

جامعة غرداية
كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية

مراحل واجراءات الاستيراد والتصدير في الجزائر
دراسة حالة عملية الاستيراد في مؤسسة الأنايب ALFAPIPE

مذكرة ضمن متطلبات
نيل شهادة الماستر تخصص: مالية وتجارة دولية

إشراف الأستاذ :
❖ د. دحو سليمان

إعداد الطالبين:
❖ عشي عبد الحميد

لجنة المناقشة

- 1- د- رئيسا
- 2- د- مشرفا ومقرر
- 3- د- مناقشا

السنة الجامعية : 2022/2021

تشكرات

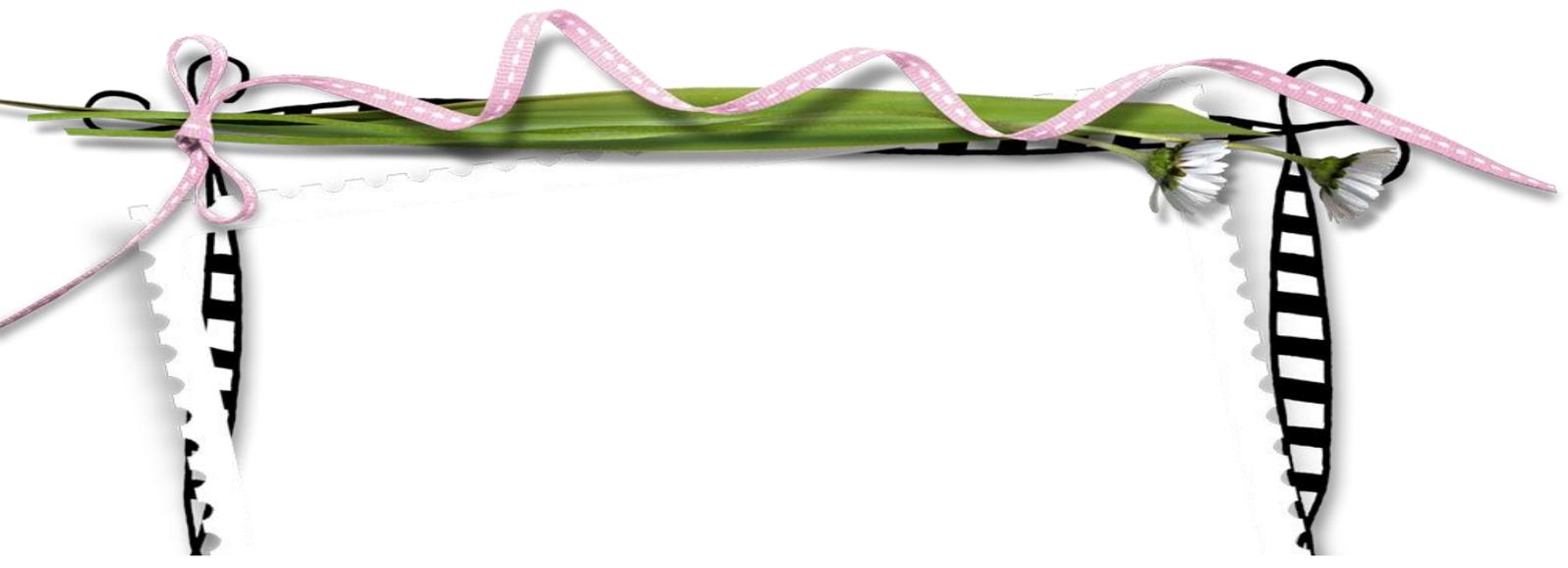
قال رسول الله صلى الله عليه وسلم:

(إن أشكر الناس لله عز وجل أشكرهم للناس)

نتقدم بجزيل الشكر والعرفان للدكتور دحو سليمان على مجهوداته ونصائحه وعلى صبره معنا لإنجاز هذا المذكرة.

كما نتقدم بجزيل الشكر المسبق للجنة المناقشة على ما سيقدمونه من ملاحظات وتوجيهات والتي لن تزيد هذا العمل إلا إتقاناً وجمالاً.

و نشكر كل أستاذة كليتنا على دعمهم وتشجيعهم لنا، دون أن ننسى من مد لنا يد المساعدة من قريب أو من بعيد.



الإهداء

الحمد لله الذي بعونه تتم الصالحات والصلاة على رسوله الكريم سيدنا محمد صلى الله عليه وسلم اهدي هذا العمل المتواضع إلى الوالدين الكريمين أطال الله في عمرهما وحفظهما، وكل أفراد الاسرة كبيرهم وصغيرهم ،إلى كل الاصدقاء دون إستثناء و إلى جميع أساتذة وموظفي كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية غرداية. و في الأخير أحمد لله الذي وفقنا في هذا العمل و نسأله تبارك و تعالى أن يجعله علما ينتفع به لوجهه الكريم.



الملخص :

اجراءات الاستيراد والتصدير لها دور هام في المؤسسات الجزائرية من اجل الدخول في الاسواق الخارجية واختيار الموردين واحسن الطرق للتمويل لذلك فإن تطوير طرق ووسائل الاتصال واستخدام أحدث التقنيات وتسهيل الاجراءات الادارية يساهم في تنمية التجارة الخارجية واجراء عمليات استيراد وتصدير في الوقت المناسب والكمية والجودة المناسبين.

الكلمات المفتاحية: الاستيراد والتصدير ، التجارة الخارجية، الاسواق الخارجية.

Summary:

Import and export procedures It has an important role in Algerian In order to enter foreign markets and supplier selection and the best way to finance therefore the development of methods and means of communication and using the latest technology facilitating administrative procedures contributes to the development of foreign trade perform import and export operations on time right quantity and quality.

Key words: Import and Export, foreign trade, foreign markets.

مقدمة

مقدمة

للتجارة الخارجية دور هام في اقتصاديات جميع الدول لما توفره للاقتصاد ما يحتاجه من سلع و خدمات غير متوفرة محليا، من خلال نشاط الاستيراد، و في الوقت نفسه تمكنه من تصريف مما لديه من فائض من سلع و الخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير.

فلا يمكن لأي دولة أن تعيش بمعزل عن العالم، لاختلاف مواردها وإمكانياتها الطبيعية، مما أدى إلى تخصيص في إنتاج سلعة معينة وتصديرها، وتوفير باقي السلع التي تحتاج اليها عن طريق الاستيراد. تعتبر الجزائر من البلدان التي اهتمت بالمبادلات التجارية نحو الخارج وهذا بالنظر إلى الإصلاحات الاقتصادية التي باشرت فيها ابتداء من السنوات الثمانينات ففي ظل التغيرات المتواصلة التي تفرضها الأسواق العالمية فرض على الدولة تشجيع وتسهيل اجراءات التجارة الخارجية خاصة فيما يتعلق بالتصدير باعتباره وسيلة لإخراج السلع والخدمات خارج الحدود الدولية وهذا من خلال انتهاج أسلوب الدعم ومحاولة انتهاج سياسة تقسيم صادرات بعدم الاعتماد الكلي على المحروقات التي تمثل نسبة كبيرة من الصادرات الجزائرية التي كانت ومازالت متعرضة للخطر والتذبذب.

فإنخفاض سعر البترول تطلب من الجزائر ترقية صادراتها خارج نطاق المحروقات، ولتجسيده اتبعت عدة إجراءات تحفيزية جمركية ومالية، ووفرت لها كل الطاقات المالية والبشرية لدخول السوق العالمية. وإنشاء عدة مؤسسات تساهم وتساعد على تسهيل عملية الاستيراد والتصدير.

طرح الإشكالية:

و لتوضيح و التعمق أكثر في موضوع دراستنا تم صياغة الإشكالية الرئيسية التالية:

➤ ماهي الاجراءات والمراحل اللازمة لتنفيذ عملية الاستيراد و التصدير في الجزائر؟

أسئلة فرعية:

و من أجل تبسيط الإشكالية الرئيسية يمكن طرح الأسئلة الفرعية التالية:

➤ كيف تتم عملية الاستيراد والتصدير في الجزائر؟

➤ هل توجد تسهيلات لعمليات التصدير و الاستيراد محليا؟

➤ ماهي المشاكل والعراقيل التي تواجه عملية الاستيراد والتصدير في الجزائر؟

الفرضيات:

➤ تمر عملية الاستيراد و التصدير بعدة مراحل و اجراءات ادارية تضبط السير الحسن للتجارة الخارجية.

➤ هنا العديد من التسهيلات لعمليات التصدير والاستيراد في الجزائر.

➤ هناك عدة مشاكل وعراقيل التي تواجه عملية الاستيراد والتصدير في الجزائر.

مقدمة

منهج البحث:

يهدف الإلمام بموضوعنا هذا و تصور منهجية سلمية ارتأين استخدام المنهج الوصفي ،حيث استعملنا المنهج الوصفي في الجانب النظري لتوضيح مختلف المفاهيم من خلال الاطلاع على الكتب و المقالات ومختلف المصادر و المراجع العلمية، فقد استخدمنا في الجانب التطبيقي ادوات التحليل من خلال تحليل الوثائق والمستندات المتحصل عليها من الشركة، للوصول إلى استنتاجات خاصة بموضوع البحث.

أهمية الموضوع:

تكمن أهمية الموضوع في كونه يعالج أهم قطاع في الاقتصاد وهو قطاع التجارة الخارجية، بقسميه المتمثل في الاستيراد والتصدير، والتعرف على الاجراءات المتبعة في عملية الاستيراد والتصدير ، والوقوف على وقعهما في الجزائر والتسهيلات الممنوحة من الدولة ،والصعوبات والعوائق التي تواجه المصدرين والمستوردين .

هيكل البحث:

انطلاقا من الإشكالية المطروحة وأهداف البحث ، ومن أجل التوصل إلى النتائج المرجوة، تم تقسيم البحث إلى فصلين، الفصل الاول يعالج الجانب النظري للاستيراد والتصدير ،من ماهيته والخطوات المتبعة والاجراءات المتبعة في الجزائر، والوثائق المستعملة في عملية الاستيراد والتصدير، وكذا وسائل الدفع في التجارة الخارجية ، وقمنا بدراسات سابقة منها محلية واخرى أجنبية.

الفصل الثاني تطرقنا خلاله إلى دراسة ميدانية على مستوى المؤسسة الانابيب والوقوف على واقع التصدير والاستيراد في الجزائر والصعوبات التي تواجه المصدرين والمستوردين وكذا التسهيلات الممنوحة من الدولة وقمنا بالتعريف المؤسسة ALFAPIPE واهميتها والمكانة الاقتصادية التي تحتلها واخيرا تناولنا اجراءات و مراحل استيراد مواد اولية في المؤسسة.

صعوبات الدراسة:

أهم الصعوبات التي واجهت الطالب في إعداد هذه المذكرة هو صعوبة الحصول على المعلومات والوثائق لسرية الوثائق الخاصة بالشركة وتحفظ بعض العاملين بسرية بعض المعلومات وتقليص ساعات استقبال الطلبة المتربصين بسبب جائحة كوفيد 19.

الفصل الأول

أدبيات نظرية حول

الاستيراد والتصدير

وخطواته

تمهيد

تولدت عملية الاستيراد والتصدير من خلال حاجة الإنسان للقيام بمبادلات تجارية خارج الحدود الجغرافية، لتنوع واختلاف الثروات من دولة إلى دولة أخرى، وهو ما دفع هذه الدول للدخول في علاقات تجارية مع غيرها عن طريق الاستيراد والتصدير قصد إشباع الحاجات المتعددة والمتجددة لها، وهذه الخاصية من أهم ما يميز المجتمع الدولي الحديث، وباعتبار أن نشاط الاستيراد والتصدير المحرك الأساسي لهذه العلاقات، فقد عملت الدول على تحرير التجارة الخارجية ووضع تسهيلات لتفعيل نشاط الاستيراد والتصدير من أجل تنويع المبادلات التجارية الخارجية وتطويرها.

كل ما سبق سنتطرق إليه في هذا الفصل من خلال تقسيمه إلى ثلاث مباحث كما يلي:

المبحث الأول: عموميات حول الاستيراد و التصدير.

المبحث الثاني : الدراسات السابقة.

المبحث الأول :عموميات حول الاستيراد و التصدير

يعتبر الاستيراد والتصدير في ميدان التجارة الخارجية نشاط اقتصادي مهم في سير نشاط المؤسسة من حيث توفير المواد الرئيسية المستعملة في عملية الإنتاج و الغير متوفرة في السوق المحلي وبالنسبة للتصدير فهو يفتح المجال امام المؤسسة للدخول في الاسواق الدولية وعرض منتجاتها وتصرف الفائض من السلع والخدمات.

المطلب الأول : مفهوم الاستيراد والتصدير

الفرع الاول : مفهوم الاستيراد

يقصد بعملية الاستيراد تلك العملية التي من خلالها تدخل البضائع أو المنتوجات الأجنبية إلى الإقليم المحلي، والبضائع المعنية بعملية الاستيراد تستقبل في البلد المستورد إما لسد الاحتياجات المحلية أو بغرض العبور أو إعادة تصديرها بعد تعديلها¹.

➤ الاستيراد هو عملية دخول أي سلعة للإقليم الجمركي الوطني².

➤ الاستيراد هو تلك العمليات المتعلقة بالسلع والخدمات التي يؤديها وبصفة نهائية غير المقيم في البلد وذلك

بغرض النظر عن المقيم إذا كان متواجد داخل الحدود الإقليمية للبلد أو خارجها³.

¹ Denis Brume , Le Commerce international , 2 éme edition , Edition breal,mentrenil,1991.

²Guid Général de commerce international (M.L.P) ection ,p 19.

³AKADAR AKACEM comtabilité S.N.D edition , Aalger ,1990, p 130.

- هو جلب السلع من الخارج وإدخالها إلى البلد المستورد لغرض بيعها .و يكون الاستيراد من المناطق الحرة ومن الأسواق الحرة بالداخل ومن المعارض والأسواق الدولية ومن المعارض الأخرى المرخص بإقامتها طبقا للقواعد العامة للاستيراد من الخارج¹.
- الاستيراد هو تلك العمليات المتعلقة بالسلع والخدمات التي يؤديها وبصفة نهائية غير المقيم في البلد وذلك بغض النظر عن المقيم إذا كان متواجدا داخل الحدود الإقليمية للبلد أو خارجها .
- بصفة أخرى تمثل الواردات إنفاقا محليا للسلع والخدمات المنتجة في الخارج، وتعتبر ترسبا من تيار الإنفاق الكلي حيث يؤدي الاستيراد إلى سحب جزء من القوة الشرائية الوطنية و إنفاقها على السلع والخدمات الأجنبية الأمر الذي يضاعف من تيار الإنفاق في الداخل وتزيده قوة في الخارج².
- كما يمكن تعريف الواردات على أنها مظهر من مظاهر التبادل الدولي أو العلاقات الاقتصادية الدولية وتأخذ عادة شكل سلع مادية تنقل عبر الحدود السياسية كما تأخذ أيضا شكل خدمات تؤدي من دعاية دولية إلى دعاية دولية أخرى إما بانتقال مؤدي الخدمات بأنفسهم، كما هو الحال بالنسبة للخبرات الفنية وإما بانتقال ملتقى الخدمات كما هو الحال بالنسبة للسياحة³.
- اقتناء للسلع والخدمات من الخارج إلى داخل الإقليم الجمركي ويكون ذلك عن طريق عملة أجنبية وتكون قابلة للتحويل بكل حرية⁴

1. أنواع الاستيراد:

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

¹ دحو سليمان ، رواني بوحفص مطبوعة اجراءات التصدير والاستيراد ص 26

² محمود يونس ، مقدمة في نظرية التجارة الخارجية ، دار الجامعة ، الجزائر ، 1999 ، ص 217-218

³ عادل احمد حشيش و آخرون ، الاقتصاد الكلي ، كلية الحقوق جامعة الإسكندرية ، مصر ، 2003 ، ص 12

⁴ حجارة ربيحة، حرية المبادرة في التجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة مولود

معمر تيزي وزو 2007، ص 96

1) الاستيراد بغرض الاستثمار:

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

2) الاستيراد بغرض توفير المواد الأولية المكملة:

للقيام بالعملية الإنتاجية والتوسع في المشروع يجب على المتعامل الوطني أو الأجنبي استيراد مواد إضافية مكملة لعملية الإنتاج قصد توسيع نشاطه. كما نلاحظ أن معظم المؤسسات والمركبات الصناعية تقوم باستيراد هذه المواد المتمثلة في المواد الأولية وقطع الغيار... الخ حتى تتمكن من مواصلة الدورة الإنتاجية.

3) الاستيراد بغرض التجارة:

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

2. أهداف الاستيراد¹

إن الهدف الرئيسي للاستيراد هو توفير جميع الإمكانات المادية والمعنوية لتغطية النقص الموجود في التسوية لمساعدتها في القيام بوظيفتها وهناك أهداف أخرى تسطر في عملية الاستيراد. استمرار عملية الإنتاج حيث يجب القيام بوظيفة الاستيراد على نحو لا تتعرض معه برامج الإنتاج للاضطراب المحافظة على المستوى المطلوب من الجودة بالنسبة للمنتجات المستوردة. توفير احتياجات المشروع بأقل تكلفة ممكنة خاصة الاحتياجات الغير متوفرة محليا أو تكلفة الإنتاج المحلية تفوق تكلفة استيرادها. تجنب حدوث الازدواج و التلف وتقادم في جميع السلع المستوردة وذلك عن طريق النظر لكل عملية استيراد في ضوء خطط الاستغلال الطويلة المدى.

¹ صديقي محمد عفيفي ، التسويق الدولي ، نظم الاستيراد و التصدير ، وكالة المطبوعات ، الكويت 1973 ،ص563

إنشاء وتطوير علاقة داخلية بين الوحدات الأخرى التي يكون منها المشروع.

- جلب الحاجات من فوائض إنتاج الدول الأخرى.

- جلب التكنولوجيا وتطوير الاقتصادي الوطني.

- تلبية حاجيات المستهلكين وتحسين مستوى المعيشة.

- تحقيق الهدف الذي أنشأت من أجله أي مؤسسة تقوم بعملية الشراء.

تموين السوق الداخلي بالمنتجات والمواد الأولية من خارج البلاد بعد تقدير لمختلف المعلومات.¹

الفرع الثاني : التصدير

1. تعريف التصدير واهدافه:

التصدير يعني قدرة الدولة وشركاتها على تحقيق تدفقات سلعية و خدمية ومعلوماتية و ثقافية و سياحية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى ،بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح، قيمة مضافة ، توسع ونمو، انتشار فرص العمل، التعرف على ثقافات أخرى وتكنولوجية جديدة وغيرها

هو عمالية إخراج السلع والخدمات خارج حدود الدولة، وبيعها بصفة رسمية مقابل قيمة مالية قدرة عادة ما تكون بالعملة الصعبة، فالتصدير يعتبر عادة الوسيلة الأولى المستخدمة من طرف معظم المؤسسات في اقتحام الأسواق الدولية.²

ويمكن إعطاء مفهوم عام للتصدير بأنه "يعتبر تلك العملية التي ترمي إلى تحويل السلع والخدمات بصفة نهائية من قبل الأعوان المقيمة في القطر الاقتصادي إلى الأعوان غير المقيمة"³

"ويمكن تعريفها انها عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة إلى الدول التي تعاني نقص في الإنتاج، وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية."

التصدير هو مرحلة هامة من مراحل النشاط التجاري للمؤسسة الاقتصادية وهو ركيزة تنموية فعالة بالنسبة للدول النامية ، ويختلف مفهوم التصدير من شخص لآخر ومن فئة لأخرى حيث يعرف كما يلي⁴:

¹ مرجع سبق ذكره صديقي محمد عفيفي ص 563.

² بخيت حسان تنافسية الصادرات العربية في الأسواق الدولية الواقع و المتطلبات 2000-2008 ص 80-81

³ غول فرحات، التسويق الدولي (مفاهيم وأسس النجاح في الأسواق العالمية) ، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، ط2008، ص1، ص190

⁴ دحو سليمان رواني بوحفص مرجع سابق ذكره ص18

- هو كل عملية تحويل سلعة أو خدمة من عون مقيم إلى عون غير مقيم بمعنى من مواطن حقيقي إلى شخص أجنبي.
- أما رجل الجمارك فيعرفه :بأنه كل عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية إلى الحدود الأجنبية.
- أما مفهوم التصدير حسب الموسوعة الاقتصادية :فهو العملية التي من خلالها تتدفق السلع والخدمات من التراب الوطني إلى خارج هذه الحدود.
- وعلى مستوى المؤسسة يعرف بأنه عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى الأعوان الخارجية.
- على المستوى الوطني : يعرف التصدير بأنه عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة إلى الدول التي تعاني نقص في الإنتاج وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية.
- وعلى المستوى الدولي : يعرف بأنه وسيلة من وسائل تحقيق الرفاهية الاقتصادية لأي دولة من الدول ، فافتتاح الأسواق الخارجية ومواجهة المنافسة والتحكم في تقنياته يؤدي إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما¹.

من خلال هذه التعاريف نجد ان أهداف التصدير يمكن تصنيفها كالآتي²:

11. الأهداف المرتبطة بالاستراتيجية التجارية وهي:

- تجاوز السوق الوطنية المشبعة
- توزيع جغرافي للمخاطر
- التكيف مع المنافسة
- التواجد في السوق الدولية

1-2- الأهداف المرتبطة بالجانب المالي وهي:

- الزيادة في رقم الأعمال
- رفع هوامش المردودية والإيرادات المالية
- رفع مردودية رؤوس الأموال المستثمرة

¹ دحو سليمان رواني بوحفص مرجع سابق ذكره ص 19

² حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، مذكرة ماجستير ،جامعة بسكرة 2012 / 2013 ،ص،51.

- تسمح المنافسة من الرفع من فعالية التسيير المالي للمؤسسة.

1-3- الأهداف المرتبطة بتحسين شروط الإنتاج:

- تحسين قدرات الانتاج بالمؤسسة

- استغلال الامتيازات المتوفرة

- خفض الكلفة الانتاجية

- رفع من جهود البحث والتطوير¹

1. انواع التصدير:

على العموم يمكن أن ينظر للتصدير من زاويتين:²

➤ **التصدير السلبي** : يعتبر التصدير نشاطا سلبيا عندما تبلغ الشركة إلى الخارج دون تخطيط وخبرة حيث تنظر إلى السوق الخارجي كوسيلة للتخلص مما لديها من فائض غير متوقع وبالتالي تمارس نشاط التصدير بالمناسبات فقط.

➤ **التصدير الإيجابي** : يعني أن الشركة تقرر الالتزام بالبحث عن فرص التصدير إلى الخارج وتخصص موارد مادية وبشرية في السوق الخارجي كبديل استراتيجي للعمل في السوق المحلي. ومن زاوية أخرى يمكن تقسيم نشاط التصدير إلى نوعين:³

➤ **التصدير المباشر** : في هذه الحالة يتعين على الشركة القيام بكامل عملية التصدير دون استخدام وسطاء وفي هذه الحالة تتحمل الشركة المسؤولية الكاملة عن مجمل مراحل التصدير بدءا من تحديد العميل حتى تحصيل قيمة البضاعة.

➤ **التصدير غير المباشر**: يمكن للشركة الراغبة في التصدير وليس لديها الإمكانيات الإدارية والمالية للقيام بهذه العملية أن تصدر من خلال وكلاء بالعمولة أو مكاتب الشراء المحلي، ولدى كل من هذه الجهات الخبرات الكافية للقيام بهذه العملية.

¹ حمشة عبد الحميد، مرجع سابق ذكره ، ص 51.

² محمود الشيخ، التسويق الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، ط1، 2012 ، ص193

³ علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، ط1 ، 2009، ص 162

2. أهمية التصدير:

تتركز أهمية التصدير في المزايا التي تحصل عليها الدولة منه والتي من أهمها :

أ. إصلاح العجز في ميزان المدفوعات :

تلعب الصادرات دوراً هاماً ومباشراً في معالجة الخلل في الميزان التجاري وكذلك ميزان المدفوعات باعتبارها أحد الموارد الرئيسية للنقد الأجنبي مما يؤثر بصورة مباشرة على التوازن المالي والاستقرار النقدي للعملة المحلية وأسعار الصرف .

ب. توفير فرص عمل جديدة:

حقق القطاع الخاص وخاصة الموجه للتصدير العديد من فرص العمل للاقتصاد المصري حيث تزايدت فرص العمل في القطاعات التي شهدت زيادة في صادراتها وزادت كفاءتها الإنتاجية وقدرتها التنافسية كما ارتفعت أجور العمالة فيها بما يتناسب مع ارتفاع نوعية وكفاءة العمالة ويؤكد الدور الهام الذي يمكن أن تلعبه الصادرات في توفير فرص العمل على أن كل مليار دولار من الصادرات يضيف نحو 270 ألف فرصة عمل جديدة. تمكنت العديد من الدول بشرق آسيا مثل اليابان وهونج كونج وكوريا الجنوبية وسنغافورة وتايوان وإندونيسيا وماليزيا وتايلاند من استخدام التوجه التصديري في نمو وارتفاع هذه المجتمعات ورفع معدلات النمو وتوفير فرص عمل جديدة مما ساعد على خفض مستوى البطالة إلى مستويات متدنية. وقد استطاعت دول مثل كوريا وتايوان من خلال النشاط التصديري تحقيق نمو سريع في العمالة حتى وصلت إلى حد التشغيل الكامل وأصبحت هذه الدول لا تواجه في الواقع مشاكل في البطالة وتفرغت تماما لإعادة تأهيل قوة العمل بها لأنشطة أكثر إنتاجية وكفاءة

ج. جذب الاستثمار المحلي والأجنبي:

يعد الاستثمار المحرك الأساسي لنجاح عملية التصدير حيث توجد علاقة تبادلية بين الاستثمارات المحلية والأجنبية وبين عملية التصدير فالتوسع في مجالات الاستثمار تعني زيادة الإنتاج وتوفير فرص عمل وزيادة التصدير ومعدلات النمو الاقتصادي ، فالاستثمار الأجنبي يأتي بالتكنولوجيا الحديثة والمهارات الإدارية كما يعتبر قناة لتسويق المنتجات دولياً وهذا ما تحتاجه مصر للنهوض بالصناعة المحلية . تسهم التحويلات الرأسمالية في زيادة الإنتاج وتنوع المنتج وتحسين جودته كما

تساهم التكنولوجيا الحديثة في تطوير المنتج وخفض تكلفة الإنتاج . أي أن الاستثمار يساهم في زيادة الإنتاجية وفي إنشاء صناعات جديدة وتحسين القدرة التنافسية للصناعات القائمة وربط المنتجين المحليين بالأسواق الدولية.

كما أن وجود قطاع تصديري قوى يعمل على جذب مزيد من التدفقات الاستثمارية التي تترجم في شكل زيادة في الصادرات الخدمية والسلعية و التي تقوم بدورها في جذب استثمارات جديدة. وقد استطاعت بعض الصناعات مثل الحاصلات الزراعية والغزل والمنسوجات والمفروشات والملابس الجاهزة ومواد التشييد والبناء والحديد والصلب والصناعات الكيماوية والدوائية والمستلزمات الطبية أن تجذب قدرًا جيدًا من الاستثمارات.

د. تحقيق معدلات نمو مطردة:

يساهم الاهتمام بالصادرات المصرية في تحقيق معدلات نمو اقتصادي مطردة قادرة على خلق فرص عمل جديدة وتوفير مصادر للعملة الأجنبية . وإن كان هناك العديد من الأساليب المتنوعة لمصادر العملات الأجنبية لكن لا يوجد سوى مصدر واحد قادر على خلق فرص عمل بالكم والاستمرارية المطلوب لتحقيق معدلات نمو متواصلة ومرتفعة وهو التصدير .

هناك علاقة وثيقة بين التوجه التصديري للسياسة الاقتصادية وجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية الجديدة وهي لا تتحقق إلا بعد فترة زمنية طويلة حتى يتأكد المستثمر خلالها من استمرار التوجه التصديري وعند ذلك تأتي السياسة الاقتصادية التصديرية ثمارها في دعم التصدير وجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية. ولتحقيق الأهداف التصديرية يجب إعادة النظر في السياسات المتبقية وإعداد منظومة جديدة لتنمية هذا القطاع والوصول به إلى أعلى معدلات زيادة سنوية وذلك عن طريق العمل على حل المشكلات التي تعوق نمو صادراتنا ورسم سياسات تنسيقيه واضحة ومتكاملة بين مختلف الكيانات المؤسسية التي تؤثر على التصدير في مصر .

هـ. فتح أسواق وزيادة القدرة التنافسية في الأسواق الخارجية:

يعنى التصدير التواجد المستمر في الأسواق الخارجية والقدرة على المنافسة للحصول على أكبر حصة تسويقية وهذا التواجد يفرض على الشركات المصدرة مواكبة الشركات المنافسة لها في الأسواق الخارجية من حيث تكنولوجيا الإنتاج وتطوير المواصفات الفنية واستخدام وسائل ترويج أكثر تأثيراً.

وكل هذا ينعكس على تطوير هيكل الصناعات التصديرية بشكل مباشر وتطوير هيكل الصناعة ككل بشكل غير مباشر مثل الصناعات الالكترونية اليابانية التي بدأت تظهر في الأسواق الأوروبية في أوائل السبعينات ورغم أنها كانت متوسطة الجودة مقارنة بمثيلاتها المصنفة في دول أوروبا الغربية وأمريكا ، إلا أن التواجد المستمر في هذه الأسواق أكسب الشركات اليابانية الخبرة ومكنها من نقل

التكنولوجيا الإنتاجية من الدول المنافسة وتطويرها إلى لأفضل حتى أصبحت الآن الأكثر بيعا والأكثر تفضيلاً من جانب المستهلك الأوروبي والأمريكي على حد سواء ، وقد انعكس ذلك الأمر على الصناعات الهندسية الأخرى

المنتجة في اليابان وبدأت تغزو أسواق العالم ، أصبح التصدير يشير إلى مدى امتياز اقتصاد بلد معين بالمردودية والتكلفة الدنيا والجودة حتى أن مقياس الأداء الاقتصادي والتكنولوجي أصبح في السنوات الأخيرة يعتمد كثيراً على اعتبار قدرات التصدير وخاصة محتوياته التكنولوجية والمقصود بذلك هو الطبيعة التكنولوجية ذاتها ، فصنع وتصدير جهاز أوتوماتيكي مثلا يختلف في أهميته وقيمه المضافة عن صنع وتصدير آلة ميكانيكية .

الفرع الثالث : عناصر عملية الاستيراد والتصدير .

ان عملية التجارة الخارجية معقدة واسعة تتطلب تدخل عدة أطراف اقتصادية أخرى بهدف التقليل من المخاطر المتعلقة بالتصدير والاستيراد وتسهيل سيرورتهما فنجد من بين العناصر المتدخلة في هذه العملية ما يلي:

1. البنوك التجارية : وتسمى أيضا بنوك الودائع والإئتمان وتعود تسميتها التجارية إلى عملها المتخصص

في تمويل التجارة التي تمثل أكبر نشاط اقتصادي في ذلك الوقت.

ويمكن تعريفها أيضا على أنها مؤسسات ائتمانية غير شخصية تقوم اساسا بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد أجل قصير والتعامل بصفة أساسية في الائتماء قصير الأجل¹.

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

ويرتبط ظهورها تاريخيا بنشاط الصناعة والتجارة، فقد كان الصيارفة يحتفظون بالنقود المعدنية التي يودعها لديهم التجار لحراستها مقابل شهادات إيداع، وبذلك جمعوا إلى جانب مهنتهم الأصلية وهي الصيانة مهنة أخرى هي الصرافة والصرف، فخطت بذلك خطوة إلى الإقراض من هذه الودائع فجمعت بين عمليتي الإقراض والاقتراض معا أي قبول الودائع والإقراض، وهكذا نشأت البنوك بصفقتها مؤسسات تجارية تجمعها جملتان تتمثل في²:

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

➤ البنوك التجارية تتعدد وتتوسع بقدر توسع السوق النقدي والنشاط الاقتصادي وحجم المدخرات.

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

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

ومن أهم وظائفها نذكر:

¹ زينب حسين ، عضو الله ، اقتصاديات النقود و المال ، دار الجامعة ، بيروت 1994 ، ص87

² مصطفى رشيد شحبة ، النقود و المصاريف و الإئتمان ، دار الجامعة الجديدة للنشر الإسكندرية ، 1999 ، ص87

- تسهيل عملية التجارة الدولية.
- فتح القروض للزبائن.
- مراقبة أسعار الصرف.
- تقديم خدمات.

2. الناقل:

الناقل : كلمة الناقل تحدد المحترف أو وكالة النقل البرية، البحرية، الجوية التي تلزم المرسل (مورد أو رجل عبور) في بلد المصدر، بنقل وتسليم بضاعة في مكان محدد (ميناء، مطار، مخزن المرسل إليه)¹.

التزامات الناقل: تتمثل التزامات الناقل فيما يلي² :

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

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

الالتزام بالنقل: نقل البضاعة من ميناء الانطلاق إلى ميناء الوصول هو الالتزام الرئيسي في عقد النقل. وحسب المادة 775 من القانون البحري الجزائري، البضاعة يجب أن تنتقل حسب الطريق المصرح به أو المتفق عليه إلى أن خصائص الملاحة البحرية، تجعل الناقل غير متحكم في الأجال المحددة نظرا للأحوال الجوية غير المنتظرة، لذا فغالبا لا يتعهد الناقل بنقل البضائع في أجل محددة وإنما يبذل كل مجهوداته للقيام بالعملية في أجل مناسب وعقلاني.³

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

¹ Operations partuaires et douanieres de l'impertation- guid N12 centre de commerce international – CNUCCD/GATT Geneve 1998 ,p09.

² مصطفى كمال طه ، مبادئ القانون البحري ، دار الجامعية للمطبوعات والنشر ، الجزائر ، 1992 ، ص234

³ القانون البحري الجزائري الصادر سنة 1976 المعدل في 1998/06/25

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

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

3. المؤمن:

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

وهناك ثلاثة أنواع من التأمين:

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

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

اتخذ المؤمن شكل شركة مساهمة في الغالب، وتتمتع هذه الشركة بشخصية قانونية عن المتعاقدين معها، تقوم بجمع أقساط محددة نظير التزامها بضمان الخطر الذي يهدد عملائها وقد يتخذ المؤمن شكلا آخر وهو جمعية التأمين التعاوني، والمؤمن أي كان شكله فيعتبر إنما بائع للأمان.²

¹Operations partuaires et douanieres de l'impertation Op . cit, p11.

² محمد حسام محمد لطفي ، الاحكام العامة لعقد التأمين ، ط 2 القاهرة ، 1990 ، ص 9

التزامات المؤمن: الالتزام الرئيسي للمؤمن هو دفع مبلغ التأمين في حالة حصول الضرر الناجم من الخطر المؤمن ضده لذلك يقوم المؤمن بدفع مبلغ التأمين والنفقات التي أنفقها المؤمن له لتغطية الضرر أو لحماية حقوق المؤمن اتجاه الغير¹.

4. **عون العبور:** يقصد عون العبور وكيل الترانزيت "شخص وسيط يكلف بتلقي البضاعة المرسله عبر

رحلة متعددة الأجزاء من الناقل البحري واتخاذ ما يلزم لإعادة إرسالها لتكملة رحلتها بمعرفة ناقل آخر بحري، نهري، بري أو جوي وذلك نظير عمولة معينة.

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

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

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

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

مهام عون العبور : يقوم عون العبور بعدة مهام ويلتزم ب:

- إصدار سندات الشحن.
- القيام بعملية الجمركة.

¹ لطفي جبر كوماني، مكتبة دار الثقافة للنشر، عمان 1996، ص28

- توكيل الناقل بعملية نقل البضاعة.
- تسليم الوثائق المستعملة في النقل للمستورد.

المطلب الثاني : خطوات واجراءات التصدير والاستيراد

بعد التغييرات التي طرأت على الاقتصاد العالمي والاقتصاد الوطني أصبحت كل البضائع التي تدخل أو تخرج عبر التراب الوطني باختلاف أنواعها تخضع لعملية المراقبة والتفتيش واعداد وثائق واجراءات يقوم بها المستورد أو المصدر اثناء عملية الاستيراد والتصدير .

الفرع الاول : الوثائق المستعملة في الاستيراد والتصدير

ان عملية الاستيراد والتصدير تتطلب اجراءات ووثائق ادارية كما تتدخل مصالح الجمارك كوسيط بين المصدر والمستورد لتسهيل والتحصير لعملية العبور وفي هذا السياق سنحاول تقديم الوثائق اللازمة اثناء عملية التصدير والاستيراد.

اولا : الوثائق اللازمة اثناء التصدير:

لا بد على المورد عند عملية التصدير أن يرسل إلى الزبون مجموعة من الوثائق تتعلق بالبضاعة إما مباشرة أو عن طريق البنك (الاعتماد المستندي) وذلك من أجل جمركة البضاعة ويحتوي الملف على الوثائق الآتية:

أ. المستندات المبدئية:

1. يستخرج المصدر شهادة الإجراءات الجمركية: وتعتبر المستند الجمركي الذي يتم على أساسه الشحن سواء بالباخرة أو الطائرة وأهم البيانات التي يحتوي عليها:¹ اسم المصدر و جنسيته ، رقم سجل المصدرين ، نوع البضاعة وكميتها، الوزن ، الجهة المصدرة إليها ،وسيلة الشحن.
2. فاتورة مبدئية: وتحتوي على اسم العميل ، المرسل إليه ، البضاعة، البلد المصدر إليها، الكمية ، الصنف ، السعر ، القيمة الإجمالية ، نوع العملة.
3. استمارة ترخيص الصادرات: ويتم اعتمادها من أحد البنوك المعتمدة من الإدارة العامة للنقد وتعبر عن استيراد قيمة البضاعة المصدرة إلى الخارج، وتحرر هذه الاستمارة من ثلاث نسخ وأهم البيانات التي تحتوي عليها الاستمارة هي: اسم العميل ، البلد المصدر إليها، نوع البضاعة، القيمة، نوع العملة، اسم المصدر، الكمية المصدرة، طريقة الدفع، طريقة استرداد القيمة.

¹ فؤاد مصطفى محمود، التصدير والاستيراد، دار النهضة العربية، ص411

4. **ترخيص التصدير:** يطلب هذا الترخيص في بعض الحالات وليس بالنسبة لجميع عمليات التصدير، وهو يحدد كمية المصرح بتصديرها وقيمة البضائع المصدرة ونوع العملة والسعر وطريقة الدفع.
5. **مطابقة الدعم :** وهذا المستند لا يقدم إلا بالنسبة لوسائل الغزل والمنتجات التي تصدر هذه الشهادة من نسختين يحتفظ الجمركي بصورة وتصدر الصورة الثانية إلى المصدر بعد إتمام الشحن مؤشرا عليها بالكمية التي تم شحنها وتاريخ الشحن .
6. **كشف المحتويات أو قائمة العبوة:** وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام الطرود وصفاتها وكميات البضائع المعبئة في كل طرد من الطرود و الاوزان القائمة والصالفة.
7. **شهادة صحية:** تصدرها هيئات تابعة للصحة بعد القيام بفحص الوسائل الغذائية كالمعلبات من طرف المندوبين والتحقق من أنها مطابقة لشروط التصدير .
8. **سند الشحن :** هو إيصال يحرره الناقل إلى الشاحن يفيد باستلام الناقل لبضاعة ملك الثاني، موضحا به البضاعة وبياناتها وكذا ميناء الوصول المنفق عليه، ولهذا يعتبر سند الشحن المستند الأساسي في العمليات التجارية وهي ثلاثة أنواع: سند الشحن الرئيسي، سند الشحن الأصلي، سند غير قابل للتفاوض.
ب. **المستندات النهائية¹:** تلك هي أهم المستندات التي يبدأ إعدادها فور الانتهاء من إتمام عملية الشحن والتي يجب تقديمها للبنك فاتح الاعتماد.
1. **بوليصة الشحن:** ويرمز لها بالرمز BIL وتعتبر بمثابة إيصال من قبطان الباخرة أو من التوكيل الملاحي بصفته وكيلا من ملاك الباخرة يفيد استلامه للبضاعة وتعهدا بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي تم استلامها بها ويجب أن تشمل البوليصة على البيانات التالية:
- عدد الطرود وأنواعها ، نوع البضاعة، الوزن القائم والصالفي، اسم الشاحن، البلد المصدر إليه البضائع، حجم الطرود، اسم المرسل إليه، اسم الجهة التي ستحضر بوصول البضاعة في ميناء التفريغ، بيان النولون والجهة التي سيتم فيها دفع النولون في ميناء الشحن أو الوصول ولا بد أن تكون نظيفة clean ولا تكون قديمة ولا يوجد شطب أو كشط فيها.

¹ فؤاد مصطفى محمود ،مرجع سبق ذكره، ص 413.

2. **الفاتورة التجارية:** هي وثيقة تجارية يصدرها البائع والتي تحول حقوق الملكية منه إلى المستورد، وهي التي تصدر من عدة صور بالإضافة إلى الاصل وأهم البيانات التي تحتوي عليها: رقم الفاتورة، اسم المستورد وعنوانه والبلد المصدر إليها البضاعة وأوزانها وكمياتها، سعر الوحدة، القيمة الإجمالية للبضاعة، أساس التعاقد، اسم الباخرة، رقم الاستمارة، ثم طريقة الدفع إذ كان الدفع عن طريق الاعتماد المستندي فيذكر الاعتماد واسم البنك المفتوح طرفه ثم ميناء الشحن وميناء التفريغ وتاريخ الشحن والنولون.
3. **الكمبيالة المستندية:** الساحب هو المصدر والمسحوب عليه، هو فاتح الاعتماد أو المشتري أو البنك المفتوح لديه الاعتماد ويكون السحب لأمر ويظهر لصالح البائع أو البنك وهو الذي سوف يحصل قيمتها، السحب يكون إما بالإصلاح أو مؤجل السداد، ويكون من نسختين يكتب على الأولى في حالة دفع النسخة الأولى ولا تدفع الثانية ويكتب على الثانية في حالة دفعها لا تدفع الأولى.
4. **شهادة المنشأ:**¹ هي وثيقة تتضمن تحديد أصل البضاعة التي تم إنتاجها وتكسب منشأ السلعة أهمية من ضرورة التعرف على مكان إنتاج السلع وذلك للاعتبارات التالية:
 - الحصول على معاملة خاصة في الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات في الدولة المستوردة.
 - استخدامها في خطر دخول بعض السلع من إنتاج دول محددة لأسباب صحية أو سياسية.
5. **شهادة البيطري:**² تصدر عن غدارة المخابر البيطرية بالنسبة للحيوانات او المواشي ,اهم ما تحتوي عليه ان هذه البضاعة خالية من الأمراض.
6. **شهادة المراجعة:** في بعض الاحيان ينص الاعتماد أو التعاقد على قيام إحدى شركات المراجعة بمعاينة البضاعة قبل وأثناء الشحن للتحقق من استيفائها للمواصفات والشروط المتعاقد عليها وان تصدر شهادة مراجعة الوزن والصنف.
7. **التصريح بالتصدير:** هو وثيقة قانونية تسمح للمصدر أن يصدر بضاعة وذلك بعد الإطلاع على وثائق بالملف الخاص لعملية التصدير وقيام بالفحص الميداني للبضاعة ويعد التصريح بالتصدير بمثابة رخص النقل. ومن خلال ما شرحت سابقا نستخلص ان عملية التصدير تتطلب استحضار الوثائق التالية:

¹ محس فتحي عبد الصبور، قواعد التصدير في النظام التجاري العالمي، حقوق الطبع النشر محفوظة للمؤلف، 1997 ن ص 118.

² فؤاد مصطفى محمود، مرجع سبق ذكره، ص 413.

- السجل التجاري
- الفاتورة التجارية
- بطاقة الضريبة
- شهادة الاصل
- رخصة التصدير
- شهادة التأمين
- الشهادة الصحية
- شهادة التوطين البنكي

ثانيا : الوثائق اللازمة أثناء الاستيراد:

أ. إجراءات النقل:¹

يخبر المستورد الوكيل المعتمد باسم السفينة ووكالة النقل المكلفة، وعند رسو السفينة يجب على الربان تقديم وثيقة إجبارية لمصلحة الجمارك والمتمثلة في :

- بيان الحمولة
 - بيان طاقم الملاحيين
 - ظروف الرسائل ويجب إعطائها رقما خاصا لتسهيل عملية الجمركة.
- أ. 1- جمع الوثائق: بعد تحصله على ظرف الرسائل والمتضمن :

- سند الشحن
- شهادة الأصل
- الفاتورة التجارية
- قائمة الطرود
- شهادة التحليل

يقوم بتسجيله في سجل خاص على مستوى وكالة النقل التي تقوم بدوره بإصدار بوصول السلعة وتسجل فيه المصاريف الواجب دفعها.

¹ فؤاد مصطفى محمود، مرجع سبق ذكره، ص414.

أ-2 تبادل سندات الشحن ودفع المستحقات:

وتعطي وكالة النقل قسيمة البضاعة أي سند الشحن مع ختمه مقابل استظهاره.

- سند الشحن الأصلي

- إشعار بالوصل

- دفع مستحقات بالشيك أو نقداً.

بعدها تدفع مستحقات النقل بالإضافة إلى حقوق الطابع الضريبية حسب القيمة المدفوعة + طابع سند الشحن وتدفع قيمة الضمان لإخراج الحاويات قبل القيام بعملية التبادل والحاويات مدة استرجاعها محدودة وفي حالة أي تأخر فسيُدفع الزبون غرامة التأخر.

ب. التأمين: إعداد وثيقة التأمين يتطلب معرفة موضوع التأمين لتقدير المخاطر وبالتالي تحديد القسط الذي

يدفعه المؤمن مقابل التغطية التي يتحصل عليها فالمؤمن يختار نمط التأمين:

- تأمين جميع المخاطر

- تأمين الأعضاء من التلف باستثناء كما يختار نوع وثيقة التأمين:

- وثيقة التأمين الرحلة

- وثيقة تأمين المنطقة

- وثيقة تأمين العائمة

- وثيقة تأمين بدون شحن

كما يجب ان يحدد في الطلب : المواصفات الإجمالية للبضائع المستوردة منها طبيعة المنتج المستورد والتعريفات الجمركية الخاصة بها والسعر الاجمالي بالدينار والعملية الصعبة كما تجدر الإشارة إلى وجود عدة وسائل الدفع منها الاعتماد المستندي، الدفع بالشيك، التحويل البنكي.¹

وفي الاخير نستخلص الوثائق المطلوبة أثناء عملية الاستيراد كما يلي:

- قائمة التعبئة

- شهادة المنشأ

- تصريح جمركي

¹ فؤاد مصطفى محمود، مرجع سبق ذكره، ص415.

- شهادة المطابقة

التجارة الدولية هي تبادل السلع والخدمات عبر الوطنية حدود. إنه الشكل الأكثر تقليدية لنشاط الأعمال الدولي ولعبت دورًا رئيسيًا في تشكيل تاريخ العالم. إنه أيضًا النوع الأول للعمليات التجارية الأجنبية التي تقوم بها معظم الشركات لأن الاستيراد أو التصدير يتطلب أقل التزام ومخاطر لموارد الشركة.¹

الفرع الثاني : وسائل الدفع في التجارة الخارجية

تختلف طرق الدفع في التجارة الخارجية من أجل ضمان سداد أسعار الخدمات المقدمة من طرف لآخر في إطار العقد الذي يجمع بين البائع والمشتري، والتي تعتمد على مقدار التقارب والتباعد بينهما خاصة من الناحية الجغرافية، لذلك إذا تم التعامل بين دولتين فإن تحصيل الحقوق بين المصدر والمستورد يتطلب عدة مبادئ لإجرائها، كما أن التسليم في التجارة الخارجية يضم عدة قواعد متعارف عليها تحدد الالتزامات وتبين الحقوق في المعاملات التجارية، ولتسهيل طرق الدفع والتسليم تضمن مختلف الخدمات الخاصة بالتجارة الخارجية حسن الأداء والفعالية لضمان الوفاء بشروط التعامل التجاري ذو الطابع الدولي.

تختلف وسائل الدفع بين الدفعات المقدمة أو المسبقة، العمولة والاعتمادات المستندية المؤكدة وغير القابلة للإلغاء.

أ. الدفع مقدما (الدفع المسبق)

يتم اختيار طرق الدفع من قبل المصدر في التجارة الخارجية باعتماد التحويل للودائع المصرفية، وكذلك الأدوات الائتمانية التي تستخدم كوسيلة للتسوية: شهادة التبادل، السند لأمر، الشيك والتحويل المصرفي الدولي.² يتم الاختيار بين هذه الوسائل المختلفة وفقا لسرعتها، تكلفتها وتنظيمات الصرف في الدول، فالتحويلات الدولية مقومة بالعملات الوطنية والعملات الأجنبية.

ويعد استخدام الدوائر المصرفية أكثر تعقيدا من التحويلات بين المقيمين، وفي الواقع تنطوي التحويلات الدولية على تدخل البنوك في الخارج وتتطلب معاملة صرف أجنبي إذا تم السداد بالعملية الأجنبية.

▪ سند التبادل (رسالة التبادل)

للوقوف على ماهيتها نستعرض خصائصها كما يلي:

1. تعريفها :

¹Belay Seyoum, PhD Export-Import Theory, Practices, and Procedures Second Edition p7

² سعيد أحسن ،مطبوعة تقنيات التجارة الخارجية ،كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد مهري قسنطينة،الجزائر 2020، ص 64.

تكتب بواسطة المرسل أي المصدر بإعطاء أمر بالسحب للمستورد الذي يقوم بالدفع في تاريخ محدد،
وبمبلغ معين للمصدر أو لطرف ثالث

وتتضمن التعامل والمتاجرة في هذا الشأن على عدة عناصر أهمها:

- إدراج اسم سند التبادل في نص العنوان الفعلي، ويعبر عنه باللغة المستخدمة في صياغة هذا العنوان؛
- تفويض واضح وبسيط لدفع مبلغ ثابت؛
- اسم الشخص الذي يتعين عليه الدفع؛
- الإشارة إلى الموعد النهائي؛
- تحديد المكان الذي يجب أن يتم فيه الدفع؛
- اسم الشخص الذي سيتم الدفع له؛
- الإشارة إلى التاريخ والمكان الذي يتم فيه انشاء الرسالة؛
- توقيع الشخص الذي أصدر آلية الاتجار (المرسل)؛.

2. أنواع سند التبادل¹

يمكن التمييز بين نوعين وهما:

- التعامل بالاحتجاج، وفي حالة عدم الدفع في نهاية المدة يتم اللجوء إلى اصدار بيان رسمي من قبل الوكيل الاقتصادي القانوني؛
- التعامل دون رسوم، وفي حالة عدم الدفع في نهاية المدة لا يتم اصدار بيان رسمي ولكن الأطراف المعنية تتفق على اتفاق ودي؛

3. وظيفة سند التبادل

تعرض رسالة التبادل الوظائف التالية:

- يعتبر سند التبادل أداة استثمارية قيمة بتحويل المواد للأموال؛
- أداة ائتمانية فالتاجر يبيع البضائع عن طريق الائتمان فهي تستخرج على مدينها؛
- يمنح قانون التبادل المشتري وقتا معيناً لبيع البضائع والحصول على الأموال اللازمة لسداد القيمة المالية الواردة في السند؛

¹ سعيد أحسن ، مرجع سبق ذكره،ص65

- يمكن للدائن أن يقوم بخصم السند لدى بنك معين قبل الاستحقاق، لتوفير الأموال اللازمة لنشاطه؛
- سند التبادل هو وسيلة دفع؛
- عندما ينتهي التعامل بالسند يتم تقديمه من أجل الدفع بواسطة آخر حامل له في تاريخ الاستحقاق؛

4. إصدار سند التبادل

تحتوي عملية إصدار سند التبادل على العديد من الضوابط تتمثل في:

▪ حالة الصندوق

ينص القانون التجاري على أن قانون التبادل هو دائما عمل تجاري، سواء بالنسبة للأشخاص الطبيعيين أو التجار، لذلك فأى شخص لديه توقيع على سند التبادل له القدرة على ممارسة التجارة. لذلك فالشخص القاصر غير تاجر ويعد توقيعه لاغيا على سند التبادل، فمن المستحيل وضع مسودة على غير التجار دون موافقتهم الصريحة وهذا يعني عمليا دون موافقته.

▪ الحكم بتوفر شروط السند¹

يوجد الحكم عندما يتم الإشارة إلى المدين به وقبوله بدفع المبلغ المالي الذي يجب أن يسحب عليه والمحدد في السند أو في مسودة السند. حيث يكون الحكم:

- صالحا أي قانوني ولا يوجد أي عائق غير أخلاقي؛
- بالتأكيد حيث يمكن وضع معاهدة أو اتفاق لتسوية الديون المشكوك في تحصيلها؛ ويكون إثبات الحكم من حيث المبدأ بمسؤولية المرسل، لكن قد تتم معارضته من حيث قبول الاتفاق حول التسوية، لذلك قد لا يستلم هذا السند بسبب الآثار المستترة للعملية التجارية والغير واضحة، أي الآثار الموضوعية بهدف قبول البنك للسند بغرض تحويله إلى صورة أخرى متمثلة في المبالغ المالية المستحقة.

5. مزايا وعيوب سند التبادل

يتميز سند التبادل بالمزايا والعيوب التالية:

➤ تتمثل المزايا في:

- ✓ سند التبادل هي وثيقة قانونية تسهل الاستئناف ضد المسحوب عليه شريطة قبوله؛

¹ سعيد أحسن ، مرجع سبق ذكره، ص66.

- ✓ إمكانية التعبئة في حالة وجود صعوبات في التدفق النقدي؛
- ✓ ضمان الدفع في حالة وجود مشروع مضمون؛
- أما عيوبه فتجسد في:
 - ✓ الخطر السياسي؛
 - ✓ خطر التأخير في القبول أو عدم القبول، حيث لا يقوم بعض المستوردين بإرجاع الفواتير المقبولة حتى تصل البضاعة؛
 - ✓ يمكن أن يؤدي إلى صعوبات التدفق النقدي لأن الشركة لا تستطيع التعبئة؛
 - ✓ مخاطر عدم السداد التي يمكن التنازل عنها إذا طلب المصدر موافقة البنك الخاص بالمستورد؛

▪ السند لأمر

تتحدد ماهيته من خلال عناصره.

1. تعريفه¹

السند لأمر هو عبارة عن خطاب يوافق ويتعهد من خلاله الشخص المشترك (المتعهد أو المكتتب) على دفع مبلغ معين لشخص آخر يسمى المستفيد في تاريخ أو وقت محدد.

عناصر السند لأمر

يحتوي السند لأمر على ما يلي:

- الشروط الترتيبية والتنظيمية لسند الأمر، وبروز هدفه وغايته في العنوان المدرج في نص السند نفسه، والمعبر عنه باللغة المستخدمة في صياغة العنوان؛
- الوعد الخالص بدفع مبلغ ثابت؛
- الإشارة إلى الموعد النهائي أو تاريخ الاستحقاق؛
- اسم المكان الذي سيتم فيه الدفع، واسم الشخص الذي سيقوم بالدفع، وبيان التاريخ والمكان الذي تم فيه التعهد على السند؛
- توقيع الشخص الذي قبل بالمتعهد أو المكتتب؛

¹ سعيد أحسن ، مرجع سبق ذكره، ص68.

1. الفرق بين السند لأمر وسند التبادل

➤ عادة ما يتم الخلط بين من يقوم بقبول سند التبادل المرسل من قبل المصدر والمتعهد فهما لا يمثلان نفس الآلية:

- ✓ لا يمكن أن يقدم سند الأمر من أجل القبول لأنه يحتوي بالفعل على التزام المتعهد؛
- ✓ لا بد من الحديث عن شروط السند للحكم على صلاحيته؛
- ✓ لا يمثل السند لأمر في شكله فعلا تجاريا فله طابع مدني، لكنه يخضع لقواعد القانون التجاري، لذلك يجب النظر إلى:
- ✓ القدرة على القيام بالأعمال التجارية؛
- ✓ تضامن الموقعين؛
- ✓ الكفاءة في الأحكام التجارية ومنازعاتها؛
- ✓ النموذج الخاص بسند التبادل والسند لأمر؛

▪ الشيك

يمثل الشيك أمرا مكتوبا وغير مشروط لدفع مبلغ محدد للمستفيد.

1. خصائصه

يتميز الشيك بما يلي:

- إدراج فئة الشيك في نصه؛
- يعبر عن عنوان باللغة المستخدمة في الكتابة؛
- التفويض الصريح بدفع مبلغ محدد؛
- اسم الشخص الذي يتعين عليه الدفع؛
- الإشارة إلى مكان الدفع؛
- الإشارة إلى تاريخ ومكان إنشاء الشيك؛
- توقيع الشخص الذي أصدر الشيك؛

2. أنواع الشيكات¹

¹ سعيد أحسن ، مرجع سبق ذكره، ص69.

يوجد نوعين من الشيك:

- شيك الشركة (المؤسسة) وهو صادر عن المستورد ويمكن اعتماد من قبل البنك، مما يؤدي إلى تجميد مخصصاته إلى غاية انتهاء الموعد النهائي القانوني لإظهاره.
- الشيك المصرفي، ويكون صادرا عن البنك بناء على تعليمات من المستورد، وهو الزام مباشر من قبل البنك.

3. مزايا وعيوب الشيك

يعد الشيك أداة للتسوية ويقل استخدامه نسبيا في المعاملات الدولية وله مزايا وعيوب تتمثل في:

- للشيك المزايا التالية:
 - ✓ الشيك هو مستند قانوني يمكن أن يسهل الاستئناف ضد المستورد المسحوب عليه؛
 - ✓ الشيكات تمثل درجة كبيرة من الأمان للدفع؛
- أما عيوب استخدام الشيك كوسيلة دفع فتتمثل في أنه أثناء مرحلة التحصيل عندما يتلقى المصدر الشيك يجب عليه إعادته للبنك الذي يرسله إلى أجهزة الصرف الآلية للبنك المسحوب عليه للدفع، لذلك يمكن أن تكون التأخيرات في وصوله قد تجاوزت تاريخ تحويل الأموال لحساب المصدر، مما يطرح مشكلة التسيير بالنسبة لأمين الصندوق.

■ التحويل¹

يمثل أمرا من المشتري إلى مصرفه بالخصم من حسابه لحساب ائتمان البائع، وتعني هذه الوسيلة من حسابه لحساب ائتمان البائع، وتعني هذه الوسيلة للدفع أن يدفع المشتري لبنكه مباشرة مبلغ الصفقة لصالح بنك البائع، ويقوم بنك المشتري بعد ذلك بمعالجة خاصة لإرسال المبلغ لحساب معين. لذلك ستكون الأموال متاحة على الفور لصالح حساب البائع بمجرد إخطار من قبل بنكه.

1. تنفيذ التحويل

من السهل تحويل الأموال إلى الخارج بوضع أمر التنفيذ في المصرف، لذلك لا بد من توفير الحد

¹ سعيد أحسن ، مرجع سبق ذكره، ص69.

الأدنى من المعلومات، فالبنوك لديها عموماً عناصر مستندية خاصة لهذا الغرض وتتمثل في:

- رقم الحساب المدين (حساب المستورد)؛
- المبلغ (مبلغ الفاتورة)؛
- العملة (رمز ISO للعملة)؛
- طريقة النقل أو التحويل (البريد، التلكس، والطريقة الأسرع والأكثر ملائمة هي عن طريق رسالة Swift)؛
- اسم المستفيد (المصدر)؛
- عنوانه (المدينة، البلد)؛
- وجهة التحويل (بنك المصدر)؛
- رقم الحساب المارد إضافته؛
- سبب الدفع (رقم الفاتورة)؛
- وفي حالة التحويل بالعملة:
 - ✓ الشراء النقدي؛
 - ✓ الخصم على حساب العملة؛

وعندما يضطر البنك إلى تحويل الأموال إلى الخارج ، غالباً ما يقوم بكتابة تعويض لصالح البنك الأجنبي.

2. الشروط العملية للتحويل

عندما يتم النقل في الواقع يقوم المصدر بالإخطار للدفع، وفي حالة التحويل بالتلكس يجب أن يطلب من العميل اشعار دفع للرد في حالة التأخير أو عدم الدفع. وللتحويل Swift من الضروري توفير جميع المعلومات لإجراء التحويل لتجنب الأخطاء، وتوفر البنوك مجاناً ملصقات ذاتية اللصق يضعها المصدر على عوامله.

3. مزايا وعيوب التحويل¹

للتحويل المصرفي مزايا وعيوب معينة وهي:

¹ سعيد أحسن ، مرجع سبق ذكره، ص69.

- الميزة تتعلق بسرعة النقل عن طريق التلكس أو swift .
 - العيوب تتمثل في النقاط التالية:
 - ✓ تتجسد في المخاطر السياسية؛
 - ✓ التحويل البريدي يتميز بالبطء ويرتبط بالفترات الخاصة بالمركز البريدي؛
 - ✓ يعتمد الدفع على القرار الوحيد للمشتري، فإن لم يعط تعليمات التحويل إلى مصرفه فلن يتم السداد؛
- أ. تحويل الفاتورة

يعتبر عقد العمولة من وسائل الدفع في التجارة الخارجية يتميز بخصوصيات عديدة نوردتها فيما يلي.

1. تعريف تحويل الفاتورة¹

عبارة عن عقد تقوم بموجبه مؤسسة ائتمانية متخصصة تسمى " عامل « FACTOR » « بشراء الذمم المدينة التي يحتفظ بها مورد يسمى بائع على عملائه الذين يطلق عليهم المشترون أو مستلمي الخدمة مقابل رسوم معينة، وتوجد ثلاثة جهات فاعلة تحرك عملية تحويل الفاتورة:

❖ يقوم العامل أو شركة تحويل الفاتورة بشراء الذمم المدينة عن طريق الاستبدال التقليدي أو عن طريق التحويل، وتقدم لعملائها مجموعة واسعة من الخدمات وفقا لطلبهم: التمويل، منع مخاطر عدم الدفع، إدارة حساب الزبون، وفي حالة الاستبدال يعترف العامل بكل حقوقه في مقابل الخدمة المقدمة ويتلقى اجرا في شكل عمولة على المبيعات.

❖ عميل شركة التحويل، هو شركة أو تاجر يتعهد بسداد الديون المستحقة على عملائه إلى العامل (الشركة المحولة للفاتورة)، ويتم الموافقة عليه من قبل العامل بعد فحص الشروط المختلفة المتعلقة بنشاطه؛

❖ المشتري (عميل العميل) يتعامل فقط مع الشركة المحولة للفاتورة لدفع خدمات البائع؛
تقدم تقنية تحويل الفاتورة ثلاثة خدمات وهي:

➤ التمويل حيث يمكن للعميل الاستيفاء وفقا لاحتياجاته، وفي وقت قصير (أقل من يومين) بشكل كلي أو جزئي من المبلغ الإجمالي للفاتورة المحمولة، وهذا دون انتظار تاريخ الاستحقاق، وتسمح الآلية بمرافقة شركة التحويل لعملائها وتشجيعهم على التطور عن طريق زيادة مصادرهم التمويلية؛

¹ سعيد أحسن ، مرجع سبق ذكره، ص69.

➤ الشركة الخاصة بتحويل الفاتورة تقدم لعملائها الحماية ضد مخاطر عدم السداد، بتأمين المبالغ وتسديدها في حالة الإعسار الخاص بزبائن عملائها؛

➤ إعفاء العملاء من إدارة الحسابات وبعض المهام الإدارية الأخرى مثل مسك الدفاتر، تحديد وتخصيص المدفوعات، الاتفاقيات الودية، رفع الدعاوي القضائية وإدارة الفواتير المثيرة للجدل؛

2. أنواع تحويل الفاتورة¹

نجد الأنواع التالية من صيغ تحويل الفاتورة

➤ تحويل الفاتورة التقليدي أو القديم

تضم ثلاث طرق رئيسية:

▪ يوفر التحويل الفاتورة الخاص بالعميل خدمة إدارية وتجارية لمستحقاته، حيث يقوم العامل « FACTOR » بإدارتها له بتسجيل الفواتير واسترجاع الديون في حالة التأخير عن السداد، وتأمين الإيصالات وخدمة التقاضي في حالة عدم الدفع ؛

▪ يمثل التحويل تقنية تمويل قصيرة الأجل، لأن العامل يشتري الذمم قبل تاريخ الاستحقاق؛
▪ يضمن العامل نهاية جيدة للعملية، مما يعني أن المخاطر تؤثر على العامل في حالة سداد المدين؛
▪ تحويل الفاتورة المعاصر أو الخط الجديد

تتميز هذه الطريقة بثلاثة عناصر جديدة:

▪ النضج في تحويل الفاتورة، حيث يقوم العامل بإدارة المستحقات المحمولة، ويدفعها فقط عند انتهاء صلاحيتها؛

▪ الوكالة لتحويل الفاتورة، يواصل العملاء إدارة مستحقاتهم ويقوم العامل بدفعها مقدما وضمان النهاية الجيدة للعملية؛

▪ تحويل الفاتورة مع الطعن، حيث يدير العامل المستحقات ويدفعها مقدما لكنه لا يضمن حسن النية؛

3. فوائد تحويل الفاتورة للمستخدم

▪ تمثل عملية استيراد فعالة لأن الشركة (العامل) يخفف من قلق إدارة الذمم المدينة وصرف المبالغ المستحقة؛

▪ تقنية لتعبئة المركز المالي للعميل بغض النظر عن طريقة الدفع المتفق عليها مع المشتري؛

¹ سعيد أحسن ، مرجع سبق ذكره، ص70.

- يعتبر ضمان حسن النية والنهائية الجيدة للعملية، لأن العامل يوافق على دفع الفواتير التي أصدرها البائع ويتحمل خطر إفسار المشتري وخطر السداد عند الاستحقاق، ما لم يفشل المورد في ذلك؛

4. رسوم تحويل الفاتورة

يتم احتساب أجر أو عمولة شركة تحويل الفاتورة بشكل عام وفق مبدئين مختلفين:

➤ لجنة تحويل الفاتورة، يتم جمعها في كل معاملة (بيع الذمم المدينة) على أساس سعر ثابت أو متغير أو من خلال معدل ثابت؛

➤ لجنة التمويل الخاصة، تقوم بالحساب على رصيد حساب العميل (agios) ، وبالتالي فالشركة تأخذ بعين الاعتبار كلا من الاحتياطات وصندوق الضمان من أجل أن تكون قادرة على توقع الديون غير المسددة، ويحتفظ العامل بجزء من قيمة المستحقات (المبلغ غير المصروف للعميل حتى انتهاء العقد)، وفي هذه نهاية العقد يتم إرجاع المبالغ المتبقية في هذه الحسابات بالكامل حويل الفاتورة ثلاثة مزايا رئيسية وهي:

ب. الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمؤكد

تعتبر أهم وسيلة للتمويل والدفع في إطار التجارة الخارجية، نظرا لحجم التعامل الدولي الخاص بها.

1. تاريخ الاعتماد المستندي¹

اول استخدام لخطاب الاعتماد الذي كان أحد أدوات الدفع عن بعد الأولى والتي صدرت في العصور الوسطى، قام به المصرفيون اللومبارديون (Lombards) والهانزيون (Hanséatique) ، وخاصة فرسان المعابد، الذين قاموا في وقت الصليبيين من أجل تأمين طرق التجارة والحج إلى القدس، بإضفاء الطابع المؤسسي على سندات الشحن الأولى، من خلال جميع فرسان الهيكل الذي أنشأ في الشرق الأوسط وحوض البحر الأبيض المتوسط في ذلك الوقت، لذلك كان من الممكن للحجاج والتجار السفر دون أخذ الكثير من المال معهم، وبالتالي تجنب التعرض للسرقة من قبل اللصوص والقراصنة، وبالتالي فهم أصحاب الوثائق أو وكلاؤها (تم اعتبارها بوليصة للشحن منذ القرن الثامن عشر)، ويتم إعطاؤهم مبلغا ماليا متفقا عليه أو كمية البضائع.

ومع تطور التجارة وخاصة بتطوير العدادات في الهند والأمريكيتين، دفعت الحاجة إلى تأمين التبادلات التجارية والتعاقد لتجنب مخاطر النقل البحري (الإنسان، المناخ،... إلخ)، حيث كان من الضروري الإجابة على

¹ سعيد أحسن ، مرجع سبق ذكره، ص70.

مطلبين متناقضين متطلبات المصدر (البائع) ادفع أولاً تم أرسل لك البضاعة، والمستورد (المشتري) بمجرد استلام البضاعة سأدفع لك.

وبالتالي فإن الاعتماد المستندي في شكله الحديث من خلال البنوك، يجعل من الممكن كفاءة كلا الطرفين لإقامة التبادل التجاري الخاضع للوفاء بمعايير وإجراءات خاصة، فمنذ زمن فرسان المعابد أصبحت العملية أكثر تعقيداً بسبب تنوع وسائل النقل وتنوع البضائع المنقولة، وتقليل وسائل الاعلام بسبب تقدم تكنولوجيا المعلومات والكمبيوتر.

2. تعريف الاعتماد المستندي¹

الاعتماد المستندي هو اتفاقية غير قابلة للإلغاء يتطلب بموجبها الموكل (المستورد /المشتري) من مصرفه إتاحة الفرصة للمستفيد (البائع /المصدر) لصالحه أو تحت تصرف طرف آخر معين من قبله، لمبلغ مالي يتم تحديده مقابل تسليم بطاقة أو شهادة نقل البضائع (بوليصة الشحن على سبيل المثال) ومستندات أخرى مختلفة مثل شهادة المنشأ وشهادة التأمين، واحترام مدة سريان الاتفاقية، وتشهد المستندات على الأداء الجيد للالتزامات من قبل البائع. التحصيل المستندي هو العملية التي من خلالها يسلم المصدر عدة وثائق متفق عليها مع المستورد، وقد تكون هذه الوثائق مرفقة بورقة تجارية، وهذه الوثائق توجه إلى المستورد ويتم ذلك بعد إرسال البضاعة²

3. أطراف الاعتماد المستندي

يمثل الاعتماد المستندي مجموعة من الأطراف وهي:

- الدافع أو مقدم الطلب، وهو المشتري أو المستورد، ويمثل البادئ في الاعتماد المستندي لدى مصرفه؛
- البنك المصدر وهو بنك الدافع (مقدم الطلب)، ويقوم بإصدار الاعتماد المستندي؛
-
- البنك المخاطر، وهو الذي يتلقى الاعتماد المستندي وينقله إلى المستفيد بعد أن يدرس مدى مطابقة الرسالة الافتتاحية حسب الحالة، ويمكن تأكيد ذلك؛
- المستفيد وهو المصدر الذي يحصل على الاعتماد المستندي من خلال مصرفه؛
- المصرف المتفاوض، عندما يسمح بالائتمان (يسمى خطاب الاعتماد لأي بنك Any Bank) يجوز للمستفيد تسليم المستندات وطلب السداد إلى بنك آخر في بلده غير البنك المخاطر؛

¹ سعيد أحسن ، مرجع سبق ذكره ، ص 72

²BOUDRARENE LOUNES, Les opération du commerce extérieur risque etcouvertures mémoire pour l obtention de D.E.S banque école superieurs de banque Alger ,1997 ,p 70.

4. أنواع ووثائق الاعتماد المستندي

أ. أنواعه: تتمثل الأنواع الرئيسية للاعتماد المستندي فيما يلي:

❖ الإخطار والتأكيد أو الإخطار دون التأكيد

يتم تحويل الرصيد المخطر ببساطة إلى المستفيد من قبل البنك المخطر، ويتم تغطية المخاطر التجارية فقط من قبل البنك المصدر، وفي هذه الحالة لا يكون المستفيد محميا من مخاطر تقصير البنك المصدر أوخطر عدم تح ويل الأموال (مخاطر البلد)، وإذا تم تأكيد الرصيد يتعهد البنك المخطر بتأكيده بالدفع للمستفيد مقابل تقديم المستندات المتوافقة، حتى في حالة تخلف البنك في البلد المصدر، ويعتبر التأكيد ضروري ومفيد بشكل أساسي تجاه البلدان المعروفة بالمخاطر، فهو يغطي المخاطر السياسية، وتقع مسؤولية تقييم المخاطر على عاتق البنك المخطر، ويجب أن يتم التأكيد بالضمان من قبل البنك المصدر عند فتح الاعتماد، وإذا لم يكن مصرحا بذلك يجوز للبنك المخطر أن يقدم ضمانا للدفع للمستفيد من خلال "تأكيد صامت" أو "إبرام عقد"، وتوفر هذه العملية الأمان للبائع في حالة تقصير البنك المصدر، حيث يتم الدفع بتفعيل الضمان، ولا يتم إخطار البنك المصدر عند إعداد مثل هذا الضمان.

❖ قابل للإلغاء أو لا رجعة فيه

بحسب القواعد الموحدة والاستخدامات المستخدمة لخطابات الاعتماد والصادر عن غرفة التجارة الدولية (RUU) ، فإن القواعد (RUU 600) الجديدة، تبين بأن جميع الائتمانات لا يمكن إلغاؤها تلقائيا، أي أنه لا يمكن إلغاء الاعتماد المستندي إلا بموافقة الطرفين.

❖ قابل للتحويل أو غير قابل للتحويل

إذا كان الرصيد قابلا للتحويل، فقد يتم تحويل كل مبلغ الائتمان أو جزء منه إلى واحد أو أكثر من المستفيدين، دون موافقة الدائن، وهذا هو الحال بصفة خاصة عندما لا يكون البائع هو الصانع للسلع ويستخدم المقاول من الباطن، وبالتالي يمكن طلب الدفع من قبل شركة أخرى غير المستفيد الذي يظهر في الافتتاح، ومن ناحية أخرى يجب على العميل أن يقدم طلبا لمصرفه بتعديل وتغيير الاعتماد إلى غير القابل للتحويل بالنسبة للمستفيد¹.

❖ قابل للتفاوض لأي بنك أو مع البنك المسمى

¹ سعيد أحسن، مرجع سبق ذكره، ص 74.

إذا كان الاعتماد قابلاً للتفاوض في جميع البنوك (أي بنك) ويقتصر على بلد المستفيد، يمكن للمستفيد اختيار البنك الذي سيتفاوض من خلاله على الإئتمان وإيداع المستندات، وبخلاف ذلك فإن البنك يخضعه للضريبة.

ب. المستندات اللازمة لإنشاء الاعتماد المستندي

لا يوجد مستند إلزامي في خطاب الاعتماد، لكنه يوصي بشدة بالوثائق التالية:

- الفاتورة التجارية: ويجب أن تشير إلى وصف البضائع أو الخدمة والمبلغ الواجب دفعه، العملة وطرق التسليم الدولية (incoterm)؛
 - وثيقة النقل وشهادة شحن البضائع ويمكن أن تكون:
 - ✓ سند الشحن في حالة النقل البحري،
 - ✓ فاتورة النقل في حالة النقل الجوي (إذا شحنت جوا)؛
 - ✓ فاتورة السيارة إذا تم نقلها برا؛
 - شهادة المنشأ للسماح بتخليص البضائع؛
- وقد يكون هناك حاجة إلى وثائق إضافية لضمان الأداء السليم للعقد:
- قائمة الوزن /التعبئة؛
 - سياسة أو شهادة تأمين البضائع أثناء النقل؛
 - شهادات مختلفة اعتماداً على طبيعة البضاعة؛

ج. سير الاعتماد المستندي¹

يوجد ثلاثة عشر فعلاً ضرورياً لتقدم وسير عملية الاعتماد المستندي:

❖العقد 1: تعليمات فتح الاعتماد المستندي

يثير اتفاق المشتري والبائع على عقد البيع /الشراء للسلع والخدمات مشكلة أمن الدفع، وإذا تم اختيار الاعتماد المستندي بالاتفاق المتبادل، فإن المشتري يعطي تعليماته الافتتاحية لبنكه (البنك المصدر)، والنماذج المطبوعة بشكل مسبق ومستوحاة عادة من نظام الترميز swift ومتاحة للمشتري.

❖العقد 2: فتح الاعتماد المستندي

¹ سعيد أحسن ، مرجع سبق ذكره ، ص76

يفتح البنك المصدر (يصدر) الاعتماد المستندي من خلال بنكه المارسل في بلد البائع.

❖العقد3: إشعار الاعتماد المستندي

يقوم بنك المخطر بإخطار المستفيد بالائتمان وربما قد يضيف التأكيد، في هذه الحالة تتم الموافقة على الدفع للبائع في حالة تقديم المستندات في الوقت المناسب، كما يجوز للبنك المخطر رفض إضافة التأكيد ويجب إخطار البنك المصدر دون تأخير إذا لزم الأمر.

❖العقد4: شحن البضاعة

وفقا للشروط وتاريخ انتهاء الصلاحية المنصوص عليها في الائتمان، يشرع البائع (المصدر) في شحن البضاعة وفقا لطريقة النقل وتسليم المنصوص عليها في العقد والمذكورة في الائتمان.

❖العقد5: إصدار سند النقل

بمجرد استلام البضائع يمنح الناقل البائع التذكرة : بوليصة الشحن بمختلف أنواعها

❖العقد6: تقديم الوثائق

يقوم المستفيد بجمع المستندات المطلوبة بموجب الرصيد المستندي ويقدمها للبنك المخطر و/أو المؤكد مع مراعاة المواعيد النهائية المحددة.

❖العقد7: الدفع للمستفيد

إذا أظهرت الوثائق الامتثال لشروط الاعتماد، وتم استيفاء المواعيد النهائية، فإن البنك المؤكد يدفع قيمة المستندات عن طريق خصم التكاليف.

❖العقد8: إرسال المستندات إلى البنك المصدر

يقوم البنك المخطر و/أو المؤكد بإرسال المستندات إلى البنك المصدر عن طريق البريد السريع في جزأين منفصلين لتجنب فقدانها.

العقد9: رد الأموال إلى البنك المخطر

يقوم البنك المخطر بالسداد لنفسه كما هو مبين في الاعتماد عن طريق الخصم من حساب البنك المصدر نفسه أو بنك آخر ويسمى بنك السداد¹.

❖العقد10: إصدار المستندات

¹ سعيد أحسن ، مرجع سبق ذكره ، ص76

يقبل البنك المصدر المستندات ويحتفظ بها تحت تصرف العميل.

❖ العقد 11: الدفع إلى البنك المصدر

يقوم البنك المصدر بخصم حساب العميل بنفس مبلغ الائتمان الموجود فيه بإضافة نفقاته.

❖ العقد 12: الشكاوي من البضائع

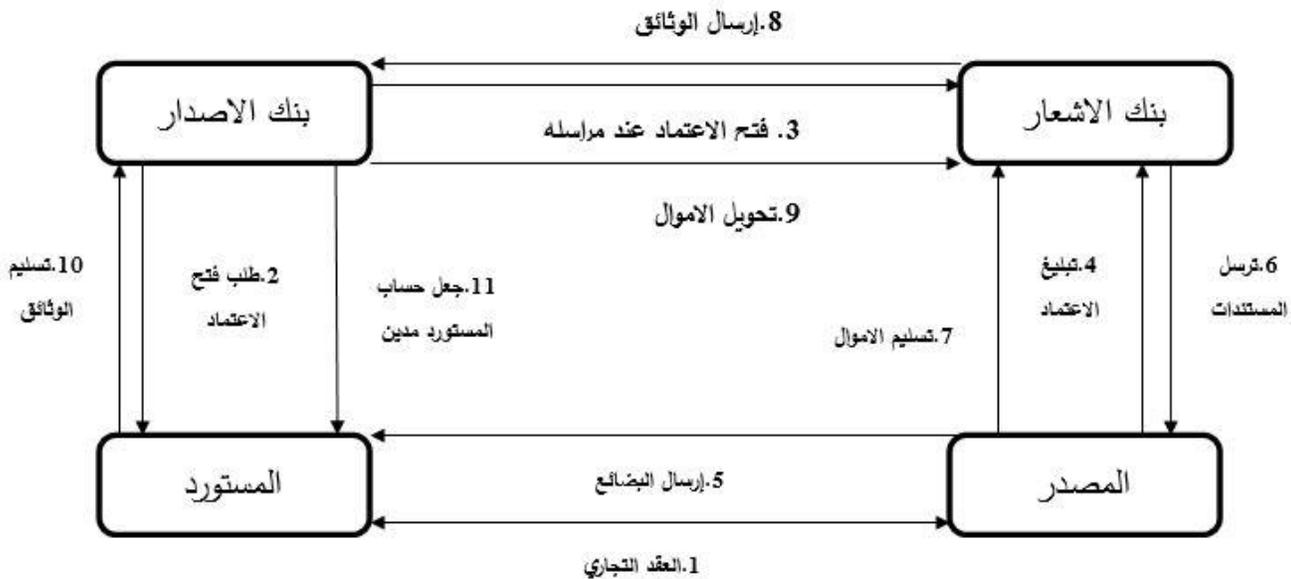
في حالة الشحن البحري، يحق للمشتري الذي يمتلك سند الشحن الأصلي بناء على طلبه، المطالبة بالبضاعة من جهة إيداع البضائع في ميناء الوصول.

❖ العقد 13: تسليم البضاعة

يتم تسليم البضائع إلى حامل سند الشحن (سند الملكية) بحيث يكون المشتري أو وكيله، ويتم إرجاع المستندات إليه، وبالتالي يمكنه تملك البضائع.

وبالتالي يسمح الاعتماد المستندي للمصدر (المستلم) بدفع المبلغ البضاعة المشحونة، وفي المقابل يتلقى المستورد (الدافع) في غضون مهلة زمنية محددة البضائع وفق الشروط المنصوص عليها في الائتمان باستثناء حالة المخالفات والاحتيايل.

والشكل الموالي يوضح دورة الاعتماد المستندي:



الشكل رقم (01): سير عملية الاعتماد المستندي.

❖ مزايا وعيوب الاعتماد المستندي¹

أ. المزايا

- يؤمن الاعتماد المستندي المعاملات التجارية الدولية، بضمان البنك لتحمل عميله للديون وعوامل المخاطرة والتي يصعب فهمها خارج البلد؛
- يضفي الاعتماد المستندي الطابع الرسمي على المعاملة من خلال صياغة العقد على شكل موحد يشجع التجارة الدولية في البضائع؛
- يغطي التأكيد خطر عدم النقل بسبب بلد المشتري كمخاطر السياسة؛
- يعد التأكيد ميزة أساسية للاعتماد المستندي غير موجودة في وسائل الدفع الأخرى؛
- تحدد الوثائق الصلة بين الاعتماد المستندي والعقد التجاري، إذا تم اختيارها بنكاء بين العميل ومورده؛
- من اللحظة التي تجمع فيها الوثائق، لا يؤخذ العقد التجاري بعين الاعتبار؛

أ. العيوب

- الائتمان (الاعتماد) هو مجرد التزام بالدفع عند تقديم المستندات، ولا يشكل إلزاما للتأكيد بتوافق البضاعة، ولا يحق للمشتري التراجع إذا كانت المستندات متوافقة مع جودة السلعة، وبموجب الاعتماد المستندي يتصرف المشتري مع البائع وهي صفة مجردة للتعاقد؛
- توجد صلابة في الاعتماد المستندي فهو معقد نسبيا، ودقيق يجب التحكم فيه جيدا ليكون ضمانا جيدا للدفع، كما أنه مكلف ومرهق نسبيا، لذلك يوصى به في حالة الكميات الكبيرة والبلدان المعرضة للخطر؛
- إذا كان الاعتماد غير قابل للإلغاء، لا يمكن تغيير الشروط دون موافقة المستفيد؛
- للتخفيف من هذه المخاطر، قد يطلب المشتري إجراء فحص و تحاليل من قبل مختبر مستقل، مما يؤدي عموما إلى زيادات في أوقات التسليم؛

¹ سعيد أحسن ، مرجع سبق ذكره ، ص78.

المبحث الثالث : الدراسات السابقة

لقد تم الإطلاع على عدد من الدراسات والأبحاث والكتب ذات العلاقة بالموضوع قيد الدراسة، أو ذات العلاقة ببعض جوانبه نذكر منها على سبيل المثال لا الحصر :

المطلب الاول: دراسات محلية

- ❖ مذكرة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه تخصص المالية الدولية بعنوان اثر التحرير التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر من اعداد الطالبة زيرمي نعيمة كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان 2015-2016 تناولت هذه الدراسة في الجانب النظري مفاهيم حول التجارة الدولية واساسياتها وعوائق التحرير التجاري وركزت هذه الدراسة على واقع التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة 1967-2013 وهذا ما يربطه بموضوع بحثنا من خلال مبحثنا واقع الاستيراد والتصدير في الجزائر
- ❖ أطروحة دكتوراه بعنوان دراسة اقتصادية وقياسية لاستيراد القمح في الجزائر خلال الفترة 1984-2014، من إعداد الطالب سمير بوعافية 2015-2016 حيث هدف الباحث من خلالها إلى الكشف عن أهم العوامل المسؤولة عن ارتفاع واردات القمح في الجزائر خلال الفترة 1984-2014، وتطرق الباحث في الجانب النظري إلى الواردات والسياسة الاستيرادية وسياسة الاستيراد في الجزائر، وتوصل الباحث إلى أن الواردات تعد مفهوم مهم في التجارة الخارجية، وأنها تتأثر بمجموعة من العوامل منها ما يعتبر من المحددات التقليدية للطلب على أي سلعة، ومنها ما يمس الواردات بشكل خاص، وعن السياسة الاستيرادية في الجزائر، فقد عرفت عدة تغيرات من الاحتكار التام خلال سنوات السبعينات والثمانينات، إلى التحرير التام منذ سنة 1994 ، و اعتمدت فيها على الوسائل الفنية السعرية المتمثلة في التعريفات الجمركية ونظام الصرف، وأخرى كمية متمثلة في التراخيص والحصص .وتتقاطع هذه الدراسة مع دراستنا في الجانب النظري للاستيراد غير أنها تختلف تماما عنها في الجانب التطبيقي.

المطلب الثاني : دراسات أجنبية

❖ دراسة Abekhokh Sihem . Ahmim Farid 2016-2017 ، مذكرة ماستر والتي جاءت بعنوان

"Le protectionnisme et le secteur d'automobile en Algérie-:

essai d'analyse d'activité des concessionnaires automobile de lawilaya

de Bejaia، والذي تعرض فيه الباحثان لحصص الاستيراد وقطاع صناعة السيارات في الجزائر من خلال التطرق إلى قيود استيراد السيارات و مصانع التركيب الموجودة ودور الدولة في تنمية هذا القطاع كما قاما بدراسة تحليلية لنشاط وكلاء السيارات بولاية بجاية، و أجريا استبيان على 16 وكيل تم منحهم حصص استيراد ، وتوصل الباحثان إلى أن الهدف الأساسي من الحماية هو توازن الميزان التجاري، بالإضافة إلى توصلهما إلى أن الحجز لجأت إلى تقييد الاستيراد بشكل عام واستيراد السيارات بشكل خاص كونها تمثل حصة مرتفعة و كبيرة من الواردات الإجمالية للبلاد، ويعود ذلك للانخفاض الكبير في أسعار المحروقات في السنوات الأخيرة، وتم استبدال ذلك بتأسيس صناعة محلية للسيارات ، تستطيع أن تستند فيها على سوقها واليد العاملة وتكاليف الطاقة المنخفضة مقارنة مع دول أخرى، وقربها من الجنوب الأوروبي، أما معيقاتها فتتمثل في مناخ الأعمال وغياب استراتيجية اقتصادية واضحة والتغيرات القانونية ، كما أن الجزائر تخطط لتطوير الصناعة الميكانيكية عن طريق تشجيع وتنمية شبكة وطنية للمناولة ما يساهم في الإنتاج المحلي وتنويع الصادرات خارج المحروقات، فنجح هذه الاستراتيجية الصناعية مرتبط بتشجيع نشاط المناولة لأنه يؤمن إدماج حقيقي للمؤسسات الوطنية في النشاط الصناعي، وتوصل الباحثان من خلال الاستبيان اللذان أجرياه إلى أن هذه السياسة الحمائية ظرفية مرتبطة بالوضعية الاقتصادية الحالية للبلاد، تسمح بتقليص فاتورة الواردات مع تأسيس مقابل ذلك قاعدة صناعة سيارات محلية، كما أن القوانين الجديدة الموضوعة أثرت على قطاع السيارات والوكلاء حيث انخفضت الواردات ورقم أعمال الوكلاء وتوقف نشاط بعضهم .وتتقاطع هذه الدراسة مع دراستنا في اجراءات الاستيراد لوكلاء السيارات بولاية بجاية.

❖ دراسة بعنوان productivity and the Decision to Import and Export Theory and Evidence

من اعداد هيرويوكي كاساهارا قسم الاقتصاد جامعة ويسترن أونتاريو لندن، أونتاريو كندا ، يفري لافام قسم الاقتصاد جامعة كوينز كينغستون ، أونتاريو كندا، تناولت دراسة حالة الشركات الكندية فيما يتعلق بتحرير التجارة الخارجية ومعرفة الحواجز أمام المبادلات التجارية والدخول في الاسواق الدولية والصعوبات التي تواجه المصدرين والمستوردين بالنسبة للمواد الاولية التي تستوردها المؤسسات الكندية وتتقاطع هذه الدراسة مع دراستنا في مجال الاستيراد والتصدير .

❖ اطروحة دكتوراه بعنوان Import and Export Strategies to Sustain Business Under Economic Sanctions

استراتيجيات الاستيراد والتصدير لاستدامة الأعمال في ظل العقوبات الاقتصادية من اعداد عصام بعبالله ماجستير في إدارة الأعمال ، جامعة ريجيس ، 2011 بكالوريوس ، جامعة ريجيس ، 2010 دراسة الدكتوراه المقدمة بشكل جزئي من متطلبات الحصول على درجة دكتوراه في إدارة الأعمال 2017 تطرقت هذه الدراسة الى استراتيجيات الاستيراد و إبراز تحديات الاستيراد والتصدير السودانية وقد تشابها مع موضوعنا في هذا الاخيرة.

الفصل الثاني

الدراسة الميدانية حول الخطوات المتبعة
في الاستيراد والتصدير

تمهيد

الجزائر كدولة داخلية بقوة على الاقتصاد العالمي، وبعتمادها الشبه كلي على المحروقات في تبادلاتها التجارية، وبعد تدهور أسعار المحروقات في الآونة الأخيرة، هذا ما جعلها تكثف جهودها محاولة التصدير والاستيراد خارج مجال المحروقات وذلك عن طريق قيامها بتسهيلات في عمليتي الاستيراد والتصدير لمواجهة الصعوبات والتحديات التي تواجه الجزائريين في هذه العمليات وبالرغم من هذه التسهيلات التي وضعتها الدولة إلا أن هنا عدة صعوبات مازالت تواجه المصدرين والمستوردين، ويوضحها هذا المبحث في مطلبين اثنين الأول الصعوبات التي تواجه المصدرين والمستوردين ، والثاني التسهيلات المتعلقة بعمليات الاستيراد التصدير .

المبحث الأول : واقع الاستيراد والتصدير في الجزائر

المطلب الأول : الصعوبات التي تواجه المصدرين والمستوردين

إن الحكومات حرة في جباية مجموعة من الرسوم والأعباء المتبقية المتصلة بالتدابير وإجراءات الاستيراد والتصدير، وتوجد اختلافات كبيرة بين نوع وحجم الرسوم المفروضة في أنحاء العالم . وفي حين لا يفرض الاتحاد الأوروبي رسوما ولا أعباء على معظم الخدمات الجمركية، هناك بلدان أخرى تفعل ذلك . فضلا عن ذلك، فإن معظم الرسوم لا تنتشر ولذلك يواجه التجار عدم يقين إزاء مبلغ وأساس الحساب، إذ تقيم السلطة الحكومية الرسم والإطار الزمني للسداد ، وقد تفرض بعض البلدان رسوما وأعباء لأغراض ضريبية و /أو لحماية المنتجات المحلية وليس لمجرد استرداد التكاليف. ولأنواع معينة من الرسوم والأعباء طبيعة واضحة ومبررة ، وهي استعادة التكاليف المتصلة بإنتاج وتنفيذ خدمة معينة.

أولا : بعض الصعوبات التي يصادفها المصدرين والمستوردين¹

وتفرض المادة الثامنة من اتفاقية الجات لعام (3330 الرسوم والإجراءات المتصلة بالاستيراد والتصدير) تعهدًا ملزمًا على أعضاء منظمة التجارة العالمية بأن يكون مبلغ الرسوم والأعباء مقاربا لتكلفة الخدمات المقدمة وألا يخدم دوافع حمائية أو ضريبية مستترة . ويجب ألا تحمل الخروق البسيطة للوائح أو الإجراءات الجمركية عقوبة كبيرة، وخاصة إذا أمكن تصحيحها ، بسهولة ولم يكن هدفها هو الغش ، وهناك اتفاقات أخرى لمنظمة التجارة العالمية تعنى بالتفتيش قبل الشحن ، و التدابير الصحية والصحة النباتية، و الحواجز التقنية أمام التجارة، وقواعد المنشأ وتراخيص الاستيراد وتفرض أيضا ضوابط على رسوم وإجراءات معينة، على نحو ما تفعل المادة الخامسة من اتفاق الجات(حرية المرور العابر) .وهي كالاتي

¹ بوريح كنزة ،بطيوي محمد الأمين ، واقع وأفاق سياسة التصدير في الجزائر ، مذكرة ماستر ، شعبة العلوم التجارية ، تخصص مالية وتجارة دولية ، جامعة مستغانم 2020 ص65.

رسوم التراخيص:

مدفوعات يسدها مستورد أو مصدر للحصول على ترخيص باستيراد أو تصدير بضائع محددة عند تحصيل هذه الرسوم لأسباب ضريبية (ضريبة مستترة) فإنها تشكل انتهاكا للمادة الثامنة وينبغي ملاحظة أن متطلبات الترخيص تمثل عقبة رئيسية أمام التجارة الدولية بسبب التأخير لعدة أيام أو حتى أسابيع، في استيفاء الإجراءات الرسمية الإدارية اللازمة لإصدار الترخيص . وحين يؤخذ في الاعتبار أن المبرر الاقتصادي أو التجاري لوجود الترخيص قليل أو منعدم، يصبح هذا القيد مجرد ممارسة مكلفة وتستهلك وقت التجار . ويُقال أحيانا إن التراخيص تستخدم بغية مراقبة كمية البضائع المستوردة أو المصدرة . وهكذا يمكن الاستنتاج بأن معظم التراخيص لا تفرض إلا بسبب تحصيل رسوم (ضرائب إضافية) أو لأغراض حمائية.

الرسوم والدمغات القنصلية

هي مبالغ تسدد إلى سفارات أو قنصليات البلدان المستوردة في البلدان الأجنبية لمنح "الإن" أو ختم فاتورة البضائع المستوردة، وهذا المطلب من ذكريات الماضي حين كان من المهم التصديق على صحة الفاتورة في الخارج، وفي البيئة التجارية اليوم تصبح هذه القواعد التنظيمية بالية، بل وتتعارض مع توصية لجنة الأمم المتحدة الاقتصادية لأوروبا رقم (35 التنقيح الثالث المعتمد من مركز الأمم المتحدة لتيسير الإجراءات والممارسات في مجال الإدارة والتجارة والنقل، مارس 3003 ، الإجراء 03-12 ينبغي عدم طلب تصديق قانوني على الوثائق - مثل الفواتير القنصلية).

رسوم التفتيش¹

سداد رسوم لقاء التفتيش الجمركي على البضاعة، إذا كان التخليص عليها مطلوباً في مكان غير مأذون به أو يتم خارج ساعات العمل الرسمية ، وهذه الرسوم أو مدفوعات الأجر الإضافي، يبدو مسموحاً بها في سياق المادة الثامنة من اتفاق الجات ، لأن المبلغ يمثل رسماً لقاء خدمة ملموسة تتاح مجاناً فقط في أوقات العمل الرسمية . غير أن الرسوم على إجراءات التفتيش العام، أي داخل ساعات العمل الرسمية أو في أماكن محددة، تبدو غير مبررة.

رسوم الحواشيب

رسم يطبق عادة لاسترداد التكاليف المتصلة بالتحديث الجمركي، بما في ذلك حوسبة الإجراءات، وهذا النوع من الرسوم له ما يبرره شريطة أن يشكل فقط آلية لاسترداد التكاليف تعويضاً عن إدخال إجراءات الأتمتة. ويسدد

¹ بورياح كنة، بطيوي محمد الأمين، مرجع سابق ذكره 66.

التجار مبلغا ثابتا لكل معاملة (رسم المعاملة) ويتم تجميع الحواشيب لإيراد في حساب خاص يستخدم فقط في صيانة وتحسين معدات رسوم النقل.

ثانيا: آثار هذه الإجراءات¹

استعراض هياكل الرسوم لتقليل عددها وتنوعها إلى أدنى حد يمكن للبلدان التي تنظر في مراجعة هيكل رسومها أن تسترشد بالمعايير التالية لتقرر إن كانت الرسوم /الأعباء المفروضة بالفعل أو المخطط لفرضها امتثالا للمادة الثامنة من اتفاق الجات:

1. يجب أن يمثل الرسم آلية لاسترداد تكلفة وليس فرض ضريبة إضافية
2. لا يمكن أن يتضمن الرسم أي عنصر حماية لمنتج محلي أو خدمات محلية
3. يجب حساب رقم الرسم عند أقل مبلغ ممكن بما يعكس التكلفة الفعلية التقريبية للخدمة المقدمة
4. ينبغي تحصيل الرسم كمبلغ ثابت بغض النظر عن قيمة البضائع أو عدد البنود التعريفية المعلنة
5. ينبغي أن يقن مرسوم وزاري الرسم وأن يحدد بوضوح الهدف و المبلغ المقرر دفعه
6. ينبغي تعريف هدف الرسم تعريفا جيدا، مع ضرورة تجميع الرسوم والأعباء في حساب خاص للميزانية يخصص لهذا الغرض، أي العمل الإضافي وتحسين نظم الحواشيب، إلخ.
7. وينبغي أن تكون عملية تقرير غرض وطرائق تنفيذ الرسوم والأعباء شفافة وأن تتم بشكل مثالي في محفل يضم ممثلين عن كل من السلطات المعنية والقطاعات التجارية المختصة . ولصالح الحكومة المعنية وصالح المجتمع التجاري، فإن لجنة لتيسير التجارة ستكون مناسبة تماما لاستضافة هذا العمل.

ثالثا: ارتفاع كلفة الإنتاج وعدم الاهتمام بالتنوع :

تتميز الصناعة الوطنية بشكل عام بارتفاع كلفة منتجاتها عن مثيلاتها في السوق العالمية، وحتى المنتجات المشابهة لها في الدول النامية، وهذا عقبة صعبة أمام وصولها إلى الاسواق الخارجية، بل وحتى المنافسة في سوقها الداخلية وتعود التكلفة المرتفعة للمنتجات الصناعية الجزائرية إلى عدة أسباب أهمها:

- عدم التمكن من الاستخدام الكامل للطاقات الإنتاجية المتاحة، حيث تصل نسبة الاستخدام إلى أقل من النصف في بعض المؤسسات الصناعية،
- اختيار أحجام غير ملائمة للمؤسسات الصناعية بخاصة في القطاع العام؛
- الإنتاجية الضعيفة للعمالة؛

¹ بورياح كنز، بطوي محمد الأمين، مرجع سابق ذكره 66.

➤ الارتفاع المصطنع في أسعار بعض المواد الأولية الداخلية في العملية الصناعية نتيجة السياسة السعرية.

إضافة لذلك تعتبر العملية الصناعية عملية كمية، وليست عملية نوعية، أي أنها تركز اهتمامها على الإنتاج الكمي مع إهمال النوعية أو إلى اهتمام ضعيف بنوعيه المنتج، والعمل على تطويره بما يتفق مع تطور أنواق المستهلكين، وهذا راجع لكونها عملت لسنوات طويلة في غياب المنافسة مما جعلها تبقى سلعا ضمن مقاييس وطنية بحتة لسوق واحدة، حيث أن العالم يشهد تغييرا هائلا ومتسارعا في تطوير الإنتاج ومواصفاته في حين أن لا تزال مسألة التكلفة والنوعية تشكل أحد أهم التحديات التي تقف أمام الصناعة الجزائرية.

1. ضعف التسويق بالمؤسسات الجزائرية¹ :

تواجه معظم المؤسسات اليوم مشكلات تسويقية، وهي بطبيعة الحال تختلف بالاختلاف نوع المنشأة الصناعية أو الزراعة وتأتي أبرز المشكلات التسويقية من:

أن معظم المؤسسات الجزائرية ليس لها إدارة تسويق بالمفهوم الحديث، بل لجبها مصلحة للبيع أو للتجارة تنحصر مهمتها فقط في تسجيل الصادر والوارد من السلع والسبب في ذلك راجع إلى نظام الذي كان سائدا والمتمثل في تمويل المؤسسات من الجهات المركزية بغض النظر عن النتائج المحققة ميدانيا، إضافة إلى أن قصور المؤسسات في فهم البعد التسويقي ساهم كثيرا في عدم تواجد هذه الإدارة على المستوى التنظيمي.

انعدام قنوات التوزيع ذات الطابع الخاص والخدمات ما بعد البيع حيث كان هناك غياب شبه كلي لقنوات التوزيع التي تركز على الجانب التصديري وعليه فالصادرات من منتجات الاستهلاك الجاري أو سلع الصناعة لا يمكن تحقيقها دون وضع حيز التنفيذ، أي مصلحة لخدمات ما بعد البيع تقدم من قبل المؤسسة المصدرة أو من خارج المؤسسة. إن الخدمة ما بعد البيع يمكن أن تكون منظمة بطريقة فعالة أو غير فعالة وذلك يتوقف على درجة وجود أو عدم وجود ضعف وقوة المنافسة التي تسود السوق الوطنية.

ومما سبق يتضح أن الأداء التسويقي سيئ لمعظم المؤسسات جزائرية بسبب عدة عوائق أهمها:

➤ العوائق المرتبطة بطبيعة التسويق؛ .

➤ العوائق المرتبطة بالنظام والبيئة الاقتصادية؛

➤ العوائق الخاصة بالذهنية التسيرية

➤ 80 بالمئة للمشاركة في أسواق العرض المسجلة في البرنامج الرسمي المقرر من طرف وزير التجارة؛

➤ 50 بالمئة بالنسبة للمشاركة في التظاهرات التي لا تظهر في البرنامج الرسمي؛

¹ بورياح كنة، بطويي محمد الأمين، مرجع سابق ذكره 67.

➤ وفي حالة عرض متبوع بيع، معدل التغطية من طرف الصندوق الخاص لتمويل الصادرات؛ للمصاريف المتعلقة بالنقل وعبور المنتجات المعروضة تدرس حالة بحالة من طرف اللجنة الاستشارية.

ونستخلص عدة عوائق تجارية منها:¹

الحواجز الطبيعية : مثل تكاليف النقل والمواصلات، المسافات الطبيعية، العوائق الجغرافية (التضاريس الجبلية...الخ.)

الحواجز الثقافية : اللغة، التقاليد، المواقف السلبية تجاه التجارة أو الاتصالات الأجنبية والممارسات التجارية المتشعبة.

حواجز السوق: المنافسة غير الشريفة، التجارة الاحتكارية أو استراتيجية المنافسة المحدودة، وأدوات تعظيم الأرباح للمؤسسات عابرة القوميات.

الحواجز السياسية : التعريفات (الرسوم الجمركية) والحصص أو ترخيص التصدير، واعانات الانتاج المحلي وخطر التصدير ، ومخططات زيادة الانتاج، القيود الفنية الادارية، وقيود التصدير .

المطلب الثاني: التسهيلات المتعلقة بعملية الاستيراد والتصدير

تتضمن التجارة الخارجية مجموعة من الإجراءات الجمركية والتسهيلات الجبائية من إعفاءات ضريبية ورسوم جمركية، وهدفها هو تشجيع المبادلات التجارية وكذا تطوير التجارة الخارجية، بما فيها تطوير القطاع الصناعي والقطاع الفلاحي ، وهذا ما سوف نتناوله في هذا المطلب.

❖ بالنسبة للتصدير:

1.1. الإعفاءات الضريبية :

تكون الإعفاءات الضريبية مبررة اقتصاديا عندما تقوم بخدمة أهداف اقتصادية محدّدة ذات النفع العام ضمن شروط محدّدة تضعها الدولة، وتكون مبررة اجتماعيا عندما تقوم بخدمة غايات اجتماعية كإعفاء حدّ أدنى من الدّخول يتناسب والنفقات الضرورية المعيشية، وقد تمنح إعفاءات ضريبية لا تملك مبررات اقتصادية أو اجتماعية محددة،² والإعفاءات الضريبية هي سواء تلك المتعلقة بالأرباح الصّناعية والتجارية والتي تحدّد فيها نسبة الإعفاء بالنّظر إلى رقم الأعمال المترتب عن عملية التصدير مقارنة بالرقم الاعمال الاجمالي والمتعلقة بالدفع الجزافي، أو الإعفاء من الرّسم على النشاط التجاري والصناعي والإعفاء من الضرائب المباشرة، والإعفاء

¹ زيرمي نعيمة، أثر التحرير التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه تخصص مالية دولية، جامعة تلمسان 2015-2016، ص68.

² بالحارث ليندة، نظام الرّقابة على الصّرف في الجزائر ، مذكرة لنيل الماجستير في الحقوق، فرع قانون الأعمال، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2005 ، ص139 .

من الرسم الوحيد الإجمالي على تأدية الخدمات بالنسبة للعمليات بالعملة الصعبة .وكذلك تعفى بعض الشركات من دفع مثل هذه الضرائب لما يكون الهدف هو تشجيع المؤسسات على الاستثمار في مجال معين حسب السياسة المنتهجة في ظلّ تطوير الاستثمار، خاصة الأجنبي منه وهو ما يريده المشرع من الأمر رقم 08/06 والمتعلق بتطوير الاستثمار وكذلك تمنح إعفاءات ضريبية لنشاطات التصدير، وهي تخصّ الضريبة على النشاط المهني والضريبة على القيمة المضافة وضريبة على ربح الشركات .

من مزايا الضريبة الممنوحة للمصدرين هي:

1-2 الإعفاء من الضريبة على النشاط المهني:

حيث لا يدخل ضمن رقم الأعمال المستخدم كقاعدة في حساب الضريبة على النشاط المهني، ومبلغ عمليات البيع، النقل أو التسويق المتعلقة بالأشياء أو السلع الموجهة مباشرة للتصدير .

2-2 الإعفاءات من الضريبة على أرباح الشركات:

حيث أن الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات وإلغاء شرط إعادة استثمار أرباحها أو مداخيلها بالنسبة لعمليات البيع والخدمات الموجهة للتصدير المادة 138 من قانون الضرائب المباشرة والضرائب المماثلة، معدّل ومتمم بالمادة 10 من قانون المالية لسنة 2011 ، حيث أنّ هذه الإعفاءات المتوقعة تمنح حسب نسبة رقم الأعمال المحققة بالعملة الصعبة والاستفادة من هذه الأحكام تخضع لتقديم وثيقة للمصالح الضريبية المختصة من طرف الشركات، تثبت تحويل المداخيل بالعملة الصعبة لبنك موطن بالجزائر ، وإنّ عمليات النقل البحري والبري والجوي وإعادة التأمين والبنوك ليست معنية بهذا الإعفاء¹.

2. الرسوم الجمركية:

تفرض الدولة رسوما جمركية على السلع المستوردة، الأمر الذي يمكنها من تحقيق حصيلة معتبرة خاصة في الدول المتخلفة حيث قد تعجز عن تحقيق الضرائب العادية، وذلك بهدف فرض هذه الرسوم بالإضافة إلى تكوين مصدر مالي لخزينة الدولة.

وتفرض هذا الرسوم على السلع الأجنبية التي تدخل البلاد او تخرج منها، مع أن السلطات تلجأ إلى تحقيق هذه الرسوم او الإعفاء منها، حيث كانت هي الغاية التي تم قبلهما، وهو ما حدث فعلا بغرض ترقية الصادرات خارج المحروقات، فتم السماح المؤقت للمواد الأولية المستوردة بغرض تصنيعها، والإفراج المؤقت الذي يرخص بدخول البضائع إلى البلاد مؤقتا على أن يعاد تصديرها بنفس الطريقة التي تم استيرادها ، كما تم الإعفاء الكلي أو الجزئي من الحقوق والرسوم الجمركية على البضائع المستوردة، والمساوي للبضائع المستعملة في تصنيع

¹ أو كفيف عقيلة ، فليسي صبرينة، الإجراءات المطبقة على عملية الاستيراد والتصدير، مذكرة لنيل شهادة ماستر في القانون ،كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تيزي وزو، 2017-2018،ص48.

البضائع المصدرة، وتمنح للمؤسسات إمكانية التصدير المؤقت، لبعض المنتجات بغرض تحويلها أو تصنيعها بالخارج وكذلك يشكل الرسم على القيمة المضافة الفرق بين الإنتاج الإجمالي والاستهلاكات الوسيطة بين مواد ولوازم وخدمات إذ بعض منه المستثمر الأجنبي وذلك فيما يخص السلع والخدمات التي تدخل مباشرة في إنجاز الاستثمار غير أن قانون المالية التكميلي لسنة 2009 قد حصر الاستفادة من هذا الإعفاء من الاقتناءات ذات مصدر جزائري، لكن قد يمكن منحه لما يتم التأكد من عدم وجود منتج محلي مماثل وكذلك هناك مزايا رئيسية تمنح للمصدرين في الرسم على القيمة نجد ما يلي:

1-2 الشراء بالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة:

حيث بإمكان المصدرين الاستفادة من الشراء بالإعفاء من الرسم على القيمة المضافة وكذلك الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة لشراء أو استيراد السلع المنجزة من طرف مصدر والموجهة سواء للتصدير أو إعادة التصدير على حالها، أو لإدماجها في تشكيله أو تغليف المنتجات الموجهة للتصدير، وكذا الخدمات المرتبطة مباشرة بعملية التصدير المادة 42-2 من قانون الضرائب على رقم الأعمال.

1-2 إرجاع الرسم على القيمة المضافة:

حيث يمكن القيام بإرجاع الرسم على القيمة المضافة على عمليات تصدير السلع والإعمال والخدمات أو تسليم المنتجات، بالنسبة لكل المنتجات والخدمات المعنية بالإعفاء عند الشراء (المادة 42 و 50 من قانون الضرائب على رقم الأعمال)¹

❖ بالنسبة للاستيراد:

1. التسهيلات الجمركية

هي مجموعة من الإجراءات القانونية والإدارية الهادفة إلى تسريح عملية الجمركة والتقليل من تكاليف الأخيرة المتمثلة في الأحكام المتضمنة في الملحق العام والمتعلقة بجميع الأنظمة الجمركية وكذلك الملاحق المتعلقة بكل نظام جمركي، استطعت منح مجال يتميز بالتنسيق في المعاملات في مجال الإجراءات الجمركية² وكذلك تقديم أية تسهيلات من طرف إدارة الجمارك مرهونة بمدى قدرتها على أداء دورها، لذلك تتضح جدية تسهيلات رقابة فعالة.

¹ وكفيف عقيلة ، فليسي صبرينة، مرجع سبق ذكره ص50.

² قانون رقم 98-10 مؤرخ في 22 أوت 1998 ، يعدل و يتم القانون رقم 79-07 مؤرخ في 21 جويلية 1979، يتضمن قانون الجمارك ، ج ر ، عدد61، صادر في 23 أوت 1998، معدل ومتمم.

1. الفحص والإفراج عن البضاعة:

إن التسهيلات المتعلقة في هذا المجال تتمثل في المدة اللازمة لفحص البضاعة حيث لبد أن تكون هذه البضاعة معقولة، وأن الفحص يجب أن يكون بأسرع وقت ممكن وتمنح اتفاقية كيوتو بعض التسهيلات وهي حضور المصرح عملية الفحص، وأخذ العينات من قبل إدارة الجمارك، وقد تم تطبيق القواعد لفحص البضاعة حيث أن حضور المصرح يكون وجوبي، وهذا باستعمال جميع طرق الاستدعاء¹.

2. التسهيلات المتعلقة بالأنظمة الجمركية:

1-2 التسهيلات المتعلقة بنظام المستودعات الجمركية:

والمعلق بنظام التخزين أو ما يسمى بنظام المستودعات الجمركية، حيث يسمح هذا النظام بتسهيل اقتصادي للمتعاملين خاصة للشركات التي تستورد كمية كبيرة من المواد من أجل نشاطها الإنتاجي. والمشرع الجزائري جاء بنوع جديد من المستودعات الجمركية، وهو المستودع الصناعي وهو عبارة عن مزيج بين نظام التخزين وتحسين الصنع². وهناك أيضا ما يتعلق بنقل الملكية، حيث أنها موجودة في المستودعات الجمركية العمومية وتمنع في المستودعات الخاصة، وأخرى تتعلق بإيداع الكفالة الجمركية حيث أن الاتفاقية لا تنص على كفالة البضائع الموضوعة تحت نظام المستودع الجمركي، بينما قانون الجمارك يفرض إيداع هذه الكفالة، أين تكون متضمنة في الملف الخاص باعتماد تلك المخازن.

2-2 التسهيلات المتعلقة بنظام التصنيع:

إن التسهيلات، المتضمنة تكون في حالة تصنيع داخلي هي إحضار بضائع محددة غي الإقليم الجمركي مع وقف الضرائب والرسوم عند الاستيراد وفي حالة التصنيع الخارجي هناك تسهيلات من خلال إعادة استيراد البضائع ثم معالجتها أو إصلاحها في الخارج مع الإعفاء أو الجزئي من الضرائب والرسوم عند الاستيراد.

3-2 الضمانات

تتميز التجارة بوجود ضمانات إضافة إلى نظام تأمين القرض عند التصدير التي تسمح للمصدر أو المستورد باختيار أحسنها.

وتختلف هذه الضمانات، فهناك ضمانات يقدمها البنك، وأخرى تقدمها شركات التحويل، وأخرى يقدمها المصدر أو المستورد.

¹ زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق، حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل ودرجة دكتوراه، في العلوم الاقتصادية، جامعة يوسف بن خدة كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 2005-2006.

² زايد مراد، مرجع سابق ذكره ص 383.

تمهيد

في هذا المبحث سنتناول اسقاط الجانب النظري على مؤسسة الانابيب ALFAPIPE من خلال الدراسة الميدانية لعملية الاستيراد على مستوى الشركة خلال الفترة من 2021.12.10 إلى غاية 2022.01.30 انظر الملحق رقم 01.

المبحث الثاني: دراسة ميدانية لعملية الاستيراد في مؤسسة الانابيب ALFAPIPE

المطلب الأول: لمحة عن مؤسسة الانابيب ALFAPIPE

تعتبر وحدة الأنابيب من المؤسسات العمومية الاقتصادية الجزائرية المساهمة في تنمية الاقتصاد الوطني والمحلي لولاية غرداية، حيث يتجلى نشاطها في تغطية السوق الداخلية وتلبية احتياجات المؤسسة بأساليب تكنولوجية محددة وتوسع أيضا الى تصدير منتوجاتها للحصول على مكانة اقتصادية عالمية وجلب العملة الصعبة وستتطرق في هذا المطلب الى المراحل التي مرت بها نشأة المؤسسة ، تعريفها أهميتها ، أهدافها بالإضافة الى هيكلها التنظيمي.

1.نشأة وتعريف مؤسسةALFAPIPE¹

تعتبر مؤسسة ALFAPIPE من أقدم المؤسسات العمومية الاقتصادية التي اسستها الجزائر في مجال صناعة الصلب والحديد المسماة الشركة الجزائرية للحديد والصلب (SNS) وقد بدأت هذه الشركة نشاطها بعد الاستقلال وأخذت في التوسع خصوصا بعد إعادة تأميم الوحدتين الفرنسييتين "التيمال" و "سوتيبال" (ALTMEL) et (SOTUBAL). ولقد أنشأت مؤسسة الانابيب الناقلة للغاز ALFAPIPE بغرداية سنة 1974 برأس مال قدره 7000.000.000 دج ، وبدأ الاستغلال الفعلي للمصنع في 15 أبريل 1977 وهذا حسب الجريدة الرسمية رقم 46 الصادرة في 13 نوفمبر 1983 وكانت تسمى بالمؤسسة الوطنية للتلحيم SNS ، حيث قامت الشركة الألمانية HOCH بإنجاز هذا المشروع (بكافة هياكله) بالمنطقة الصناعية" بنورة" التي تبعد ب 8 كلم من مدينة غرداية وتتربع على مساحة تتجاوز 41 هكتار وهي أكبر وحدة للإنتاج على مستوى الولاية وتضم عدد كبير من العمال يزيد عن 969 عامل.

انطلق النشاط الفعلي للمؤسسة في 15 أفريل 1977 حيث قامت الشركة الألمانية بمساعدة المؤسسة لفترة

طويلة بعد تسليمها مفاتيح المشروع، كما أن هذه الأخيرة طرأت عليها تغيرات منها:

➤ 15نوفمبر 1983: تم إعادة هيكلة الوحدة وهذا حسب القرار الصادر في الجريدة الرسمية رقم 6

بتاريخ 1983.11.13،

➤ في سنة 1986 : تم إنشاء ورشة التغليف بالزفت في إطار توسيع نشاطها؛

¹ وثائق من المؤسسة

- وفي سنة 1989 : انقسمت وحدة غرداية إلى وحدتين وهما : وحدة الأنابيب والخدمات القاعدية ISI التي تضم حوالي 390 عامل، ووحدة الخدمات المختلفة IPD التي تضم حوالي 350 عامل ؛
- وفي سنة 1991: تم ضم الوحدتين من جديد نظرا لفشل تسيير وحدة الخدمات المختلفة بسبب الخطأ في الدراسة التقنية لورشة التغليف الداخلي بالإسمنت للأنابيب الناقلة للمياه، حيث أعيدت الوحدة إلى حالتها السابقة، وأصبحت تسمى "وحدة الأنابيب الحلزونية و الخدمات القاعدية TUBES "SPIRAL
- وفي سنة 1992: تم إنشاء ورشة جديدة للتغليف الداخلي والخارجي للأنابيب بمادة البوليتيلان وذلك من اجل التطوير والتحسين في جودة المنتجات؛
- وفي 15 أكتوبر 2000: بعد إعادة هيكلة مجموعة الأنابيب أصبحت الوحدة مؤسسة عمومية اقتصادية تحمل اسم مؤسسة أنابيب الناقلة للغاز PIP GAZ ومديرية مستقلة ماليا وإداريا تابعة لمجمع الأنابيب GROOPE ANABIB¹.
- وفي 20 جانفي 2001 : تحصلت مؤسسة أنابيب على شهادة الجودة العالمية ISO وعلى شهادة المعهد الأمريكي البترولي APIGI.
- وفي سنة 2002: تم إدخال مشروع تقني جديد لمراقبة النوعية NDT يعمل بالأشعة السينية "X" أشعة.
- وفي سنة 2006 : فكرت المؤسسة PIP GAZ في مشروع الشراكة مع انابيب غاز TUS ALFA لزيادة رأس المال؛
- في سنة 2007: تم دمج المؤسستين وأصبحت تحمل اسم ALFA PIPE إلى يومنا هذا لم تحدث أي تغييرات.
- 2. أهمية المؤسسة وأهدافها:**
- 1. الأهمية :** تلعب وحدة الانابيب الحلزونية دوراً كبيراً في التنمية الاقتصادية على الصعيد الوطني والمحلي، حيث تتعامل مع كل من شركة سوناپراك وسونلغاز ومحاور الرش الخاصة بقطاع الري... إلخ، حيث تقوم بتغطية حوالي % 62 من احتياجات السوق الوطنية.
- **على الصعيد المحلي :** فهي تساهم في تشغيل حوالي 969 عاملا مما يعني امتصاص جزء من البطالة الموجودة على مستوى المنطقة والتشغيل يشمل جميع المستويات، كما تساهم في فك العزلة عن مناطق الجنوب بصفة عامة، منطقة غرداية بصفة خاصة، مما يزيد من فعالية دورها و موقعها

¹ وثائق من المؤسسة

الاستراتيجي والقريب من اهم مناطق تواجد الحقول البترولية كحاسي مسعود، حاسي الرمل، عين أميناس مع مساهمتهما في زيادة إيرادات الولاية من خلال الضرائب.

➤ **على الصعيد الدولي:** لعبت الوحدة دورا فعلا في نشر السمعة الحسنة على مستوى جودة منتجات المؤسسة الوطنية، وذلك بعد تحصلها على شهادتين : الأولى في الجودة العالمية ISO والثانية شهادة المعهد الأمريكي البترولي APIGI، مما يعني الجودة العالمية لمنتجاتها، مع احترام مواعيد تسليم الطلبات قدر الإمكان، كما تسعى المؤسسة إلى الحفاظ على مركزها في السوق.

2. أهداف المؤسسة : تسعى المؤسسة إلى تحقيق العديد من الأهداف وهذا لتغطية الاحتياج الوطني

وخاصة لمؤسسات سوناطراك، سونلغاز، قطاع الري والبناء، ويمكن تلخيص هذه الأهداف في¹:

المساهمة في تغطية الاحتياجات الوطنية (قطاع المحروقات والري)؛

- الاحتكاك بالمؤسسات الأجنبية من أجل اكتساب الخبرة والتكنولوجيا الجديدة في مجال العمل؛
- العمل على تطوير نظام معلوماتي فعال يساعد على اكتساب تقنيات جديدة في مجال تخصصها؛
- تدريب وتكوين العمال من اجل اكتسابهم خبرة مهنية ومعرفة التطورات الحديثة في مجالهم ؛
- تخفيض التكاليف بحيث يصبح للوحدة سعر تنافسي؛
- تطبيق المقاييس العالمية للجودة والمنتجات؛
- توفير رؤوس الأموال الأجنبية عن طريق بيع المنتج لعملاء أجنبية (العملة الصعبة)؛
- منافسة المؤسسات الأجنبية؛
- التخفيض من ديون المؤسسة؛
- المساهمة في التنمية الوطنية من خلال تمويل الخزينة العامة؛
- المساهمة في تنمية المنطقة، والعمل على امتصاص البطالة وذلك بخلق مناصب شغل جديدة؛

3. معاملات المؤسسة، نشاطاتها

معاملات المؤسسة :لقد كانت لدى المؤسسة وما تزال هنالك معاملات كثيرة وطلبات متعددة مما ساعدها على النهوض وتطوير إنتاجها. وتنقسم معاملات المؤسسة إلى فئتين الموردين.

اولا فئة الموردين:

- منهم الداخليين وهم:
- ✓ مؤسسة ALFA SID التي تختص في بيع المادة الأولية ملفوفة الفولاذ
- ✓ مؤسسة NAFTAL متخصصة في بيع الزيوت والأزوت؛

¹ وثائق من المؤسسة

- ✓ مؤسسة ENGI تهتم ببيع الأكسجين والأزوت؛
- ✓ مؤسسة ENTPL تمون المؤسسة بسلك التلحيم؛
- ✓ مؤسسة ENAPCI متخصصة في بيع مواد الطلاء؛
- ✓ مؤسسة ENAP SIG مختصة في الغاز والكهرباء.

- موردين خارجيين:

- ✓ مؤسسة ANTOFIN الفرنسية تهتم بإنتاج مواد التغليف بالبولييثيلان؛
- ✓ مؤسسة PER MAX-INDUSTRIES U.KLTD متعددة الجنسيات بلندن تهتم ببيع ملفوفة الفولاذ؛

- ✓ مؤسسة SGG الألمانية يتعلق نشاطها بإنتاج قطع الغيار الخاصة بالماء؛
- ✓ مؤسسة HEELARBATOR ALLEVORD الفرنسية تنتج Grenaille؛
- ✓ مؤسسة CONTROLAB الفرنسية تختص بإنتاج وسائل المراقبة المخبرية؛
- ✓ مؤسسة VALMECA SA فرنسية تختص في قطع الغيار ميكانيكي؛
- ✓ مؤسسة W.K المملكة المتحدة؛

- ✓ مؤسسة STROWAG ألمانية تختص في قطع الغيار كهرباء؛
- ✓ مؤسسة GUY فرنسية تختص في قطع الغيار؛
- ✓ مؤسسة AVY فرنسية تختص في قطع غيار الكهرباء؛
- ✓ مؤسسة ACELOR فرنسية تختص في الحديد والصلب؛

ثانيا فئة العملاء:¹

- ✓ العملاء الدائمين مثل سوناطراك، سونلغاز؛
- ✓ عملاء مؤقتين مثل مقاولين البناء؛
- ✓ فئة الوسطاء ويمثلون تجار الجملة والتجزئة والوكلاء وهم تابعين للمؤسسة؛
- ✓ الحكومة: باعتبارها المشرع الاول و الأخير للقوانين والتشريعات المتعلقة بنشاط المؤسسة في مجال الضرائب.... إلخ.

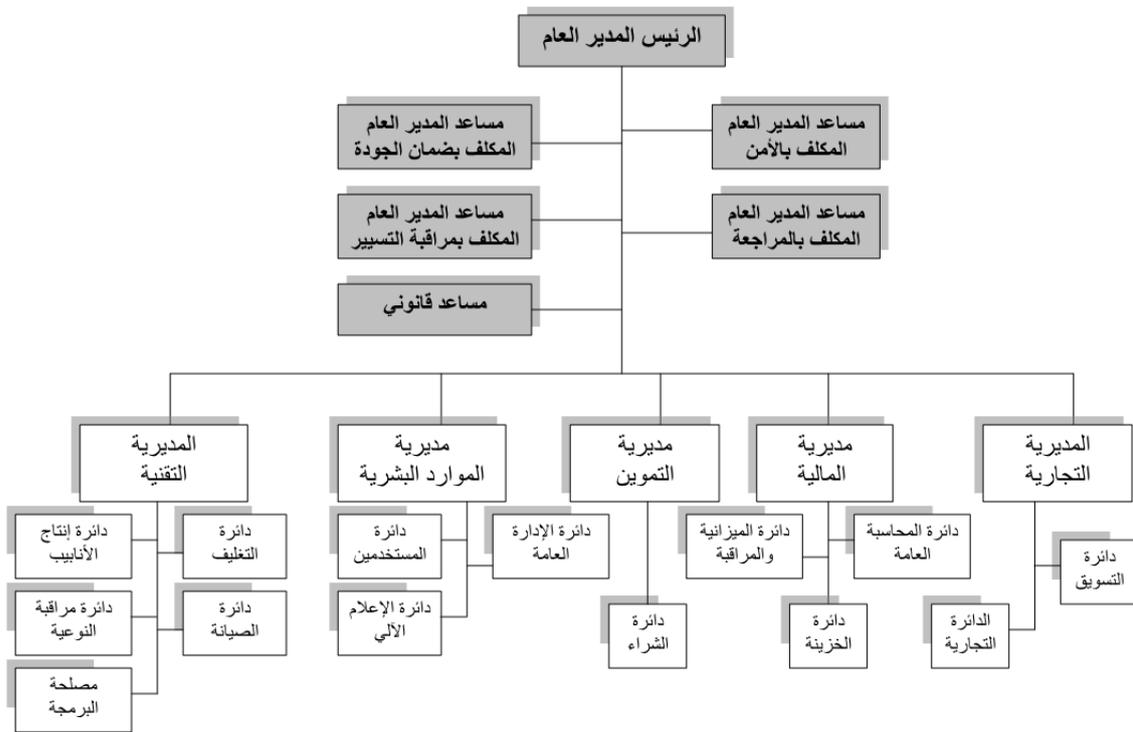
2. أهم نشاطات المؤسسة ALFA PIPE:¹

¹ وثائق من المؤسسة

يتمثل نشاطها الاساسي في انتاج الانابيب المصنوعة من الصلب بغرض نقل البترول والغاز الطبيعي والماء وكل السوائل الواقعة تحت الضغط العالي، وتبلغ الطاقة الانتاجية للمؤسسة في الحالة العادية 522222 طن سنوياً،

حيث تستطيع إنتاج أنابيب يتراوح قطرها ما بين 106 ملم و 1625 ملم ، وهو أعلى قطر يميز الوحدة عن باقي المؤسسات الأخرى في المجمع وطوله 07 امتار الى 13 مترا، ومن أهم الأنشطة التي تقوم بها الوحدة ما يلي : صناعة الانابيب الخاصة بنقل البترول والغاز، بيع منتجات الأنابيب الى بعض المؤسسات الخاصة ببيع مشتقات وبقايا الحديد إلى مؤسسات خاصة.

الهيكل التنظيمي لمؤسسة ALFA PIPE :



الشكل رقم 02: الهيكل التنظيمي للمؤسسة

المصدر وثائق من المؤسسة

¹ وثائق من المؤسسة

أهمية الهيكل التنظيمي للمؤسسة في تحديد مختلف المسؤوليات وكذا توزيع المهام وهذا من أجل المساعدة على الرقابة والتنظيم من جهة و التسيير الحسن لمختلف العمليات والأنشطة من جهة أخرى بالإضافة الى محاولة التنسيق بين مختلف الوظائف لبلوغ الأهداف ، نتطرق لمختلف المديریات والدوائر و المصالح المكونة للهيكل التنظيمي لمؤسسة ALFA PIPE:

• الرئيس المدير العام؛¹

• مساعدي المدير العام:

1. مساعد المدير العام للأمن؛
2. مساعد المدير العام لمراقبة الجودة؛
3. مساعد المدير العام لمراقبة التسيير ؛
4. مساعد المدير العام القانوني؛
5. مساعد المدير العام للمراجعة.

• المديریات:

1. مديرية الموارد البشرية: مهمة كل دائرة من دوائر المديریات التالية: دائرة المستخدمين؛ دائرة الادارة العامة ؛ دائرة الاعلام الالي.
2. مديرية التمويين : و تضم هذه المديرية : دائرة الشراء.
3. مديرية المالية : و تضم هذه المديرية الدوائر التالية : دائرة المحاسبة العامة ،دائرة الخزينة ، دائرة الميزانية والمراقبة.
4. المديرية التقنية: تضم هذه المديرية الدوائر التالية: دائرة التغليف، دائرة الصيانة، دائرة إنتاج الأنابيب، دائرة مراقبة النوعية ، مصلحة البرمجة.
5. مديرية التجارية : تضم دائرتين هما :دائرة التجارة ،دائرة التسويق.

المطلب الثاني : مراحل واجراءات الاستيراد في مؤسسة انابيب ALFA PIPE

لم تهتم مؤسسة انابيب ALFA PIPE بالتسويق الدولي بالقدر الكافي ولم تضع التصدير من أولويتها ونظرا لاستحواذها على مشاريع سوناطراك وغيرها من المشاريع المحلية لنقل الغاز والبتترول لم تفكر في التصدير واقتصرت على استيراد المواد الاولية من الخارج ومن خلال هذا سنتطرق في مطلبنا هذا إلى محاولة إسقاط الجانب النظري على المؤسسة محل الدراسة.

¹ وثائق خاصة بالمؤسسة

تمر عملية الشراء في مؤسسة أنابيب ALFA PIPE بعدة مراحل هامة و المتمثلة في ما يلي:

1. المراحل الخاصة بقسم التموين:

الإجراءات الخاصة بمصلحة التخزين:

تحديد الحاجة :تعتبر مرحلة تحديد الحاجة أهم مراحل عملية الاسترداد فمع بداية كل شهر يعقد اجتماع يظم

مدير التموين ورؤساء أقسام الوحدات الإنتاجية لدراسة وتحديد ما يلي:

- الاستهلاك من كل مادة لشهر الماضي.

- المستوى الجديد للمخزون.

- الاحتياجات الجديدة.

وبعد المناقشة للمواد تأتي مرحلة التغطية للمواد للوصول إلى التوازن بين مختلف الوحدات وذلك لمعرفة

الاحتياجات الفعلية من كل مادة لكل وحدة.

1. الاجراءات الخاصة بمصلحة الشراء:

إعداد طلب الشراء :بعد أن تتلقى مصلحة الشراء الكميات المطلوبة تتطلع على كتالوج الموردين الموجودة

بالمديرية الذي يحتوي على أسماء و عناوين الموردين وأنواع المواد المتوفرة لديهم مع الاسم التجاري لكل صنف

بعد تعيين الذين تتوفر لديهم حاجة المؤسسة من المواد الأولية يتم إعداد طلب الشراء يبين فيه ما يلي:

- الكمية المطلوبة.

- المدة اللازمة لإرسال البضاعة.

- كيفية الدفع.

- طريقة الشحن.

- رقم وتاريخ ومدة وطلب الشراء.

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

2. مقارنة العروض واختيار الموردين:

بعد تلقي ردود الموردين و العروض المقترحة من قبلهم يتم وضع جدول لمقارنة العروض يسجل فيه اسم المورد،

اسم المادة المطلوبة وكميتها، السعر المحدد، سعر الصرف، السعر بالدينار، طريقة الدفع، أجل تسليم

البضاعة، آخر سعر اشترت به المادة الأولية ومصدر توريدها.

بعد الاطلاع على جميع اقتراحات و عروض الموردين يتم التفاوض معهم حول السعر المناسب حيث يتم تعيينه على أساس آخر سعر اشترت به المؤسسة، وبعد فترة معينة تتلقى المؤسسة ردود الموردين بالموافقة أو الرفض على الطلب تخفيضات الأسعار المقدمة من طرفها عندئذ تقوم المؤسسة باختيار المورد المناسب للتعامل معه، حيث يتم ذلك على أساس عاملين مهمين وهما.

من حيث أجال استلام البضاعة ومن حيث السعر.

حسب الدراسة على مستوى مصلحة التوريد المكلفة بعمليات الاستيراد والشرء الداخلي والخارجي ، على مستوى المؤسسة، حيث تم أخذ نوع معين من اجراءات الشرء على طريقة الاعتماد المستندي وهو الاعتماد غير قابل للإلغاء ومؤكّد. فقد اتفق الطرفان (المستورد والمصدر) بموجب عقد تجاري على مجموعة من الشروط لسير العملية وهي:

✓ عملية استيراد مواد أولية Polyéthylène LUXENE

✓ المستورد : شركة الانابيب ALFAPIPE

✓ المصدر : إيطاليا UNION EUROPEENNE ITALIE

✓ بنك المستورد * BEA ALFAPIPE

✓ بنك الإشرءار : البنك الايطالية .PB INDUSTRIE POLIECO M

تم التطرق إلى عملية استيراد تكون على دفعة واحدة، حيث أن عملية الاستيراد على مستوى بنك BEA تتم على شكل ثلاث مراحل هي :

1. مرحلة التوطين .

2. مرحلة الفتح.

3..مرحلة التسوية.

❖ **مرحلة التوطين** : هو أول عملية يقوم بها بنك المستورد ، و هي عبارة عن ختم (طابع) يضعه البنك على الوثائق الأولية لعميله دلالة على قبوله لفتح اعتماد عنده.

تتضمن هذه المرحلة قيام المستورد بطلب التوطين مرفوق بالفاتورة الشكلية ، ثم قيام البنك بتسجيلها في دفتر خاص و إعطاء الملف رقم تسلسلي ، سوف يتم التطرق إلى هذه المراحل بدقة.

حيث يتقدم العميل ALFAPIPE إلى وكالة BEA البنك الخارجي الجزائري بطلب توطين ، و هي وثيقة مرفقة بمعلومات عن عملية الاستيراد ،تسمى هذه الوثيقة Demande de domiciliation انظر الملحق رقم 02 ، تتضمن المعلومات التالية:

- اسم و عنوان المستورد ALFAPIPE رقم حسابه البنكي

- رقم حسابه البنكي: N° 637 300 XXXXXX / 54

- اسم وعنوان المصدر: METEAUX MOTEURS MMPI INTERNATIONAL-BP 219 164

BOULEVARD DE PLOMBIERES 13308MARSEILLE CEDEX 14 FRANCETEL

0033491025350-FAX 0033491027636-IBAN FR763000 4034 1800 0100

4829 460

- نوع وكمية البضاعة: Adhesif COESIVE 492,775 طن Polyéthylène LUXENE
85,70 طن

- رقم التعريفية الجمركية : 8536202000

- قيمة البضاعة : 979.551,00 EUR

- رقم الفاتورة الشكلية : ID004856

بالإضافة إلى طلب التوطين يرفق العميل ملفه بالفاتورة الشكلية Facture pro format انظر الملحق رقم 03 وهي فاتورة يرسلها المصدر للمستورد تحمل معلومات عن السلعة . كما يرفق مع ملفه ورقة تثبت بأن السلعة المستوردة إما تكون:

➤ مادة أولية : في هذه الحالة يضم إلى ملفه ورقة تدعى بالالتزام Engagement انظر الملحق رقم

04 حيث يتهد فيه مدير المؤسسة بأن المواد الأولية المستوردة توجه لتلبية حاجة الشركة أي

للاستعمال حسب الطاقة الانتاجية للمؤسسة ويلتزم بعدم إعادة بيعها.

ويجلب المستورد ورقة من مصلحة الضرائب بعد دفع الضريبة على البضاعة تسمى الورقة ب Attestation في هذه الحالة السلعة عبارة عن مادة أولية .

❖ مرحلة توطين العملية :

بعد استلام الوكالة طلب التوطين مع الملف (طلب التوطين - الفاتورة الشكلية - الورقة الالتزام)

تقوم وكالة BEA بفحص المستندات و التأكد من صحتها لتبدأ إجراءات التوطين قبل فتح ملف

ملف الاعتماد ، حيث تقوم الوكالة في بداية الأمر بتسجيل هذا الإفتتاح.

❖ تعريف الاعتماد المستندي :

يعتبر الإعتدال المستندي من الوسائل الأكثر إستعمالا من قبل المتعاملين الاقتصاديين في التجارة الخارجية، حيث يمكن تعريفه بأنه صادر من البنك وذلك على طلب العميل يسمّى الطالب، لصالح الغير يسمى المستفيد.¹ وتتمثل أطراف الإعتدال المستندي في المستورد الذي هو طالب فتح الإعتدال والمصدّر هو فاتح الإعتدال إمّا لمصلحته أو لحسابه، البنك المرسل هو البنك الذي يعهد له البنك فاتح الإعتدال شرطا بتبليغ تفاصيل وشروط الإعتدال المستندي كما قد يكون فاتح الإعتدال² و الوثائق المطلوبة : فاتورة تجارية، وثيقة الشحن ،وثيقة التأمين. يطلب من المصدر إرسال الوثائق المرفقة هي

➤ الفاتورة التجارية *facture commerciale* انظر الملحق رقم 02

وهي تعتبر من المستندات المهمة التي يجب على البنك أن يحرص عليها ، ويتأكد من شروطها وكامل البيانات التي تحتويها كما أنها تعتبر فاتورة تبين فيها كمية وقيمة البضائع المرسله ومواصفاتها وشروط التسليم المقترن بالسعر وتصدر عن المصدر وتصدق من قبل الغرف التجارية.

➤ شهادة المنشأ *Certificat d'origine* انظر الملحق رقم 05

هي شهادة تصدر عن الغرفة التجارية في بلد المصدر تبين مكان إنتاج البضاعة المراد تصديرها وتعتبر وثيقة ضرورية للتعرف على جنسية البضاعة.

➤ بوليصة الشحن *Bill of Lading* انظر الملحق رقم 06

وثيقة تعتبر كوصل تسلّم البضاعة ، و مستند يؤكد ملكية البضاعة المذكورة فيها للجهة التي حرر لأمرها، حيث تعطي النسخة من بوليصة الشحن للشاحن بعد أن يتم شحن البضاعة.إن هذه البوليصة ترسل نسخة منها للمرسل و يمكن أن يظهرها في حالة بيع البضاعة، أو يظهرها لوكيل العبور لتخليص

¹ شريف علي الصوص، التجارة الدولية الأسس والتطبيقات، دار أسامة للنشر والتوزيع ، الأردن، عمان، 2012 ، ص195.

² يسام حمد طروانة ، باسم محمّد ملحم، الأوراق التجارية والعمليات المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2016، ص426.

البضاعة من حوزة الجمارك، و تبقى نسخة منها لدى ريان السفينة ليرجع بها بعد عملية تفريغ السلع المشحونة .يقوم المصدر بإرسال

نسخة للمستورد و بطريقتين مختلفتين و ذلك لضمان وصول إحداهما إليه.¹

➤ قائمة التعبئة LISTE DE COLISAGE انظر الملحق رقم 07

وهي وثيقة يصدرها المصدر وتبين محتويات كل طرد ورقمه، ووزن الشحنة، إسم المستورد، رقم الفاتورة التجارية ووصف المنتجات بدقة.

➤ شهادة حركة البضائع CERTIFICATO DI CIRCOLAZIONE DELLE: انظر الملحق رقم

08

وتعتبر المستند الجمركي الذي يتم من خلاله الشحن سواء بالباخرة أو الشاحنة وأهم البيانات المحتويات فيه نجد اسم المصدر، جنسيته ورقم سجل المصدرين، ونوع البضاعة وكميتها والوزن، والجهة المصدر إليها.

قبل أن يقبل البنك بفتح الاعتماد يتأكد من وجود رصيد في حسابه ،ويكون الرصيد المجدد يفوق قيمة الصفقة ب % 5 و ذلك كضمان لخطر ارتفاع أسعار صرف الدولار.

ثم يتصل بنك BEA بالمديرية العامة للتجارة الخارجية DOE عبر رسالة SWIFT تحمل جميع المعلومات الواردة في طلب فتح الاعتماد

بعد استلام DOE ل SWIFT يفحص محتوياتها ،ثم يختار بنك معزز للاعتماد في طلب الاعتماد في بلد المصدر ثم يرسل إليه SWIFT ، بنك ايطاليا.

❖ مرحلة تنفيذ الاعتماد المستندي

بعد اختبار مديرية التجارة الخارجية للبنك المعزز و هو BEA ، يقوم بإشعار المصدر وهو

ALFAPIPE بأنه قد تم فتح اعتماد لصالحه.

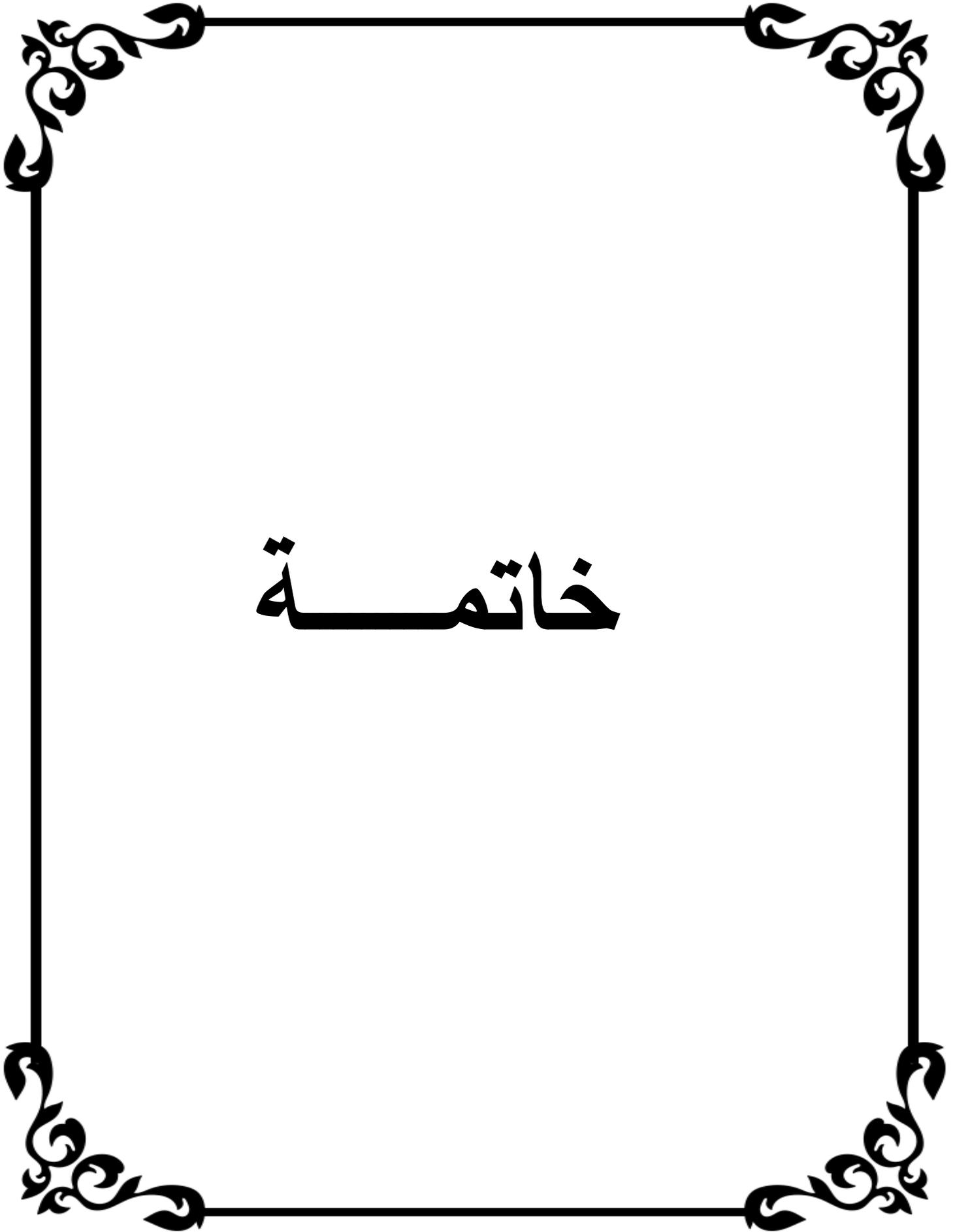
- يبدأ المصدر بتحضير البضاعة وهي المواد الاولية و إعداد الوثائق المنقو عليها و هي : الفاتورة التجارية ،شهادة المنشأ ، سند الشحن ،قائمة التعبئة.

¹ دحو سليمان ،مرجع سبق ذكره، ص41.

- يحضر المصدر بوليصة الشحن بعد شحن البضاعة وبعد الانتهاء من عملية الشحن يتقدم المصدر إلى بنكه يسلمه الوثائق المطلوبة المنصوص عليها في الاعتماد، ثم يقوم بنك المصدر BEA بفحصها.
 - ثم يرسل البنك الايطالي البيانات لوكالة BEA من اجل دفع المستحقات المقررة بالاعتماد المستندي لصالح البنك الايطالي حيث تقوم وكالة BEA بإعطاء مبلغ الاعتماد للبنك المركزي الذي بدوره يحول مبلغ الاعتماد إلى البنك الايطالي.
 - تبقى العملية في الأخير قائمة بين وكالة BEA و عميلها ALFAPIPE ، حيث تسلم له المستندات مع اقتطاع المبلغ الذي كان قد جمد سابقا من حسابه.
- العمولة الإجمالية التي يأخذها البنك من عملية الاعتماد:
- ✓ عمولة التوطين: 3000 دج.
 - ✓ عمولة فتح الاعتماد: 23647.6 دج.
 - ✓ عمولة وصول الوثائق: 585 دج.
 - ✓ عمولة إجمالية: 27232.6 دج.

خلاصة:

بعد الدراسة الميدانية التي قمنا بها في مؤسسة انابيب ALFAPIPE وعلى مستوى مصلحة الشراء توصلنا إلى هذا النوع من الدراسات يجمع ما بين هو تقني و ما هو قانوني، بحيث نلمس تركيز و دقة معرفة مختلف الاجراءات والمراحل للاستيراد التي يجب على المستورد إتباعها و ذلك بتوفير كل المعلومات والوثائق المطلوبة من طرف البنوك الوسيطة أو إدارة الجمارك مع دفع الحقوق والرسوم المتعلقة بعملية الاستيراد وذلك بإنجاح هذه الأخيرة وهو ما يلاحظ هو أن هذه الإجراءات صعبة بحيث تتطلب تحضير مسبق و منظم.فمؤسسة الانابيب ALFAPIPE لها عدة صعوبات منها الموقع الجغرافي لوحدة غرداية لبعدها عن الموانئ البحرية وبذلك ترتفع تكاليف النقل حيث ان البضائع تشحن في ميناء جيجل ليتم نقلها عن طريق القطار بالسكة الحديدية باتجاه ولاية تڤرت لتصل لوحدة غرداية وبالنسبة لميناء الجزائر فهو ضيق فتقوم الجمارك بتحويل البضائع إلى الميناء الجاف فبذلك تحسب تكاليف التخزين على المؤسسة ، تقلبات اسعار سعر الصرف عند ارتفاع الاسعار فإن ذلك يرفع في مبلغ الفاتورة، عدم وصول الوثائق الاصلية لتسلم البضاعة من الجمارك بسبب غلق الرحلات الجوية للطائرات في جائحة كورونا ادى ذلك عدم استلام البضاعة ودفع مدة التخزين في الميناء، عدم إلتزام المورد بالوقت المحدد فبذلك توقف نشاط المؤسسة ، المدة الطويلة للتحقق من هوية المورد وارسال الموافقة للتعامل معه ، عدم التعامل بوسائل الدفع السريع لاستفادة من التخفيضات والعروض المحددة ، تحديد مبلغ التعامل بالاعتماد المستندي فلا يجب ان يقل عن 100 دينار جزائري فعند احتياج المؤسسة لقطع غيار احد الآلات فلا تستطيع فتح اعتماد .



خاتمة

الخاتمة

وأخيرا نختتم دراستنا للموضوع بالإجابة عن الاشكالية المطروحة، ماهي الاجراءات والمراحل اللازمة لتنفيذ عملية الاستيراد والتصدير في الجزائر، وقمنا بالإجابة عليها من خلال الفصلين ، الفصل الأول تناولنا خلاله الإطار النظري حول الاستيراد والتصدير وخطواته، وتوصلنا الى ان عملية الاستيراد والتصدير هي مبادلات تجارية وحركة السلع والخدمات خارج الحدود الجغرافية أي مصطلح التجارة الخارجية، وهناك اجراءات وخطوات متبعة لسير عملية الاستيراد والتصدير، أما الفصل الثاني تناولنا دراسة ميدانية حول الاستيراد والتصدير، ولخصنا خلال هذا الفصل واقع التصدير والاستيراد في الجزائر والصعوبات التي تواجه المصدرين والمستوردين والتسهيلات الممنوحة لهما وقمنا بإسقاط الجانب النظري على مؤسسة الانابيب الفا بيب ودراسة حالة للشركة عن طريق تحليل الوثائق المستعملة في عملية لاستيراد.

نتائج اختبار الفرضيات:

من خلال دراستنا للموضوع يمكن ان نتوصل إلى النتائج التالية:

بالنسبة للفرضية الأولى " تمر عملية الاستيراد والتصدير بعدة مراحل واجراءات ادارية تضبط السير الحسن للتجارة الخارجية "

تحصلنا على النتائج التالية :

- يخضع نشاط الاستيراد والتصدير لمجموعة من الاجراءات والقوانين المتعلقة بالتجارة الخارجية
- تعتمد الجزائر على الإجراءات خاصة بعمليتي الاستيراد والتصدير وتمر بثلاث مراحل وهي مرحلة التوطين مرحلة الفتح مرحلة التسوية

بالنسبة للفرضية الثانية " هناك العديد من التسهيلات المنظمة لعمليات التصدير والاستيراد في الجزائر "

تحصلنا على النتائج التالية:

- اعفاء بعض الشركات من دفع الضرائب لما يكون الهدف تشجيع نشاط التصدير
 - تسهيلات جمركية هادفة الى تسريع عملية الجمركة والتقليل من الاجراءات القانونية والادارية
 - الاعفاء من الحقوق والرسوم الجمركية بالنسبة للمواد الاولية المستوردة من طرف المؤسسات الصناعية
- بالنسبة للفرضية الثالثة "هناك عدة مشاكل والعراقيل التي تواجه عملية الاستيراد والتصدير في الجزائر "
- تحصلنا على النتائج التالية:

- مشاكل النقل فوجود وسائل النقل يعتبر أداة لتقريب المسافات واجتياز الحدود بين البلدان، رغم أهمية هذه العملية إلا أنها تواجه عدّة مشاكل كارتفاع تكلفة النقل الدولي إلى جانب ارتفاع أسعار خدمات النقل المحددة من طرف الشركة الوطنية للنقل البحري، نقص الوسائل المستعملة في نقل البضائع من المصانع إلى الميناء، قدم أسطول النقل البحري الجزائري رغم المقتنيات الجديدة إلا أنها تظلّ غير كافية مقارنة مع حجم المبادلات التجارية

الخاتمة

- ضعف قدرة استيعاب الموانئ الرئيسية الجزائرية ويرجع ذلك أحيانا إلى تنظيم الرحلات وخروجها من الموانئ ومكوئها لمدة طويلة بالنظر إلى التعقيدات البيروقراطية

التوصيات:

- على الدولة بذل جهود أخرى من خلال تسهيل عمليات التجارة الخارجية لأنها أصبحت حتمية أمام النظام الاقتصادي العالمي
- الاعتماد على وسائل الدفع الحديثة من اجل تسهيل عمليات التصدير والاستيراد
- الاهتمام اكثر بالسفن البحرية والعمل على عصرنه وسائل النقل والموانئ والحاويات واعادة النظر في البنى التحتية وتطويرها
- تخفيض تكاليف النقل خاصة البحرية الانها اكثر استعمالا في نقل البضائع
- يجب على المؤسسة البحث على عدة مصادر اخرى و موردين لاستيراد المواد الاولية



قائمة المصادر

والمراجع

قائمة المصادر والمراجع:

- دحو سليمان , رواني بوحفص مطبوعة اجراءات التصدير والاستيراد، جامعة غرداية ، الجزائر ، 2020 .
- محمود يونس ، مقدمة في نظرية التجارة الخارجية ، دار الجامعة ، الجزائر ، 1999 ،
- عادل احمد حشيش و آخرون ، الاقتصاد الكلي ، كلية الحقوق جامعة الإسكندرية ، مصر ، 2003
- حجارة ربيحة، حرية المبادرة في التجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال،. كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو 2007
- صديقي محمد عفيفي ، التسويق الدولي ، نظم الاستيراد و التصدير ، وكالة المطبوعات ، الكويت 1973
- حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة، مذكرة ماجستير ،جامعة بسكرة 2012/ 2013
- محمود الشيخ، التسويق الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، ط1، 2012
- علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، ط1 ، 2009
- زينب حسين ، عضو لله ، اقتصاديات النقود و المال ، دار الجامعة ، بيروت 1994 ،
- مصطفى رشيد شيحة ، النقود و المصاريف و الإئتمان ، دار الجامعة الجديدة للنشر الإسكندرية ، 1999
- القانون البحري الجزائري الصادر سنة 1976 المعدل في 1998/06/25
- مصطفى كمال طه ، مبادئ القانون البحري ، دار الجامعية للمطبوعات والنشر ، الجزائر ، 1992
- محمد حسام محمد لطفي ، الاحكام العامة لعقد التأمين ، ط 2 القاهرة ، 1990 ،
- لطفي جبر كوماني ،مكتبة دار الثقافة للنشر ، عمان 1996
- فؤاد مصطفى محمود، التصدير والاستيراد، دار النهضة العربية،
- محس فتحي عبد الصبور، قواعد التصدير في النظام التجاري العالمي، حقوق الطبع النشر محفوظة للمؤلف، 1997
- سعيد أحسن ،مطبوعة تقنيات التجارة الخارجية ،كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد مهري،قسنطينة،الجزائر،2020.
- زيرمي نعيمة، أثر التحرير التجاري على النمو الاقتصادي في الجزائر، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه تخصص مالية دولية،جامعة تلمسان 2015-2016،

- بالحارث ليندة، نظام الرقابة على الصرف في الجزائر ، مذكرة لنيل الماجستير في الحقوق، فرع : قانون الأعمال، جامعة مولود معمري تيزي وزو، 2005 ، ص 139
- أوكيف عقيلة ، فليسي صبرينة، الإجراءات المطبقة على عملية الاستيراد والتصدير، مذكرة لنيل شهادة ماستر في القانون ،كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة تيزي وزو، 2017-2018،
- قانون رقم 98-10 مؤرخ في 22 أوت 1998 ، يعدل و يتم القانون رقم 79-07 مؤرخ في 21 جويلية 1979، يتضمن قانون الجمارك ، ج ر ، عدد 61، صادر في 23 أوت 1998، معدل ومتمم.
- ¹ زايد مراد، دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق ، حالة الجزائر ، أطروحة مقدمة لنيل ودرجة دكتوراه ، في العلوم الاقتصادية، جامعة يوسف بن خدة كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ،2005-2006.
- شريف علي الصوص، التجارة الدولية الأسس والتطبيقات، دار أسامة للنشر والتوزيع ، الأردن، عمان، 2012 .
- ¹ يسام حمد طروانة ، باسم محمد ملحم، الأوراق التجارية والعمليات المصرفية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2016
- بورياح كنزة ،بطيوي محمد الأمين ، واقع وأفاق سياسة التصدير في الجزائر ، مذكرة ماستر، شعبة العلوم التجارية ، تخصص مالية وتجارة دولية ، جامعة مستغانم، 2020.

المراجع باللغة الاجنبية:

- AKADAR AKACEM comtabilité S.N.D edition , Aalger ,1990,
- Guid Général de commerce international (M.L.P) ection
- Denis Brume , Le Commerce international , 2 éme edition , Edition breal,mentrenil,1991.
- Operations partuaires et douanieres de l'impertation- guid N12 centre de commerce international CNUCCD/GATT Geneve 1998.
- BOUDRARENE LOUNES, Les opération du commerce extérieur risque etcouvertures mémoire pour l obtention de D.E.S banque école superieurs de banque Alger.
- Belay Seyoum, PhD Export-Import Theory, Practices, and Procedures Second Edition

الفهرس

الصفحة	العنوان
-	إهداءات
-	تشكرات
أ-ج	مقدمة
-	❖ الفصل الأول: أدبيات نظرية حول الاستيراد والتصدير وخطواته
5	○ المبحث الأول: عموميات حول الاستيراد والتصدير
5	▪ المطلب الأول: مفهوم الاستيراد والتصدير
17	▪ المطلب الثاني: خطوات واجراءات الاستيراد والتصدير
38	○ المبحث الثاني: دراسات سابقة
38	▪ المطلب الأول: دراسات محلية
39	▪ المطلب الثاني: دراسات اجنبية
-	❖ الفصل الثاني: الدراسة الميدانية حول الخطوات المتبعة في الاستيراد والتصدير
42	○ المبحث الأول: واقع الاستيراد والتصدير في الجزائر
42	▪ المطلب الأول: الصعوبات التي تواجه المصدرين والمستوردين
46	▪ المطلب الثاني: التسهيلات المتعلقة بعملية الاستيراد والتصدير
50	○ المبحث الثاني: دراسة ميدانية لعملية الاستيراد في مؤسسة الانابيب ALFAPIPE
50	▪ المطلب الاول: لمحة عن مؤسسة الانابيب ALFAPIPE
55	▪ المطلب الثاني: مراحل واجراءات الاستيراد في مؤسسة انابيب ALFAPIPE
-	الخاتمة
-	قائمة المصادر والمراجع
-	الفهرس
-	الملاحق

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي



Université de Ghardaïa

Faculté des sciences économiques et commerciales et sciences de Gestion.

غرداية يوم 01/12/2021

جامعة غرداية

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم

التسيير

قسم العلوم التجارية

الرقم: / 2021 / 30

إلى السيد : مدير مؤسسة ألفا بيب ALFA PIPE



ZAHOUANI Rachid
Chef Division
Ressources Humaines et ADM

الموضوع: طلب تسهيل إجراء تربص ميداني

المرجع: المرسوم التنفيذي رقم 13-306 المؤرخ في 31 غشت سنة 2013 المعدل بالمرسوم التنفيذي رقم 14-85 المؤرخ في 20 ربيع الثاني عام 1443 الموافق 20 فبراير سنة 2014.

في إطار تعزيز التعاون والتبادل مابين الجامعة والمحيط الاقتصادي والاجتماعي ، ويهدف ضمان إجراء بحوث أكاديمية ذات جودة يشرفنا أن نتقدم على سيادتكم بطلب تسهيل مهمة إجراء التربص الميداني بمؤسستكم لصالح الطلبة التالية اسماؤهم :

الطالب(ة):عشي عبد الحميد المستوى: ثانية ماستر التخصص: مالية وتجارة دولية

لإنجاز مشروع نهاية الدراسة (مذكرة ماستر) بعنوان : مراحل واجراءات التصدير والاستيراد

وفي الاخير تقبلوا منا فائق الاحترام والتقدير

رئيس القسم



الموافقة للمؤسسة المستقبلة



NIF 000616097230141



INVOICE 283 / 2018 / V3	INVOICE DATE 28/09/2018	CUSTOMER	VAT NUMBER	PAGE OF
AGENT	DELIVERY	VALLE		

ITEM CODE	DESCRIPTION	QUANTITY	UNIT PRICE	DISCOUNT	AMOUNT	VAT
	CONTRAT N° 05/2018 EPE ALFAPIPE SPA-TUBERIE DE GHARDAIA – 1 ^{ère} expédition	TONNES	EUR / TONNE		EUR	
	Polyéthylène LUXENE® HDPE 2050 Polyéthylène Polymère, Forme granulés TARIFS 39012090 Batch Nr 2018-L2-001517 / 2018-L1-001433 / 2018-L3-000710	492,775	1.560,00		768.729,00	
	Adhésif COESIVE® L8.92.8 (u) Polyéthylène Adhésif, Forme granulés TARIFS 39019080 Batch Nr. 2018-A3-003267 / 2018-A2-003266 / 2018-A2-003268	85,70	2.460,00		210.822,00	
	PRIX EX WORKS 910.134,00 EUR PRIX FOB PORT ITALIE 939.057,75 EUR PRIX CFR PORT ALGER 979.551,00 EUR PRIX S'ENTENDENT HORS DROITS ET TAXES					
	LIVRAISON: CFR PORT D'ALGER – ALGERIE (INCOTERMS 2010) ORIGINE: ITALIE					
	PAIEMENT : REMISE DOCUMENTAIRE A' VUE PAR VOTRE BANQUE Banque Extérieure d'Algérie Agence: Agence Amirouche - Alger RIB N° : 002 00012 012 2200022 - 67					
	EMBALLAGE: LUXENE® HDPE 2050 : Nr. 19.711 sacs/ 25 Kilos chacun sur Nr. 345 pallets 1375/Kgs Net – 1410/Kgs Brut chacun Nr. 23 pallets 800/Kgs Net – 835/Kgs Brut chacun COESIVE® L8.92.8 (u): Nr. 3.428 sacs/ 25 Kilos chacun sur Nr. 60 pallets 1375/Kgs Net – 1410/Kgs Brut chacun Nr. 4 pallets 800/Kgs Net – 835/Kgs Brut chacun Total poids net 578.475,00 Kgs Total poids brut 593.595,00 Kgs Nr. 27 Conteneurs de 40'					

VALUE ADDED TAX RATE	RATEABLE VALLE	TAX	NET AMOUNT	979.551,00 EUR
The exporter of the products covered by this document (customs authorisation No. IT/009/BS/18) declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of EU – IT preferential origin Place and date: Cazzago S.M. (BS), 28/09/2018 Signature:			DISCOUNT	
			CHARGES	
			ADVANCE MONEY	
			TAX	
			TOTAL INVOICE	979.551,00 EUR
BANK NOTRE DOMICILIATION BANCAIRE : UNICREDIT SPA COMPTE 000500019219 PAYMENT IBAN IT 41 G 02008 11239 000500019219 TERM OF PAYMENT SWIFT UNCRITMMOLE			Operazione non imponibile	



الجزائرية لصناعة الأنابيب
Algérienne de Fabrication de Pipe
Filiale du Groupe IMETAL



Code: 12.110
Révision: 1
Date: 12/02/2020

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
Agence GHARDAIA

DEMANDE DE DOMICILIATION

Messieurs,

Conformément aux nouvelles dispositions contenues dans l'instruction N° 07/01 du 03/02/2007 pour l'importation des marchandises, nous vous demandons de bien vouloir ouvrir en notre nom un dossier de domiciliation qui nous permettra d'importer la marchandise suivante
02PCS ACCES.CDE-MOT.220-250V.VL630+80:REF:3VL96003MQ00

*Finalité économique du bien importé: **FONCTIONNEMENT**

*Montant en Devises: **10 611.01** Euro (Dix Mille Six Cent Onze Euro Un Cts)

*Facture Proformat: **ID004856** du **20/12/2021**

*Fournisseur et adresse:

**METEAUX MOTEURS MMPI INTERNATIONAL - BP 219 164 BOULVARD DE PLOMBIERES
13308 MARSEILLE CEDEX 14 FRANCETEL: 0033491025350- FAX: 0033491027636- IBAN: FR76
3000 4034 1800 0100 8429 460**

BNP PARISBAS AER PROVEN MED

*CODE SWIFT: **BNPAFRPPXXX**

*Pays d'origine de la marchandise: **UE**

*Type de domiciliation: **DI**

*Tarif douane: **8 536 202 000**

*Type de paiement: **REMDOC**

*Expedition partielle: **INTERDIT**

*Lieu de dédouanement: **A?ROPORT D'ALGER**

*Nature de contrat: **FCA**

Cette domiciliation est demandée sous notre entière responsabilité, quant aux renseignements qui vous sont fournis par la présente demande.

Veuillez agréer, messieurs, nos salutations distinguées.

Ghardaia, LE 29/12/2021

SIGNATURE 01

SIGNATURE 02

EPE-ALFAPIPE DIRECTION GÉNÉRALE
Société par Actions au capital social de 2.500.000.000 DA, 07 Rue Belkacem Ammani Site Sider Hydra-Alger
Tél : +213(0) 23 53 41 41 Fax : +213(0) 23 53 41 52 dg@alfapipe.dz - www.alfapipe.dz
RC N° 06B0972301-IF N°000616097230141-Art. N°16268501181

UNITÉ DE GHARDAIA, 75 ZI de BOUNOURA GHARDAIA
Tél: +213 (0) 29 25 47 72, Fax : +213 (0) 29 25 47 65
Email : du.ghardaia@alfapipe.dz



UNITÉ DE ANNABA, BP 153 EL HADJAR, ANNABA
Tél : +213 (0) 38 57 17 97, Fax: +213 (0) 38 57 17 96
Email : du.annaba@alfapipe.dz





الجزائرية لصناعة الأنابيب
Algérienne de Fabrication de Pipe
Filiale du Groupe IMETAL



Code:	12.111
Révision:	1
Date:	12/02/2020

ENGAGEMENT

Je soussigné Mr : **NAILI ABDELOUAHAB** / Directeur représentant légal
de la société: ALFAPIPE/TUBERIE DE GHARDAIA
-Raison social : ALFAPIPE/TUBERIE DE GHARDAIA
-Activité : Fabrication Tubes Acier Hydrocarbure et Hydraulique
-Adresse : BP 78 Z.I. BOUNOURA - W.GHARDAIA
-N I S : 0 006 1626 90454 36
-NIF : 0006 1609 72301 41

*Facture Proformat N°: **ID004856** du **20/12/2021**

M'engage au nom de la société à destiner les produits exclusivement au besoin de l'entreprise, ensuite, je procède au paiement de la valeur de la marchandise importée et de fait, je m'interdis à revendre les produits en question en l'état.
En outre, j'atteste que les quantités importées correspondent aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société..

GHARDAIA LE: 29/12/2021

Nom & Cachet du signataire

EPE-ALFAPIPE DIRECTION GÉNÉRALE

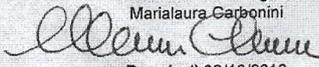
Société par Actions au capital social de 2.500.000.000 DA, 07 Rue Belkacem Ammani Site Sider Hydra-Alger
Tél : +213(0) 23 53 41 41 Fax : +213(0) 23 53 41 52 dg@alfapipe.dz - www.alfapipe.dz
RC N° 0680972301-IF N°000616097230141-Art. N°16268501181

UNITÉ DE GHARDAIA, 75 ZI de BOUNOURA GHARDAIA
Tél: +213 (0) 29 25 47 72, Fax: +213 (0) 29 25 47 65
Email: du.ghardais@alfapipe.dz



UNITÉ DE ANNABA, BP 153 EL HADJAR, ANNABA
Tél: +213 (0) 38 57 17 97, Fax: +213 (0) 38 57 17 96
Email: du.annaba@alfapipe.dz



1 Speditore - Expéditeur - Consigner - Expedidor	Z / 0083838	COPIA
INDUSTRIE POLIECO MPB SRL VIA MATTEI 49 25046 CAZZAGO S.MARTINO (BS) ITALY	Pag. 1 di 1	
2 Destinataro - Destinataire - Consignee - Destinataro	UNIONE EUROPEA UNION EUROPÉENNE EUROPEAN UNION UNION EUROPEA CERTIFICATO DI ORIGINE CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICATE OF ORIGIN CERTIFICADO DE ORIGEN	
EPE ALFAPIPE SPA 07 RUE BELKACEM AMANI PARADOU, HYDRA ALGER ALGERIE	3 Paese d'origine - Pays d'origine - Country of origin - Pais de origen	
	UNION EUROPEENNE - ITALIE	
4 Informazioni riguardanti il trasporto (indicazione facoltativa) Informations relatives au transport Transport details - Expedicion	5 Osservazioni - Remarques - Remarks - Observaciones	
BATEAU	CONTRAT 05-2018 FACTURE NR 283/2018/V3 DU 28/09/18 TUBERIE DE GHARDAIA	
6 N. d'ordine; marche, numeri, quantità e natura dei colli; denominazione delle merci N° d'ordre; marques, numéros, nombre et nature des colis; désignation des marchandises Item number; marks, numbers, number and kind of packages; description of goods N° de orden; marcas, numeros, nombre y naturaleza de los buitos; designacion de las mercancías	7 Quantità Quantité Quantity Cantidad	
Polyéthylène LUXENE® HDPE2050 POLYETHYLENE POLYMER FORME GRANULES TARIF 39012090 Adhésif COESIVE® L8.92.8 (u) POLYETHYLENE ADHESIF FORME GRANULES TARIFS 39019090 EMBALLAGE: LUXENE® HDPE 2050 : Nr. 19.711 sacs/ 25 Kilos chacun sur Nr. 345 pallets 1375/Kgs Net - 1410/Kgs Brut chacun Nr. 23 pallets 800/Kgs Net - 835/Kgs Brut chacun COESIVE® L8.92.8 (u): Nr. 3.428 sacs/ 25 Kilos chacun sur Nr.60 pallets 1375/Kgs Net - 1410/Kgs Brut chacun Nr. 4 pallets 800/Kgs Net - 835/Kgs Brut chacun Total poids net 578.475,00 Kgs Total poids brut 593.595,00 Kgs Nr. 27 Conteneurs de 40'	492,775 Tons NW. 85,70 Tons NW	
8 La sottoscritta Autorità certifica che le merci sopra elencate sono originarie del paese menzionato nel riquadro 3 L'Autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case N° 3 The undersigned Authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3 La Autoridad infrascrita certifica que las mercancías designadas son originarias del país indicado en la casilla N° 3		
CAMERA DI COMMERCIO INDUSTRIA ARTIGIANATO E AGRICOLTURA DI BRESCIA p. IL SEGRETARIO GENERALE Il Funzionario Delegato Marialaura Carbonini  Brescia, Il 02/10/2018 Prot. N. 20341 Diritti di segreteria € 5,00		
 		
Luogo e data del rilascio; denominazione, firma e timbro dell'Autorità competente Lieu et date de délivrance; désignation, signature et cachet de l'Autorité compétente Place and date of issue; name, signature and stamp of competent Authority Lugar y fecha de expedicion; designacion, firma y sello de la Autoridad competente		

QUINTILY - ROMA

stampati a cura dell'UNIONCAMERE e distribuiti dalle Camere di Commercio

ARKAS

BILL OF LADING

FOR COMBINED TRANSPORT SHIPMENT OR PORT TO PORT SHIPMENT

Shipper/Exporter (complete name and address)
 INDUSTRIE POLIECO- M.P.B. SRL
 VIA E. MATTEI 49
 25046 CAZZAGO SAN MARTINO (BS)
 ITALY

ARKVDL0000000387
 B/L NO.

Consignee (not negotiable unless consigned to order)
 A L'ORDRE DE BEA
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 AGENCE AMIROUCHE
 ALGER - ALGERIE
 RIB N : 002 00012 012 2200022 - 67

ARKAS Line

ARKAS CONTAINER TRANSPORT S.A.

Management: Istanbul - Turkey
 Tel: (90 212) 337 53 00 arkasline@arkasline.com.tr

Notify Party (complete name and address - carrier not responsible for failure to notify see clause 11(1))
 EPE-ALFAPIPE SPA,
 07, RUE BELKACEM AMANI, PARADOU,
 HYDRA ALGER - ALGERIE
 NIF 000616097230141 - MR CHEMCHAM
 MOBILE: 00 213 5 60671060

Pre-carriage by*
 Place of Receipt* Port of Loading
 VADO LIGURE ITALIAN PORT
 Ocean Vessel Voy.No.
 NEW LEO IAS030S18
 Port of Discharge Place of Delivery*
 ALGIERS PORT (ALGERIA)

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

Particulars furnished by the Merchant			
Container No. and Seal No. Marks & Nos.	Quantity and Kind of Packages	Descriptions of Goods	Measurement (M ³) Gross Weight (KGS)
	6 21	/40' HC Containers Said to Contain /40' BO Containers Said to Contain ***** AS PER ATTACHED LIST ***** TOTAL : 432 PALLETS 21 DAYS FREETIME OF DEMURRAGE	GW: 593,595.000 -KGS
TOTAL NUMBER OF CONTAINERS OR OTHER PACKAGES OR UNITS RECEIVED BY THE CARRIER	27		

ORIGINAL

FREIGHT & CHARGES

Revenue Tons	Rate	Per	Prepaid	Collect
<p>FREIGHT PREPAID After a Free Time of (seven) days, including Sundays and holidays, from the date of discharging the container from the vessel up to the return of the empty container, the following demurrage rates shall apply: From the 1st to 14th day USD 11 per day per 20' container; USD 22 per day per 40' container. From the 15th to 30th day USD 22 per day per 20' container; USD 44 per day per 40' container. From the 31st day on USD 44 per day per 20' container; USD 88 per day per 40' container. Tariff is tripled for "Open Top" and doubled for "Flat Rack" containers. All expenses resulting from container discharge from ship's hold/deck up to the reloading of empty/full container on ship's hold /deck are for receiver's account. All expenses incurred at discharging port shall be debited separately. The carrier has the right to strip undelivered cargo from the container(s) after 60 (sixty) days from date when they are discharged at the port of discharge. The cargo carried under this Bill of Lading may be carried on-deck or under-deck on Carrier's option. In case the containers are not returned to carrier's depot within 70 (seventy) days after picking up, in addition to the demurrage charges incurred until 70th day, the value of the containers as USD 3,500.00 per 20' container and USD 5,500.00 per 40' container shall apply. In the event the amount of demurrage exceeds the value of the container, the carrier is under no obligation to accept value of container as compensation of container demurrage. In case the cargo is not received, then the shipper or the contractual counterparty of the carrier on the contract of carriage shall be responsible for the demurrage and the relevant costs fees to the empty depot and expenses. The receiver is fully responsible to return the empty containers clean, in good state, without any label and free of any marks designated by the local agent of the Line, Shipper's stow, load, count and seal. THE LC NUMBER, INVOICE NUMBER, IMPORT LICENSE NO., H.O. APPROVAL NO., INCOTERMS AND SHIPPING MARK ARE ENTERED BY SHIPPERS FOR THEIR COMMERCIAL FINANCING REQUIREMENTS. NEITHER THE CARRIER NOR THE ISSUING AGENT IS FULVY AND AWARE OF THE CONTENTS OF THE L/C, INVOICE OR PRO-FORMA INVOICE, IMPORT LICENCE, H.O. APPROVAL, INCOTERMS, SHIPPING MARKS NOR ANY SALES AGREEMENTS AND SALE PRICE OF THE CARGO</p>				

Ex. Rate	Prepaid at GENOVA ITALY	Payable at	Shipped on board
Place and date of issue	MOVEMENT	No. of original B(s) / L	Date 08/10/2018 NEW LEO IAS030S18
GENOVA/ITALY, 08/10/2018	FCL/FCL	THREE (03)	Signed as Agents on behalf of the Carrier
Term	FCL/FCL FREE IN / FREE OUT ALGIERS		ARKAS CONTAINER TRANSPORT S.A.

ARKAS ITALIA SRL

Allo B...

* FOR COMBINED TRANSPORT ONLY



INDUSTRIE POLIECO-M.P.B. S.R.L.
Via E. Mattei, 49 - 25046 CAZZAGO S. MARTINO (BS) ITALY
Tel. +39 030 7241521 (r.c.) - Fax +39 030 7721928
e-mail: info@mpb.it - www.mpb.it
Part. IVA 00584520985 - Reg. Imprese BS e C. F. 00873510176
R.E.A. BS 215960 - Mecc. BS 001633 - Cap. Soc. € 10.000.000 i.v.



EPE-ALFAPIPE SPA,
07, RUE BELKACEM AMANI, PARADOU, HYDRA
ALGER - ALGERIE

NIF 000616097230141

CONTRAT N° 05/2018
TUBERIE DE GHARDAIA

LISTE DE COLISAGE - 28/09/2018

CONTRAT DG N° 05/2018 - 1^ Livraison - Tuberie de Ghardaia

CNT 40' box	MATERIAUX	BAGS/ 25 Kgs	PALLETS /650 Kgs NW 635 Kgs GW	PALLETS /800 Kgs NW 835 Kgs GW	PALETTES /1375 Kgs NW 1410 Kgs GW	NET W. Kgs	GROSS W. Kgs
1	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
2	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
3	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
4	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
5	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
6	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
7	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
8	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
9	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
10	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
11	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
12	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
13	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
14	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
15	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
16	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
17	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
18	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
19	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
20	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
21	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
22	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
23	LUXENE HDPE 2050	857		1	15	21425	21985
TOTAL		19.711		23	345	492.775	505.655

CNT 40' box	MATERIAUX	BAGS/ 25 Kgs	PALLETS /650 Kgs NW 635 Kgs GW	PALLETS /800 Kgs NW 835 Kgs GW	PALETTES /1375 Kgs NW 1410 Kgs GW	NET W. Kgs	GROSS W. Kgs
24	COESIVE L8.92.8 (u)	857		1	15	21425	21985
25	COESIVE L8.92.8 (u)	857		1	15	21425	21985
26	COESIVE L8.92.8 (u)	857		1	15	21425	21985
27	COESIVE L8.92.8 (u)	857		1	15	21425	21985
TOTAL		3.428		4	60	85.700	87.940

Total Poids Net 578.475,00 Kgs
Total Poids Brut 593.595,00 Kgs
27x40' Conteneurs

INDUSTRIE POLIECO-M.P.B. S.R.L.

