي:²

- تبادل السلع الملموسة، كالسلع الاستهلاكية والإنتاجية والمواد الأولية.
- تبادل الخدمات، كالخدمات المصرفية وخدمات النقل.
- حركة رؤوس الأموال والمعاملات المالية والخارجية المتعلقة بالقروض والاستثمارات الأجنبية.
- تبادل عناصر الإنتاج المختلفة، المتمثلة بانتقال الأيدي العاملة من بلد إلى آخر سواء باستقطاب الكفاءات.

¹- زيرمي نعيمة، التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات، تخصص المالية الدولية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2010\2011، ص 2.

²- بوضياف فاطمة، آليات البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة محمد بوضياف، مسيلة، 2018\2019، ص 29.

ومن هنا يمكن أن نعرف التجارة الخارجية على أنها تمثل صور التبادل التجاري للسلع والخدمات بين الدول في شكل صادرات وواردات بهدف تحقيق المنافع المتبادلة.

الفرع الثاني: أهمية التجارة الخارجية

تمثل التجارة الخارجية أهمية بالغة لما تحققه من مكاسب للتنمية الاقتصادية، وتتمثل أهميتها فيما يلي: ¹

- زيادة حجم المكاسب من خلال الحصول على السلع بتكلفة أقل مما لو تم إنتاجها محليا.
 - زيادة الدخل القومي عن طريق التخصص وتقسيم العمل.
 - زيادة المنافذ لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية.
 - توفير السلع التي تكون الدولة غير قادرة على إنتاجها محليا، لأسباب تعود إلى طبيعة السلع من حيث متطلبات الإنتاجية لها.
 - تحقيق أكبر إشباع ممكن من السلع والخدمات، وذلك من خلال الحصول على سلع وخدمات يصعب إنتاجها محليا.
 - تأمين احتياجات الدول النامية من المتطلبات الأساسية للتنمية الاقتصادية التي تساعد على تنشيط القطاعات الاقتصادية المختلفة في الاقتصاد الوطني.
 - زوال الحدود وتقصير المسافات بفعل العولمة وجعل العام كقرية واحدة.
 - زيادة احتياطي الدول من العملة الصعبة، وتحسين وضعية ميزان المدفوعات للدول.
 - الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات بما يسمح بإشباع الاحتياجات.
 - تحسين مختلف المؤشرات الاقتصادية مثل معدل النمو الاقتصادي، ومعدل البطالة.
- وبالإضافة إلى ذلك تأتي أهمية التجارة الخارجية من خلال اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي. كما لها دورا للخروج من دائرة الفقر،

¹ - عطا الله الزبون، التجارة الخارجية مرجع سبق ذكره، ص 17، 19.

وخاصة عند تشجيع الصادرات، فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب جديدة في صورة رأس مال أجنبي جديد يلعب دورا في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع، وإنشاء البنية الأساسية. ويؤدي ذلك في النهاية إلى زيادة التمويل الرأسمالي والنهوض بالتنمية الاقتصادية.¹

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية وأهدافها

تعود أهم أسباب قيام التجارة الخارجية لما تلعبه من دور هام في النمو الاقتصادي على مر التاريخ، وذلك بهدف تحريك عجلة التنمية الاقتصادية في العالم. ومن هذا المنبر سنحاول إبراز أهم الأسباب التي قامت عليها التجارة الخارجية وأهدافها.

الفرع الأول: أسباب قيام التجارة الخارجية

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما سماه الاقتصاديون مشكلة الندرة النسبية، فبغض النظر عن الزمان أو المكان هناك محدودية في الموارد الاقتصادية حيث أن الموارد وجدت بطبيعتها بكميات محدودة من ناحية مطلقة وإن تفاوت ذلك مع الزمان والمكان. ومن ناحية أخرى فإن هذه الموارد تصبح أشد محدودية إذا ما قورنت بالاستخدامات اللانهائية التي تتنافس عليها، ويرجع ذلك إلى الحاجات البشرية التي هي بطبيعتها غير محدودة التي تجعل الموارد الاقتصادية عاجزة عن إشباع جميع الحاجات الإنسانية.²

ويمكن تلخيص أهم أسباب قيام التجارة الخارجية فيما يلي:

- عدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم المختلفة، مما ينتج عنه عدم قدرة الدولة على تحقيق الاكتفاء الذاتي في السلع المنتجة محليا.

¹- بن علو فوزية، الاعتماد المستندي كتقنية دفع وتمويل التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي.

²- د. طالب محمد عوض، التجارة الدولية نظريات وسياسات، نشر بدعم من معهد الدراسات المصرفية، الجامعة الأردنية، الطبعة الأولى، 1995، ص17.

- السعي إلى زيادة الدخل الوطني، اعتمادا على الدخل المحقق من التجارة الخارجية.
- الفائض في الإنتاج المحلي، مما يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويقه.
- اختلاف مستوى التكنولوجيات في الإنتاج من دولة لأخرى، مما ينتج عنه تفاوت الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية.
- الأسباب الاستراتيجية والسياسية المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي من خلال الندرة النسبية للسلعة المنتجة والمتاجرة بها عالميا.

الفرع الثاني: أهداف التجارة الخارجية

يمكن تلخيص الأهداف التي تسعى إلى تحقيق التجارة الخارجية كالاتي:¹

- الاستفادة القصوى من فائض الإنتاج.
- استيراد السلع الضرورية التي لا يمكن إنتاجها محليا لسبب ما.
- نقل التكنولوجيا والتقنية لبناء وإعادة هيكلة البنية التحتية للدولة.
- الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات باعتبارها السبيل الوحيد أمام الدول النامية للعبور الآمن وتضييق الفجوة القائمة بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية.
- دراسة موازين المدفوعات للدول، ونظم أسعار الصرف فيها ومعالجة الاختلاف في موازين المدفوعات.
- دراسة السياسات التجارية المتبعة من قبل تلك الدول في مجال التجارة الخارجية كسياسة الحرية والحماية.
- دراسة العلاقات الدولية في إطار التكتلات الدولية وسماتها المميزة

¹ - وليد عابي، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة، حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2018\2019، ص7.

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية

هناك عدة عوامل من شأنها التأثير على التجارة الخارجية ونذكر أهمها في الفروع الآتية:¹

الفرع الأول: انتقال الأيدي العاملة

- تفاوت الأجور من دولة إلى أخرى والذي يرجع إلى تفاوت المستوى الاقتصادي بين الدول.
- الندرة النسبية والندرة المطلقة للعمالة.
- اختلاف درجة المهارة على المستوى العالمي بالنسبة للأيدي العاملة.
- تفاوت مستوى المعيشة والحضارة، مثلا هجرة الفلاحين من أجل تحقيق الأموال.
- درجة التقدم الاقتصادي ففي حالة الرواج يزيد الطلب على العمالة.
- العوامل السياسية: الحروب لها تأثير على العمالة مما يجر تحويلات النقود وتأثر القدرة الشرائية.

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

الفرع الثاني: التكنولوجيات

إن اختراع آلات جديدة تساعد في الإنتاج والتغلب على مشاكل نقص الأيدي العاملة يوفر الجهد، التكاليف، الوقت والجودة مما يؤثر على التبادل التجاري. إضافة إلى هذه العوامل نجد أن ظهور الدول الحديثة، التجمعات الجهوية والمنظمات الدولية للانفتاح الاقتصادي كلها عوامل أثرت على التجارة الدولية.

¹ - زريمي نعيمة، التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط الى اقتصاد السوق، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات، تخصص المالية الدولية، جامعة تلمسان، 2010\2011، ص8.

المبحث الثاني: سياسات التجارة الخارجية

تنتهج التجارة الخارجية مجموعة من القواعد والسياسات وذلك لتحقيق التنمية الاقتصادية من خلال التعامل مع الدول، وعليه فالسياسة التجارية تمثل أحد جوانب السياسة الاقتصادية والتي تتعلق بالتجارة الدولية. ومن خلال هذا المبحث سنحاول التطرق إلى مفهوم سياسة التجارة الدولية وأنواعها.

المطلب الأول: مفهوم السياسات التجارية

يتمثل مفهوم السياسة التجارية في:

تعريف السياسة التجارية

تعرف التجارة الخارجية بأنها: مجموعة من الأدوات والقواعد والإجراءات التي تقوم بها الدولة في مجال التجارة الدولية لتعزيز العائد، وكذا تحقيق التوازن الخارجي والأهداف الاقتصادية للمجتمع خلال فترة زمنية معينة، وتعتبر أيضا بأنها وسيلة من وسائل الإجراءات النقدية والمالية لتحقيق أهداف الدولة.¹

ويمكن تعريف السياسة التجارية أيضا بأنها: أحد فروع السياسة الاقتصادية العامة المنوط بها تنظيم شؤون التجارة الخارجية من خلال أدوات معينة لتحقيق أهداف معينة. وقد تعرف أيضا على أنها اختيار الدولة وجهة معينة ومحددة في علاقتها التجارية مع الخارج وتعتبر عن ذلك بإصدار تشريعات واتخاذ القرارات والإجراءات التي تضعها موضع التطبيق.²

¹ - السيد محمد احمد السريتي، اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2011، ص111.

² - السيد متولي عبد القادر، اقتصاد الدولي النظرية والسياسات، عمان، دار الفكر للنشر والتوزيع، 2010/2011، ط1، ص 69.

وكذلك عرفت السياسة التجارية على أنها: مجموعة من التشريعات واللوائح الرسمية، التي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقوبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول.¹

ومنه يمكن تعريف السياسة التجارية بأنها: كافة الإجراءات التي تبشرها الدولة في علاقاتها الاقتصادية مع دول العالم شاملة لكل من التبادل السلعي والخدمي وأسعار الصرف والاستثمار، قصد تحقيق أهداف معينة تتفق مع باقي أهداف السياسة الاقتصادية والسياسات العامة للمجتمع.

المطلب الثاني: أهداف السياسة التجارية

تعمل السياسة التجارية على تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية ولكن يتم التركيز على الأهداف الاقتصادية التي من أجلها تستخدم أدوات السياسة التجارية وهي:²

الفرع الأول: الأهداف الاقتصادية

يمكن حصر هذه الأهداف في ما يلي:

أولاً: حماية الصناعة الوطنية الناشئة:

يعتبر هذا الهدف من أقدم الأهداف السياسية التجارية، حيث يرى المدافعون عن هذا المبدأ أن إقامة دولة ما لصناعة جديدة تقدم منتجات يكون المجتمع بحاجة إليها، حيث تكون هذه المنتجات في البداية أقل جودة وأعلى تكلفة مقارنة بالمنتجات المنافسة لها في الدول الأخرى، والتي تم إنشاؤها منذ فترة طويلة أو التي تعرف بالصناعات الراسخة، بالإضافة إلى تمتع هذه المنتجات بالكفاءة السعرية في شكل تخفيض التكاليف وعلى ذلك يجب قيام الدولة

¹ عبد الحميد عبد المطلب، السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع، تحليل جزئي، مجموعة النيل العربية، مصر، 2003، ص124.

² السيد متولي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص70، 69.

التي تبدأ في إنشاء صناعات جديدة بتقديم حماية لهذه الصناعات الناشئة لحمايتها من مواجهة المنافسة الضارية من قبل منتجات راسخة قادمة من الدول الأخرى إذ أنها لو تركت بدون هذه الحماية فإنّ مصريها سوف يكون الخروج من السوق ومن ثمّ عدم تمكن هذه الدولة من إقامة أي صناعة في المدى الزمني المنظور.

والهدف من حماية الصناعة الناشئة يتم تحقيقه بأكثر أدوات السياسة النقدية فعالية حيث يرى المدافعون أن حماية الصناعة الناشئة يجب ألا تكون بشكل دائم بل يجب تقديم الحماية لفترة محددة بعدها الاستغناء عنها، ومواجهة المنافسة الأجنبية وفي حالة الاستمرار بالحماية فإنّ الصناعات سوف تتعود على الحماية الدائمة وتصبح صناعات مرتفعة التكاليف، ولن تتمكن أبدا من الوقوف على قدميها ومواجهة المنافسة الخارجية في الأسواق العالمية.

ثانيا: تحقيق التوازن الخارجي:

من الأهداف الهامة التي تسعى الدولة إلى تحقيقها من خلال استخدام أدوات السياسة التجارية هي زيادة الصادرات والعمل على تخفيض الواردات، لأن زيادة الواردات عن الصادرات يعني أن المستهلكين المحليين يستهلكون سلعا أجنبية أكبر من استهلاك الأجانب على السلع المحلية، وهذا يعني وجود عجز في ميزان المدفوعات. ومن هنا يتم استخدام أدوات السياسة التجارية للقضاء على العجز في ميزان التجارة وتحقيق التوازن في ميزان المدفوعات أو ما يعرف بالتوازن الخارجي.

وترجع أهمية تحقيق هدف التوازن الخارجي إلى أن وجود عجز أو حتى فائض في ميزان المدفوعات يؤدي إلى عدم الاستقرار في داخل الاقتصاد المحلي من خلال التأثير على مستويات الأسعار المحلية.

ثالثاً: تحقيق التوازن الداخلي:

في بعض الأحيان قد تزيد المصروفات أو النفقات العامة للدولة على السلع والخدمات عن إيراداتها العامة التي يتم تحصيلها من الضرائب والإيرادات الأخرى، وهو ما يترتب عليه عجز في الموازنة العامة للدولة أو ما يعرف بعدم التوازن الداخلي. والعجز السابق يجب تغطيته بمصادر مالية أخرى لإعادة التوازن، وأحد مصادر التمويل وزيادة الإيرادات العامة هو فرض تعريفية جمركية على الواردات من الخارج والتي تعتبر أحد أدوات السياسة التجارية.

ومن ثم أحد أهداف السياسة التجارية هو العمل على زيادة موارد الخزينة العامة للدولة واستخدامها في تمويل النفقات العامة بأشكالها وأنواعها.

الفرع الثاني: أهداف اقتصادية أخرى:¹

وتتمثل في:

1. حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق الذي يمثل التمييز السعري في مجال

التجارة الخارجية أي البيع بسعر أقل من تكاليف الإنتاج.

2. حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية التي تحدث خارج نطاق الاقتصاد

الوطني كحالات الانكماش والتضخم.

3. حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية، وإيجاد آلية للتكيف مع التحولات

الاقتصادية العالمية.²

الفرع الثالث: الأهداف الاجتماعية

يمكن تلخيصها فيما يلي:³

¹ - السيد متولي عبد القادر، مرجع سابق، ص 70، 71.

² - مريم طبني، واقع ومستقبل التجارة الخارجية للاتحاد الأوروبي في ظل الأزمات الخارجية، "2002\2012"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص، اقتصاد دولي، جامعة بسكرة 2013/2014، ص 17

³ - السيد متولي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص 70، 71.

- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كمصالح الزراعيين أو المنتجين لسلع معينة تعتبر ضرورية أو أساسية في الدولة.
- إعادة توزيع الدخل القومي بين الفئات والطبقات المختلفة.
- حماية الصحة العامة للمجتمع وذلك بمنع استيراد السلع المضرة والمخالفة للصحة كالكحول.

الفرع الرابع: الأهداف الاستراتيجية

وتتمثل في:¹

- المحافظة على الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية والعسكرية.
- العمل على توفير الحد الأدنى من الإنتاج من مصادر الطاقة كالبتترول.
- تحقيق الاكتفاء الذاتي من كل الجوانب.

المطلب الثالث: أنواع السياسة التجارية الخارجية

هناك نوعين من السياسات التجارية وسنتطرق إليها فيما يأتي:

الفرع الأول: سياسة حرية التجارة الخارجية

أولاً: تعريف سياسة حرية التجارة الخارجية

تعرف سياسة حرية التجارة بأنها السياسة التي تتبعها الدول والحكومات عندما لا تتدخل في

التجارة بين الدول من خلال التعريفات الجمركية والحصص والوسائل الأخرى.²

كما تعرف أيضاً أنها السياسة القائمة على ترك التجارة حرة دون تدخل أو قيد من

خلال وضع القوانين والتشريعات التي تخطر وضع القيود أمام التدخل الحر للسلع والخدمات

¹ - نفس المرجع، ص 70.

² - بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2011\2012، ص 28.

والاستثمارات عبر الحدود الوطنية سواء كان التدفق في صورة صادرات أو واردات أو دخول وخروج لرؤوس الأموال.¹

وأيضاً تعرف على أنها إزالة كافة القيود والعقوبات المفروضة على حركة السلع والخدمات من دولة إلى أخرى، ولكن هذا لا يعني أن سياسة الحرية التجارية تعني أنه بمجرد فتح باب التجارة بين الدول المختلفة فإن كل السلع والخدمات التي في دولة ما سوف تتدفق خارجها إلى الدول الأخرى.²

ومن هنا نستنتج أن سياسة الحرية تتركز على ضرورة إزالة كل العقبات أو القيود المفروضة على تدفق السلع عبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات.

ثانياً: حجج سياسة حرية التجارة الخارجية

تتمثل سياسة حرية التجارة في مجموعة من الحجج وهي كالتالي:³

- تتيح حرية التجارة لكل دولة التخصص في إنتاج وتصدير السلع التي لديها فيها ميزة نسبية على أن تستورد من الخارج السلع التي لديها فيما لا تتميز فيها نسبياً وبتكلفة أقل مما لو قامت بإنتاجها محلياً.
- تشجيع حرية التجارة التقدم الفني من خلال المنافسة التي تتم بين دول مختلفة مما يؤدي إلى زيادة وتنشيط العمل وتحسين وسائل الإنتاج.
- تؤدي حرية التجارة إلى فتح باب المنافسة بين المشروعات الاحتكارية التي تظهر في غياب المنافسة وتتحكم في الأسعار بما يضر بالمستهلك في السوق المحلية

¹ - خديجة عبد اللاوي، آلية المنظمة العالمية لتقييم السياسات التجارية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص قانون الأعمال المقارن، كلية الحقوق، جامعة وهران، 2012\2013، ص27.

² - السيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الاسكندرية، 2009، ص114.

³ - بوكونة نورة، مرجع سبق ذكره، ص28.

- تحفز حرية التجارة كل دولة على التوسع في إنتاج السلع المكثفة للعنصر الوفير والحد من إنتاج السلع المكثفة للعنصر النادر.
- تساعد حرية التجارة على استخدام كل بلد لموارده الإنتاجية استخداما كاملا والقضاء على ظاهرة الطاقات العاطلة.

ثالثا: الأدوات المستعملة لسياسة حرية التجارة الخارجية

إن معظم دول العالم اليوم تتحول إلى اعتماد سياسة الحرية التجارية سواء كان ذلك في مجال السلع والخدمات ونجد أن معظم الاتفاقات التجارية تسعى إلى إزالة جميع القيود والعوائق والحواجز التي من شأنها أن تمنع حركة التجارة عبر الدول وبالتالي فالأدوات المستخدمة في هذه السياسة كالتالي:¹

أ. **التكامل الاقتصادي:** ويأخذ التكامل الاقتصادي عدة أشكال وهي:

1. **منطقة التجارة الحرة:** وهو اتفاق مجموعة الدول على إلغاء كافة الرسوم الجمركية والقيود الكمية المفروضة على التبادل فيما بينها مع احتفاظ كل دولة بتعريفاتها الجمركية وما تفرضه من قيود كمية على تبادلها مع الدول غير الأعضاء.

2. **الاتحادات الجمركية:** يقصد بالاتحاد الجمركي معاهدة دولية تجمع بمقتضاها الدول الأطراف أقاليمها الجمركية المختلفة في إقليم جمركي واحد حيث:

- توحيد التعريف الجمركية الخاصة بالاتحاد في مواجهة الخارج.
- تعمل على الأعضاء في الاتحاد الجمركي على تنسيق سياساتها التجارية قبل الخارج بصفة خاصة من حيث عقد المعاهدات والاتفاقيات التجارية.

ب. **الاتحادات الاقتصادية:** هو تنظيم يتعدى تحرير المبادلات التجارية إلى تحرير حركة الأشخاص ورؤوس الأموال وإنشاء المشروعات وذلك بفرض إقامة هيكل اقتصادي

¹ - السيد متولي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، 75، 76.

متكامل مصيره توحيد شتى السياسات الاقتصادية والمالية. حيث تحقق في المستقبل وحدة اقتصادية تضم شتى الأقاليم.

ت. **السوق المشتركة:** تتفق دول الأعضاء في حالة السوق المشتركة على إزالة القيود المفروضة على حرية التجارة بينها مع وضع تعريف موحدة في مواجهة الدول الأخرى غير الأعضاء، بالإضافة إلى إلغاء القيود المفروضة على تحركات عناصر الإنتاج بينها كالعامل، ورأس المال ومن أمثلتها السوق الأوروبية المشتركة التي تأسست عام 1958م.

ث. **نظام التخفيض للرسوم الجمركية:** إن الهدف الأساسي من إنشاء منظمة التجارة العالمية هو السعي لإقامة نظام تجاري متعدد الأطراف هدفه حرية التجارة الدولية من خلال تطبيق مبدأ التخفيض المتوالي للرسوم الجمركية أي يجب على جميع الدول الأعضاء في منظمة الدخول في اتفاقيات للمعاملة حيث تنطوي على مزايا متبادلة لتحقيق تخفيض كبير للتعريفات الجمركية ويختلف معدل الرسوم من سلعة لأخرى.

ج. **تفاعل العرض والطلب في الصرف الأجنبي:** أي تعويم سعر الصرف بترك قيمة العملة الوطنية تتحدد تلقائياً في سوق الصرف بتفاعل قوى العرض والطلب في السوق الأجنبي لمنع أي دولة من احتكار التعامل في النقد الأجنبي.

رابعاً: الآثار المترتبة على سياسة حرية التجارة الخارجية

لقد ترتب عن سياسة حرية التجارة الخارجية مجموعة من الآثار، منها آثار إيجابية ومنها آثار سلبية، نذكر منها:

أ. الآثار الإيجابية:

استند أنصار سياسة الحرية التجارية على مجموعة من الآثار الإيجابية التي تحدثها هذه السياسة في تأييدهم لها ولعل أهم هذه الآثار تتلخص فيما يلي:¹

¹ - السيد محمد أحمد سريتي، مرجع سبق ذكره، ص 120، 119، 121.

1. تحقيق التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية: تمكن سياسة الحرية التجارية كل دولة أن تحصل على كميات أكبر من السلع والخدمات باستخدام نفس القدر المتاح من الموارد، وهذا يعني سياسة الحرية التجارية تؤدي بذلك إلى تحول الموارد الاقتصادية من الأنشطة المنتجة للسلع البديلة للواردات أو الأنشطة المنتجة للسلع غير التجارية إلى الأنشطة المنتجة لسلع الصادرات التي تتميز فيها الدولة نسبياً، وهذا يساعد كل دولة على تحقيق التخصيص الأمثل للموارد الاقتصادية.

2. تحقيق التوزيع العادل للدخل: وفقاً لنظرية "هكر-أولين" تخصص كل دولة في إنتاج وتصدير السلع التي يتوافر لديها نسبياً عناصر إنتاجها، وتستورد السلع التي لا يتوافر فيها عناصر إنتاجها، ومن ثم فإن سياسة الحرية التجارية تحفز كل دولة على التوسع في إنتاج السلع والخدمات التي لديها وفرة نسبية في عناصر إنتاجها، والحد من إنتاج السلع والخدمات التي لديها ندرة نسبية في عناصر إنتاجها.

3. العمل على رفع كفاءة التشغيل: تؤدي سياسة حرية التجارة إلى فتح باب المنافسة بين المشروعات المحلية والمشروعات الأجنبية، الأمر الذي يقضي على ظاهرة المشروعات المحلية الاحتكارية التي تظهر في غياب المنافسة وتتحكم في الأسعار بما يضر المستهلك في السوق المحلية. كما تحفز المنافسة المشروعات المحلية على تحسين أدائها ومحاولة تخفيض تكلفة الإنتاج فيها.

4. رفع مستوى التشغيل: تساعد سياسة الحرية التجارية كل بلد على أن يستخدم موارده الإنتاجية استخداماً كاملاً، ومن ثم تقضي على ظاهرة الطاقات العاطلة.

• الآثار السلبية:

يرى البعض الآخر من الاقتصاديين أن سياسة الحرية التجارية يترتب عليها العديد

من الآثار السلبية ولعل من أهمها تتلخص فيما يلي:¹

¹ - نفس المرجع، ص 129، 130.

1. بقاء الدول النامية منتجة ومصدرة للمواد الأولية.
2. زيادة الفجوة بين مستويات الأجور في الدول النامية والمتقدمة.
3. قد تؤدي سياسة الحرية التجارية إلى تضيق نطاق السوق.
4. ارتفاع معدلات البطالة.
5. تعرض المؤسسات المحلية إلى المنافسة الشديدة.
6. انخفاض القدرة الشرائية في حالة ارتفاع الأسعار على السلع المستوردة.

الفرع الثاني: سياسة حماية التجارة الخارجية

أولاً: تعريف سياسة حماية التجارة الخارجية

تعرف سياسة الحماية على أنها مجموعة من القوانين والتشريعات واتخاذ الإجراءات المنفذة لها بقصد حماية سلعها أو سوقها المحلية ضد المنافسة الأجنبية.¹ تتمثل سياسة الحماية في قيام الدولة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض رسوم جمركية على الواردات أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة مما يوفر نوعاً من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية.²

ويقصد أيضاً بالحماية التجارية هنا حماية الإنتاج الوطني من منافسة السلع الأجنبية للسلع المتمثلة لها في السوق المحلي، كما أنها تعني حماية المنافع والمصلحة العامة.³

ثانياً: حجج سياسة حماية التجارة الخارجية

يستند أنصار الحماية التجارية إلى مجموعة من الحجج أهمها:⁴

1- السيد متولي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص72.
 2- السيد محمد أحمد سريتي، مرجع سبق ذكره، ص 133.
 3- د. محمود حسين الوادي، كاظم جاسم العيساوي، الاقتصاد الكلي، تحليل نظري وتطبيقي، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الاردن، ط1، 2007، ص 251.
 4- السيد متولي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص72،73.

- أ. توفير الموارد المالية حيث يلزم الدولة الحصول على موارد مالية منتظمة حتى يمكنها القيام بمهامها المختلفة.
- ب. إن إتباع هذه السياسة سوف يؤدي إلى تقييد الواردات وانخفاض حجمها، وإزاء هذا الوضع لا يجد المستهلك المحلي مفراً من تحويل إنفاقه من السلع الأجنبية إلى البدائل المحلية.
- ت. حماية الصناعات الوطنية الناشئة من المنافسة الأجنبية المتوفرة على خبرة من الوجهة الفنية وثقة في التعامل من الوجهتين التسويقية والائتمانية.
- ث. تحديد ووضع تعريفات جمركية مثلى لدخول السلع والخدمات الأجنبية إلى الأسواق المحلية بهدف تحقيق الحماية المثلى للصناعة والسوق في الدولة.
- ج. مواجهة سياسة الإغراق المفتعلة، والتي تعني المنتجات الأجنبية في الأسواق المحلية بأسعار أقل من الأسعار التي تباع بها في سوق الدولة الأم، وذلك بفرض رسم جمركي على الواردات يساوي الفرق بين البيع في السوق المحلي وسعر البيع في الدولة الأم.

ثالثاً: الأدوات المستعملة في حماية التجارة الخارجية

- تعتمد الدول المنتجة لسياسة الحماية التجارية على مجموعة من الأدوات وهي:
- أ. الأدوات السعرية: ويظهر تأثير هذا النوع من الأدوات على أسعار الصادرات والواردات وأهمها:¹
1. الرسوم الجمركية: وتعرف على أنها: "ضريبة تفرض على السلع التي تعبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات. «وتتقسم إلى:
- الرسوم النوعية: وهي التي تفرض في شكل مبلغ ثابت على كل وحدة من السلعة على أساس الخصائص المادية (وزن، حجم...).

¹ - بوكنونة نورة، مرجع سبق ذكره، ص 25، 26.

✚ الرسوم القيمة: وهي التي تفرض بنسبة معينة من قيمة السلعة سواء كانت صادرات أو واردات وهي عادة ما تكون نسبة مئوية.

✚ الرسوم المركبة: وتتكون كل من الرسوم الجمركية النوعية والقيمة.

2. نظام الإعانات: ويعرف نظام الإعانات على أنه: "المزايا والتسهيلات والمنح النقدية كافة التي تعطى للمنتج الوطني، لكي يكون في وضع تنافس أفضل سواء في السوق الداخلية أو الخارجية.

وتسعى الدولة من خلال هذا النظام إلى كسب الأسواق الخارجية وذلك بتمكين المنتجين والمصدرين المحليين من الحصول على إعانات مقابل بيع منتجاتهم في الخارج وبأثمان لا تحقق لهم الربح.

3. نظام الإغراق: ويتمثل في:

بيع السلعة المنتجة محلية في الأسواق الخارجية بثمن يقل عن نفقة إنتاجها أو يقل عن أثمان السلع المتماثلة أو البديلة في تلك الأسواق أو يقل عن الثمن الذي تباع به في السوق الداخلية. وهناك ثلاثة أنواع من الإغراق وهي:

✚ الإغراق العارض: ويحدث في ظروف طارئة كالرغبة في التخلص من منتج معين غير قابل للبيع في أواخر العارض.

✚ الإغراق قصير الأجل: ويأتي بقصد تحقيق هدف معين كالحفاظ على حصته في السوق الأجنبية أو القضاء على المنافسة، ويزول بمجرد تحقيق الأهداف.

✚ الإغراق الدائم: ويشترط لقيامه أن يتمتع المنتج باحتكار فعلي قوي نتيجة حصوله على امتياز إنتاج سلعة ما من الحكومة أو نتيجة لكونه عضوا في اتحاد المنتجين الذي له صيغة احتكارية، كذلك يشترط أن تكون هناك ضرائب جمركية عالية على استيراد السلعة نفسها من الخارج.

ب. الأدوات الكمية: وتتحصر أهمها في:¹

1. **نظام الحصص:** يدور هذا النظام حول قيام الحكومة بتحديد حد أقصى للواردات من

سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة على أساس عيني وقيمي.

2. **الحظر:** يعرف على أنه: "قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية، ويكون

الحظر على الصادرات أو الواردات أو كليهما". ويأخذ الحظر أحد الشكلين التاليين:

➤ **حظر كلي:** هو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينهما وبين الخارج، أي

اعتمادها على سياسة الاكتفاء الذاتي.

➤ **حظر جزئي:** هو قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية بالنسبة لبعض

الدول وبالنسبة لبعض السلع.

3. **تراخيص الاستيراد:** عادة ما يكون تطبيق نظام الحصص مصحوبا بما يعرف بنظام

تراخيص الاستيراد الذي يتمثل في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد

الحصول على ترخيص سابق من الجهة الإدارية المختصة بذلك.

ت. **الأدوات التجارية:**

وتتمثل في:²

1. **المعاهدات التجارية:** وهي اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول، من خلال

أجهزتها الدبلوماسية، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيما عاما يشمل

الجانب التجاري والاقتصادي وأمور ذات طابع سياسي أو إداري تقوم على مبادئ

عامة مثل: تنظيم شؤون الرسوم والإجراءات الجمركية والتجارية.

2. **الاتفاقات التجارية:** هي اتفاقات قصيرة الأجل مقارنة بالمعاهدة، كما تتسم بأنها

تفصيلية حيث تشمل قوائم السلع المتبادلة وكيفية تبادلها والمزايا الممنوحة على نحو

¹- نفس المرجع، ص 26، 27.

²- نفس المرجع، ص 27.

متبادل، كما أنها ذات طابع إجرائي وتنفيذي في إطار المعاهدات التي تضع المبادئ العامة.

3. اتفاقيات الدفع: تكون عادة ملحقة بالاتفاقيات التجارية، وقد تكون منفصلة عنها وتنطوي على تنظيم لكيفية تسوية الحقوق والالتزامات المالية بين الدولتين مثل تحديد عملة التعامل.

المبحث الثالث: نظريات التجارة الخارجية

إن قيام التجارة الخارجية راجع في الأساس إلى وجود تباين في عدة عوامل بين الدول، ومن بينها وفرة وندرة الموارد الطبيعية إلى غير ذلك من العوامل مما جعل هناك عدة آراء ونظريات لتفسيرها. وسنعرض في هذا المبحث أهم نظريات التجارة الخارجية والأكثر شهرة في المطالب الآتية:

المطلب الأول: النظرية الكلاسيكية

لقد كانت النظرية الكلاسيكية نقطة بداية في التجارة الخارجية، وتعتبر أولى النظريات التي حاولت تفسير أسباب قيام التجارة بين الدول، وفي هذا المطلب سنحاول إبراز أهم رواد هذه النظرية.

الفرع الأول: نظرية الميزة المطلقة "لآدم سميث"

تعد هذه النظرية أول نظرية ظهرت لتفسير قيام التجارة الخارجية، من خلال كتابه الشهير "ثروة الأمم"، عام 1776. حيث ركزت هذه النظرية على جانب العرض في تفسير أسباب الفوارق السعرية بين الدول، واعتمدت في ذلك على تحديد أنماط التجارة بين الدول، بمعنى تحديد السلع التي تقوم الدولة بتصديرها والسلع الأخرى التي تقوم باستيرادها من الدول المشتركة معها في التجارة.¹

¹- نداء محمد الصوص، التجارة، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2008، ص17.

حيث افترض آدم سميث، أن كل دولة وتبعاً لميزتها المطلقة يمكن أن تخصص في إنتاج سلعة واحدة أو مجموعة من السلع تكون تكلفة إنتاجها أقل من تكلفة إنتاج هذه السلع في الدول الأخرى، ثم استبدال الفائض من إنتاج هذه السلعة بالفائض من إنتاج الدول الأخرى من السلع الأخرى، والتي تكون تكلفة إنتاج هذه السلع أقل، وذلك تبعاً لتمتع هذه الدول بميزة مطلقة في إنتاجها.¹

ولقد خضعت نظرية آدم سميث، لفرضيات المدرسة الكلاسيكية والتي تتمثل في:²

- وجود دولتين فقط.
- وجود سلعتين.
- العنصر الإنتاجي هو عنصر العمل.
- ظروف السوق ظروف منافسة تامة.
- حرية انتقال عنصر العمل.

• انتقادات نظرية التكاليف المطلقة:

لنظرية آدم سميث العديد من الانتقادات، يمكن إجمالها فيما يلي:³

- عدم وجود التمييز المطلق، فوفق ما قاله سميث، في إنتاج السلع فلا يوجد من ناحيته العلمية عملية تتميز بإنتاج سلعة بشكل مطلق دون حاجتها إلى مكملات لإنتاج تلك السلع من مواد أخرى، كما أنها بحاجة إلى استيراد سلع أخرى هي بحاجة إليها غير السلع التي تم تقييدها في عملية التبادل، وبالتالي اضمحلال التجارة الخارجية حجماً ونوعاً.

¹- د. حسام علي داود، أيمن أبو خضير، أحمد الهزيمية، عبد الله صوفان، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والطباعة والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2002، ص 33.

²- د. نداء محمد الصوص، مرجع سبق ذكره، ص 17.

³- د. عطا الله الزبون، التجارة الخارجية، جامعة العلوم الإسلامية، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 2007، ص 79، 80، 81.

- وجود صعوبة في انتقال عناصر الإنتاج، حيث تحد تلك الصعوبة من حرية التجارة الخارجية بين الدول، ومن هنا فقد ألغت نظرية سميث دور الميزة النسبية.
- تفترض نظرية سميث أن التجارة الخارجية مماثلة للتجارة الداخلية، لكن عند مقارنة المحددات لكلا النوعين من التجارة نجد انه يوجد حرية التنقل في عناصر الإنتاج داخل الدولة، وعدم وجود مثل تلك الحرية في التجارة الخارجية. كما توجد نفقات تنقل عناصر الإنتاج تجاهلتها نظرية سميث.
- يرى سميث انه من اجل تطبيق مبدأ تقسيم العمل والتخصص لابد من توفر الحرية في التجارة، وهذا لا يوجد في الواقع وذلك بسبب القيود المفروضة على التجارة الخارجية من قبل الدول.
- تفترض نظرية سميث أن العوامل المؤثرة في الإنتاج ثابتة وهذا غير صحيح، إذ أن هناك عوامل تؤثر في العملية الإنتاجية، مثل العامل التكنولوجي، وعامل رأس المال...

الفرع الثاني: نظرية النفقات أو الميزة النسبية «لدافيد ريكاردو»

ليست كل الدول تتمتع بميزة مطلقة في الإنتاج، فالكثير من الدول وخاصة الدول النامية، قد لا يتوفر لديها ميزة مطلقة في أي من سلعها بسبب استخدامها طرق إنتاج قديمة غير كفؤ. ومن هنا جاءت نظرية الميزة النسبية "لدافيد ريكاردو" في كتابه الشهير "مبادئ الاقتصاد السياسي"، عام 1821. الذي قال فيه أن شرط توفر ميزة مطلقة للدولة في إحدى السلع ليس ضروريا لكي تحقق هذه الدولة مكاسب من الدخول في التجارة الدولية، بل يكفي أن يتوفر لديها ما أسماه ريكاردو "بالميزة النسبية" في إحدى أو بعض السلع التي تنتجها.

وبالتالي فإن قيام التجارة الخارجية المربحة يعتمد على اختلاف التكاليف النسبية للسلع، عبر الدول وليس التكاليف المطلقة.¹

ولقد نصت هذه النظرية على أن كل بلد سيتخصص في إنتاج وتصدير تلك السلع التي يمكنه أن ينتجها بتكلفة منخفضة نسبياً، أي التي يكون فيها أكثر كفاءة نسبياً من البلاد الأخرى، وبالعكس، كل بلد سيستورد تلك السلع التي ينتجها بتكلفة مرتفعة نسبياً، أي التي يكون فيها أقل كفاءة من البلاد الأخرى.²

• انتقادات نظرية التكاليف النسبية:

بالرغم من بساطة النظرية وتفسيرها بشكل واقعي إلا أنها انتقادات من قبل بعض المفسرين، ويعود ذلك إلى:³

- افترض ريكاردو في نظريته أن العمل ورأس المال والمشروعات، غير قادرة على الانتقال إلى الخارج، إذ أصبحت الآن تنتقل من دولة لأخرى بسرعة، وأصبحت الأهمية الآن ليست للتفوق النسبي وإنما أصبحت للتفوق المطلق.
- افتراض النظرية أن العمل هو أساس القيمة، أي أن السلعة تقاس بكمية العمل المبذول في إنتاجها، متجاهلة القيمة التي تحدد بفعل قوى العرض والطلب.
- افتراض النظرية أن الإنتاج يتم في ظل قانون ثبات النفقة وجوهر هذا القانون هو التخصص، وترتب عن هذا الافتراض عدم تمكن النظرية من التوصل إلى تحديد معدل التبادل الدولي للسلعتين.

¹- د. طالب محمد عوض، التجارة الخارجية، نظريات وسياسات، نشر بدعم من معهد الدراسات المصرفية، الجامعة الأردنية، الطبعة الأولى، 1990، ص 31، 30.

²- د. كامل البكري، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإبراهيمية الإسكندرية، 2001، ص 21.

³- د. السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي، النظريات والسياسات، دار الفكر للنشر والتوزيع، عمان، 2010\2011، ص 26.

الفرع الثالث: نظرية القيم الدولية

جاءت هذه النظرية تطويراً لنظرية التكلفة النسبية، على يد الاقتصادي "جون ستيوارت ميل"، حيث قام بتثبيت التكلفة لكل من السلعتين، وافترض أن العمل هو أساس الإنتاج من السلعتين، وبذلك فقد حرر "ميل" "نظرية ريكاردو"، من افتراض أن العمل هو أساس القيمة. كما عالج "ميل" مسألة تحديد معدل التبادل الدولي من استخدام منحنيات الطلب المتبادل. وبناء على ذلك تمكن من تفسير سبب قيام التجارة الخارجية بين دولتين باختلاف معدل التبادل المحلي بين السلعتين في الدولتين، وتتوقف التجارة إذا تساوى معدل التبادل الداخلي دولة ودولة أخرى تتبادل معها.¹

• انتقادات نظرية القيم الدولية:

لم تتمكن هذه النظرية من الاقتراب إلى الواقع، عند افتراضها لتكافؤ أطراف المبادلة، ففي حالة تبادل دولي بين دول غير متكافئة من الممكن ألا يكون للطلب المتبادل دور في تحديد نسبة التبادل الدولي، أي بإمكان الدول الكبرى أن تملّي شروطها على الدول الضعيفة. وبالإضافة إلى ذلك فإن الفكرة التي مفادها أن التبادل غير المتكافئ بين الدول سيأتي بالنفع على الدول الصغيرة، يمكن أن يكون غير محقق حيث يمكن أن يؤدي التبادل إلى عدم مرونة الطلب للبلد الصغير، بسبب إشباع السوق الناتج عن ضيق سوقه الداخلي، أما الحالة المعاكسة فإنها صالحة بالنسبة للبلدان ذات الطلب الداخلي الواسع، وهذا التفسير غير صالح لكون أن إتباعه من المفروض أن يؤدي إلى عدم وجود دول غير متطورة.²

¹ - د. السيد متولي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص 37، 38.

² - علي مخطار، آليات تحرير التجارة الخارجية في ظل التحولات الإقليمية، حالة الجزائر، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 2014\2015، ص 25، 26.

المطلب الثاني: النظرية النيو كلاسيكية

لقد برز الفكر النيو كلاسيكي، في القرن التاسع عشر، وساهم أبرز الاقتصاديين فيه على استمرار وبناء عملية النمو الاقتصادي، من خلال نظرياتهم والتي يمكن أن نتطرق لبعضها في الفروع الآتية:

الفرع الأول: نظرية الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج لـ "هكشر وأولين"

يعود الفضل في إبراز الأساس النظري لهذا النموذج في التجارة الخارجية إلى الاقتصادي السويدي "هكشر" وتلميذه "أولين"، حيث نشر هكشر مقالا في عام 1919، يحتوي على أسس نظرية بعنوان "تأثير التجارة الخارجية على توزيع الدخل"، قدم فيه النظرية الحديثة للتجارة الدولية، ولكن لم تشتهر النظرية إلا بعد أن قام تلميذه "برتل أولين" بنشر كتاب له في عام 1933، بعنوان "التجارة بين الأقاليم الدولية"، وقد حاولا تفسير سبب قيام التجارة الخارجية وإرجاعها إلى التفاوت الموجود بين الدول في مدى وفرة عناصر الإنتاج المختلفة، وهذا التفاوت من شأنه خلق تفاوت في أسعار السلع مما يؤدي إلى قيام التجارة الدولية، وذلك من خلال مجموعة من الفرضيات المبسطة نذكر منها ما يلي:¹

- وجود دولتين تقومان بإنتاج سلعتين مختلفتين ويعتمدان على عنصرين من عناصر الإنتاج وهما العمل ورأس المال.
- استخدام الدولتين لنفس الفن الإنتاجي.
- أن تكون سلعة كثيفة العمل والسلعة الأخرى كثيفة رأس المال.
- تماثل أذواق الدولتين.
- سيادة ظروف المنافسة الكاملة في أسواق السلع وأسواق عناصر الإنتاج.

¹- فيروز سلطاني، تحرير التجارة الدولية بين الاتفاقات التجارية الإقليمية ومتعددة الأطراف، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2017\2018، ص 29،30،31.

- المرونة التامة لتحرك عناصر الإنتاج.
- استخدام عناصر الإنتاج المتاحة.
- توازن التجارة بين الدولتين.

• انتقادات نظرية الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج:

- يمكن إجمال أهم الانتقادات التي قدمت لـ "هكشر وأولين" في ما يلي:¹
- استبعاد أثر البحث والتطوير الذي ينشأ عنهما التقدم التكنولوجي، حيث تفترض نظريتهما تشابه دوال الإنتاج للسلعة الواحدة بين دول العالم المختلفة وهذا غير واقعي.
- اعتبار دوال الإنتاج دوال خطية متجانسة.
- عدم الأخذ في عين الاعتبار إنتاج وتبادل السلع والخدمات في ظل أسواق المنافسة الاحتكارية وإهمالهما لظاهرة تنوع المنتجات وأثرها في قيام التجارة الخارجية، وذلك باعتبارهما أن إنتاج وتبادل السلع والخدمات يتم في ظل شروط المنافسة الكاملة.
- افتراضهما عدم وجود نفقات النقل بين الدول.

الفرع الثاني: نظرية ليونتيف

قام الاقتصادي "ليونتييف" بدراسة تجريبية سنة 1593م لمحاولة إثبات نظرية "هكشر وأولين"، حيث استهل دراسته التطبيقية مؤكداً على الاقتناع بالنتائج التي انتهت إليها الدراسة التحليلية لنموذج "هكشر و أولين" لنسب عناصر الإنتاج، وقد حاول إثبات هذه النظرية من خلال دراسته على الولايات المتحدة التي تتميز بوجود وفرة نسبية في رأس المال، ولهذا فإن منطق النظرية يقضي بضرورة تخصص الولايات المتحدة في الصناعات التي تتطلب رأس مال كبير وكمية محدودة من عنصر العمل والأرض، وأن تستورد السلع

¹ - د. السيد متولي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص 50، 49.

كثيفة عنصر العمل من البلدان الأخرى، حيث يرى "ليونتييف" أن عنصر العمل بين الدول غير متجانس فاختلاف درجات التعليم والتدريب والخبرة كلها تؤدي إلى اختلاف المهارات الإنتاجية وبالتالي زيادة الإنتاجية.

وقد اعتبر "ليونتييف" أن عنصر العمل الأمريكي متفوق من حيث مستويات التعليم والخبرة والتدريب والمهارة والتنظيم على غيره مما يجعله أكثر إنتاجية فإذا ما أخذنا هذا الاعتبار فإن أمريكا تصبح وفيرة العمل نسبيا مما يعني أن النتائج التي توصل إليها "ليونتييف" تتفق مع نظرية "هكشر وأولين"¹.

المطلب الثالث: النظرية الحديثة للتجارة الخارجية

بالرغم من النتائج الهامة التي أبرزتها النظريات السابقة الذكر فيما يتعلق بأهمية التخصص والتجارة الحرة للدول، إلا أنها استندت على بعض الفرضيات غير الواقعية، وفي سبيل تحليل أسباب قيام التجارة الخارجية، قامت النظرية الحديثة على مجموعة من الفروض التي تعتبر أكثر واقعية، ومن هنا سنتطرق لبعض النظريات الحديثة في الفروع الآتية:

الفرع الأول: نظرية تشابه الأذواق لـ "ليندر"

لقد قدم الاقتصادي السويدي "ليندر"، نموذجا لتفسير التجارة الخارجية يختلف من ناحية المنهج والمضمون عن كلا مكونات الفكر الكلاسيكي في التجارة الخارجية، وهذه الاختلافات يمكن إجمالها فيما يلي:²

- إتباع "ليندر" منهج التحليل الديناميكي، بحيث لم يكتفي بمقارنة وضع التوازن قبل قيام التجارة الخارجية وبعدها، بل اهتم أيضا بدراسة عوامل انتقال الاقتصاد القومي من وضع التوازن الأول والتوازن الثاني.

¹ - د. شقيري نوري موسى، محمد عبد الرزاق الحنيطي، صالح طاهر الرزقان، عبد الله يوسف السعادة، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، ط2، 2015، ص 102.

² - د. سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية للنشر والطباعة والتوزيع، القاهرة، 1994م، ص 192، 193، 194.

- يرى "ليندر" أن أكبر الأخطاء التي وقعت فيها النظريتين السابقتين افتراضهما أن قيام التجارة الخارجية بين دول متجانسة، وهذا مخالف للواقع الذي نعيشه.
- فرق "ليندر" بين التجارة الخارجية في المواد الأولية والتجارة الخارجية في المواد الصناعية، حيث يرى أن اختلاف نسب عناصر الإنتاج هو العامل المفسر لقيام التجارة الخارجية في السلع الأولية، أما فيما يتعلق بالمنتجات الصناعية فإنه يرى أن عامل تشابه الدخل أو التفضيل هو المفسر لقيام التجارة الخارجية بحيث اعتمد "ليندر" على جانب الطلب دون جانب العرض.

ومنه فإن جوهر نظرية الاقتصادي "استيفان ليندر" هو الاعتماد على جانب الطلب في تفسير ظاهرة التبادل الدولي وإثبات خطأ الاعتماد على جانب العرض. حيث توصل "ليندر" إلى أن مستويات الدخل الفردية تؤثر على كثافة التجارة الخارجية بالنسبة للمنتجات الصناعية.¹

الفرع الثاني: دورة حياة المنتج

تعتبر هذه النظرية أول نظرية لتفسير أسباب التبادل التجاري بين الدول على مستوى الشركات. وتساعد النظرية في تفسير لماذا تبدأ الدولة كصاحبة المنتج وتقوم بتصدير منتجاتها للأسواق الخارجية ثم تتحول إلى دولة تستورد تلك السلعة بعد فترة من الزمن. وتتنظر أيضا هذه النظرية إلى كل من زيادة الحجم وتوسع السوق، ومدى التطور التكنولوجي على أنهما السبب في زيادة التجارة الخارجية وعلى ذلك يمكن القول أن هذه النظرية تركز على أمرين هما: تأثير التقدم التكنولوجي في تطوير الصناعة الجديدة للمنتجات، وتأثير حجم السوق على زيادة الطلب للسلع والخدمات.²

¹- د. السيد متولي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص 53.

²- د. حبيب الله بن محمد التركستاني، التسويق والتجارة الدولية، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، عمان، 2017، ص 108، 109.

الفرع الثالث: نموذج الفجوة التكنولوجية

ولقد عرف الاقتصادي "بوسنر" الفجوة التكنولوجية بأنها: المدة التي تكون فيها الدولة تتمتع بالميزة النسبية في التفوق التكنولوجي، وتكون الوحيدة في إنتاج وتصدير السلعة ذات الكثافة التكنولوجية، حيث تتمتع باحتكار مؤقت إلى أن يزول هذا الاحتكار بزوال التفوق التكنولوجي. وتعتمد هذه النظرية، في تفسيرها لقيام التجارة الخارجية بين الدول، على إمكانية حيازة إحدى الدول على طرق فنية متقدمة للإنتاج تمكنها من إنتاج سلع جديدة أو منتجات ذات جودة أفضل أو منتجات بنفقات أقل، الأمر الذي يؤهل الدول على اكتساب مزايا نسبية مستقلة عن غيرها من الدول وتؤدي بذلك إلى قيام التجارة الخارجية من خلال:¹

- زيادة الكفاءة النسبية لإحدى الدول في إنتاج السلع التي تنتج في جميع الدول أطراف التبادل الدولي، وبالتالي اكتساب هذه الدولة لميزة نسبية دون غيرها من الدول.
- دخول إحدى الدول بمنتجات جديدة ذات مستويات تكنولوجية متقدمة إلى الأسواق الدولية في الوقت الذي لا تستطيع الدول الأخرى إنتاجها داخليا بسبب الضعف التكنولوجي.

الفرع الرابع: نظرية اقتصاديات الحجم

وهي النظرية التي تحاول تغيير طبيعة التحليل الاقتصادي القائم على استراتيجية النموذج الأساسي الذي قدمه "هكشر واولين" في نسب عناصر الإنتاج إلى نموذج يركز على ديناميكية التحليل الاقتصادي من خلال إدخال عنصر الزمن في التحليل، ويتحقق ذلك من خلال إسقاط الفرض الكلاسيكي القائم على أن ظروف الإنتاج تخضع في تحليلها لقانون أو حالة الغلة أو النفقة الثابتة، وإنما يخضع في المقام الأول لحالات الغلة المتزايدة، والغلة

¹- وليد عابي، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة، حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، جامعة فرحات عباس، سطيف، 2018\2019، ص 36.

المتناقصة. وتنشأ ظاهرة تزايد الغلة عند حدوث تغير في نطاق المشروع. فالصفة الجوهرية هنا ليست تغير النسبة بين كميات العناصر وإنما زيادة كمية العناصر المستخدمة في المشروع، أما الصفة الجوهرية في حالة تناقص الغلة هي في تغيير النسبة بين كميات العناصر المختلفة. والقاعدة أن قانون تناقص الغلة يحدث أثره كلما زادت كمية أحد العناصر بالنسبة لكمية العنصر الآخر، وذلك بصرف النظر عن طبيعة العنصرين، وفي ضوء هذا التحليل الذي تقدمت به نظرية اقتصاديات الحجم فإنه يمكن النظر إلى مزايا الإنتاج الكبير على أنها تشكل أحد المصادر المكتسبة لاختلاف النفقات النسبية وبالتالي قيام التجارة الخارجية.¹

الفرع الخامس: نموذج المنافسة غير التامة

حسب هذا النموذج، تقوم الدولة على افتراض ثبات وفورات الحجم الاقتصادية والمنافسة التامة، وهذا لا يمكن أن يتحقق في كل الحالات حيث في بعض الأحيان تزداد عمليات الإنتاج وتتصف بتزايد وفورات الحجم، وهذا يعني أن إنتاج هذه الصناعات سيزداد بنسبة أكبر من نسبة الزيادة في المدخلات الإنتاجية، وبافتراض ثبات أسعار عوامل الإنتاج فإن ذلك يجعل منحنى التكلفة المتوسطة لهذه الصناعات سيكون منحدرًا من الأعلى إلى الأسفل مع توسع الإنتاج تحت ظروف التكاليف، مع الميل لتركيز الإنتاج في عدد قليل من المنشآت للاستفادة من وفورات الحجم الكبير، ما يبعد الصناعة عن حال المنافسة التامة، ونجد أن المنشأة الصناعية التي تصل إلى تكلفة متدنية تتمكن من التوسع بشكل أكبر وأسرع من غيرها بعد تطوير المنتج الجديد، وتستطيع أن تكون في مركز احتكاري في السوق المحلي، وربما من الصعب على المنتجين الأجانب الدخول إلى هذه الصناعة، كما تستطيع

¹- د. سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص 185، 184.

هذه المنشآت الحفاظ على استمرارية التجديد التكنولوجي المقرونة بقدرة التمويل الذاتي الضخم الذي يكون بمثابة سد أمام المنافسة الأجنبية¹.

خلاصة الفصل

من خلال هذا الفصل تناولنا الإطار النظري للتجارة الخارجية، حيث تطرقنا لمفاهيم التجارة الخارجية وأهميتها والدور الذي تلعبه في بناء وتنمية اقتصاد أي دولة، لما توفر من تداول للسلع والمنتجات والخدمات ورؤوس الأموال بين المتعاملين الاقتصاديين داخل وخارج الدولة. ولقد مرت التجارة الخارجية بالعديد من المحطات حتى وصلت إلى ما هي عليه الآن في الاقتصاد العالمي، كما مرت بعدة عوائق عرقلت سيرها وهذا لأنها تتم خارج الحدود الإقليمية للبلد وأطرافها مختلفون عن بعضهم البعض. وقد جاءت عدة نظريات مفسرة لها وذلك بدءا من النظرية الكلاسيكية للاقتصاديين (آدم سميث، ودافيد ريكاردو، وجون ستيوارت ميل)، الذين نادوا بحرية التجارة الخارجية انطلاقا من مجموعة من الفروض تمثلت أساسا في سيادة المنافسة التامة وعدم إمكانية عناصر الإنتاج من التنقل ودعمهم في ذلك رواد المدرسة النيوكلاسيكية ولكن اختلفوا معهم في طرق التحليل وأسباب قيام التبادل الدولي، غير أن هذه النظرية تتطابق مع الواقع، في نظر عدد من المفكرين وعلى رأسهم **ليونتييف** الذي ساهم في ظهور نظريات حديثة تحاول تفسير التجارة الخارجية، عكس النظريات التقليدية بحيث ينظر للتجارة من وجهة نظر النظريات الحديثة، أنها تعمل في ظل منافسة احتكارية، وإمكانية انتقال عناصر الإنتاج.

وتستند التجارة الخارجية على مجموعة من السياسات والإجراءات، التي تنظم سير قطاع التجارة الخارجية، وتسعى من خلالها الدول إلى تحقيق مجموعة من الأهداف، وفي

¹ مختار علالي، آليات تحرير التجارة الخارجية في ظل التحولات الإقليمية، حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة حسيبة بن بوعلى، شلف، الجزائر، 2014\2015، ص 42، 43.

هذا الصدد تناولنا أولاً سياسة حماية التجارة الخارجية، التي تقضي تقييد هذا القطاع وفرض الرقابة عليه، وثانياً سياسة حرية التجارة الخارجية، والتي تنادي بضرورة تحرير التجارة الخارجية.

ومن بين الأهداف التي تسعى التجارة الخارجية إلى تحقيقها رفع المستوى المعيشي للأفراد وتغطية احتياجاتهم عن طريق استيراد السلع والخدمات التي تلبى رغباتهم. لذا سنحاول في الفصل الموالي دراسة آلية تمويل عملية الاستيراد في التجارة الخارجية.

الفصل الثاني
إجراءات تمويل عمليات
الاستيراد في التجارة
الخارجية

تمهيد:

يعتبر تمويل التجارة الخارجية من أهم العمليات، وأحد انشغالاتها الرئيسية لأي دولة خاصة في الوقت الذي صارت فيه التجارة الخارجية همزة وصل بين البلدان، والركيزة الأساسية لكل اقتصاد وأداة فعالة لزيادة رصيد الدولة من العملة الصعبة.

وبفضل التجارة الخارجية ينمو الاقتصاد الوطني، وبالتالي يزداد الدخل القومي مما يؤدي إلى رفع مستوى معيشة السكان لذلك تبقى الدراسات والأبحاث مستمرة ومتواصلة لترقية الدراسات وتطوير هذا القطاع، بهدف تحسين وإيجاد طرق وأساليب مساعدة لتقليل من المخاطر التي تواجه المتعاملين الاقتصاديين أثناء قيامهم بعمليات التصدير والاستيراد.

ولا شك في أن المؤسسات المالية وخاصة البنوك التجارية لها دور هام في تسهيل وتحسين التبادل التجاري والتقليل من مخاطره حيث طورت في أساليب ووسائل التسوية المالية للمبادلات التجارية، والتي من بينها عمليات الاستيراد، حيث تشير تقنية الدفع إلى مختلف الأدوات المستعملة من أجل تفعيل وسيلة الدفع المتفق عليها في العقد التجاري، والهدف منها التأكد من جميع الشروط من أجل إتمام عملية الدفع، وهناك نوعين أساسيين من عمليات الدفع المستخدمة على مستوى التجارة الخارجية، وهما الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي.

وحسب هذا الفصل سنتطرق في مبحثه الأول حول مفهوم التمويل ومختلف أنواعه ومصادره، أما في المبحث الثاني سنتجه من خلاله إلى عملية الاستيراد مفهومها وأهميتها وأنواعها، أما المبحث الثالث فسنتناول فيه مختلف عمليات الدفع في التجارة الخارجية.

المبحث الأول: عموميات حول التمويل في التجارة الخارجية.

كل دولة تريد تطوير الاقتصاد تعمل على تسهيل وتشجيع كل المؤسسات الاقتصادية على تنويع نشاطاتها وتوسيعها، فهذه الأخيرة تبحث عن تغطية احتياجاتها من رؤوس الأموال والموارد المالية، هذه الاحتياجات قد تكون في حالة نشأة الشركة أو عن تجديد وسائل ومعدات النشاط، أو في حالة عجز مؤقت على مستوى خزيرتها الناتج عن عدم التوازن بين مجموع الإيرادات والمصاريف، وتغطية هذه الحاجة من الأموال تتم بواسطة ما يعرف بالتمويل الذي سنتناوله في المطالب الآتية:

المطلب الأول: مفهوم التمويل وأهميته

بات التمويل يشغل اهتمام واسع لدى الأوساط الدولية، باعتباره يشكل أحد المحاور الرئيسية بين الدول المتقدمة والدول النامية، وركنا أساسيا في جدول الأعمال للاقتصاد العالمي. ومنه سنحاول في هذا المطلب تقديم بعض المفاهيم حول التمويل وأهميته في الفروع التالية:

الفرع الأول: مفهوم التمويل

لقد اختلفت المدارس والمتخصصين بالاستدلال لمفهوم التمويل، حيث لم يتم تحديد تعريف موحد له، ويمكن نعرفه على النحو التالي:

يعني مصطلح التمويل في العموم بتحديد احتياجات الأفراد والمنظمات والشركات، من الموارد النقدية وتحديد سبل جمعها واستخدامها مع الأخذ في الحسبان المخاطر المرتبطة بمشاريعهم، وعليه فإن مصطلح التمويل يعني توفير الاعتماد المالية للأعمال أو للمشتريات.¹

ولقد عرفه الكاتب (بيش) أنه: " الإمداد بالأموال اللازمة في أوقات الحاجة إليها، وكذلك يعرفه على أنه: توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع وتطوير مشروع خاص وعام".²

ويعرف التمويل أيضا: على أنه أحد مجالات المعرفة، تختص به الإدارة المالية وهو تابع من رغبة الأفراد ومنشآت الأعمال في تحقيق أقصى حد ممكن من الرفاهية.³

¹ - د. فائزة علوان، التمويل الدولي، دار أمجد للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2016، ص 9.

² - الناصر مأمون علي، كافي مصطفى، كافي يوسف، التمويل الدولي، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2014، ص 17.

³ - الناصر مأمون علي، مرجع سبق ذكره، ص 18

ومن خلال هذه المفاهيم يمكن استخلاص أن التمويل، هو توفير الأموال اللازمة للقيام بالمشاريع الاقتصادية وتطويرها، وكذلك في أوقات الحاجة إلى هذه الأموال، إذ أنه يخص المبالغ النقدية وليس السلع والخدمات، وأن يكون بالقيمة المطلوبة وفي الوقت المطلوب، والهدف منه تطوير المشاريع العامة منها والخاصة وفي الوقت المناسب، وطالما يشمل التمويل الجانب النقدي والمالي الذي يتزامن مع انسياب السلع والخدمات، ولذا فهو يندرج ضمن البعد الثاني لأن البعد الأول يشمل الجانب السلعي للاقتصاد الدولي.

الفرع الثاني: أهمية التمويل

لكل بلد في العالم سياسة اقتصادية وتنموية يتبعها أو يعمل على تحقيقها من أجل تحقيق الرفاهية لأفراده، وتتطلب هذه السياسة التنموية وضع الخطوط العريضة لها والمتمثلة في تخطيط المشاريع التنموية التي هي بدورها تحتاج إلى التمويل لكي تنمو وتواصل حياتها، حيث يعتبر التمويل بمثابة الدم الجاري للمشروعات، ومن هنا تظهر أهمية التمويل وذلك عن طريق:¹

- تحقيق والإيفاء بالمبادلات التجارية منها الصادرات والواردات السلعية والخدمية بين مختلف البلدان.

- توفير رؤوس الأموال اللازمة لإنجاز المشاريع التي يترتب عليها توفير فرص جديدة للعمل والحد من البطالة، وتحقيق التنمية الاقتصادية، والأهداف التي تسعى إليها الدولة، وكذا تحقيق الرفاهية للأفراد عن طريق تحسين الوضع المعيشي لهم.

- تأمين التدفقات الدولية لرؤوس الأموال بأشكالها المختلفة كالقروض والاستثمارات...

ويمكن كذلك تحليل أهمية التمويل من ناحية وجهات النظر بين الدول المقرضة لرأس

المال، والدول المقرضة له، وذلك كالتالي:²

أولاً: أهمية التمويل بالنسبة للدول المقرضة

- تبلغ أهمية التمويل بالنسبة للدول المقرضة في تدعيم برامج وخطط التنمية

الاقتصادية والاجتماعية، ومواجهة العجز في ميزان مدفوعاتها لسد الفجوة بين

الاستثمارات المطلوبة والمدخرات المحققة.

¹ - د. فائزة علوان، مرجع سبق ذكره، ص 37، 38.

² - د. جمال محمد أحمد، إبراهيم السيد، التمويل الدولي (1)، دار التعليم الجامعي للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2015،

- تدعيم الاستهلاك المحلي، والمحافظة على مستوى معيشي معين.
- توفير تكنولوجيا متقدمة وخبرات إدارية رفيعة المستوى من خلال الاستثمارات الأجنبية المباشرة.
- توفير فرص توظيف وتحسين جودة الإنتاج.

ثانياً: أهمية التمويل بالنسبة للدول المقرضة

تبلغ أهمية التمويل بالنسبة للدولة المانحة في:¹

- تصريف الفوائض السلعية لديها وزيادة صادراتها وتشغيل جانب كبير من شركاتها الوطنية في أعمال النقل والوساطة والتأمين والمقاولات وبيوت الخبرة المختلفة بها.
- حماية مصالح بعض القطاعات الإنتاجية الداخل، مثل القطاع الزراعي...
- الاستفادة من تمويل المشاريع الممولة بالقرض.
- تحسين صورة الدولة المانحة للقرض أمام المجتمع الدولي، وإظهارها كدولة تحارب الفقر في العالم.

ثالثاً: أهمية التمويل على المستوى العالمي

إن أهمية التمويل من منظور العلاقات الاقتصادية الدولية تكمن في تمويل حركة التجارة الدولية من السلع والخدمات، وأي انخفاض في مستوى السيولة الدولية يؤدي إلى انكماش العلاقات الاقتصادية بين الدول، وإن القطاع الخارجي في معظم الدول يعتبر بمثابة القطاع المحرك للنمو فإن انخفاض حجم هذا القطاع وانكماش نشاطه سيؤثر على معدلات النمو ويقلل من حجم الإنتاج المخصص للتصدير والسلع المستوردة والاستهلاك والاستثمار.²

وكذا تضاعف الاهتمام بمسائل التمويل، وذلك لمواكبة التعاون الدولي على الصعيد الاقتصادي بجانبه التجاري والمالي، ومعرفة درجة التفاعل العالمي من التدخل الاقتصادي.

المطلب الثاني: أهداف وأشكال التمويل

لقد تعددت وتنوعت أهداف وأشكال التمويل في التجارة الخارجية نذكر منها في الفروع

التالية:

¹- د. جمال محمد أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 13.

²- نفس المرجع، ص 14.

الفرع الأول: أهداف التمويل

- للتمويل دور هام في النشاط الاقتصادي فلهذا يمكن أن ذكر من الأهداف ما يلي:¹
- إيجاد منافذ يتم من خلالها استخدام رؤوس الأموال التي تزيد أو تفيض عن حاجة الاستخدام المحلي.
 - البحث عن عائد أكبر أي الحصول على أرباح وإيرادات أعلى.
 - انخفاض تكاليف الإنتاج حيث تتجه رؤوس الأموال نحو إقامة مشروعات الدول التي تتخفف فيها تكاليف عناصر الإنتاج في المشروع الذي يستخدم قدر أكبر من العمل نتيجة ذلك ويتجه المشروع الذي يستخدم قدرا أكبر من المواد الخام هذه وما إلى ذلك من عوامل أخرى.
 - التغيرات النسبية في أسعار الفائدة.
 - التخلص من الإجراءات والسياسات التي يتم إيداعها في الدول المصدرة لرؤوس الأموال سواء كانت إدارية أو ضريبية أو أية إجراءات أخرى.
 - التخلص من الحماية الجمركية والإدارية وكافة القيود الأخرى ذات الصلة والتي تفرضها الدول التي تتجه حركة رؤوس الأموال نحو الاستثمار فيها.
 - التمتع بالتسهيلات والمزايا والإعفاءات الضريبية والإجراءات الأخرى في الدول المستقبلية والتي يمكن لها اتخاذها من أجل تحفيز توجه رؤوس الأموال نحوها.
 - القضاء على المنافسة من خلال تواجدها الفعلي في الأسواق الخارجية التي تتجه رؤوس الأموال إليها.
 - التعاون بين الأطراف الاقتصادية المنتجة مع القطاع المصرفي التجاري والمؤسسات المالية الأخرى لتوفير منتجات التجارة الخارجية.
 - دراسة فعالية التكاليف للمشروع الاستثماري ومحاولة تغطية جزء منه.
 - البحث والحصول على السيولة الضرورية للمشروع الاستثماري بالتجهيزات اللازمة.
 - تحقيق تنمية الاقتصاد لكل دولة.

¹ - د. فليح حسن خلف، التمويل الدولي، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004، ص 156، 155.

الفرع الثاني: أشكال التمويل

هناك عدة أشكال للتمويل والتي نذكر منها في النقاط التالية: ¹

أولاً: التمويل المباشر

هذا النوع من التمويل يعبر عن العلاقة المباشرة بين المقرض والمقترض والمستثمر دون تدخل أي وسيط مالي مصرفي أو غير مصرفي، وهذا النوع من التمويل يتخذ صور متعددة كما يختلف باختلاف المقترضين (مؤسسات أفراد، هيئات حكومية).

أ. المؤسسات: تستطيع المؤسسات أن تحصل على قروض وتسهيلات ائتمانية من مورديها أو من عملائها أو حتى من مؤسسات أخرى إلا أنها يمكن أن تخاطب القطاع العريض من المدخرين الذين يرغبون في توظيف أموالهم دون أن يرتبط نشاطهم مباشرة بالنشاط الاقتصادي للمؤسسة والصورة هنا تتمثل في:

1. إصدار أسهم للاكتتاب العام أو الخاص.

2. إصدار سندات.

3. الائتمان التجاري.

4. التمويل الذاتي.

5. تسهيلات الاعتماد... الخ

ب. الحكومة: تلجأ الحكومة في بعض الأحيان إلى التمويل المباشر عن طريق الاقتراض من الأفراد والمؤسسات من خلال إصدار سندات متعددة الأشكال ذات مدد زمنية مختلفة وأسعار فائدة متباينة ومن أهم هذه السندات نجد أدونات الخزينة.

ثانياً: التمويل غير المباشر

يعبر هذا النوع عن كل طرق وأساليب التمويل غير المباشرة والمتمثلة في الأسواق المالية والبنوك أي كل المصادر المالية التي فيها وسطاء ماليين.

حيث يقوم الوسطاء الماليين المتمثلين في السوق المالية وبعض البنوك، بتجميع المدخرات المالية من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض، ثم توزع هذه الادخارات المالية على الوحدات الاقتصادية التي تحتاجها، فالمؤسسات المالية الوسيطة تحاول أن توفق بين

¹ - د. الناصر مأمون علي، مصطفى كفي، يوسف كافي، مرجع سبق ذكره، ص 37، 37.

متطلبات مصادر الادخار ومتطلبات مصادر التمويل، وهناك بعض أشكال التمويل غير المباشرة أخرى والتي تكون في شكل ضمانات.

المطلب الثالث: مصادر التمويل

تتمثل مصادر التمويل في مختلف الموارد التي يمكن الحصول عليها من خلالها على الأموال المطلوبة اللازمة لمزاولة مختلف الأنشطة في مختلف المجالات (زراعة، صناعة، تجارة، خدمات...)، وتنقسم مصادر التمويل إلى فرعين هما:¹

الفرع الأول: المصادر الداخلية (المحلية)

يعتمد مثل هذا النوع من التمويل على المؤسسات والأسواق المالية المحلية وهو يضم المصادر المباشرة وغير المباشرة (قروض بمختلف أنواعها، أوراق مالية وتجارية بمختلف أنواعها... الخ) وهذا النوع من التمويل يخدم قطاع المؤسسات الاقتصادية أكثر من الهيئات الحكومية، وتنقسم هذه المصادر إلى نوعين من الادخار وهما:

أولاً: الادخارات الطوعية

وهي الادخارات التي يحققها الأفراد والمؤسسات بشكل طوعي، وتتمثل في النقاط الآتية:

أ. **ادخارات القطاع العائلي:** ويتضمن هذا القطاع العائلات والأفراد والمؤسسات الخاصة، وعادة ما يقاس حجم الادخارات لهذا القطاع بالفرق بين مجموع الدخل الممكن التصرف فيها والإنفاق الخاص على الاستهلاك.

ب. **ادخارات قطاع الأعمال:** ويتضمن كافة المشروعات الإنتاجية التي تقوم بتحقيق الأرباح من مبيعاتها، والتي بدورها هي مصدراً للادخار، وتنقسم إلى نوعين هما:

1. **ادخارات قطاع الخاص:** وتتمثل في الأرباح غير الموزعة التي تحفظ بها

الشركات المساهمة فقط وبالتالي تؤدي إلى زيادة ادخاراتها بزيادة أرباحها.

2. **ادخارات قطاع الأعمال العام:** وتتضمن الأرباح للمشروعات التي يملكها

القطاع العام، وهي عبارة عن فرق بين السلع النائية المنتجة وتكاليف إنتاجها، حيث أن هذه الادخارات تعاني هي الأخرى من تضائل في مقاديرها بسبب استراتيجيات التصنيع.

¹ د. محمود عزت اللحام، المالية الدولية، دار الاعصار العلمي للنشر والتوزيع، 2016، ط1، ص24، 23.

ثانياً: الادخارات الإجبارية

وهي الادخارات التي تفرضها الدولة على الأفراد والمؤسسات بشكل إلزامي، حيث تخصص من الدخل المتحققة لديهم بطريقة إجبارية وتشمل:

أ. **الادخارات الحكومية:** وتعني هذه الادخارات الفرق بين النفقات العامة والإيرادات العامة، وهي جميع الموارد المالية التي تحصل عليها الحكومات من المصادر المختلفة وأهمها الضرائب والرسوم وكذلك القروض، والإصدار النقدي الجديد والهبات والمساعدات.

ب. **الادخارات الجماعية:** تشمل هذه الادخارات التي تقوم الدولة بخصمها من دخول بعض الجماعات بشكل إلزامي وفقاً للقوانين المعينة، حيث تتضمن أرصدة صناديق التأمينات الاجتماعية بأنواعها المختلفة وهي خاصة بالعاملين في الجهاز الإداري للدولة والهيئات العامة وبالوحدات الاقتصادية التابعة لها، حيث توظف هذه الأموال جميعها إلى هيئات مختلفة التي تحتاج إليها في صورة استثمارات تمثلها أحياناً أوراق مالية مختلفة وتختلف هذه الادخارات عن باقي الادخارات الإجبارية كونها فيها مزايا معينة.

الفرع الثاني: المصادر الخارجية

تتوجه الدول عادة نحو المصادر الخارجية عندما تعجز المصادر الداخلية للتمويل المذكورة سابقاً الموجهة للطلب المحلي، وتصنف المصادر الخارجية للتمويل إلى القنوات الرئيسية وهي:¹

أولاً: حصيلة الصادرات

تعتبر حصيلة الصادرات المصدر الرئيسي للموارد المالية المتدفقة إلى البلد، حيث تؤدي إلى ارتفاع الدخل القومي، وكذلك تؤدي إلى زيادة الإنفاق العام، وبالتالي تؤدي إلى زيادة الطلب على السلع والخدمات مما يشجع المستثمرين على زيادة استثمارهم وبالتالي يتم إنعاش الاقتصاد الوطني، إلا أنه يشكل معضلة أساسية وذلك للأسباب التالية:

- انخفاض قيمة الصادرات السلعية وذلك يعود لأسباب عدة منها: ضعف الإنتاج المحلي، زيادة الطلب المحلي على المنتجات المحلية، وتدهور أسعار السلع الأولية

¹ - نفس المرجع، ص 25.

في الأسواق العالمية، وارتفاع أسعار السلع المصنعة، وكذلك الثورة العلمية والتكنولوجية.

- ضعف الصادرات غير المنظورة، وتشمل الخدمات والسياحة والتأمين ودخول الاستثمارات الأجنبية، حيث تعاني من ضعف واضح مقابل الخدمات المقدمة.

ثانيا: الاستثمارات الأجنبية

وهي إحدى مصادر التمويل التي تقوم الدول باتخاذها وذلك لسد فجوة الموارد المحلية التي تعاني منها، مما يؤدي إلى زيادة الاستثمار وتخفيف مشكلة القروض الخارجية من جانبين مهمين هما: الجانب المالي والجانب التتموي، وصنفت الاستثمارات الأجنبية إلى صنفين أساسيين هما:¹

أ. **الاستثمار الأجنبي المباشر:** وهي الاستثمارات التي يديرها الأجانب بسبب ملكيتهم الكاملة مما يجعل لهم حق الإدارة، وغالبا ما تتجه هذه الشركات نحو الزراعة والصناعة والمناجم وبعض الأنشطة الإنتاجية.

ب. **الاستثمار الأجنبي غير المباشر:** وتتضمن القروض أو شراء الأسهم والسندات الحكومية في الدول النامية المضيفة من قبل الأجانب، وتهدف هذه المشروعات إلى تحقيق أقصى الأرباح دون أن يترتب أي إشراف عليها.

ثالثا: المساعدات الخارجية

هذا النوع من التمويل يعتمد بالدرجة الأولى على الأسواق المالية الدولية، مثل: البورصات، والهيئات المالية الدولية أو الإقليمية، مثل صندوق النقد الدولي أو البنك العالمي للإنشاء والتعمير وبعض المؤسسات الإقليمية، بالإضافة إلى البرامج التمويلية الدولية التي في شكل إعانات أو استثمارات مثل ما هو الحال بالنسبة لبرامج الميدان الذي أطلقه الاتحاد الأوروبي في إطار الشراكة الأور ومتوسطة، حيث أن المعونة الإنمائية الرسمية هي المساعدات التي لا يقل فيها العنصر الميسر (عنصر المنحة) عن 25%، مع استخدام سعر الخصم يبلغ 10%.

¹ - نفس المرجع، ص 26.

أما الدول المانحة تقدم المساعدات إلى الدول لدوافع اقتصادية وإنسانية لتخفيف الفقر والأمراض، حيث أن الدول المانحة من الدول الرأسمالية المتقدمة بدأت تتناقص حجم مساعداتها إلى الدول الفقيرة ولأسباب هي:

- وجود أزمات اقتصادية مستديمة.

- انخفاض أسعار النفط.

- الظروف السياسية.

رابعاً: القروض الخارجية

إن القروض الخارجية تهيمن على بقية مصادر التمويل من حيث اتخاذها النصيب الأكبر من التدفقات الأجنبية الموجهة للدول النامية، ويقصد بها المقادير النقدية والأشكال الأخرى من الثروة التي تقدمها المنظمة أو الحكومات ضمن شروط معينة يتفق عليها الطرفان، وهكذا تصبح القروض التزامات خارجية ويترتب عليها سعر الفائدة، وتأخذ القروض الخارجية أشكالاً متعددة ومعايير ومنها:¹

أ. **القروض الخارجية حسب طول فترة السداد:** تشمل القروض الخارجية طويلة الأمد، ومتوسطة الأمد.

ب. **القروض الخارجية حسب طبيعتها:** وهي القروض التي تستخدم في أغراض الاقتصادية أو العسكرية أو الاستهلاكية.

ت. **القروض الخارجية حسب شروط تقديمها:** تعد القروض الخارجية كالتزامات تسدد في آجالها المحددة، إلا أنها تختلف في درجة الشروط، وهي نوعين: القروض الميسرة، وتتصف بطول فترة الاستحقاق ووجود فترة السماح، والقروض الصعبة وتتصف بقصر فترة الاستحقاق عدم وجود السماح.

ث. **القروض الخارجية حسب مصادرها:** وهي القروض المقدمة إلى مصادرها إما أن تكون قروض رسمية من قبل الحكومات وبشروط خلال اتفاقيات أو قروض خاصة تقدمها المصادر الخاصة وعادة ما تكون قصيرة الأمد وارتفاع معدلات الفائدة منها.

ج. **القروض الخارجية حسب محتواها:** وتأخذ القروض الخارجية نوعين: القروض النقدية والقروض السلعية.

¹- نفس المرجع، ص 26، 27.

المبحث الثاني: عملية الاستيراد

تعد التجارة الدولية إحدى الركائز الأساسية في التنمية الاقتصادية للدول التي تمارسها، خاصة في الدول النامية التي تحتاج إلى استيراد السلع والمعدات الرأسمالية ومستلزمات الإنتاج اللازمة لبرامجها التنموية، وسنتطرق في هذا المبحث إلى عملية الاستيراد في المطالب التالية:

المطلب الأول: مفهوم وأنواع عملية الاستيراد

يعتبر الاستيراد في ميدان التجارة الخارجية نشاط اقتصادي مهم في سير نشاط المؤسسة، وعليه سنتناول في هذا المطلب مفهوم عملية الاستيراد ومختلف أنواعها في الفروع التالية:

الفرع الأول: مفهوم عملية الاستيراد

يقصد بعملية الاستيراد تلك العملية التي من خلالها تدخل البضائع أو المنتجات الأجنبية إلى الإقليم المحلي، والبضائع المعينة بعملية الاستيراد تستقبل في البلد المستورد إما لسد الاحتياجات المحلية أو بغرض العبور أو إعادة تصديرها بعد تعديله.¹ ويعتبر الاستيراد على أنه: "شراء من خارج الحدود الجغرافية لبلد المشتري، كما أنه يتمثل في مختلف الطرق المتبعة لتموين السلع من الخارج".² ويعرف أيضا على أنه: "ذو القواعد وتقنيات خاصة به فالتسيير للفعال لعملية الاستيراد يؤدي إلى التقليل من الوقت والمال ويشجع على الاستعمال الأكبر للمواد بالعملة الأجنبية المحدودة".³

من خلال التعاريف السابقة نستنتج أن الاستيراد هو جلب السلع من خارج حدود الوطن إلى داخل حدود البلد وإدخالها إلى الدائرة الجمركية وتسجيل البيان الجمركي للإفراج عنها برسم الوارد النهائي، ويكون الاستيراد في المناطق والسواق الحرة بالداخل ومن

¹ Denis brune , le commerce international 2 ème édition breal mentrenil 1991

² بلقايد غنية، قطلول نعيمة، تأمين النقل البحري للبضائع وأثره على التجارة الخارجية دراسة حالة الصندوق الجهوي للتعاون الفلاحي، بودواو، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر تخصص تأمينات وإدارة المخاطر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بومرداس، 2016\2017، ص35.

³ بعداش تونسية، علي يحيغنية، دور البنوك الدولية في تمويل الواردات دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري، مذكرة شهادة ليسانس تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بومرداس، 2003، ص03.

المعارض والأسواق الدولية ومن المعارض الأخرى المرخص بإقامتها طبقاً للقواعد العامة للاستيراد من الخارج.

الفرع الثاني: أنواع عملية الاستيراد

للاستيراد عدة أنواع حيث يتم لعدة أغراض ونذكر منها في النقاط التالية:¹

أولاً: الاستيراد بغرض الاستثمار

تقوم المؤسسات الإنتاجية باستيراد التجهيزات وقطع الغيار التي تكون بحاجة إليها من أجل تحديث معدات الصيانة في مجال التجهيزات الصناعية لزيادة الإنتاج وتلبية الطلب المحلي والداخلي وإنتاج منتجات لتصديرها إلى الخارج.

ثانياً: الاستيراد بغرض توفير المواد المكملة

للقيام بالعملية الإنتاجية والتوسيع في المشروع وجب على المتعامل الوطني أو الأجنبي استيراد مواد إضافية مكملة لعملية الإنتاج أو توسيع المشروع.

ثالثاً: الاستيراد بغرض التجارة

هذا النوع من الاستيراد الشراء بقصد البيع، أي إعادة البيع بعد الشراء من الخارج دون إحداث أي تغيير أو تحويل على البضاعة المستوردة، بصفة أخرى شراء مواد استهلاكية أو صناعية بغرض بيعها على حالها والملاحظ من هذا النوع قيام متعامل محلي أو أجنبي وأصحاب رؤوس الاستثمار في هذا المجال، وتعويض النقص في المنتجات، والهدف من هذا النوع هو تخفيف العجز الذي تعاني منه الدولة.

المطلب الثاني: أهمية وأهداف الاستيراد

تتمثل أهمية الاستيراد وأهدافه في النقاط التالية:

الفرع الأول: أهمية عملية الاستيراد

تتجلى أهمية الاستيراد في النقاط التالية:²

- الاستيراد هو جزء من التجارة الخارجية يتضمن تخطيط ووضع السياسات التي تعطي مجالات واسعة من الأنشطة المكملة والمرتبطة بهذه الوظيفة، لذا يجب انتهاج سياسة محكمة في ميدان الشراء، حيث من المفروض شراء منتجات والسلع التي تتناسب

¹ - بلقايد غنية، قطلول نعيمة، مرجع سبق ذكره، ص36.

² - نفس المرجع، ص35.

والعرض الذي يقصد استخدامها فيه، لضمان تنافسية دائمة ومرتبطة بعنصر التكاليف.

- الاستيراد يتم خارج الحدود فمن الضروري أن تكون عملة كل من المورد والمستورد مختلفة حيث لتلبية احتياجات اقتصاديات ما، فإن الدولة مضطرة إلى استيراد بعض المواد الأولية التي تفتقر إليها، أو استيراد بعض المنتجات التي ربما تكون تكاليف إنتاجها باهظة في البلد المحلي أو راجع لعدم جودتها.
- في التجارة الدولية يمكن لكل دولة أن تستفيد من مزايا الدول الأخرى.
- تعاني كثيرا من الدول النامية من نقص في بعض السلع الرأسمالية تحول بينها وبين استغلال مواردها وتنمية اقتصاداتها، وليس للحصول على بعض السلع اللازمة للتنمية إلا عن طريق الاستيراد.
- الفائدة على بعض السلع للاستيراد تتجلى إتاحة الفرصة للحصول على بعض السلع بتكلفة أقل من إنتاجها محليا، وكذلك الحصول على سلع لا تنتج بكميات كافية محليا أو لا تنتج مطلقا لعوامل مناخية أو نتيجة لسوء مواقع الموارد الطبيعية.¹

الفرع الثاني: أهداف عملية الاستيراد

إن للهدف الرئيسي للاستيراد هو توفير جميع الإمكانيات المادية والمعنوية لتغطية النقص الموجود في تسوية لمساعدتها في القيام بوظيفتها، وهناك أهداف أخرى تسطر في عملية الاستيراد وهي:²

- استمرار عملية الإنتاج حيث يجب القيام بوظيفة الاستيراد على نحو لا تتعرض معه برامج الإنتاج للاضطراب المحافظة على المستوى المطلوب من الجودة بالنسبة للمنتجات المستوردة.
- توفير احتياطات المشروع بأقل تكلفة ممكنة خاصة الاحتياجات الغير متوفرة محليا أو تكلفة الإنتاج المحلية تفوق تكلفة استيرادها.

¹- بلقيص صاحبي، أثر قيود الاستيراد على إمكانية تطوير شبكة مناولة السيارات بالجزائر، دراسة حالة مقارنة مع المغرب وتونس، أم بواقي، كلية العلوم الاقتصادية، 2018\2019، ص 09.

²- ناوي سفيان، بوزقزي محمد، إجراء عملية الاستيراد والجمركة، دراسة حالة المؤسسة الوطنية للدهن الأخضرية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، البويرة، 2018\2019، ص 25، 26.

- تجنب حدوث الازدواج والتلف وتقادم في جميع السلع المستوردة وذلك عن طريق النظر لكل عملية استيراد في ضوء خطط الاستغلال الطويلة المدى.
- تموين السوق الداخلي بالمنتجات والمواد الأولية من خارج البلاد بعد تقدير لمختلف المعلومات
- إنشاء وتطوير علاقة داخلية بين الوحدات الأخرى التي يكون منها المشروع.
- جلب الحاجات من فوائض الإنتاج الدول الأخرى.
- جلب التكنولوجيا وتطوير الاقتصاد الوطني.
- تلبية حاجيات المستهلكين وتحسين مستوى المعيشة.
- تحقيق الهدف الذي أنشأت من أجله أي مؤسسة تقوم بعملية الشراء.

المطلب الثالث: مراحل عملية الاستيراد

تعتبر عملية الاستيراد عملية معقدة كونها تمر بمراحل عديدة ومختلفة ابتداء من خروج البضائع من بلد المصدر إلى غاية وصولها إلى بلد المستورد، ويمكن تلخيص هذه المراحل في الفروع التالية:¹

الفرع الأول: الإجراءات المختلفة قبل عملية الاستيراد

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

أولاً: تحديد احتياجات الإنتاج مع الأخذ بعين الاعتبار المخزون النهائي الموجود لدى المؤسسة

هناك عدة عوامل تتحكم في تحديد الحاجات وهي:

أ. **العوامل الداخلية:** وتتمثل في الأهداف التجارية للمؤسسة، والقدرة الإنتاجية الوطنية، والوضعية الحالية للمؤسسة والدولة، ضرورة تموين مخزون استراتيجي للمواد الأساسية ولو بتكلفة كبيرة.

ت. **العوامل الخارجية:** وتتعلق بالمواد المستوردة وتكون من:

¹ حجيلة بلقاسم، معالجة عمليات التجارة الخارجية من طرف البنوك في ظل التطورات الاقتصادية، دراسة حالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي من طرف البنك الخارجي الجزائري، كلية الحقوق والعلوم التجارية، قسم التجارة الدولية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية للتجارة الدولية، بومرداس، 2002، ص 27، 26.

1. عوامل اقتصادية مثل: توفر المواد الأولية ورؤوس الأموال، الموارد الوطنية من اليد العاملة.
2. العوامل السياسية والاجتماعية مثل: الأزمات المختلفة، الاتفاقيات الدولية الجديدة.
3. العوامل الفنية والجغرافية مثل: تقنيات الإنتاج المستعملة، نوعية وجودة خطوط النقل وتوفرها.

ثانياً: البحث عن مصادر التوريد

ونعني بها تحليل العروض واختيار الموردين وفق المعايير التالية:

- الطاقة الإنتاجية للمورد وإمكانيته الفنية، درجة تطوره التكنولوجي.
- القدرة على احترام مواعيد التسليم
- الأسعار المعروضة.
- مقارنة منتجات وخدمات المورد بالمواصفات المطلوبة.

وبعد ذلك تتخذ المؤسسة القرار بالشراء، فهو يمثل الإجابة على الأسئلة التالية:

- ماذا نشترى؟
- كيف نشترى؟
- كم نشترى وبأي سعر؟
- متى ومن أين نشترى؟

وبعد تحديد كل هذه المعلومات ندخل في المرحلة الثانية.

الفرع الثاني: مرحلة تنفيذ عملية الاستيراد

وتتمثل في:¹

أولاً: تقديم الطلبية

تعتبر عملية تقديم الطلبية من العقود الهامة، حيث تلتزم المؤسسة به قانوناً، وعلى المشتري أن يهتم بالشروط العامة للبيع الخاص بمورده، لأن في بعض الأحيان تكون متناقضة مع الشروط الخاصة بالشراء، وفي هذه الحالة يقوم بواسطة وصل الطلبية بتبليغ المورد بالكمية المراد شراؤها والسعر المتفق عليه.

¹ - نفس المرجع، ص 28.

ثانياً: تحديد العلاقة مع المتعاملين في شبكة النقل

حيث يتم ما يلي:

أ. **تنظيم النقل:** في حالة شراء المستورد بضاعة من المورد حسب القواعد التجارية فإنه يتحمل بعض العمليات المتعلقة بتوجيه البضاعة وذلك في حالة عدم الاتفاق على أن البائع يتحمل نفقات النقل والشحن، وتتمثل هذه التوجيهات في:

- تحديد شروط إعداد التغليف وطبع الطرود بموافقة المورد.
- تنظيم ما بعد التوجيه المحتمل للناقل الرئيسي أو قبل التوجيه في حالة الشراء بقواعد تجارية تنص على أن مسؤولية البائع تنتهي عند خروج البضاعة من المعمل (EXW)، وعندما تكون التكاليف والأخطار تسقط عن مسؤولية البائع بمجرد تسليمه البضاعة للناقل الذي غينه المشتري في المكان المتفق عليه (FCA).

- تنظيم العبور الجمركي في حالة النقل عبر الطرق.
- أو في حالة أخرى يفرض على المشتري التوجه إلى وكيل تجاري خاص بالنقل الممثل ببلد المصدر.

ب. **الأوامر المتعلقة بالبضاعة:** يعطي المشتري للمصدر أو الوكيل التجاري الخاص بالنقل كل المعلومات المتعلقة بالبضاعة.

ثالثاً: متابعة تنفيذ الطلبية

لا يقوم المستورد بانتظار وصول البضاعة، لأنه قد يتعرض لبعض المشاكل منها:

- التأخر وعدم المطابقة.
- التأكد من إرسال الوصل الذي يدل على استلام الرسالة المتعلقة بالطلبية.
- القيام بكل التعديلات المتعلقة بالطلبية، الكمية، تغير في تاريخ الوصول.

الفرع الثالث: إجراءات بعد عملية الاستيراد

بعد التطرق لمختلف الإجراءات التي تتخذ قبل وأثناء القيام بعملية الاستيراد، نتطرق إلى المرحلة الأخيرة والتي تتمثل في الإجراءات التالية:¹

¹ - نفس المرجع، ص 29_30.

أولاً: التخليص الجمركي

في حالة عدم اتفاق المشتري مع البائع على أن يتحمل البائع نفقات النقل والشحن، فإنه يأخذ المشتري بعين الاعتبار عملية التخليص الجمركي للبضاعة، حيث يقوم بتقديم لإدارة الجمارك الوثائق التالية:

- الفاتورة التجارية.
- سند الشحن.
- وثائق التأمين.
- وثائق بنكية.
- السجل التجاري.

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

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

ثانياً: استقبال ومراقبة البضاعة

بعد وصول البضاعة يتم مباشرة تسريح الناقل عندما يتم توجيهها الى وكيل العبور، وفي هذه الحالة يحق للمستورد تفحص بضاعته والتأكد من أداء العمليات الجمركية والتي تتمثل في:

- ب. عملية التفريغ: إن العقد المبرم من طرف المتعاقدان هو الذي يبين المسؤول عن عملية التفريغ (الناقل أو المستورد)، وفي أي وقت تبدأ مسؤولية المستورد.
- ت. المراقبة: عند وصول وسيلة النقل وخلال عملية التفريغ يقوم المستورد بمراقبة:

- عدد الطرود وتفحص كل طرد.
- عملية وكيفية شحن البضاعة داخل الحاويات والتأكد من سلامة كل البضاعة على: اسم المصدر، رقم الطلبية، الكمية المتحصل عليها، الكمية التي تعرضت للتلف خلال عملية النقل.

المبحث الثالث: آليات تمويل عملية الاستيراد

تعتبر عملية اختيار وسيلة الدفع في عملية الاستيراد في التجارة الخارجية أساساً مهماً في نجاح الصفقات التجارية، وكانت البنوك هي التي تؤدي دور الوسيط في تمويل هذه العملية بين الدول، وقد تم استخدام آلية تحقق الأمان لجميع الأطراف للوفاء بالتزاماتهم، وسنتطرق في هذا المبحث إلى أهم آليات التمويل لعملية الاستيراد.

المطلب الأول: الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستندي من أهم التقنيات المستعملة في عمليات الدفع وتمويل التجارة الخارجية، حيث تم إدماجها في عمل البنوك، ليصبح بذلك من التقنيات البنكية المستعملة بكثرة، نظراً لما يقدمه من ضمانات للمصدرين والمستوردين على حد سواء، وسنتناول هذا الأخير في الفروع الآتية:

الفرع الأول: مفهوم الاعتماد المستندي

يقصد بالاعتماد المستندي، ذلك الاعتماد الذي يفتحه البنك بناءً على طلب عميله أي كانت طريقة تنفيذه، سواء كان بقبول كمبيالة أو بالوفاء لصالح متعامل الأمر بفتح الاعتماد وهو مضمون بحياسة المستندات الممثلة للبضاعة في الطريق أو معدة للإرسال، وبعبارة أخرى فهو اعتماد ناشئ عن وساطة بنكية (بنكين) لمتعاملين اثنين، الأول بنك المراسل الذي يتعهد بالدفع، والثاني بنك المصدر الذي يحصل قيمة الصفقة التجارية وذلك في بلدين مختلفين.¹

وعرف الاعتماد المستندي أيضاً، بأنه عقد يتعهد البنك بمقتضاه بفتح الاعتماد بناءً على طلب أحد عملائه ويسمى الأمر، لصالح شخص آخر ويسمى المستفيد، بضمان مستندات تمثل بضاعة منقولة أو معدة للنقل، ويعتبر بأنه عقد مستقل عن العقد الذي فتح الاعتماد بسببه ويبقى المصرف أجنبياً عن هذا العقد.²

ويمكن تعريفه بأنه، عقد بين البائع (المصدر) والمشتري (المستورد)، يتعهد بموجبه البنك المحلي (الطرف الثالث)، بأن يدفع للمصدر كامل قيمة العقد (الاعتماد) عند قيام

¹ - بو عتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، بهاء الدين للنشر والتوزيع، 2000م، ص 86.

² - مازن عبد العزيز فاعور، الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية في ظل القواعد والأعراف الدولية والتشريع الداخلي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت-لبنان، ط1، 2006م، ص 18.

الطرف المستورد بالوفاء بشروط العقد، وعقد فتح الاعتماد من العقود الرضائية التي تتم بمجرد اتفاق الطرفين المصدر والمستورد، ويشترط لصحته توافر الأركان العامة في العقود.¹ وخالصة القول إن الاعتماد المستندي هو ذلك القرض الذي يمنحه البنك لعملية في الداخل لتسديد قيمة الاعتماد نيابة عنه لصالح المصدر في الخارج عن طريق بنك هذا الأخير الذي يتولى تحصيل قيمة الصفقة، ويمكن ان نقول إنه عبارة عن تلك الوساطة البنكية لإتمام المعاملات التجارية على المستوى الدولي.

الفرع الثاني: أطراف الاعتماد المستندي

يشترك عادة في تنفيذ الاعتماد المستندي أربعة أطراف وهم:²

أولاً: العميل (المستورد)

وهو الطرف الذي تبدأ بإرادته مراحل إنشاء الاعتماد المستندي وهو طالب فتح الاعتماد، بحيث يتقدم إلى بنكه مرفقا بجميع المستندات التي تثبت عقده لصفة تجارية مع مورد أجنبي، ويأمره بفتح الاعتماد لصالح هذا الأخير بمجرد حصوله على الوثائق التي تثبت التزامه بإرسال البضاعة المتفق عليها إلى عميله، وبذلك يصبح البنك فاتح الاعتماد بمثابة الممثل للمستورد في الصفقة التجارية، في حين يلتزم هذا الأخير بالالتزامات التالية:

- تقديم كافة المستندات والتصاريح اللازمة لإنشاء الاعتماد.
- الوفاء بقيمة الاعتماد سواء كلياً أو جزئياً.
- الوفاء بالعمولات والمصاريف والرسوم الخاصة بفتح الاعتماد.
- قبول وسحب مستندات الشحن التي تكون مطابقة تماماً لشروط الاعتماد.
- تحمل أعباء وكافة النتائج المترتبة عن التزام البنك بالقوانين الأجنبية في بلد المستفيد من الاعتماد.

ثانياً: بنك العميل (المستورد)

وهو فاتح الاعتماد، ويمثل الطرف الرئيسي في العملية، بحيث ينفذ تعليمات عميله الخاصة بفتح الاعتماد بكل دقة وسرعة وإصدار الاعتماد لصالح المورد الأجنبي بالشروط المالية والقانونية المتفق عليها، ويحصل بذلك على عمولات وفوائد متفق عليها بموجب عقد مالي

¹- د. حبيب الله بن محمد التركستاني، مرجع سبق ذكره، ص 114.

²- أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، مكتبة البكري، القاهرة-الإسكندرية، 2003م، ص 26.

مع المستورد، وبالمقابل فإن هذا البنك تقع عليه مسؤولية كبيرة فيما يتعلق بمراجعة شروط فتح الاعتماد مراقبة المطابقة الكاملة للمستندات الخاصة بالبضاعة بالبند المتفق عليها في العقد التجاري بين المتعاملين، قبل تقديم الاعتماد للمورد الأجنبي.¹

ثالثا: المصدر (بائع البضاعة)

وهو الشخص الطبيعي أو المعنوي المستفيد من الاعتماد المفتوح لصالحه، بحيث يتلقى إشعار فتح الاعتماد عن طريق خطاب بنكي من بنكه، ويتعين عليه المراجعة الدقيقة لشروطه وإبداء أية ملاحظات عليه، قبل أن يلتزم بإرسال البضاعة موضوع تعاقدته مع المستورد إلى بلد هذا الأخير في الآجال المتفق عليها، وتقديم المستندات التي تثبت ذلك إلى بنكه من أجل إرسالها إلى بنك المستورد.²

رابعا: بنك المصدر

ويسمى بنك المراسل ويكون في أغلب الأحيان في بلد المصدر وهو بمثابة وسيط بين عميله والبنك فاتح الاعتماد، بحيث يلتزم بإشعاره وإبلاغه بفتح الاعتماد لصالحه وكافة المراسلات المترتبة عن ذلك، ويمكن أن يأخذ دور المعزز أو الضامن للاعتماد بالنسبة لعميله، حسب نوع الاعتماد المفتوح، وهو بذلك يلتزم بدفع قيمة الصفقة التجارية للمصدر، وهذا مقابل عمولات وفوائد متفق عليها معه.³

الفرع الثالث: أنواع الاعتماد المستندي

هناك عدة أنواع للاعتمادات المستندي، ولكن ميزت القواعد المحددة بين نوعين منها ويتمثلان في:

أولاً: الاعتماد غير المؤكد أو القابل للإلغاء

هذا الاعتماد يمكن تعديله أو إلغاؤه من قبل المستورد في أي وقت دون الحاجة إلى إخطار المستفيد ولذا لا يعتبر اعتمادا بالمعنى الحقيقي لأنه لا يقدم أي ضمان للدفع ولذلك نادرا ما يستخدم.⁴

¹ - نفس المرجع، ص 26.

² - بوعتروس عبد الحق، مرجع سبق ذكره، ص 97.

³ - السيد متولي عبد القادر، مرجع سبق ذكره، ص 297.

⁴ - يفصح فريزة، ياسي جوهر، عمليات التجارة الخارجية التي تقوم بها البنوك الجزائرية، مذكرة نخرج ضمن متطلبات نيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية في التجارة الدولية، جامعة بومرداس، 2003، ص 30.

ثانياً: الاعتماد المؤكد أو غير القابل للإلغاء

وهو على عكس الاعتماد القابل للإلغاء، حيث هو ذلك الاعتماد الذي يكون فيه البنك فاتح الاعتماد ملتزماً بتنفيذ شروط الدفع أو القبول أو التداول المنصوص عليه في عقد فتح الاعتماد وبشرط أن تكون المستندات مطابقة تماماً لبند وشروط الاعتماد، ويجب أن يبين في كل اعتماد بوضوح ما إذا كان قابلاً للإلغاء أو غير قابل للإلغاء وعندما لا يوضح ذلك فإن الاعتماد يعتبر قابلاً للإلغاء.¹

وينقسم إلى نوعين هما:²

أ. اعتماد غير قابل للإلغاء وغير معزز: يتضمن التزام البنك فاتح الاعتماد بالدفع إلا أن البنك الموجود ببلد المستفيد لا يتعهد أو يضيف تعهده إلى البنك المستورد، أي أنه لا يعزز تعهد بنك المستورد.

ب. اعتماد غير قابل للإلغاء ومعزز: في هذه الحالة يضيف البنك الموجود ببلد المصدر تعهده إلى تعهد بنك المستورد وبذلك يضيف التزام بالتسديد إلى جانب التزام البنك المصدر للاعتماد، ويلجأ البائع إلى هذا النوع من الاعتماد لسببين هما:

- الوضعية المالية للبنك فاتح الاعتماد، حيث يكون لدى البائع شكوك حول القدرة المالية
- والوفاء بالدين لدى البنك فاتح الاعتماد.
- الوضعية الاقتصادية والسياسية لبلد المشتري.

الفرع الرابع: أهمية الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستندي مهماً لكل من البائع والمشتري (المصدر، المستورد) والمصاريف والتجارة الدولية، وتكمن أهميته فيما يلي:³

¹ ربيحي مصطفى، دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية، دراسة حالة استيراد بالاعتماد المستندي، وكالة البويرة، مذكرة تخرج ضمن متطلبات نيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية في التجارة الخارجية، كلية الحقوق والعلوم التجارية، جامعة بومرداس، 2004، ص76.

² د. جمال محمد احمد، مرجع سبق ذكره، ص224.

³ كبير عبد الرحمن، لعدور باهي، دور الاعتماد المستندي في التقليل من مخاطر التمويل في التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة برج بوعرييج، 2020\2019، ص39،38.

- تلبية رغبة المستورد في تمويل قيمة مشترياته من خلال الائتمان وتلبية رغبة البائع في الحصول على قيمة مبيعاته.
- يساعد على تمويل معاملات محددة مطابقة للمواصفات المتفق عليها مع الوعد بالدفع المؤكد، مما يقلل من درجة المخاطرة التي يمكن أن يتعرض لها المصدر والمستورد معا.
- كما يساعد أيضاً في حالات معينة على إلغاء أو تخفيض مخاطر الائتمان التجاري إلى أدناه، وتتحقق ذلك عندما يتم تعزيز الاعتماد، ويكون في هذه الحالة غير قابل للإلغاء أو النقص، فالمصدر في ظل هذه الشروط يكون متأكد من حصول قيمة مبيعاته نقداً ووفقاً لشروط الاتفاق وبغرض النظر عن رغبة وقدرة المستورد على الدفع.
- بالإضافة إلى ما سبق فإن الاعتماد المستندي يسمح بتخفيض مخاطر التبادل.
- صياغة وتنظيم وتنظير الاعتماد المستندي من خلال مجموعة من التشريعات القانونية والقرارات الإدارية والتنظيمية، تشكل في مجموعها حماية قانونية لجميع أطراف التعامل.
- يضمن للمصدر عدم انسحاب المستورد وهذا حسب الاتفاق المبرم في العقد التجاري الذي يربط بينهما وكذا المدة المتفق عليها في الاعتماد.
- بالنسبة للمصدر يكون لديه ضمان بواسطة الاعتماد المستندي، بأنه سوف يقبض قيمة البضاعة التي يكون قد تعاقد على تصديرها، وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد.
- أما بالنسبة للمستورد فإنه لا يدفع القيمة المحددة في العقد المبرم مع المصدر والمذكورة في طلب الاعتماد، إلا إذا قدم المصدر المستندات الدالة على حسن تنفيذ الالتزامات المتعلقة به.

الفرع الخامس: سير عملية الاعتماد المستندي

يمكن تلخيص خطواته في الشكل التالي:¹

الشكل رقم (01):

توضيح أطراف الاعتماد المستندي



المصدر: أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، ص 124.

تتمثل مراحلها فيما يلي:

1. إبرام اتفاق تجاري يقضي بتوريد المصدر لبضاعة بمواصفات محددة إلى المستورد وبسعر متفق عليه.
2. يقوم المستورد بطلب فتح الاعتماد إلى بنكه لصالح المصدر.
3. يقوم بنك المستورد بإشعار بنك المصدر بفتح الاعتماد لصالح عميله.
4. يقوم بنك المصدر بإشعار عميله بفتح الاعتماد المستندي لصالحه.
5. يقوم المصدر بعد ذلك بتجهيز الطلبية، وشحنها وإرسالها إلى بنك المستورد والحصول على المستندات الكاملة التي تثبت ذلك.

¹ - بوعتروس عبد الحق، مرجع سبق ذكره، ص 104.

6. يقدم المصدر هذه المستندات إلى بنكه من أجل فحصها ومراقبة مطابقتها لشروط العقد.

7. يقوم بنك المصدر بإرسال المستندات إلى بنك المستورد.

8. يقوم بنك المستورد بفحص المستندات وتقديمها إلى المستورد من أجل دفع قيمة البضاعة أو قبول الكمبيالة المسحوبة عليه.

المطلب الثاني: التحصيل المستندي

تكتسب عمليات التحصيل المستندي أهمية بالغة في عمليات التجارة الخارجية نظرا لما تتسم به من اعتبارات السرعة والمرونة والثقة وكذلك استجابتها لطبيعة العمل التجاري، وسنتطرق في هذا المطلب الى مفهوم التحصيل المستندي ومراحل سيره في الفروع الآتية:

الفرع الأول: مفهوم التحصيل المستندي

إن التحصيل المستندي لا يختلف كثيرا عن الاعتماد المستندي، غير أن الأمر في التحصيل المستندي يبدأ بشحن البضاعة وإرسال المستندات بعد تمام التعاقد بين المصدر والمستورد دون أن يقوم المستورد بفتح اعتماد لصالح المصدر. وعند وصول المستندات إلى بنك المستورد يتم إخطار المستورد بذلك ويتوجه المستورد إلى البنك لاستلام المستندات وسداد قيمة الفاتورة أو القبول بالتوقيع على كمبيالة، أو إجراء آخر يكون قد اتفق عليه بين المصدر والمستورد.¹

يعرف التحصيل المستندي على أنه: "عملية من خلالها يقوم المصدر بعد إرسال البضائع بتقديم لبنكه الوثيقة أو مجموعة من الوثائق المتفق عليها مع المستورد مرفقة بورقة تجارية مكلف بتسليمها للمستورد مقابل الدفع أو قبول الورقة. وبمعنى آخر هو وسيلة دفع دولية يتم فيها تبادل الأوراق التجارية مقابل الدفع أو القبول".²

ويعرف التحصيل المستندي على أنه: آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله، والمستندات المترتبة على عملية التبادل التجاري تتمثل في مستندات الشحن والفواتير وشهادة المنشأ وشهادة الوزن وأي مستندات أخرى قد يمتلكها في عملية استيراد أو تصدير السلعة أو خدمة ويقوم البنك بإجراءات تسليم المستندات إلى

¹ - حبيب الله بن محمد التركستاني، ص 123.

² - يفصح فريزة، مرجع سبق ذكره، ص 33.

المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة، فالتحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المبيعة إليه وعلى البنك تنفيذ عملياته وبذل كل جهد ممكن في التحصيل، غير أنه لا يتحمل أي مسؤولية ولا يقع عليه أي التزام، إلا أنه لا توجد مسؤولية على البنك في فحص هذه المستندات، أو اكتشاف التناقضات الخاصة بنوع أو كمية البضاعة.¹

ومنه يمكن أن نقول بأن التحصيل المستندي، هو أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه بتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه سندات شحن البضاعة المبيعة إليه، ويتم التسديد إما نقداً أو مقابل توقيع كمبيالة.

الفرع الثاني: أطراف التحصيل المستندي

هناك أربعة أطراف في هذه العملية وهم:²

أولاً: المصدر

ويسمى الساحب، وهو الذي يصدر عنه أمر التحصيل إلى البنك الذي يتعامل معه مقابل إرساله للبضاعة وتقديم المستندات التي تثبت ذلك.

ثانياً: بنك المصدر

هو البنك المرسل، بحيث ينفذ أمر عميله بإرسال المستندات التي تثبت إرسال البضاعة بالإضافة إلى أمر التحصيل إلى بنك المستورد.

ثالثاً: بنك المستورد

هو البنك المكلف بالتحصيل، حيث يقوم بتقديم مستندات البضاعة إلى عميله وينفذ أمر تحصيل ثمنها إما نقداً أو من خلال تقديم الكمبيالة لقبولها من طرف المستورد.

رابعاً: المستورد

ويسمى المسحوب عليه، حيث يتوجب عليه بمجرد استلامه لمستندات البضاعة تقديم ثمنها أو قبول الكمبيالة المسحوبة عليه.

¹ - بوخيرة حسن، استخدام البنوك التجارية لوسائل الدفع في التجارة الخارجية، المجلة الجزائرية للعلوم الاقتصادية والسياسية، العدد 02، 2010، ص 167.

² - مازن عبد العزيز فاعور، مرجع سبق ذكره، ص 80.

الفرع الثالث: أنواع التحصيل المستندي

للتحصيل المستندي ثلاث أنواع مختلفة وهي:¹

أولاً: تسليم المستندات مقابل الدفع

هو ألا يتم حالياً أو فوراً، إلا إن المورد ينتظر وصول البضاعة لتسليم المستندات ثم الدفع، ففي بعض الحالات المورد الأجنبي يحاول فرض القبول من المستورد الدفع، فالبنك الممثل هذه العملية لا يسلم المستندات للمشتري إلا بعد الدفع الفوري، وهذا المشتري ينتظر عادة وصول البضاعة لكي يسلم له المستندات ويقوم بعملية الدفع الآتي حالة اتفاق الطرفين في العقد أو استلام المستندات أو يتم التأثر عليها في الأمر بالتحصيل في الفاتورة بدون الموافقة المسبقة للمستورد.

وعليه يجب على المستورد أن يكون حذراً ويقضاً، لأنه إذا قبل هذا البنك فسوف يعرضه إلى خطر عدم الحصول على البضاعة إلا في أجل متأخر بعد الدفع، ويعتبر هذا النوع ضماناً للمصدر على حساب المستورد.

ثانياً: مستندات مقابل القبول

البنك القائم بالتحصيل يقدم المستندات نقابل القبول في وقت محدد للمستورد وذلك أن المشتري يمتلك البضاعة في التاريخ الحقيقي للدفع، وبالتالي يمكن أن يتصرف بها كما يريد إذا أراد بيعها وتسديد الأموال المستحقة. إذا البائع يعطي آجال للدفع للمشتري ويتم في المقابل الضمان وهو القبول من طرف المشتري أي الدفع في الآجال، وهذا المورد هو الذي يتحمل مخاطر الدفع ويغير سعر الصرف طوال فترة السفتجة ويسبب هذه المخاطر بعض الموردين يطلبون أن يكون القبول مؤيد من طرف البنك وهذا التأيد عبارة عن كفالة السفتجة في الأحيان ثم العملية بواسطة إمضاء خلف السفتجة.

ثالثاً: قبول الدفع مع تسليم المستندات مقابل الدفع في الاستحقاق

وهو أن البنك المكلف بالتحصيل يقدم للمشتري سفتجة من أجل القبول ويقوم في نفس الوقت بالاحتفاظ بها مع المستندات إلى غاية الاستحقاق، وسلم المستندات في وقت الاستحقاق وهذا النوع نادر الاستعمال.

¹ - ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، دار حامد للنشر والتوزيع، الاردن، ط1، 2004، ص192.

الفرع الرابع: أهمية التحصيل المستندي

تكتسب عمليات التجارة التحصيل المستندي أهمية بالغة في عمليات التجارة الخارجية نظرا لما تتسم به من اعتبارات السرعة والثقة والمرونة، وكذلك استجابتها لطبيعة العمل التجاري، ويحقق التحصيل المستندي أهمية خاصة لكل من المصدر والمستورد والمتمثلة في:¹

أولا: بالنسبة للمصدر

- تحقق هذه الأداة للمصدر درجات عالية من المرونة والسرعة وتوفير الوقت والجهد في تنفيذ عملياته الخارجية، نظرا لأن استخدام الاعتمادات المستندي يتطلب توافر إجراءات مصرفية ومراجعات من البنك القائم بعملية التداول والتزام حرفي بشروط الاعتمادات، الأمر الذي قد يعيق سرعة انسياب عملية التبادل التجاري.
- تحقيق وفرات كثيرة تتمثل في عمولات ومصاريف البنك القائم بعملية إبلاغ أو تعزيز الاعتماد المستندي.
- تجنب العديد من المشكلات التي قد تتجم عن طول وتعقد الإجراءات الخاصة بتعديل الاعتمادات المستندي.
- توجد حالات كثيرة يصعب معها استخدام أداة الاعتماد المستندي حيث يستغرق إصداره بعض الوقت، بينهما لا تسمح ظروف المصدر وطبيعة العملية التصديرية بالانتظار، وإلا تسبب ذلك في خسائر ومشكلات كثيرة.
- يمكن للمصدر استقطاب عدد أكبر من عملائه وفتح أسواق جديدة، وكذلك تنمية أسواقه القائمة، وذلك بإعفاء عملائه المستوردين الذين يثق بهم من فتح الاعتمادات المستندي الأمر الذي يحقق لهم وفرات اقتصادية ويخفض من تكاليف العملية الاستيرادية الأمر الذي يشجعهم على التعامل معه.

ثانيا: بالنسبة للمستورد

فهي:²

- عدم كفاية الحدود الائتمانية الممنوحة له مقارنة بحجم نشاطه الاستيرادي وذلك في ظل تقلبات حجم هذا النشاط خلال فترات سريان التسهيلات الائتمانية.

¹- أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص153،152.

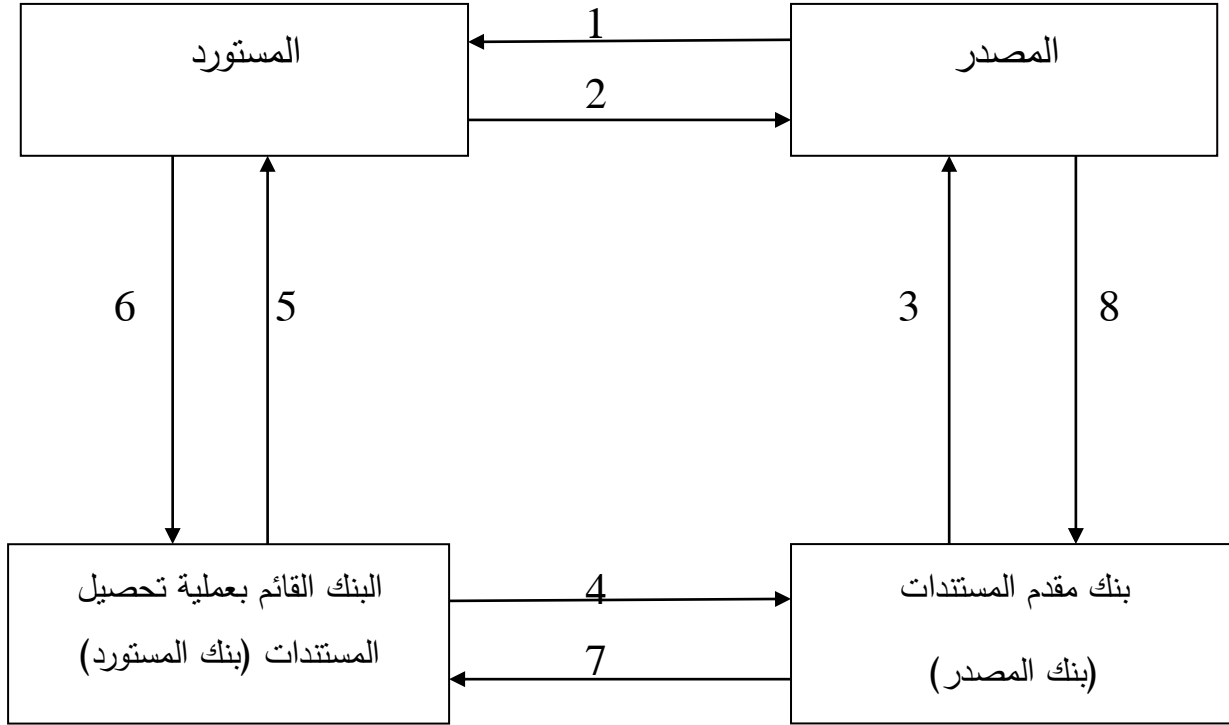
²- أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص155،154.

- توافر درجات عالية من الثقة بين المستورد ومورديه، فيتيح استخدام هذه الطريقة الاستفادة من الوفرة التي تحققها.
- توفير المثير من الجهد والوقت والإجراءات التي يطلبها فتح الاعتمادات المستندية.
- عدم توافر الخبرة والدراية الكافية لبعض المستوردين، لدرجة لا تمكنهم من التعامل مع البنوك خاصة في مجال العمليات الخارجية والتي تتطلب قدرا من الفهم قيد لا يتوافر لدى البعض.
- سهولة إعداد مستندات العملية التجارية وخاصة الفاتورة، بحيث ترد أقل من القيمة الحقيقية للبضائع، ويقوم المستورد دفع قيمة لبأس بها من الرسوم الجمركية والتي تتعلق بالرسوم الواجبة الأداء عن قيمة الفرق بين القيمة الفعلية للبضائع وقيمة الفواتير التجارية غير الحقيقية، وينعكس ذلك أيضا في إخفاء جانب من النشاط الحقيقي للمستورد عن السلطات الضريبية ببلده.
- تجنب الكثير من المشكلات الخارجية المتعلقة بإجراء التعديلات على شروط فتح الاعتمادات المستندية والتي تستلزم بالضرورة موافقة كل من الأطراف المتصلة بالعملية الاستيرادية (أربعة على الأقل: مصدر، مستورد، بنك المصدر، بنك المستورد) الأمر الذي يوفر درجات من المرونة والسهولة في تنفيذ التعاقدات المبرمة بين المستورد والمورد.
- بعض العمليات التجارية تستلزم إبرام تعاقداتها بشكل فوري للاستفادة من أسعار مميزة سائدة في لحظة معينة، أو لتجنب منافسة قوية قد تفقد المستورد العرض المتاح أمامه.

الفرع الخامس: سير عملية التحصيل المستندي

يمكن تلخيص خطواته في الشكل التالي:

الشكل رقم (02):



المصدر: أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، ص 123.

تتمثل مراحلها فيما يلي:

1. إبرام عقد تجاري بين الطرفين المستورد والمصدر.
2. يقوم المصدر بشحن وإرسال البضاعة إلى المستورد عن طريق تسليمها للناقل وهذا بتقديم مستندات النقل إلى المصدر.
3. يقوم المصدر بتسليم مستندات البضاعة لبنكه.
4. يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.
5. يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله.
6. يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقداً أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.

7. يقوم بنك المستورد بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر سواء نقداً أو تحويل الكميالة المقبولة من طرف المستورد.

8. يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.

الفرع الخامس: الفرق بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي

سنتناول في هذا الفرع الفرق بين الاعتماد المستندي والاعتماد المستندي من خلال الجدول التالي:

وجه المقارنة	الاعتماد المستندي	التحصيل المستندي
من حيث التعريف	<ul style="list-style-type: none"> هو ترتيب مصرفي بين مصرفين أو أكثر في شكل تعهد مكتوب، وتلتزم بموجبه البنوك المتدخلة فيه بالدفع للمستفيد من الاعتماد مقابل مستندات أو كمبيالات مستندية. الاعتماد المستندي هو أداة مصرفية دولية لتمويل تعاقدات ذات طبيعة تجارية بين مستورد داخلي وجهه لمستفيد بالخارج وهو المصدر. يقوم الاعتماد المستندي على القواعد والأعراف الدولية الموحدة السارية وقت نشأة هذه الاعتمادات 	<ul style="list-style-type: none"> يقصد بالتحصيل المستندي بأنه مستندات مالية مصحوبة بمستندات تجارية أو مستندات تجارية غير مصحوبة بمستندات تجارية. يعني التحصيل المستندي قيام بنك بتسليم مستندات بناء على تعليمات تلقاها البنك من المصدر بأن يحصل مبلغاً من المال من المستورد مقابل تحويل مستندات شحن، وقد يتم الدفع نقداً أو مقابل قبول كميالة تستحق في وقت لاحق
من حيث الأطراف:	<ul style="list-style-type: none"> العميل الأمر أو طالب فتح الاعتماد (المستورد). البنك فاتح الاعتماد. البنك المبلغ أو القائم على تداول المستندات. المستفيد من الاعتماد (المصدر). 	<ul style="list-style-type: none"> العميل الذي يقوم بتقديم المستندات الخاصة بعملية التحصيل، (المصدر). البنك مرسل المستندات. البنك القائم بالتحصيل. المسحوب عليه، (المستورد).
من حيث الأنواع:	<ul style="list-style-type: none"> اعتماد مستندي قابل للإلغاء. اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء. اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومعزز. اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء وغير معزز. 	<ul style="list-style-type: none"> تسليم المستندات مقابل الدفع. المستندات مقابل الدفع. قبول الدفع مع تسليم المستندات مقابل الدفع في الاستحقاق.
من حيث	<ul style="list-style-type: none"> يلتزم طالب فتح الاعتماد بالوفاء بقيمة الغطاء 	<ul style="list-style-type: none"> يلتزم البنك من التحقق بأن المستندات

<p>المقدمة تتطابق مع ما هو مدون في التحصيل.</p> <ul style="list-style-type: none"> • البنك ليس مسئول عن تصرفات الأطراف الأخرى مثل شركات الشحن والنقل. • البنك ليس مسئول عن أخطاء نقل الرسائل بين الطرفين. • البنك ليس مسئول عن شكل أو دقة أو تزوير لأي مستند. 	<p>النقدي للاعتماد سواء كلياً أو جزئياً، والوفاء بقيمة المصاريف والعمولات والرسوم الخاصة بالاعتماد.</p> <ul style="list-style-type: none"> • يلتزم البنك فاتح الاعتماد بتنفيذ تعليمات عميله الخاصة بفتح الاعتماد بكل دقة وسرعة، وفحص مستندات الشحن وحفظ حقوق العميل. • يلتزم البنك المبلغ بإبلاغ المستفيد من الاعتماد بتفاصيل وشروط الاعتماد. 	<p>الالتزامات:</p>
--	---	--------------------

المصدر: أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، ص 126، 127، 128.

المطلب الثالث: آليات أخرى لتمويل الواردات

يعد الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي من أهم تقنيات تمويل عملية الاستيراد. لكن في بعض الأحيان يلجأ المستورد إلى استعمال طرق أخرى لتمويل وارداته وتتلخص في الفروع الآتية:¹

الفرع الأول: قرض الإيجار

يعد الإيجار التقنية الأقل استعمالاً في معظم دول العالم، حيث يقوم هذا القرض بتمويل الاستثمارات ويمكن تعريفه على أنه: التقنية التي تسمح بشراء التجهيزات من طرف مؤسسة تمويلية ثم القيام بتأجيره إما لمؤسسة ما أو المستفيد لعجز هذا الأخير عن شرائه مع تسديد أقساط الإيجار التي تسمح له بامتلاكه عندما يصل مجموع الأقساط ثمن المؤجر المتفق عليه في العقد.

أولاً: أطراف عقد الإيجار

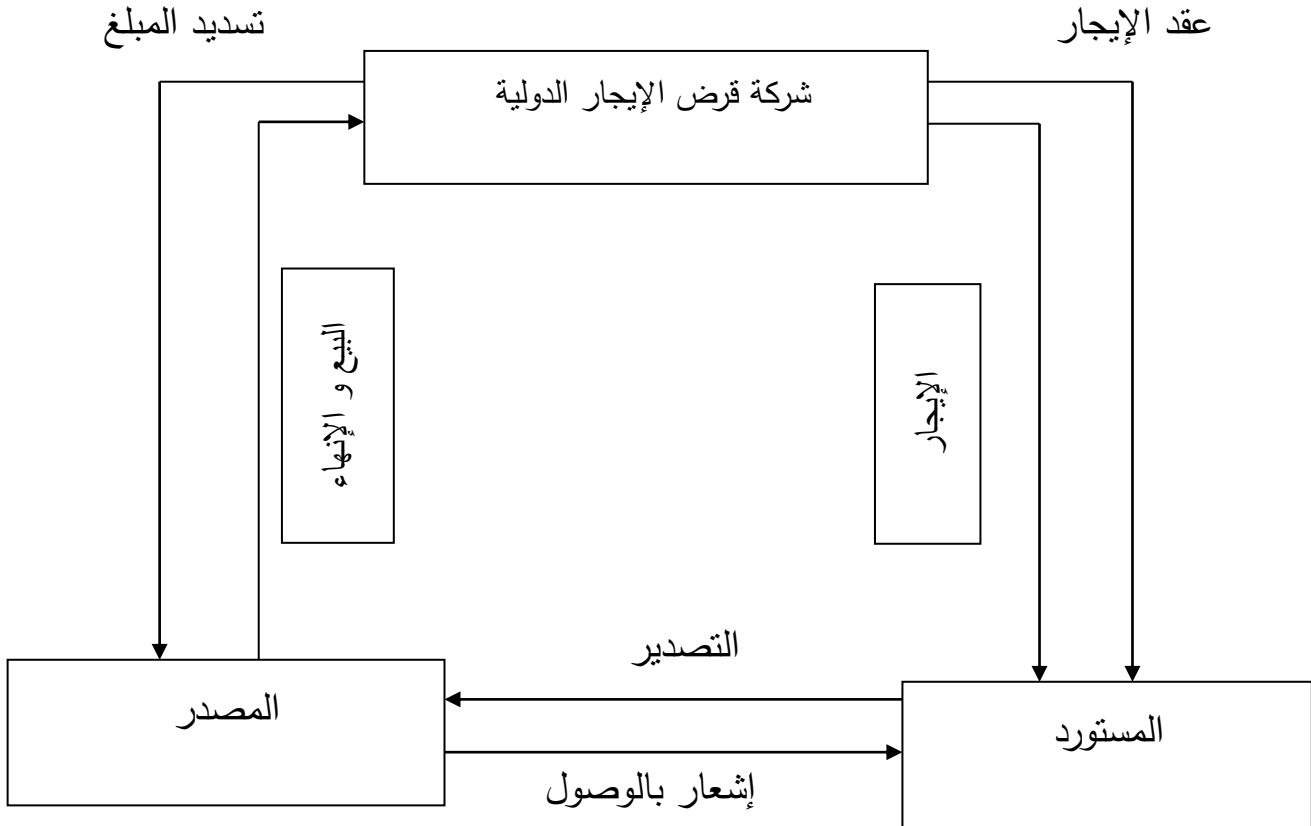
- المصدر الذي يقوم ببيع التجهيزات.
- المستورد وهو المستفيد من العقد.
- شركة قرض الإيجار التي تقوم بشراء التجهيز وتأجيره للمستفيد.

¹ - حجيبة بلقاسم وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 64.

ثانياً: مراحل سير عملية الإيجار

وتتمثل في الشكل التالي:¹

الشكل رقم (03):



المصدر: حجيبة بلقاسم، معالجة عمليات التجارة الخارجية من طرف البنوك في ظل التطورات الاقتصادية، مذكرة لنيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية، 2002، ص 64.

ويمكن أن ينتهي عقد الإيجار في ثلاث حالات:

- حالة تسديد ثمن التجهيزات المستأجرة والاحتفاظ بملكيتها من طرف المستورد.
- حالة إرجاع الشيء المؤجر إلى شركة الإيجار.
- حالة تجديد العقد لمدة أخرى.

¹ - حجيبة بلقاسم، مرجع سبق ذكره، ص 65، 66.

الفرع الثاني: التسبيقات بالعملة الصعبة

يتعلق الأمر بالحصول على قرض بعملة أخرى غير المحلية، هذه التسبيقات تسمح خاصة بالحماية من مخاطر الصرف في حالة إعادة تصدير البضاعة بعد احتمال تحويل العملات.

يقوم المصدر ولصالح زبونه بطلب من بنكه القيام بتسبيق بالعملة الصعبة، وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من التسبيقات في تمويل خزينتها.

إن التسبيق بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدته العقد المبرم بين المستورد والمصدر، ولا يمكن أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقم المؤسسة بالإرسال الفعلي للبضاعة للزبون الأجنبي، ويمكن إثبات هذا الإرسال بالوثائق الجمركية الدالة على تحويل البضاعة.

الفرع الثالث: الكفالات الجمركية

يقوم البنك بضمان دفع الحقوق الجمركية لصالح الجمارك في حالة عدم دفعها من طرف المستورد خاصة عند إعادة تصدير المواد المستوردة.

خلاصة الفصل

ومن خلال دراستنا لهذا الفصل توصلنا لمعرفة التمويل الذي يتمثل في توفير الأموال اللازمة حسب الحاجة، وبقدر المطلوب واستغلالها بطريقة مثلى لتغطية المشروع، كما تعرفنا في المبحث الأول على أهميته وأشكاله ومختلف مصادره في التجارة الخارجية.

ونظرا للأهمية ودور الاستيراد في الاقتصاد فهو يمثل تموين المنتجات من الخارج وتلبية حاجات المستهلك بصفة عامة، حيث تناولنا في مبحثه الثاني عن مختلف أنواعه وأهم أهدافه ومراحل تنفيذه.

وقد لعبت البنوك دورا كبيرا وهاما في مجال التجارة الخارجية، من خلال مختلف العديد من الآليات لتسوية هذه المبادلات سواء كانت لتمويل العقود التجارية أو تمويل الاستثمارات والتي من بينها الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، ولكن في بعض الأحيان يلجأ المستورد على استعمال طرق أخرى لتمويل الواردات وذلك عن طريق القرض الإيجار، التسبيقات بالعملة الصعبة والكفالات الجمركية.

وبعد هذه الدراسة النظرية للتمويل سيتم إسقاط الجانب التطبيقي على الواقع العلمي على إحدى الشركات التجارية الخاصة لمعرفة سير عملية تمويل الاستيراد بهذه الشركة، وهو ما سيتم التطرق إليه في الفصل الأخير.

الفصل الثالث

دراسة ميدانية في المؤسسة
الاقتصادية للخدمات العامة
والتجارة آل دوداح

تمهيد:

بعد دراستنا للتجارة الخارجية وتعرفنا على آليات التمويل لعمليات الاستيراد التي تقوم بها الدول في مجال التجارة الخارجية قمنا بإجراء تريبص في المؤسسة الاقتصادية ش.ذ.م.م للخدمات العامة والتجارية آل دوداح لتدعيم الدراسة النظرية بدراسة ميدانية حول عملية الاستيراد التي تقوم بها المؤسسة وفق إجراءات وقواعد التجارة الخارجية.

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

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

المطلب الأول: تعريف بمؤسسة آل دوداح

تأسست الشركة في سنة 1989 بولاية بومرداس من طرف السيد دوداح محمد وأبنائه برأس مال مئة بالمائة وطني تحت اسم "شركة تضامن للخدمات العامة والتجارية آل دوداح" (SNC.BPI/ENH_Doudah).

وفي سنة 2008 غيرت الشركة طابعها القانوني وأصبحت تسمى "شركة ذات مسؤولية محدودة للخدمات العامة والتجارية آل دوداح"، (SNC.BPI/ENH_Doudah) مع الاحتفاظ بنفس فروعها ونشاطاتها.

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

- الاستيراد والتسويق بالجملة للمبيدات والمعدات الزراعية.
- البيع بالجملة للمواد الغذائية للإقامات الجامعية وتجمعات أخرى.
- الاستيراد والتسويق لمنتجات الإعلام الآلي والتجهيزات المكتبية.
- استيراد وتسويق عتاد الأشغال العمومية والميكانيك.
- انجاز البنايات والأشغال العمومية.

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

ويشرف عليها فنيون مختصون ومؤهلون، كل في اختصاصه، وقد عددهم في نهاية سنة 2010 ب: 364 إطار وعامل، كما قدر رأس مال الشركة الاجتماعي في نهاية نفس السنة ب: 6370520000 دج، ووصل رقم أعمالها إلى 1.307.127.073,42 دج.

وفي سنة 2004 أصدرت الشركة موقعها الإلكتروني: www.doudah.com الذي أصبح واجهة لنشاطاتها، كما أصبحت الشركة عنوانها الإلكتروني:

doudah@doudah.com للاتصال والتواصل مع زبائنها ومورديها ولاستقبال مختلف الاقتراحات والانتقادات.

تتمتع الشركة بسمعة وشهرة كبيرة في السوق المحلية والدولية مكنتها من الحصول على عدة جوائز تقديرية على مدار سنوات متتالية.

وتتعامل الشركة مع مجموعة من الشركاء الاقتصاديين المتواجدين عبر كل أنحاء العالم وهم:

- **VAPICO** : شركة أردنية تقوم بإنتاج المبيدات الزراعية، منتجات الصحة العامة و نظافة المحيط.
- **PULSFOG** : شركة ألمانية تقوم بإنتاج ماكينات الضباب لتطهير المزارع.
- **KAWAZAR** : شركة بولونية تقوم بإنتاج الأسمدة 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 النفط.
- **RIVARD** : شركة فرنسية تنتج شاحنات النفط، عتاد الضغط العالي، القاطعات وعتاد التفيتش.
- **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:

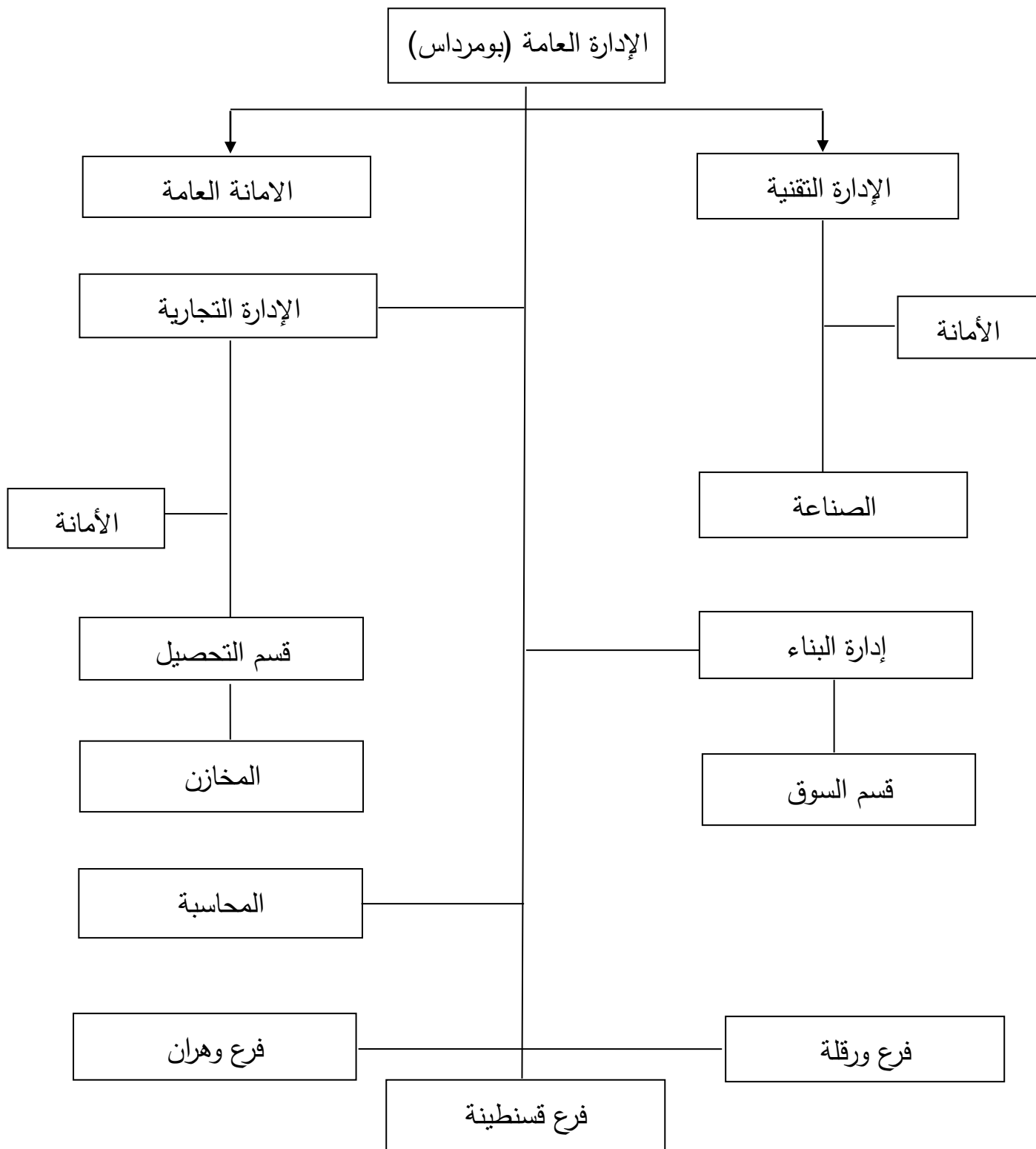
- الولايات والبلديات.
 - إدارة الأشغال العمومية.
 - إدارة الخدمات الجامعية.
 - الديوان الوطني للتطهير.
 - ديوان التسيير العقاري.
 - وزارة الدفاع الوطني.
 - وزارة العدل.
- **زبائن آخريين:** حيث تتعامل الشركة مع:
- تجار الجملة عبر مختلف الولايات.
 - تجار التجزئة عبر مختلف الولايات.
 - الشركات الخاصة.
 - الأفراد وكل شخص يرغب في اقتناء منتجات الشركة.
 - **المطلب الثاني: المخطط التنظيمي للمؤسسة.**

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

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

ويمكن إبراز ما سبق وفق الهيكل التنظيمي التالي:

الشكل رقم(04): الهيكل التنظيمي ل: ش.ذ.م.م للخدمات العامة والتجارة آل دوداح



المصدر: إدارة الشركة

فكما يوضحه الشكل رقم(04)، يتكون الهيكل التنظيمي للشركة من:

الفرع الأول: الإدارة العامة

وتضم إدارات ومسيرتي الشركة وهم:

أولاً: المدير العام

يتمثل دوره الرئيسي في:

- رسم السياسة العامة للشركة، والإشراف على نشاطاتها،
- السهر على السير الحسن للشركة.
- خلق جو من التعاون والتفاهم بين إدارات الشركة.
- السهر على التنسيق بين مختلف فروع الشركة المتواجدة عبر التراب الوطني، ويساعده في ذلك مستشاره الذي يعتبر يده اليمنى حيث يستشيريه في كل كبيرة وصغيرة.

ثانياً: نائب المدير العام

ويتمثل دوره في:

- السهر على تنفيذ السياسة العامة للشركة.
- إصدار الأوامر لمختلف أقسام الشركة.
- الحرص على التسيير الأمثل للموارد المادية والبشرية للشركة.
- تنظيم المنتقيات والدورات التدريبية التي تقوم بها الشركة والاتصال مع مختلف موردي الشركة من مؤسسات وبنوك، وكذلك مع مختلف متعاملاتها، مثل مراكز البحث والتطوير وزبائن الشركة الأوفياء، والجماعات المحلية والإدارات الحكومية.
- كما يحرص أيضا على تقديم الهدايا والتنهاني في كل المناسبات الدينية، والوطنية والخاصة لكل المتعاملين مع الشركة، وحتى لعمالها بما فيهم موارد الشركة البشرية، حيث تحمل هذه الهدايا رمز الشركة لجميع متعاملها الأكثر اتصالا بالشركة...

الفرع الثاني: الأمانة العامة

وتتكون من:

أولاً: سكرتيرة (كاتبة)

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

ثانياً: مكلفة بالاتصال والإعلام

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

الفرع الثالث: إدارة الموارد البشرية

تشرف على قسم الموارد البشرية بمساعدة مسؤول الموارد العامة ومسؤول الموظفين، حيث تتكفل بكل ما يخص الموارد البشرية داخل الشركة قبل بداية علاقة العمل في أي مرحلة الاستقطاب إلى غاية نهاية علاقة العمل، والتي تكون لأسباب مختلفة.

الفرع الرابع: الإدارة التقنية

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.

الفرع الخامس: الإدارة التجارية

تشرف على جميع العمليات التجارية التي تقوم بها الشركة من استيراد وتسويق بالاعتماد على موظفين مختصين في التسويق (مسوقين داخليين)، تقوم باستقبال الزبائن والموظفين (مسوقين خارجيين)، خارج الشركة يتبعون مسار التسويق في الميدان، حيث تقوم 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 والبنك التي تتعامل معها الشركة، حيث تسعى إلى تحصيل مستحقاتها لدى متعاملها في الآجال المحددة للتسديد، كما تتفق على وضعية المخازن وعملية دخول وخروج السلع منها.

الفرع السادس: إدارة البناء والأشغال العمومية

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

الفرع السابع: قسم المحاسبة

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

الفرع الثامن: الفروع

تهتم 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 منتج 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 تمويل بمنتوج معين لعقد صفقة طارئة يمكنها لاعتماد على الفرع الذم له وفره من هذا المنتج، حيث تعتمد الشركة على توزيع منتجاتها المستوردة على فروعها حسب خصوصيات الطلب لكل فرع، كما أن لكل فرع من فروع الشركة موظفين مختصين في التسويق والترويج لمنتجات الشركة.

المطلب الثالث: نشاطات وأهداف الشركة

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

الفرع الأول: نشاطات شركة آلدوداح

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

- الاستيراد والتسويق بالجملة للمبيدات والمعدات الزراعية.
- البيع بالجملة للمواد الغذائية للإقامات الجامعية والتجمعات الأخرى.
- استيراد وتسويق منتجات الإعلام الآلي وتجهيزات المكتب.
- استيراد وتسويق عتاد الأشغال العمومية والميكانيك.
- انجاز البناءات والأشغال العمومية.

الفرع الثاني: أهداف شركة آلدوداح

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

- توسيع حصتها السوقية.
- زيادة رقم أعمالها.
- اقتحام نشاطات 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.
- تلبية أكبر قدر ممكن من حاجات ورغبات الزبائن.

الفرع الثالث: مشاريع الشركة

دخلت الشركة في العديد المشاريع المتنوعة وتتمثل في التالي:

- دراسات حول الأعشاب الضارة بالتعاون مع المعهد التقني بسطاوالي.
- دخلت في سنة 2009 كشريك مع وزارة الصحة والسكان وإصلاح المستشفيات لتسيير الأوبئة.
- أنجزت سنة 2012م، دراسة حول مكافحة الحشرات الضارة والناقلة للأمراض، بواسطة تكنولوجيا الضباب الحراري مع خبراء ألمان.
- مشروع طرح علامة تجارية جديدة لمنتوج "غلاف للمواد الغذائية" في ماي من سنة 2013م.
- انجاز مشروع مصنع لإنتاج الأسمدة، والذي يرتقب تسليمه في سنة 2014م، تقدر قدرته الإنتاجية ب 130 000 طن ا وهو منتوج 80% جزائري.

المبحث الثاني: سير عملية الاستيراد في المؤسسة الاقتصادية (آل دوداح)

لقد تطرقنا في هذا المبحث إلى مراحل سير عملية الاستيراد في المؤسسة الاقتصادية "آل دوداح، بومرداس"، وعلية سنتناول إجراءات الشراء وطريقة الدفع التي اتبعتها في المطالب التالية:

المطلب الأول: مرحلة الاستيراد في المؤسسة (آل دوداح)

تستند مؤسسة "آل دوداح الاقتصادية للخدمات العامة والتجارة" على استراتيجية عامة في طريق استيرادها لمشترياتها المتعلقة بالنشاط الذي تزاوله، حيث تستورد المؤسسة العديد من المواد مثل: المبيدات، الأسمدة، معدات غذائية، وغيرها من المواد.

الفرع الأول: طريقة الشراء في مؤسسة (آل دوداح)

قبل الشروع في عملية الشراء يقوم مسئول المشتريات في مؤسسة دوداح بدراسة السوق ومعرفة المنتج الذي يود استيراده إذا كان مسموحا أو ممنوعا من الدخول إلى الجزائر، وهل يحقق منفعة في السوق الجزائرية؟ ومعرفة قيمة الضرائب والرسوم الجمركية؟

ثم يقوم مسئول قسم المشتريات، *service d'achète* بالتواصل مع المصدر على المنتج الذي يود استيراده ودراسة العروض المقدمة من طرفه، وبعد ذلك تقوم المؤسسة باختيار العرض الذي يناسبها.

وبعد اختيار العرض الذي يتناسب مع متطلبات ومستلزمات المؤسسة (آل دوداح)، ويتم الاتفاق مع المصدر على مصاريف النقل وكيفية نقل السلعة بإحدى الطرق التجارية للنقل المعتمدة لدى المؤسسة والتي تتمثل في:

- **EXWORK** : تسلم البضاعة في منطقة المصدر.
- **CFR** : على المصدر إتمام عقد النقل دون تأمين الإخطار والأعباء.
- **FOB** : كل المصاريف والحقوق مدفوعة عند التحميل على السفينة.

ومن بعد ذلك يتم حساب تكلفة السلعة المستوردة، بالإضافة إلى مختلف المصاريف التي يمكن أن تتحملها المؤسسة (ضرائب ورسوم، النقل...)، والحصول في الأخير على التكلفة النهائية.

وهنا يتم تنفيذ الصفقة التجارية التي تنتهي بإبرام عقد بين المصدر والمستورد، والعقد هو اتفاق يرضي الطرفين وتحدد فيه كل مواصفات السلعة والشروط المنفق عليها.

المطلب الثاني: إجراءات الدفع عند عملية الاستيراد في مؤسسة (آل دوداح)

قامت مؤسسة "آل دوداح للخدمات العامة والتجارة"، "BPI.DOUDAH"، (المستورد)، بإبرام عقد مع المورد (المصدر)، "STRENGTH HYPO LTD SERR"، وقد تقدم عميل المؤسسة بإرسال الوثائق الخاصة بالعقد لدى المصلحة البنكية "Société générale Algérie" للقيام بإجراءات فتح الاعتماد، حيث أن أغلب عمليات الاستيراد التي تقوم بها المؤسسة يتم الدفع فيها عن طريق الاعتماد المستندي.

الفرع الأول: عملية فتح الاعتماد المستندي

بعد أن يتقدم العميل وهو ممثل مؤسسة "آل دوداح" إلى وكالة " Société générale Algérie" بالوثائق المطلوبة قصد فتح الاعتماد، والتي تتمثل في:

أولاً: فاتورة مبدئية (Proforma)

وهي فاتورة أولية يرسلها المصدر الأجنبي إلى زبونه.

ثانياً: طلب فتح الاعتماد

(الملحق رقم 01)، ويحتوي على ما يلي:

- رقم الحساب الجاري خاص بالمستورد (مؤسسة دوداح): 021000 31 11 3000 2898 Clé 76.
- اسم بنك المستورد: Société générale Algérie .
- نوع الاعتماد: غير قابل للإلغاء (Irrévocable).
- شروط النقل: CFR.
- اسم وعنوان المصدر: SREE RAYALASEEMA HI STRENGTH HYPO LTD, Gondiparla, Kurnool-518004 Andhra Pradesh, INDIA.
- رقم الحساب البنكي للمصدر: 52096845791.
- اسم بنك المصدر: STATE BANK OF HYDERABAD.
- مبلغ الاعتماد: USD 110 250 00.
- تاريخ نهاية صلاحية الاعتماد: 05/04/2016.
- تاريخ أجل الشحن: 15/03/2016.
- بالاطلاع (Avue).
- رقم العقد (المصدر والمستورد).
- نوع السلعة: كلور لتصفية المياه.
- مكان الشحن والتفريغ: من ميناء الهند إلى ميناء الجزائر.

- تصدير جزئي للسلع: Autorisées .
- انتقال السلعة بحري: Autorisées .
- التكاليف في الخارج على مسؤولية المصدر أما التكاليف في الداخل (البلد المحلي) تكون على مسؤولية المستورد.
- التعريف الجمركية: 28 28 10 10.

ثالثا: الوثائق المطلوبة مع السلعة المستوردة: وهي:

- فاتورة تجارية (Commercial Invoice): وهي عبارة عن وثيقة تعرف بالبضاعة وتحتوي على مواصفات السلعة (الكمية، النوع، الحجم، المبلغ بالأرقام وبالأحرف...)، (الملحق رقم 03).
- سند الشحن (Bill of Lading): الملحق رقم 04.
- شهادة المنشأ (Certificate of origine): وهي تعتبر وثيقة مهمة بالنسبة لمصلحة الجمارك، وتبين البلد التي أنتجت فيه البضاعة، وهي وثيقة تصدرها الغرفة التجارية المالية. (الملحق رقم 05).
- شهادة التحاليل (Certificate of Analysis): وهي وثيقة تتعلق بصحة وصلاحية البضاعة مطابقتها للمواصفات المتفق عليها، وتصدر من مراكز التحاليل والمختبرات المؤهلة في الاختصاص. (الملحق رقم 06).
- قائمة الطرود.

الفرع الثاني: إجراءات فتح عملية الاعتماد المستندي

يتم فتح الاعتماد المستندي على مرحلتين هما:

أولا: فتح الاعتماد عن طريق برنامج داخلي خاص بالبنك

ويقوم بتسيير العمليات الداخلية وتجري فيه العمليات الداخلية الخاصة بالزبون (المستورد) "BPI DOUDAH"، والمتعامل الاقتصادي (المصدر) "SERR RAYALASEEMA HI STRENGTH HYPO LTD"، حيث أن هذا البرنامج يتم من خلال الحصول على عمولات.

ثانيا: فتح الاعتماد المستندي عن طريق برنامج خارجي (SWIFT)

ويتم عن طريق برنامج خارجي خاص متعلق بالبنوك لتسيير العمليات الخارجية (Swift)، الملحق رقم 07)، والخاصة بالاعتماد المستندي والتي تم إرسالها إلى وكالة "Société général Algérie"، وهذه العملية يدون فيها المعلومات الخاصة بفتح الاعتماد بخانات خاصة وتتمثل مثلا في:

- خانة المرسل: Société général Algérie من طرف "BPI DOUDAH".
- خانة المرسل إليه: مديرية العمليات الخارجية DOE.
- Chomps 40A: الاعتماد غير قابل للإلغاء (IRREVOCABLE).
- Chomps 20: .../...00031/CDI09076822
- رقم الاعتماد: 00031CDI09076822.
- 0003: رقم مؤسسة دوداح.
- ICD: رقم ملف الاستيراد 09076822.
- السنة: 2016.
- العملة: USD.
- Chomps E40: Applicable Rules UCP LATEST VERSION.
- Chomps 31D: المكان والتاريخ: 16/04/05. INDIA
- Chomps 50: صاحب الأمر CITE 392 LOGTS ?CENTER , COMMERCIAL (EX SOUK EL FELLAH) BOUMERDES 35000SARL BPI ENH DOUDAH
- Chomps 59: المصدر اسمه وعنوانه: SREE RAYALASEEMA HI STRENGTH HYPO LTD GONDIPARLA, KURNOOL-518004 ANDHRA PRADESH, INDIA.
- 32B: العملة (US DOLLAR) USD.
- القيمة: 110.250.00 USD.
- 41A: البنك المستفيد.
- 43P: الشحنات الجزئية مسموح بها.

- .Transshipment ALLOWED :43T
 - .Port of Loading/Airport of Dep ANY PORT IN INDIA :44E
 - . Port of Dischrge/ Airport of Dest ALGIERS PORT:44F
 - .44C :تاريخ آخر أجل الشحن:15/03/2016.
 - 45A : يجب تدوين قائمة النقل، نوع السلعة، الصنف، الكمية...
 - 46A : تسجيل كل المستندات المطلوبة من صاحب الأمر.
- 15/02/16 _ 14 :05 :40 DZTOPRTACKNACK-1760-000001.
- 47A : يحتوي على شروط بنك الجزائر الخارجي في إطار الاعتماد المستندي.
 - 71B : تتقاضى جميع الرسوم المصرفية خارج الهند لحساب مقدم الطلب.
 - 49 : Confirmation Instructions WITHOUT
 - 78 : Instr to payg/ Accptg/ Negotg Bank
 - 57A : Advise Through Bank – FI BIC SBHYINBB003

الفرع الثالث: ختم التوطين البنكي

سنقوم في هذا الفرع بتوضيح ختم التوطين البنكي والعناصر المكونة منه، كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (02): وثيقة التوطين

Société générale Algérie				
Agence boumerdes				
Domiciliation– importation				
351501	2016	110	00084	USD
BOUMERDES LE : 11/02/2016				

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

بحيث أن:

- 351501: يعني رقمين يمثلان الولاية (35)، ورقمين يمثلان البنك (15)، ورقمين يمثلان الشركة (01).
- 2016: السنة التي تم فيها التوطين.
- 110: (1) الفصل الذي تم فيه التوطين، (10) يمثل السلعة.
- 00084: يمثل الرقم التسلسلي لتسجيل العملية.
- USD: تمثل العملة (الدولار).

المطلب الثالث: إجراءات الجمركة لعملية الاستيراد

الفرع الأول: الإشعار بإرسال البضاعة

بعد الاتفاق مع المصدر (SREE RAYALASEEMA HI STRENGTH)
HYPO LTD GONDIPARLA)، على طريقة النقل واختيار أحد المصطلحات التجارية
في النقل البحري، تتم عبر الإجراءات التالية:

- يقوم المورد (المؤسسة المصدرة)، بإشعار المستورد (مؤسسة آل دوداح)، بإشعار
البضاعة في تاريخ معين، ويتضمن الإشعار التاريخ إضافة إلى الكمية الصافية
وكذلك مجمل الحمولة.
- تاريخ أقلاع السفينة واسم ميناء التوقف أي المرسل إليه.
- تأمين البضاعة.
- بعد التحميل أو الشحن على ظهر السفينة يقوم المصدر، SREE
(STRENGTH HYPO LTD GONDIPARLA(RAYALASEEMA HI
بإرسال الوثائق التالية:

- سند الشحن أو بوليصة الشحن.
- الفاتورة التجارية (الملحق رقم 03).
- شهادة المنشأ (الملحق رقم 05).

وعند وصول الوثائق لمؤسسة (BPI.DOUDAH)، تقوم بتحرير وثيقة أمر بالدفع لدى البنك المعتمد (Société Général Algérie)، وبعدها يتم تسليم الوثائق الخاصة بالسلعة المستلمة من طرف المصدر للبنك لدفع قيمتها.

الفرع الثاني: جمركة البضاعة

ومن ثم قيام مؤسسة (آل دوداح)، بإرسال الوثائق اللازمة لجمركة البضاعة واستخراجها من الميناء إلى المخازن والتي تتم عبر المراحل التالية:

أولاً: إرسال الوثائق إلى مصلحة الجمارك

بحيث يجب أن تحتوي هذه الوثائق على المعلومات الخاصة بالطلبية، وذلك من أجل القيام بعملية التصريح الجمركي من طرف الصرح الجمركي، وتضم وثيقة التصريح الجمركي البيانات التالية:

- اسم المصدر: SREE RAYALASEEMA HI STRENGTH HYPO LTD .GONDIPARLA
- اسم المستورد: SAERL BPI ENH DOUDAH.
- رقم التصريح.
- قيمة البضاعة بالعملة الصعبة: 110.250.00 USD.
- قيمة البضاعة بالدينار الجزائري:
- رقم التوطين البنكي: 099835072218369.
- نوع السلعة: كلور لتصفية المياه.
- البلد الأصلي: الهند.
- رقم التعريف الجمركية: 28 28 10 10.
- نسبة الحقوق والرسوم المطبقة.
- نسخة من سند الشحن الأصلي مظهر من قبل البنك في حالة السند باسم البنك.
- الفاتورة التجارية الموقعة من طرف البنك.
- وثيقة وصول البضاعة.

- وثيقة طلب الترخيص الجمركي مستخرجة من طرف مديرية التجارة التابعة لها إقليميا، (مديرية التجارة لولاية بومرداس).
- وبعد استلام المصريح الجمركي أو وكيل العبور إشعار وصول البضاعة مرفقا كذلك بملف التصريح الجمركي السالف الذكر بتوجيه إلى المؤسسة الناقلة مرفقة بالوثائق التالية:
 - إشعار بوصول البضاعة إلى الميناء.
 - وصل دفع قيمة البضاعة.
 - سند الشحن الأصلي.
 - صك ضمان خاص بحاويات النقل.
 - السجل التجاري الخاص بالمؤسسة.
 - بطاقة التعريف الجبائي.

وعد الانتهاء من هذه العملية وتقديم الوثائق، تقوم مؤسسة النقل بتسليمه وثيقة البضاعة، ومنه مباشرة يتوجه الى مكتب الجمارك مصحوبا بالوثائق التالية:

- نسخة من سند الشحن.
- فاتورة تجارية موطننة من طرف البنك.
- إشعار وصول البضاعة.
- بطاقة التعريف الجبائي.
- نسخة من شهادة التأمين.

ومن ثم تقوم مصلحة الجمارك بدراسة الملف والوثائق المقدمة، وفي حالة عدم وجود أخطاء يسجل التصريح، ثم تقوم هذه الأخيرة بتوزيع الملفات على المفتشين، ويبرمج على مستوى الإعلام الآلي بعد أن يستخرج وصل لمعرفة اسم المفتش الذي يتولى مراقبة البضاعة.

ثانيا: مراقبة البضاعة

بعد الحصول على الوصل يقوم المصريح ببرمجة المراقبة مع المفتش الذي يقوم بمراقبة البضاعة على مستوى الحاوية الموجودة في مخازن الميناء، وذلك بحضور المصريح

مرفق بملف العبور، حيث يقوم الوكيل بفتح الطرود لكي يتأكد من مطابقة المعلومات وصحة السلعة المصرح بها.

وفي حالة مطابقة المعلومات المدونة في الوثائق المعطاة مع السلعة، يقوم المفتش بالتوثيق على أنه تمت عملية مراقبة السلعة، أما إذا كانت هناك أخطاء فيقوم المفتش بفرض غرامات مالية على المصرح أو متابعته قضائيا.

ثالثا: تخليص الحقوق والرسوم الجمركية

بعد المراقبة يعود الملف إلى مصلحة الجمارك، بحيث يعطي المفتش التصريح بإخراج البضاعة من الميناء، ودفع مبلغ الحقوق الجمركية الواجب دفعها، وبعدها إرسال الملف إلى الصندوق ثم يستخرج لدفع الحقوق والرسوم الجمركية اللازمة.

رابعا: إخراج البضاعة

بعد دفع الحقوق والرسوم الجمركية تقدم إلى المصرح وثيقة (التصريح المفصل ووصل الدفع)، والذي بدوره يقدم إلى مفتش التصفية، وهذا الأخير يوثق الأمر بالسماح بإخراج البضاعة من ميناء الجزائر. وتتم طريقة إخراج البضاعة بالوثائق التالية:

- نسخة من التصريح المفصل.
- نسخة من سند الشحن.
- وصل استلام من طرف شركة النقل.
- وصل إخراج البضاعة من الجمارك.
- السجل التجاري.
- بطاقة التعريف الجبائي.
- صك أعباء التخزين.

خامسا: دخول البضاعة إلى المؤسسة

بعد الانتهاء من المراحل السابقة ودخول البضاعة إلى مخازن المؤسسة، تقوم مديرية التسيير والتخزين بعملية المراقبة المتمثلة في مراقبة الكمية، ويقوم المخبر بمراقبة النوعية،

وعند التأكد 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 التسيير والتخزين والمخبر. وبعدها يتم إرسالها الى مصلحة العبور التي تقوم بدورها بتحضير وثائق إلى مصلحة المحاسبة المتمثلة في:

- وصل التسليم الأصلي.
- فاتورة تجارية الأصلية.

خلاصة الفصل

بعد الدراسة الميدانية التي قمنا بها في المؤسسة الاقتصادية ش ذ م م للخدمات والتجارة (آل دوداح)، توصلنا من خلال هذا النوع من الدراسات التي تجمع بين ما هو تقني وقانوني، بحيث نلمس نوعا من الدقة والمعرفة الجيدة لمختلف تقنيات تمويل عملية الاستيراد والجمركة، التي يجب على المؤسسة إتباعها، وقد تبين لنا أن أهم آليات التمويل التي تتبعها المؤسسة في تسوية عمليات استيراد البضائع هو الاعتماد المستندي، ونستنتج بأنه يمر على عدة مراحل هامة، أين يتوسط فيها البنك المعتمد (Société Général Algérie) وكالة بومرداس، وذلك لضمان السير الحسن للاعتماد المستندي، كما لاحظنا مدى أهميته لدى المؤسسة وإقبالها على استعماله لتسوية الصفقات التجارية خاصة الاستيراد لكونه الآلية الأكثر أمنا وضمانا بالنسبة للمصدر والمستورد. الى جانب حرص البنك المعتمد على تقادي الأخطاء التقنية والفحص الجيد للمستندات التي ترافق الاعتماد. وكذا على إدارة الجمارك توفير كل المعلومات والوثائق اللازمة والبقاء على اطلاع دائم على كل ما هو جديد ورسمي متعلق بعملية الاستيراد، وذلك من أجل إنجاز نشاطها، ولقد لاحظنا أن كل هذه الإجراءات صعبة وتتطلب تحضيرا مسبقا ومنظما حيث أن مؤسسة (آل دوداح) تمتلك جميع الإمكانيات لتخطي هذه الصعوبات وهذا راجع للسياسة المنتهجة والسائدة فيها ومراقبتها الدائمة لهذا النظام.

الخطبة

الخاتمة العامة

يظهر من خلال دراستنا لهذا الموضوع أن ميدان تمويل التجارة الخارجية يعتبر من ميادين الأكثر إثارة للدراسة والتحليل الاقتصادي نتيجة للتطورات والتغيرات المستمرة التي يعرفها النظام الاقتصادي العالمي.

حيث تعتبر التجارة الخارجية بدورها التاريخي كمحرك للنمو والتنمية كونها جلبت اهتمام المفكرين والباحثين حيث ظهرت عدة مدارس سعت لوضع نظريات تقوم بتطويرها وتساعد على توسيعها من خلال تعميم المنفعة على كل الدول التي تتعامل معها، ولقد ساعدت هذه النظريات على تطور التجارة الخارجية، مما أدى إلى زيادة الحاجة لمصادر تمويلها فكان من الضروري إدخال مجموعة من الوسائل والآليات التي تتماشى مع التطورات التي تشهدها المعاملات الدولية من أجل تسهيل التسوية المالية للصفقات. كما أن هذه الأخيرة تسهل التعامل والتفاهم بين المصدرين والمستوردين كما أن تساعد على حل المشاكل بتجاوز الصعوبات والعقوبات من خلال تحديد حقوق والتزامات كل طرف، قصد تحقيق التنمية الاقتصادية ورفع القدرة الشرائية وبالتالي زيادة الرفاهية الاجتماعية.

ومن خلال الدراسة التطبيقية التي قمنا بها في المؤسسة المستقبلية (آل دوداح) لاحظنا أن الاعتماد المستندي هو الوسيلة الرئيسة لتسوية المدفوعات في التجارة الخارجية وتمويلها عن طريق تدخل البنوك، الأمر الذي سهل حركة التبادل التجاري الدولي بين المتعاملين الاقتصاديين من مصدرين ومستوردين.

وتعاضمت أهمية الاعتماد المستندي بازدياد حركة التجارة الخارجية التي أصبحت تتم بين تجار من مختلف أقطار العالم، نتيجة للأمان والاطمئنان الذي توفره هذه الآلية لأطرافها.

❖ اختبار صحة الفرضيات:

انطلاقاً من الفرضيات الموضوعة سابقاً في المقدمة العامة توصلنا إلى نتائج تثبت وتدعيم صحتها بحيث:

✓ الفرضية الأولى:

تعتبر التجارة الخارجية الركيزة الأساسية في التنمية الاقتصادية والتبادل التجاري، وقد توصلنا ذلك من خلال تقديم تعاريف للتجارة الخارجية مع إظهار أهميتها ثم للتطرق

الخاتمة

لمختلف النظريات التي وضعتها كل من المدرسة الكلاسيكية والني وكلاسيكية والحديثة، ومنه نستنتج أن الفرضية الأولى صحيحة.

✓ الفرضية الثانية:

يعتبر الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي من أهم طرق تمويل التجارة الخارجية لأنها تمثل الآليات الرسمية والقانونية للتمويل وغالبا ما يلجأ المصدرون والمستوردون إلى البنوك من أجل تمويل عملياتهم التجارية، نظرا للأمان والثقة التي توفرها البنوك عما تدخل كوسيط للتمويل التجارة الخارجية، ومنه نشأت صحة الفرضية الثانية.

✓ الفرضية الثالثة:

يعتبر الاعتماد المستندي الآلية الأكثر استعمالا في تمويل التجارة الخارجية كونه يضمن الحقوق والالتزامات لكل من المستورد والمصدر ويقلل من المخاطر التي تواجه عملية التبادل التجاري، وبهذا نقول إن الفرضية الثالثة صحيحة

✓ الفرضية الرابعة:

الاعتماد المستندي يعتبر آلية ووسيلة مثلى لتمويل التجارة الخارجية وترقيتها ويخدم كل مصالح الأطراف المتعاقدة حيث أنه أكثر وسيلة استعمالا في مؤسسة آل دودواح للخدمات العامة والتجارة في تسوية المبادلات التجارية الخارجية لما يوفره من ضمان، ومنه الفرضية الرابعة صحيحة.

❖ نتائج الدراسة:

- وبناء على هذا يمكن استخلاص بعض النتائج المتوصل إليها في النقاط التالية:
- تعتبر التجارة الخارجية أحد الدعامات الأساسية في البنيان الاقتصادي الوطني والدولي، ومما لا شك فيه أنها تساعد على رفع مستوى الرفاهية للدول كونها تحتل مكانا مؤثرا وحيويا في دائرة النشاط الاقتصادي.
 - يعتبر الاستيراد في ميدان التجارة الخارجية مهما في تسيير النشاط الاقتصادي للمؤسسة من حيث توفير المواد الأساسية المستعملة في عملية الإنتاج أو المنتجات تامة الصنع والغير المتوفرة في السوق المحلي.
 - يعتبر الاعتماد المستندي أهم آلية دفع وتمويل في التجارة الخارجية لإتمام الصفقات التجارية، وما يميزه عن غيره من الآليات هو وجود مستندات كسند الشحن والفواتير

الخاتمة

التجارية التي تؤمن السير الحسن لعملية الاستيراد بالإضافة إلى تعهد البنك بدفع قيمة الاعتماد.

- تبدأ مراحل سير الاعتماد المستندي من إجراءات فتح ملف الاعتماد لدى البنك المعتمد إلى غاية دفع الوثائق وفحصها وتسويتها، حيث تعتبر الإجراءات معقدة نوعا ما وتتطلب تنظيما مسبقا وإهماما دقيقا.
- يتميز الاعتماد المستندي بالثقة والأمان، إلا أنه يتضمن جملة من المخاطر كالسرقة ومخاطر النقل والشحن أو تعرض البضاعة للتلف أو عدم وصولها.

❖ التوصيات والاقتراحات:

- العمل على ابتكار أساليب جديدة لتمويل التجارة الخارجية وحسن تسييرها.
- ضرورة وضع استراتيجية وطنية تهتم بتشجيع التعامل بآليات تمويل التجارة الخارجية.
- العمل على التجارة الخارجية الجزائرية لتشجيع المؤسسات على تصدير منتجاتها إلى الخارج.
- توفير الوقت والجهد ومتابعة عملية الاستيراد داخل المؤسسة الاقتصادية واستحداث آليات جديدة بمساعدة خبراء ومهندسين المكلفين بهذه العملية داخل المؤسسة.
- دراسة المستورد للأعراف والقوانين الدولية وآليات سير عملية تمويل الاستيراد في التجارة الخارجية.
- الحرص على تفادي الأخطار التي قد تحيط بآلية الاعتماد المستندي واتخاذ الاحتياطات اللازمة من أجل ضمان هذه الآلية لوظيفتها الائتمانية مثل تحسين المحيط العملي للمتدخلين في النشاط المصرفي وإبرام الاتفاقيات مع إدارة الجمارك للتقليل من هذه المخاطر.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

أولاً: المرجع باللغة العربية

أ. الكتب:

1. أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، مكتبة البكري، القاهرة، الإسكندرية، 2003م.
2. الناصر مأمون علي، كافي مصطفى، كافي يوسف، التمويل الدولي، دار الحامد للنشر والتوزيع، الأردن، 2014م.
3. جمال محمد أحمد، إبراهيم السيد، التمويل الدولي (1)، دار التعليم الجامعي للنشر والتوزيع، الإسكندرية، 2015م.
4. حبيب الله بن محمد التركستاني، التسويق والتجارة الدولية، دار كنوز المعرفة للنشر والتوزيع، عمان، 2017م.
5. حسام علي داود، أيمن أبو خضير، أحمد الهزايمة، عبد الله الصوفان، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2002م.
6. سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية للنشر والتوزيع والطباعة، القاهرة، 1994م.
7. شقيري نوري موسى، محمد عبد الرزاق الحنيطي، صالح طاهر الرزقان، عبد الله يوسف السعادة، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، ط2، 2015م.

قائمة المراجع

8. طالب محمد عوض، التجارة الدولية نظريات وسياسات، نشر بدعم من معهد الدراسات المصرفية، الجامعة الأردنية، ط1، 1995م.
9. عطا الله الزبون، التجارة الخارجية، جامعة العلوم الاسلامية، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة العربية، 2017م.
10. عبد الحميد عبد المطلب، السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع (تحليل جزئي)، مجموعة النيل العربية، مصر، 2003م.
11. عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية، بهاء الدين للنشر والتوزيع، 2000م.
12. فليح حسن خلف، التمويل الدولي، مؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2004م.
13. فائزة علوان، التمويل الدولي، دار أمجد للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2016.
14. كمال البكري، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإبراهيمية الإسكندرية، 2001م.
15. مازن عبد العزيز فاعور، الاعتماد المستندي والتجارة الالكترونية في ظل القواعد والأعراف الدولية والتشريع الداخلي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، لبنان، ط1، 2006م.
16. ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، دار حامد للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2004م.
17. محمود عزت اللحام، المالية الدولية، دار الأعصار العلمي للنشر والتوزيع، ط1، 2016.

قائمة المراجع

18. محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2011م.

19. متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي النظرية والسياسات، دار الفكر للنشر والتوزيع، عمان، ط1، 2010\2011.

20. محمود حسين الوادي، كاظم جاسم العيساوي، الاقتصاد الكلي تحليل نظري وتطبيقي، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2007م.

ب. الرسائل والمذكرات والأطروحات:

1. علي مخطار، آليات تحرير التجارة الخارجية في ظل التحولات الإقليمية، حالة الجزائر، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة العلوم الاقتصادية حسيبة بن بو علي، شلف، 2014\2015م.

2. فيروز سلطاني، تحرير التجارة الدولية بين الاتفاقات التجارية الإقليمية ومتعددة الأطراف، أطروحة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2017\2018م.

3. وليد عابي، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة، حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية فرحات عباس، سطيف، 2018\2019م.

4. بوكونونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2011\2012م.

قائمة المراجع

5. خديجة عبد اللاوي، آلية المنظمة العالمية للتجارة لتقييم السياسات التجارية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص قانون الأعمال المقارن، كلية الحقوق، جامعة وهران، 2012\2013م.
6. زيرمي نعيمة، التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في التسيير الدولي للمؤسسات، تخصص المالية الدولية، جامعة أبي بكر بلقايد، تلمسان، 2010\2011م.
7. مريم طبني، واقع ومستقبل التجارة الخارجية للاتحاد الأوروبي في ظل الأزمات الخارجية (2002\2012)، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، 2013\2014م.
8. بوضياف فاطمة، آليات البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة محمد بوضياف، مسيلة، 2018\2019م.
9. بن علو فوزية، الاعتماد المستندي كتقنية دفع وتمويل التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر أكاديمي في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، 2017\2018م.
10. بلقايد غنية، فعلول نعيمة، تأمين النقل البحري للبضائع وأثره على التجارة الخارجية، دراسة حالة الصندوق الجهوي للتعاون الفلاحي بودواو، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، تخصص تأمينات وإدارة المخاطر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، بومرداس، 2016\2017م.

قائمة المراجع

11. بلقيص صاحب، أثر قيود الاستيراد على إمكانية تطوير شبكة مناولة السيارات بالجزائر، دراسة حالة مقارنة مع المغرب وتونس، كلية العلوم الاقتصادية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر أكاديمي، تخصص إدارة مالية، أم البواقي، 2018\2019م.

12. كبير عبد الرحمن، لعدور باهي، دور الاعتماد المستندي في التقليل من مخاطر التمويل في التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، كلية العلوم الاقتصادية، برج بوعريريج، 2019\2020م.

13. ناوي سفيان، بوزقري محمد، إجراء عملية الاستيراد والجمركة، دراسة حالة المؤسسة الوطنية للدهن الأخضرية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، البويرة، 2018\2019م.

14. بعداش تونسية، علي يحيى غنية، دور البنوك الدولية في تمويل الواردات، دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الليسانس في التجارة الدولية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، بومرداس، 2003م.

15. حجيلة بلقاسم، معالجة عمليات التجارة الخارجية من طرف البنوك في ظل التطورات الاقتصادية، دراسة حالة الاستيراد عن طريق الاعتماد المستندي من طرف البنك الخارجي الجزائري، كلية الحقوق والعلوم التجارية، قسم التجارة الدولية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية للتجارة الدولية، بومرداس، 2002م.

16. ربيحي مصطفى، دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية، دراسة حالة الاستيراد بالاعتماد المستندي وكالة البويرة، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية في التجارة الخارجية، كلية الحقوق والعلوم التجارية، بومرداس، 2004م.

قائمة المراجع

17. يفصح فريزة، ياسي جوهره، عمليات التجارة الخارجية التي تقوم بها البنوك الجزائرية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية في التجارة الدولية، جامعة العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، بومرداس، 2003م.

ت. المجالات:

1. بو خيرة حسن، استخدام البنوك التجارية لوسائل الدفع في التجارة الخارجية، المجلة الجزائرية للعلوم الاقتصادية والسياسة، العدد2، 2010م.

ثانيا: باللغة الفرنسية

1. Denis Brune, Le Commerce international, 2eme édition Bréal mentrenil, 1991.

الملاحق



مؤسسة جنرال الجزائر
SOCIETE GENERALE ALGERIE

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE A L'IMPORTATION

<p>01_Date : 07.04.2016</p>	<p>03_Agence : BOUMERDES</p>											
<p>02_Donneur D'ordre : SARL BPI ENH DOUBAH Adresse : Cité 392 logts. centre commercial (ex. Souk El fellah). Boumerdès 35000 ALGERIE NIF : 099835072218369</p>	<p>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</p>											
<p>N° compte : 021 00031 1130002898 76</p>	<p>11_Montant du crédit : En chiffre : 110 250.00USD En lettre : Cent dix mille deux cent cinquante USD</p>											
<p>05_Date D'expiration Du Crédit : 05/04/2016 Lieu d'expiration : INDE</p>	<p>Maximum <input checked="" type="checkbox"/>], Environ [],..... ..%. A ouvrir Auprès de votre correspondant</p>											
<p>06_Irrevocable <input checked="" type="checkbox"/>], Irrévocable et confirmée [].</p>	<p>12_Banque Du Bénéficiaire: STATE BANK OF HYDERABAD Account n° : 52096845791 CODE SWIFT :</p>											
<p>07_Credit Transférable : Oui [], Non <input checked="" type="checkbox"/>].</p>	<p><table border="1" style="width: 100%; text-align: center; border-collapse: collapse;"> <tr> <td>S</td><td>B</td><td>H</td><td>Y</td><td>I</td><td>N</td><td>B</td><td>B</td><td>0</td><td>0</td><td>3</td> </tr> </table></p>	S	B	H	Y	I	N	B	B	0	0	3
S	B	H	Y	I	N	B	B	0	0	3		
<p>08_Assurance Couverte Par : Ordonnateur <input checked="" type="checkbox"/>], Bénéficiaire [].</p>	<p>(X) Paiement à vue, [] Paiement Diffère A : [] Acceptation De Traite A : [] Autre :</p>											
<p>09_Expedition Partielles : Autorisées <input checked="" type="checkbox"/> Non Autorisées []. Transbordement : Autorisées <input checked="" type="checkbox"/> Non Autorisées [].</p>	<p>10_Embarquement, Expédition, Prise en charge de : ANY PORT IN INDIA A destination de : ALGIERS PORT Au Plus Tard Le : 15/03/2016</p>											
<p>13_Description de la marchandise : hypochlorite de calcium 70% (granules) Conforme facture Proforma N° ... SRHHL/HYPO/EXP:229 Du ... 28/01/2016 Contrat de vente : FOB[], CFR <input checked="" type="checkbox"/>], FCA[], CPT [], AutreLieu : Suivant Incoterms 2000 CCI .</p>												
<p>14_Documents (canal bancaire):</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 3 original commercial invoices 2. 3/3 Bill of Lading Shipped on Board 3. packing list 4. Certificate of origin issued by chamber of commerce 5. Certificate of analysis issued by manufacturer 6. Certificate of conformity issued by beneficiary showing batch numbers 7. Certificate of quality control of goods issued by independent surveyor stating that the drums are marked in Arabic with the following information : <ul style="list-style-type: none"> - Producer's and Buyer's name and address - Country of origin - Weight and Batch number - Manufacturing and expiry dates 	<p>15_Documents pli : cartable [], courrier [].</p>											
<p>16_Document à présenter dans les 21 jours après la date d'expédition mais pendant la période de validité du crédit.</p>												
<p>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</p>												
<p>18_Instruction Facultative : - Caution De Restitution D'acompte.....% - Caution de bonne fin d'exécutions</p>												
<p>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 affectés 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,</p> <p style="text-align: right;">Cachet signature (s) autorisée(s).</p>												

الملحق رقم 01



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/cu 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:229 Du ... 28.01.2016

Mode de paiement : Crédit documentaire

Désignation de la marchandise importée : produit de traitement des eaux

VENTILATION PAR SOUTIEN TARIFAIRE

	NATURE DU PRODUIT	QUANTITE	PRIX UNITAIRE	MONTANT GLO EN DEVISES
28 28 10 10	hypochlorite de calcium 70% (granules)	78.75MT	1 400USD	110 250USI
التعويضية الجرمونية			TOTAL	110 250USI

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

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

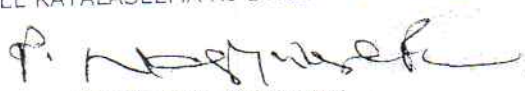
Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

..... Boumerdès le :... 07/02/2016

Signature et Cachet du Client

الملحق رقم 02

COMMERCIAL INVOICE

Manufacturer & Exporter: SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LIMITED GONDIPARLA KURNOOL- 518004 ANDHRA PRADESH INDIA. TEL: + 91 8518 228750 FAX: + 91 8518 223066 CIN : L24110AP2005PLC045726		Invoice No: & Date: SRHHL/CHLR/303,304,305,306,307 DATE : 24.02.2016			
CONSIGNEE : TO THE ORDER OF SOCIETE GENERALE ALGERIE SPA		Other Reference(s) " WE INTEND TO CLAIM REWARDS UNDER MERCHANDISE EXPORTS FROM INDIA SCHEME " (MEIS)			
		Other Reference(s) IMPORT & EXPORT CODE NO. 0991020723			
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 <b style="text-align: center;">INDIA	Country of final Destination <b style="text-align: center;">ALGERIA		
Pre-Carriage by _____		PAYMENT TERMS: LC AT SIGHT IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NO: 00031CDI09076822 DATE OF ISSUE: 160215			
		BANKING DETAILS: ACCOUNT NO: 52096845791 STATE BANK OF HYDERABAD . SOMAJIGUDA OVER SEAS BRANCH, TELANGANA STATE, INDIA SWIFT NO : SBHYINBB003, IFSC CODE : SBHY0020684			
Vessel Flight No. RIO BRAVO / 6305	Place of receipt: _____	Terms of Delivery: CFR ALGIERS PORT			
Port of Discharge: ALGIERS PORT	Port of Loading NHAVA SHEVA / INDIA	Final Destination ALGERIA			
Marks & Nos., Container No.	No. & Kind of Pkgs.	Description of Goods	QUANTITY NET WT	UNIT PRICE IN USD	AMOUNT IN USD
CONTAINER NO. TCLU 2868490 CRSU 1102528 TRHU 1911269 HLXU 1029274 AMFU 3167269 SEAL NO. 1550744, 1550745 1550731, 1550733 1550721 S.NO.OF DRUMS: 122541/16 TO 122890/16 123191/16 TO 123540/16 123541/16 TO 123890/16 123891/16 TO 124240/16 124241/16 TO 124940/16	1750 X 45 KG HM-HDPE DRUMS.	(1750 DRUMS X 45 KG) 78.750 MT'S OF HYPOCHLORITE DE CALCIUM 70 PCT (GRANULES) AS PER PROFORMA INVOICE NO : SRHHL HYPO/EXP : 229 OF 28/01/2016 SALE CONTRACT : COST AND FREIGHT ALGIERS PORT PACKING : 45 KG HM - HDPE DRUMS WITH A POLYTHENE LINER INSIDE FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF): 099835072218369 IBAN : DZ5800021 00031 1130002898 76 L/C NO : 00031CDI09076822	78.750 MT	1400.00 PMT	110,250.00
NET WT. OF EACH DRUM : 45.00 KG GROSS WT. OF EACH DRUM : 47.40 KG TOTAL NET WEIGHT : 78.750 MT TOTAL GROSS WEIGHT : 82.950 MT		H.S.CODE : 2828.10.10		TOTAL VALUE IN USD : 110,250.00	
AMOUNT CHARGEABLE: USD 110,250.00 (US DOLLARS ONE HUNDRED TEN THOUSAND TWO HUNDRED AND FIFTY ONLY)					
DECLARATION : We declare that this Invoice shows the actual price of the goods described and that all the particulars are true and correct.		FOR SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LIMITED  AUTHORIZED SIGNATORY			

الملحق رقم 03

Shipper / Consignor

SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LIMITED
 GO:IDIPARLA, KURNOOL-518004, ANDHRA PRADESH, INDIA
 TEL: +91 8518 228750 FAX: +91 8518 223066
 CIN: L24110AP2005PLC045726

BILL OF LADING

Number of ORIGINAL MTD : 3 (THREE)

Bill of Lading No.

MSL/NHV/UAY/0566/15-16

(For Combine transport and part to port shipment)

Consignee (if 'To Order' So Indicate)

TO THE ORDER OF
 SOCIETE GENERALE ALGERIE SPA



Reg No MTD/IGS/1415/APR/2018

Kailash Esplanade
 C Wing - 103/104, 1st Floor, LBS Marg
 Opp. Shreyas Cinema,
 Ghatkopar (West),
 Mumbai - 400086, INDIA
 Tel: +91 22 6127 2811 / +91 22 6702 2922
 +91 22 6702 2921 / +91 76866362783
 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

BONGIORNO ALGERIA SARL
 VILLA NO.32 - LOT D- EL ACHOUR,
 ALGER - 16000 - ALGERIE.
 TEL: +213.21.333035 / +213.21.333354
 FAX: +213.21332120

SECOND ORIGINAL

Place of Receipt

Pre-carriage by

Mode / Vessel / VOY

RIO BRAVO / 6305

Port of Loading

NHAVA SHEVA, INDIA

FINAL DESTINATION

ALGIERS, ALGERIA

Port of Discharge

ALGIERS

Place of Delivery

ALGIERS, ALGERIA

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

Container No. & Seal Number / Marks No.	No. On Packages Or Shipping Unit	Description of Goods & Pkgs.	Gross Weight	MEASUREMENT
5X20' DC CONTAINER NO: TCLU 2868490 SEAL NO. 1550744 SEAV23230 CRSU 1102528 SEAL NO. 1550745 SEAV23231 TRHU 1911269 SEAL NO. 1550731 SEAV23232 HLXU 1029274 SEAL NO. 1550733 SEAV23233 AMFU 3167269 AL NO. 1550721 AV23235 SHIPPER STATES FREIGHT PREPAID BAF PREPAID ORIGIN THC PREPAID ALL DESTINATION CHARGES ON A/C OF CONSIGNEE	1750 DRUMS	"SHIPPERS STOW LOAD, COUNT & SEAL" 5 X 20' DC CONTAINER SAID TO CONTAIN TOTAL 1750 DRUMS (ONE THOUSAND SEVEN HUNDRED FIFTY ONLY) (1750 DRUMS X 45 KG) 78.750 MT'S OF HYPOCHLORITE DE CALCIUM 70 PCT (GRANULES) AS PER PROFORMA INVOICE NO: SRHHL/HYPO/EXP: 229 OF 28/01/2015 SALE CONTRACT: COST AND FREIGHT ALGIERS PORT PACKING: 45 KG HM - HDPE DRUMS WITH A POLYTHENE LINER INSIDE IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NO: 00031CDI09075822 DATE OF ISSUE: 160215 INVOICE NO: SRHHL/CHLR/303.304,305,306,307 DATE: 24.02.2016 FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF): 0998: 5072218369 IBAN: DZ580002100031 1130002898 76 L/C NO: 00031CDI09075822 FREIGHT PREPAID IEC CODE NO: 0991020723 H.S CODE: 28281010	82950 KGS NET WT 78750 KGS	5X20' DC FCU/PEL CY/CP
TOTAL		Temperature Control Instructions		



Freight Details / Disbursements

SHIPPED ON BOARD



07 MAR 2016

TOTAL PREPAID
 TOTAL COLLECT

Temperature Control Instructions

Prepaid Collect

Place and Date of Issue MUMBAI / 07.03.2016

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

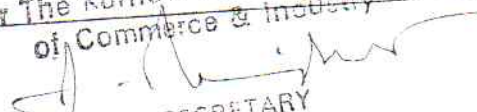
Authorized Signatory

المستقر رقم 04

CERTIFICATE OF ORIGIN

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/303,304,305,306,307 DATE: 24.02.2016	
CONSIGNEE: TO THE ORDER OF SOCIETE GENERALE ALGERIE SPA		COUNTRY OF ORIGIN INDIA	
NOTIFY: SARL BPI ENH DOUDAH CITE 392 LOGTS, CENTRE COMMERCIAL (EX. SOUK EL FELLAH) BOUMERDES 35000 ALGERIE		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	
		Country Of Origin of Goods INDIA	Country of final Destination ALGERIA
		PAYMENT TERMS: LC AT SIGHT IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NO : 00031CDI09076822 DATE OF ISSUE : 160215	
Pre-Carriage by	Place of receipt:		
Vessel Flight No.	Port of Loading		
RIO BRAVO / 6305	NHAVA SHEVA / INDIA		
Port of Discharge:	Final Destination		
ALGIERS PORT	ALGERIA		
Terms of Delivery: CFR ALGIERS PORT			
Marks & Nos., Container No.	No. & Kind of Pkgs.	Description of Goods	QUANTITY
CONTAINER NO. TCLU 2868490 CRSU 1102528 TRHU 1911269 HLXU 1029274 AMFU 3167269 SEAL NO. 1550744, 1550745 1550731, 1550733 1550721 S.NO.OF DRUMS: 122541/16 TO 122890/16 123191/16 TO 123540/16 123541/16 TO 123890/16 123891/16 TO 124240/16 124591/16 TO 124940/16	1750 X 45 KG HM-HDPE DRUMS.	(1750 DRUMS X 45 KG) 78.750 MT'S OF HYPOCHLORITE DE CALCIUM 70PCT (GRANULES) AS PER PROFORMA INVOICE NO: SRHHL/ HYPO/EXP: 229 OF 28/01/2016 SALE CONTRACT: COST AND FREIGHT ALGIERS PORT PACKING: 45 KG HM - HDPE DRUMS WITH A POLYTHENE LINER INSIDE FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF): 69835072218369 IBAN: DZ58000021 00031 1130002898 76 L/C NO: 00031CDI09076822 H.S.CODE : 2828.10.10 IEC CODE : 0991020723	78.750 MT'S
NET WT. OF EACH DRUM : 45.00 KG GROSS WT. OF EACH DRUM : 47.40 KG TOTAL NET WEIGHT : 78.750 MT TOTAL GROSS WEIGHT : 82.950 MT			
CERTIFICATE WE HEREBY CERTIFY THAT TO THE BEST OF MY KNOWLEDGE AND BELIEF THE ABOVE MENTIONED GOODS ARE OF INDIAN ORIGIN			



For The Kurnool District Chamber
 of Commerce & Industry

 SECRETARY

24 FEB 2016

OS المصدق رقم

CERTIFICATE OF ANALYSIS

DATE : 24.02.2016

APPLICANT : SARL BPI ENH DOUDAH
ALGERIA

L/C NO : 00031CDI09076822 DATE OF ISSUE : 160215

INVOICE NO : SRHHL/CHLR/303,304,305,306,307 DATE : 24.02.2016

PRODUCT : HYPOCHLORITE DE CALCIUM 70 PCT
(GRANULES)

QUANTITY : 78.750 MTS (1750 DRUMS)

PACKING : 45 KG HM - HDPE DRUMS
WITH A POLYTHENE LINER INSIDE

FISCAL IDENTIFICATION
NUMBER (NIF) : 099835072218369

IBAN : DZ580002100031 1130002898 76

BATCH NO : SRHHL/02/2016

MANUFACTURE DATE : FEB 2016

EXPIRY DATE : JAN 2019

CA (OCL) ₂	MOISTURE	SCALE INHIBITOR	SCALE INHIBITOR	PASSING THOUGH BSS-100 MESH
70.79%	8.45%	7.43%	0.92%	1.25%

FOR SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LTD

P. Naguise
AUTHORISED SIGNATORY

CERTIFICATE OF ANALYSIS

DATE : 24.02.2016

APPLICANT : SARL BPI ENH DOUDAH
ALGERIA

L/C NO : 0003ICDI09076822 DATE OF ISSUE : 160215

INVOICE NO : SRHHL/CHLR/303,304,305,306,307 DATE : 24.02.2016

PRODUCT : HYPOCHLORITE DE CALCIUM 70 PCT
(GRANULES)

QUANTITY : 78.750 MTS (1750 DRUMS)

PACKING : 45 KG HM - HDPE DRUMS
WITH A POLYTHENE LINER INSIDE

FISCAL IDENTIFICATION
NUMBER (NIF) : 099835072218369

IBAN : DZ580002100031 1130002898 76

BATCH NO : SRHHL/02/2016

MANUFACTURE DATE : FEB 2016

EXPIRY DATE : JAN 2019

CA (OCL)2	MOISTURE	SCALE INHIBITOR	SCALE INHIBITOR	PASSING THOUGH BSS-100 MESH
70.79%	8.45%	7.43%	0.92%	1.25%

FOR SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LTD

A. N. S. S.
AUTHORISED SIGNATORY

----- Instance Type and Transmission -----
Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : 1405 160215SOGEDZALAXX5610788668
----- Message Header -----
Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary Credit
Sender : SOGEDZALXXX
 SOCIETE GENERALE ALGERIE
 ALGIERS DZ
Receiver : SOGEINBBXXX
 SOCIETE GENERALE
 MUMBAI IN

MUR : KR
----- Message Text -----
27: Sequence of Total
 1/1
40A: Form of Documentary Credit
 IRREVOCABLE
20: Documentary Credit Number
 00031CDI09076822
31C: Date of Issue
 160215
40E: Applicable Rules
 UCP LATEST VERSION
31D: Date and Place of Expiry
 160405 INDIA
50: Applicant
 SARL BPI ENH DOUDAH
 CITE 392 LOGTS?CENTRE COMMERCIAL(EX
 SOUK EL FELLAH)BOUMERDES 35000
 ALGERIE
59: Beneficiary - Name & Address
 SREE RAYALASEEMA HI STRENGTH HYPO
 LTD GONDIPARLA,KURNOOL-518004
 ANDHRA PRADESH,INDIA
 TEL+918518228750 FAX+918518223066
32B: Currency Code, Amount
 Currency : USD (US DOLLAR)
 Amount : #110.250,#
39B: Maximum Credit Amount
 NOT EXCEEDING
41A: Available with...By... - FI BIC
 SOGEINBB
 SOCIETE GENERALE
 MUMBAI IN
 BY PAYMENT
43P: Partial Shipments
 ALLOWED
43T: Transshipment
 ALLOWED
44E: Port of Loading/Airport of Dep.

الملاحق رقم 07

ANY PORT IN INDIA
44F: Port of Discharge/Airport of Dest
ALGIERS PORT
44C: Latest Date of Shipment
160315
45A: Description of Goods &/or Services
HYPOCHLORITE DE CALCIUM 70 PCT (GRANULES)
AS PER PROFORMA INVOICE NO SRHHL/HYPO/EXP:229 OF 28/01/2016
MENTION TO BE INDICATED ON THE DEFINITIVE INVOICE
SALE CONTRACT: COST AND FREIGHT ALGIERS PORT
46A: Documents Required
15/02/16-14:05:40 DZTOPRTACKNACK-1760-000001 2

+COMMERCIAL INVOICE DETAILED IN FIVE (05) ORIGINAL FOLDS.
+3/3 ORIGINAL BILLS OF LADING SHIPPED ON BOARD ESTABLISHED TO THE
ORDER OF SOCIETE GENERALE ALGERIE SPA NOTIFY APPLICANT MARKED
FREIGHT PREPAID.
+01 ORIGINAL PACKING LIST.
+01 ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN ISSUED BY THE CHAMBER OF
COMMERCE
+01 ORIGINAL CERTIFICATE OF ANALYSIS ISSUED BY MANUFACTURER
+01 ORIGINAL CONFORMITY CERTIFICATE ISSUED BY BENEFICIARY SHOWING
BATCH NUMBERS
+01 ORIGINAL CERTIFICATE OF QUALITY CONTROL OF GOODS ISSUED BY
INDEPENDENT SURVEYOR STATING THAT THE DRUMS ARE MARKED IN ARABIC
WITH THE FOLLOWING INFORMATION:
PRODUCER S AND BUYER S NAME AND ADDRESS
COUNTRY OF ORIGIN
WEIGHT AND BATCH NUMBER
MANUFACTURING AND EXPIRY DATES
47A: 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 COVERED BY APPLICANT
+APPLICANT S FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF): 099835072218369
MUST BE MENTIONED ON EACH DOCUMENT
IBAN:DZ5800021 00031 1130002898 76
+THE GOODS CANNOT BE TRANSPORTED BY A COMPANY WHO IS SUBJECT TO A
PROHIBITION OR A SANCTION RESULTING FROM A EUROPEAN COMMUNITY OR
UNITED NATIONS IMPERATIVE DECISION.
+THE ORIGIN OF THE GOODS TO BE RESUMED ON FINAL COMMERCIAL
INVOICES.
+ORIGIN OF GOODS : INDIA
71B: Charges
ALL BANK CHARGES OUTSIDE INDIA ARE
FOR APPLICANT ACCOUNT
48: Period for Presentation
21 DAYS
49: Confirmation Instructions
WITHOUT
78: Instr to Payg/Acceptg/Negotg Bank
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

57A: 'Advise Through' Bank - FI BIC
SBHYINBB003
STATE BANK OF HYDERABAD
(OVERSEAS BRANCH)
HYDERABAD IN
72: 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:15A19B9E2ACB}
PKI Signature: MAC-Equivalent