الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة بومرداس

كلية العلوم الاقتصادية، التجارية وعلوم التسيير

Ministère De L enseignement supérieur et De La recherche scientifique

Université de Boumerdes

Faculté des sciences Economiques. Commerciales et des sciences de Gestion

رقم المذكرة:M75

مذكرة التخرج تندرج ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر

تخصص:

مالية وتجارة دولية

الموضوع

آليات تمويل عملية الاستيراد المواد الأولية
- دراسة حالة مؤسسة آل دوداح -

من إعداد الطالبتين:

✓ بن شوك عفاف

بن قوية نزيهة

الأستاذة المشرفة:

✓ د / شيخي خديجة

دفعة: 2022

السنة الجامعية: 2021_2022

شكر وتقدير

قال الله تعالى " لئن شكرتم لأزيد لكم "

بعد الشكر والحمد الله سبحانه وتعالى على نعمته وفضله ودوام الصحة والعافية وصلاة على رسول الله صلى الله عليه وسلم

إذا كان لابد من شكر فإننا لا نبالغ إذا قلنا بأن الكلمات لا تكفي مهما ثقلت معانيها وأسمى إكرام وتقدير لما قدمته خلال توجيهاتها وتحفيزاتها لنا الأستاذة "شيخي خديجة " ولا أن نبخل بهذا التعبير إلى كلمن قدم لنا يد العون في إنجاز هذه المذكرة ونخص بالذكر:

نتقدم بالشكر الجزيل إلى عمال وإطارات مؤسسة دوداح لما قدموه لنا من يد العون .

كما لا ننسى شكر جميع أساتذة كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية بجامعة أمحمد بوقرة بومرداس .نزيهة ، عفاف

لا يسعني في هذا اليوم الحافل والكريم والمشهود في حياتي إلا أن أتذكر وأذكر من لا طاقة للأيام والسنين بنحر ذاكره ...لمن كان حبة الفؤاد وراحة الروح وراح الحشى... وهما لطفاء في اللطف أردت أن أقول ولعل قولي وصال في ميزان بر ... أهدي ما أهديه مما يسرني ويسر من غيبة الثرى عني وأخذتها المنية مني أمي حبيبتي وأسال الله أن يجعلها في رضى ونعمة وعافية حيث يوجد رب عفو غفور كريم من جوارها لها خير من جواري إلى من أرشدني إلى نور العلم وعلمني الحياة إلى من وهب شبابه من أجلي وعمره لعيشي وراحتي ، وصبره لرعايتي وكلله الله بالهيبة والوقار ،إلى من أحمل إ سمه بكل افتخار ،إلى من حصد الأشواك في دربي ليمهد لي طريق العلم ومعلمي في الحياة والدي العزيز حفظه الله .

إلى من آثروني على أنفسهم ، وتهوى العين رؤيتهم ، إلى رياحين حياتي وسندي وقوتي إخوتي وأخواتي الأعزاء.

إلى كل براعم وكتاكيت عائلتي أولاد أخي وأختي حفظهم الله ورعاهم .

إلى من أظهروا لي ما هو أجمل من الحياة ، إلى من كانوا ملاذي وملجئي في أيام الصعبة ، إلى من تذوقت معهم أجمل اللحظات وتقاسمت معهم أروع الذكريات أصدقائي الأعزاء

نزيهة

الإهداء

الحمد لله الذي وفقني وأهمني الصبر على المشاقة التي واجهتها .

إلى سندي و ركيزتي في حياتي وسر وجودي إلى من علمني الصبر و المضي قدما **أبي العزيز** أطال الله في عمره.

إلى من الحنان و غمرتني بعطفها **أمي الحبيبة** أطال الله في عمرها .

إلى إخواتي و أخواتي سندي في حياة .

إلى أبناء أختي و أبناء أخي حفظهم الله.

إلى صديقاتي و رفيقاتي في أيام الدراسة الذين كانوا معي في طريق النجاح.

عفاف

مستخلص

هدفت هذه الدراسة إلى تبيان أهمية قطاع التجارة الخارجية في تطوير ونمو الاقتصادي للبلد وذلك عن طريق اتخاذها العديد من إجراءات والأساليب المناسبة والبحث عن مصادر التمويل تضمن سيرها.

وأوصت الدراسة بضرورة تقييد العمليات التمويل وضبطها بفرض مختلف الوسائل الدفع كآليات لتمويل التجارة الخارجية وذلك بفتح المجال الاستخدام أي آلية تمويل التجارة الخارجية حسب رغبة متعاملين التجاريين الخارجيين .

كما أوصت دراسة بضرورة رفع مستوى المؤسسة بالعمل على تحفيز مبتكرين وعمال جدد واستفادة منهم وكذا اكتساب اللخبرة

Abstract

The study aimed to show the importance of the foreign trade sector the development and economic growth of the country by taking many appropriate procedures and methods and searching for funding sources to ensure its functioning.

The study recommended the necessity of restricting and controlling financing operations by imposing various means of payment as mechanisms for financing foreign trade, according to the desire of foreign trade dealers.

The study also recommended the need to raise the level of the institution by motivating innovators and new workers and benefiting from them , as well as gaining experience workers.

الفهرس

المحتوى **الصفحة**

كلمة شكر

الإهداء

المستخلص

الفهرس..... I

قائمة الجداول..... V

قائمة الأشكال..... VIII

الملخص..... أ

المقدمة.....

الفصل الأول: إطار النظري لتمويل التجارة الخارجية..... 02

المبحث الأول: مدخل للتجارة الخارجية 03

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها 03

المطلب الثاني: أسباب وأهداف قيام التجارة الخارجية 06

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية 08

المبحث الثاني: ماهية عملية التصدير..... 09

المطلب الأول: مفهوم العقود التصدير 09

المطلب الثاني: معاملات التصدير 12

المطلب الثالث:أهمية التصدير 19

المبحث الثالث:عمليات استيراد المواد الأولية 20

المطلب الأول:مفهوم وأنواع الاستيراد..... 20

المطلب الثاني: أهداف وعناصر عملية الاستيراد..... 22

المطلب الثالث: تنفيذ عملية الاستيراد..... 26

خلاصة الفصل الأول..... 30

الفصل الثاني: مدخل للتمويل عملية الاستيراد 31

المبحث الأول:عموميات حول التمويل 33

المطلب الأول: مفهوم التمويل..... 33

المطلب الثاني: طرق التمويل..... 33

المطلب الثالث:مصادر التمويل..... 36

المبحث الثاني:وسائل الدفع في تمويل عملية الاستيراد..... 37

المطلب الأول: الاعتماد المستندي 39

المطلب الثاني: التمويل عن طريق التحصيل المستندي..... 48

المطلب الثالث: خصم الكمبيالة المستندية 51

المبحث الثالث:آليات التمويل 53

المطلب الأول: قرض المشتري..... 53

المطلب الثاني: قرض المورد..... 55

المطلب الثالث: فرق بين قرض المشتري وقرض المورد..... 57

خلاصة الفصل الثاني..... 58

الفصل الثالث: دراسة حالة المؤسسة آل دوداح..... 59

المبحث الأول: مدخل لإدارة الجودة الشاملة..... 61

المطلب الأول: نشأة وتطوير المؤسسة..... 61

المطلب الثاني: بطاقة فنية للمؤسسة..... 62

المطلب الثالث: هيكل التنظيمي للمؤسسة..... 62

المبحث الثاني مبادئ مكانة الاقتصادية للمؤسسة آل دوداح..... 68

المطلب الأول: نشاط المؤسسة آل دوداح..... 68

المطلب الثاني: أهمية الاقتصادية و الاجتماعية..... 69

المبحث الثالث: تطبيق إدارة الجودة الشاملة..... 70

المطلب الأول: مفهوم الإستراتيجية الاستيراد 70

المطلب الثاني: طرق سير عملية الاستيراد..... 70

المطلب الثالث: سير آلية تمويل عملية الاستيراد..... 73

خلاصة الفصل..... 78

الخاتمة..... 79

قائمة المراجع..... 83

الملاحق..... 91

قائمة

الجداول والاشكال

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
1	كيفية تسجيل عمليات التصدير والاستيراد في ميزان المدفوعات	18
14	الفرق بين قرض المشتري و قرض المورد	57

قائمة الأشكال

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
1	أنواع الاعتماد المستندي	45
2	يوضح عملية فتح الاعتماد المستندي	46
3	إجراءات تنفيذ الاعتماد المستندي	47
4	سير عملية التحصيل المستندي	50
5	سير عملية قرض المشتري	54
6	سير عملية قرض المورد	56
7	هيكل التنظيمي للمؤسسة	63

المقدمة

المقدمة

تعتبر التجارة الخارجية العصب الأساسي للاقتصاد من خلال توفير التمويل اللازم للأنشطة التجارية مهما اختلفت الأنشطة السياسية لدولة ما.

إذ لا يمكن أن تعيش في عزلة من العالم الخارجي مهما كتفتت ذاتيا، فالدول كالأفراد تستطيع إنتاج كل ما تحتاج إليه من سلع وفقا لإمكانياتها المتاحة.

تشير المعاملات الاقتصادية الخارجية إلى عمليات البيع والشراء على المستوى الدولي أو التصدير و الاستيراد ،والتي من شأنها تحقيق النمو الاقتصادي وذلك من خلال تنمية القدرة الإنتاجية للبلد فالصادرات تساهم في زيادة الدخل الوطني وبالتالي زيادة في الدخل الفردي والواردات تعمل على توفير السلع التي لا تنتج محليا ولكنها ضرورية للنمو الاقتصادي ومع زيادة هذه المعاملات الدولية ازدادت الحاجة إلى التمويل التجارة الخارجية ،حيث يعتبر التمويل من أصعب وأعقد المشاكل التي تواجه التنمية الاقتصادية في كل لحل المشاكل و المخاطر وذاك عن طريق التمويل.

والجزائر كغيرها من الدول تتأثر بما يشهده العالم من تغيرات على مستوى التجارة الخارجية أصبحت هذه الأخيرة ضرورية للاقتصاد الجزائري لاسيما أن المشكل الندرة في الموارد والمنتجات المحلية من جهة ومشكل قلة الاستثمارات من جهة الأخرى أمر الذي يدفع إلى الاهتمام بالتجارة الخارجية ،حيث يهدف إلى تطوير المنظومة التمويلية للتجارة الخارجية في الجزائر وذلك عن طريق الآليات التمويل وخاصة دفع البنوك إلى التدخل للتمويل وتسهيل عملية التصدير والاستيراد الشيء الذي يهدف إلى النمو وقيام بالتجارة الخارجية في الجزائر

1. **مشكلة الدراسة**

يمكن صياغة مشكلة الدراسة في التساؤل الرئيسي التالي:

ما مدى تأثير آليات تمويل على عمليات الاستيراد و التصدير؟

ولفهم هذه الإشكالية وتوضيح أبعادها، تم تجزئتها إلى أسئلة فرعية تتمحور حول:

- ما المقصود بالتجارة الخارجية ؟

ما هي إجراءات اللازمة لتنفيذ عملية الاستيراد ؟وما هو دور الاستيراد داخل المؤسسة ؟

- فيما تمكن آليات التمويل التجارة الخارجية ؟

2. **فرضيات الدراسة**

للإجابة على المشكلة المطروحة بطريقة علمية استندت الدراسة على الفرضيات التالية:

الفرضية الفرعية الأولى:التجارة الخارجية قطاع حيوي يضمن استمرار العلاقات الاقتصادية الدولية.

الفرضية الفرعية الثانية: عملية استيراد هي عملية توفير الموارد من الأسواق الخارجية بهدف توفير حاجات المؤسسة الإنتاجية.

الفرضية الفرعية الثالثة: يعتبر آليات التمويل البنكية الأكثر استعمالا في تمويل التجارة الخارجية وذلك لأنها الآليات الرسمية والقانونية لهذا التمويل .

3. الأهمية من الدراسة

تتبع أهمية الدراسة الحالية من طبيعة الموضوع الذي نعالجه في حد ذاته ،حيث أصبحت المواضيع المتعلقة بالتجارة الخارجية تشغل اهتمام أغلبية إقتصايات العالم ،وتتخلى هذه الأهمية في كون التجارة الخارجية عنصر الحيوي وفي أي بلد .بالإضافة إلى أهمية التمويل بالنسبة لتنشيط التجارة الخارجية .

4. الأهداف من الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف منها :

-تعرف على آليات التمويل التجارة الخارجية .

-التعرف على وسائل الدفع في تمويل عملية الاستيراد .

-التعرف على التجارة الخارجية وأهم العوامل المؤثرة فيها

5..المنهج من الدراسة :

للإجابة على الإشكالية دراستنا اعتمدنا على المنهج الوصفي لإتمام بمختلف الجوانب المتعلقة آليات التمويل وكذا عمليات استيراد المواد الأولية .

6..-صعوبات الدراسة :

-صعوبة الحصول على المراجع جديدة .

صعوبة الحصول على معلومات من مؤسسة آل دوداح وذلك يرجع إلى عدم إعطاء أهمية للمتربصين من طرف المؤطر

7..الهيكل الدراسة :

من أجل التعمق في الموضوع وحوصلته اقسمنا إلى الخطة التالية إلى ثلاثة فصول مكون من ثلاث مباحث كما يلي:

الفصل الأول: يتناول الإطار النظري لتمويل التجارة الخارجية حيث سنتطرق فيه إلى ثلاثة مباحث الأول نقدم فيه مدخل للتجارة الخارجية أما الثاني سنعرض فيه ماهية عملية التصدير، وثالث سنتطرق فيه إلى عمليات الاستيراد للمواد الأولية.

الفصل الثاني : جاء بعنوان مدخل للتمويل عملية الاستيراد و تم تقسيمه إلى ثلاث مباحث ضم المبحث الأول عموميات حول التمويل أما بالنسبة للمبحث الثاني وسائل الدفع في تمويل عملية الاستيراد، بينما المبحث الثالث آليات التمويل .

الفصل الثالث :خصص هذا الفصل للجانب التطبيقي وقد تناولنا فيه ما تم حوصلته من القسم النظري من معلومات ومعارف على أرض الواقع وذلك من خلال تقديم العام للمؤسسة آل دوداح ، ومكانة الاقتصادية للمؤسسة ودورها في سير آلية تمويل عملية استيراد المواد الأولية .

الفصل الأول

إطار النظري لتمويل التجارة الخارجية

تمهيد

إن كل دول العالم تسعى إلى زيادة رفاهية الاقتصادية وتحقيق نمو اقتصادي أكثر , إلا أن هذا في حقيقة الأمر لا يتم إلا من خلال اعتماد الدول على بعضها لإشباع جزء من حاجاتها عن طريق تبادل السلع والخدمات رؤوس الأموال إضافة إلى اليد العاملة خارج حدودها الوطنية , وهي ما تسمى بالتجارة الخارجية , إذ أن الواقع يؤكد اليوم أنه ل لا يمكن للأي دولة العيش بمنعزل عن غيرها متبعة سياسة إلا الاكتفاء الذاتي بصورة الشاملة ولمدة طويلة , وذلك للأسباب تختلف من دولة إلى أخرى ، وبهذا اكتسبت التجارة الخارجية أهمية بالغة في العلاقات الدولية لأنها ترتبط بدول ومجتمعات العالم الخارجي ، وهذا بإبراز وتحليل وظائف أهم العناصر التي لها علاقة مباشرة أو غير مباشرة من قطاع التجارة الدولية ، والخطوات والإجراءات التنظيمية التي يطلب المرور بها من أجل تنفيذ عمليات البيع وشراء للبضائع على مستوى الدولي.

وعليه فإنه على المتعاملين الدوليين أن يكونوا على دراية كافية لكيفية تنفيذ الصفقات التجارية الدولية على أرض الواقع، من أجل رفع فعالية مرد ودية مبادلاتهم التجارية الدولية، والحفاظ على استمرارية نشاطاتهم الإنتاجية والتجارية، وعلى حصتهم من أسواق المستهدفة.

و سيتم في هذا الفصل التطرق للإطار النظري لتمويل التجارة الخارجية وذلك من خلال المباحث الموالية:

- المبحث الأول: مفهوم التجارة الخارجية و أهميتها.
- المبحث الثاني: أسباب وأهداف قيام التجارة الخارجية.
- المبحث الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية.

المبحث الأول: مدخل للتجارة الخارجية

لا تستطيع أي دولة أن تعيش بمنعزل عن العالم بانتهاج سياسة الاكتفاء الذاتي ، فهي لا تستطيع تطبيق ذلك بصورة شاملة ، ولمدة طويلة لأنه لا يمكنها أن تنتج كل ما تحتاجه وذلك لان الظروف البيئية والجغرافية والاقتصادية لا تتيح لها ذلك ومن هنا تظهر أهمية التبادل التجاري.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها

التجارة الخارجية فرع من الفروع علم الاقتصاد ، يختص بدراسة الصفقات الجارية عبر الحدود الوطنية ، حيث أنها تتمثل في كل العلاقات الاقتصادية ، في إطار التبادل الذي قد يتم بين بلدين أو أكثر فهي علاقة تقوم بين الأعوان الاقتصاديين المقيمين في دول مختلفة ،حيث تتعلق بحرية انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال عبر الحدود السياسية لبلد أخر ، بحيث يتم هذا الانتقال. وفق مبادئ وأصول اقتصادية محددة .

أولا تعريف التجارة الخارجية

لقد تعددت المفاهيم التي أعطيت للتجار الخارجية، ومن أجل تقديم مفهوم شامل يتوجب مجموعة من تعار يف لمختلف المفكرين منها:

عرفت التجارة الخارجية على أنها عملية تبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول، بهدف تحقيق منافع متبادلة للأطراف التبادل.

كما عرفت التجارة الخارجية على أنها عملية التبادل التجاري الذي يتم بين الدول والعالم الخارجي.[1]

وعرفت أيضا على أنها المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال ، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة .[2]

كما عرفت التجارة الخارجية بأنها عبارة عن عمليتين الأولى في تصدير السلع والخدمات خارج حدود الدولة بصفة رسمية من طرف الدولة أو أي شخصية طبيعية أو صفرية مقابل قيمة مادية مقدرة

1 موسى سعيد مطر وآخرون ،**التجارة الخارجية الدولية** ،الطبعة الأولى ، دار صفاء للنشر والتوزيع ،عمان ،الأردن،2001،ص13.
2 رشاد العصار ، عليان شريف ، حسام جاود ومصطفى سلمان ، **التجارة الخارجية** ، دار النشر والتوزيع للطباعة ، عمان ،الأردن، 2000 ، ص36.

متفق عليها أن تكون بالعملة الصعبة ، أما الثانية فتمثل في الاستيراد من أعوان خارجيين عن التراب الوطني.[1]

كما تعتبر التجارة الخارجية "أحد فروع علم الاقتصاد الذي يختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية ، المتمثلة في حركة السلع والخدمات و رؤوس الأموال وهجرة الأفراد ، فضلا عن السياسات التجارية التي تطبقها كل دولة من دول العالم للتأثير على هذه الظاهرة .[2]

ومما سبق يمكن تعريف أن التجارة الخارجية على أنها تلك معاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع وخدمات والأفراد ، ورؤوس الأموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسة مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة . وتتكون التجارة الخارجية من عنصرين أساسيين هما: الصادرات والواردات بصورتيهما.

ثانيا : أهمية التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية دور كبير على مستوى الاقتصاد المحلي والدولي ،ويعتبر مستوى التجارة الخارجية مؤشرا للنمو الاقتصادي فيها ، والذي يعكس على مختلف النواحي الاجتماعية والعلمية والسياسية في الدولة ، ويعتبر الهدف الأساسي للتجارة الخارجية وهو تبادل السلع والخدمات بين الدول ، وذلك يسبب الندرة لتلك السلع في الدول المستوردة ، ويترتب عنها فوائد تنعكس بدورها على مختلف الجوانب الاجتماعية والسياسية في المجتمعات ، ولعل أبرزها يتلخص في قدرتها على إيجاد أو توفير ما يلي :[3]

- ✓ التجارة الخارجية تعمل على تحريك وتنمية الأموال وزيادة رؤوس الأموال التي تنتج من خلال العمل التجاري الخارجي .
- ✓ تعد التجارة الخارجية مصدرا أساسيا في الحصول على العملات الأجنبية الرئيسة أو النادرة منها، مما يعزز قدرة الدولة من السيولة النقدية التي تعد من مرتكزات العمليات الاقتصادية خصوصا عمليات التمويل و الاستثمار.

1 سلمى سلطاني، **دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية** (حالة الجزائر) رسالة مقدمة ضمن متطلبات لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع(التخطيط والتنمية) جامعة الجزائر، 2002-2003، ص10.

2 فوزي عبد الرزاق ، **استراتجيات التجارة الخارجية** ، من عنصرين أساسيين هما : الصادرات والواردات بصورتيهما .

3عطا الله علي الزبون ، **التجارة الخارجية** ، دار البازوري للنشر والتوزيع ،عمان ،الأردن،2015،ص9.

- ✓ تعمل التجارة الخارجية على تطوير وتنمية الأنشطة الاقتصادية سواء منها الإنتاجية أم الاستهلاكية أم الخدماتية ويتم ذلك من خلال تفعيل الحركية التجارية في تلك المصادر الاقتصادية الناتجة عن عمليات التصدير أو استيرادها .
- ✓ ينجم عن التجارة الخارجية من الصادرات عائد مالي يمكن استخدامه كمصدر تمويلي للمشاريع التنموية، أو الخدمات التي تحتاجها الدولة ما يسمى بالإنفاق الجاري.
- ✓ تحاول الدول من خلال التجارة الخارجية إيجاد نوع من التوازن في وضعها الاقتصادي فلا شك أن الصادرات إذا زادت فإنها تعمل على إحداث توازن مع الواردات خصوصا إذا كانت تلك الواردات تنمو بشكل مضطرد.
- ✓ كما أن التجارة الخارجية المتوازنة تعمل على إحداث التوازن في ميزان المدفوعات من خلال ما يترتب على الدولة من متطلبات وما تحققه من إيرادات تعمل على تخفيض العجز وعدم التوازن إذا توازنت مع الصادرات.
- ✓ تأمين احتياجات الدول النامية من متطلبات الأساسية للتنمية الاقتصادية ، مثل رؤوس الأموال والتكنولوجيا ، ومصادر العملات الأجنبية والإدارة الحديثة ، التي تساعد على تنشيط القطاعات الاقتصادية المختلفة في الاقتصادية الوطني [1].

تختلف أهمية التجارة الخارجية من دولة لأخرى حسب مستوى تقدمها الاقتصادي ومدى توافر عناصر الإنتاج لديها ، حيث تنخفض أهميتها في الدول كبيرة الحجم ذات الإمكانية الضخمة لأنها تتمكن من إنتاج الجانب لأكبر من احتياجاتها محليا ، ولكن يمكنها رفع مستوى رفاهية أفرادها من خلال الحصول على كمية أكبر من السلع التي تنتجها غيرها من الدول بتكلفة اقل نسبيا وعلى العكس من ذلك تزداد أهميتها في الدول صغيرة الحجم ، كما تختلف أهمية التجارة لنفس الدولة من فترة زمنية للأخرى حسب السياسة التجارية التي تطبقها تجاه العالم الخارجي .[2]

برزت التجارة الخارجية كحل لمشكلة عجز الدول عن القيام بمفردها بتحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع والخدمات لعدم قدرتها على إنتاج هذه السلع ، إما لأسباب تعود لطبيعة السلع أو عدم توافر رؤوس الأموال أو تكنولوجيا ، أو الإدارة الحديثة لدى بعض الدول لإنتاجها بتكلفة أقل[3]

1 فطيمة حاجي،**مدخل إلى التجارة** ، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر ، 2017،ص25.

2السيد، محمد أحمد ألسريتي، **اقتصاديات التجارة الخارجية**، مؤسسة رؤية ،للطباعة والنشر والتوزيع الإسكندرية ،مصر، 2009،ص،ص ،9-10.

3بلال بوجمعة وعثمان ملوك ، **تطور حجم التجارة الخارجية خلال الفترة 2001- 2016** ، مجلة الحوار الفكري ، العدد 11، مخبر الدراسات الإفريقية للعلوم الإنسانية والاجتماعية ، جامعة أدرار ، 30 ديسمبر 2016، ص،152.

وتقاس أهمية التجارة الخارجية في الدولة نسبة التجارة الخارجية بها الناتج المحلي الإجمالي، وذلك بما توضحه العلاقة التالية:[١]

أهمية التجارة الخارجية في الدولة = الصادرات +الواردات *100 %

الناتج المحلي الإجمالي

كلما ارتفعت هذه النسبية فإن هذا يدل على ارتفاع أهمية التجارة الخارجية في الدولة ، والعكس صحيح ، وقد ازدادت أهمية التجارة الخارجية على مستوى العالمي ، إذا قدر معدل نمو التجارة الخارجية على مستوى الدولي خلال سنوات السبعينيات ، والثمانيات من القرن العشرين بحوالي 5. 6 % في المتوسط سنوي وبما يفوق بكثير معدل نمو الناتج العالمي الحقيقي ، وبالتالي لم يزد الحجم المطلق للتجارة الخارجية على المستوى العالمي فقط ، ولكن ازدادت أهميتها النسبية أيضا في النشاط الاقتصادي العالمي ،وتختلف أهمية التجارة الخارجية من دولة إلى أخرى [1]

المطلب الثاني: أسباب وأهداف قيام التجارة الخارجية

أولا:أسباب قيام التجارة الخارجية

إن منطق الذي تقوم عليه التجارة الخارجية لا يختلف عن ذلك تقوم عليه التجارة الداخلية فكلاهما نتيجة طبيعة لقيام التخصص وتقسيم العمل الذي يؤدي بالضرورة إلى قيام التبادل .

و عليه يمكن حصر أسباب قيام التجارة الخارجية فيما يلي:[2]

1-تحقيق الاكتفاء الذاتي : لا تستطيع أي دولة لاعتماد على نفسها كليا نظر لعدم توزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين الدول المختلفة .

2-التخصص الدولي : لا تستطيع الدول أن تعتمد على نفسها كليا نظر لعدم التوزيع الثروات الطبيعية والمكتسبة بين دول العالم وذلك يجب على كل دولة أن تتخصص في إنتاج بعض السلع التي تأهلها طبيعتها وظروفها وإمكانياتها الاقتصادية أن تنتجها بتكاليف أقل وبكفاءة عالية .

1 محمود يونس وآخرون ،**التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية** ، دار التعليم الجامعي ، الإسكندرية ، 2015 ،ص 24 .

2الدكتور عبد الله د يوسف سعادة وآخرون ، **التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية** ،الطبعة 2 ،دار المسيرة للنشر والتوزيع ، عمان،الأردن ،2017، ص ص 20- 21 .

3-اختلاف تكاليف الإنتاج: بعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا الحجم الكبير وهذا الإنتاج الواسع ويؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة وبالتالي ترتفع لديها تكلفة الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية .

4- اختلاف الميول والأذواق: فالمواطن بفضل المنتجات الأجنبية حتى ولو توفر البديل منها وتزداد أهمية هذا العامل مع زيادة الدخل الفردي في الدولة.

ثانيا: أهداف قيام التجارة الخارجية

يمكن إبراز الأهداف التي تسعى إلى تحقيقها التجارة الخارجية في الأتي[1] :

- الاستفادة القصوى من فائض الإنتاج ، إذ التصدير يؤدي إلى زيادة الناتج الوطني مما ينعكس على وضع العمالة ، وتوفير السلع الضرورية والأساسية ، والعكس صحيح . إذ أن ضعف التصدير يؤدي إلى خسارة في الناتج الوطني وتخفيض مساهمة الدولة وزيادة البطالة وتدهور المستوى المعيشي الأفراد .

- استيراد السلع الضرورية التي لا يمكن إنتاجها محليا لسبب ما ، فعلى سبيل المثال يمكن استيراد الآلات والمعدات الضرورية اللازمة لبناء مصنع نسيج ، إذ يمكن أن يوفر هذا المصنع العديد من فرص العمل ، وبالتالي المساهمة في عملية التنمية

-إحلال الواردات ، وهذا يتوقف على عنصر التكلفة ، فإذا كانت السلع يمكن إنتاجها محليا بتكاليف معقولة ،فإن مثل هذا مثل هذا الإنتاج يمكن أن يسبب مشاكل إدارية ورأسمالية ومشاكل في القدرات الفنية أيضا ، إلا أنه يساعد على ترويج السياسة التجارية ، وبالتالي يمكن القيام بعمليات التصدير المهمة .

- نقل التكنولوجيا والتقنية لبناء وإعادة هيكلة البني التحتية للدولة .

- الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات باعتبارها السبيل الوحيد أمام الدول النامية للعبور الأمن، وتضيق الفجوة القائمة بين البلدان المتقدمة والبلدان النامية.

- دراسة موازين المدفوعات للدول، ونظم أسعار الصرف فيها ومعالجة الاختلاف في موازيين المدفوعات.

- دراسة السياسات التجارية المتبعة من قبل تلك الدول في مجال التجارة الخارجية كسياسة الحماية أو الحرية وغير ذلك.

1الدكتور عبد الله د يوسف سعادة، مرجع سبق ذكره،ص ص :20- 21 .

- دراسة العلاقات الدولية في إطار التكتلات الدولية وسماتها المميزة .

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة للتجارة الخارجية

هناك العديد من العوامل التي تؤثر في حركة واتجاه التجارة الخارجية ويمكن حصر أهمها فيما يلي :

1-مستوى التنمية الاقتصادية : حيث أن هذا العامل يلعب دورا هاما في مجال التجارة الخارجية إذ أن الجمود والتأخر الاقتصادي في دولة ما يجعلها أكثر حرصا على وضع سياسة تقيديه للتجارة الخارجية عكس ما هو الحال في اقتصاد متطور وذو قاعدة اقتصادية قوية حيث أنه يتسم بمرونة في سياسة التجارية الخارجية .[1]

2-أوضاع الاقتصاد المحلي و العالمي : هذه الأوضاع تؤثر في الاقتصاد المحلي والعالمي فالاقتصاد المحلي ولكي ترتقي صناعة فهو بحاجة إلى سلعة خام لذا تلجأ الدولة إلى التجارة الخارجية لاستيراد ما تحتاجه هذه الصناعات كما أن للطلب الاستهلاكي دورا في تحديث سياسة لتجارة الخارجية للدولة من حيث استيراد كميات من سلع ما ، أما عن الاقتصاد العالمي والدولي فان تغير الطلب بالزيادة مثلا من شأنه تشجيع الدولة على زيادة حجم الصادرات من ناحية وكذا استهلاكها من ناحية أخرى .[2]

3-سوء توزيع الموارد الطبيعية بين الدول : ترتكز مصادر الثروة في بعض الدول التي تحتوي المواد الأولية كالنفط والفحم والحديد ، وتزاد د أهميتها باعتبارها منتجة لهذه الموارد أو امتلاكها لتربة خصبة وبالتالي تخصيص هذه الدول في إنتاج المنتجات الزراعية .[3]

4-حجم الدولة : والذي يؤثر في درجة تكامل الموارد الطبيعية والبشرية وتوفير مزايا الإنتاج الكبير الذي يتطلب سعة في الأسواق حيث يساهم هذا في تفسير قيام التجارة بين الدول خاصة بين الدول الصناعية .

5-العامل السياسي: الذي يلعب دورا في تحديد الأفق المفتوحة أمام الدول في مجال التجارة الخارجية.

6- تفسير الميزة النسبية : حيث أن الجانب كبير من التجارة الدولية يقوم على الفوارق في المعرفة الفنية بين الدول بصرف النظر عن ظروف كل منها أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج.[4]

1عبد الباسط وفاء، **سياسات التجارة الخارجية**، دار النهضة العربية، لبنان ،2000،ص13.

2 عبد الباسط وفاء، مرجع سبق ذكره ، ص14.

3 محمد دياب ، **التجارة الدولية في عصر العولمة**، الطبعة الأولى ، دار المتصل اللبناني ، بيروت ،2010، ص10.

4الدكتور محمد عبد الله شاهين ،**التجارة الدولية وأثرها على التجارة الخارجية للدول العربية** ، دار حميثرا للنشر والترجمة ، 2018، ص293.

المبحث الثاني: ماهية عملية التصدير

يستمد التعاقد التجاري الدولي أهميته من عدم إمكانية بقاء أية دولة في معزل عن العالم ،حيث أن طبيعة التوزيع الجغرافي للموارد الاقتصادية تحتم عليها التوجه إلى الخارج لسد العجز في المواد التي لا تحقق الاكتفاء على مستواها ، وتصريف الفائض من المواد أخرى تنتجها أو تمتلكها بكميات تفوق احتياجاتها . دولية كجزء من استراتجياتها لتنويع أسواقها المستهدفة ، وهو ما يساهم في توزيع مصادر دخلها بين أكثر من دولة ، ويخفض بذلك من إمكانية تعرضها لأزمات اقتصادية تؤثر على استمرارية نشاطها .

المطلب الأول: مفهوم عقود التصدير

تشكل المعاملات التجارية الدولية الدافع الرئيسي الاهتمام بعقود ألبيوعي على المستوى الدولي ، حيث أفردت لها الهيئات والمنظمات المتخصصة جانبا كبير من الاهتمام ، وهذا من خلال تحديد القوانين المنظمة لها ، وإبرام الاتفاقيات الدولية التي تسري عليها ، ويمثل العقد تعبيرا على الالتزام المتبادل بين طرفي المعاملات تجارية الدولية ، مع تشابه أهدافه ومقتضياته في مختلف البلدان فإنه يتبع ما يعرف بالأعراف التجارية الدولية ، دون اعتبار لتقسيم الدول إلى مستويات اقتصادية أو سياسية أو اجتماعية معينة .

وتتجه المعاملات التجارية الدولية إلى خلق الشكل النموذجي للعقد الدولي بحيث أصبح العقد الدولي يوصف بأنه عقد نموذجي وإن أمكن تعدد نماذج العقود التي تعالج بيع سلعة واحدة بحيث يتبنى المتعاقدون الشكل الذي يرو لهم ويتفق مع ظروف تعاقدهم.[1] إلا أنه يمكن التسليم بالتطابق الكلي بين شروط العقود الدولية والعقود النموذجية حيث أن الشروط العامة تشير إلى التعاقد على سلعة معينة يتضمن مجموعة من البنود والقواعد التي يستعين بها المتعاقدون في إبرام العقود ، مع الإ تفاق اللاحق على شروط السعر والتسليم وغيرها .

ويتمثل عقد التصدير أو الاستيراد في ذلك الإنفاق اللاحق على شروط السعر الذي يكون مضمونه، انتقال ملكية أصول محددة المواصفات في نص العقد من البائع (المصدر) إلى المشتري (المستورد) مقابل ثمن متفق عليه، وفي تواريخ وأمكنة معينة. ويشترط في العقود الدولية توفر الإيجاب والقبول بين

1محمود سمير الشرقاوي ، **العقود التجارية الدولية** ، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع ،.دار النهضة العربية القاهرة ،مصر،2001 ،ص15.

الطرفيين ولذلك تعتبر من بين العقود الملزمة للطرفيين، حيث أن إ خلال أي طرف بالتزاماته التعاقدية يجر عليه عقوبات محددة.

–ويستمد العقد صفته الدولية من طبيعة العلاقة التي تحكمه ، ويشير قانون "لاهاي" الموحد لمعايير دولية عقد البيع الدولي في تحديده الشروط الموضعية له وهي [1] .

– وقوع البيع على سلع تكون عند إبرام عقد البيع محلا للنقل من دولة لأخرى، أو تكون بعد إبرام البيع محلا لمثل هذا النقل؛

– صدور الإيجاب والقبول في دولتين مختلفتين؛

– تسليم الشيء المباع في دولة غير تلك صدر فيها الإيجاب والقبول .

ومن الناحية العملية فمن الصعب صياغة عقد شامل يمكن تطبيقه على جميع عمليات التصدير والاستيراد، إلا انه على كل طرفين دوليين أن يضمنا اتفاقها عناصر أساسية للعقد، نذكرها فيما يلي:[2]

- **أسماء وعناوين أطراف العقد:** يجب ذكر الطرفيين بوضوح في نص العقد
- **المنتج ومعاييره ومواصفاته:** يجب أن يوضح عقد التصدير اسم المنتج، وكذلك الأسماء التقنية إن وجدت والأحجام التي يزودها المنتج (إن كان هذا مطلوبا) والمعايير الوطنية أو الدولية المطبقة، والمواصفات والمتطلبات المنشودة في المشتري ومواصفات العينات
- **الفحص** : على الرغم من أن عددا من السلع يخضع حاليا للفحص خاصة بهم ، وأن يحددوا أيضا شروط الفحص .لذا يجب على طرفي العقد توضيح طبيعة وطريقة ومراكز الفحص المطلوب ، وتحديد الوكالة ستقوم بالفحص أيضا .
- القيمة الإجمالية للعقد: يجب تسجيل هذه القيمة بالأرقام وكتابة على حد سواء، كما يجب تحديد العملة المتفق عليها
- **شروط التسليم:** يجب أن يتضمن العقد أحد مصطلحات التجارة الدولية الصادرة عام 2000، ويتم اختيارها بناء على مفاوضات بين طرف العقد، بحيث تسمح بتحديد العلاقة بين المصدر والمستورد، كما ينعكس تأثيرها على شروط النقل والتأمين التجاري دولي؛[1]

1علي إبراهيم الخضر ،**إدارة الأعمال الدولية**، دار مؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع ،سوريا – دمشق-جرمانا،2010 ، ص،32. .

2 طارق العمراوي ، **قراءة مبسطة في عقود التجارة الدولية** ، شرم شيخ ، جمهورية مصر العربية 25-29 ديسمبر 2007، ص ص : 9 -13

- **الضرائب والرسوم** : قد تشمل الأسعار التي يحددها البائع الضرائب والرسوم ، وقد تكون الضرائب ، إن وجدت في بلد الاستيراد ، ضمن مسؤولية المشتري ، يجب أن يحدد عقد بوضوح المسؤولية المترتبة حيال دفع كل ضرائب .
- **مدة التسليم والشحن:** يجب تحديد مكان الشحن والتسليم بوضوح، وأيضا ما إذا كانت مدة التسليم تبدأ من تاريخ توقيع العقد أو من تاريخ الإشعار.
- **طريق الشحن:** يجب أن بنص العقد بوضوح عما يخص اتفاق طرفي العقد على الشحن المجزأ أو الشحن عبر ميناء الشحن الوسيط، وعدد الشحنات المجزأة المتفق عليها. وإن كان من المحتمل شحن البضائع بموجب برنامج لتجميع شحنات التصدير فيجب ذكر هذا الأمر في العقد.
- **التغليف ووضع لصاقات المعلومات والوسم التجاري** : يجب أن تكون هذه المتطلبات مذكورة بوضوح في العقد
- **شروط الدفع ،المبلغ والطريقة والعملة** : عند وضع عروض تحتوي شروط الدفع المختلفة ، يجب على المصدر أن يحدد ما إذا كانت الأسعار مقدرة بسعر الصرف الحالي ،أو بسعر الصرف الحالي لعملة أخرى مثل الدولار الأمريكي . ويجب أيضا تحديد كيفية التعامل مع تقلبات سعر الصرف .
- **الخصومات والعمولات** : يجب أن يحدد العقد المقدار المستوجب من الحسم أو العمولة والجهة المسؤولية عن دفعه (أي المصدر أو المستورد). وإذا لزم الأمر، يجب أن بنص العقد أيضا على أساس احتساب العمولة والنسبية المعتمدة. ويجوز تضمين أو عدم تضمين نسبة الحسم أو العمولة في سعر التصدير المتفق عليه من قبل المصدر والمستورد.
- **التراخيص والأذونات** : قد يصعب الحصول على تراخيص لاستيراد في بلد المشتري ، لذا يجب على طرفي العقد أن يبينا بوضوح ما إذا كانت عملية التصدير ستتطلب أية تراخيص تصدير أو استيراد وأن يحدد أيضا الجهة المسؤولية على الحصول عليها وعن تكلفتها .
- **التأمين** : يجب أن يبين العقد مايخص التأمين على البضائع ضد الخسارة أو الضرر أو التلف أثناء النقل ، كما يجب أن يحدد أيضا نوع المخاطر التي يغطها التأمين ونسبة تغطية لها .
- **ضمان المنتج:** يجب تحديد طول فترة ضمان المنتج.
- **التأخر في التسليم:** يجب أن يحدد العقد الأضرار التي قد يسببها البائع للمشتري في حال تأخره في تسليم البضائع للأسباب أخرى غير الظروف القاهرة التي تخرج عن سيطرته.ذ

[1] **Michel Biquet** ,Incoterms ®2010, **Comprendre et bien utiliser les régles,** Edité par le Goupe S MECI L'ANTENNE, Marseille , France, p6.

- **الظروف القاهرة أو أعذار عدم الالتزام بالعقد :** يجب على الطرفيين التي من شأنهما أن تعفيهما من مسؤولية عدم الالتزام بالعقد يطلق على هذه الأحكام تسمية "الظروف القاهرة" ، وتهدف إلى تحديد الإعفاء الذي قد يمنح لأي من طرفي العقد عندما تستجد ظروف غير متوقعة خلال فترة سريان العقد .
- **الإجراءات التصحيحية :** بما أنه يحتمل تخلف أي من الطرفيين عن الالتزامات التعاقدية ، فم المستحسن دائما أن بنص عقد البيع أو الشراء على بعض الإجراءات التصحيحية المحددة . وينبغي أن تعكس هذه الإجراءات الأحكام الإلزامية للقانون المعمول به في العقد .
- **القانون المعمول به:** يجب أن يحدد العقد قانون الدولة التي يخضع لها.
- **التحكيم المعمول به :** يجب أن يتضمن العقد شرط تحكيم كي يسهل التسوية الودية والسريعة لأي نزاعات أو خلافات قد تنشأ بين الطرفين
- **توقيع الطرفين:** يشير التوقيع على العقد إلى اتفاق الطرفين على بنوده وشروطه

المطلب الثاني: معاملات التصدير

لا يمكن لأي بلد أن يعيش بمنعزل عن العالم الخارجي، فواقع الحال يحتم عليه اللجوء إلى الخارج لتحصيل احتياجاته التي عجز عن تلبيتها بموارد المحلية.

وتنظم عمليات التبادل بين الدول في إطار قوانين التصدير والاستيراد التي تفرضها كل دولة على متعامليها الدوليين ، ولذلك فإن هذا الانتقال من نظام قانوني إلى نظام آخر قد يحمل بعض المنازعات بين المصدريين والمستوردين

1-مفهوم التصدير

هناك عدة تعارف للتصدير منها ما يلي:

عرف التصدير على أنه:" عملية بيع وتسليم سلع وخدمات إلى الخارج ونضيف أن عملية التصدير للسلع والخدمات غير الوطنية بأنها تسمى إعادة التصدير ويقول أن التصدير بالإضافة إلى دورة الهام في توازن التجاري، يعتبر أحد العوامل الأساسية للتنمية".[1]

1 بن يوسف حسينة، **ترقية الصادرات الصناعية خارج المحروقات في الجزائر (2000-2010)** مذكرة ماجستير في العلوم تجارية ، غير منشور جامعة الجزائر 3 ،2011_2012، ص23.

كما عرف التصدير" على أنه هو الأسلوب الأكثر انتشار من التجارة العالمية ويعتبر أسلوبا مرن وسهل الاستخدام والتصدير لا يحتاج إلى استثمارات مالية كبيرة بأقل ما يمكن من الموارد البشرية المتاحة ".[1]

كما يمكن تعريف التصدير من خلال وجهات مختلفة كما يلي: [2]

يعرف التصدير عموما أنه عملية انتقال سلعة أو خدمة من شخص مقيم (محلي) إلى شخص غير مقيم(أجنبي)
بالنسبة للدولة هو وسيلة تحقق التوازن الاقتصادي يستعمل لمواجهة المنافسة واقتحام الأسواق الخارجية.

مما سبق يمكن تعريف التصدير على أنه هو بيع منتج من سوق محلي إلى سوق أجنبية من عون مقيم إلى عون غير مقيم وهي أفضل وسيلة للاقتحام الأسواق الدولية وتحصيل رؤوس الأموال الأجنبية ، كما يعتبر عامل أساسي في تحقيق توان الميزان التجاري.

2-تسجيل معاملات التصدير في ميزان المدفوعات

يعتبر ميزان المدفوعات أحد الاجتهادات الإحصائية إلزامية غلى تحديد ما للدولة من حقوق وما عليها من ديون تجاه العالم الخارجي ، ويعرف على أنه سجل محاسبي منظم لكافة المبادلات الاقتصادية التي تمت بين المقيمين في دولة ما وغير المقيمين في فترة زمنية عادة ما تكون سنة واحدة.[3] وهو نفس التعريف تقريبا الذي قدمه صندوق النقد الدولي ، غير أن الصندوق النقد الدولي ركز على جانب الوظيفي أثناء وضعه لهذا التعريف ، فهو يعتبر ميزان المدفوعات بيانا إحصائيا تسجل فيه خلال فترة زمنية معينة العمليات على السلع والخدمات والمداخل بين الدولة والعالم الخارجي وكذلك تحولات الملكية والتغيرات التي تطرأ على رصيد الدولة من الذهب وحقوق السحب الخاصة

1 جعفر عبد الله موسى إدريس ،الإدارة الإستراتجية ، دار ناشر ومكتبات خوارزم العلمية ، الطبعة الأولى ، 2013، ص226.

2زير ريان ، **اثر ترقية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي** (دراسة حالة الجزائر لفترة 2005-2014 مذكرة ماجستير في علوم تجارية جامعة خضير بسكرة، 2014-2015، ص 53.

3سمير فخري نعمة ،**العلاقات تبادلية بين الصرف وسعر الفائدة وانعكاساتها على ميزان المدفوعات** ،دار البازوري للنشر ، والتوزيع ،الأردن ،2011،ص60.

وتغيرات الديون والالتزامات المالية تجاه العالم الخارجي ، بالإضافة إلى التحويلات الأحادية والثنائية الجانب الموجه لموازنة المعاملات السابقة .

وقد حتمت صعوبة إحصاء جميع السلع وخدمات نواتجها التي تكون محل تبادل بين الدولة والعالم خارجي على الاقتصاديين تصنيفها إلى بنود وحسابات يتكون كل منها من عناصر جزئية متشابهة فيما بينها أو تكون لها نفس الخصائص، وهي كما يلي :

❖ **الحساب الجاري:** ويسجل في هذا الحساب كافة المعاملات التي تتم بين الدولة والعالم الخارجي خلا السنة الجارية، ويتكون من العنصريين التاليين:

-التجارة المنظورة : وتسجل فيه كافة عمليات التصدير والاستيراد على السلع أو البضائع القابلة اللمس والوزن والقياس ، أي لها وجود فيزيائي ، مثل السلع الزراعية، الأولية الآلات والمعدات وغيرها.[1]

-التجارة غير المنظورة : وتسجل فيه كافة عمليات التصدير والاستيراد المتعلقة بالخدمات ، وهي منتجات خفية لأنها لا ترى ولا توزن ، مثل خدمات النقل ، خدمات السياحية ،عوائد رؤوس الأموال ، وغيرها .

هذين الحسابيين يمثلان ميزان العمليات الجارية بمفهومه الضيق ، أما المفهوم الموسع فهو يشمل أيضا حساب التحويلات أحادية الجانب .

وتمثل هذه الأخيرة كافة المعاملات الاقتصادية الدولية التي تنتقل بموجبها الأموال من دون مقابل بين البلدان المختلفة، مثل الهدايا والهيابات والمساعدات المالية التي تقدمها الدولة أو المقيمين بها إلى الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين غير المقيمين أو التي يتم تقديمها إليها [2]

❖ **حساب رأس المال** : تسجل في هذا الحساب كافة المبادلات الدولية التي تنتقل بموجبها الأموال من وإلى خارج الدولة ،وتكون هذه المبادلات غير دورة مثل المعاملات الجارية ، وبالتالي ليست لها علاقة مع الإنتاج في الفترة الحالية حيث يمكن أن تكون ناتجة من عمليات متعلقة بالفترة الماضية ويمكن أن تؤثر على العمليات الإنتاجية في الفترات المستقبلية . وقد تكون حركات رؤوس الأموال رسمية

1 عادل أحمد حشيش **أساسيات الاقتصاد الدولي .** دار الجامعة الجديدة ، مصر، 2001، ص ،98.

2 عادل أحمد حشيش .مرجع سبق ذكره ، ص 102.

إذا كانت متعلقة بقطاع معين ، كما يمكن أن تكون سائلة مثل الودائع البنكية ، وغير سائلة مثل القروض البنكية [1]. ويتكون هذا الحساب من العنصريين التاليين :

– رؤوس الأموال قصير الأجل : وتتمثل في المعاملات المالية بين الدولة والعالم الخارجي التي لا تتجاوز مدتها سنة واحدة ، وتسمى رؤوس الأموال الساخنة ، ومن أمثلتها نجد القروض التي لا يزيد أجل استحقاقها عن سنة واحدة ، رؤوس الأموال المستثمرة في السندات الحكومية ، رؤوس الأموال الموجهة للمضاربة ، وغيرها .

ويمثل هذان العنصران حساب رؤوس الأموال بالمفهوم الضيق ، في حين أن المفهوم الموسع يشتمل على حساب الذهب (الذهب النقدي) والنقد الأجنبي وصافي مركز الدولة لدى صندوق النقد الدولي ، ويعكس رصيد هذا الميزان قدرة الدولة على الدفع للعالم الخارجي ، بحيث يتمثل الدفع الأساسي لتغير رصيد هذا الحساب هو معالجة الخلل الحاصل في ميزان المدفوعات ، والناجم عن المعاملات الجارية والرأسمالية .

❖ **بند السهو و خطأ:** إن ميزان المدفوعات يشيد كمتطابقة محاسبية كون كل معاملة تكون قد سجلت نظريا مرتين وعليه فإن المجموع الكلي يكون متساويا ،[2] إلا أن الواقع العملي يظهر صعوبة تسجيل كافة المعاملات الاقتصادية التي تقوم بها الدولة ، وهذا يعتبر مشكلة إحصائية نتيجة عدة أسباب منها:

-عدم التصريح بكافة المعاملات ،أو عدم إظهار الفواتير عند نقاط العبور ، أو عدم وضوح الكتابة على هذه الفواتير أثناء إظهارها ، مما يجعل الأعوان المكلفين يلجئون إلى التقدير الجزافي للسلع .

-ارتكاب المكلف عدة أخطاء أثناء الإحصاء كأخطاء التسجيل أو السهو .

-تغيرات أسعار الصرف مما يؤدي إلى التقييم الخاطئ لأسعار المواد المتبادلة .

-قد تقتضي ضرورة الأمن الوطني عدم الإفصاح عن المشتريات العسكرية للبلد وبالتالي لا يتم تسجيلها في ميزان المدفوعات وتدرج قيمتها في هذا البند .

وهناك مشاكل أخرى كالتلف ، والترانزيت والتهريب عبر الحدود ، وعدم التصريح بالعملات وغيرها

ونتيجة لهذه المشاكل وأخرى ، فإن جانبي ميزان المدفوعات يكونان غير متطابقين تماما ، مما جعل الاقتصاديون يلجئون إلى وضع بند اصطناعي ومستقل أطلق عليه اسم بند السهو والخطأ ،تسجيل فيه

1 محمد زكي شافعي ، **مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية** ، دار النهضة العربية بيروت،الأردن ،.2000،ص60.

2 كامل بكري **الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية والتمويل**، الدار الجامعة الإسكندرية ،مصر، 2003،ص، 193.

كافة المبالغ النقدية التي لم تتمكن أجهزة الإحصاء من تسجيلها ، وبإضافة هذا البند يتم ضمان التعادل الحسابي بين الجانب الدائن والجانب المدين لميزان المدفوعات

ويعتبر هذا التقسيم لعناصر ميزان المدفوعات تقسيما محاسبيا، في حين أن هناك تقسيما اقتصاديا لبنود ميزان المدفوعات، يعتمد أساسا على معيار الدافع من وراء القيام بالمعاملات، وعليه نجد نوعين من المعاملات الاقتصادية هما:

- **المعاملات الاقتصادية الأساسية (المستقلة):** وتسمى بالمعاملات الاقتصادية فوق الخط، وهي معاملات تتم بصفة تلقائية ودورية، نتيجة للاختلاف التوزيع الجزافي للموارد بين الدول، أو بهدف إشباع الحاجات الأساسية للمقيمين، مثل التصدير و الاستيراد، الاستثمارات الأجنبية المباشرة، القروض طويلة الأجل وغيرها.
- **المعاملات الاقتصادية الثانوية (التابعة)** : وتسمى بالمعاملات الاقتصادية فوق الخط، وهي معاملات تتم بفرض إعادة التوازن للميزان ، ولا تتسم بالدورية ، وتنتج بصفة مباشرة عن إجراء معاملات أساسية، مثل تدفقات الذهب والنقد الأجنبي ، وتحركات رؤوس الأموال قصيرة الأجل .

ولمعرفة وضعية ميزان المدفوعات نقوم بمقارنة الجانب الدائن أكبر من قيمة الجانب المدين نقول أن الميزان في حالة فائض ، أما إذا تجاوزت قيمة الجانب المدين قيمة الجانب الدائن نقول أن الميزان في حالة عجز . وفي كلتا الحالتين تظهر النتيجة المعاكسة بالنسبة لرصيد المعاملات الاقتصادية التابعة .

ويعتمد في التسجيل المعاملات الاقتصادية في ميزان المدفوعات على طريقة القيد المزدوج المعروفة في مسك الفاتر المحاسبية ، حيث أن كل معاملة يتم تسجيلها كعملية دائنة من جهة وعملية مدينة من جهة أخرى ، لهذا فإنه في الأخير يتساوى الجانب المدين ، وأي خطأ في التسجيل أو التقدير يتم استدراكه في بند السهو والخطأ ، وبذلك يتم ضمان التوازن المحاسبي لميزان المدفوعات،[1] ويمكن توضيح ذلك في الأمثلة الموالية :

–فإذا صدرت شركة جزائرية بضائع إلى شركة تونسية بقيمة 1000000 دج ، واتفقنا على تلقي الدفع بوديعة بنكية ، فإن الجزائر تسجل في بند صادرات السلع في الجانب الدائن قيمة 1000000 دج ، وتسجل في بند رأس المال السائل الخاص قصير الأجل في الجانب المدين نفس القيمة .

1 رضا صاحب أبو حمد ،معاينة دومينيك سلفاتور ، **نظرية اقتصاديات الوحدة** ،دار ماجروهيل للنشر ترجمة ،2006، ص:123.

-وإذا انفق سائح جزائري 10000 في تونس ، فإن الجزائر تسجل في بند واردات الخدمات في الجانب المدين قيمة 1000 دج ، وتسجل في بند رأس المال الخاص قصير الأجل في الجانب الدائن نفس القيمة .

-وإذا اشترى مستثمر تونسي أسهما في شركة جزائرية بقيمة 100000 دج ، فإن الجزائر تسجل في بند استثمارات المحفظة في الجانب الدائن قيمة 100000دج ، وتسجل في بند رأس المال الخاص قصير الأجل في الجانب المدين نفس القيمة .

-وإذا قدمت الجزائر مساعدة نقدية إلى تونس بقيمة 200000دج ، وتسجل في بند رأس المال الخاص قصير الأجل في الجانب الدائن نفس القيمة .

-وإذا خصص صندوق النقد الدولي للجزائر قيمة 100000 دولار أمريكي من حقوق السحب الخاصة ، فإنها تسجل في بند رصيد الدولة لدى صندوق النقد الدولي في الجانب الدائن قيمة 100000دولار أمريكي ، وتسجل في بند الذهب والعملات الأجنبية في الجانب المدين نفس القيمة .

ويمكن تمثيل ذلك في الجدول الموالي:

الجدول رقم (1-1): مثال عن كيفية تسجيل عمليات التصدير والاستيراد في ميزان المدفوعات (دج)

البنود	دائن	المدين
الحساب الجاري : • السلع • الخدمات • التحويلات أحادية الجانب • حساب رأس المال • استثمارات المحفظة	1000000 100000	 10000 200000
رصيد المعاملات فوق الخط	1100000	210000
رأس المال السائل الخاص قصير الأجل : رصيد الدولة لدى صندوق النقد الدولي : الذهب والعملات الأجنبية : بند السهو والخطأ	 10000 200000 100000 0	1000000 100000 100000 0
رصيد المعاملات تحت الخط	310000	1200000
الرصيد النهائي	1410000	1410000

المصدر: دومنيك سلفاتور ، مرجع سابق، ص125 -126.

المطلب الثالث:أهمية التصدير

التصدير أحد العوامل الأساسية الاقتصادية وهو مصدر أساسي لدخل القومي من خلال فتح أسواق جديدة لمنتجاتها،وهو مؤشر على جودة الصناعة والزراعة في تلك الدول ،شرط أن تتماشى هذه للمنتجات مع المعايير المحددة المطلوبة بقبوله في السوق المصدر إليه.

التصدير وسيلة فعالة لتحقيق معدلات الموجودة ، وأفضل طريقة للحصول على العملة الصعبة ،كما أن أهمية مرتبطة بحجم الإنتاج أي كلما زاد اضطرت مختلف المؤسسات و الشركات إلى مضاعفة ألإنتاج قصد تغطية هذه الزيادة في السوق .[1]

كما له دور كبير في خلق فرص عمل جديدة ، وإصلاح العجز في ميزان المدفوعات وجذب الاستثمار الخاص المحلي والأجنبي ومن ثم تحقيق معدلات نمو مطرودة ،والتي يحقق بدورها زيادة في معدل نمو الناتج المحلي الإجمالي . [2]

1نعيمي فوزي ،التجارة **الدولية ،دروس قانون الأعمال الدولي** ،الجزء1ديوان المطبوعات الجامعية ،1999،ص67.
2نور الدين هرمز ،ابتهال قابقلي ،**دراسة تحليلية لتطور الصادرات السورية** ،مجلة جامعية تنشرين للبحوث والدراسات العلمية ، سلسلة علوم الاقتصادية و القانونية المجلد 36العهد(3)،2014،ص9.

المبحث الثالث: عمليات استيراد المواد الأولية

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

المطلب الأول : مفهوم وأنواع الاستيراد

لقد تعددت المفاهيم التي أعطيت للاستيراد ومن أجل تقديم مفهوم شامل يتوجب عرض مجموعة من التعاريف لمختلف الباحثين.

أولا :مفهوم الاستيراد:

يقصد بعملية لاستيراد" تلك العملية من خلالها تدخل البضائع أو المنتوجات الأجنبية إلى الإقليم المحلي ،والبضائع المعنية بعملية الاستيراد تستقيل في البلد المستورد إما لسداد الاحتياجات المحلية أو بفرض العبور أو إعادة تصديرها بعد تعديلها ".[1]

عرف الاستيراد على أنه:" و تلك العمليات المتعلقة بالسلع والخدمات التي يؤديهما وبصفة نهائية غير المقيم في البلد وذلك بغض النظر عن المقيم إذا كان متواجد داخل الحدود الإقليمية للبلد أو خارجها ".[2]

كما عرف على أنه:" عملية دخول أي سلعة للإقليم الجمركي الوطني" .[3]

بصفة أخرى تمثل الواردات إ تفاقا محليا للسلع والخدمات المنتجة في الخارج ، وتعتبر ترسبا من تيار الإنفاق الكلي حيث يؤدي الاستيراد إلى سحب جزء من القوة الشرائية الوطنية وإنفاقها على السلع والخدمات الأجنبية الأمر الذي يضاعف من تيار الإنفاق في الداخل وتزيد القوة في الخارج .[4]

كما يمكن تعريف الواردات على أنها مظهر من مظاهر التبادل الدولي أو العلاقات الاقتصادية الدولية وتأخذ عادة شكل سلع مادية تنتقل عبر الحدود السياسية كما تأخذ أيضا بشكل خدمات تؤدي من دعاية دولية إلى دعاية دولية أخرى إما بانتقال مؤدي الخدمات بأنفسهم ، كما هو الحال بالنسبة للخيرات الفنية وإما بانتقال ملتقى الخدمات كما هو الحال بالنسبة للسياحة .[5]

---

[1] Demis Brume, **le commerce internationa**l, 2éme Edition, Edition bréla , mente el, 1991,p130

[2] AKADAR AKACEM **cnotabilité. S.N.D édition** , Alger.1990,p130.

[3] **Guid Général de commerce internationa**l (M .L. P) ecltion , p 190.

4 عبد الزهر فيصل يوسف، **فلسفة التنمية وإستراتجيتها في الفكر الاقتصادي**،الطبعة الأولى ،،دار امجد للنشر والتوزيع ، 2016 ،ص217-218.

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

يقصد بالواردات كافة السلع والخدمات التي تحصل عليها الدولة أو المقيمين بها ، أو مقابل تعويضات ومنح معينة ، وتكون الواردات مسعرة بالقيمة بالقيمة (CAF) cout Assurance Fret .

وتمثل الواردات إنفاقا محليا على السلع والخدمات المنتجة في الخارج ، وتعتبر تسرب من تيار الإنفاق الكلي لذا تصنف ضمن عوامل التسرب ، حيث يؤدي الاستيراد إلى سحب جزء من القوة الشرائية الوطنية وإنفاقه على السلع والخدمات الأجنبية ، الأمر الذي يضعف من الإنفاق الداخلي الكلي .[1]

مما سبق يمكن تعريف الاستيراد على أنه هو الطريقة المستخدمة للحصول على المنتجات التي تحتاجها الدولة . استيراد المنتجات إلى داخل البلدان غالبا ما يعتمد على نوع المنتج ، والسلع الأساسية ، أو الخدمة عند الاستيراد إلى داخل بلد يجب التواصل مع الجمارك لتحديد التراخيص اللازمة والقضايا اللوجستية .

ثانيا :أنواع الاستيراد :

إن التعاملات المتنوعة المشروعة والمتعلقة بعملية لاستيراد وكيفية تسير 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 طرف الاستيراد التي تقوم بها المؤسسة فنجد الأنواع التالية :[2]

1- **الاستيراد بغرض الاستثمار:**

نرى في هذا من لاستيراد الذي تقوم به المؤسسة بغرض لاستثمار والتوسع في المشاريع بأنها تحتاج إلى تجهيزات وتجديد معدات الصيانة لهذا فإن المؤسسة تقوم بعملية الاستيراد لتلك التجهيزات لاستخدامها 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....إلخ ، حتى تتمكن من مواصلة الدورة الإنتاجية .

1 كلثوم صافي، **أثر الإنفاق الحكومي وعرض النقود على اتجاهات الواردات**، تطبيق على حالة الجزائر في فترة -1990-2010، رسالة ماجستير ، **تخصص اقتصاد دولي** ، جامعة وهران، 2014_2015،ص:64 .

2كلثوم صافي،مرجع سبق ذكره ،ص97.

3- الاستيراد بغرض التجارة :

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

المطلب الثاني:أهداف وعناصر عملية الاستيراد

بعد تقديم تعاريف للاستيراد يمكن ذكر أهداف ،ولابد من أهم عناصر لعملية الاستيراد

1- **أهداف الاستيراد :** [1]

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

استمرار عملية الإنتاج حيث يجب القيام بوظيفة لاستيراد على نحو لا تتعرض معه برامج الإنتاج للاضطراب المحافظة على مستوى المطلوب من الجودة بالنسبة للمنتجات المستوردة .

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

تجنب حدوث الازدواج والتلف وتقادم في جميع السلع المستوردة وذلك عن طريق النظر لكل عملية استيراد في ضوء خطط الاستغلال الطويلة المدى.

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

- جلب الحاجات من فوائض إنتاج الدول الأخرى .
- جلب التكنولوجيا وتطوير الاقتصادي الوطني .
- تلبية حاجيات المستهلكين وتحسين مستوى المعيشة .
- تحقيق الهدف الذي أنشأت من أجله أي مؤسسة تقوم بعملية الشراء .
- تموين السوق الداخلي بالمنتجات والمواد الأولية من خارج البلاد بعد تقدير لمختلف المعلومات .

2)**عناصر عملية الاستيراد :**

[1]. حازم محمد عبد الصيرفي ، **التسويق الدولي** ،.مؤسسة حورس الدولية للنشر والتوزيع الطبعة الأولى، 2020، ص 563.

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

1-2البنوك التجارية: وتسمى أيضا بنوك الودائع والائتمان وتعود تسميتها التجارية إلى عملها المتخصص في تمويل التجارة التي تمثل أكبر نشاط اقتصادي في ذلك الوقت .[1]

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

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

ويرتبط ظهورها تاريخيا بنشاط الصناعة والتجارة ، فقد كان الصيارفة يحتفظون بالنقود المعدنية التي يودعها لديهم التجار لحراستها مقابل شهادات إبداع ، وبذلك جمعوا إلى جانب مهنتهم الأصلية وهي الصيانة مهنة أخرى هي الصرافة والصرف ، فخطت بذلك خطوة إلى الإقراض من هذه الودائع فجمعت بين عملتي الإقراض و الاقتراض معا، أي قبول الودائع والإقراض ، وهكذا نشأت البنوك بصفتها مؤسسات تجارية تجمعها جملتان تتمثل في :[3]

- البنوك التجارية تتعدد وتتنوع بقدر توسع السوق النقدي والنشاط الاقتصادي وحجم المدخرات .
- البنوك التجارية هي مشروعات رأسمالية هدفه الأساسي تحقيق أكبر قدر ممكن من الربح .
- تتميز هذه المؤسسات بتعدد عملياتها وتنوعها إلى جانب وظائفها الرئيسية في خلق النقود والودائع .
- ومن أهم وظائفها نذكر :
- تسهيل عملية التجارة الدولية .
- فتح القروض للزبائن .
- مراقبة أسعار الصرف .
- تقديم خدمات.

2- 2الناقل والمؤمن :

---

[1] , B.A.D.R.**ngénéralité, généralité sar bounque formatio ,**bancaire de formation -été intersoci

[2] مصطفى يوسف كافي ، **بورصة الأوراق المالية** ، دار مؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع ، بيروت، 2009،ص87.

[3] Operations partuaires et douanieres de l'impertation - **guid N 12 centre de commerce internaional-CNUCCD-GATT Geneve** 1998 ,p09 .

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

– **التزامات الناقل** : تتمثل التزامات الناقل فيما يلي :

– **لالتزام بتقديم سفينة صالحة للملاحة** : فعلى الناقل أن يلتزم بعقد النقل بدء بتقديم سفينة صالحة للملاحة وتزويدها بالمهمات والرجال والمؤن اللازمة وجعلها في حالة صالحة ، لوضع تلك البضائع في عنابرها بالإضافة إلى ذلك على الناقل أن يضع تلك السفينة أو جزء منها تحت تصرف الشاحن في المكان والزمان المتفق عليها

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

– **الالتزام بالنقل:** نقل البضاعة من ميناء الانطلاق إلى ميناء الوصول هو لالتزام الرئيسي في عقد 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 الآجال المحددة نظر، للأحوال الجوية غير المنتظرة ،لذا فعاليا لا يتعهد الناقل بنقل البضائع في أجل محددة وإنما يبذل كل مجهوداته للقيام بالعملية في أجل مناسب وعقلاني .

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

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

يثبت التسليم بإعطاء إيصال إلى الريان 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 للريان إن يسلم البضاعة إلا للحامل الشرعي للسند أما إذا كان سند الشحن للحامل ،وجب على الريان إن يسلم البضاعة لأي شخص يتقدم إليه ومعه سند الشحن على الوصول والتسليم وهو الالتزام الذي بموجبه ينتهي تنفيذ عقد النقل .

ب)المؤمن :

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

1الدكتورة سهام عبد الرزاق مجلي السعيدي ، **فكرة رهن المنقول دون حيازة والحماية القانونية له** ، المركز العربي للنشر والتوزيع ، الطبعة الأولى، 1439-2018،ص22.

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 اتجاه المؤمن له بتعويض الخسائر خلال حدوث الخطر المؤمن عليه .[1]

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

التزامات المؤمن: الالتزام الرئيسي للمؤمن هو دفع مبلغ التأمين في حالة حصول الضرر الناجم من الخطر المؤمن ضده لذلك يقوم المؤمن بدفع مبلغ التأمين والنفقات التي أنفقها المؤمن له لتغطية الضرر أو لحماية حقوق المؤمن اتجاه الغير .[3]

3-عون العبور:

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

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 .

يمكن تصنيف أعوان العبور إلى :[4]

3-1القائم بالعبور المفوض :يعتبر رجل العبور المفوض وكيل عادي يتصرف لحساب موكله وينفذ أوامره حرفيا إذا ليس له خيار في المعاملة ومن محدودية المسؤولية المسندة إليه ، يعتبر مسؤولا عن أخطائه الشخصية ولا يتحمل أية مسؤولية عن أخطاء الغير سواء عند تنفيذ عملية النقل والجمركة .

---

[1] Operations portuaires et douaniers de l'impétration Op, cit, p:11

2 خالد بن محمد بن أحمد آل فندي ، **ضمانات حقوق المؤمن له لدى شركات التأمين التعاوني** ، الطبعة الأولى ، 2012، ص36.

3 لطفي جبر كوماتي ،**الوجيز في شرح قانون الشركات رقم36** ، مكتبة دار الثقافة للنشر ، عمان 1996،ص280.

4خالد بن محمد بن أحمد آل فندي ، مرجع سبق ذكره،ص 39.

3-2القائم بالعبور الموكل : إن مسؤولية رجل العبور الموكل كبيرة ، وذلك بإعطائه الحرية الشاملة في اتخاذ القرارات المناسبة في اختيار قنوات ووسائل النقل وبالتالي يعتبر مسؤولا عن التنفيذ الجيد لعملية النقل مسؤولا عن أخطائه الخاصة والمرتكبة من طرف أي متدخل خلال تنفيذ العملية ، مسؤولية تمتد لتشمل عملية الشحن للوصول المبدئي للبضاعة واستقبالها ونقلها إلى المرسل إليه .

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

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

إصدار سندات الشحن .

القيام بعملية الجمركة .

توكيل الناقل بعملية نقل البضاعة

تسليم الوثائق المستعملة في النقل للمستورد.

المطلب الثالث: تنفيذ عملية الاستيراد

أول خطوة تقوم بها المؤسسة تتمثل في تأمين البضائع المستوردة مع إدراج تقنيات أنظمة العبور .

كما تخضع كل بضاعة تدخل التراب الوطني إلى عملية الجمركة وذلك بعد إعداد تصريح جمركي من طرف المستورد يضم كل المعلومات الخاصة بالبضاعة لتسهيل هذه العملية .

الفرع الأول: التأمين

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

1-مفهوم التأمين: يعرف التأمين على أنه عقد يلتزم المؤمن بمقتضاه أن يودي إلى المؤمن له أو المؤمن له أو إلى المستفيد الذي اشترط التأمين لصالحه مبالغا في حالة وقوع الحادث أو تحقق الخطر المبين في العقد وذلك مقابل قسط أو دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له .[1]

2-دور التأمين :

1 المادة 619 من القانون التجاري الجزائري .

يؤدي التأمين دور كبير في الحياة الاجتماعية والاقتصادية حيث أنه لا يمنع المرض ولا الحوادث ولا الوفاة ولكنه يحمي الإنسان من الخسائر المادية الناشئة عن تحقيق هذه الأحداث أو يؤمن التوازن الاجتماعي كما أنه يدفع عجلة التنمية الاقتصادية وخصوصا في الدول النامية ، إذ كلما ارتفعت قدرتها في تجميع المدخرات ، كلما كبر دورها في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية للبلاد .

كما يخلق التأمين جو الراحة والطمأنينة والهدوء للأفراد سواء الموظف ، التاجر ، أو رجل الصناعة مما يؤدي إلى رفع الروح المعنوية وزيادة للفائدة الإنتاجية .

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

3-مراحل التأمين:[2]

يمر القيام بعملية التأمين على البضائع بخطوات التالية :

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

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

الفرع الثاني :إجراءات العبور [3]

يستوجب انتقال البضائع من منطقة إلى أخرى للقيام بعدة إجراءات وعمليات معقدة لذا يجب تجنيد كل الوسائل المادية والبشرية والمالية لتأدية هذا العمل ، فلا بائع ولا مشتري بإمكانها التحمل والتكفل بهذه العملية لأنها تحتم على القائمين بالعبور ، توفير الأمن والسرعة والسلامة لنقل البضائع التي تم التعاقد عليها في إطار التجارة الخارجية .

1 تعريف العبور:

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

2 مروة يونس فاطمة ، مرجع سبق ذكره ،ص45 .

3 مروة يونس ، مرجع سبق ذكره ،ص100.

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

2-مراحل العبور:

تمر البضائع في وظيفة العبور بمرحلتين أساسيتين هما :

1-مرحلة الشحن و الإرسال:

تتمثل مرحلة الشحن والإرسال بداية الطريقة للبضائع حيث لموجب هذه المرحلة وعند القيام بعملية من البضائع من مكان الانطلاق يجبر المورد على إشعار المشتري بعملية الإرسال ، وهذا عن طريق التلكس أو الهاتف أو الفاكس ويحتوي هذا الإشعار على البيانات التالية :

- اسم الباخرة .
- ميناء الشحن .
- تاريخ الانطلاق.
- قيمة البضائع .
- عدد الفواتير .
- عدد الطرود ووثيقة الإرسال.

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

2-مرحلة وصول البضائع:

عند وصول البضائع موضوع التعاقد إلى حدود البلد المستورد يتطلب انتقالها إجراءات تختلف حسب طبيعة وسائل النقل المستخدمة .

وفي هذا الإطار نميز ثلاث حالات،النقل البري ، النقل البحري ، النقل الجوي .[1]

الفرع الثالث: إجراءات الدفع [2]

لتسهيل تسوية المعاملات التجارية ولتفادي الأخطار فإن المؤسسات المصرفية تضع تحت الأشخاص ، والأعوان الاقتصادية وسائل الدفع تختلف حسب شكلها وسرعتها وهي كالأتي :

1 -الدفع النقدي CASH PAGMENT:فيه يتم دفع قيمة البضائع والرسائل نقدا أو مقدما بواسطة المستورد وذلك إذا كانت تكلفة البضاعة المستوردة صغيرة ولا تتحمل إعدادات ونفقات الإعتمادات المستندية، ولو كان التعامل بين المصدر مصنعة خصيصا للمستورد وفي هذه الحالة لا يمكن بيعها لغيره.

[1] **Manuel des régales économiques douaniers cnide**, 1994, P32.
[2] CHIBANI RABAH, **Le vade mécru de l'port** 1997, P27.

2-الدفع المقدم (pre-payment): حيث يتعمد سداد قيمة البضاعة مقدما كشرط أساسي لشحنها من بلد المصدر وذلك لا يستعمل إلا في الطلبيات البسيطة.

أيضا بها عيوب حيث يتلاعب بالمواصفات المتفق عليها .

3 – الإعتمادات المستندية(LC) وفيه الاتفاق بعدم الشحن من بلد المصدر إلا إذا فتح المستورد اعتماد مستندي بقيمة الرسالة ويستلم قيمة بضاعته بمجرد الشحن ويقوم بعملية تحويل المال البنك

4-الدفع مقابل المستندات(CAD):وفيها يتم الاتفاق بين المصدر والمستورد على كافة الشروط من مواصفات وأسعار وميعاد للشحن وخلافة وعندما يتم المصدر من الانتهاء من الصنع وجميع الإجراءات فإنه يقوم بإرسال أوراق الرسالة إلى بنك المستورد مقرونة بتعليمات والشروط التي تقتضي بتسليم تلك المستندات التي تستورد مقابل سداد ودفع قيمة الرسالة نقدا.

5-الإعتمادات التجارية Tredecredit):

هي طريقة تعتبر من المقايضة أو المبادلة ويتم الاشتراط فيها على تسليم وديعة الصادرات تحت تصرف البنك للإستخدامها في سداد قيمة الواردات [1].

[1] Chibani Rabah,op cit p27.

خلاصة الفصل

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

وقد حاولنا في هذا الفصل للإمام بالجانب العملي لعمليات التصدير والاستيراد وعلاقتها بالحدود الجغرافية للدول الداخلة في النظام التجاري العالمي .

وعليه يمكن إدراج أهم النقاط التالية :

– تعتبر عمليات التصدير و الاستيراد عن عقود تجارية دولية تجمع بين مصدرين بائعين ومستوردين مشترين ، يتم إبرامها وفقا لاتفاقيات تفاوضية تخضع لشروط تبادل متعارف عليه دوليا ، وتمثل هذه العقود محور النظام التجاري الدولي ، كونها تؤدي إلى التنفيذ الفعلي لصفقات البيوع الدولية ، وتؤثر بالتبعية على الأوضاع التجارية لمختلف الدول وهو ما ينعكس على أرصدة موازين المدفوعات

الفصل الثاني

مدخل للتمويل

تمهيد

تعتبر التجارة الخارجية عصب الأساسي الذي يحرك الاقتصاد من خلال توفير التمويل اللازم للأنشطة التجارية الدولية . وذلك باللجوء إلى تقنيات التمويل المتطور من طرف البنوك من أجل تسهيل المبادلات التجارية وذلك للتنمية الاقتصادية في كل دول العالم . مما يتطلب تدخل البنوك و المؤسسات المالية للتقليل من مخاطر و المشاكل و ذلك عن طريق التمويل حيث تمويل التجارة الخارجية زمنيا إلى تمويل قصير الأجل و تمويل متوسط و طويل الأجل

حيث تستعمل وسائل و آليات الدفع حديثة تتلاءم و وضعيتها الاقتصادية بشكل يخيف المخاطر المتعلقة بمختلف عمليتها مع توفير ضمانات التي تؤمن عملية التجارة الخارجية مع إعطاء تسهيلات للدفع من أجل احتفاظ بالأسواق الخارجية

وسيتم في هذا الفصل نتطرق إلى إطار النظري للتمويل عملية الاستيراد، وذلك من خلال المباحث الموالية:

- المبحث الأول: عموميات حول التمويل
- المبحث الثاني: وسائل الدفع في تمويل عملية الاستيراد
- المبحث الثالث: آليات التمويل

المبحث الأول: عموميات حول التمويل

لقد تطور التمويل بصورة كبيرة في الآونة الأخيرة إذ أصبح يأخذ مكانة هامة و ذلك لحاجة وضرورة المؤسسات مهما كان نوعها و شكلها لمصادر التمويل التجارة الخارجية وذلك تعددت ظرف التمويل.

المطلب الأول: مفهوم التمويل

لقد تعددت المفاهيم التي أعطيت للتمويل ،ومن أجل تقديم مفهوم شامل يتوجب عرض مجموعة من التعاريف لمختلف المفكرين منها:

عرف التمويل على أنه: "البحث عن الطرائق المناسبة للحصول على الأموال واختيار وتقسيم تلك الطرائق والحصول على المزيج الأفضل بينهما بشكل يناسب كمية و نوعية احتياجات المؤسسة ".[1]

كما يعرف على أنه "تزويد المستثمر بالأموال اللازمة للقيام بالاستثمار ،بمعني إمداد المستثمرين الذين يوجد لديهم مشروعات أجهزة ولكونها مفتقدة لرأس المال اللازم لقيامها لذلك يتم تمويلها بكل ماتحتاج إليه من مستلزمات."[2]

_ويعرف أيضا :هوا لإمداد بالأموال في أوقات الحاجة إليها و يكون ذلك بتحديد دقيق لوقت الحاجة إليه،و البحث عن مصادر للأموال ،و المخاطر التي تعرض أي نشاط يزاوله .[3]

مما سبق نلاحظ أن التمويل هو مجموعة من العمليات التي تصل من خلالها المؤسسة لتلبية احتياجاتها من الأموال للقيام بالمشاريع الاقتصادية و تطويرها في الوقت المناسب حسب حاجة المؤسسة

المطلب الثاني: طرق التمويل

تنقسم عمليات تمويل التجارة الخارجية إلى تمويل قصير الأجل و تمويل متوسط و طويل الأجل.

الفرع الأول: التمويل القصير الأجل

تتمثل في القروض القصيرة

- الأجل التي تمنح لتمويل نشاطات الدفع ما بين المؤسسات و إستغلالاها الجارية وتتراوح مدتها مابين 3إلى 12 شهر وفي حالات خاصة 18 شهرا و نميز نوعين هما :

أولا:قروض التصدير قصيرة الأجل: قروض التنقيب:مدته سنة واحدة وهو يساعد المصدرين على تغطية التكاليف دراسة الأسواق الخارجية.

1محمد العربي ساكر .م**حاضرات في تمويل التنمية الاقتصادية** ،جامعة محمد خيضر،بسكرة الجزائر ،2006،ص:14.
2محمد الفاتح محمود المغربي، **التمويل و الاستثمار في الإسلام**، دار الجنان للنشر والتوزيع، 2016، ص15.
3طارق الحاج ،**مبادئ التمويل** ،دار الصفاء للطباعة والنشر ،عمان ،الأردن ،2002،ص21.

-قروض تمويل المسبق :يساعد هذا النوع على تغطية التكاليف الناتجة عن المرحلة التحضيرية لتنفيذ.

-قروض تمويل المخزونان:يساعد المصدر على تسديد كل النفقات المتعلقة بتخزين السلع الوطنية الخارج قبل بيعها و توزيعها. –

قروض الشحن: يمنح للمصدر من أجل تغطية نفقات النقل و الشحن للسلع المباعة.[1]

ثانيا: قروض الاستيراد قصير الأجل

1-الاعتماد المستندي :يعتبر هذا القرض من أشهر الوسائل المستعملة في تمويل الواردات ويرجع ذلك إلى الضمانات البنكية المقدمة للمصدرين و المستوردين وهو يربط بين أربعة أطراف هم المستورد –المصدر – بنك المصدر – بنك المصدر ،وذلك يتم وفق التسلسل العام التالي:

– إبرام عقد إستراد البضاعة مع المصدر الذي يتعين عليه القيام بإرسال هذه المستندات إلى المستورد مقابل استلام مجموع المستندات الدالة على تنفيذ العقد وإرسال البضاعة .

– طلب المستورد من بنكه فتح اعتماد المستندي ويعتمد البنك في حالة قبول ذلك بتسديد مبلغ الصفقة .

– التسديد الفعلي لصالح المصدر وذلك عن طريق البنك الذي يمثله .

– قيام البنك المصدر بجعل حسابات هذا الأخير دائنا.

- تعد نظم المعلومات الإدارية نظم متكاملة، إذ تربط بين مجالات وظيفية مختلفة (تسويق، تصنيع، شراء، تمويل الأفراد...)، وتحقق التكامل بين نظم معلومات المجالات الوظيفية المختلفة لوصف عمليات المنظمة ككل.[2]

2-التحصيل المستندي :هو وسيلة تحصيل من قبل المصرف للثمن المتوجب على المشتري ،مقابل إستلامه للمستندات المطلوبة .

وتجدر الإشارة إلى أن التحصيل المستندي يقدم ضمان للبائع بتحصيل مبلغ البيع نقدا أو كمبيالة مؤجلة الدفع ،وللمشتري بإستلام البضاعة ،وفي حالة عجز المشتري عن السداد ،البائع يكون له حلين أما إرجاع البضاعة وتحمل كل النفقات ،أو البحث عن مشتري أخر يقبل البضاعة .[3]

3-خصم الكمبيالة المستندية :هي إمكانية ممنوحة للمصدر كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد وفي حالة التحصيل المستندي بطلب المصدر من بنكه أن يخصم له هذه الكمبيالة لكي يدفع قيمتها له[4].

1الطاهرلطرش ،**تقنيات البنوك** ،ديوان المطبوعات الجامعية ،الجزائر ،2001،ص116.
2سمير حسون ،**الاقتصاد السياسي في النقد والبنوك** ،طبعة2،المؤسسة الجامعية ،لبنان،2004،ص221 .
3عبد الرحيم بن فؤاد الفاسي الفهري ،**الإعتمادات المستندية وتطبيقاتها في البنوك الإسلامية** ،دار الكتب العلمية ،2016،ص25.
4الطاهر لطرش ،مرجع سبق ذكره،ص120.

الفرع الثاني:تمويل متوسط و طويل الأجل

ويشمل القروض المتوسطة التي مدتها تتراوح مابين سنتين إلى 5سنوات و القروض الطويلة و مدتها تفوق 5 سنوات و نميز 4 أنواع من هذا التمويل و هي كمايلي

أولا : قرض المشتري :هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد بحيث يستعملة هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر و يمنح للمشتري لفترة تتجاوز 18 شهرا و يلعب المصدر في المفاوضات مابين المستورد و البنوك المعينة بإتمام عملية القرض هذه ،يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين :[1]

1-العقد التجاري :هو عقد ممضيا بين المصدر و المستورد الذي يهدف إلى تحديد التزامات الطرفين للخدمة المقدمة فهو يبين فيه نوعية السلع ومبالغها و شروط تنفيذ الصفقة ، فهو يحدد شروط البائع و إجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري .

2 -عقد القرض : عبارة عن عقد مالي ممضي من طرف بنك أو عدة بنوك موجودة المصدر والمستورد يحتوي هذا العقد على شروط إتمام القرض و إنجازه مثل فترة القرض و طريقة استيراده و معدلات الفائدة المطبقة .

ثانيا : قروض المورد :[2] هو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد و بصفة عامة هو شراء للديون من طرف البنك على المدى المتوسط ووجه الاختلاف بين قرض المورد و قرض المشتري هو أن قرض المشتري يمنح للمستورد – قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد يتضمن الجانبين التجاري و المالي ويتحقق هذا القرض من شحن البضاعة عن طريق الكمبيالة التجارية المقبولة من طرف المشتري و المضمونة من طرف بنكه.

ثالثا:التمويل الجزافي: هو العملية يتم بموجبها خصم الأوراق التجارية بدون طعن، فبهذا التمويل يمكن تغطية الديون الناتجة عن الصادرات لفترات متوسطة بصفة عامة التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن الصادرات السلع و الخدمات.[3]

رابعا:قرض الإيجاري الدولي :هو عملية بيع من طرف مصدر ما في دولة ما لبعض المعدات التي ينتجها لشركة تأجير في نفس الدولة ،وقامت هذه الأخير بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى،غير أنها تظل

1صليحة بوسليماني ،**تغطية أخطار تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية** ،مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية ،تخصص نقود ومالية ،كلية العلوم الإقتصادية و التجارية و علوم التسيير ،جامعة الجزائر ،2013،2012،ص65.

2الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص ص 125-127.

3 صيحة بن طلحة ، **تمويل المؤسسة الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر في إطار التحويلات الاقتصادية(حالة سونلغاز)**، 1990.2006 رسالة دكتورا(غير منشورة)،جامعة الجزائر 2008،2007 ص116

مملوكة لشركة التأجير طوال مدة عقد الإيجار ،وبهذا تعتبر عملية التأجير هذه كأنها تصدير معدات استغرقت سداد قيمتها مدة عقد الإيجار ،كما يكون التأجير التمويلي عبر الحدود وذلك في وسائل النقل .[1]

المطلب الثالث:مصادر التمويل

مصادر التمويل هي تشكيلة من المصادر التي حصلت منها المنشأة على الأموال و استثمارها وتنقسم هذه مصادر إلى العناصر طويلة الأجل أو متوسطة الأجل أو قصيرة الأجل .

الفرع الأول:مصادر التمويل قصيرة الأجل:

يقصد به التمويل الذي يحصل عليه المستثمر أو المؤسسة من الغير ومدة سداد لا تتعدى السنة.وهذا النوع من التمويل يعتمد على طبيعة النشاط الذي يمارسه المشروع ،وتنقسم مصادر التمويل القصيرة الأجل إلى نوعين :الائتمان التجاري و الائتمان المصرفي :

أولا: الائتمان التجاري :هو ائتمان قصير الأجل ،وهو ذلك القرض الممنوح للمؤسسة المعينة نتيجة شراء مواد الأولية أو بضاعة دون أن تترتب عليها دفع قيمة هذه المشتريات نقدا ، إنما تؤخذ صفة المشتريات الآجلة حيث يسمح للمؤسسة بدفع قيمة مشترياتها الآجلة خلال فترة زمنية قصيرة لتتعدى السنة الواحدة . كما يتخذ الائتمان التجاري في شكل الحساب الجاري في شكل كمبيالة أو السند الإذني ، مما يمكن المشتري من الحصول على ما يحتاجه من البضائع بصفة عاجلة مقابل وعد بالسداد و تبرز أهميته في كونة مصدر تمويل تلقائي أي هذا الائتمان ينشأ من العمليات التجارية العادية للمؤسسة .[2]

ثانيا :الائتمان المصرفي :يقصد به أن يقرض البنك مؤقتا قدر معين من المال للأشخاص الطبعيين أو المعنويين يشرط أن يعيدوه إليه في المعاد و بزيادة معينة تمثل سعر الفائدة ،و بتالي فهو قرض قصير الأجل يتميز بانخفاض تكلفته عن الائتمان التجاري في الحالات التي لا يستطيع معها المشروع الاستفادة من صعوبات تحويلية، يعتبر هذا التمويل أكثر مرونة ألا أنه في شكل سيولة (نقدا). [3]

الفرع الثاني مصادر التمويل متوسط الأجل :

القروض متوسطة الأجل هي نوع من التمويل المتوسط يكون مابين سنة إلى سبعة سنوات، يكون من المصادر الرئيسية لتمويل الاستثمارات وينقسم التمويل متوسط الأجل إلى نوعين هما: القروض المباشرة و القروض بالاستئجار. [4]

أولا القروض المباشرة :تمنح هذه القروض من قبل البنوك و مؤسسات التأمين وعادة يتم سداد هذه القروض منظمة على مدار عدة السنوات ويطلق على أوساط السداد في هذه الحالة باسم مدفوعات الإحلال ، وعادة ما يكون

1مدحت صادق، **أدوات وتقنيات مصرفية**، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2001، ص61.
2حمزة محمود الزبيري ،**أساسيات الإدارة المالية** ،دار الأوائل للطباعة و النشر 2001،ص338.
3محمد صالح الحناوي ، **أساسيات الإدارة المالية** ،الدار الجامعة ،الإسكندرية،مصر ،2000،ص297.
4محمد صالح الحناوي،**الإدارة المالية و التمويل** ،الدار الجامعية ألإسكندرية،مصر ،2000،ص ص298 -297.

المقرض مكفول بضمان ويتم سداد على دفعات من أجل حماية كل من المقرض و المقترض من خطر الانقطاع المفاجئ للمدين على التسديد

ثانيا التمويل بالاستئجار: بإمكان المؤسسات أن يحصل على الخدمات الاقتصادية التي يقدمها أجل ثابت من دون أن يشتري هذا الأصل و يكون ذلك عن طريق استئجار هذا الأصل لفترة زمنية محددة مقابل دفعات إيجار ثابتة ودفع يكون دوريا و يمكن استئجار الأراضي و العقارات وغيرها

ومن أهم مزايا الاستئجار هو رفع عبئ (خطر) التقدم التكنولوجي م على كامل المؤسسة المستخدمة وتحصيله للمؤسسة المالكة لها و الاستئجار ينقسم إلى ثلاث أنواع هي

1-البيع بالاستئجار :هذا النوع يقوم في نفس الوقت بالاستئجار الأصل المبالغ لمدة محددة وبشرط خاص .

2-استئجار الخدمة :يطلق عليه الاستئجار التشغيلي كل الخدمات التمويلية و الصناعية ، يتطلب هذا النوع من الاستئجار أن تقوم المؤسسة مالكة هذه الأصول بصياغتها على أن يتضمن قسط الاستئجار تكلفة هذه العمليات.

3-الاستئجار المالي :يتميز بأنه لا يتضمن خدمات صيانة ، ولا يمكن إلغائه من سداد قيمة الأصل الكامل و تفسير ذلك عن طريق القيام بالتفاوض مع المنتج أو الموزع على السعر ، التسليم .بالنسبة للمؤسسة. والقيام بالاتفاق على شراء البضاعة مع المنتج أو الموزع على أساس أنها ستقوم باستئجار الأصل بمجرد شرائه البنك.

الفرع الثالث:مصادر التمويل طويل الأجل

يقصد به الأموال التي توضع تحت تصرف المستثمر أو المؤسسة لفترة تفوق سبعة سنوات و تكون من المصادر الخارجية على شكل أسهم أو قروض و تمنح غالبا من المؤسسات المتخصصة لقاء ضمانات .

ويمكن تقسيم مصادر التمويل طويل الأجل إلى أموال الملكية و الأموال المقترضة.

أولا: أموال الملكية: تنقسم إلى أسهم عادية وأسهم ممتازة و الأرباح المحتجزة.

1-الأسهم العادية : هي وثيقة مالية ومستندات ملكية ذات قيمة تصدرها المؤسسة ،وتعتبر أحد مصادر التمويل طويل الأجل في مشروع ويلجأ إليها المدير المالي عندما تقتضيه ضرورة توفير مصدر طويل الأجل لتمويل المشاريع الاستثمارية طويلة الأمد أو ضرورة توفير التطوير في المشروع .و هذا ما يتمتع حامل الأسهم العادية (المستثمر) ببعض الحقوق ومن أهمها الحق في التصويت في الجمعية العامة ،و الحق في نقل ملكية الأسهم بالبيع أو بأي طريقة الأخرى .والحق في الحصول على الأرباح إذا ما قررت الإدارة توزيعها ،كما يتمتع كذلك بميزة هامة وهي أن مسؤولية محدودة بحصة في رأس المال . [1]

2-الأسهم الممتازة :هي الأوراق المالية لا يحدد تاريخ لردها تشبه السندات من حيث ثابت العائد كذلك الحال عند التضحية ، فهي تشبه الأسهم في تواجدها دائمة . الأسهم الممتازة تتميز بما يلي:

1محمد عوض عبد الجواد وعلي إبراهيم على الشديقات ،**الاستثمار في البورصة –أسهم –سندات –أوراق مالية** ،دار حامد للنشر و التوزيع ،عمان،الطبعة الأولى ،2006،ص88.

-حامل الأسهم الممتازة الأولوية عند توزيع الأرباح .

-غالبا ما يكون لحامل الأسهم الممتازة الحق الدائم في التصويت لمدة معينة يؤدي لعدم تمكن حملة الأسهم العادية للحصول على أرباح بالمرة كنوع من العقبات .كما نشير إلى تنوع السهم الممتاز.حيث نجد نوعا يسمى بالأسهم الممتازة المجمعة للأرباح ،ويكون لحماله الحق في ترحيل أرباح هذا العام في حالة تقرير عدم توزيعها إلى العام القادم.[1]

-لحامل الأسهم الممتازة الحق في التمثيل في مجلس الإدارة .

3-الأرباح المحتجزة :هي عبارة عن جزء من حقوق الملكية التي تحصل عليها المؤسسة من ممارسة عملياتها الموجة فهو المتبقي من الأرباح بعد تجنب الاحتياجات المختلفة التوزيعات المقررة .[2]كما أن الأرباح التي تحصل عليها بعد تحقيقها لنجاح متوقع يمكن الاحتياط بها في المؤسسة لغرض إعادة استثمارها أو توزيعها على المساهمين أصحاب المؤسسة كما يمكن الاحتفاظ بجزء منها داخل المؤسسة و توزيع الباقي على المساهمين.[3]

ثانيا الأموال المقترضة:تتكون من السندات والقروض طويلة الأجل وهي شكل من أشكال القروض.

1-السندات :السند هو دين مقسم إلى أجزاء متساوية القيمة في ذمة المؤسسة المصدرة له ،يصدر في شكل صك يثبت حقوق حاملها في استيفاء ماله و استفادة من الفوائد المالية المتفق عليها بغض النظر عن النتائج المحققة.

2-القروض طويلة الأجل : هي قروض تحصل عليها المؤسسة من قبل المؤسسات المالية كالبنوك و مؤسسات التأمين وقد يصل تاريخ استحقاقها إلى ثلاثين عاما ،ومن أهم الخصائص المميزة للقرض أنه يتم الاتفاق على شروطه و معدل الفائدة و تاريخ الاستحقاق وذلك بالتفاوض مع المقرض و المقترض وعلى الرغم من أن تكلفة هذا النوع من التمويل تتمثل في نسبة محدودة من قيمة القرض (معدل الفائدة) إلا أن المقترض قد يصر على عدم ثبات هذه النسبة خاصة إذا كانت معدلات الفائدة في السوق متجهة نحو الارتفاع .[4]

1محمد الفاتح محمود المغربي، مرجع سبق ذكره، ص22.
2سمير محمد عبد العزيز، **اقتصاديات الاستثمار و التمويل و التحليل المالي**، بدون دار نشر، الإسكندرية، ص ص133-134.
3إلياس بن سامي و يوسف قرشي ،**التسيير المالي** ،دار وائل للنشر و التوزيع ، الأردن ،2006،ص137.
4منير إبراهيم الهندي،**الإدارة المالية** ،المكتب العربي الحديث ،طبعة الرابعة،1999،ص549.

المبحث الثاني :وسائل الدفع في تمويل عملية الاستيراد

إن تطوير عمليات التصدير الاستيراد تتطب وسائل الدفع تتكيف مع هذا التطور و تكون قادرة على حماية كل أطراف مشاركة في عملية التمويل حتى ضمن السير حسن لهذه العملية بهدف تحسينها و إيجاد طرف وأساليب مساعدة للتقليل من المخاطر التي تواجه المتعاملين الاقتصاديين أثناء قيام بعمليات التجارة الخارجية.

المطلب الأول :الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستندي من أهم الآليات المستعملة في تمويل وضمان سير العمليات التجارية الدولية.

الفرع الأول :مفهوم الاعتماد المستندي و أهميته

يستخدم الاعتماد المستندي في كثير من عمليات التجارية حيث تكمن مفهومه و أهميته فيما يلي

أولا:مفهوم الاعتماد المستندي

تعددت المفاهيم التي أعطيت للاعتماد المستندي ،ومن أجل إيجاد مفهوم شامل يتطلب إعطاء مجموعة من التعاريف لمختلف المفكرين منها :

يمكن تعريفه على أنه :"تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وإدارته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها ".[1]

تعرف أيضا على أنه :"أداة لتمويل عملية تجارية أو أداء خدمات بين أطراف مختلفة ،ويعتبر ترتيبا مصرفيا بين مصرفين أو مجموعة من المصارف في شكل تعهد مكتوب ، حيث يعمل فيه البنك مصدر بناءا على طلب عملاته ، وتلزم بموجبه البنوك القابلة له بالدفع للمستفيدين من هذا الإعتمادات مقابل مستندات شحن أو أداء خدمات منصوص عليها في الإعتماد ".[2]

كما يعرف على أنه :"تقنية تسهل مبادلات التجارة الدولية حيث تقوم بتسوية الالتزام الذي على عائق المستورد مقابل حصوله على وثائق شحن البضاعة محل العقد ،بعد التأكد من أن الوثائق مطابقة لشكل ومضمون العقد

1الطاهر لطرش، **تقنيات البنوك:دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع إشارة إلى التجربة الجزائرية**، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر،2001،ص117.

2فيصل محمد مصطفى النعمات ،**مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي** ،دار وائل للنشر و التوزيع ،طبعة 1،الأردن ،2005، 2005،ص20

وذلك من طرف البنك المستورد ،هذا الأخير يحول مبلغ الصفقة إلى بنك المصدر ويتم الدفع للمستفيد بناءا لتوفر الشروط أما إجراء التسديد أو إلغائه فيكون في حالة عدم التطابق الكلي أو الجزئي للمواصفات المنصوص عليها في العقد".[1]

– نلاحظ مما سبق أن الإعتماد المستندي : هو تعهد كتابي صادر من بنك المصدر بناءا على طلب المشتري مقدم الطلب لصالح البائع (المستفيد) . يلتزم بموجبه بالوفاء بالمبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الإعتماد . وقد يكون الدفع نقدا أو بقبول كمبيالة .

ثانيا:أهميته

يعتبر الإعتماد المستندي إجراء قانوني رسمي يضمن لجميع المتعامل بين حقوقهم بشكل شفاف و قانوني حيث تكمن أهميته فيما يلي :

–الإعتماد يمثل أساس العلاقة بين البنك و العميل الأمر بفتح الإعتماد المستندي .

–طلب فتح الإعتماد بمثابة عقد رسمي يحكم علاقة البنك بعميله فاتح الإعتماد .

–إن المستورد يكون على ثقة من أن البضاعة تصل مطابقة وفق للشروط المتفق عليها.

– مصدر دخل للبنوك من جراء العمولات التي تتقضاها

–يسهل عمليات التجارة الدولية خاصة من الناحية المالية و التي كانت تقف عائقا أمام انتشار وتوسع التجارة الدولية ،فتقوم البنوك بدور الوسيط الذي يثق به كل من العميل و المشتري .[2]

الفرع الثاني : أنواع و أطراف المكونة للاعتماد المستندي

من خلال التعاريف التي قدمناها يمكن معرفة الأطراف المكونة للاعتماد المستندي.

أولا : الأطراف المكونة للاعتماد المستندي

هناك ثلاث أطراف تشترك في الإعتماد المستندي وهي الأطراف الأساسية ويأتي إلى جانبهم طرف رابع وهو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز وفيما يلي التعرف بكل طرف .

[1] عبد الحق بوعتروس ،**مسؤولية بنك فتح الاعتماد عن عدم مطابقة البضاعة للمواصفات المذكورة في عقد الاعتماد المستندي** ،الملتقى الأول حول المنظ المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة ، جامعة جيجل ، الجزائر ، جوان ،2005.

[2] محمد صالح، **مؤسسات البورصة و البنوك التجارية**، الدار الجامعية، الإسكندرية،مصر، 2001، ص170.

1-المشتري : هو الذي يطلب فتح الإعتماد ،ويكون الإعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الإعتماد ،ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر .

2-البنك فاتح الإعتماد :هو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب فتح الإعتماد ،حيث يقوم بدراسة الطلب ،وفي حالة الموافقة عليه و موافقة المشتري على شروط البنك ،يقوم بفتح الإعتماد و يرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الإعتماد البسيط ،أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الإعتماد المستندي .

3-المستفيد :هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الإعتماد في مدة صلاحية ،وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده ،فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل ،وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الإعتماد

4-البنك المراسل :هو بنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الإعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الإعتماد المستندي كما هو الغالب .

وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الإعتماد ،فيصبح ملتزما بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر ،وهنا يسمى بالبنك المعزز [1]

ثانيا: أنواع الإعتماد المستندي

للاعتماد المستندي عدة أنواع يمك شرحها فيما يلي:

1-تصنيف الإعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر :يمكن تصنيفها إلى :

1- الاعتماد المستندي القابل للإلغاء : يظهر عندما يقوم بنك المستورد بفتح اعتماد المستندي لصالح زبونه (المستورد) وإعلام المصدر بذلك ،ولكن دون أن يلتزم أمامه بشيء ،وعليه فإن الإعتماد المستندي القابل للإلغاء لايعد ضمانا كافيا لتسوية ديون المستورد تجله المصدر ، ومن الممكن أن يلغي في لحظة ،وهذه السلبيات تجعل من هذا النوع من الإعتماد المستندية نادرة الاستعمال .

1كنوش عاشور ،**مداخلة بعنوان دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة** ،الملتقي الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات و المؤسسات النامية ،جامعة بسكرة ،2006،ص170.

1-2 الاعتماد المستندي الغير القابل للإلغاء أو القطعي : هو آلية التي بموجبها يتعهد بنك المستورد بتسوية ديون هذا الأخير تجاه المصدر ،وهو غير قابل للإلغاء لأن بنك المستورد لايمكن أن يتراجع عن تعهده بالتسديد ما لم يتحصل على موافقة كل الأطراف .

1-3 الإعتماد المستندي الغير القابل للإلغاء و المؤكد :هو الذي لايتطلب تعهد بنك المستورد فقط بل يتطلب أيضا تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبول الدين الناشئ عن تصدير البضاعة ،ونظر لكون هذا النوع من الإعتماد يقدم ضمانا ت قوية فهو يعتبر من بين الأساسيات الشائعة استعمال .[1]

2-تصنيف الإعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل : يمكن تقسيمها إلى قسمين هما :

2-1الإعتماد المستندي غير المعزز :بموجبه يقع الالتزام بالتسديد للمصدر على عائق البنك فاتح الإعتماد و يكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الإعتماد نظير عمولة ،فلا التزام عليه إذا أدخل الطرفين بأي شرط من الشروط الواردة في الإعتماد .

2-2الإعتماد المستندي القطعي المعزز :هذا الاعتماد يضيف البنك المراسل في بلد المصدر تعهد إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد ،فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف مادامت المستندات مطابقة للشروط وبالتالي يحظى هذا النوع من الإعتمادات بوجود تعهدين من بنكين ،فيتمتع المصدر بمزيد من الاطمئنان و بضمانات أو بإمكانية قبض قيمة المستندات .[2]

3- تصنيف الإعتمادات من حيث طريقة الدفع البائع للمستفيد : يمكن تقسيمه إلى الأنواع التالية :

3-1 اعتماد الإطلاع هنا يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الإطلاع عليها و التحقق من مطابقتها للاعتماد في حالة الاعتماد غير القابل للإلغاء و المؤكد ،فبمجرد تقديم المصدر لبنك الإشعار المستندات المطلوبة في الاعتماد بإمكان المصدر الحصول على كامل المبالغ مباشرة ،وهذا النوع هو أكثر الإعتمادات شيوعا .

3-2 هي إعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدما بمجرد إخطاره بالاعتماد،أي قبل تقديم المستندات و تخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد ،ويستخدم هذا النوع من الإعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات و المعدات وإنشاء المباني أو التعاقدات

1غنيم أحمد،**الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي**،مؤسسة ثبات الجامعة للطباعة و النشر ،ط07,مصر،2003،ص154.
2سعيد عبد العزيز عثمان ،**الإعتمادات المستندية** ،الدار الجامعية ،لبنان ،2005،ص27.

الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تتلاءم إلا مع مستوردها وحده ،أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها .

3-3 إعتمادات القبول :هنا الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد و يقدمها ضمن مستندات الشح ،على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم والمسحوبات المشار إليها إما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المستورد بما يفيد التزامه بالتسديد في التاريخ المحدد لدفعها ، وإما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المستورد توقيعها بما يفيد التزامه بالتسديد في الأجل المحدد لدفعها أو يسحبها على المستورد و يطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو المصادقة عليها .[1]

4-تصنيف الإعتمادات من حيث طريقة سداد المستورد : يمكن تقسيمها من حيث مصدر تمويلها إلى :

4-1الإعتماد المغطى كليا :هو الذي يقوم فيه طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك ،ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع عند وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه ، فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبئ مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتح و تنفيذ الاعتماد .

4-2 الاعتماد المغطى جزئيا :هو الذي يقوم به العميل الأمر بفتح الإعتماد يدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص ،وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول السلعة ،ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الإعتماد .

4-3 الاعتماد غير المغطى :هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويل كاملا للعميل في وجود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع للمستفيد عند تسليم المستندات ،ثم يتابع البيع عميله لسداد المبالغ المستخدمة حسبما يتفق عليه من آجال و فوائد عن المبالغ غير المسددة .[2]

5-تصنيف الإعتمادات من حيث الشكل :وتنقسم إلى ثلاثة أقسام هي :

5-1الإعتماد قابل للتحويل :هو اعتماد غير قابل للنقص ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الإعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر ،أي تحويله و تتم عملية التحويل

1أحمد غنيم ،**الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي :أضواء على الجوانب النظرية و النواحي التطبيقية** ،مؤسسة شباب الجامعية للطباعة و النشر الطبعة السابعة ،مصر ،2003،ص115.

2جواد شوقي ناجي ،**إدارة الأعمال المصرفية الدولية** ،الأهلية للنشر و التوزيع ،الطبعة 1،الأردن ،2002،ص ص 79 -81.

بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيد التاليين ،ولا يعني التحول تظهر خطاب الإعتماد الأصلي نفسه أو تسلمه للمستفيد الثاني .

5-2الإعتماد الظهير : يسمى بالاعتماد مقابل اعتماد آخر يشبه الإعتماد الأصلي وسيطا وليس منتجا للبضاعة كأن يكون مثلا وكيلا للمنتج ،وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضاعة الإعتماد الأول المبالغ له .

5-3الإعتماد الدائري أو المتجدد :هو الذي يفتح بقيمة ومدة محددتين غير أن قيمته تتحدد تلقائيا إذا تم تنفيذه أو استعماله ،حيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم المستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الإعتماد و خلال فترة صلاحيته وبعدد المرات المحدد في الإعتماد .[1]

6-تصنيف الإعتماد من حيث طبيعتها :تنقسم إلى :

6-1 اعتماد الإستيراد :هو الإعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية .

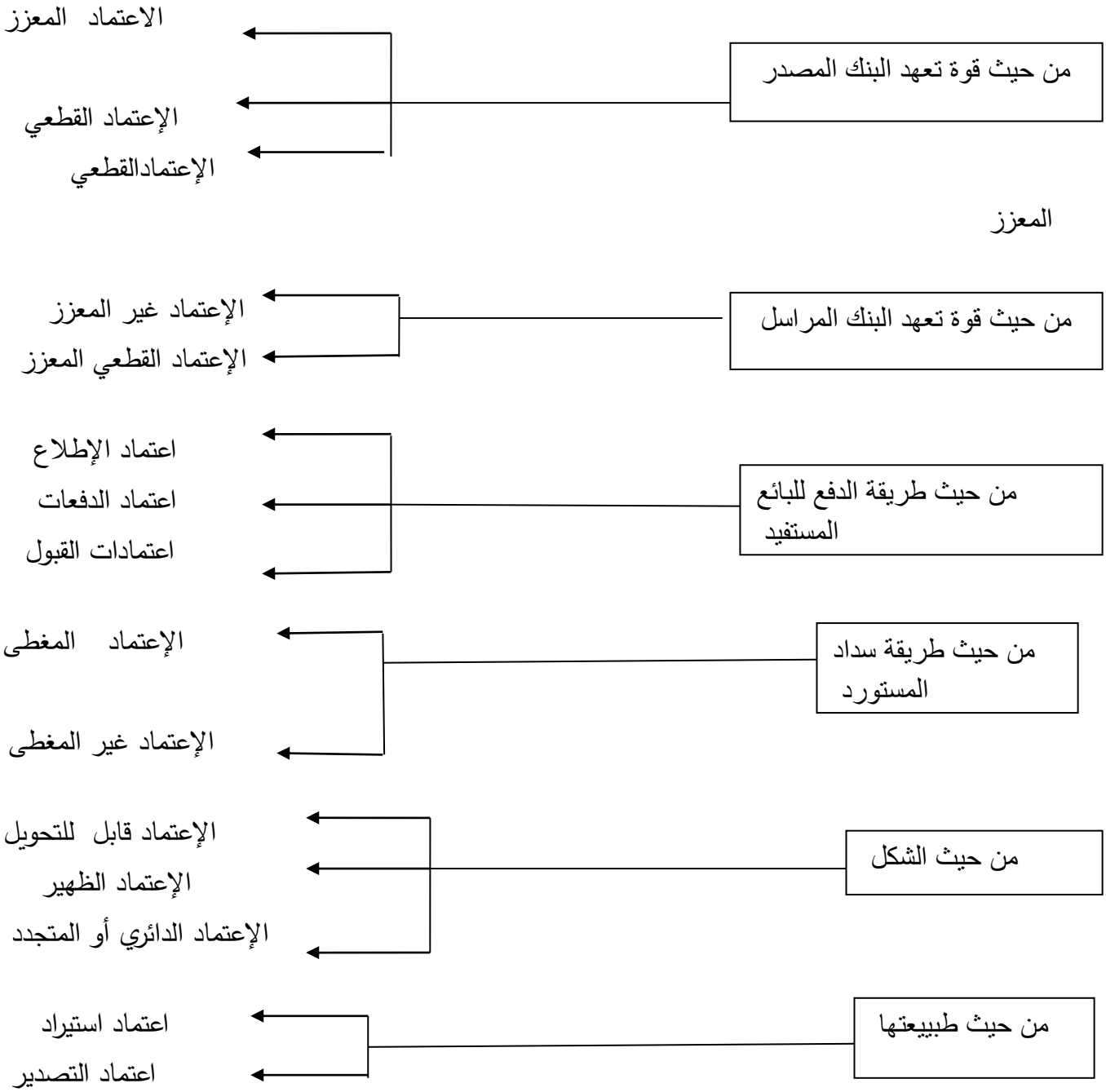
6-2 اعتماد التصدير :هو الإعتماد الذي يفتحه المستورد الأجنبي لصالح المصدر بإدخال لشراء ما يسعه من سلع محلية .[2]

-يمكن تصنيفها في المخطط التالي :

1مازن عبد العزيز فاعور ،**الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية في ظل الأعراف الدولية والتشريع الداخلي** ،منشورات الحلبي الحقوقية ،الطبعة الأولى،لبنان،2006،ص ص36-38.

2جواد شوقي ناجي، مرجع سبق ذكره،ص87.

الشكل (1):أنواع الإعتماد المستندي



المصدر من إعداد الطالبتان بالاعتماد على أنواع الإعتماد المستندي

الفرع الثالث :سير عملية الإعتماد المستندي

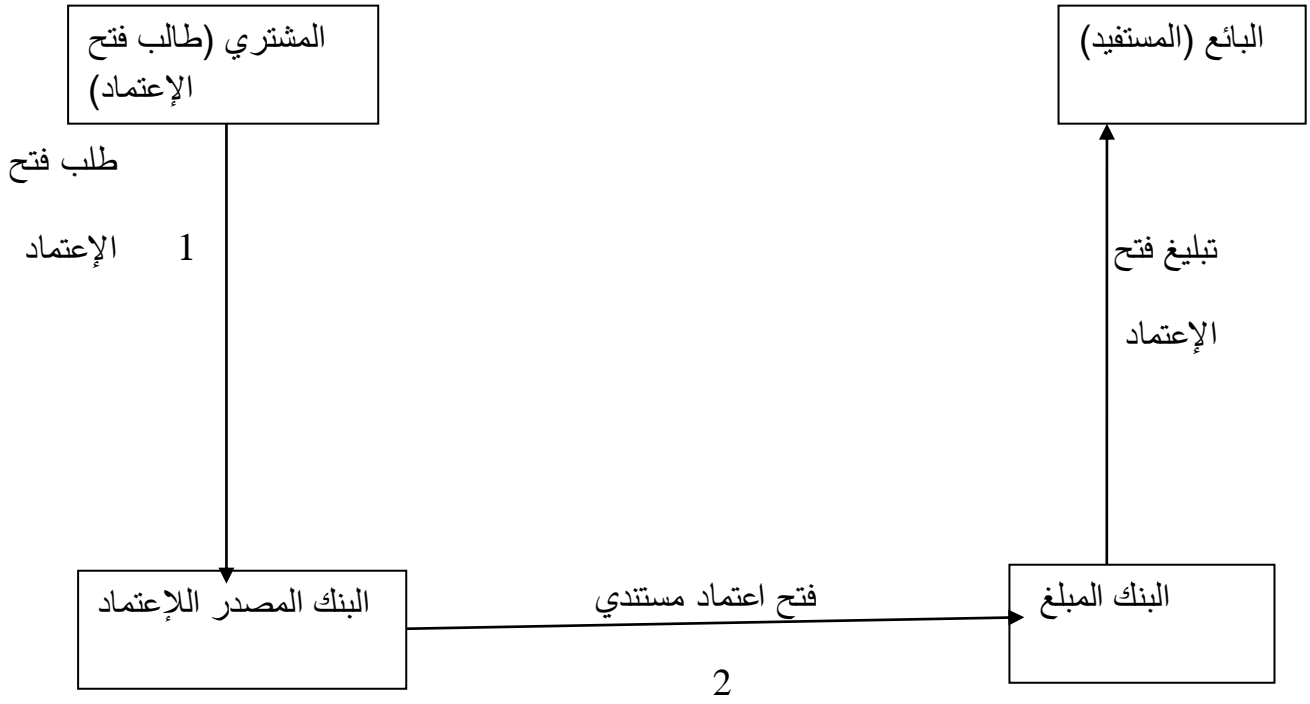
تتم عملية سير الإعتماد المستندي بمرحلتين أساسيتين هما

1-مرحلة 1:فتح أو إصدار الإعتماد المستندي .

2-مرحلة 2:تنفيذ الإعتماد المستندي .

مرحلة 1 : فتح الإعتماد المستندي :وتتم حسب المخطط التالي :

شكل (2): يوضح عملية فتح الإعتماد المستندي



المصدر:ازوين حميدة وآخرون ،مؤهلات الإعتماد المستندي في اقتحام عالم التجارة الإلكترونية دراسة حالة الإعتماد المستندي في القرض الشعبي الجزائري "CPA"وكالة برج أم نائل ،مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدراسات الجامعية التطبيقية في التجارة الدولية ،جامعة أمحمد بوقرة بومرداس ،كلية العلوم ،قسم التجارة الدولية ،دفعة جوان 2002،ص32.

شرح المخطط:

1-أمر المشتري بفتح اعتماد من البنك الذي يتعامل معه أومن أحد البنوك الأخرى .

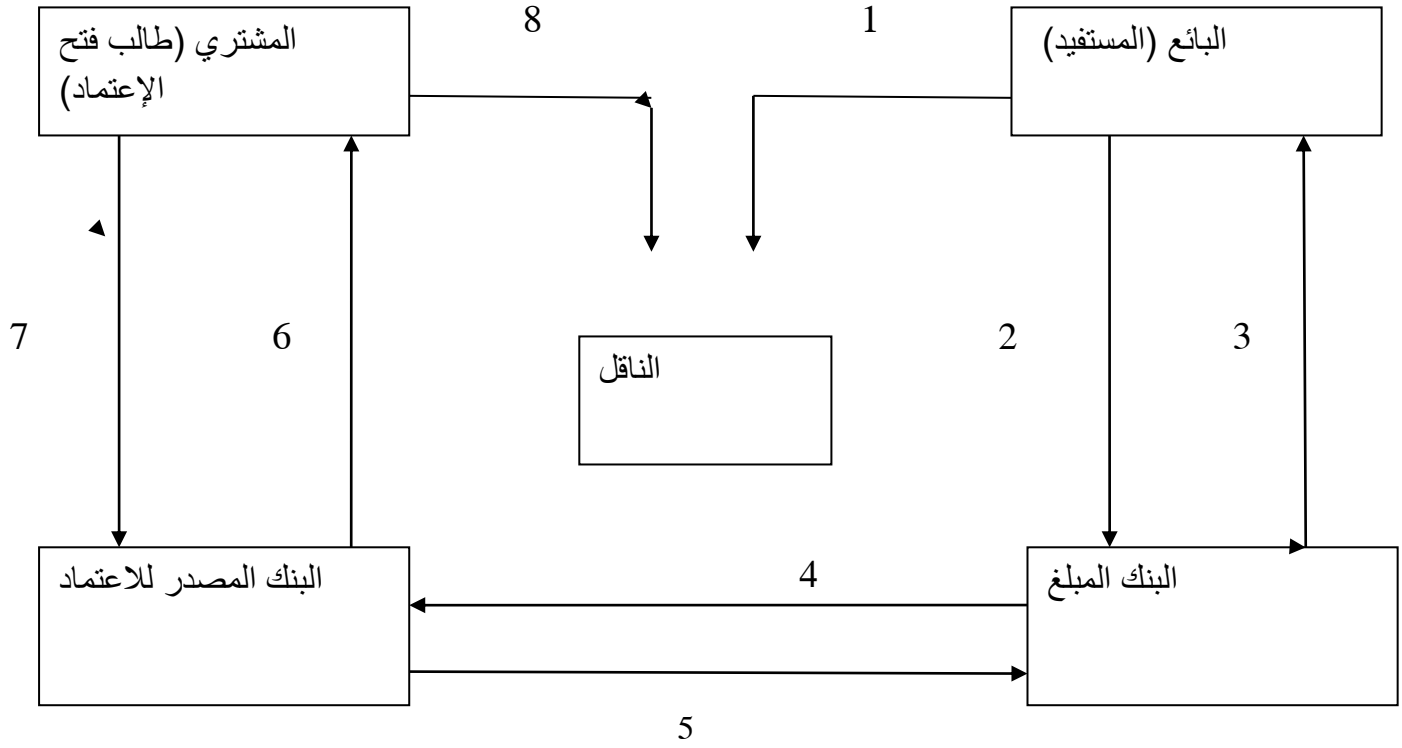
2-فتح الإعتماد من قبل بنك المشتري وهذا بعد فحص الملف .

3-يقوم بنك المشتري بالاتصال بالبائع مباشرة أو عن طريق بنكه من أجل تبليغه بفتح الإعتماد .

مرحلة 2:تنفيذ الإعتماد المستندي :

بعد إتمام عملية فتح الإعتماد المستندي تأتي مرحلة تنفيذ الإعتماد و تتم حسب المراحل التالية :

شكل (3):إجراءات تفيذ الإعتماد المستندي :



المصدر :ازوين وآخرون ،مرجع سبق ذكره ،ص33.

يمكن شرح مراحل إجراءات تنفيذ الإعتماد المستندي فيما يلي :

1-تسليم المستفيد البضاعة لقبطان السفينة لقاء وثائق تثبت الشحن .

2-يقوم المستفيد بتقديم المستندات بما فيها المستندات الخاصة بالشحن إلى بنكه (البنك المبلغ أو المراسل)يقوم البنك بفحصها ومراجعتها المستندات المقدمة له.

3-بعد دراسة البنك للمستندات و التأكد من صحتها ومدى تطابقها مع الشروط المتفق عليها يقوم بتسليم المستفيد قيمة البضاعة.

4-يقوم البنك المراسل بإرسال المستندات إلى البنك الفاتح للاعتماد .

5-يستلم البنك فاتح الإعتماد المستندات و يقوم بدراستها و بعد تأكد من صحتها و مطابقتها لشروط الإعتماد يقوم بتحويل قيمة الصفقة للبنك المراسل .

6-يتم إرسال المستندات من البنك الفاتح للاعتماد إلى المشتري .

7-تحويل مبلغ الصفقة من حساب المشتري إلى حساب البنك وذلك يجعل حساب المشتري مدينا .

8-بعد تسليم المشتري المستندات التي تثبت ملكية للبضاعة يقوم بتسليم المستندات لإدارة الجمارك وهي بدورها تسلمه البضاعة.

المطلب الثاني :التمويل عن طريق التحصيل المستندي

يعتبر التحصيل المستندي ذو أهمية بالغة في عمليات التجارة الخارجية وذلك من السرعة والمرونة وانخفاض التكاليف .

الفرع الأول :مفهوم التحصيل المستندي و أطرافه

يعتبر التحصيل المستندي من آليات المستعملة في التمويل وضمان للتجارة الخارجية

أولا :مفهوم التحصيل المستندي

تعددت التعاريف الخاصة بالتحصيل المستندي ،وهذا راجع لكثرة الباحثين الذين تناولوا هذا الموضوع ،وفيما يلي يتم تعرف عليه:

عرف التحصيل المستندي على أنه: "آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله ،حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة ."[1]

كما يعرف على أنه :"تلقي بنك ما أمر من المصدر أي بائع البضائع أو الخدمات بأن يحول مستندات الشحن إلى المستورد أي مشتري البضائع أو الخدمات في بلد آخر مقابل الحصول على قيمة هذه المستندات سواء تم ذلك نقدا أو مقابل توقيع كمبيالة تستحق في وقت لاحق ."[2]

يعرف أيضا على أنه :"وسيلة تحصيل من قبل المصرف للثمن المتوجب على المشتري مقابل استلامه للسندات المطلوبة ."[3]

1الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص ص119-120.
2أحمد غنيم ،مرجع سبق ذكره ،ص152.
3الفهري عبد الرحيم بن فؤاد الفاسي ،**الإعتمادات المستندية و تطبيقاتها في البنوك الإسلامية** ،بيروت ،لبنان ،دار الكتب العلمية ،2016،ص96.

من خلال تعاريف سابقة نلاحظ: "هو آلية دفع يقوم البنك بموجبها بتحصيل المدفوعات باسم البائع وذلك بتسليم المستندات إلى المشتري .وهو يستخدم عندما يكون البائع على معرفة تامة ببعضها البعض .حيث يكون البنك وسيط بينهما وتكون مسؤوليته محصورة بتحويل المستندات مقابل الدفع أو مقابل القبول .

ثانيا :أطرافه

هناك أربعة أطراف لعملية التحصيل المستندي وهما :

1-الأمر (البائع أو المصدر):هو الذي يقوم بجمع المستندات و يرسلها إلى بنكه مع أمر بالتحصيل.فهو مفوض بالعملية التحصيل .

2-المشتري (المسحوبة عليه ،المستورد) هو الذي يتلقى المستندات المراد تحصيلها من أجل الدفع أو القبول .

3-البنك المكلف بالتحصيل: هو الذي يقوم بعملية التحصيل أو القبول من طرف المستورد طبقا لأوامر بنك البائع.

4-بنك البائع (بنك الإشعار):يستقبل المستندات من قبل البائع، ويقوم بدوره بإرسالها إلى البنك المكلف بالتحصيل.[1]

الفرع الثاني :أشكال التحصيل المستندي

يتم تحديد أشكال التحصيل المستندي حسب طريقة الدفع المتبقية في هذا الأخير ،وعلى هذا الأساس يوجد شكلين للتحصيل المستندي وهما :

1-المستندات مقابل الدفع :أي تسليم المستندات مقابل الدفع ،وفي الحالة لايستلم البنك المستندات للمشتري إلا الدفع الفوري دون أن يتحمل مسؤولية تسليم البضاعة فيكون المشتري بذلك معرضا لخطر لعدم إستلام بضاعة ،إلا أن هذا النوع من التحصيل المستندي يكون أكثر ضمانا للمصدر الذي يشترط الدفع مباشرة عند تقديمه للمستندات المطلوبة و التأكد منها ،حيث يتم الإشارة إلى هذه العبارة وبشكل صريح في الأمر بالتحصيل أو الفاتورة وبذلك يضمن المصدر حصوله على مبالغ الصفقة .

هذه صيغة جيدة توفر الأمن للمصدر إلا أنها لا تزال معرضة لخطر رفض الوثائق أو البضائع من قبل المشتري.[2]

1مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص31.
2أحمد غنيم ،مرجع سابق ،ص174.

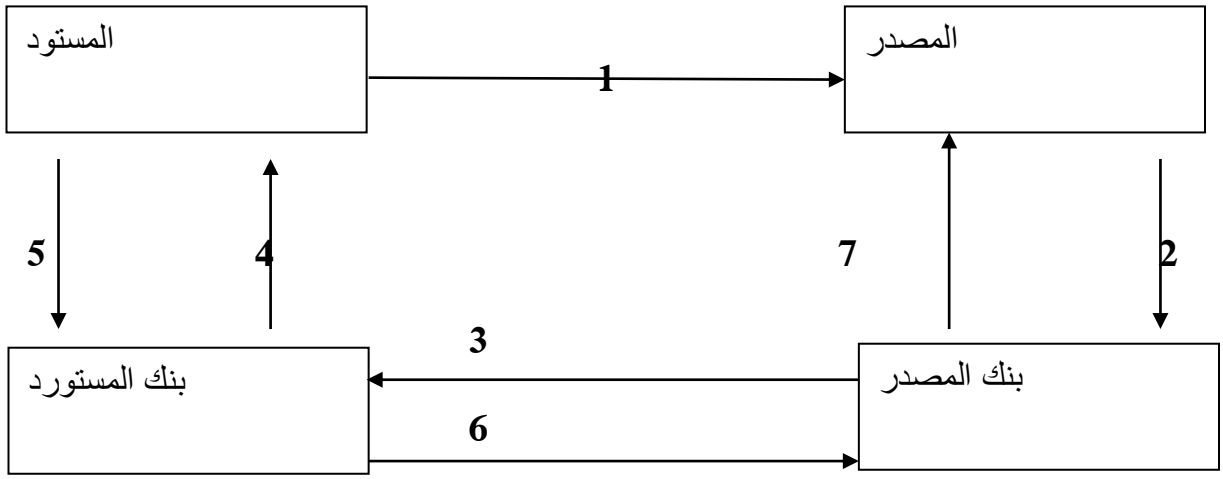
2-التحصيل مقابل قبول الكمبيالة :يسمح للبنك المحصل بالإفراج عن المستندات إذا قام المشتري المسحوبة عليه الكمبيالة .بقبولها والتوقيع عليها ،وهذه الكمبيالة تكون مسحوبة عادة لمدة تتراوح مابين

30 و 180 يوما بعد الإطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل ،في هذه الحالة مخاطر عدم السداد ولذلك يمكنه أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة ،وبهذه الطريقة يمكنه القيام بخصم الكمبيالة لدى البنك الذي يتعامل معه ،أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك .[1]

الفرع الثالث : سير عملية التحصيل المستندي

تتم سير عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية :

شكل رقم(4):سير عملية التحصيل المستندي :



المصدر :الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، 2004 ص120.

1-يقوم الطرفان (المستورد و المصدر)بإبرام عقد تجاري ،وتحدد طريقة التسديد بواسطة تحصيل المستندي.

2-تجهيز البضاعة المطلوبة للشحن وتقديم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه.

3-يقوم البنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد .

4-يقوم البنك المكلف بالتحصيل بعرض المستندات إلى المستورد .

5-استلام المستندات ودفع قيمتها نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة علية على مستوى بنكه.

1جاري فاتح ،محاضرات في تقنيات التمويل التجارة الخارجية ، التخصص مالية وتجارة الدولية ،الجامعة بومرداس ،السنة 2018-2019، ص13.

6-يقوم البنك القائم بعملية التحصيل بتحويل قيمة أو إرسال المستندات الدالة على قبول مستندات التحصيل إلى البنك المراسل لمستندات الشحن.

7-يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.[1]

المطلب الثالث :خصم الكمبيالة المستندي

تعد الكمبيالة أول الأوراق التجارية ظهورا من حيث التاريخ وهي تعد إحدى وسائل التمويل في التجارة الخارجية ويعد الخصم الكمبيالة إمكانية متاحة للمصدر بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد.

أولا :مفهوم خصم الكمبيالة المستندية :

تعددت المفاهيم خاصة بخصم الكمبيالة المستندية منها

تعرف خصم الكمبيالة المستندية "على أنها إمكانية متاحة للمصدر كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد ،وإذا كان الأمر في التحصيل المستندي يتمثل في التكليف الذي يحصل عليه بنك المصدر في تحصيل دين المصدر على المستورد ،فإنه في حالة خصم الكمبيالات المستندية يطلب المصدر من بنكه أن يخصم له الورقة أي يقوم بدفع قيمتها له ويجعل محله في الدائنة إلى تاريخ الاستحقاق.[2]

-كما يمكن تعريفها على أنها "تمثل أمر من الساحب إلى المسحوب عليه بأداء القيمة في التاريخ المحدد لشخص ثالث يسمى المستفيد ،وأحيانا يكون هذا التاريخ لاحقا لموعد استلام البضاعة بما يتيح للمشتري تصريفها و سداد القيمة في يقوم تاريخ المذكور ويستطيع البائع لحاجة السيولة قبل الموعد المحدد لاستحقاق الكمبيالة أن يقوم بخصمها لدى أي بنك يتعامل معه .[3]

ثانيا :أنواع الكمبيالة المستحقة: تتمثل هذه أنواع فيما يلي:

أ-الكمبيالات المستخدمة في تاريخ معين: يتميز هذا النوع بشرط سداد القيمة المستحقة بموجبه خلال فترة زمنية معينة بعد تاريخ ثابت وظاهر على المستفيد، وتتراوح الفترة مابين 30أو 60أو 90 يوما لذا نجدها تمتاز بثبات كبير في مواعيد الاستحقاق.

---

[1] Abdelmadjid Ammar,**lesSécurité depaiement dans le commerce mondial**, l'exemple des crédits documentaires ,centre de publication universitaire ,Tunisie,2000,p108

1الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص120.

2فؤاد توفيق ياسين ،**المحاسبة المصرفية في البنوك التجارية و الإسلامية** ،دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع ،عمان، الأردن،1996،ص.143

ب–الكمبيالات المستحقة بمجرد الإطلاع :تستحق للدفع فورا عند الإطلاع عليها .يعني الإطلاع هنا أن يكون المستورد قد اطلع عليها و قبلها ،و يوجد نوع آخر منها يسمى المستحقة بعد الإطلاع ،وهذا يعني أن المشتري يدفع قيمتها بعد فترة تتراوح مابين 30أو 60أو 90يوما من تاريخ الإطلاع علها ،حيث يكون بذلك قد قبل الالتزام بالدفع في أحد هذه التواريخ .

ج–الكمبيالة المستحقة عند وصول البضاعة :يرتبط هذا النوع من الكمبيالات بمواعيد وصول البضائع من الصعب تحديده على وجه الدقة ،بالتالي لا يمكن وضع تاريخ محدد لاستحقاق هذا النوع من الكمبيالات،ولذا فهي لا تستخدم إلا في النادر بل وتعتبر من وجهة نظر بعض الدول أنها غير قانونية .[1]

1جاري فاتح ،مرجع سبق ذكره،ص37.

المبحث الثالث:آليات التمويل

تنص آليات التمويل على تسهيل العمليات التمويل في التجارة الخارجية بين أطراف متعاملين هدف منها توفير وسائل الضرورية التي تسمح بتطوير التجارة ويتوزع حسب الظروف و طبيعة العمليات التي يراد تمويلها.

المطلب الأول:قرض المشتري

تتنوع المفاهيم الخاصة بالقرض المشتري ،وهذا ما يتوجب قيام بتقديم مجموعة من التعاريف لمختلف الباحثين منها :

1-مفهوم قرض المشتري :

يمكن تعريف قرض المشتري على أنه :"عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد ،بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر ،ويمنح هذا القرض لفترة تتجاوز ثمانية عشر شهرا ،حيث يلعب المصدر دورا الوسيط في المفاوضات مابين المستورد و البنوك المعينة بإتمام عملية القرض .[1]

يعرف أيضا على أنه"قرض مباشرة لصالح المستورد الأجنبي في البلد أ لقاء شراء عتاد وآلات ،ممنوحة من طرف البنك الأجنبي ب وذلك بفرض دفع المستحقات للمصدر الأجنبي ب .[2]

2-خصائص قرض المشتري

يتم هذا القرض بإمضاء عقدين مستقلين :

-العقد التجاري :يبن فيه نوعية السلع و مبالغتها تنفيذ الصفقة ،فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري .[3]

1وليد العايب لحلو بوخاري ،**اقتصاديات البنوك و التقنيات البنكية،دار النشر مكتبة حسن العصرية** ،بيروت لبنان ،الطبعة الأولى ، 2013،ص205

2 محمد زكي الشافعي ، مرجع سابق ذكره،ص56.

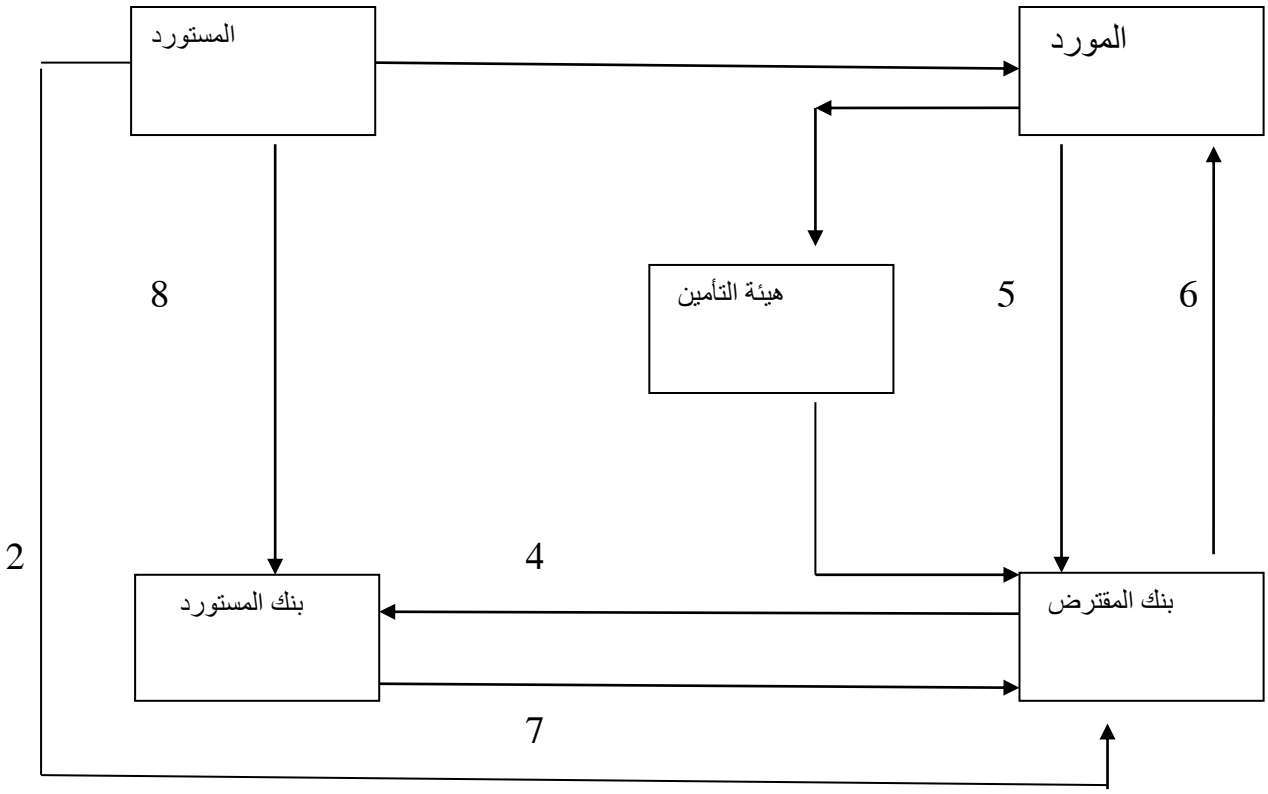
3 مدحت صادق، مرجع سبق ذكره،ص58.

-عقد القرض :يبن فيه شروط إتمام القرض و إنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده و معدلات الفائدة المطبقة ،فهو يسمح للبنوك بوضع في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط المبالغ الضرورية حسب التزامات المشتري بالدفع تحت تصرف هذا الأخير .

ويمكن للتدفقات المالية أن تكون بالتدرج وتتوزع حسب ما حققه المصدر من التزامات في العقد ،أي أن كل إرسال جزئي يقابله دفع لجزء من المبلغ الإجمالي يمنح القرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة ،و السبب للمستورد قد تعترضها بعض العوائق فليس ممكنا على المستورد قادرا على تخصيص مثل هذه المبالغ ،كما أن المصدر بدوه لا يمكن أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة ،وعلى هذا الأساس فقرض المشتري يعطي دعما للمصدر و المستورد على حد السواء.[1]

ثالثا :سير عملية قرض المشتري

شكل رقم (5) :سير قرض المشتري .



Lasource: Abdelmadjid Ammar op cit p200.

1رشيد شلالي ،مرجع سبق ذكره ،ص68.

حيث يمثل هذا الشكل كل مراحل سير عملية القرض المشتري:

1-إبرام العقد التجاري بين المصدر و المستورد .

2-العقد المالي بين المستورد و بنك المقرض .

3-تأمين القرض من طرف المصدر و بنك المقرض لدى هيئة التأمين .

4-تقديم الضمانات البنكية .

5-إرسال المستندات لبنك المقرض بعد إرسال البضاعة .

6-التسديد من طرف بنك المقرض للمورد .

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

8-تسديد المستورد لبنك المستورد .[1]

المطلب الثاني: قرض المورد

هذا القرض يبرز ظروف المنافسة الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين الذين يريدون كسب أسواق جديدة أو محافظة على أسواقهم و ذلك بلجوء إلى تقديم خدمات معينة .

أولا :مفهوم قرض المورد :

حيث يمكن تعريفه حسب رأي المفكرين إلى :

يعرف قرض المورد على أنه:"قرض يمنح للمورد المحلي الذي منح للمستورد الأجنبي مهلة للتسديد ،حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين له بها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة (جزئيا أو كليا)فالبنك إذن يمنح القرض للمورد الوطني ،ومن هنا أتت تسمية قرض المورد" .[2]

يعرف أيضا على أنه "قرض ينبثق عن عملية تأجيل سداد قيمة الصفقة التجارية مرخص بها و متفق عليها مع المورد أساسا و هذا التأجيل لا يتعدى في غالب الأحيان الستة أشهر ، ويبرز الأمر بشكل جيد بالنسبة للبنك وذلك باستخدام الأوراق التجارية المرتبطة بالسلع موضوع الصفقة ،حيث يتم تظهير الورقة التجارية

[1] Source J.peur eau.Fduphit .**Exporter pratique du commerce international,les edition fouchers** ,22fdition,2010,p433.
[2] Abd el madjid Ammar,OP cit ,202.

للبنك ويتم خصمها حسب شروط الخصم المعمول بها لدى البنك ، ومن تم وكأنه قدم قرضا خاصا بالصادرات ."[1]

ثانيا :خصائص قرض المورد:

يتميز قرض المورد بخاصيتين هما:

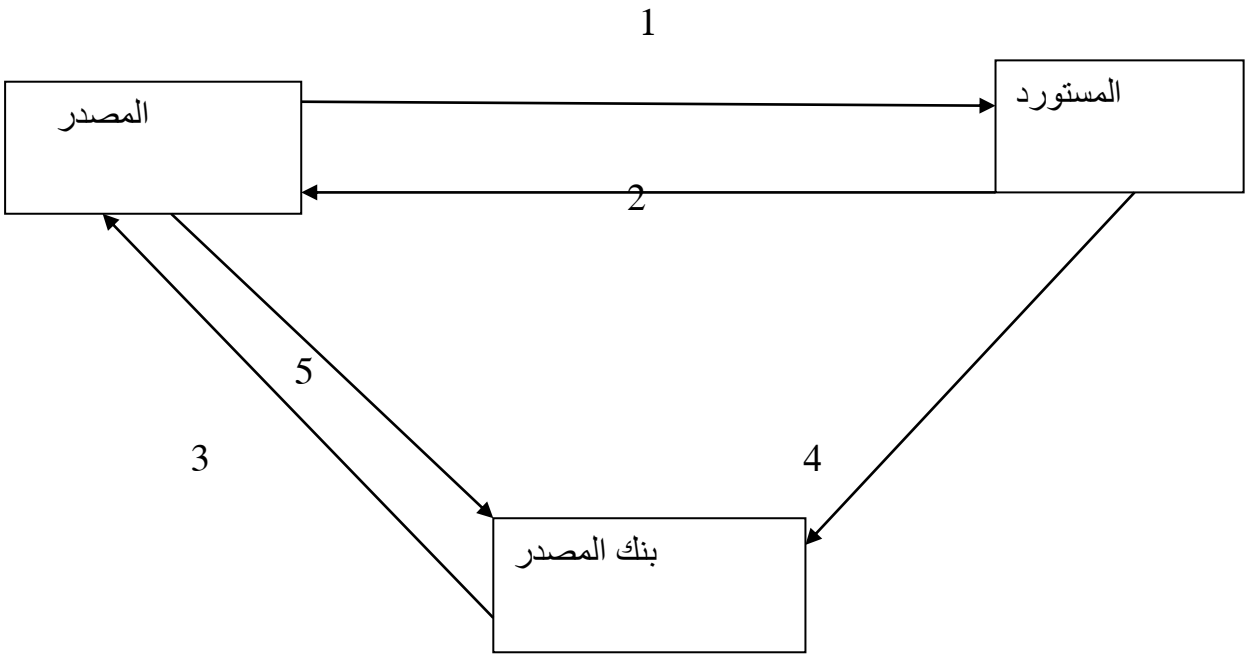
1 -قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد ،يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط و طرق تمويلية ،وهذا يعني أنه يتضمن عقدا ماليا أيضا

2-يمنح قرض المورد إلى المصدر الذي منح مدة تسديد للمستورد.[2]

3-سير عملية قرض المورد :

يمكن توضيح سير قرض المورد في الشكل التالي :

شكل رقم (6): سير عملية قرض المورد.



المصدر: زليخة كنيدة،تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية -دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري -،مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية ،تخصص نقود وتمويل ،كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ،جامعة محمد خيضر ،بسكرة ،الجزائر ،2007-2008،ص36.

3 عبد الحق بوعتروس ،مرجع سبق ذكره ،ص85.
1رشيد شلالي .مرجع سبق ذكره ،ص66.

من خلال الشكل يمكن شرح سير عملية قرض المورد كالآتي:

1-إمضاء عقد تجاري بين المصدر والمستورد يقبل بموجبه المستورد تحرير ورقة تجارية.

2-يتم تسليم الورقة التجارية المقبولة من المستورد إلى المصدر مع تسليم البضاعة إلى المستورد .

3-المصدر يقدم الورقة التجارية إلى بنكه من أجل عملية خصمها.

4-دفع قيمة الورقة التجارية إلى المصدر ذلك بعد خصم العمولات .

5-تسديد قيمة الورقة التجارية عند حلول تاريخ الاستحقاق من طرف المستورد.

المطلب الثالث :فرق بين قرض المشتري وقرض المورد

الجدول (2) يوضح الفرق بين قرض المشتري و قرض المورد.

قرض المورد	قرض المشتري
-يمنح للمصدر بعد منح هذا الأخير مهلة للمستورد. -وجود عقد واحد (عقد تجاري). -بوليصة تأمين القرض يتحملها المصدر لكنها تدخل في التكاليف العقد التجاري . -سريع نظر لأن المصدر يراقب مجمل العمليات. - لا تظهر التكاليف بوضوح ومنها ليست معروفة -قرض يمنح لصالح المصدر وذلك من خلال خصم أوراق تجارية. -يسمح للمصدر بأن يقوم بخصم حقوقه لدى البنك التجاري والتي يمتلكها على حساب المستورد.	-يمنح للمستورد بواسطة من المصدر . - وجود عقدين (عقد مالي و عقد تجاري). - بوليصتين التأمين ناتجة عن وجود عقدين يتحملها المصدر . - ظهور كل من التكاليف :الفائدة ،المعاملات ،بوضوح في اتفاقية القرض . -يمنحه بنك لمشتري بإبرام صفقة مع مصدر لتوريد سلعة أو خدمة. -يقوم البنك بالدفع لصالح المصدر نقدا لصالح المستورد أثناء التوريد وأثناء التقدم في العقد التجاري .

المصدر :طاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، 2004، ص135

خلاصة الفصل الثاني

لقد استخلصنا من خلال ما قدمناه فيه أن التمويل هو النواة الأساسية التي تعتمد عليها الاقتصاديات و المؤسسات من أجل تحقيق أهدافها وتلبية احتياجاتها المعتمدة ،التمويل يؤدي إلى وسائل الدفع في تمويل التجارة حيث يقدم بنك التزاماته إلى المصدر بناءا على هذا الأخير بتسديد عنه في عمليات التجارية التي تحتاج إلى آليات التمويل لتسهيل الدفع الدولي بين المستثمرين في مختلف أنحاء العالم .

الفصل الثالث

دراسة حالة مؤسسة آل دوداح

تمهيد

إن التمويل يكتسب دورا كبيرا في المؤسسة الاقتصادية ويتمثل في أن التمويل له مكانة خاصة نظرا لطبيعة المبادلات القائمة فهو أساس تنفيذ المشاريع ، وكلما كانت المؤسسة تحتوي على مصادر تمويل وفيرة كلما كان بإمكانها الحصول على مشاريع هامة التي تتطلب حجمها تمويلا كبيرا ، وبصفة عامة يجب أن يتلاءم التمويل مع أهداف المؤسسة الاقتصادية المحيطة بها ومهارة العاملين فيها ، إذ يختلف من مؤسسة لأخرى حسب نوعى الإنتاج المنشأة .

وفي إطار خط التمويل (الوثائق) الممنوحة من طرف وزارة التجارة للمؤسسة (مؤسسة دوداح) والتي بموجبها تقوم هذه الأخيرة باستيراد (مواد غذائية ، مطهرات آلات تنظيف ،خضر جافة ...إلخ) ذلك بعد إبرام عقود تجارية مؤسسات أجنبية ، سنحاول من خلال هذا الفصل تتبع آليات المتبعة من طرف مؤسسة المستقبلية (مؤسسة دوداح) التمويل هذه العقود التجارية ، وهذا بعد تعريف إيجاز على المؤسسة .

وفي هذا الفصل سيتم تناول ، من خلال المباحث الموالية:

- المبحث الأول: تقديم العام للمؤسسة الخاصة آل دوداح
- المبحث الثاني: مكانة الإقتصادية للمؤسسة آل دوداح
- المبحث الثالث: دور المؤسسة في سير آلية تمويل عملية المواد الأولية

المبحث الأول:تقديم العام للمؤسسة أل دوداح

يمكن تقديم المؤسسة من خلال ما يلي :

المطلب الأول: لمحة تاريخية عن المؤسسة

تأسست ش ذ م م \ خ ت أل دوداح سنة 1989م بولاية بومرداس من طرف أل دوداح محمد وأبنائه ، تحت اسم مؤسسة ة تضامن للخدمات العامة والتجارية أل دوداح وفي سنة 2008م غيرت المؤسسة طابعها القانوي وأصبحت تسمى "مؤسسة ذات مسؤولية محدودة الخدمات العامة والتجارية أل دوداح " مع احتفاظها بنفس الفروع والنشاط وتطمع مستقبلا في تشكيل مجمع أل دوداح تتمثل نشاطات عمل المؤسسة في النشاطات التالية :

- استيراد وتسويق بالجملة المبيدات والمعدات الزراعية .
- البيع بالجملة المواد الغذائية للإقامات الجامعية وتجمعات أخرى .
- استيراد وتسويق منتجات الإعلام الآلي وتجهيزات المكتب .
- استيراد وتسويق عتاد الأشغال العمومية و الميكانيك .
- إنجاز بنايات.
- الأشغال العمومية .
- استيراد وتسويق مواد ومعدات التنظيف
- تحصلت المؤسسة في شهر جويلية من سنة 2012م على شهادتي إيزو :" شهادة حول نظام الجودة وشهادة حول نظام البيئة " من طرف المجمع الألماني "توف أر هلند ".

تمكنت المؤسسة من الحصول على شهادة افيزو حول نظام البيئة لأنها تبيع منتجات غير مضرة للبيئة كما أن تخزينها لهذه المنتجات يتم وفق معايير التخزين المطلوبة وتمكنت من الحصول على شهادة افيزو حول نظام الجودة لأنها تستعمل البطاقات النموذجية لمراقبة أدائها وتحسينه .

أصدرت المؤسسة في سنة 2004م على موقعا الإلكتروني www.douda.com الذي أصبح واجهة لنشاطاتها ، كما أصدرت بريدها الإلكتروني doudah@doudah. com للاتصال والتواصل مع زبائنها وموردیها ولاستقبال مختلف الاقتراحات والانتقادات .

قدر عدد عمال المؤسسة في نهاية سنة 2012 ب 250 عامل ، كما قدر رأس مالها الاجتماعي في نهاية السنة ب 130.00 851 413 دح ،وبلغ رقم أعمالها حوالي 893.03 478 933 3دج.

المطلب الثاني :بطاقة فنية للمؤسسة

الاسم الاجتماعي :دوداح

تاريخ الإنشاء : 1989

رأس المال المؤسسة المساهمة :1000000000

رئيس المؤسسة : السيد محمد دوداح

الموقع : حي 392مسكن ،مركز التسويق (السوق الفلاح)بومرداس 35000

نشاط:

-تجميع وإصلاح معدات النظافة والصرف الصحي و الأشغال العمومية .

-استيراد المنتجات المادية المخصصة للزراعة و النظافة العامة .

-بيع المنتجات الغذائية .

-رقم الأعمال سنة 2020: 4 مليار دج

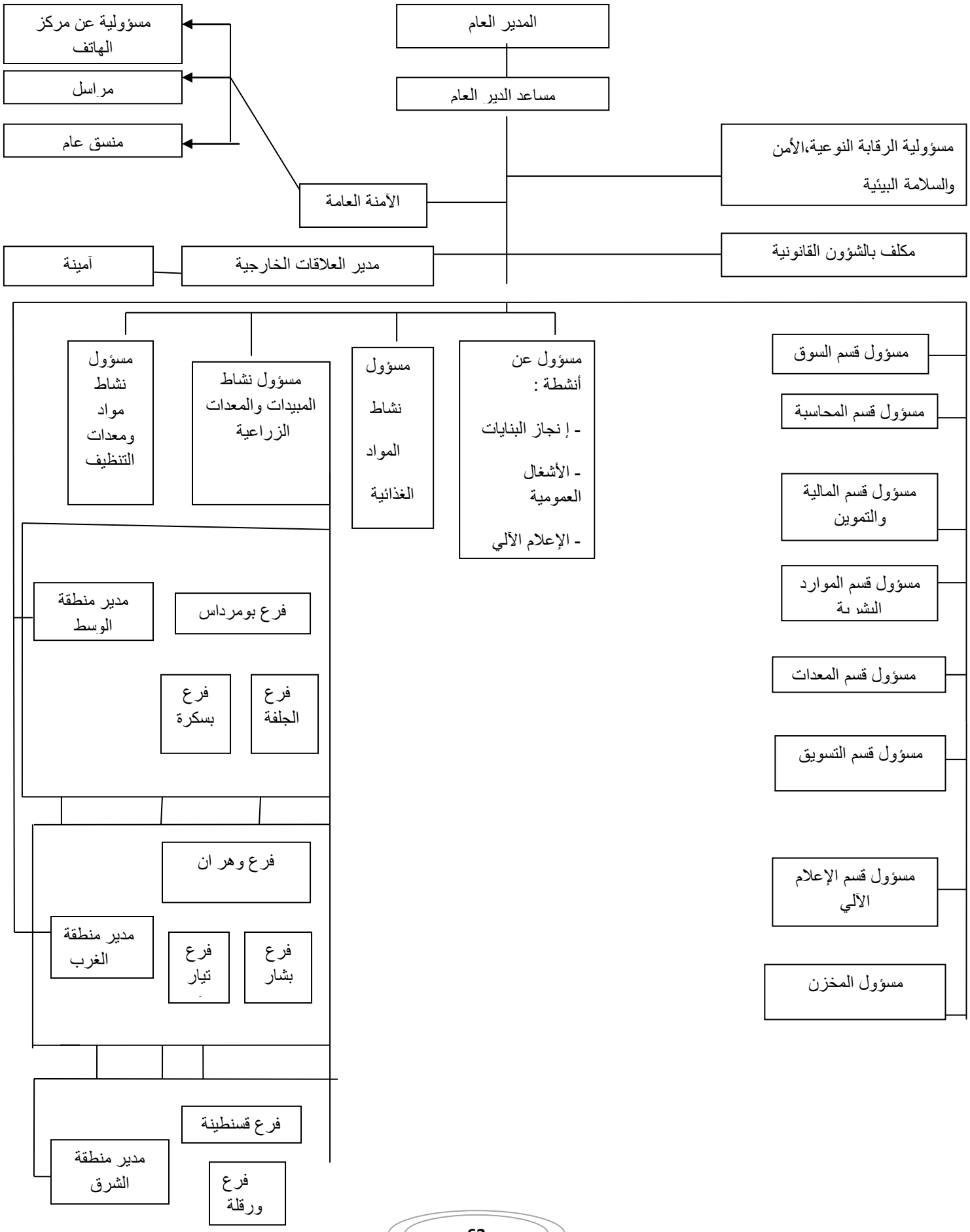
-القوى العاملة :257عامل

وحدات العمل :بومرداس ، بودواو ،وهران ،قسنطينة ،ورقلة ،الجلفة ،بشار ،تلمسان ،بسكرة ،تيارت .

أسطول السيارات :101 مركبة .

المطلب الثالث : الهيكل التنظيمي للمؤسسة

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


المدير العام
مساعد الدير العام
مسؤولية عن مركز الهاتف
مراسل
منسق عام
الآمنة العامة
مسؤولية الرقابة النوعية،الأمن والسلامة البيئية
مكلف بالشؤون القانونية
آمينة
مدير العلاقات الخارجية
مسؤول نشاط مواد ومعدات التنظيف
مسؤول نشاط المبيدات والمعدات الزراعية
مسؤول نشاط المواد الغذائية
مسؤول عن أنشطة :
- إ نجاز البنايات
- الأشغال العمومية
- الإعلام الآلي
مسؤول قسم السوق
مسؤول قسم المحاسبة
مسؤول قسم المالية والتموين
مسؤول قسم الموارد البشرية
مسؤول قسم المعدات
مسؤول قسم التسويق
مسؤول قسم الإعلام الآلي
مسؤول المخزن
مدير منطقة الوسط
فرع بومرداس
فرع بسكرة
فرع الجلفة
فرع وهران
مدير منطقة الغرب
فرع تيارت
فرع بشار
فرع قسنطينة
مدير منطقة الشرق
فرع ورقلة

من خلال ما يلي توضح مهام من كل طرف في الهيكل التنظيمي :.

1-المدير العام :

يتمثل دور المدير في المهام التالية :

- رسم السياسة العامة للمؤسسة.
- السهر على السير الحسن للمؤسسة .
- خلق جو من التعاون والتفاهم بين مختلف إطارات المؤسسة .

يساعده في ذلك نائبه الذي يعتبره يده اليمنى والذي يستشيره في كل كبيرة وصغيرة وكذا أبنائه مسؤولوا الأنشطة المؤسسة .

2-نائب المدير العام :

- يقوم نائب المدير بالمهام التالية :
- السهر على تنفيذ السياسة العامة للمؤسسة .
- إصدار الأوامر لمختلف أقسام المؤسسة .

السهر على التسيير الأمثل للموارد المادية والبشرية للمؤسسة .

الإشراف على تنظيم الملتقيات والدورات التدريبية التي تقوم بها المؤسسة .

الاتصال مع مختلف متعاملين المؤسسة من مؤسسات ، بنوك ، مراكز البحث والتطوير والزبائن .

3-مسؤولية الرقابة النوعية ، الأمن والسلامة البيئية :

نظرا لتحصل المؤسسة على شهادتي إيزو : شهادة حول نظام الجودة وشهادة حول نظام البيئة ، قامت بتعبير مسؤولية عن الرقابة النوعية ، الأمن والسلامة البيئية التي تقوم بإعداد تقارير توضح فيها مدى مطابقة نشاط المؤسسة لمعايير نظام الجودة ونظام البيئة ، بلإعتماد على البطاقات النموذجية والتنقل إلى الميدان .

4-الأمينة العامة :

تقوم الأمينة العامة بالمهام التالية :

- تحضير كل الملفات والوثائق التي يطلبها منها المدير ونائبه .
- إرسال \استقبال الرسائل عبر الفاكس إلى امن مختلف الفروع والمؤسسات التي تتعامل مع المؤسسة .
- تقديم المعلومات اللازمة إلى المدير .

بما أن الأمينة العامة لا تستطيع أن تهتم بالهاتف وتكون مراسلة ومنسقة للمؤسسة بالإضافة إلى قيامها بالمهام السابقة الذكر فقد تم تخصيص أفراد آخرين للتكفل بهذه المهام حيث :

أ-مسؤولية عن مركز الهاتف :

تقوم بالاتصال بمتعاملين المؤسسة عند الحاجة وتلقي مكالمتهم وتقديم المعلومات اللازمة

إلى الأمينة العامة .

ب - مرا سل :

يقوم المراسل بإرسال وإحضار الملفات من \ إلى متعاملين المؤسسة كما يعتبر ممثلها لديهم عند الحاجة ، حيث يمثلها لدى البنك مثلا إذا كانت المؤسسة تريد الحصول على قرض .

ج- منسق عام :

يقوم المنسق العام بالتنسيق بين الإدارة ومختلف أقسام ونشاطات المؤسسة .

5-مكلف بالشؤون القانونية :

يقوم المكلف بالشؤون القانونية بالمهام التالية :

-التكفل بمتابعة كل المشاكل والشؤون القانونية المتعلقة بكل فروع المؤسسة ، مثلا متابعة حالة عدم رغبة زبون معين في التسديد .

-التنسيق بين المؤسسة والمحامين ، المحضرين القضائيين والموثقين .

6-مدير العلاقات الخارجية :

يقوم مدير العلاقات الخارجية بربط علاقات الاتصال مع البنوك والهيئات المحلية واليقظة القانونية للمؤسسة .

7-مسؤولوا الأنشطة :

يقوم مسؤولوا الأنشطة بالمهام التالية كل في النشاط المسؤول عنه :

مراقبة عمل الأقسام التابعة للنشاط المعني .

إعطاء الموافقة \ عدم الموافقة على :طلبيات البيع والشراء التابعة لنشاط المهني .

طلبيات الأقسام التابعة للنشاط المعني مثل طلب التدريب على برنامج معين .

إمضاء وثائق الأقسام التابعة للنشاط المعني .

8-مدراء المناطق :

- يقوم مدراء المناطق بالمهام التالية :

-مراقبة عمل الفروع التابعة لهم .

-التنسيق فيما بين الفروع وبين هذه الأخيرة ومسؤول النشاط التابعين له .

-التكفل بالمخزن التابع لهم .

9-مدراء الفروع :

كل فرع له مدير خاص به بمراقبة عمل القوة البيعية التابعة لفرعه التي تنتقل إلى الزبائن لبيع منتجات الشرك.

10-مسؤولوا الأقسام :

يشرف مسؤولوا الأقسام على أقسامهم كل في مجاله وتخصصه حيث :

مسؤولوا قسم السوق :

تشرف على قسم السوق يساعدها في ذلك مكلفة بالمناقصات ومنسقة للمناقصات .وطنية .

مسؤولوا قسم المحاسبة :

يشرف على قسم المحاسبة في المؤسسة بمساعدة ثلاثة محاسبين آخرين .

قسم الموارد البشرية :

تشرف على قسم الموارد البشرية ويساعدها في ذلك مسؤول الموارد العامة ومسؤول الموظفين .

مسؤول قسم المعدات :

يشرف على قسم المعدات ويساعده في ذلك منسق لوجستيكي ، مسؤول الصيانة ، الآلات ومسؤول ين على فريقين تقنيين .

مسؤول قسم الإعلام الآلي :

يهتم بعتاد الإعلام الآلي :

يهتم بعتاد الإعلام الآلي الذي تشتريه المؤسسة .

مسؤول المخزن :

يشرف على المخزن ويساعده في ذلك مسؤولو الغرفة الباردة وثلاثة مسؤولين آخرين المخازن .

مسؤولة قسم المالية والتموين :

تشرف على قسم المالية والتموين ، وتتفاوض مع المستوردين المحليين عن طريق الهاتف ، يساعدها في ذلك مكلف بالوردات الذي يتفاوض مع الموردين الأجانب عن طريق البريد الإلكتروني ، ومكلف بالاتصال مع الجمارك

مسؤول قسم التسويق :

يقوم بالتفاوض مع وسائل النشر لنشر الحملات الإعلانية للمؤسسة ويشرف على تنظيم المعرض والأيام الدراسية .

المبحث الثاني : مكانة الاقتصادية للمؤسسة آل دوداح

سنتناول أهمية ومكانة مؤسسة آل دوداح فيما يلي :

المطلب الأول : نشاط مؤسسة آل دوداح

المؤسسة لها نشاطات عديدة ومتنوعة تتمثل في النشاطات عديدة ومتنوعة تتمثل في النشاطات التالية :

- دراسات حول الأعشاب الضارة بالتعاون مع المعهد التقني بسطاوالي .
- دخلت سنة 2009 كشريك مع وزارة الصحة والسكان وإصلاح المستشفيات لتسيير الأوبئة.
- أنجزت سنة2012 م دراسة حول مكافحة الحشرات الضارة والناقلة للأمراض بواسطة تكنولوجيا الضباب الحراري مع خبراء ألمان .
- يساهم خبراءها في مشروع البحث حول حمي المستنقعات مع مؤسسة فرنسية ومختبر باستور .نشطت عدة ملتقيات في مختلف فروعها الموزعة عبر كافة التراب الوطني حول مكافحة المشاكل التي تهدد الصحة العمومية بما فيها :
  - الأعشاب الضارة .
  - وباء الطاعون والأمراض المزمنة .
  - الملا ريا والإشمانيوز .
  - التغيرات المناخية .

وذلك بالتعاون مع :

- وزارة الصحة .
- مخبر باستور .
- إدارة الصحة للولاية التي تقديم فيها الملتقى .
- أستاذة جامعين.
- خبراء مختصين وأطباء في المجال .

كما نشطت في مارس من سنة 2013م ملتقى تحت عنوان :" لنعيش معا في بيئة صحية "في كل من فرع وهران ، فرع بومرداس وفرع قسنطية .

تتمثل مشاريع المؤسسة في :مشروع طرح علامة تجارية جديدة لمنتوج "غلاف للمواد الغذائية " في ماي من سنة 2013م.

انطلق سنة 2012م مشروع إنجاز مصنع لإنتاج الأسمدة ، والذي يرتقب تسليمه في سنة 2014م تقدر قدرته الإنتاجية ب 000 130 طن \ السنة وهو منتوج 80% جزائري .

إنطلق سنة 2012م مشروع إنجاز مصنع الإنتاج الكلور ،والذي يرتقب تسليمه في سنة 2014م ، وهو منتوج 100% جزائري .

المطلب الثاني : أهداف المؤسسة آل دوداح

تهدف المؤسسة حاليا إلى :

-توسيع حصتها السوقية .

-زيادة رقم أعمالها .

-اقتحام نشاطات اقتصادية جديدة .

-كسب أكبر عدد من الصفقات .

- الحفاظ على الزبائن الحالين وكسب زبائن جدد.

-تلبية أكبر قدر ممكن من حاجات ورغبات الزبائن .

-تعزيز سمعتها وصورتها في السوق المحلية والأجنبية .

-تطوير الاقتصاد الوطني.

-التقرب أكثر من المجتمع الجزائري والاندماج فيه .

-تطوير إلى أبحاث عملية أخرى مع شركاء محليين وأجانب في مجال الصحة العمومية والزراعة .

-تطمح إلى إنجاز مخبر للاختبارات والبحوث حول الأمراض المنقولة عن طريق الإنسان وأمراض النباتات.

-المحافظة على شهادتي الإيزو التي تحصلت عليها سنة 2012م .

المبحث الثالث:دور المؤسسة في سير آلية تمويل عملية الإستيراد المواد الأولية

من خلال هذا المبحث سيتم تطبيق آلية من آليات التمويل في المؤسسة آل دوداح وتعرف على كيفية سيرها وأطراف مشاركة في هذه العملية من أجل تسهيل عملية الإستيراد المواد الأولية .

المطلب الأول: إستراتيجية الاستيراد و التمويل في المؤسسة

يمكن تعريف إستراتيجية الاستيراد من خلال تطرق إلى مفهوم وظيفة الاستيراد في المؤسسة .

مفهوم وظيفة الاستيراد في المؤسسة

هو إمداد المؤسسة ذات مسؤولية محدودة آل دوداح للخدمات العامة و التجارية ، باستيراد و التسويق بالجملة في عدة المجالات منها :الفلاحة ،الإعلام الآلي ،أشغال العمومية ،الاستيراد و التسويق معدات والمواد التنظيف

بالكميات و النوعية المطلوبة في وقت المحدد و بأدنى الأسعار .

إستراتجية الاستيراد في المؤسسة :

تتبع المؤسسة ذات المسؤولية المحدودة آل دوداح إستراتيجية الاستيراد من أجل توسيع حصتها السوقية و اقتحام نشاطات اقتصادية جديدة من أجل كسب عدد من الصفقات و زيادة رقم أعمالها .

مفهوم وظيفة التمويل في المؤسسة :

تعمل وظيفة التمويل على احتفاظ المؤسسة بشكل دائم بأموال كافية تجعلها قادرة على مقابلة التزاماتها عند حلول المواعيد أي الحصول على الاحتياجات المالية من مختلف المصادر وهذه المصادر قد تكون دائمة أو مؤقتة كما قد تكون مملوكة أو مقترضة .

إستراتجية وظيفة التمويل :

ترتكز إستراتجيتنا التمويلية على تقليل المخاطر وضمان المرونة والفعالية من خلال تنويع مصادر التمويل.يتيح لنا برنامج GTMN و"صكوك" الوصول إلى أسواق رأس المال بشكل فعال فيما توفر تسهيلاتنا المصرفية الملتزمة سيولة احتياطية .

وتماشيا مع التزامنا بتصنيفنا الائتماني ، تتم إدارة منهجنا الخاص بتخصيص رأس المال من الأعلى إلى الأسفل ، ضمن مقياس تصنيف BBB، مع التركيز على الإدارة المالية الحكيمة .

المطلب الثاني :طرق سير عملية الاستيراد المواد الأولية في المؤسسة

تتمثل طرق سير عملية استيراد المواد الأولية فيما يلي :

1-نظام الدفع :

هو نظام يستخدم لتسوية المعاملات المالية من خلال القيمة النقدية .ويشمل ذلك المؤسسات والأدوات والأفراد والقواعد والإجراءات والمعايير والتقنيات التي تجعل التبادل ممكنا .يسمى نوع شائع من نظام الدفع بشبكة تشغيلية تربط بين الحسابات البنكية وتوفير التبادل النقدي باستخدام الودائع المصرفية .

2-التحصيل المستندي :

هو قيام بنك بتحصيل مبلغ معين من مشتري مقابل تسليمه مستندات والبنك يعتبر وكيلا عن البائع المصدر عندما يقوم بتسليم قيمة هذه المستندات للمشتري (المستورد) طريق بنكه وعلى أساس ذلك يستلم قيمة هذه المستندات أو الحصول على توقيع بقبول دفع كمبيالة آجلة تستحق في تاريخ لاحق .

التحصيل المستندي إذن هو اتفاق بين المستورد والمصدر بموجبه يتم شحن البضاعة ثم يتوجه المصدر بتسليم مستندات الشحن لبنكه ليراسلها بتعليمات محددة إلى بنك المستورد ، وعلى اثر ذلك يقوم بنك المستورد (المستورد طالب البضاعة) باستلام مستندات إما المستندات مالية هي كمبيالات أو مستندات تجارية . مستندات الشحن الأخرى مع كمبيالة في بعض الأحيان تسمى عملية أي دفع القيمة نقدا بعد استلام البضاعة ولكن يضاف لها هنا أن الأمر ليس بهذه السهولة المطلقة هناك مستندات شحن محددة ، وهناك كمبيالة بالمبلغ يشترط البائع استلامها بواسطة المشتري ودفعها قبل استلام البضاعة .

أو بمعنى آخر هو أليه دفع يقوم البنك بموجبها بتحصيل المدفوعات باسم البائع وذلك بتسليم المستندات إلى المشتري ،ويستخدم عندما يكون المشتري والبائع على معرفة تامة ببعضها البعض وعلى درجة من الثقة القائمة بين الجانبين ،وبالتالي فإن البنوك تقوم بدور الوسيط أو الوكيل بين المشتري والبائع وتكون مسؤوليتها محصورة بتحويل المستندات مقابل الدفع أو القبول بالدفع.

3-الاعتماد المستندي :

هناك العديد من تعاريف المتعلقة بالاعتماد المستندي يمكن إدراج بعضها فيما يلي :

إن كلمة الاعتماد هنا يقصد بها القرض ، أما المستندي يقصد بها تلك المستندات والوثائق المرتبطة بالعملية التجارية الممولة عن طريق هذا القرض .

يمكن التمييز بين تعريفين أساسيين للمفهوم الواحد ، وذلك من الناحية الاصطلاحية ومن الناحية التقنية .

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

أما من الناحية التقنية فالاعتماد المستندي يعني "الدفع مقابل المستندات ، وهي الوسيلة الأكثر شيوعا واستعمالا في مجال التجارة الخارجية ، فهو عملية قرض من نوع الالتزام بالإمضاء بناءا على طلب المستورد الذي طلب المصدر ، بعد أن يكون الطرفان قد اتفق على شروط في العقد بكل تفاصليه ، مع تحديد نوع الاعتماد الذي فتحه ، وبموجب هذا الالتزام يقوم البنك بدفع مبلغ معين للمصدر مقابل حيازة الوثائق المتعلقة بالسلع محل العقد "

أي يعني الدفع مقابل المستندات ،وهي الوسيلة الأكثر شيوعا واستعمالا في مجال التجارة الخارجية ،فهو عملية قرض من نوع الالتزام بالإمضاء بناءا على طلب المستورد الذي طلب فتح الاعتماد المستندي من أحد البنوك في الداخل لصالح المصدر ،بعد أن يكون الطرفان قد اتفقا على شروط العقد للمصدر مقابل حيازة الوثائق المتعلقة بالسلع محل العقد .

4-قرض المشتري :

هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد ،بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر ،ويمنح هذا القرض لفترة تتجاوز ثمانية عشر شهرا ، ويؤدي المصدر دور الوسيط في المفاوضات مابين المستورد والبنوك المعينة بغرض إتمام عملية القرض هذه ومن الملاحظ أن كلا الطرفيين يستفيدان من هذا النوع من القروض ، حيث يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الآني للبضائع ، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة .

ويتيح قرض المشتري في الواقع المجال للإبرام عقدين العقد الأول بالعملية التجارية مابين المصدر والمستورد تبين فيه نوعية السلع ومبلغها وشروط تنفيذ الصفقة ،بينما يتعلق العقد الثاني بالعملية المالية الناجمة عن ذلك والتي تتم بين المستورد والبنك المانح للقرض ، ويبين هذا العقد شروط إتمام القرض وانجازه ، مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة ، ويلاحظ أن العقد المالي الذي يفسح

المجال لمنح قرض للمستورد إنما يرتبط عضويا بوجود عملية التجارية مابين المصدر والمستورد ، وغني عن البيان القول أن انتقاء هذه العملية التجارية يلغي بالضرورة وجود العملية المتمثلة في قرض المشتري .

5-قرض المورد :

وهو عبارة عن تمويل وضمان صفقة تصدير يتولى فيها المصدر تمويل الصفقة اعتمادا على موارد مالية أو بالاعتماد على أحد المصارف عن طريق قيامه بخصم مستحقاته (الكمبيالة أو سند الدفع) لدى هذا المصرف ، وفي هذه العملية تقوم علاقة مباشرة وفورية بين المصدر والمستورد يقوم البنك بتحصيل قيمة الكمبيالة من المستورد ، وإلى هذا الحد تنتهي العلاقات المالية المرتبطة بصفقة التصدير .

أي هو قرض بنكي يتحصل عليه المصدر الذي بدوره يمنح للمشتري مهلة للدفع تفوق ثمانية عشر شهرا ،وهذا القرض يسمح للمصدر باستلام المبلغ المستحق عن الزبون الأجنبي في وقت التسليم الكلي أو الجزئي للسلع ،وهذا النوع من القروض مخصص مبدئيا لمصدري حاجيات التجهيز ،ويستعمل أيضا في تمويل الصادرات الخاصة بالمواد التجهيز الحقيقية .

المطلب الثالث:سير آلية عملية استيراد المواد الأولية

تتم عملية استيراد المواد الأولية آل دوداح على نحو التالي :

أولا :

-تقوم اختبار و اتصال بالوردين حسب حاجياتها وذلك من خلال تعريف بالمؤسسة آل دوداح ،اختيار الطلبية و اختيار المنتج حسب حاجيات المؤسسة .

-طلب عرض الأسعار ويكون على أساس السلعة و نوعيتها و الكمية المطلوبة و سعر الوحدة .

-عند الموافقة على طلب العرض نبدأ بالفاتورة المبدئية فيها جميع المعلومات كما هو موضح في الملحق رقم 1.

الاسم المؤسسة : SARL BPV ENH DOUDAH

الاسم المصدر : SRE RAYALASEEMA HI STRENGTH HYPO LIMTED

الهاتف: 226456 , 228750 8518 91+

الفاكس: 226656 1223066 8578 91 +

الإيمايل :aquqfit@gmail .com

رقم الحساب البنكي :36747418585

نوعية السلع : هيبو كلوريت الكالسيوم ، مرطب على شكل مسحوق

الكمية: 1260000 طن في حاوية جافة 5*20 ساعة

سعر الوحدة : 1.390.00 cfr

وحدة التعامل: دولار الأمريكي

ميناء الشحن : اي ميناء في الهند

ميناء التفريغ: الجزائر العاصمة الجزائر

البنك المركزي الهندي: نيويورك

كود سويفت swift: SBINIBB134

رقم حساب المصدر(المستفيد): 36747185285

مواصفات البضاعة : هيبو كلوريت الكالسيوم ، مرطب على شكل مسحوق

28000* 45 كحجم (معتمدة من الأمم المتحدة) براميل HDPE – HMمع بوليثين داخلي (غير منقول)

المبلغ الكلي : 175.140.00

– عند الفاتورة المبدئية إلى مؤسسة آل دوداح تقوم المؤسسة بتبادل المعلومات حول الصفقة عن طريق سويفت حيث يقوم البنك تبادل المعلومات وضمان تسليمها بين المؤسسات المالية حول مختلف العمليات المصرفية التي يتم تنفيذها بين البنوك التجارية وخاصة التحويلات البنكية الدولية .

* عند التفاوض على المستندات المستوفاة المتوافقة مع شروط الاعتماد حيث يتم الرد بعد الاستلام الرسالة بعد عشرة أيام

* يحتوي على معلومات بنك المركزي الهندي

*المستندات الأصلية للمعلومات F722

*المرسل هو الذي ينقلها عن طريق PHL في غلافين منفصليين

*نموذج الاعتماد المستندي P40A

*رقم الاعتماد المستندي F20

* تاريخ الإصدار 21* F31Cاغسطس 2019

*تاريخ ومكان وإنتهاء الصلاحية 31D F*21 نوفمبر 2019

* عملة الدولار الأمريكي

*رمز العملة f32b

*ميناء التحميل F44E ميناء الهند

*ميناء التفريغ الجزائر العاصمة F445

تاريخ الشحن F44Cفي 31أكتوبر 2019

وصف السلع أو الخدمات f45a يتم ترطيب هيبو كلوريت الكالسيوم

كما هو موضح في الملحق سويفت رقم (2) .

–تقوم المؤسسة بطلب التوطين البنكي هو أهم نشاطات التجارة الخارجية و أول إجراء الإلزامي قبل كل الإجراءات الأخرى (الإجراءات الجمركة و دفع الضرائب .تتم فيه تسجيل عملية التصدير و الإستيراد دون توطين المصرفي ولا يمكن قيام بأي عملية التجارية بدونه،ويهدف أساسا هذا التسجيل إلى الرقابة على حركة رؤوس الأموال و الصرف، حيث مؤسسة آل دوداح بطلب فتح توطين البنكي بالبنك سويسيتي جينيرال وذلك بتقديم وثائق الفاتورة المبدئية ورخصة الإستيراد كما هو موضح في ملحق (3) كما يلي

إسم المستورد : SARL BPI/ ENH DOUDAH

عنوان المستورد : مسكن 392 مركز التسويق (سوق الفلاح) بومرداس 35000

رقم الحساب التجاري :98 B 183 0722

رقم التعريف الضريبي:099835072218369

رقم الحساب : 76 2898 113000 00031 021

طلب خصم مباشرة من البنك

اسم المصدر :SREE RAYALASEEMA HI / GONDIPARLE ; KURNOOL -518004 STRENGTH HYPO LTD

وصف البضائع الخاصة للضريبة : HYPOCH LORITE DE CALICIUM

نوع المنتج : HYPOCH LORITE DE CALICIUM PROUDRES

الكمية : 126 MT

سعر الوحدة : 13904دولار أمريكي

المبلغ الإجمالي : 175140 دولار أمريكي

– بعد موافقة البنك على فتح توطين البنك يقوم بنك المستورد بدفع للمصدر لدى المؤسسة بحيث يطلب الوثائق التالية من ملحق رقم 4إلى 6 : فاتورة التجارية الملحق رقم (4): تحتوي على المعلومات تخص المستورد وتكون في 3 نسخ للشركة والباخرة، الجمارك على الشكل الموالي :

الكمية : 31.500 mt

السعر :1390.00 pmt

التكلفة :43.85.00

النوع المنتج :هيبوكلوريت الكالسيوم

ميناء الشحن : هند من أي مكان

ميناء التفريغ : الجزائر العاصمة الجزائر

رقم الفاتورة :srhhl/chlr/223.224

شهادة التحليل يطلبها البنك بناءا على المادة الكميائية المطلوبة من المصدر كما هو موضح في الملحق رقم(6-2) يكون فيها

رقم الاعتماد المستندي: 00031RDI09088193

عدد تعديلات :01

رقم الفاتورة :SRHHL/CHLR221.222

المنتج :هيبو كلوريت الكالسيوم

الكمية :31500 مليون طن

تاريخ التصنيع: نوفمبر 2019

تاريخ الانتهاء الصلاحية : أكتوبر 2022

شهادة المنشأ كما هو موضح في الملحق (6-3) :

بلد المنشأ : الهند

*صادر عن الغرفة التجارية والصناعية بمنطقة

*شروط الدفع الاعتماد المستندي غير قابل الإلغاء

وثيقة الشحن كما هو موضح في الملحق رقم (6-4)و شهادة المطابقة كما هو موضح في ملحق رقم(6-1)

فيها معلومات خاصة بالمصدر مثل الاسم و عنوان و الهاتف و الفاكس

معلومات خاصة بالمستورد الاسم وعنوان

الوزن الصافي لكل صندوق :4500 كم

إجمالي الوزن الصافي :47.40 كم

إجمالي الوزن الإجمالي :23.180طن متري تكون فيها معلومات حسب الفاتورة الأولية رقم :SRHL/HYPOEXP048of11/07/2019

عقد البيع CERميناء الجزائر

رقم الختم :HLD8713592

بعد دراسة البنك للمستندات والتأكد من صحتها ومدى تطابقها مع الشروط المتفق عليها،يقوم بنك المحلي (المستورد)بتحويل قيمة البضاعة للبنك المصدر، ويتم إرسال البضاعة باسم البنك .

حيث تقوم المؤسسة بالدفع للبنك من أجل استلام البضاعة وذلك بعد عملية التظهير التي فيها إظهار التوطين البنكي للبنك المستورد .

خلاصة

بعد الدراسة التي قمنا بها في المؤسسة الخاصة آل دوداح وعند مصلحة التمويل الذي يعمل على التوفير الأموال اللازمة حسب الحاجة المؤسسة وبقدر المطلوب للقيام بالعمليات الإستيراد.

حيث هناك عدة آليات لتمويل عملية الإستيراد في المؤسسة .والهدف منها هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسهل وتسمح بتطويرها وتقدمها واجتياز صعوبات المالية .حيث تتعامل المؤسسة مع البنك واحد لتمويل عمليات التي تقوم بها حيث يكون كوسيط أو طرف في عملية التمويل بين المؤسسة والمؤسسة الأخرى في الخارج في آليات التمويلية التي يقوم بها البنك .

الخاتمة

من خلال دراستنا لهذا الموضوع تعتبر التجارة بمثابة المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية ،كما تعتبر من أهم القطاعات في عملية التصدير والاستيراد التي ترتكز عليها الدول .حيث تعمل جاهدة على تحريك التجارة وتطويرها، والتي تبحث عن أفضل طرق للتمويل التجارة الخارجية وذلك من أجل تشريع عمليات التصدير و الاستيراد (التجارية).وتسهل المبادلات ولإيجاد الأموال والسيولة اللازمة لها حيث تستعمل طرق وتقنيات لتمويل في عمليات التجارية التي تتماشى مع تطور ،وذلك عن طريق تدخل البنوك في عملية كضامن للمتعاملين من أجل تسهيل التسوية المالية للصفقات .

اختبار الفرضيات

الفرضية 1:التجارة الخارجية قطاع حيوي يضمن استمرار العلاقات الاقتصادية الدولية.

نجد أن معظم الدول لا تستطيع العيش في عزلة عن العالم فهي تحتاج إلى إقامة علاقات دولية (البيع و الشراء)وذلك من خلال التجارة الخارجية التي تعمل على ربط الدول يبعضها البعض عن طريق التبادلات التجارية فيما بينها ،وهذا ما يثبت صحة الفرضية الأولى.

الفرضية 2: عملية استيراد هي عملية توفر الموارد من الأسواق الخارجية بهدف توفير حاجات المؤسسة الإنتاجية.

– تعتبر عملية استيراد من أهم الوسائل الناجحة داخل المؤسسة في تحقيق عملية استيراد فعالة و خالية من المخاطر، هو إقامة مبررات خاصة بهاذ النوع من الصفقات تحت تأطير مجموعة متخصص في ميدان التجارة الخارجية من جهة و ميدان التمويل من جهة أخرى . إذن الفرضية الثانية صحيحة.

الفرضية 3:يعتبر آلية التمويل البنكية الأكثر استعمالا في تمويل التجارة الخارجية و ذلك لأنها الآليات الرسمية و القانونية لهذا التمويل .

– غالبا ما يلجأ المصدرين والمستوردين إلى البنوك من أجل تمويل عمليات التي يقوم بها وذلك نظرا للامان والثقة التي توفرها البنوك عندما تدخل كطرف في عملية التمويل .وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثالثة .

2–نتائج الدراسة :

من خلال دراستنا لهذا الموضوع توصلنا إلى مجموعة من النتائج والمتمثلة فيما يلي :

-التجارة الخارجية:هي عملية التبادل التجاري للسلع و الخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل.

-التجارة الخارجية :هي مبادلات التجارية الدولية في صورها ثلاث (انتقال السلع و الرؤوس الأموال)تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات السياسية مختلفة أو بين حكومات أو منظمات الاقتصادية تقطن في وحدات سياسة المختلفة .

-يعتبر البنك أهم متدخل في المجال التجارة الخارجية حيث يعتبر وسيط وممول لعملية التجارية، كما يكون محل الثقة بين متعاملين.

-تعد وسائل التمويل من أهم وسائل حديثة لفع في التجارة الخارجية .

-تقديم الوثائق الصفقة للبنك من أجل تعهد البنك بدفع قيمة للمتعامل الأجنبي .

-3التوصيات الدراسة:

لأجل تحسين أداء البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية تقدم الاقتراحات التالية :

-قيام بالعمليات البحث و التطوير من أجل تسهيل في سير عملية التمويل.

-تسهيل معاملات التجارية من أجل تطوير التجارة .

-انتهاج آليات طويلة الأجل في تمويل التجارة الخارجية من طرف البنوك وذلك من أجل تحقيق التنمية والرفاهية الاقتصادية.

-ضرورة تفعيل الجهاز المصرفي للسيطرة الكاملة على تسيير عمليات تمويل التجارة الخارجية ،وتعزيز الرقابة عليها ومن ثم تفادي التلاعبات والتزوير .

-نشر الوعي الثقافي للمصدرين والمستوردين للتعرف على مختلف القوانين الدولية وآليات تمويل التجارة الخارجية.

-الاعتماد على التكنولوجيا والمعلومات بشكل واسع في المعاملات التجارية الخارجية.

-تبني وسائل التجارة الخارجية الإلكترونية لأنها تساعد في تسهيل عملياتها .

-إعطاء الفرصة لشركاء جدد وكذا سماح اكتساب الخبرة لعمال جدد .

-ضرورة انضباط العمال بتوقيت العمل بالنسبة للمؤسسة .

وفي الأخير، أحمد الله وأشكره، على أن وفقني ويسر لي السبيل لإتمام هذا العمل، ونسأله أن نكون قد وفقنا لما كنا نصبو إليه، فإن كان تقصيرا، فحسبي أن الكمال لله وحده، وصلي وسلم على الهادي الرسول الكريم البشير سيد المرسلين محمد، وعلى آله وصحبه أجمعين

قائمة المراجع

أولا: الكتب

I.الكتب باللغة العربية

1. أحمد غنيم ،الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي :أضواء على الجوانب النظرية و النواحي التطبيقية ،مؤسسة شباب الجامعية للطباعة و النشر ،الطبعة السابعة ،2003.

2. إلياس بن سامي ويوسف قرشي ،التسيير المالي ،دار وائل للنشر و التوزيع ،الأردن،2006.

3. جعفر عبد الله موسى إدريس الإدارة الإستراتجية ، دار ناشر ومكتبات خوارزم العلمية ، الطبعة الأولى ،2013.

4. جواد شوقي ناجي ،إدارة الأعمال المصرفية الدولية ،أهلية للنشر والتوزيع،الطبعة الأولى،الأردن ،2002.

5. حازم محمد عبد الصيرفي ، التسويق الدولي ، مؤسسة حورس الدولية للنشر والتوزيع ، بيروت ،2009.

6. حمزة محمود الزبيري ،أساسيات الإدارة المالية ،دار الأوائل للطباعة والنشر 2001.

7. خالد بن محمد بن أحمد آل فندي ، ضمانات حقوق المؤمن له لدى شركات التأمين التعاوني ، الطبعة الأولى ، 2012.

8. الدكتور عبد الله يوسف سعادة و آخرون ،التمويل الدولي ونظريات التجارة الطبعة الثانية ،دار المسيرة و التوزيع ،عمان ،2017.

9. الدكتور محمد عبد الله شاهين التجارة الدولية وأثرها على التجارة الخارجية للدول العربية ، دار حميثرا للنشر والتوزيع ،2018.

10. الدكتورة سهام عبد الرزاق مجلي السعيدي ، فكرة رهن المنقول دون حيازة والحماية القانونية له ، المركز العربي للنشر والتوزيع ، الطبعة الأولى ،2018/1439.

11. دومينيك سلفاتور :نظريات اقتصاديات الوحدة ، دار ماجروهيل للنشر وترجمة ، 2006 .

12. رشاد العصار ، عليان شريف حسام جاود ومصطفى سلمان ، التجارة الخارجية ، دار النشر والتوزيع للطباعة ، عمان 2000.

13. رضا صاحب أبو حمد ، معاينة دومينيك سلفاتور ، نظرية اقتصاديات الوحدة ، دار ماجر وهيل للنشر و الترجمة ، 2006.

14. زينب حسين عوض الله ، الاقتصاد الدولي نظرة عامة على بعض القضايا ، الدار الجامعية الإسكندرية ، 1998 .

15. سعيد عبد العزيز عثمان ،الإعتمادات المستندية ،الدار الجامعية ،لبنان ،2005.

16. سمير حسون ،الاقتصاد السياسي في النقد و البنوك ،الطبعة 2،المؤسسة الجامعية ،لبنان ،2004.

17. سمير فخري نعمة العلاقة تبادلية بين سعر الصرف وسعر الفائدة وانعكاساتها على ميزان المدفوعات دار البازوري للنشر والتوزيع ، الأردن 2011 .

18. سمير محمد عبد العزيز ،اقتصاديات الاستثمار و التمويل و التحليل المالي ،بدون دار نشر ،الإسكندرية

19. السيد ، محمد أحمد السريتي ، اقتصاديات التجارة الخارجية مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع الإسكندرية ،2009.

20. شنقيري ، نوري موسى وآخرون ، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية –الطبعة 2 ، دار المسيرة لنشر والتوزيع ،عمان ،2015.

21. طارق العمراوي، قراءة مبسطة في عقود التجارة الدولية شرم شيخ ، جمهورية مصر العربية 2007.

22. طارق صاحب عجام ،نظرية التمويل ،دار هران للنشر و التوزيع ،عمان ،الأردن 2002.

23. الطاهر لطرش ،تقنيات البنوك ،ديوان المطبوعات الجامعية ،الجزائر ،2001.

24. عادل أحمد حشيش أساسيات الاقتصاد الدولي ، دار الجامعة الجديدة ، مصر 2001.

25. عادل أحمد حشيش وآخرون ، الاقتصاد الكلي ، كلية الحقوق جامعة الإسكندرية ، مصر 2003.

26. عبد الباسط وفاء ، سياسات التجارة الخارجية ، دار النهضة العربية –لبنان ، 2000.

27. عبد الرحيم بن فؤاد الفاسي الفهري ،الإعتمادات المستندية وتطبيقاتها في البنوك الإسلامية ،دار الكتب العلمية ،2016.

28. عبد الزهر فيصل يوسف ، فلسفة التنمية وإستراتجيتها في الفكر الاقتصادي ، الطبعة الأولى ، دار امجد للنشر والتوزيع ،2016.

29. عطا الله علي الزبون ، التجارة الخارجية دار البازوري للنشر والتوزيع عمان ،2015..

30. علي إبراهيم الخضر ،إدارة الأعمال الدولية ، دار مؤسسة رسلان للطباعة والتوزيع سوريا – دمشق جرمانا ، 2010

31. غنيم أحمد ،الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي ،مؤسسة شباب الجامعة للطبعة والنشر ،الطبعة 7،مصر 2003.

32. فطيمة حاجي ، مدخل إلى التجارة ، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر ،2017.

33. فؤاد توفيق ياسين ،المحاسبة المصرفية في البنوك التجارية والإسلامية ،دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع ،عمان ،الأردن ،1996.

34. فوزي عبد الرزاق ، استراتجيات التجارة الخارجية ، من عنصريين أساسيين هما : الصادرات والواردات بصورتيهما .

35. فيصل محمود مصطفى النعيمات ،مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي ،دار وائل للنشر والتوزيع ،الطبعة الأولى،الأردن ،2005.

36. القانون بحري الجزائري الصادر سنة 1976 معدل في 1998 –05–25.

37. كامل بكري الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية والتمويل الدار الجامعية الإسكندرية ،مصر،2003.

38. لطفي جبر كوماتي ، الوجيز في شرح قانون الشركات رقم 36 ،مكتبة دار الثقافة للنشر ، عمان، الأردن ،1996.

39. المادة 619 من القانون التجاري الجزائري .

40. محمد العربي ساكر ،محاضرات في تمويل التنمية الاقتصادية ،جامعة محمد خيضر ،بسكرة الجزائر ،2006.

41. محمد الفاتح محمود المغربي ،التمويل و الاستثمار في الإسلام ،دار الجنان للنشر والتوزيع ،2016.

42. محمد دياب ، التجارة الدولية في عصر العولمة ، الطبعة الأولى دار المتصل اللبناني ، بيروت ، 2010.

43. محمد زكي شافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية ،بيروت ، 2000.

44. محمد صالح الحناوي ،أساسيات الإدارة المالية ،الدار الجامعة ،الإسكندرية ،2000.

45. محمد صالح الحناوي ،الإدارة المالية والتمويل ،الدار الجامعة الإسكندرية ،2000.

46. محمد صالح الحناوي ،مؤسسات البورصة والبنوك التجارية ،الدار الجامعية ،الإسكندرية ،2001.

47. محمد عوض عبد الجواد وعلي إبراهيم على ،التصديقات الإستثمار في البورصة –أسهم – سندات –أوراق مالية ،دار حامد للنشر والتوزيع ،عمان ،الأردن ،الطبعةُ2016،1.

48. محمود سمير الشرقاوي ، العقود التجارية الدولية ، دراسة خاصة لعقد البيع الدولي للبضائع ، دار النهضة العربية القاهرة2001 .

49. محمود يونس وآخرون : التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية ، دار التعليم الجامعي ، الإسكندرية ، مصر2015.

50. مروة يونس فاطمة ، الفنون التجارية (بنوك ، تأمين ، مرسلات ، النهضة العربية للصناعات والنشر ، بيروت ، 1994.

51. مصطفى يوسف كافي ، بورصة الأوراق المالية ، دار مؤسسة رسلان للطباعة والنشر والتوزيع ، بيروت ،2009.

52. ممود عبد الرزاق الاقتصادي المعرفي و التصدير ، الدار الجامعية للنشر 2011.

53. منير إبراهيم الهندي ،الإدارة المالية ،المكتب العربي الحديث ،الطبعة 1999،4.

54. موسى سعيد مطر وآخرون ، التجارة الخارجية الدولية . الطبعة الأولى ، دار صفاء للنشر والتوزيع للطباعة ، عمان 2001.

55. نعيمي فوزي ،التجارة الدولية ،دروس قانون الأعمال الدولي ،الجزء الأول ،ديوان المطبوعات الجامعية ،1999.

56. وليد العايب لحلو بوخاري ،اقتصاديات البنوك والتقنيات البنكية ،دار النشر حسن العصرية ،بيروت لبنان ،الطبعة ،2013.

57. يوسف مسعداوي ، دراسات في التجارة الدولية ، دار هومة لطباعة والنشر وتوزيع –الجزائر 2010.

الكتب باللغات الأجنبية *1.*

1. Abdelmadjid Ammar,les sécurité depaiement dans le commerce mondial ,lexexmple des crédits documentaires ,centre de publication universitaire,tunisie,2000.
2. AKADAK, AKACEM contablitité .S.N.D Édition 1990.
3. CHBANI RABAH, le vede mecum de l'iport 1997.
4. Demis Brume, le commerce imternationmal , 2éme Edition , Edition Bréla , mente el, 1991.
5. Guid General de commerce international M. L. P elation.
6. J.peur eau, Fduphit ,Exporter pratique du commerce international,les edition fouchers,22fdition,2010.
7. KADA AKACEM. COMPTA BILITE NATIONOLE . OPU ALGER . 1990.
8. Loc bornent –Rollande ,La banque et les enterprises, GAULINO,paris.
9. Michel piquet : lncotems ® 2010 comprendre et bien utiliser les regles Edité par le group Smeci l'QNTENNE, Marseille-Framce..
10. . société inter- bancaire de formation, généralité, généralité sar bounque formation, B.A.D.R.
11. .Maurel des régimes économi ques doueies CNID, 1994.
12. Operations partuaires et douanieres de l'impertation-guid N12 centre de commerce internaional –CNUCCD GATT Céneue 1998.

ثانيا: رسائل ومذكرات جامعية

I.رسائل ومذكرات جامعية باللغة العربية

1. إدريس رشيد ،"دولر الجهاز المصرفي في الجزائري في التنمية الإقتصادية في ظل الإصلاحات " 1999.

2. بن يوسف حسينة، ترقية الصادرات الصناعية خارج المحروقات في الجزائر (2000-2010) مذكرة ماجستير في العلوم تجارية ، غير منشور جامعة الجزائر 3 2011-2012.

3. زير ريان ، أثر ترقية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي (دراسة حالة الجزائر لفترة 2005-2014 مذكرة ماجستير في علوم تجارية جامعة خضير بسكرة 2014-2015.

4. سلمى سلطاني ، دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية (حالة الجزائر) رسالة مقدمة ضمن متطلبات لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية ، فرع (التخطيط والتنمية) جامعة الجزائر ،2002-2003.

5. كلثوم صافي ، أثر الإنفاق الحكومي وعرض النقود على اتجاهات الواردات ، تطبيق على حالة الجزائر في فترة 1990-2010 رسالة ماجستير تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران، 2014-2015.

6. جاري فاتح ،محاضرات في تقنيات التمويل التجارة الخارجية ،التخصص مالية وتجارة الدولية ،الجامعة أمحمد بوقرة ،بومرداس ،السنة 2018-2019.

7. صليحة بوسليماني ،تغطية أخطار تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية ، مذكرة ماجستير في العلوم الإقتصادية ،تخصص نقود ومالية ،كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير ،جامعة الجزائر ،2012-2013.

8. صيحة بن طلحة ،تمويل المؤسسة الإقتصادية وفق المكانزمات الجديدة في الجزائر في إطار التحويلات الإقتصادية (حالة سونلغاز)1990.2006رسالة دكتوراه(غير منشورة)،جامعة الجزائر 2007-2008.

ثالثا: مقالات ومجلات

I.مقالات ومجلات باللغة العربية

1. بلال بوجمعة وعثمان ، ملوك : تطور حجم التجارة الخارجية خلال الفترة 2001-2016 مجلة الحوار الفكري ، العدد11، مخبر الدراسات الإفريقية للعلوم الإنسانية والاجتماعية ، جامعة أدرار 30ديسمبر 2016 .

2. نور الدين هرمز ،إبتهال قابقلي ،دراسة تحليلية لتطور الصادرات السورية ،مجلة جامعية تشرين للبحوث والدراسات العلمية ،سلسلة علوم الإقتصادية والقانونية المجلد36العهد (3)،2014.

3. عبد الحق بوعتروس ،مسؤولية بنك فتح الإعتماد عن عدم مطابقة البضاعة للمواصفات المذكورة في عقد الإعتماد المستندي ،الملتقى الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة ،جامعة جيجل ،الجزائر ،جوان 2005.

4. كنوش عاشور ،مداخلة بعنوان دور الإعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية ،الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الإقتصاديات والمؤسسات النامية ،جامعة بسكرة ،2006.

الملاحق

الملحق (1)

PROFORMA INVOICE

SREE RAYALASEEMA HI STRENGTH HYPO LIMITED GONDIPARLA , KURNOOL - 518004 ANDHRA PRADESH , INDIA TEL : +91 8518 228750, 226468 FAX : +91 8518 223066 226656 EMAIL : aquafit@gmail.com	**P I NO: SRHHL/HYPO/EXP : 048** DATE : 11-09-2018 **APPLICANT / CONSIGNEE** SARL BPI/ ENH-DOUDAH 392 LOGTS, CENTRE COMMERCIAL EX.SOUK EL FELLAH)- BOUMERDES. 35000 - ALGERIA. NIF 099835072218369
BENEFICIARY BANK DETAILS: STATE BANK OF INDIA, OVERSEAS BRANCH (01921) 241A, 2ND & 3RD FLOOR RAJALA TOWERS, Road no: 36, JUBILLE HILLES,, HYDERABAD, TELANGANA STATE, INDIA. PIN CODE : 500 033 **Swift code: SBININBB134** **CORRESPONDING BANK DETAILS:** STATE BANK OF INDIA. NEW YORK. SWIFT CODE : SBINUS33. **BENEFICIARY :** **SREE RAYALASEEMA HI STRENGTH HYPO LIMITED** **A/c No : 36747418525**	**PORT OF LOADING / COUNTRY** Any Port in India **PORT OF DISCHARGE / COUNTRY** **Algiers, ALGERIA.** **PAYMENT TERMS** **1. PAYMENT TERMS : L/C at SIGHT** 2.FRIEGHT CLAUSE : PRICE IS SUBJECT TO NO CHANGE IN OCEAN FRIEGHT. **3.ORIGIN : INDIA.** 4. BANK CHARGES: ALL BANK CHARGES OUTSIDE INDIA ARE FOR APPLICANT ACCOUNT. 5. ALL SHIPPING DOCUMENTS CAN BE PRESENTED WITHIN 21 DAYS AFTER SHIPMENT DATE.

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

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

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

SREE RAYALASEEMA HI STRENGTH HYPO LIMITED

AUTHORISED SIGNATORY

Scanné avec CamScanner

الملحق (ع)

F44E: Port of Loading/Airport of Departure
ANY PORT IN INDIA
F44F: Port of Discharge/Airport of Destination
ALGIERS PORT
F44C: Latest Date of Shipment
191031 2019 Oct 31
F45A: Description of Goods and/or Services
CALCIUM HYPOCHLORITE HYDRATED
AS PER PROFORMA INVOICE NO :SRHHL/HYPO/EXP:048 OF 11/07/2019
MENTION TO BE INDICATED ON THE DEFINITIVE INVOICE
SALE CONTRACT: CFR ALGIERS PORT .
F46A: Documents Required
+3/3 ORIGINALS BILLS OF LADING CLEAN ON BOARD ESTABLISHED TO THE ORDER OF SOCIETE GENERALE ALGERIE SPA NOTIFY APPLICANT MARKED FREIGHT PREPAID
+COMMERCIAL INVOICE DETAILLED IN SEVEN (07) ORIGINAL FOLDS.
+01 ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN STAMPED BY THE CHAMBER OF COMMERCE
+02 ORIGINALS PACKING LISTS
+02 ORIGINALS CERTIFICAT OF ANALYSIS
+02 ORIGINALS CERTIFICATE OF CONFORMITY ISSUED BY THE BENEFICIARY
+01 ORIGINAL CERTIFICATE OF FREE MARKETING IN THE COUNTRY OF ORIGIN SIGNED AND STAMPED BY THE CHAMBER OF COMMERCE .
F47A: Additional Conditions
+PAYMENT UNDER DISCREPANCIES NOT ALLOWED WITHOUT OUR APPROVAL.
+IN CASE OF DISCREPANCIES AN AMOUNT OF USD 250 IS DEDUCTED FROM THE PRESENT DOCUMENTARY CREDIT.
+INSURANCE TO BE COVRED BY APPLICANT
+APPLICANTS FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF)099835072218369 MUST BE MENTIONED ON EACH DOCUMENT.
+ IBAN: DZ5800021 00031 1130002898 76
+SOCIETE GENERALE ALGERIE, BEING AN ENTITY SUBMITTED TO ALGERIAN LAW, HAS TO APPLY THE REGULATIONS ISSUED BY THE UNITED NATIONS CONCERNING RESTRICTIVE MEASURES AND SANCTIONS ADOPTED AGAINST CERTAIN STATES, ENTITIES AND OR PERSONS. AS PART OF SOCIETE GENERALE GROUP, THE BANK IS ALSO SUBMITTED TO THE REGULATIONS OF THE EUROPEAN UNION AND TO THE OFAC DECISIONS IN THIS MATTER. THEREFORE, SOCIETE GENERALE ALGERIE WILL BE COMPELLED TO SUSPEND ITS UNDERTAKING THEREIN, IF THE TRANSACTION IS WITHIN THE SCOPE OF ONE OF THESE REGULATIONS.
+COMMERCIAL INVOICE MUST INDICATE :
THE NAMES AND ADDRESSES OF APPLICANT AND BENEFICIARY
THE ORIGIN OF GOODS: INDIA
THE QUANTITY OF GOODS
THE INCOTERM
THE MENTION LETTER OF CREDIT AT SIGHT PAYMENT OR ANY OTHER EQUIVALENT ABBREVIATIONS
+BOARDING MUST TAKE PLACE AT LEAST 30 DAYS AFTER THE DATE OF 08/08/2019
F71D: Charges
ALL YOUR FEES AND COMMISSIONS
OUTSIDE INDIA ARE FOR APPLICANT
ACCOUNT .
F48: Period for Presentation in Days
21
F49: Confirmation Instructions
WITHOUT
F78: Instructions to the Paying/Accepting/Negotiating Bank

Scanné avec CamScanner

الملحق (2)

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

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

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

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

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

CS Scanné avec CamScanner

الملحق (2)

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

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

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

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

{CHK:3C74FEEB4EA2}

Scanné avec CamScanner

(3) الملحق

COMMERCIAL INVOICE

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

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

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

Other Reference(s)
IMPORT & EXPORT CODE NO. 0991020723
GSTIN ENTITY IDENTIFICATION NO : 37AAKCS1605E1ZN

CONSIGNEE :
TO THE ORDER OF
SOCIETE GENERAL ALGERIE SPA

Société Générale Algérie
Agence Boumerdes 00031
Responsable des opérations
Samia HADDAD

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

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

Country Of Origin of Goods	Country of final Destination
INDIA	ALGERIA

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

BANKING DETAILS :
ACCOUNT NO : 36747418525
STATE BANK OF INDIA , OVERSEAS BRANCH (01921)
ROAD NO : 36 , JUBILEE HILLS , HYDERABAD - 500 033
TELANGANA STATE , INDIA .
SWIFT NO : SBININBB134 , IFSC CODE : SBIN0001921

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

Terms of Delivery : CFR ALGIERS PORT

Marks & Nos., Container No.	No. & Kind of Pkgs.	Description of Goods	QUANTITY NET WT	UNIT PRICE IN USD	AMOUNT IN USD
CONTAINER NO. FBIU 0129969 HLXU 1276680 SEAL NO. HLD 871359[illegible] HLD 871359[illegible]	700 X 45 KG HM - HDPE DRUMS	(700 DRUMS X 45 KG) 31.500 MTS OF CHLORAMINE AS PER PROFORMA INVOICE NO : SRHHL/HYPO/ EXP : 048 OF 11/07/2019 SALE CONTRACT : CFR ALGIERS PORT CALCIUM HYPOCHLORITE , HYDRATED PACKING : 45 KG HM - HDPE DRUMS WITH A POLYTHENE LINER INSIDE FISCAL IDENTIFICATION NUMBER (NIF) : 099835072218369 IBAN : DZ5800021 00031 1130002898 76 INCOTERMS 2010	31.500 MT	1390.00 PMT	43,785.00
S.NO.OF DRUMS: 744241/19 TO 744590/19 744591/19 TO 744940/19					

Société Générale Algérie
AGENCE BOUMERDES
IMMATRICULATION - IMPORTATION
Boumerdes le 03 SEP 2019

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

TOTAL VALUE IN USD : 43,785.00

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

FOR SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LIMITED

AUTHORISED SIGNATORY

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

Scanné avec CamScanner

الملحق (21)

سوسيتي جينيرال الجزائر
SOCIETE GENERALE ALGERIE

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

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

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

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

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

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE

Messieurs,

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

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

Adresse : Gondiparla, Kurnool-518004
Andhra Pradesh, INDIA

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

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

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

VENTILATION PAR SOUTIEN TARIFAIRE

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

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

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

Veuillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

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

Signature et Cachet du Client

Scanné avec CamScanner

الملحق (1)

[redacted]

SOCIETE GENERALE ALGERIE

DEMANDE D'OUVERTURE DE CREDIT DOCUMENTAIRE A L'IMPORTATION

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

03_Agence : **BOUMERDES**

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

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

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

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

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

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

Maximum [X], Environ [ ],..... ..%.

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

A ouvrir Auprès de STATE BANK OF INDIA

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

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

09_Expedition Partielles :Autorisées [X] Non Autorisées [ ].
Transbordement : Autorisées [X] Non Autorisées [ ].

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

S	B	I	N	I	N	B	B	J	3	4

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

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

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

14_Documents (canal bancaire):
1. +3/3 ORIGINAL BILL OF LADING
2. +COMMERCIAL INVOICE DETAILLED IN FIVE (05) ORIGINAL FOLDS.
3. +01 ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN STAMPED BY THE CHAMBER OF COMMERCE
4. +02 ORIGINAL PACKING LISTS.
5. +02 CERTIFICATE OF ANALYSIS
6. +02 ORIGINAL CONFORMITY CERTIFICATE ISSUED BY THE BENEFICIARY.
7. +01 ORIGINAL CERTIFICATE OF FREE MARKETING IN THE COUNTRY OF ORIGIN SIGNED AND STAMPED BY THE CHAMBER OF COMMERCE

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

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

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

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

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

Cachet signature (s) autorisée(s).

السجل التجاري للخدمات العامة والتجارة
المقر الرئيسي بومرداس
SARL - BPI - ENH - DOUDAH
98 ب 0772183-00/35

Scanné avec CamScanner

الملحق 6.1

PACKING LIST

Manufacturer & Exporter : SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LIMITED GONDIPARLA, KURNOOL - 518004 ANDHRA PRADESH, INDIA. TEL: + 91 8518 228750 FAX: + 91 8518 223066 CIN : L24110AP2005PLC045726	Invoice No: & Date: SRHHL/CHLR/223, 224 DATE : 30.08.2019 Other Reference(s) " WE INTEND TO CLAIM REWARDS UNDER MERCHANDISE EXPORTS FROM INDIA SCHEME " (MEIS) Other Reference(s) IMPORT & EXPORT CODE NO. 0991020723 GSTIN ENTITY IDENTIFICATION NO : 37AAKCS1605E1ZK
CONSIGNEE : TO THE ORDER OF SOCIETE GENERAL ALGERIE SPA NOTIFY: SARL BPI ENH DOUDAH CITE 392 LOGTS , CENTRE COMMERCIAL (EX . SOUK EL FELLAH) BOUMERDES 35000 ALGERIE	Buyer (if other than consignee) APPLICANT: SARL BPI ENH DOUDAH CITE 392 LOGTS , CENTRE COMMERCIAL (EX . SOUK EL FELLAH) BOUMERDES 35000 ALGERIE
	Country Of Origin of Goods: INDIA — Country of final Destination: ALGERIA
	PAYMENT TERMS: LC AT SIGHT IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NO : 00031RDI09088193 DATE OF ISSUE : 20190821 NUMBER OF AMENDMENT 01 DATE OF AMENDMENT 190827 NUMBER OF AMENDMENT 02 DATE OF AMENDMENT 191014
Pre-Carriage by	Place of receipt :
Vessel Flight No. NINGBO EXPRESS / 1949W	Port of Loading NHAVA SHEVA / INDIA
Port of Discharge: ALGIERS PORT	Final Destination ALGERIA
	Terms of Delivery : CFR ALGIERS PORT

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

FOR SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LIMITED

AUTHORISED SIGNATORY

Sree Rayalaseema Hi-Strength Hypo Ltd.

Scanné avec CamScanner

2 - 6 الملحق

TGV GROUP

SREE RAYALASEEMA
HI-STRENGTH HYPO LTD.
CIN:L24110AP2005PLC045726

CERTIFICATE OF ANALYSIS

DATE : 30.08.2019

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

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

FOR SREE RAYALASEEMA HI-STRENGTH HYPO LTD

AUTHORISED SIGNATORY

Sree Rayalaseema Hi-Strength Hypo Ltd.

Corp. Off. : 216, K.J.S. Complex, Bhagya Nagar, Kurnool - 518 004 A.P. India Tel : 0091-8518-228750 / 220164
Fax : 0091-8518-228656, 223036, Mobile : 0091-98480 60131, Email: aquafit@gmail.com, aquafit@srhhl.com
Web : www.srhhl.com,
ISO 9001, 14001 & OHSAS 18001 CERTIFIED COMPANY

Scanné avec CamScanner

الملحق 3-6

CERTIFICATE OF ORIGIN

COPY

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

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

CONSIGNEE :
TO THE ORDER OF
SOCIETE GENERAL ALGERIE SPA

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

COUNTRY OF ORIGIN

INDIA

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

Country Of Origin of Goods	Country of final Destination
INDIA	ALGERIA

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

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

Terms of Delivery : CFR ALGIERS PORT

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

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

IEC CODE : 0991020723

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

Kurnool District Chamber of Commerce & Industry (A.P.)

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

SECRETARY

Scanné avec CamScanner

الملحق 6 - 2

Shipper / Consignor

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

BILL OF LADING

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

Bill of Lading No. HLCUBO1191173395

(For Combine transport and part to port shipment)

Consignee (if 'To Order' So Indicate)

TO THE ORDER OF
SOCIETE GENERAL ALGERIE SPA

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

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

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

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

Destination Agent Address

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

THIRD ORIGINAL

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

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

M.S LOGISTICS MUMBAI

Freight Details / Disbursements	Prepaid	Collect
TOTAL PREPAID		
TOTAL COLLECT		

Temperature Control Instructions.

Place and Date of Issue MUMBAI / 13.12.2019

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

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

FOR M.S LOGISTICS

Authorised Signatory

Scanné avec CamScanner