



# تقنيات التجارة الدولية

مطبوعة محكمة موجهة لطلبة السنة الثالثة ليسانس  
تجارة دولية و إمداد

إعداد:

د: سلمى دوحه

الصفحة	محتوى المطبوعة
03	تمهيد
19-05	المحور الأول: مدخل لتقنيات التجارة الدولية
41-20	المحور الثاني: التصدير (البنية- الشروط العامة للبيع- عقد للبيع الدولي...)
53-42	المحور الثالث: التقنيات الجمركية (مفاهيم- إجراءات- النظم)
63-54	المحور الرابع: نظام الضريبة على القيمة المضافة
80-64	المحور الخامس: الأنشطة اللوجيستية في التجارة الدولية
96-81	المحور السادس: التأمين الدولي
107-97	المحور السابع: مخاطر التجارة الدولية وعمليات إدارتها
113-108	قائمة المراجع

## تمهيد:

تقوم التجارة الدولية بخلق شبكة من الروابط والعلاقات بين الدول المختلفة، حيث تعمل على تمكين الدول من الحصول على السلع والخدمات التي تحتاجها ولا تستطيع إنتاجها محليا وذلك من خلال نشاط الإستيراد، كما تمكن الدول ذات الفائض من الإنتاج، التخلص من السلع المنتجة من خلال نشاط التصدير وما تحصل عليه من عملات أجنبية، إلا أن العلاقات الاقتصادية الدولية لا تنشأ عن تبادل السلع والخدمات فقط، وإنما من خلال حركة عوامل الإنتاج، وحركة رؤوس الأموال من خلال القروض والإستثمارات وكذا نشاط الشركات المتعددة الجنسيات في مختلف أنحاء العالم، حيث تقوم مختلف دول العالم بفرض سياسات تجارية ونقدية تضبط تنقل مختلف هذه التدفقات، وذلك بغرض تقييدها او تحريرها من خلال دراسة الأسباب التي تؤدي إلى فرض القيود التجارية وما ينتج عنها من نتائج تعود على السياسات الاقتصادية للبلد.

وفي هذه المطبوعة "تقنيات التجارة الدولية" سوف نعرض من خلالها مفاهيم حول التجارة الدولية وأهدافها، وكذا السياسات التجارية وأدواتها إلى جانب دراسة نشاط أو مشروع التصدير والإستيراد والاحكام والأعراف الدولية التي تحكمها، كما سوف نستعرض من خلالها عقود البيع الدولي الخاصة بمشروع التصدير والإستيراد من خلال " Les licotermes " ، كما سوف نتطرق إلى السياسة الجمركية والتي سوف نركز من خلالها على أهم الأنظمة الجمركية المطبقة في القانون الجمركي الجزائري، بالإضافة إلى نظام الرسم على القيمة المضافة والذي نوضح من خلاله أهم العمليات الخاضعة للرسم على القيمة المضافة سواء داخليا أو خارجيا (من خلال نشاط التصدير والإستيراد)، كما سوف نتطرق أيضا إلى أهم الأنشطة اللوجيستية في التجارة الدولية والتركيز على النقل الدولي، وفي الأخير سوف نتطرق للتأمين على النقل الدولي الذي من دونه لا يمكن القيام بمختلف الأنشطة اللوجيستية وتوصيل المنتج إلى المستهلك النهائي في الأسواق الأجنبية.

و تتمثل الأهداف التعليمية لهذا العمل في العناصر التالية:

- ✓ إدراك الطالب لأهمية دراسة التجارة الدولية.
- ✓ تمكين الطالب من معرفة مفهوم التجارة الدولية و أهميتها في الاقتصاد القومي.
- ✓ التعرف على السياسات التجارية الدولية وأدواتها.
- ✓ التعرف على مشروع التصدير والإستيراد، والإجراءات التي تحكم هذا النشاط.
- ✓ التعرف على عقد البيع الدولي وشروطه.
- ✓ معرفة السياسة الجمركية وأهدافها، أهم النظم الجمركية .
- ✓ معرفة نظام الضريبة على القيمة المضافة وحدود تطبيقها في الاقتصاد الجزائري.

✓ معرفة أهم الأنشطة اللوجيستية في التجارة الدولية.

✓ التعرف على التأمين الدولي ومحدداته

ولقد ارتأينا تقسيم هذا العمل إلى ستة محاور رئيسية، حيث يشمل المحور الأول على مفاهيم أساسية حول التجارة الدولية و أهميتها، وأسباب قيامها، وكذا السياسات التجارية وأدواتها. أما المحور الثاني سنتطرق من خلاله إلى نشاط التصدير من خلال التطرق لمفهوم التصدير وأنواعه، وكذا إجراءات التصدير والإستيراد، وعقد البيع الدولي و مستندات التجارة الدولية . أما المحور الثالث فقد خصصناه للسياسة الجمركية من خلال التطرق لمفهومه وأهدافها، وكذا الأنظمة الجمركية وإجراءاتها.

أما المحور الرابع فقد خصصناه لنظام الرسم على القيمة المضافة.

أما بالنسبة المحور الخامس فسننتطرق من خلاله إلى أهم الأنشطة اللوجيستية في التجارة الدولية.

و المحور الأخير سوف نعرض خلاله التأمين الدولي.

و نأمل أن يساهم هذا العمل في تقديم معلومات علمية للطلبة في خصوص تقنيات التجارة الدولية، وقدرتهم على إستيعاب وفهم مختلف الجوانب المتعلقة بالمقياس ، ومحاولتهم السعي نحو تطوير قدراتهم العلمية بربط الجانب النظري بالجانب التطبيقي أو الميداني على مستوى المؤسسات الاقتصادية ( مديرية الجمارك-المؤسسات التصديرية-البنوك التجارية -شركات التأمين....)

كما تجدر الإشارة أيضا لطلبنا أن محتوى هذا المقياس (مقياس تقنيات التجارة الدولية) هو تكميلي لمقياس تمويل التجارة الدولية الذي سوف يتم تدريسه في السداسي الثاني إن شاء الله.

# المحور الأول:

## مدخل لتقنيات التجارة الدولية

### الأهداف التعليمية

- يساهم هذا المحور في فهم و تنمية المفاهيم والجوانب المعرفية التالية:
- ◉ إدراك الطالب لأهمية دراسة التجارة الدولية و دورها في ممارسة أعمال التبادل التجاري بين الدول و ذلك من خلال:
- ◉ إدراك مفهوم التجارة الدولية و أهميتها لاقتصاديات الدول.
- ◉ معرفة الأسباب التي تجعل الدول تمارس الأعمال الدولية.
- ◉ معرفة أسباب قيام التجارة الدولية ،وكذا الفريق بين التجارة المحلية والدولية.
- ◉ معرفة أنواع السياسات التجارية الدولية وأهدافها.
- ◉ إدراك لأدوات وأساليب السياسات التجارية الدولية

تمهيد:

تمثل التجارة الدولية المحرك الرئيسي للإقتصاد العالمي سواءا بالنسبة للدول المتقدمة أو النامية حيث تمكن الدول المتقدمة من تصريف منتجاتها الفائضة عن حاجتها إلى الأسواق النامية، فيحين تمكن الدول النامية من الحصول على ما تحتاجه من سلع كالألات والمعدات ذات التكنولوجيات المتطورة، أو منتجات نصف مصنعة، وتصدير المواد الأولية فضلا عن العملة الصعبة التي تحصل عليها، لذا فعلى جميع الدول التركيز على تنظيم السياسات التجارية مع غيرها من الدول من اجل ضبط علاقاتها مع العالم الخارجي.

وفيمايلي سوف نتطرق لمفهوم التجارة الدولية وأهميتها ضمن نظام العلاقات التبادلية الدولية .

### 1- مفهوم وأهمية التجارة الدولية

تعتبر التجارة الدولية عن دراسة جميع أوجه النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين الدول والتي تخضع لأنظمة سياسية وإجتماعية وثقافية مختلفة عن بعضها البعض، وفي مايلي سوف نستعرض مفهوم هذه الأخيرة وأهميتها في الاقتصاديات العالمية.

#### 1.1- مفهوم التجارة الدولية:

تقع حركة التبادل التجاري الدولي ضمن نظام العلاقات التبادلية الدولية ويطلق عليها مصطلح العلاقات الاقتصادية الدولية، والتي تعبر عن مختلف أوجه النشاط الاقتصادي بين دول مختلفة و تعرف إصطلاحا بالمعاملات الاقتصادية الدولية، وللتجارة الدولية دور هام في معظم الاقتصاديات الدولية حيث توفر للاقتصاد ما يحتاج إليه من سلع وخدمات غير متوفرة محليا من خلال نشاط الإستيراد، كما تمكنه من التخلص مما لديه من فوائض من السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير، ومن هنا تظهر أهمية التخصص والتقسيم الدولي للعمل باعتبارهما الأساس الذي تقوم عليه التجارة الدولية.<sup>1</sup>

وتعرف التجارة الدولية على أنها مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صور سلع أو خدمات رؤوس أموال، أفراد، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسة مختلفة، أو بين حكومات و منظمات اقتصادية دولية.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> جاسم محمد منصور، التجارة الدولية، دار زهران للنشر و التوزيع، 2013، الأردن، ص8.

<sup>2</sup> فراس الأشقر، مقدمة في التجارة الدولية، محاضرات مقدمة لطلبة السنة الثالثة تخصص تجارة دولية، جامعة حماة، سوريا، 2014، ص3.

## 2.1- أسباب قيام التجارة الدولية:

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الدولية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية وتتمثل أهم هذه الأسباب في:

- لا يوجد إكتفاء ذاتي شامل لأي مجتمع من المجتمعات البشرية الحديثة، وحتى لو كانت بعض الدول تتصف بهذه الصفة فإن ذلك أمر مؤقت ومرهون بالظروف الاقتصادية والإمكانات المتوفرة لدى الدولة، فعلى الدول أن تخصص في إنتاج السلع التي تتلاءم مع ظروفها الاقتصادية والطبيعية والتي تؤهلها لذلك، ثم تقوم بمبادلتها بمنتجات دول أخرى لا تستطيع إنتاجها داخل حدودها، أو تنتجها بتكلفة إنتاج أعلى بكثير من تكلفة إستيرادها من دول أخرى، وعليه فإن مبدأ التخصص وتقسيم العمل بين الدول يعد الأساس الذي تقوم عليه التجارة الدولية.

- اختلاف مستوى التكنولوجيا وانتقاله من دولة إلى أخرى، فبعض الدول الغنية مثل السعودية تقوم بمشاريع زراعية ذات تكنولوجيا متقدمة رغم التكاليف العالية لإنشائها رغم إمكانيتها من إستيرادها بتكلفة أقل.

- زيادة القدرة الإنتاجية للمشاريع بسبب عنصر التكنولوجيا والدخول في مجال الإنتاج الوفير وعجز السوق المحلي عن إستيعاب هذا الإنتاج والتوجه نحو تصدير الفائض منه.<sup>1</sup>

- زيادة تكاليف الإستثمارات في المعدات والآلات والأجهزة المستخدمة في العمليات الإنتاجية كمثل الدول النامية.

- استغلال الفرص التسويقية في الأسواق الخارجية ما يؤدي إلى زيادة الصادرات .

- رغبة بعض الدول في الإستيلاء والسيطرة على بعض الأسواق الخارجية من أجل السيطرة على اقتصاديات هذه الدول "التبعية الاقتصادية".

- رفع مستوى معيشة الأفراد من خلال توفير الإحتياجات التي لا يمكن انتاجها محليا.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> جاسم محمد منصور، مرجع سابق، صص 12-13.

<sup>2</sup> شقيري نوري موسى وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2012، صص 16-17.

### 3.1-أهمية التجارة الدولية:

تعتبر التجارة الدولية إحدى الركائز الأساسية في التنمية الاقتصادية، فهي تساهم في تنمية الدخل القومي وبالتالي تساهم في رفع مستوى معيشة هذه البلدان ورفاه المجتمعات، وتزداد الأهمية النسبية لدور التجارة الدولية والنشاط الاقتصادي في حالة البلدان النامية بصفة خاصة، فهي الدول التي تعتبر في أمس الحاجة إلى التجارة الدولية وذلك من أجل الوصول إلى الأهداف التنموية المسطرة، حيث تحتاج هذه الدول إلى إستيراد السلع والمعدات الرأسمالية ومستلزمات الإنتاج اللازمة لبرامجها التنموية، كما تحتاج إلى تسويق وتصريف منتجاتها.

تمكن التجارة الدولية الدول من:

- الحصول على السلع والخدمات بأقل تكلفة نتيجة لمبدأ التخصص الدولي الذي تقوم عليه.
- تحقيق بنية اقتصادية قوية فأى دولة بحاجة إلى (معدات وتجهيزات وخبرات فنية، موارد مالية واستثمارات، تكنولوجيا حديثة، استحداث صناعات جديدة وتوسيعها)
- تحقيق كفاءة إنتاجية والتي تؤدي إلى خلق فوائض في الإنتاج وبالتالي تصديرها إلى الخارج وتحسين تنافسيتها الدولية.<sup>1</sup>
- توفير العملات الصعبة وماله من آثار إيجابية على وضعية الميزان التجاري للدولة.
- الإرتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات.
- العولمة السياسية التي تسعى إلى إلغاء الحدود الجغرافية وجعل العالم قرية واحدة.<sup>2</sup>
- دراسة موازين المدفوعات الدول، ونظم أسعار الصرف فيها ومعالجة الإختلال والتوازن في موازين المدفوعات.
- دراسة السياسات التجارية المتبعة من قبل تلك الدول في مجال التجارة الدولية.
- دراسة العلاقات الدولية في إطار التكتلات الاقتصادية الدولية.<sup>3</sup>

### 4.1- أوجه الإختلاف بين التجارة الداخلية والتجارة الدولية:

قيام التبادل الدولي قائم أساسا على التخصص والتقسيم الدولي للعمل، وفيمايلي سنوضح أوجه

الاختلاف بين التجارة المداخية والدولية:<sup>4</sup>

<sup>1</sup> جاسم محمد منصور، مرجع سابق، صص 20-21.

<sup>2</sup> فراس الأشقر، مرجع سابق، ص.5.

<sup>3</sup> شقيري نوري موسى وآخرون، مرجع سابق، ص.22.

<sup>4</sup> جاسم محمد منصور، مرجع سابق، ص ص 16-17.



- إختلاف الظروف الاقتصادية داخليا وخارجيا: تختلف الظروف الاقتصادية من دولة لأخرى كمثال عن ذلك: (\*مشكلة العمالة وانتقالها دوليا تختلف كثيرا عنها محليا

\*مشكلة الأجور والأسعار: تسعير المنتجات دوليا مختلف تماما عن تسعير المنتجات المحلية، حيث تدخل في التسعير الدولي عناصر غير موجودة في التسعير المحلي.

\*التعقيدات والمشاكل النقدية والمصرفية: أن تشتري سلعة من قسنطينة ليس كمن يشتري سلعة من تركيا).

- لكل بلد نظامها الاقتصادي والإجتماعي والقانوني والسياسي: ويعود هذا الاختلاف إلى اختلاف القومية الوطنية لكل بلد، وبالتالي اختلاف السياسات الاقتصادية والنظم الضريبية لكل دولة .

-الحدود الجمركية بين الدول: السلعة والخدمة المتبادلة بين الدول تخضع لضريبة جمركية، وهذا يحدث اختلافا في مستوى الأسعار التي تباع بها كل سلعة.

- اختلاف النظم النقدية : التبادل الدولي يتضمن تبادل العملات، فلكل دولة عملتها الخاصة بها.

-انفصال الأسواق: صعوبة المواصلات والتعقيدات التي تفرضها كل دولة على تجارتها الخارجية.

-اختلاف العادات والتقاليد واللغات بين الدول.

## 2- سياسات التجارة الدولية:

كانت السياسات التجارية التي سيطرت على الفكر الاقتصادي والتجاري خلال القرن السادس عشر والقرن السابع عشر تهدف إلى توجيه السياسات الاقتصادية والتدخل في مجال التجارة الدولية، لكن هذه السياسات أثارت جدلا طويلا بين العلماء الاقتصاديين ، حيث كان هذا الجدل يدور حول المبدئين المتحكمين في المجال التجاري الدولي ألا وهما مبدأ حرية التجارة الدولية ومبدأ تقييد التجارة الدولية.

### 1.2- مفهوم السياسة التجارية وأهدافها:

- تعريف السياسة التجارية: تعرف السياسة التجارية الدولية على أنها أحد فروع السياسة الاقتصادية العامة للدولة التي تعتمدها في تنظيم شؤون التجارة الخارجية من خلال أدوات معينة لتحقيق أهداف معينة.

كما تعرف أيضا بأنها عبارة عن برنامج حكومي مخطط تحدد فيه مجموعة من الأدوات أو الأساليب التي يمكن أن تؤثر على التجارة الخارجية خلال فترة محددة، بالشكل الذي يضمن تحقيق الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية للدولة.<sup>1</sup>

ومن خلال ماسبق يمكن تعريف السياسة التجارية على أنها مجموعة من الإجراءات و الأدوات التي تعتمدها الدولة في تسيير علاقاتها التجارية الدولية والمتمثلة في الرسوم الجمركية، الإعانات، نظام الحصص، تراخيص الإستيراد... الخ

## 2.2- أهداف السياسة التجارية:

تعمل سياسة التجارة الدولية على تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية للدولة، وتتمثل هذه الأهداف في:

أولاً: الأهداف الاقتصادية: وتتمثل في:

- حماية الصناعات الناشئة من المنافسة الأجنبية: كما هو معلوم في بداية الإنتاج لأي مؤسسة صناعية تكون تكلفة الإنتاج مرتفعة وذات جودة منخفضة مقارنة بالمنتجات المنافسة لها من دول أجنبية، والذي يجعل من الصعب جدا على المؤسسات الناشئة منافسة المنتجات الأجنبية خاصة بالدول النامية.
- المساهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية للدولة.
- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات : الهدف الأساسي لأي دولة من وراء استخدام أدوات السياسة التجارية هو زيادة حجم الصادرات والعمل على تقليص فاتورة الواردات.
- جذب رؤوس الأموال الأجنبية: من خلال فرض رسوم جمركية عالية على الواردات ما يضطر المستثمر الأجنبي الاستثمار داخل البلد.
- حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق اذي يمثل التمييز السعري في مجال التجارة الخارجية، أي البيع بسعر أقل من تكلفة الإنتاج.
- حماية الاقتصاد الوطني من التقلبات الخارجية التي تحدث خارج نطاق الاقتصاد الوطني كحالات الإنكماش والتضخم.
- الحصول على إيرادات لتمويل خزانة الدولة.
- 

<sup>1</sup> السبتي وسيلة وعلوي شمس نريمان، التكتلات الاقتصادية وتطوير التجارة الخارجية، دار الأيام للنشر والتوزيع، الأردن، 2019، ص135

### ثانياً: الأهداف الاجتماعية:

- حماية القطاع الزراعي: من خلال أدوات السياسة التجارية واعتماد سياسة الحرية يمكن للدولة أن تخصص في الانتاج الصناعي وإهمال القطاع الزراعي، وبالتالي القضاء على الزراعة وعلى طبقة المزارعين.
- معالجة البطالة: إقامة مشاريع داخلية تساهم من تقليل حجم البطالة.
- إعادة توزيع الدخل الوطني بين مختلف الفئات الاجتماعية .
- العمل على حماية الصحة العامة من خلال منع إستيراد بعض السلع المضرة أو المخالفة للمعايير الصحية أو تقييد إستيراد سلع أخرى، كالكحول أو السجائر وغيرها.<sup>1</sup>

### ثالثاً: الأهداف الإستراتيجية

- وتتمثل الأهداف الإستراتيجية للسياسة التجارية كل ما يتعلق بالمجتمع سواءا ببعده الاقتصادي أو الغذائي، أو العسكري والتي تتمثل في:<sup>2</sup>
- تحقيق الإكتفاء الذاتي خاصة الأمن الغذائي.
- توفير إحتياجات الدولة من مَاد الطاقة كالبتترول مثلا وغيرها من السلع الإستراتيجية خاصة في أوقات الأزمات.
- توفير الحد الأدنى من الإنتاج الحربي لكي يحقق المجتمع درجة من الأمن .

### 3.2- أنواع سياسات التجارة الدولية:

تصنف سياسات التجارة الدولية إلى سياسة الحماية التجارية و سياسة الحرية التجارية، والتي تستخدم في التأثير على مختلف الجوانب الاقتصادية باستخدام أدوات السياسة التجارية، وذلك بغية تحقيق أغراض اقتصادية واجتماعية تخدم مصالح الدولة، والتي تؤثر مباشرة في حجم التجارة بين الدول، وذلك باتخاذ أحد القرارين إما ترك التجارة الخارجية حرة دون قيود والذي يحقق أكبر قدر من الرفاهية الاقتصادية للمجتمع، أو تقييد تجارتها الخارجية وحمايتها من المؤثرات الخارجية وهذا حسب ما تقتضيه الظروف الاقتصادية والسياسية والاجتماعية لكل دولة.

<sup>1</sup> حسين عباس حسين وكريم عيسى حسان، تحرير التجارة الخارجية وأثارها على اقتصاديات الدول النامية بشكل عام والعراق خاصة، كلية الإدارة والإقتصاد، العراق، 2019/06/24، [www.business.uobabylon.edu](http://www.business.uobabylon.edu).

<sup>2</sup> السبتي وسيلة وعلوي شمس نريمان، مرجع سابق، ص139.

## أ- سياسة الحماية التجارية ومبرراتها

-تعريفها: تعرف سياسة الحماية التجارية على أنها مجموعة من الإجراءات والقوانين والتشريعات التي تعتمدها الدولة من أجل حماية اقتصادها الوطني من المنافسة الأجنبية، من خلال تقييد حرية تجارتها مع الدول الأخرى باتباع مجموعة من الأدوات كفرض الرسوم الجمركية على الواردات، واعتماد نظام الحصص على الواردات، تقديم الدعم للصادرات... خلال فترة معينة، والذي يوفر نوع من الحماية للمنتجين المحليين من منافسة المنتجات الأجنبية.<sup>1</sup>

### -مبررات سياسة الحماية التجارية:

تعتمد الدول النامية على سياسة الحماية التجارية من خلال فرض قيود على الواردات أو تقديم الدع للصادرات، وذلك لتحقيق الأهداف القومية، وتمثل أهم مبررات تقييد التجارة الخارجية فيمايلي:

#### ➤ حماية الصناعات الناشئة:

تعد حماية الصناعات الناشئة، أي التي تكون في مراحل الإنتاج الأولى من أقوى المبررات لفرض قيود على التجارة الخارجية، وحماية هذه الصناعة من المنافسة الأجنبية وذلك من خلال حمايتها جمركيا بفرض قيود على الواردات الأجنبية المنافسة لها حت تستطيع أن تنمو هذه الصناعة وتصل إلى درجة الإستغلال الأمثل لطاقتها الإنتاجية، والذي يسمح لها بمنافسة الصناعات الأجنبية المثيلة لها.<sup>2</sup>

#### ➤ تنوع الإنتاج الصناعي:

ضرورة تسخير السياسة الجمركية في إقامة عدد كبير من الصناعات بحجة جعل الاقتصاد الوطني متوازنا ووقايتها من حالة الكساد التي تحدث في الصناعة الواحدة.

#### ➤ زيادة مستوى التوظيف والحد من البطالة:

إن فرض الرسوم الجمركية المرتفعة يقلل من حجم الواردات والذي يعمل على تشجيع وتوسيع الاستثمارات في أنشطة انتاج السلع المحلية البديلة للواردات والذي يعمل على توفير مناصب شغل.

#### ➤ مكافحة الإغراق:

سياسة الإغراق هي شكل من أشكال الإحتكار، وهو أن يبيع المنتج الأجنبي سلعته في السوق المحلية بسعر يقل عن بيع نفس السلعة في السوق المحلي، كما يمكن أن يكون هذا سعر البيع أقل من تكلفة انتاج

<sup>1</sup> السبتي وسيلة وعلوي شمس نريمان مرجع سابق، ص146.

<sup>2</sup> محمود يونس وآخرون، التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية، دار التعليم الجامعي، مصر، 2015، صص 158-159.



الوحدة المنتجة، والذي يؤدي إلى إلحاق الضرر بالمنتج المحلي وبالصناعة المحلية على حد سواء وهذا يتطلب تدخل الحكومة وحماية الإنتاج المحلي.

### ➤ تقليل العجز في ميزان المدفوعات:

معظم الدول النامية تعاني من عجز في موازين مدفوعاتها، لذا تلجأ إلى فرض قيود على الواردات من السلع الكمالية، إلى جانب تقديم دعم واعانات للصادرات بهدف زيادة الصادرات.

### ➤ الأمن الوطني:

إن تخصص الدولة في الصناعة ينطوي على نوع من الخطر، فمثلا حالة نشوب حرب، وهذا ما يفرض على البلدان الإحتفاظ ببعض القدرات الإنتاجية لتلك المنتجات التي تسمح لها في حالة وقوع نزاع مع الخارج بتحقيق نوع من الإكتفاء الذاتي الذي يسمح لها بحماية استقلالها.

### ➤ الاستقرار الاقتصادي:

○ يعمل مبدأ الحماية على تحقيق الإستقلال والإستقرار الاقتصادي من خلال ضمان استقرار المستوى العام للأسعار، الدخل، الإنتاج...<sup>1</sup>

ب- سياسة الحرية التجارية ومبرراتها

-تعريف سياسة الحرية التجارية:

يمكن تعريف سياسة الحرية التجارية على أنها سياسة تعمل على إزالة كافة القيود والعقبات المفروضة على حركة السلع والخدمات من دولة إلى أخرى، أي أنها حرية تدفق السلع والخدمات عبر الحدود السياسية للدولة حتى تكون التجارة حرة خالية من القيود، وتتميز بقلّة التدخل الحكومي في التجارة الدولية، كما تعمل على التخصص وتقسيم العمل.

-مبررات سياسة الحرية التجارية: تعمل سياسة الحرية التجارية على العديد من الحجج والتي

نوجزها فيمايلي:

➤ الإستفادة من التخصص والتقسيم الدولي للعمل: إن هذا المبدأ يعمل على زيادة الحجم

الكلي للسلع المنتجة عالميا مما يساعد على إستغلال موارد الدولة أحسن استغلال.

<sup>1</sup> السبتي وسيلة وعلوي شمس نريمان، مرجع سابق، ص ص 147-148.

- سياسة الحرية تحفز على المنافسة الدولية: تعمل المنافسة على الإرتقاء بمستوى الإنتاجية، بالإضافة إلى تخفيض الأسعار على المستهلك وكذا استخدام وسائل الإنتاج الأكثر تقدماً تكنولوجياً، بالإضافة إلى أن المنافسة تقيد قيام الإحتكارات .
- الحرية تعمل على تخفيض أسعار السلع دولياً: عملاً بمبدأ التخصص والتقسيم الدولي للعمل فإن حرية التجارة بين الدول تعمل على تخفيض أسعار السلع المستوردة نتيجة للإستفادة من وفرة الحجم الكبير.
- سياسة الحرية تحفز على التقدم التكنولوجي: الحرية التجارية تعمل على تعزيز التنافس الدولي بين الشركات الدولية المنتجة، وهذا بدوره يعمل على زيادة الإنتاج وتشجيع التقدم التكنولوجي تحت ضغط المنافسة الدولية وذلك من خلال الإبتكارات والأبحاث العلمية المتقدمة.
- سياسة الحرية تعمل على الحد من نشوء الإحتكارات:
- الحرية التجارية تحد من قيام الإحتكارات : ففي حالة اعتماد سياسة الحماية وانعدام المنافسة الأجنبية، تتيح للمؤسسات إنتاج سلعها بتكاليف مرتفعة وبيعها بأسعار عالية والسيطرة على السوق المحلية سيطرة احتكارية دون أن تخشى منافسة المنتجات الأجنبية المماثلة التي يمكن أن تباع بأسعار أقل.
- الحماية قد تؤدي إلى إفقار الغير: إن فرض رسوم جمركية مرتفعة على الواردات قد يؤدي إلى خفض حجم التجارة الدولية ، كون تقليص الواردات يؤدي إلى تقليل حجم الصادرات، حيث أن التجارة الدولية تتمثل في تبادل السلع و الخدمات بين الدول، فإذا اعتمدت كل دولة على سياسة الحماية تقليص حجم الواردات فسوف تجد نفسها عاجزة عن تصريف فوائض إنتاجها والذي يؤدي إل ركود اقتصادي للبلد وتراجع الرفاهية الاقتصادية<sup>1</sup>.

#### 4.2- أدوات السياسة التجارية:

من أجل تحقيق أهداف السياسات التجارية الخارجية لابد على الدولة استخدام مجموعة من الإجراءات والأساليب والأدوات التي تسمى بأدوات السياسة التجارية، والتي من شأنها التأثير على حركة الصادرات والواردات كالرسوم الجمركية، نظام الحصص، تغيير سعر الصرف... الخ حيث اختلف الاقتصاديين في تقسيم هذه الأدوات غير أنها تصب في نفس المعنى، ومن بين هذه التقسيمات نجد:

##### أولاً: الأساليب السعرية

تعتبر من بين الأساليب المحفزة التي تعمل على تشجيع الصادرات وتقليل الواردات وأهمها:

<sup>1</sup> زينب حسن عوض الله، الإقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، مصر، 1992، ص 291.

\*الرسوم الجمركية: وهي عبارة عن ضريبة تفرضها الدولة على السلعة نتيجة لعبورها الحدود الجمركية الوطنية -دخولا (واردات) أو خروجاً(صادرات)، ويوجد عدة أنواع من الرسوم الجمركية يمكن التمييز بينها على أساس كيفية تقدير الرسم وتمثل في:

➤ الرسوم القيمة: والتي تحدد كنسبة مئوية من قيمة السلعة، مثلا (تفرض 25% من قيمة السيارة المستوردة).

➤ الرسوم النوعية: تحدد على أساس الوحدة من السلع بالعدد أو الوزن، مثلا: (تفرض 15000 دج على كل طن من الإسمنت المستورد)

➤ الرسوم المركبة: وتتضمن كل من الرسم النوعي والقيمي معا، فمثلا (تفرض قيمة 20000 دج لكل سيارة مستوردة بالإضافة إلى نسبة 20% من قيمة السيارة).

وعلى أساس الغرض من فرض الرسم الجمركي فنجد رسوم مالية ورسوم حمائية: حيث يكون الرسم الجمركي ماليا إذا كان الهدف منه هو إيجاد مورد لخزينة الدولة، أما الرسم الحمائي إذا كان الهدف منه هو حماية الأسواق الوطنية من المنافسة الأجنبية، وتقليل الطلب على السلع المستوردة.<sup>1</sup>

أما على أساس الآثار الناجمة عن فرضها فتقسم إلى نوعين:<sup>2</sup>

➤ الرسوم المانعة: تحاول السلطة الاقتصادية من خلال فرضها أن ترفع سعر السلعة المستوردة إلى الحد الذي يمنع إستيرادها واستبدالها بالمنتج المحلي، كمثال الرسوم الجمركية التي فرضها القانون الجمركي الجزائري والمتمثلة في نسبة 200% على بعض المنتجات الكمالية كمثال مواد التجميل.

➤ الرسوم غير المانعة: حيث تؤدي التعريفات الجمركية بعد فرضها إلى تقليل الإستيراد، إلا أنها لا تمنعه، كمثال الرسوم الجمركية في الجزائر والتي قدرت بـ60% مثل الرسوم المفروضة على الهواتف القالة وكذا الحواسيب النقالة، فيما يخص الإلكترونيات، والمياه الغازية وكذا المياه المعدنية الغذائية... الخ

\*الإعانات: تقدم الدولة الإعانات في صور مختلفة لتوجيه تجارتها، إذ تأخذ هذه الإعانات شكلين

هما:<sup>3</sup>

<sup>1</sup> جاسم محمد منصور، مرجع سابق، ص147.

<sup>2</sup> هجير عدنان زكي، الاقتصاد الدولي "النظرية والتطبيقات"، دار إثناء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، صص 147-148.

<sup>3</sup> بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر3، 2012، ص141.

➤ **إعانات الإستيراد:** تتمثل في الإعانات المقدمة للواردات خدمة للإقتصاد الوطني والنشاط التصديري، والتي تأخذ صورة مالية في إطار السياسة التموينية مباشرة للواردات، والتي تساهم في غنتاج سلع تصديرية تباع بأقل أسعار الشراء، ويعرف هذا الإجراء بالدعم المستتر للصادرات، كما تأخذ شكل إعفاءات جمركية على الواردات الهدف منها إنشاء وتطوير منشآت إنتاجية في الداخل.

➤ **إعانات التصدير:** وتتمثل في دفع الحكومة إعانات للمؤسسات أو الأفراد من اجل بيع السلع في الخارج ، وتكون هذه الإعانات على أساس مبلغ ثابت من قيمة السلعة أو كنسبة من قيمة السلع المصدرة ، كما يمكن أن تكون في شكل غير مباشر ممثلة في منح المشروع بعض الإمتيازات لتدعيم مركزه المالي كالإعفاءات أو التخفيضات الضريبية، التسهيلات الإئتمانية، إتاحة بعض الخدمات بنفقات رمزية...الخ

\***الإغراق:** وهو بيع السلعة المنتجة محليا في الأسواق الخارجية بثمان يقل عن نفقة إنتاجها أو يقل عن سعر المنتجات المماثلة لها في تلك الأسواق، (التي تم سبق التطرق لها) ، ويمكن التمييز بين ثلاث أنواع من الإغراق وهي:<sup>1</sup>

➤ **الإغراق العارض:** يحدث في ظروف طارئة كالرغبة في التخلص من منتج معين غير قابل للبيع في أواخر الموسم.

➤ **الإغراق قصير الأجل:** يأتي قصد تحقيق هدف معين كالحفاظ على حصته في السوق الأجنبية أو القضاء على المنافسة ويزول بمجرد تحقيق الأهداف.

➤ **الإغراق الدائم:** يشترط لقيامه أن يتمتع المنتج باحتكار فعلى قوي نتيجة حصوله على امتياز انتاج سلعة ما من الحكومة، أو تنتجه لكونه عضوا في اتحاد المنتجين الذي له صبغة احتكارية، كذلك يشترط أن تكون هناك ضرائب جمركية عالية على استيراد نفس السلعة من الخارج.

\***تخفيض سعر الصرف:** بكل تخفيض تقوم به الدولة عمدا في قيمة العملة المحلية يؤدي غلى تخفيض أسعار السلع المحلية وترتفع أسعار السلع الأجنبية .

### ثانيا: الأدوات والأساليب الكمية

تستخدم بعض الدول الأساليب الكمية للسياسة التجارية قصد التأثير في التبادل التجاري تأثيرا كمييا مباشرا والتي تتمثل في:

<sup>1</sup> السبتي وسيلة وعلوي شمس نريمان، مرجع سابق ص ص 141-142.



**\*نظام الحصص:** يقصد به فرض قيود على الإستيراد، ونادرا ما يطبق على التصدير، خلال فترة زمنية محددة ، والذي تحدد الدولة بمقتضاه الحد الأقصى من الواردات التي يمكن استيرادها، أو من الصادرات المراد تصديرها، وقد تكون الحصص قيمة أو كمية .

**\*نظام الحظر:** يعرف الحظر علة أنه قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية ويكون على الصادرات أو الواردات أو كليهما، وعادة ما يكون إجراء استثنائي على بعض المواد الممنوعة كالمخدرات مثلا، أو بعض السلع التي ترى الدولة خطرا في دخولها إليها أو خروجها منها، وتلجأ الدولة للحظر عندما يتعلق الأمر بسلع تموينية ضرورية للإستهلاك المحلي ، او مادة أولية ضرورية للصناعة أو للإستخدام الحربي، أو إذا لم تكن كمية الإنتاج المحلي كافية لتحقيق الإكتفاء الذاتي ما يضطر الدولة لإستيرادها من الخارج. ويمكن التمييز بين نوعين من الحظر:

➤ **حظر كلي:** وهو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها وبين الخارج، أي اعتمادها على سياسة الإكتفاء الذاتي.

➤ **حظر جزئي:** وهو قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الخارجية بالنسبة لبعض الدول، وبالنسبة لبعض المنتجات.

**\*تراخيص الإستيراد:** عادة ما يكون تطبيق نظام الحصص مصحوبا بما يعرف بتراخيص الإستيراد، الذي يتمثل في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص سابق من الجهة الإدارية المختصة بذلك.

ثالثا: الأدوات التنظيمية تتمثل في الإجراءات التي تتخذها الدولة مع غيرها من الدول في التبادل التجاري، ومن بين هذه الإجراءات<sup>1</sup>:

**\*المعاهدات التجارية:** هو اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية(متمثلة في وزارة الخارجية عادة) بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيما عاما يشمل بجانب المسائل التجارية والاقتصادية (مثلا العلاقات الاقتصادية المتعلقة بالنقل وكذا الإزدواج الضريبي...الخ)، أمور ذات طابع سياسي وإداري، وعادة ما تنص أحكام المعاهدات التجارية على مبدأ المساوات في المعاملة، وأحيانا تتضمن "مبدأ المعاملة بالمثل"، وكذا "مبدأ الدولة الأولى بالرعاية".

**\*الاتفاقيات التجارية:** واتفاق يرسم الخطوط العريضة لسياسة التجارة الواجب اتباعها، مع ارفاق الاتفاق بقائمة السلع والخدمات الممكن تبادلها بين الدول، وتكون عادة هذه الإتفاقية مرفوقة باتفاقية

<sup>1</sup> زينب حسن عوض الله ،مرجع سابق،ص ص208-209.

للدفع، وتختلف الإتفاقيه التجارية عن المعاهدة في كون الإتفاقيه تكون قصيرة الأجل تعقد عادة لسنة قابلة للتجديد، كما تتميز بكونها أكثر تفصيلا من المعاهدة، حيث تشمل قوائم السلع المتبادلة وكيفية تبادلها والمزايا الممنوحة من خلال هذه الإتفاقيه للبلدين.

\*اتفاقيات الدفع: هو اتفاق بين دولتين ينظم قواعد تسوية المدفوعات التجارية وغيرها وفقا للأسس والأحكام التي يوافق عليها الطرفان، حيث ينتشر أسلوب اتفاقيات الدفع بين الدول الأخذ بنظام الرقابة على الصرف وتقييد تحويل عملاتها إلى عملات أجنبية، وجوهر هذا الاتفاق هو أن تتم المدفوعات بين الدوليتين المتعاقدتين بالقيود في حساب المقاصة لمدفوعات ومنتجات كل منهما مع الأخرى، كما يتم تحديد العملة التي تتم على أساسها العمليات ، وسعر الصرف الذي تجري التسوية وفقا له.



## أسئلة المحور الأول:

- ◉ فيما تتمثل أهم المعاملات الاقتصادية بين الدول؟
- ◉ ماهو مفهوم التجارة الدولية؟
- ◉ ماهي الأسباب التي تجعل الدولة تتخصص في إنتاج سلعة معينة؟
- ◉ ما هي الأهداف الأساسية للتجارة الدولية؟
- ◉ ما الفرق بين التجارة المحلية والتجارة الدولية؟
- ◉ ماهي أنواع السياسات التجارية الدولية؟
- ◉ ما الفرق بين الرسوم الجمركية القيمة والتنوعية؟
- ◉ ماهي أهم المبررات من وراء اعتماد الدولة على سياسة الحماية التجارية؟
- ◉ ما الفرق بين الإغراق الدائم والعرضي؟
- ◉ ماهي الآثار الاقتصادية لقيام الدول النامية بفرض رسم جمركي مرتفع على الواردات من إحدى السلع؟

## المحور الثاني:

### التصدير (البنية- الشروط العامة للبيع- عقد للبيع الدولي...)

#### الأهداف التعليمية

- بعد قراءة هذا المحور من المتوقع أن يكون الطالب قادرا على:
- إدراك مفاهيم حول عملية التصدير.
  - معرفة إجراءات عملية التصدير.
  - التعرف على المستندات التجارية المعتمدة في التصدير.
  - معرفة عقد البيع الدولي وشروطه (Les Incoterms).

تمهيد:

إن أول مستوى من الالتزام مع الأسواق الأجنبية يقوم عادة من اقتراب الأسواق الخارجية من خلال تصدير السلع والخدمات، أي البيع المباشر من منطقة ما للمنتجات التي صنعت أو حولت فيها إلى خارج الحدود الوطنية، والتصدير هو الأسلوب الأكثر انتشارا في التجارة العالمية للمنتجات الضرورية والمواد الأولية و التعامل مع أسواق التصدير له شروطه الخاصة والتوقيت والفترة الزمنية المطلوبة لتحضير شحنات التصدير، وهذه كلها عوامل تلعب دورا في نجاح الشركات المصدرة، بالإضافة إلى توفير البنية التحتية وعلى الخدمات المتاحة لتسهيل العملية التصديرية، وكذا شروط التصدير.

## 1- التصدير: المفهوم، الأهمية، الدوافع والمحددات

### 1.1 مفهوم التصدير:

- التصدير هو عملية هامة تتدخل في مراحل النشاط التجاري بالمؤسسة الاقتصادية وهو ركيزة تنموية فعالة بالنسبة للدول النامية. ويختلف مفهوم التصدير من شخص لآخر ومن فئة لأخرى حيث أن:<sup>1</sup>
- هناك من يعرف التصدير على أنه: كل عملية تحويل سلعة أو خدمة من عون مقيم إلى عون غير مقيم، بمعنى من مواطن حقيقي إلى شخص أجنبي.
  - أما رجل الجمارك فيعرف التصدير على أنه: كل عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية إلى الحدود الأجنبية.
  - كما يعرف حسب الموسوعة الاقتصادية: مفهوم التصدير هو تلك العملية التي من خلالها تتدفق السلع والخدمات من التراب الوطني والتي تحول خارج هذه الحدود ويمكن أن تكون بكثرة أو قلة.
  - ويمكن تقديم تعريف التصدير على المستويات التالية:<sup>2</sup>
  - على مستوى المؤسسة : هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته المؤسسة إلى الأعوان الخارجية .
  - على مستوى الوطنية: هو عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذي حققته دولة من الدول التي تعاني نقص في الإنتاج، وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية.
  - على المستوى الدولي: التصدير هو وسيلة من وسائل تحقيق الرفاه الاقتصادي لأي دولة من الدول، يستعمل لمواجهة المنافسة واقتحام الأسواق الخارجية، والتحكم في تقنياته يؤدي على ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما.

<sup>1</sup> سعد غالب ياسين. الإدارة الدولية "مدخل استراتيجي"، دار البازوري العلمية، الأردن. 1999، ص40.

<sup>2</sup> وصاف سعدي، نحو إستراتيجية تسويقية فعالة في قطاع التصدير، الملتقى الوطني حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر والممارسة التسويقية، المركز الجامعي بشار، الجزائر، 2004، ص4.

## 2.1 أهمية التصدير

يمكن حصر أهمية التصدير في المحاور الرئيسية التالية:

- إن التصدير هو المصدر الرئيسي للنقد الأجنبي الذي يستفاد منه في تمويل عمليات الاستيراد من جهة، وتخفيض العجز في ميزان المدفوعات من جهة أخرى.
- إن الصناعة التصديرية قد تحصل على مدخلات من صناعات غير تصديرية، كما أن جزء من مخرجاتها قد يستخدم في تدعيم صناعات غير تصديرية أيضا، وهذه العلاقة التكاملية تؤدي حتما على تطور الصناعات غير التصديرية وتحويلها إلى صناعات تصديرية في الأجل الطويل.
- إن التصدير يعني التواجد المستمر في الأسواق الخارجية، والقدرة على المنافسة للحصول على أكبر حصة تسويقية، وهذا التواجد يفرض على الشركات المصدرة مواكبة الشركات المنافسة لها في الأسواق الخارجية، من حيث تكنولوجيا الإنتاج، وتطوير المواصفات الفنية واستخدام وسائل ترويج أكثر تأثيرا...، وكل هذه الأمور تنعكس بدورها على الصناعات التصديرية بشكل مباشر وتطوير هيكل الصناعة ككل بشكل غير مباشر، وأقرب مثال على ذلك الصناعات اليابانية التي بدأت تظهر في الأسواق الأوروبية في أوائل السبعينات، فرغم أنها كانت متوسطة الجودة مقارنة بمثيلاتها المصنعة في دول أوروبا الغربية وأمريكا، إلى أن التواجد المستمر في هذه الأسواق أكسب الشركات اليابانية الخبرة ومكمنها من نقل التكنولوجيا الإنتاجية من الدول المنافسة وتطويرها إلى الأفضل حتى أصبحت أكثر تفضيلا من طرف المستهلك الأوروبي والأمريكي، وبدأت بذلك تغزو العالم.<sup>1</sup>
- إضافة إلى ذلك وعلى مستوى المنافسة العالمية، أصبح التصدير يشير إلى مدى امتياز اقتصاد بلد معين بالمردودية والتكلفة الدنيا والجودة، حتى أن مقياس الأداء الاقتصادي والتكنولوجي أصبح في السنوات الأخيرة يعتمد كثيرا على اعتبار قدرات التصدير وخاصة محتوياته التكنولوجية.
- أن عملية التصدير يتجلى تأثيرها أكثر انطلاقا من تحسين الجودة ما يؤدي إلى تخفيض تكاليف الإنتاج والتكلفة النهائية، وصولا إلى احتلال وضعية تنافسية أقوى، وبالتالي الاستحواذ على شريحة سوقية أكبر مما يرفع رقم الأعمال، وبالتالي الحصول على أكبر الأرباح.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> بوعلي سفيان، محاضرات مقدمة لطلبة السنة الثالثة تخصص إقتصاد دولي، في مقياس التسويق الدولي، جامعة سطيف 2019-2020، ص 44.

<sup>2</sup> محمود شيخ، التسويق الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص 194.

## 3.1-دوافع التصدير ومحدداته

## أ- دوافع التصدير:

يمكن تحديد دوافع التصدير في الآتي:

## الجدول رقم(01): دوافع التصدير

العوامل الدافعة	العوامل الساحبة
1- أوامر الطلب الخارجية.	1- أهداف الربح والنمو.
2- زيادة القدرة في الموارد.	2- توفر المعلومات.
3- القرب من الأسواق الدولية.	3- اتجاهات المديرين.
4- تنوع المخاطر.	4- الجدوى الاقتصادية.
5- زيادة حجم المبيعات الموسمية.	5- المزايا التسويقية.
6- صغر حجم السوق المحلية.	6- توفر الفرص التسويقية في الخارج.
7- تدهور السوق المحلي.	7- وكلاء التغير.
8- ضغوط المنافسة.	8- تفوق تكنولوجي.

المصدر: بوعلي سفيان، مرجع سابق، ص45.

إذ تعد دوافع الربح والنمو من أهم القوى التي تحفز الشركات للاهتمام بالتصدير، بالإضافة إلى أن الشركة التي تملك تفوقا تكنولوجيا توفر سلع مميزة بالمقارنة بما يعرضه المنافسين في الأسواق الدولية، كما توفر المعلومات عن الأسواق الخارجية وتوفير الجدوى الاقتصادية في كافة الأنشطة التسويقية يمكن المؤسسات من تخفيض تكاليف إنتاجها وتسويقها.

أما بخصوص العوامل الدافعة فقد تأتي استجابة الشركة للبدء أو التوسع بالأعمال التسويقية لدولة بفعل متغيرات وعوامل بيئية ضاغطة ودون التخطيط المسبق لها ومن أهمها: أوامر الطلب الخارجية، زيادة القدرة في الموارد، القرب من الأسواق الدولية، وتنوع المخاطر، زيادة حجم المبيعات الموسمية، بالإضافة إلى صغر حجم السوق المحلية وضغوط المنافسة.

## ب- محددات التصدير:

رغم أهمية التصدير للبلد إلا أن هذا النشاط لا تخلو ممارسته من محددات تواجهه عند التصدير وأثنائه فمن المحددات عند بدأ التصدير<sup>1</sup>:

- عدم كفاية الممولين والمعلومات المطلوبة عن فرص التصدير.
- قلة الاتصالات الخارجية والالتزامات التصديرية.
- محدودية رؤوس الأموال اللازمة لتمويل التصدير.
- محدودية الطاقة الإنتاجية وقنوات التوزيع الخارجي.
- ارتفاع تكاليف التصدير التعرض للمخاطر التجارية والسياسية.
- أما المحددات التي تواجهها الشركة أثناء عملية التصدير فأهمها:
- بعد الأسواق الخارجية عن مركز الشركة واتخاذ القرارات.
- تعدد وتنوع وشدة المنافسة الخارجية
- تباين استخدامات السلع في الأسواق الخارجية والخصائص المطلوبة فيها.
- مواجهة الفروقات الثقافية واللغات في الأسواق الخارجية.
- تعقد خدمات الشحن وارتفاع تكاليف إيصال السلع إلى الأسواق الخارجية.

### 4.1 أشكال التصدير:

إن النشاط الإيجابي للتصدير يعني أن الشركة تقرر الالتزام بالبحث عن فرص تسويقية في الخارج كما تخصص موارد مالية وبشرية للعمل في الأسواق الخارجية كبديل استراتيجي للعمل في الأسواق المحلية، وينقسم نشاط التصدير إلى نوعين هما:

- التصدير المباشر

- التصدير غير المباشر.

أ- التصدير المباشر: ويكون هذا النشاط حينما يقوم المنتج أو المصدر بالبيع مباشرة إلى مستورد ما أو مشتري يقع خارج السوق المحلي، ويدخل ضمن هذا النوع من التصدير كل من الموزع الأجنبي والوكيل الأجنبي ومكاتب البيع الخارجية وشركات التصدير والتجارة المقابلة.

بموجب هذه الطريقة، تفضل المنشأة القيام بعملية التصدير بنفسها، مما يرافق ذلك مخاطر كبيرة، أو استثمار مالي عال، وفي المقابل ترتبط بعائد محتمل أكبر، وسيطرة تامة على جهودها في البيع، وتعامل مباشر مع المستهلكين، ويمكن أن يتم ذلك من خلال عدة قنوات، تتمثل في<sup>1</sup>:

<sup>1</sup> بديع جميل قديو، التسويق الدولي، دار المسيرة الأردن، 2009، ص 53-54.





- قسم تصدير محلي: حيث تخصص المنشأة في بلدها الأصلي قسماً خاصاً لعمليات التصدير، وإشراف مدير يرأس مجموعة مستخدمين. وتنحصر مهام القسم في أداء كافة الأنشطة المتعلقة بالتصدير، والقيام بعمليات البيع الفعلي للمنتجات، وتقديم المساعدة التسويقية للمنشأة في مجال الأسواق الخارجية وعليه فإن شركة مثل نستلي السويسرية أكبر منتج للأغذية في العالم والتي يصل حجم أعمالها في السوق الخارجية 98% من إجمالي رقم أعمالها الكلي تحتاج إلى هيكل تنظيمي يسمح لها باستغلال الفرص في الأسواق الدولية، بينما شركة مثل هيرشي الأمريكية والتي تتركز عملياتها في السوق المحلية لا تحتاج إلى هيكل تنظيمي معقد لاستغلال الفرص في هذه الأسواق، ولكن مع الزيادة في المبيعات الخارجية وزيادة حجمها كنسبة من إجمالي المبيعات الكلية للشركة تصبح مصلحة التصدير غير كافية لاستعاب هذا التوسع في حجم العمليات الدولية.
- فرع الجمعيات الدولية أو الخارجية: أو ما يسمى بمفهوم الشركة التابعة، وتسمح هذه الأخيرة من تحقيق سيطرة أكبر في السوق الدولية، ويتعامل الفرع بجميع السياسات التسويقية الخاصة بالصادرات (بيع، تخزين، توزيع، ترويج).
- ممثلي مبيعات التصدير المتجولين: هنا ترسل المنشأة ممثلين عنها إلى الدول الأخرى لغرض التعريف بمنتجاتها، أو التفاوض، أو عقد الصفقات التجارية مع الجهات المستفيدة.
- الموزع الأجنبي: الموزع الأجنبي كالمشتري الأجنبي، حيث يقوم بالشراء بنفس أسلوب المشتري المحلي وقد يكون الموزع الأجنبي تاجراً حيث يقوم بشراء السلعة المصدرة بالدفع الفوري أو عن الطريق الشراء الأجل. وتعتبر هذه الطريقة أقل تكلفة ومخاطرة للدخول إلى الأسواق الأجنبية.
- الوكيل الأجنبي: وهو الجهة المسؤولة عن توزيع السلعة في الأسواق الخارجية وليس شرائها، وعادة يكون في البلد التي تستورد البضاعة، مثل وكلاء السيارات. وبالرغم من أهمية هذا النوع من التصدير إلا أنه لا يخلو من بعض العيوب منها:
- أن الوكيل الأجنبي عادة يقوم بتوزيع العديد من المنتجات لشركات أخرى منافسة مثل شركة بالبيد للسيارات وكيل لأكثر من نوع من السيارات.
- عدم تحمل الوكيل لمخاطر البيع حيث يعمل بالعمولة في كثير من الأحيان دون تحمل مخاطر البيع أو التصريف، إلى أن بعض الشركات المصنعة تشترط سقفاً معيناً يقيد به الوكيل لتصريف بضاعته.
- عدم حصول الشركة الأصلية لمعلومات كافية عن العملاء واتجاهات الأسواق الأجنبية، حيث يعتبر الوكيل الأجنبي أن المعلومات به ليست للتداول مع الآخرين.

<sup>1</sup> بوعلي سفيان، مرجع سابق، ص 46.

- مكاتب البيع الخارجية: تلجأ في بعض الأحيان الشركات المصدرة إلى فتح فروع لها في الخارج لكي تتولى مهمة الاتصال بالمستوردين وعقد الصفقات الخاصة بالتصدير وعادة ما يكون المكتب عبارة عن فرع من الفروع التابعة للشركة ، ويساهم هذا المكتب في توسيع نطاق السوق.

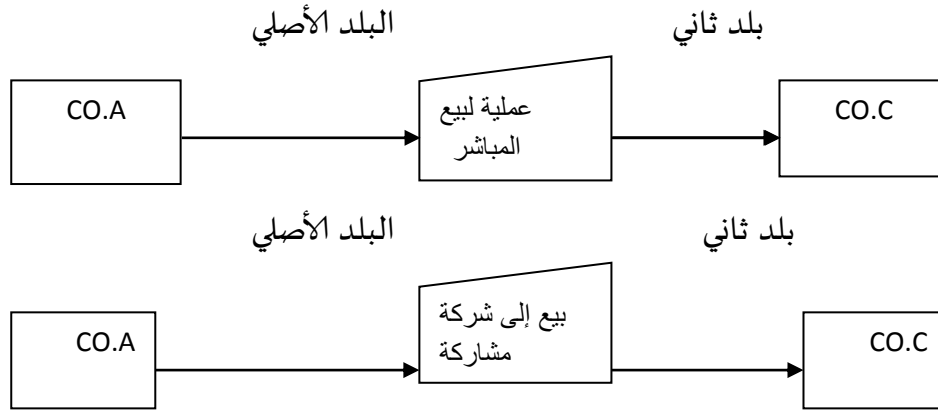
وتتميز مكاتب البيع الخارجية بأنها عين الشركة المصنعة، حيث تقوم بنقل المعلومات المطلوبة عن السوق، مما يساعد الشركة المصنعة في تكوين عناصر المزيج التسويقي المناسب.

- شركات التصدير: وهي عبارة عن شركات متخصصة في أعمال التجارة الخارجية ( استيراد وتصدير) في الأسواق الخارجية وتقوم الشركة المنتجة أو المصدرة بالتعاون مع هذه الشركات لكي تقوم بتصريف منتجاتها في الأسواق الخارجية مقابل عمولة تتحصل عليها من الشركة المنتجة.

- التجارة المقابلة: وهي إحدى صور التصدير المباشر بواسطة الدولة أو الشركات ، وتستخدم مصطلح التجارة المقابلة لكي تشير إلى المعاملات التي يتم سداد السلع والخدمات المتبادلة خلالها باستخدام نظام المقايضة أو في أشكال أخرى ويشمل القيم النقدية والقيم العينية.

ويمكن توضيح أشكال التصدير المباشر من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم(01): أشكال التصدير المباشر



المصدر: بوعلي سفيان، مرجع سابق، ص 48.

ب- التصدير غير المباشر:

يعد التصدير غير المباشر الطريقة الأكثر شيوعاً في اقتحام الأسواق الخارجية. ويقصد به: "النشاط الذي يترتب على قيام شركة ما ببيع منتجاتها إلى مستفيد محلي، يتولى عملية تصدير المنتج إلى الأسواق في الخارج، سواءً كان المنتج بشكله الأصلي، أو بشكله المعدل".<sup>1</sup>

وفي سياق هذا النوع، تلجأ المنشأة بإنتاج المنتجات التي تتلاءم مع احتياجات السوق الأجنبي، وعادة ما يتطلب ذلك تغيير في خطوط إنتاجها، أو إستراتيجيتها التسويقية، أو طرق تنظيمها أو فلسفتها.

<sup>1</sup> بوعلي سفيان، مرجع سابق، ص 48.

ويعتمد التصدير الغير المباشر على الوسطاء المستقلين، الممثلين في:

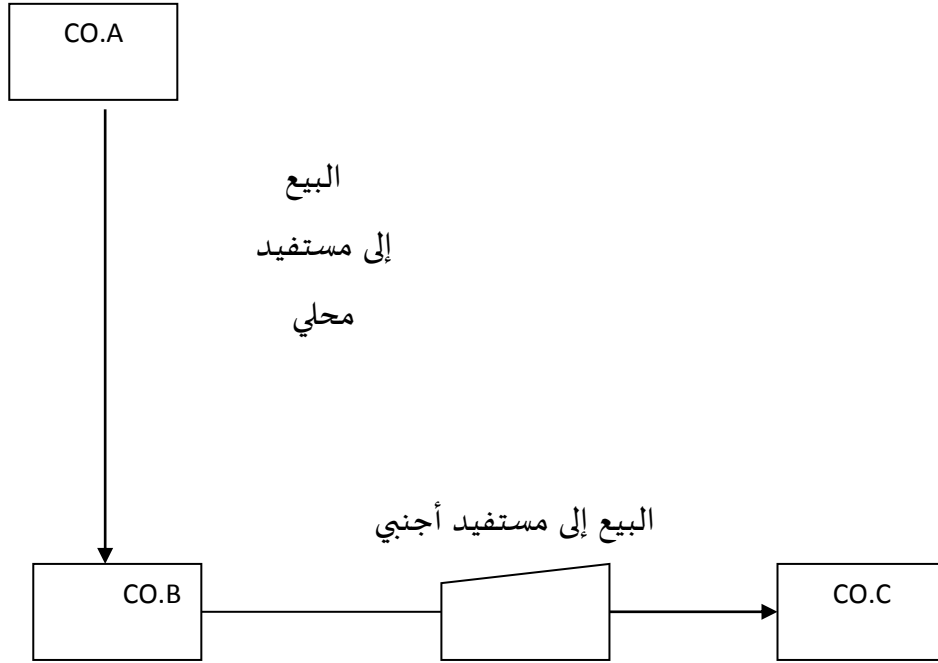
- المصدر: حيث يقوم بشراء المنتجات المصنعة، ومن ثم بيعها للخارج لحسابه الخاص.
- وكالة التصدير المحلية: تعمل على البحث عن الأسواق الخارجية للسلع المحلية، والتفاوض مع المستوردين الأجانب، مقابل عمولة معينة.
- المنظمة التعاونية: تقوم هذه المنظمة بالأنشطة التصديرية نيابة عن عدة منتجين، وتكون هذه الأنشطة تحت سيطرتها الإدارية، وغالباً ما يستعين بهذه المنظمة منتجي السلع الأساسية أو الأولية كالمنتجات الزراعية أو الحيوانية.
- المكاتب التجارية الأجنبية: ويقصد بها الشركات التي تملك مكاتب في بلد المصدر وتشتري المنتجات ثم تقوم بتصديرها إلى أسواقها الأصلية خارج بلد المصدر.
- شركات التجارة الدولية: وهي الشركات الدولية التي لها مكاتب شراء في بلد غير البلد الأصلي لهذه الشركة، وتقوم إدارة التسويق بالتعامل مع هذه الشركات لبيع منتجاتها في الأسواق الخارجية.
- شركات إدارة الصادرات: وهي مؤسسات شركات تتولى إدارة العمليات التصدير لصالح شركات أخرى كوسيط تسويق دولي داخل الشركة المصدرة، فقد تلجأ إلى استخدام أوراق الشركة المصدرة. واستخدام هذا النوع من الشركات يوفر العديد من المزايا المحتملة للشركة المنتجة ومنها المعرفة السريعة بأحوال الأسواق الخارجية والمعرفة التسويقية في الأسواق الدولية.<sup>1</sup>
- شركات التعامل مع الصادرات: هي من أساليب الدخول إلى الأسواق الدولية بدون تحمل تكاليف أو مصاريف إنشاء إدارة تصدير داخل الشركة المصدرة أو المنتجة، ومن مميزات استفادة الشركات الصغيرة من الخبرات لدى هذه الشركات في التسويق الدولي.
- شركات التصدير المتكامل: ويسمى بنظام البيجي باك Piggiback ويهدف إلى تعامل الشركة المحلية في اسناد مهمة التسويق الخارجي لشركة أخرى تتوفر لديها المزايا الكلية للتسويق.<sup>2</sup>

ويمكن توضيح شكل التصدير غير المباشر من خلال الشكل التالي:

<sup>1</sup> محمود جاسم الصميدعي، إستراتيجيات التسويق: مدخل كمي تحليلي، دار الحامد، الأردن، 2004، ص 286.

<sup>2</sup> بوعلي سفيان، مرجع سابق، ص 49.

## الشكل رقم (02): التصدير غير المباشر



المصدر: بوعلي سفيان، مرجع سابق، ص38.

## 2- مستندات التجارة الدولية:

تتعدد المستندات المعتمدة في المبادلات التجارية الدولية سواء بالنسبة للمصدر أو المستورد و فيمايلي سوف نتطرق إلى هذه المستندات وكذا توضيح أهمية كل مستند :

1.2- مستندات إثبات السعر: تتمثل في مختلف أنواع الفواتير والمتمثلة في:

أ- الفاتورة التجارية: *Facture commerciale*

السند الأساسي الذي يحرره المستفيد تعتبر الوثيقة المحاسبية الأكثر أهمية في عمليات التبادل الدولي ليس فقط لإثبات الديون وإنما للسماح للمصالح الجمركية بمراقبة البيانات المتعلقة بالبضاعة المشحونة، و ترفق هذه الفاتورة بالبضاعة المعدة للتصدير، حيث تبين آجال الشحن، كما يقوم المصدر بتحرير السعر الوحدوي المتفق عليه للبضاعة وكذا وجهتها، بالإضافة إلى ضرورة مطابقتها مع باقي المستندات وبالأخص بوليصة الشحن<sup>1</sup> من حيث :

- إسم المستورد و عنوانه.
- تاريخ إصدار الفاتورة.
- قيمة الإعتداد.
- وصف كامل للبضاعة: نوع البضاعة-كميتها و مواصفاتها.

<sup>1</sup> خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، صص 197-198.

- قيمة الفاتورة وعملة الدفع.
- شروط توصيل البضاعة وكذا وسيلة النقل.<sup>1</sup>

#### ب- الفاتورة الشكلية: Facture pro forma

تعتبر الفاتورة الشكلية فاتورة مبدئية مستعملة في التجارة الخارجية، تحرر من طرف المصدر لصالح المستورد وهذا قبل الاتفاق النهائي على الصفقة التجارية، تحتوي هذه الفاتورة على معلومات خاصة بالبضاعة المبلغ الإجمالي، ثمن الوحدة، الوزن، الكمية، شروط البيع، فهي عموماً لصالح المستورد وتسهل عليه كافة الإجراءات الإدارية.

#### ج- الفاتورة المؤقتة Facture provisoire

وهي الفاتورة التي تستعمل عندما لا تتوفر لدى المورد كل العناصر الضرورية والتي تسمح له بتحرير الفاتورة التجارية وتكون متبوعة إجبارياً بفاتورة نهائية (الفاتورة التجارية).

#### د- الفاتورة القنصلية Facture consulaire

تحتوي هذه الفاتورة على تأشيرة قنصلية بلد المستورد الموجودة في بلد المصدر، ويكمن هدفها الرئيسي في إعطاء طابع رسمي للبيانات المذكورة فيها، مثل مصدر البضاعة وقيمتها.

2.2- مستندات النقل: تتعدد وسائل النقل حيث تكون إما برية أو جوية أو بحرية وهذا حسب طبيعة البضاعة، وتساعد هذه الخدمة إلى شركات النقل الكبيرة، وتمثل وثائق النقل في:

#### أ- وثيقة النقل الجوي (LTA) Lettre de Transport Aérien

هي وصل استلام تثبت أن البضاعة قد أرسلت جواً، تحرر من طرف شركات النقل الجوي أو وكيل معتمد تحت مسؤولية المصدر<sup>2</sup>، وتعتبر LTA عقد قانوني يعطي حق الملكية للمرسل إليه، إلا النسخة الثالثة ذات اللون الأزرق تحتوي على ختم وإمضاء شركة النقل الجوي.<sup>3</sup>

#### ب- وثائق النقل البحري:

##### 1. بوليصة الشحن البحري Billof Lading

هي وثيقة تصدر من قبل شركة الشحن، تثبت أن البضاعة قد استلمت بالفعل على متن السفينة كما أنها مستند يثبت ملكية البضاعة المذكورة فيها للجهة التي حرر لأجلها، وتعتبر بوليصة الشحن بمثابة دليل على استلام البضاعة من قبل الجهة الناقلة، وتلزمها بتسليم البضاعة للجهة المرسل إليها، تصف البوليصة

<sup>1</sup> [https://www.paltrade.org/ar\\_SA/page/required-export-documents](https://www.paltrade.org/ar_SA/page/required-export-documents)

<sup>2</sup> Ghislaine Lergrand Hurbert Martini, **Management des opérations de commerce international**, 6eme édition, Dunod, paris, 2003,

P35

<sup>3</sup> المرجع نفسه، ص142.

البضاعة والسفينة الناقلة وميناء الوجهة، و تعطى نسخة من بوليصة الشحن للشاحن بعد شحن البضاعة، وترسل نسخة منها للمرسل ويمكن أن يظهرها في حالة بيع البضاعة أو يظهرها لوكيل العبور لتخليص البضاعة من دائرة الجمارك و تبقى نسخة منها لدى ربان السفينة ليرجع بها بعد عملية تفريغ البضاعة المشحونة، و يقوم المصدر بإرسال نسخة للمستورد و بطريقتين مختلفتين و ذلك لضمان وصول إحداهما إليه.<sup>1</sup>

و تحتوي بوليصة الشحن على البيانات التالية:

- إسم ربان السفينة الذي يقودها أثناء الرحلة.
- عدد الطرود أو الصناديق المشحونة ووزنها.
- إسم الميناء المرسل إليه البضاعة.
- إسم المستورد و عنوانه.
- رقم تاريخ البوليصة و التوقيع.

و يذكر على هامشها عدد الطرود و علامتها و أرقامها و محتوياتها و أجرة الشحن.

2. سند الشحن: وهذه الوثيقة لا تثبت الإرسال الفعلي للبضاعة و تستعمل من أجل التعليمات المتعلقة بالنقل.

يقوم الناقل بواسطة سند الشحن باثبات هوية الأطراف و البضاعة المعدة للنقل و أجرة الحمولة الواجب دفعها و مبلغ التعويضات التي يمكن أن تنجم عن تلف البضاعة أو هلاكها، و ذكر إعفاء الناقل عن بعض الأضرار فهي تعتبر وثيقة اثبات، و تبدأ إلتزامات الناقل من وقت تسليم البضاعة لحين تسليمها. و يمكن أن يصدر سند الشحن على شكل:

- سند شحن كامل يعطي حق ملكية البضاعة كامل السند، لكن خطر الضياع أو السرقة يجعل هذا الشكل قليل الإستعمال.
- سند شحن مسمى: يبين عليه إسم المرسل إليه و هو الوحيد الذي له القدرة على حيازة البضاعة.
- سند شحن غير مسمى: وهو صادر لأمر المستورد أو لبنكه (بنك الإصدار) و يسمح بانتقال ملكية البضاعة عن طريق التظهير.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> [https://www.paltrade.org/ar\\_SA/page/required-export-documents](https://www.paltrade.org/ar_SA/page/required-export-documents)

<sup>2</sup> جميل محمد خالد، أساسيات الإقتصاد الدولي، دار الرمال للنشر و التوزيع، الأردن، 2014، ص ص 239-240.

### ❖ أنواع سند الشحن:

- ✓ مستند متسلم للشحن: في هذه الحالة البضاعة تكون تحت تصرف شركة الملاحة، لكن لم تشحن بعد على ظهر السفينة عند تحرير هذا المستند، وبالتالي من بالإمكان شحنها على سفينة أخرى غير التي حددت من قبل.
- ✓ مستند شحن على الظهر: بين هذا السند أن البضاعة قد تم شحنها فعلا على ظهر السفينة.
- ✓ سند الشحن المباشر: يحرر من قبل شركة النقل البحري حدد ميناء الإقلاع، وهذه الحالة تشحن البضاعة على ظهر سفينة غير مسماة.

### 3.2- وثائق النقل البري:

#### ب- النقل عن طريق السكك الحديدية:

هو وصل إرسال بسيط يثبت أن البضاعة قد تم إرسالها من الخارج عن طريق السكك الحديدية، وتحرر ب ست نسخ موحدة اللون، وتفرقها الألوان التي عليها باللون الأحمر، و النسخة رقم 04 تحتوي على عبارة " نسخة أصلية لرسالة النقل البري" تمثل مستند الإرسال الذي يؤشر عليه بطابع محطة الإقلاع ويحرر هذا السند لشخص مسمى ولا يمكن تظهيره.

ب- رسالة النقل البريدي الدولي: نصت على هذا المستند الإتفاقية الدولية لنقل البضاعة نظرا لتعدد مؤسسات النقل، فهي تمتلك الخصوصية لرسالة النقل الجوي و النقل بالسكك الحديدية، تعطي للبنك إمكانية إرسال البضاعة بإسمها من أجل تمكينها من الرقابة على البضاعة، وهذه الطريقة أكثر تعقيدا في حالة النقل البري نظرا لصعوبات التخزين في مؤسسات النقل.

ج- الوصول البريدي: وهو وصل إرسال البضاعة عن طريق البريد و المواصلات أو عن طريق شركة البريد السريع، و يحرر إجباريا لشخص مسمى و يستطيع البنك أن يرسل البضاعة بإسمه ويشمل هذا الوصل عدة معلومات منها: (إسم المرسل إليه- وزن الطرد - عنوان المرسل إليه..)<sup>1</sup>

### 4.2- الوثائق الإدارية:

أ- شهادة المنشأ: هي وثيقة تثبت مصدر ومنشأ البضاعة المعدة للتصدير، وتعتبر شهادة هامة بالنسبة للتجار حتى يستفيدوا من المعاملة التفضيلية فيما يتعلق بالتعريف الجمركية. ويمكن الحصول على هذه الوثيقة من دائرة الجمارك بوزارة المالية، وغرفة التجارة على أن يتم المصادقة عليها من قبل وزارة المالية سواء كانت صادرة عنها أو عن غرفة التجارة، على أن تحرر من طرف المنتج أو المصدر للبضاعة، ويذكر بها إسم وعنوان المصنع المنتج لها، إلى جانب ذكر منشأ المواد الخام الداخلة في تصنيع البضاعة.

<sup>1</sup> . نوال عبد الكريم الأشهب، التجارة الدولية، دار أمجد للنشر والتوزيع، الأردن، 2015، ص ص 144-145.

✓ شهادة المنشأ في للدول العربية: تمنح هذه الوثيقة من طرف غرفة التجارة، ويجب أن يتم تعبئة ثلاث نسخ: واحدة لغرفة التجارة، واثنين للمصدر.

✓ شهادة المنشأ للسوق الأوروبي: يجب أن تكتب الشهادة باللغة الإنجليزية، وأن تشمل على توقيع المصدرين، وتكون مختومة من قبل دائرة الجمارك في وزارة المالية ويمكن أن يكون بدائل لشهادة المنشأ في السوق الأوروبية و المتمثلة في:

○ بيان فاتورة: تنص اتفاقية الاتحاد الأوروبي أنه إذا زادت القيمة الإجمالية للبضاعة عن 6000 يورو، ففي هذه الحالة يستخدم بيان فاتورة كبديل لشهادة المنشأ، حيث يثبت بيان الفاتورة منشأ البضاعة.

○ المصدر المرخص: تنص اتفاقية الاتحاد الأوروبي أن أي مصدر يقوم بتصدير شحنات بشكل دوري ومستمر إلى الاتحاد الأوروبي يمكن أن يمنح وضع "المصدر المرخص".<sup>1</sup>

#### ب- شهادة الصحة والنوعية: Certificat Santé et Qualité

وثيقة إدارية تصدرها السلطات أو المصالح الإدارية المكلفة بالجوانب الصحية للبضاعة، حيث يلزم كل المنتجين للمواد الاستهلاكية بتحديد تاريخ الإنتاج ونهاية الصلاحية على الغلاف الخارجي أو الداخلي لها من أجل تسهيل الرقابة على المستوى المحلي و ضمان سلامة المستهلك، و في حالة التصدير تقوم مصلحة الجمارك بطلب شهادة الصحة للسماح بعبور البضاعة إلى الخارج نفس الإجراء في حالة الإستيراد ، تأخذ عينة من المنتج وتحلله من خلال ملحة التحليل والمراقبة المتواجدة في بلد المصدر أو المستورد. وتحتوي شهادة الصحة على معلومات خاصة بالبضاعة و المتمثلة في:

(طبيعة و نوعية البضاعة- تاريخ وصول البضاعة- وسيلة النقل- رقم الحاويات- إسم المستورد و المصدر) بالإضافة إلى تصريح عن تلك المواد و مدة صلاحيتها ابتداء من تاريخ إصدار شهادة الصحة و النوعية.<sup>2</sup> و فيمايلي سنوضح مصدر إصدار كل من شهادة المنشأ و الشهادة الصحية حسب طبيعة المنتجات:<sup>3</sup>

- بالنسبة للمنتجات الزراعية:

✓ شهادة المنشأ: تصدرها وزارة الزراعة.

✓ رخصة التصدير: تصدرها وزارة الزراعة

✓ شهادة الصحة: تصدرها وزارة الزراعة

<sup>1</sup> [https://www.paltrade.org/ar\\_SA/page/required-export-documents](https://www.paltrade.org/ar_SA/page/required-export-documents)

<sup>2</sup> جميل محمد خالد، مرجع سابق، ص 245.

<sup>3</sup> [https://www.paltrade.org/ar\\_SA/page/required-export-documents](https://www.paltrade.org/ar_SA/page/required-export-documents)



### - بالنسبة للمنتجات الدوائية:

- ✓ شهادة المُشغل المرخص لمدة خمس سنوات: وتصدرها وزارة الصحة
- ✓ شهادة مبيعات: وتصدرها وزارة الصحة.
- ✓ شهادة منتجات طبية: وتصدرها وزارة الصحة.

### - بالنسبة للمنتجات الحيوانية

- ✓ شهادة المنشأ: تصدرها وزارة الزراعة.
- ✓ رخصة التصدير: تصدرها وزارة الزراعة.
- ✓ شهادة صحة بيطرية: تصدرها وزارة الزراعة.

### بالنسبة للمنتجات الغذائية المصنعة:

- ✓ رخصة التصدير: تصدرها وزارة الصحة.
- ✓ شهادة صحية: تصدرها وزارة الصحة.

### ج- شهادة المطابقة:

هي وثيقة تثبت للمستورد أن البضاعة المرسله إليه هي نفسها المتفق عليها وتطابق نفس المواصفات المطلوبة من حيث الكمية والنوعية، وتحرر هذه الشهادة من طرف أجهزة الرقابة المخصصة لذلك وتحتوي على المعلومات الخاصة بالبضاعة و المتمثلة في: (إسم البضاعة- نوع البضاعة-كمية البضاعة- إسم المصدر وعنوانه)، وتكمن أهمية هذه الشهادة أيضا كونها تضمن عدم تسرب المواد المهربة و الممنوعة إلى داخل التراب الوطني.<sup>1</sup>

### 5.2- المستندات الجمركية:

أ- التصريح الجمركي: كل بضاعة تدخل إلى التراب الوطني أو تخرج منه تخضع لعملية جمركية، فالمصدر أو المستورد ملزم بتقديم وثيقة تعرف بالتصريح الجمركي و يضم كل المعلومات الخاصة بالبضاعة بالتصريح الجمركي وثيقة محررة وفقا لأحكام القانون يبين فيها المصريح العناصر المطلوبة لإحتساب الحقوق و الرسوم و يودع التصريح الجمركي لدى مصلحة الجمارك في مدة أقصاها 21 يوم وتحرر في اربع نسخ يحتفظ المصريح بواحدة الثانية تودع لدى البنك الثالثة لدى نيابة مديرية المحاسبة أما النسخة الرابعة لدى مصلحة الجمارك .

ب- دفتر ATA يقصد به (admission temporaire): هو عبارة عن وثائق جمركية دولية تسمح بالتصدير المؤقت للمنتجات المحلية دون التعرض للإجراءات المؤقتة.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> نوال عبد الكريم الأثهب، مرجع سابق، ص146.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص147.

6.2- مستندات التأمين: كل طرق النقل سواء البرية أو البحرية و كذا الجوية قد تعترضها مخاطر تستوجب الحماية منها عن طريق التأمين و ذلم بالإعتماد على الوثائق التالية:

#### أ- بوليصة التأمين *Police d'assurance*

هي عقد محرر بين المؤمن و المؤمن له، يبين الشروط العامة المتفق عليها بين طرفي العقد، و يجب أن تكون مؤرخة بنفس تاريخ سند النقل، ولها أهمية بالنسبة للبنك حيث تعتبر كضمان في حالة إعسار المستورد عن دفع قيمة البضاعة.

#### ب- الملاحق *Avenant*:

هي وثيقة تحرر عند إجراء تعديلات أو تغييرات في نصوص بوليصة التأمين كون التعديلات تتضمن مستفيدين جدد و تدعى ملحق التوكيل " *D'avenant Délégation* "

#### ج- شهادة *Certificat*

وثيقة تصدر من المؤمن على البضاعة تثبت صحة وجود بوليصة التأمين ووثائق التأمين تبين: (إسم المؤمن له- التزامات المؤمن له- تعليمات الناقل- طرق إثبات الضرر- تاريخ الإكتتاب- عدد النماذج المحررة- الأخطار المحمية- وصف البضاعة).<sup>1</sup>

#### 3- مشروع التصدير والإستيراد:

يقصد بمشروع التصدير والإستيراد كل جهة تقوم بأعمال التبادل التجاري على نطاق دولي، ويمكن تحدي متبعية مشروع التصدير والإستيراد من خلال دراسة اتجاهات التوسع في هذه المشروعات، حيث نجد نوعان من التوسع، الأفقي والرأسي:

#### الإتجاه الأول: التوسع الرأسي

ويتضمن تأسيس فروع للمشروع في الأسواق الأجنبية وذلك بهدف القيام بجميع مراحل التوزيع، ويواجه هذا النوع من المشاريع العديد من العصبوبات نظرا لبعدها هذه الأسواق عن المركز الرئيسي، إلى جانب قيامها بالوظائف والخدمات التي ترافقها نشاطها، مثل خدمات الشحن والنقل خدمات التوزيع، التعبئة والتغليف... الخ، حيث نلاحظ ندرة هذا النوع من المشروعات في الدول النامية وذلك للأسباب التالي:

\*عدم الرغبة في تحمل المخاطر.

\*عدم توفر الإمكانيات المادية للتوسع المطلوب.

\*ضعف كميات السلع التي تدخل في إطار السلع المربحة.

\*عدم توفر الإمكانيات التكنولوجية الحديثة.

<sup>1</sup> جميل محمد خالد، مرجع سابق، ص142.

## الإتجاه الثاني: التوسع الأفقي

هذا الإتجاه شائع أكثر من النوع الأول لدى شركات التصدير والإستيراد، خاصة عندما يرغب المشروع في زيادة حجم أعماله ويخفض من درجة المخاطر التي يتعرض لها، ويهدف من خلال هذا التوسع إلى تحقيق:

- \*زيادة عدد الأسواق التي يتعامل معها المشروع.
- \*زيادة عدد السلع والتي يصدرها أو يستوردها المشروع.
- \*زيادة فرالريح للمشروع.<sup>1</sup>

### أ- العوامل التي تؤثر على مشروع التصدير والإستيراد:

-**طبيعة السلعة:** تتأثر وظائف مشروع التصدير والإستيراد بانواع السلع التي تتعامل معها وطبيعتها فيما إذا كانت سلعة استهلاكية، وأو صناعية، فإذا كانت سلعة استهلاكية ذات الإنتاج الكمي الوفير فهذا يتطلب شبكة توزيع واسعة، كون هذا النوع من السلع مستمر ومنتظم على مدار السنة، وبالتالي هذا يساعد على وضع تنبؤات للمستقبل، في حين إذا كانت السلعة صناعية يجب اتباع سياسة تخطيط دقيقة ودراسة الأسواق الخارجية وتوقع تطوراتها من خلال استراتيجية بحوث التصدير.

- **طبيعة السوق الخارجية:** تواجه مشاريع التصدير والإستيراد الكثير من الصعوبات والعوائق منها ( العملة المتداولة- السياسة الجمركية للبلد- اللغة- طريقة السداد- طريقة التسليم...الخ)

-**نقل البضاعة:** من المشاكل الرئيسية التي تواجه مشروعات التصدير والإستيراد عملية نقل البضاعة المصدرة أو المستوردة خاصة من دول ما وراء البحار، وما يصاحبها من مستندات (شهادة المنشأ-شهادة صحية...الخ)

- **طبيعة العنصر البشري:** يعد العنصر البشري أهم عنصر في نجاح أو فشل مشروع التصدير حسب الكفاءات والخبرات الضرورية لنجاح لنجاح الاعمال الدولية.

- **طبيعة المعلومات في الأسواق الخارجية:** من أجل نجاح مشاريع التصدير لابد من توفر نظام معلومات كفو يتولى عملية تجميع وتبويب وتصنيف المعلومات وجعلها متاحة لمتخذ القرار من خلال دراسات بحوث التصدير لما لها من دور فعال في إيجاد فرص تسويقية يجب استغلالها، كما تمكننا المعلومات من بناء إستراتيجية تعامل مع المنافسين من خلال توفير المعلومات حول (حجم السوق-طبيعة المنافسة-تغيرات الأسعار العالمية...الخ).

-بالإضافة على وجود عوامل أخرى أيضا تؤثر على قرارات الدخول للسوق الدولية منها الاستقرار السياسي- الإزدهار الاقتصادي في البلد.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> محمد جاسم منصور، مرجع سابق، ص170.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص175-176.

## ب- إجراءات التصدير:

### أولاً: إتخاذ قرار التصدير

يتم اتخاذ قرار التصدير بناءا بعد تحديد السوق المستهدفة وفقا للعوامل التي سبق ذكرها وفيما يلي سنوضح هذه الخطوات:

- البدء في التخطيط بحملات ترويجية وإعلانية عن البضاعة في السوق المستهدف، وذلك لبناء إدراك عنها لدى المستهلك الأجنبية، خاصة إذا كانت هذه السلعة تطرح في الأسواق للمرة الأولى.

- إرسال عينات من السلعة المراد تصديرها إلى الأسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية أو عن طريق إرسال مندوبي المبيعات للإتصال المباشر بالعملاء والتي تكون مرفقة بكل الشروط المطلوبة وطذا الأسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع.

- القيام بالإستفسار منذ البداية عن أية عوائق حكومية قد تفرض على البضاعة المصدرة، كطريقة التغليف، او مواصفات المنتج من حيث الحجم والكمية...الخ.

- الحصول على رخصة للتصدير من قبل السلطات المعنية، حيث تكون هذه الرخة شخصية تصدر باسم مقدم الطلب، ولا يجوز تعديلها باسم شخص آخر او تحويلها للغير.

ثانيا: الإستراتيجية تقوم الشركة ببناء إستراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم إستلامها والرد عليها من قبل المستوردين وعمل قائمة بأسماء المستوردين، والشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة مع إجراء مفاوضات بناءا على هذه المعلومات مع المستوردين الممكن التعامل معهم بما يتناسب وأهداف الشركة.

وفي هذه المرحلة أيضا يبدأ المدر بإعداد وتجهيز البضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها.

ثالثا: العقد بناءا على إمكانيات الشركة وأهدافها وبعد الإنتهاء من مفاوضات البيع والشراء يتم تثبيت بنود الاتفاق التي تم التوصل إليها في صورة عقد تجاري يلتزم بها الطرفان.

رابعا: إعداد المستندات التجارية لإتمام عملية التدير

(إصدار الفاتورة الأولية- شهادة صحية-إذن الشحن- قائمة التعبئة- بوليصة الشحن الفاتورة التجارية - شهادة المنشأ-شهادة المعينة) والتي تم التطرق لها بالتفصل في العنصر السابق.

### خامسا: المتابعة والإتصال

تنتهي مسؤولية المصدر بإيصال البضاعة المتفق عليها إلى ميناء المستورد أو إلى مخازنه وفي هذه المرحلة يقوم المصدر بمتابعة سير الرحلة ويبقى على اتصال مع وكلاء الشحن ومع المستورد باعتباره طرفا في تنفيذ العقد

حتى استلامه للبضاعة وفي مكان التسليم المتفق عليه<sup>1</sup> (حسب مصطلحات التجارة الدولية المتفق عليها في عقد البيع الدولي) والتي سوف نتطرق إليها في المحور الموالي.

#### 4-عقد البيع الدولي:

تنظم التجارة الدولية أنماط عديدة من العقود التي تختلف فيما بينها وفقا للحاجات والمصالح الاقتصادية المبتغاة منها، والتي تعتمد أساسا على الأعراف والعادات التجارية، ومن بين هذه العقود عقد البيع CIF، وعقد البيع FOB، وهما من أهم العقود المتعارف عليها في التجارة الدولية، ونتيجة لتزايد العلاقات التجارية بين الدول، وإبرام تعاقدات تجارية دولية ظهرت الحاجة إلى توحيد مصطلحات التجارة الدولية Les

#### Incoterms

التي تنظم كل من إلتزامات البائع والمشتري في عقد الصفقات التجارية الدولية(تصدير وإستيراد)، والتي تم تقسيمها إلى أربع مجموعات تضم 11مصطلح بداية من سنة 2011بعد ما كانت 13 مصطلح وفيما يلي سنوضح هذه العقود:

#### 1.4- المجموعة E: المغادرة

##### أ- عقد EX WORKS (EXW) تسليم البضاعة في أرض المصنع:

وفق هذا العقد يكون المصدر ملزم بتسليم البضاعة المستورد على أرض مصنعه أو مخازنه، حيث لا يلتزم المصدر لا بشحن البضاعة على وسيلة النقل المعينة من طرف المستورد ولا بالتخليص الجمركي للبضاعة في بلده، أي أنه يتعين على المشتري التخليص الجمركي للبضاعة وشحنها على وسيلة النقل وكذا نقل البضاعة والتأمين عليها.<sup>2</sup>

#### 2.4- المجموعة F : أجور النقل الرئيسية غير مدفوعة

##### أ- عقد البيع Free Carrier (F.C.A) تسليم البضاعة دون التعهد بالنقل

حسب شروط هذا العقد يكون المصدر قد أوفى بإلتزاماته بتسليم البضاعة جاهزة للتصدير على مسؤولية الناقل الذي يعينه المستورد، وفي المكان الذي يعينه المستورد، وإذا لم يتم المشتري بتعيين المكان المحدد يقوم البائع بتحديد المكان حتى يتمكن من تسليم البضاعة للناقل ، والناقل هنا هو الشخص المسؤول عن عقد نقل البضاعة برا إما عن طريق السكك الحديدية أو بالشاحنات، حيث يلتزم المشتري بالتخليص الجمركي للبضاعة ومصاريف النقل وكذا والتأمين على البضاعة حتى بلد الوصول.<sup>3</sup>

##### ب- عقد البيع Free Along Side Ship (F.A.S) تسليم البضاعة بجانب السفينة في ميناء الشحن

<sup>1</sup> جاسم محمد ،مرجع سابق،ص ص191-192-193-194.

<sup>2</sup> حسن دياب،العقود التجارية وعقد البيع C.I.F"دراسة مقارنة"،المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر،لبنان،1999،ص ص29-30.

<sup>3</sup> Laribi Mehdi,Les Operations de Vente et D'achat Internationales(Les Incoterms),Séminaire de Sonatrach Oran,Journées 14-15-16mars2017,oran,p64.

يفي البائع بإلتزاماتها وفق هذا العقد بتسليم البضاعة إذا قام بتسليمها على الرصيف بجانب السفينة التي عينها المشتري، في ميناء الشحن المتفق عليه ببلد البائع، حيث يتحمل البائع مصاريف النقل من مصنعه إلى غاية ميناء الشحن، في حين على المشتري تحمل المصاريف أو مخاطر التلف أو الفقد التي تلحق بالبضاعة منذ تلك اللحظة إلى غاية وصولها على مخازنه في البلد الأجنبي، كما يلتزم أيضا بالتخليص الجمركي للبضاعة، ولا يعتمد هذا العقد إلا في حالة نقل البضاعة بحرا أو النقل عبر القنوات المائية.<sup>1</sup>

#### ج- عقد البيع Free On BOQRD (F.O.B) تسليم البضاعة على ظهر السفينة في ميناء الشحن

يلتزم البائع بشحن البضاعة على ظهر السفينة التي يعينها المشتري، ويتحصل على سند الشحن وفق الأعراف التجارية مع اخطار المشتري بتمام شحن البضاعة فورا دون تأخير، حيث لا يمكن للمشتري فسخ العقد لعدم تمكنه من الحصول على رخصة للتصدير، في حين يتحمل البائع نفقات (النقل والتأمين والتخليص الجمركي) ومخاطر البضاعة حتى يتم إجتيازها حاجز السفينة، بالمقابل يلتزم المشتري بتعيين السفينة وإخطار البائع باسم السفينة وإسم ميناء الشحن إذا لم يحدد عقد البيع هذا الميناء مسبقا، كما عليه أيضا اخطاره بموعد الشحن، كما عليه تحمل كافة نفقات البضاعة منذ إجتيازها حاجز السفينة، وتنتقل ملكة البضاعة للمشتري بمجرد شحنها وفقا لأحكام هذا العقد، وقد أكد ذلك القاضي الإنجليزي Baggallar في حكم أصدره: "غني لا أرى أي مانع من إفتراض موافقة المشتري على شراء جزء من شحنة كبيرة من السكر أو القمح مثلا وانتقال ملكيتها إليه فورا ولو كان من غير الممكن تخصيصها قبل تفريغها من السفينة"، ولكن إذا حصل البائع على سند الشحن بإسمه أو لأمره تبقى ملكا له حتى يقوم بتظهير السند للمشتري.<sup>2</sup>

#### 3.4- المجموعة C أجور النقل الرئيسية مدفوعة:

#### أ- عقد البيع Cost Insurance and Freight (C.I.F)

#### تسليم البضاعة خالصة النولون (التكاليف) والتأمين في ميناء الوصول

يعتبر عقد البيع C.I.F من بين البيوع الدولية التي تحتل الصدارة في البيوع البحرية بعد عقد البيع F.O.B وحسب هذا العقد يفى البائع بإلتزاماته نحو المشتري بشحن البضاعة على السفينة المتجهة إلى ميناء الوصول حيث يحتفظ البائع بملكية البضاعة حتى تظهير سند الشحن وإرساله إلى المشتري، حيث يلتزم البائع بتحمل مصاريف النقل والتأمين للبضاعة ضد مخاطر الفقد والتلف وكذا التخليص الجمركي.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> حسن دياب، مرجع سابق، صص 22-23-24.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، صص 14-15-16.

<sup>3</sup> حسن دياب، مرجع سابق، صص 36-37-40.

## ب- عقد البيع (C.P.T) Carriage Paid to

### تسليم البضاعة خالصة أجرة النقل في ميناء الوصول

يلتزم البائع بنقل البضاعة حتى مكان الوصول ويكون ملزم بدفع أجرة نقل البضاعة حتى مكان الوصول المتفق عليه، في حين يتعين على المشتري تحمل مخاطر الفقد والتلف التي قد تلحق بالبضاعة وأية مصاريف إضافية بمجرد تسلم البضاعة من البائع إلى الناقل.<sup>1</sup>

## ج- عقد البيع (C.I.P) Carriage and Ansurance Paid To

### تسليم البضاعة خالصة أجرة النقل و التأمين في مكان الوصول

ينص عقد البيع C.I.P على أن يلتزم البائع بجميع الإلتزامات التي نص عليها عق البيع C.P.T إلى جانب إلتزامه بدفع مصاريف التأمين على البضاعة ضد الخطر والتلف ، كماي لترم أيضا بالتخليص الجمركي على البضاعة، في حين يلتزم الشترى بتحمل كافة المصاريف بمجرد إستلامه للبضاعة.<sup>2</sup>

## د- عقد البيع (C.F.R) Cost and Freight

### تسليم البضاعة خالصة النولون (التكاليف) في ميناء الوصول

يلتزم البائع بتحمل المصاريف نقل البضاعة حتى مكان الوصول في حين ينتقل إلى عاتق المشتري (مخاطر التلف والفقد للبضاعة وكذا أية مصاريف إضافية بعد تسليم البضاعة على ظهر السفينة في ميناء الشحن المتفق عليه.<sup>3</sup>

## 4.4- المجموعة D الوصول

### أ- عقد البيع Delivred Duty Paid (D.D.P) تسليم البضاعة خالصة الرسوم في مكان الوصول

يكون البائع قد أوفى بإلتزاماته بتسليم البضاعة وذلك بتوصيلها إلى المكان المتفق عليه في بلد المستورد ، في حين يتعين على البائع تحمل كافة مصاريف المتعلقة بإستيراد البضاعة بما فيها الرسوم والضرائب حتى وصولها إلى المكان المتفق عليه .

### ب- عقد البيع Delivred At Terminal (D.A.T) تسليم البضاعة في المكان النهائي

يلتزم البائع بتسليم البضاعة إلى المشتري في المكان النهائي وفي الميناء او المكان المتفق عليه، كما أنه على البائع تحمل مصاريف النقل والشحن، حتى مكان التسليم المتفق عليه.

### ج- عقد البيع Delivred At Place (D.A.P) تسليم البضاعة في مكان الوصول

<sup>1</sup> Laribi Mehd,opcit,p69.

<sup>2</sup> Laribi Mehd,opcit,p75.

<sup>3</sup> Laribi Mehd,opcit,p43



حسب هذا العقد يلتزم البائع بتسليم البضاعة خالصة من إجراءات التصدير ورسومه في المكان المتفق عليه، وقبل دخول البضاعة إلى المنطقة الجمركية للبلد الأجنبي.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> بالعجين خالدية، محاضرات مقدمة لطلبة السنة أولى ماستر، تخصص مالية وتجارة دولية، في مقياس تقنيات التجارة الدولية، جامعة ابن خلدون تيارت، 2017-2018، ص 58-59.





## أسئلة المحور الثاني:

- ⊙ ما هو مفهوم التصدير وما هي أشكاله؟
- ⊙ فيما تتمثل المستندات المعتمدة في تسوية المبادلات التجارية الدولية؟
- ⊙ ماهي العوامل المؤثرة في نشاط التصدير؟
- ⊙ ماهي مقومات نجاح مشروع التصدير والإستيراد؟
- ⊙ ماهي إجراءات التصدير؟
- ⊙ ماهي أنواع عقود البيع الدولي؟

# المحور الثالث:

## التقنيات الجمركية (مفاهيم- إجراءات- النظم)

### الأهداف التعليمية

- بعد قراءة هذا المحور من المتوقع أن يكون الطالب قادرا على:
- مفهوم السياسة الجمركية وأهدافها .
  - أنواع التعريفات الجمركية.
  - الآثار الإقتصادية لفرض الرسوم الجمركية على الصادرات.
  - الأنظمة الجمركية وأنواعها.

تمهيد:

عرفت إقتصاديات الدول تطورات أثرت بشكل مباشر على إقتصادياتها، وهذا ما جعلها تهتم وتلجأ على ضبط تعاملاتها التجارية مع العالم الخارجي من خلال السياسة الجمركية، من خلال فرض قيود جمركية تخدم تجارتها الخارجية وتحميها من مختلف أشكال المنافسة غير المشروعة، وفيما يلي سوف نتطرق لمفهوم السياسة الجمركية وأهدافها وكذا الأنظمة الجمركية المعتمدة بالنسبة للإقتصاد الجزائري.

## 1- مفهوم السياسة الجمركية:

1.1- تعريف السياسة الجمركية: يقصد بالسياسة الجمركية مجموع الإجراءات التي تفرض على البضائع التي تجتاز الحدود الجغرافية للدولة دخولا أو خروجاً، ويمكن تعريفها أيضا بأنها مجموعة من الإجراءات التي تتعلق بحركة السلع من أجل تحقيق أهداف الدولة. غير أن هناك استثناء لهذا المبدأ، بالنسبة لنظام الترانزيت، نظام السماح المؤقت، ونظام المناطق الحرة.<sup>1</sup>

وتسعى الحكومة من خلال السياسة الجمركية إلى التأثير في حركة تبادل السلع، فيتم تشجيع الصادرات وتقليص الواردات من أجل دعم الميزان التجاري للدولة.<sup>2</sup>

2.1- تعريف التعريف الجمركية: يقصد بالتعريف الجمركية مجموعة من الرسوم الجمركية المطبقة في بلد ما في فترة زمنية معينة على الصادرات والواردات، حيث تختلف الدول في وضع سياسة للتعريف الجمركية بما يتناسب وظروفها الاقتصادية، وكذا حالتها الاجتماعية وأهدافها السياسية، ومدى حاجتها للسلع في ضوء خططها الإستراتيجية وتحت ظروف المنافسة الخارجية.

وقد عرفها قانون الجمارك الأردني بأنها الجداول المتضمن تسميات البضائع ومعدلات الرسوم الجمركية التي تخضع لها، والقواعد والملاحظات الواردة فيها لوائح وأصناف البضائع.<sup>3</sup>

\*أنواع التعريف الجمركية: يمكن التمييز بين ثلاث أنواع من التعريفات الجمركية وهي:

➤ تعريف جمركية تجارية: تطبق هذه التعريف على كافة الواردات من جميع الدول دون تمييز أو تفرقة.

➤ تعريف جمركية تفضيلية: وتطبق على دول معينة رغبة في تنشيط التعامل التجاري فيها، وغالبا ما تكون هذه التعريف سببا في قيام اتحاد جمركي<sup>4</sup>، وكمثال عن ذلك هو تفضيل دول الكومنولث ويسمى أيضا التفضيل الإمبراطوري والذي بموجبه تفرض بريطانيا معدل تعريف جمركية أقل على

<sup>1</sup> جاسم محمد، مرجع سابق، ص146.

<sup>2</sup> خالد عليان عليمان وعلي أحمد المشاقبة، إدارة التخليص الجمركي، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2009، ص22.

<sup>3</sup> جاسم محمد منصور، مرجع سابق، ص146.

<sup>4</sup> المرجع نفسه، ص149.

السلع القادمة من أحد أعضاء دول الكومنولث البريطاني مثل أستراليا وكندا، و الهند وغيرها من الدول الأعضاء.<sup>1</sup>

➤ **تعريف جمركية إضافية:** نظرا لما يرتبط بتطبيق التعريف الجمركية العادية تقلبات حادة في الأزمات الاقتصادية نتيجة لتدهور سعر العملة، أو قيام بعض الدول بالإغراق، وإعانات للتصدير فقد إتجهت الدول إلى إيجاد تعريف جمركية إضافية تطبق في مثل هذه الحالات.<sup>2</sup>

### 3.1-أهداف السياسة الجمركية:

تتنوع أهداف السياسة الجمركية وتختلف من دولة إلى أخرى، حسب الفلسفة الاقتصادية للدولة ونظمها السياسية والاجتماعية،<sup>3</sup> وكذا تبعا لدرجة التطور الاقتصادي الذي تمر به الدولة، فالدول النامية تهدف من وراء تطبيق السياسة الجمركية تحقيق مورد مالي، بينما الدول المتقدمة تهدف إلى تحقيق حماية منتوجاتها المحلية، حيث تكون الأهداف الاقتصادية أولوية من الأهداف المالية للسياسة الجمركية. ومما سبق نستنتج أن للسياسة الجمركية هدفين رئيسيين:

\*توفير موارد مالية للدولة.

\*حماية الإنتاج المحلي.<sup>4</sup>

وفيمايلي سنوضح أكثر أهداف السياسة الجمركية :

**أولا: الهدف المالي** وهي تعتبر الأداة الرئيسية للسياسة المالية للدولة من حيث تحقيق الإيرادات المالية من الرسوم الجمركية والضرائب التي تصل إلى ثلث الموازنة وتحقق من ورائها أهداف اقتصادية هامة<sup>5</sup>، ويكون الرسم الجمركي ماليا في الحالات التالية:<sup>6</sup>

- إذا فرض على سلعة لا تنتج محليا، ولم يترتب عليه تشجيع انتاج سلعة بديلة للسلعة الأجنبية.
- إذا فرض على سلعة مستوردة لها بديل محلي مع فرض رسم آخر (رسم انتاج) على السلعة المحلية مساوية للرسم على السلعة المستوردة.
- إذا فرض على السلع المحلية المصدرة إلى الخارج، وبصفة خاصة بالنسبة للسلع التي يتمتع فيها البلد المصدر باحتكار دولي في انتاجها.

<sup>1</sup> علي عبد الفتاح أبوشرار، الاقتصاد الدولي "نظريات وسياسات"، دار المسيرة، الأردن، 2013، ص.265.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص.149.

<sup>3</sup> خالد عليان عليمان وعلي أحمد المشاقبة، مرجع سابق، ص.23.

<sup>4</sup> جاسم محمد منصور، مرجع سابق، ص.147.

<sup>5</sup> خالد عليان عليمان وعلي أحمد المشاقبة، مرجع سابق، ص.24.

<sup>6</sup> جاسم محمد منصور، مرجع سابق، ص.147.

وفي غير الحالات السابقة يكون للرسم الجمركي أثرا حمائيا على تقليل الطلب على السلع الأجنبية المستوردة، ويؤدي فرض الرسوم الجمركية بصفة عامة إلى إرتفاع ثمن السلعة في البلد المستورد عنه في البلد المصدر، مما يؤدي إلى انخفاض الطلب عليها، وبالتالي تقليل استيراده بعد ذلك والعمل على زيادة إنتاجها محليا.

### ثانيا: الأهداف الاقتصادية

- إعفاءات المواد الخام والآلات والأجهزة والسلع الوسيطة التي تحتاجها الصناعة الوطنية من الرسوم الجمركية وضريبة المبيعات وبنسب مختلفة.

- وضع رسوم جمركية عالية على السلع المشابهة للمحلية.

- المعامل بنظام رد السوم او تعليقها للصناعات المحلية التصديرية .

- وضع رسوم لمنع ومكافحة سياسة الإغراق التي تلجأ إليها بعض الدول.

- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات والميزان التجاري للدولة.

- زيادة الإستثمار وزيادة تدفق رؤوس الأموال الخارجية من خلال إعفاءات المستثمرين، وتسهيل حركة التبادل التجاري وتبسيط الإجراءات ومنح التسهيلات.

- تعويض انخفاض سعر الصرف على منتجات الدول التي خفضت عملتها، حيث أن تخفيض سعر الصرف يعتبر بمثابة إعانة لصادرات هذه الدول.

- تشجيع العلاقات الاقتصادية مع دول أخرى: من خلال تخفيض الرسوم بحيث لا يستفيد من هذا التخفيض غيرها وهو ما يطلق عليه نظام التفضيلات الجمركية.<sup>1</sup>

ثالثا: الأهداف الاجتماعية وهي التي تهدف إلى حماية المجتمع وزيادة وعيه وإنتمائه، وهي:<sup>2</sup>

- توفير الرفاهية والحياة الكريمة للمواطنين، من خلال إعفاء المستوردة التي تنعكس بنواحي إيجابية على المجتمع كإعفاء المواد والخدمات الطبية والوقائية.

- تحقيق العدالة في توزيع الدخل لصالح الطبقات الفقيرة بفرض رسوم رمزية على السلع الضرورية وزيادة الرسوم على السلع الكمالية.

- توفير السلع الأساسية للمواطنين بأسعار مناسبة لدخولهم، من خلال تطبيق سياسة المرونة في الضريبة والرسوم.

- المساهمة في التطور الحضاري والعلمي والمهني والتدربي من خلال إعفاء مستلزمات هذه القطاعات من الرسوم والضرائب.

<sup>1</sup> خالد عليان عليمان وعلي أحمد المشاقية، مرجع سابق، ص 25-24.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص 25-26.

## 2- وسائل وأدوات السياسة الجمركية:

- من أجل تحقيق أهداف السياسة الجمركية هناك مجموعة من الوسائل والأدوات متمثلة في:<sup>1</sup>
- القوانين والأنظمة والتعليمات التي تصدرها مديرية الجمركية.
- القوانين والأنظمة والتعليمات التي تصدرها الوزارات والتي لها علاقة بالإجراءات الجمركية.
- جداول التعريف الجمركية.
- تعتمد الإدارة الجمركية في تنفيذ سياستها على أسس وقواعد قانونية محلية ودولية.

## 3- الإجراءات والأنظمة الجمركية الاقتصادية:

تعتبر الرسوم الجمركية ضريبة عامة تفرض على جميع أنواع السلع الواردة إلى الدولة بغض النظر عن مدة إقامة هذه البضائع سواء بصورة دائمة أو مؤقتة، إلا أنه لا يمكن تطبيق هذا المفهوم بصورة عملية على جميع السلع الواردة دون الأخذ بعين الاعتبار العديد من العوامل منها: الظروف الاقتصادية للسلعة (كمالية- ضرورية)- ظروف الدولة الاقتصادية والسياسة - إتفاقيات الدولة مع غيرها من الدول بالإضافة إلى دخول السلع إلى الوطن في إطار الأنظمة الجمركية،<sup>2</sup> والتي تعرف على أنها مجموعة القواعد والإجراءات والقوانين التي تطبقها مديرية الجمارك على مختلف المبادلات التجارية مع العالم الخارجي، مستندة في ذلك على القوانين واللوائح الداخلية وعلى المعاهدات والإتفاقيات الدولية، حيث تسمح الأنظمة الجمركية الاقتصادية بتخزين البضائع وتحويلها واستعمالها ونقلها مع الإعفاء من الحقوق الجمركية والرسوم الداخلية للاستهلاك وكذا من الحقوق والرسوم الأخرى ومن إجراءات الحظر الاقتصادية التي يمكن أن تخضع لها.<sup>3</sup>

تنقسم هذه الأنظمة إلى أربع (04) أقسام (التنقل - التخزين الاستعمال - التحويل).

والهدف من الأنظمة الجمركية الاقتصادية هو تعزيز تطور بعض النشاطات الاقتصادية (التصدير) وتقوية الإمكانات التنافسية للشركات في الأسواق الخارجية بفضل المزايا التي تقدمها على الصعيدين المالي والاقتصادي.

### أولاً: نظام العبور

العبور هو نظام جمركي يطبق على البضائع المنقولة تحت الرقابة الجمركية من مكتب للجمارك إلى مكتب آخر للجمارك عن طريق البر أو الجو مع توقيف الحقوق والرسوم وإجراءات الحظر ذات الطابع الاقتصادي.

<sup>1</sup> المرجع نفسه، ص ص 26-27.

<sup>2</sup> جاسم محمد، مرجع سابق، ص 149.

<sup>3</sup> قانون الجمارك، <https://www.codedouanesdz.com>

ويتعلق الأمر بنقل البضائع من مكتب الدخول إلى مكتب داخلي ، من مكتب داخلي إلى مكتب الخروج بين المكاتب الداخلية أو المستودعات الخاضعة للرقابة الجمركية.

ملاحظة: م توقيف العبور البري الدولي منذ عام 1992، عدا ( العبور ذو الطابع الإنساني-عبور المسافرين الأجانب غير المقيمين الذين يسافرون على متن سيارات نفعية باتجاه بلدان حدودية مثل النيجر و مالي و الذين لا يحملون إلا أمتعتهم الشخصية)

وينقسم العبور إلى: العبور البري - العبور عبر السكك الحديدية- العبور الجوي.

وتستثنى من العبور كل البضائع التي تكون محل تقييد أو حظر والمتمثلة في:

- ✓ الكتب والمجلات وكل المواد التي تمس بالأخلاق وبالأداب العامة.
- ✓ المخدرات وجميع المؤثرات العقلية وكذا المنتجات التي من شأنها المساس بالصحة العمومية.
- ✓ الأسلحة الحربية.
- ✓ المواد المقلدة في المكتبات.
- ✓ البضائع التي تحمل علامات مزيفة للأصل الجزائري.

#### ثانيا: نظام الترانزيت ونظام ( T.I.R )

➤ نظام الترانزيت الترنزيت: يقصد به النظام الذي يسمح بمرور بضاعة معينة عبر حدود الدولة في طريقها إلى دولة أخرى، وتعني كلمة ترانزيت "السرعة الخاطفة بين نقطة وأخرى ودون توقف" ، حيث يقوم بضمان وصول البضاعة بسرعة أكثر وتخفيف قيود وإجراءات التفتيش عليها وفق اتفاقيات دولية ، وتضمن تجارة الترانزيت نقل السلع من مراكز الإرسال إلى مراكز الإستقبال بقصد إيداعها مؤقتا ، او إجراء بعض عمليات الصنع أو التعبئة والتغليف دون إستيفاء الرسوم الجمركية عليها، وعدم خضوعها لإجراءات التفتيش، وفي حالة الشك في البضاعة يتم معاينتها كأنها لم تكن خاضعة لإتفاقية الترانزيت.<sup>1</sup> وتجدر الإشارة أنه لا يسمح بدخول البضاعة إلا إذا كانت وسيلة النقل (سيارة -باخرة-طائرة) مزودة ببيان حمولة (مانفست) يذكر فيه "إسم ونوع وسيلة النقل، إسم المرسل، مكان إقامته، مواصفات البضاعة من حيث النوع والكمية، وقيمتها وكذا بلد المنشأ"، ويكون هذا البيان موقعا من السلطات الجمركية في البلد المصدر ومن قبل البلدان التي مرت بها البضاعة حته وصولها إلى مراكز الدخول.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> خالد عيلان عليمان وأحمد المشاقبة، مرجع سابق، ص 58-59.

<sup>2</sup> جاسم محمد، مرجع سابق، ص 152.

➤ نظام ( T.I.R ) : هو نظام واتفاقية تضمن عدم العبث بالبضاعة أو تفتيشها على المراكز والحدود الجمركية إذا كانت مختومة ومغلقة حسب الأصول والمستندات اللازمة وهي تخص بشكل كبير الحاويات ضمن الشحن البري.<sup>1</sup>

### ثالثا: نظام المستودعات الخاضعة للرقابة الجمركية

يسمح هذا النظام بتخزين البضائع تحت الرقابة الجمركية في أماكن تعتمد إدارة الجمارك مع توقيف الحقوق و الرسوم وإجراءات الحظر ذات الطابع الاقتصادي، ويعتبر المستودع العمومي أو الخاص الخاضع للرقابة الجمركية مستودعا خصوصا عندما يكون موجها لتخزين البضائع التي يستلزم حفظها منشآت خاصة.

### \*مزايا إستغلال المستودعات الخاضعة للرقابة الجمركية:

- ✓ أمن البضائع .
- ✓ وضع البضائع قيد الاستهلاك بشكل جزئي حسب حاجة المتعاملين الاقتصاديين مما ينعكس إيجابا على خزينة الشركة.
- ✓ ضبط السوق.
- ✓ الفرص التجارية.
- ✓ إنشاء مخزونات للتمويل مشخصة للشركات الصناعية.
- ✓ تقريب مصدر التمويل و التقليل من التكاليف اللوجيستية.
- ✓ الاقتصاد في التكاليف بفضل تعليق الحقوق و الرسوم وفضل الجمركة الجزئية.
- ✓ إنشاء نشاطات ملحقة: النقل و المعالجة و التأمين و البنوك ... إلخ.

### \*أنواع المستودعات الخاضعة للرقابة الجمركية:

#### ➤ المستودع الخاص

يمكن أن يمنح المستودع الخاص لكل شخص معنوي أو طبيعي لاستخدامه الحصري من أجل إيداع البضائع المرتبطة بنشاطه في انتظار تعيين نظام جمركي آخر مرخص به.

➤ المستودع العمومي: يمكن أن ينشأ المستودع العمومي عندما تبرر ذلك ضرورات التجارة من قبل

كل شخص طبيعي أو معنوي:

- ✓ مقيم في الإقليم الجمركي.
- ✓ يتمحور نشاطه الرئيسي أو الثانوي حول تقديم الخدمات في مجالات (التخزين- النقل- تداول البضائع).

<sup>1</sup> خالد عيلان عليمان و أحمد المشاقبة، مرجع سابق، ص 59.



➤ **المستودع الصناعي:** هي محلات موضوعة تحت المراقبة الجمركية يسمح فيها للشركات بتهيئة البضائع المستوردة لإنتاج منتج معد للتصدير<sup>1</sup>.

#### رابعا: نظام القبول المؤقت

يسمح هذا النظام بقبول البضائع المستوردة لغرض معين والموجهة لإعادة التصدير في أجل محدد مع توقيف الحقوق والرسوم ودون تطبيق إجراءات الحظر ذات الطابع الاقتصادي. يطبق هذا النظام في الحالتين التاليتين :

➤ **القبول المؤقت مع إعادة التصدير على الحالة:**

✓ **القبول المؤقت من أجل الإنتاج أو إنجاز الأشغال أو النقل الداخلي.**

يسمح هذا النظام للشركات الأجنبية غير المقيمة باستيراد المعدات اللازمة لإنجاز الأشغال وأداء الخدمات مع التوقيف الجزئي للحقوق والرسوم، حيث يستفيد منه الشركات الأجنبية غير المقيمة الحاملة لعقود إنجاز الأشغال وأداء الخدمات المبرمة مع الشركاء الوطنيين أو شركات الاقتصاد المختلط أو الهيئات الأجنبية المتواجدة بشكل نظامي في الجزائر.

فبالنسبة لقانون الجمارك الجزائري يجب أن توضع البضائع المستوردة تحت نظام القبول المؤقت باستثناء:  
- البضائع الموجهة لإنشاء قواعد الحياة باستثناء البيوت الصحراوية الجاهزة.  
- قطع الغيار والأجزاء الموجهة لصيانة المعدات المستوردة بالقبول المؤقت وتصلحها.  
- البضائع الموجهة لإدخالها في تكوين الأعمال.

✓ **القبول المؤقت من أجل الاستعمال على الحالة:**

يسمح هذا النظام بالاستيراد المؤقت للمعدات من أجل استعمالها على الحالة دون الحاجة لترخيص مسبق ومع التوقيف الكلي للحقوق والرسوم، ويشترط اكتتاب تصريح لدى الجمارك أو تقديم دفتر القبول (ATA) من أجل منح هذا النظام، مع كفالة أيضا تقدر بعشرة بالمائة (10%) من الحقوق والرسوم، وتحدد مدة القبول حسب العملية المراد إنجازها، ويمكن تمديد أسباب تعتبرها المصالح الجمركية المختصة مبررة، وبمجرد انتهاء آجال القبول المؤقت، يجب إعادة تصدير المعدات أو تعيين نظام جمركي مناسب لها.

➤ **القبول المؤقت من أجل تحسين الصنع:**

يسمح نظام القبول المؤقت من أجل تحسين الصنع للشركات المقيمة في الإقليم الوطني باستيراد بضائع موجهة لإعادة التصدير، بعد العمل عليها أو تحويلها أو تصنيعها أو تصليحها مع توقيف الحقوق والرسوم. يدعى المنتج المتحصّل عليه بعد هذه العمليات منتج معوّض، ويتعلق الأمر ببضائع مستوردة مباشرة من الخارج أو موضوعة مسبقا تحت نظام جمركي اقتصادي آخر والمتمثلة في:

<sup>1</sup> المديرية العامة للجمارك، <https://www.douane.gov.dz>

- البضائع الموجّهة لدمجها في المنتج المعوض.

-البضائع التي ستستخدم في عملية التصنيع (المواد المساعدة على الإنتاج).

- البضائع الموجّهة للتصليح<sup>1</sup>.

خامسا: نظام التصدير المؤقت

يقصد " بالتصدير المؤقت " النظام الجمركي الذي يسمح بالتصدير المؤقت للبضائع المعدة لإعادة استيرادها

لهدف معين في أجل محدد، دون تطبيق تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي، لا سيما:

- إما على حالتها دون أن يطرأ عليها تغيير، باستثناء النقص العادي نتيجة استعمالها.

- أو بعد تعرضها لتحويل أو تصنيع أو معالجة إضافية أو تصليح في إطار "تحسين الصنع.

- بعد مشاركة في معرض أو تظاهرات مماثلة.

- بعد دراسة أو تحليل أو كليهما ، في إطار علمي ، لممتلكات ثقافية.

- بعد تدخل لاسترجاع أو لترميم أو لحفظ ممتلك ثقافي.

- بعد إجراء فحوص أو تجارب أو كليهما.

- بعد استبدال في إطار التبادل، شرط أن تكون ذات نفس التصنيف التعريفي وأن تكون لها نفس

الخصائص التقنية<sup>2</sup>.

### ➤ التصدير المؤقت من أجل تحسين الصنع:

يسمح نظام تحسين الصنع للشركات الوطنية بالتصدير المؤقت لبضائعهم وإعادة استيرادها في أجل محدد

بعد خضوعها لعمل أو تحويل أو تصنيع أو تصليح، حيث يساهم هذا النظام في تمكين المتعامل تصدير

المنتج المعوّض نهائيا انطلاقا من الخارج، ويستفيد من هذا النظام الأشخاص الطبيعيون أو المعنويون

الخاضعون للقانون الجزائري و الذين يمارسون نشاطا صناعيا أو تجاريا أو حرفيا.

بشرط أن تكون البضائع من أصل جزائري أو تلك التي سبق استيرادها ووضعها قيد الاستهلاك حسب

الشروط المنصوص عليها في هذا الصدد (البضائع المسموح بتنقلها)، وللإستفادة من هذا النظام يجب تقديم

طلب مسبق لدى رئيس مفتشية أقسام الجمارك التابع لها موضع التصدير:

تحرّر نسختين من طلب الترخيص حسب النموذج المنصوص عليه في هذا الصدد، مرفقا:

— بنسخة عن العقد التجاري أو عقد الضمان أو فاتورة التصليح.

— بالبطاقة التقنية للمنتج أو للتصليح.

<sup>1</sup> المديرية العامة للجمارك، <https://www.douane.gov.dz>

<sup>2</sup> قانون الجمارك، <https://www.codedouanesdz.com>

## ➤ التصدير المؤقت من أجل المعارض الدولية:

هو نظام جمركي اقتصادي يسمح بتصدير البضائع الموجهة للعرض في المعارض أو التظاهرات المشابهة، ويتم تعيين النظام باكتتاب تصريح مفصل للتصدير المؤقت أو بتقديم دفتر القبول المؤقت (ATA). ويتم تسوية نظام التصدير المؤقت من خلال:

تتم تسوية نظام التصدير المؤقت من خلال:

- اكتتاب تصريح التصدير النهائي في حالة بيع البضائع خلال معارض البيع.

- اكتتاب تصريح إعادة الاستيراد للبضائع غير المباعة (خلال معارض البيع أو المعارض العادية).<sup>1</sup>

سادسا: نظام إعادة التموين بالإعفاء

يقصد " بإعادة التموين بالإعفاء " النظام الجمركي الذي يسمح بأن تستورد بالإعفاء من الحقوق والرسوم عند الاستيراد بضائع متجانسة من حيث نوعيتها وجودتها وخصائصها التقنية مع البضائع التي أخذت في السوق الداخلية واستعملت للحصول على منتوجات سبق تصديرها بشكل نهائي.<sup>2</sup>

ويهدف هذا النظام إلى ضمان تنافسية المنتج في الأسواق الخارجية من حيث التكلفة وريح الوقت بالنسبة للمتعاملين من خلال السماح لهم بالرد بشكل سريع وإيجابي على طلبات التصدير وذلك بصنع منتجاتهم باستخدام بضائع كانت محل جمركة لوضعها قيد الاستهلاك أو تصدير منتجات مصنوعة مسبقا ولكن خاضعة لدفع الحقوق والرسوم، ويستفيد من هذا النظام الأشخاص الطبيعيين والمعنويين المقيمين في الإقليم الجمركي والذين يمارسون نشاطا صناعيا أو حرفيا أو تجاريا.

وتتمثل البضائع المسموح بتداولها وفق هذا النظام في البضائع ذات المصدر الأجنبي التي تعوّض تلك التي سبق ضبطها في السوق الداخلية من نفس الجودة ونفس الخصائص التقنية والمستخدم في صنع البضائع التي سبق تصديرها:

- المواد الأولية.

- المنتجات النصف مصنّعة.

- الأجزاء وقطع الغيار المتجانسة مع تلك المحتواة في المنتجات المصدّرة (غير المحوّلة).

- البضائع المساعدة على الإنتاج (المواد المحقّزة أو المسرّعة أو المبطنّة للتفاعل الكيميائي).

ويشترط هذا النظام الحصول على ترخيص مسبق من قبل مفتشية الجمارك للتصدير أو مفتشية أقسام

الجمارك لاستيراد المدخلات، ويرفق الطلب بالوثائق التالية:

- نسخة من فاتورة شراء المنتجات المستوردة.

<sup>1</sup> المديرية العامة للجمارك، <https://www.douane.gov.dz>

<sup>2</sup> قانون الجمارك، <https://www.codedouanesdz.com>

- وثيقة صنع تبين كميات المنتجات المستخدمة في البضائع المصدّرة، بما في ذلك الفضلات و النفايات غير المفيدة.
- نسخة عن الوثائق الجمركية الخاصة باستيراد البضائع عندما تكون البضائع المحتواة في المنتج المصدّر قد استوردها المستفيد.
- نسخة عن التصريح بالتصدير.
- ويحدّد الترخيص مدة إتمام العملية و التي يجب أن لا تتجاوز ستة (06) أشهر ابتداء من تاريخ التصدير.
- يمكن تمديد هذه المدة بشكل استثنائي إلى سنة كاملة بطلب مبرّر من المستفيد<sup>1</sup>.
- سادسا: نظام نقل البضائع من مركبة لأخرى و النقل على طول الساحل
- النقل على طول الساحل: يسمح هذا النظام بالتنقل عن طريق البحر من نقطة إلى أخرى داخل الإقليم الجمركي، ويخص البضائع المنتجة داخل التراب الوطني والتي تمت جمركتها بشكل نظامي، وكذا البضائع المستوردة التي لم تكن محل تصريح لدى الجمارك بشرط أن تكون منقولة على متن سفينة غير تلك التي دخلت البضائع على متنها إلى التراب الوطني.
- نقل البضائع من مركبة إلى أخرى: هو نظام جمركي يتم من خلاله نقل البضائع تحت الرقابة الجمركية بنزعها من وسيلة النقل المستخدمة في الاستيراد ووضعها في وسيلة النقل المستخدمة في التصدير<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> المديرية العامة للجمارك، <https://www.douane.gov.dz>

<sup>2</sup> المرجع نفسه.



### أسئلة المحور الثالث:

- ما هو مفهوم السياسة الجمركية ؟ وماهي أهدافها؟
- ماهي أنواع التعريفات الجمركية؟
- ماهي آثار سياسة الإغراق على الصادرات؟
- فيما تتمثل الأنظمة الجمركية المعتمدة في الجزائر؟

# المحور الرابع:

## نظام الضريبة على القيمة المضافة

### الأهداف التعليمية

من خلال القراءة لهذا المحور يتمكن الطالب من:

- معرفة مفهوم الرسم على القيمة المضافة.
- معرفة العمليات والأشخاص الخاضعة للرسم على القيمة المضافة.
- معرفة الإعفاءات والتخفيضات في مجال تطبيق الرسم على القيمة المضافة.
- معرفة معدلات الضريبة على القيمة المضافة.
- معرفة كيفية حساب الرسم على القيمة المضافة.

تمهيد:

سوف نتطرق من خلال هذا المحور لنظام الرسم على القيمة المضافة الخاصة بعمليات التبادل الدولي، من خلال التعرف على العمليات والأشخاص الخاضعة لهذا الرسم، وكذا مختلف الإعفاءات والتخفيضات التي تشملها في القانون الاقتصادي الجزائري.

## 1- مفهوم الضريبة على القيمة المضافة ومجالات تطبيقها:

### 1.1- مفهوم الضريبة على القيمة المضافة:

هي عبارة عن ضريبة تفرضها الحكومة على القيمة السوقية المقدرة و المضافة إلى المواد أو المنتجات في كل مرحلة من مراحل تصنيعها أو توزيعها و بيعها للمستهلك النهائي ، حيث تعتبر شكل من أشكال الضريبة على الإستهلاك تخص العمليات ذات الطابع الصناعي والتجاري والحر وتستثنى من مجال تطبيق الضريبة على القيمة المضافة العمليات ذات الطابع الفلاحي و ذات طابع الخدمة العمومية غير التجارية، وهي ضريبة يتحملها المستهلك النهائي، فالمكلف القانوني (البائع) ليس سوى همزة وصل بينه وبين قباضة الضرائب. وفي حالة خضوع الشخص للرسم على القيمة المضافة بإمكانه الخصم من الرسم الذي يطلبه من عملائه، والذي يكون محرر في فاتورة من طرف مموليه، أو الذي يدفعه عند الإستيراد، حيث لا يدفع هذا الشخص إلى الخزينة العمومية سوى الرسم المحصل من العملاء والرسم المدفوع للممولين، دخل هذا الرسم حيز التطبيق في الجزائر بموجب قانون المالية لسنة 1992.<sup>1</sup>

### 2.1- العمليات والأشخاص الخاضعة للرسم على القيمة المضافة:

يمكن تصنيف العمليات الخاضعة للرسم على القيمة المضافة إلى صنفين :

أ- العمليات الخاضعة لـ "الرسم على القيمة المضافة" وجوبا وتتمثل في:<sup>2</sup>

أولاً: العمليات التي تتضمن الأملاك المنقولة ومن أمثلة ذلك:

- ✓ المبيعات والتسليمات التي يقوم بها المنتجون .
- ✓ المبيعات والتسليمات وفقا لشروط البيع بالجملة من قبل التجار المستوردين .
- ✓ المبيعات التي يقوم بها تجار الجملة .
- ✓ أنشطة التجارة المتعددة: ويقصد بالتجارة المتعددة عملية شراء وإعادة البيع المحققة وفق شروط البيع بالتجزئة والتي تحقق على الشروط الآتية:
- يجب أن تتعلق المواد المعروضة للبيع بأربعة أصناف على الأقل من التجارة المتعددة، وهذا مهما كان عدد المواد المعروضة للبيع .

<sup>1</sup> تقرير الدليل التطبيقي للرسم على القيمة المضافة ،وزارة المالية-المديرية العامة للضرائب،2020.

<sup>2</sup> الموقع الرسمي لمديرية الضرائب، www.mfdgi.gov.dz.

- يجب أن يكون المحل مهينًا بطريقة تسمح بالخدمة الذاتية.
- المتاجرة في الأشياء المستعملة من غير الأدوات، والمكونة كليًا أو جزئيًا من البلاتين أو الذهب أو الفضة أو من أحجار كريمة طبيعية وكذا التحف الفنية الأصلية، والأدوات العتيقة والأشياء المشمولة .
- عمليات البيع التي تتضمن بيع الكحول والخمور والمشروبات الأخرى المماثلة لها الخاضعة لحق التنقل .
- المجوهرات الثمينة المستوردة.

ثانيا: العمليات التي تتضمن الأملاك العقارية، مثل :

- ✓ الأشغال العقارية .
- ✓ عمليات تجزئة الأراضي وبيعها التي يقوم بها ملاك القطع الأرضية .
- ✓ مبيعات العقارات أو المحلات التجارية التي يمارسها الأشخاص الذين يشترون هذه الأملاك باسمهم، وذلك بصفة اعتيادية أو عرضية، قصد إعادة بيعها .
- ✓ العمليات التي يقوم بها الوسطاء لشراء أو بيع الأملاك العقارية أو المحلات التجارية .
- ✓ عمليات البناء والتهيئة وبيع العقارات ذات الإستعمال السكني أو المخصصة لإيواء النشاط المهني أو الصناعي أو التجاري المنجزة في إطار نشاط الترقية العقارية، وكذا عمليات التهيئة وبناء السكنات الاجتماعية.

ثالثا: التسليمات لأنفسهم تتضمن التسليمات لأنفسهم ما يلي :

التثبيتات ، وهي الأملاك غير تلك المثبتة عندما لا تستعمل هذه الأملاك لانجاز عمليات خاضعة للرسم على القيمة المضافة أو تكون معفاة .

رابعا: أداء الخدمات وتشمل العمليات غير تلك الخاصة بتسليم الأملاك المنقولة المادية، مثال :

- ✓ عمليات إيجار الأملاك المنقولة أو العقارية، أداء الخدمات، أشغال الدراسات والبحث وكذا كل العمليات غير المبيعات والأشغال العقارية .
- ✓ عمليات نقل الأشخاص والبضائع .
- ✓ المبيعات الموجهة للاستهلاك في المكان للمنتوجات الغذائية أو المشروبات (المطاعم، بائعي الحلويات، قاعات الشاي، الحانات...الخ) .
- ✓ العمليات المحققة في إطار ممارسة المهنة الحرة التي يقوم بها الأشخاص الطبيعيون والشركات، بما فيها العمليات ذات الطابع الطبي، وشبه الطبي والبيطري .
- ✓ العروض والألعاب والتسلية ؛
- ✓ الخدمات المتعلقة بالهاتف والتيلكس ؛



✓ العمليات التي تنجزها البنوك وشركات التأمين :

✓ خدمات التكوين المقدمة من طرف مؤسسات التكوين المعتمدة من طرف الدولة.

✓ المبالغ المتحصل عليها من طرف المؤسسات الأجنبية للرسم على القيمة المضافة، لاسيما تلك التي لا تملك إقامة مهنية دائمة بالجزائر، والتي تنشط في اطار عقد تأدية الخدمات الخاضع للاقتطاع من المصدر بنسبة 24%، وذلك عندما يكون وعاء حساب هذه النسبة استفاد من تخفيض للمعدل أو من التخفيضات (المادة 74 من قانون المالية لسنة 2017).

ب-العمليات الخاضعة للرسم على القيمة المضافة اختياريا: والمتمثلة في:<sup>1</sup>

يمكن للأشخاص الطبيعيين أو المعنويين الذين يقع نشاطهم خارج مجال تطبيق الرسم على القيمة المضافة، أن يختاروا الخضوع الإرادي للرسم على القيمة المضافة عندما :

✓ يحققون عمليات تصدير .

✓ يقومون بعمليات التسليم إلى : (شركات بترولية -المكلفين بالرسم، الآخرين- مؤسسات تتمتع بنظام الشراء بالإعفاء).

3.1- الأشخاص الخاضعة للرسم على القيمة المضافة:

✓ المنتجين : الأشخاص أو الشركات الذين يقومون بصفة رئيسية أو ثانوية باستخراج أو صناعة المنتوجات والتركيب أو التحويل بصفتهن صناعيين أو مقاولين في التصنيع قصد إعطائها شكلها النهائي أو العرض التجاري الذي تقدم فيه للمستهلك، لكي يستعملها أو يستهلكها، وذلك سواء استلزمت عمليات التصنيع أو التحويل، استخدام، مواد أخرى أم لا.

✓ عمليات البيع بالجملة: وتتمثل في العمليات التالية :

عمليات التسليم المتضمنة أشياء لا يستعملها الأشخاص العاديون عادة نظرا لطبيعتها أو لاستخدامها .

- عمليات تسليم سلع تتم بأسعار مماثلة، سواء أنجزت بالجملة أو بالتجزئة .

- عمليات تسليم منتوجات موجهة لإعادة بيعها مهما يكن حجم الكمية المسلمة.

✓ التجار بالتجزئة : وهم التجار الذين يقومون بعمليات البيع في شروط التجزئة.

2- الإعفاءات:

نص قانون الرسوم على رقم الأعمال في المواد من 08 إلى 13 على جملة من الاستثناءات والإعفاءات من

مجال تطبيق "الرسم على القيمة المضافة" منها عمليات معفاة في النظام الداخلي وعمليات تخص نشاط

التصدير والإسترداد:

<sup>1</sup> الموقع الرسمي لمديرية الضرائب، www.mfdgi.gov.dz

## أولاً: العمليات المعفاة في النظام الداخلي من أمثلة هذه العمليات:<sup>1</sup>

- ✓ عمليات البيع التي تخضع لرسوم غير مباشرة خاصة بها مثل: اللحوم المعنية بـ "الرسم على الذبح".
  - المجوهرات المصنوعة من الذهب، الفضة والبلاطين لأنها معنية بـ "رسم الضمان"...
  - ✓ عمليات البيع بالتجزئة.
  - ✓ إعفاءات ذات طابع إجتماعي مثل: عمليات بيع الخبز، الفرينة، القمح المستعمل لصناعة الفرينة، بيع الدقيق، عمليات بيع الحليب، بعض المواد الصيدلانية، بيع السيارات والعربات والكراسي المتحركة الخاصة بالمعاقين، القروض البنكية للحصول على مسكن فردي....
  - ✓ إعفاءات ذات طابع ثقافي مثل: التظاهرات الرياضية والثقافية والفنية.
  - ✓ إعفاءات ذات طابع إقتصادي مثل: سفن الملاحة البحرية، والمواد والمنتجات الخام والمصنعة الموجهة لصناعة هذه السفن... إلخ.
  - ✓ لسيارات السياحة الجديدة أو ذات أقدمية ثلاث (03) سنوات على الأكثر التي لا تفوق سعة أسطوانتها 2000 سم<sup>3</sup>.
  - ✓ السلع المرسلّة على سبيل التبرعات للهلل الأحمر الجزائري والجمعيات أو مصالح الخدمات ذات الطابع الإنساني، إذا كانت موجهة للتوزيع مجاناً على المنكوبين أو المحتاجين .
  - ✓ يمنح الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة بموجب قرار يصدره المدير العام للضرائب .
  - ✓ عقود التأمين المتعلقة بأخطار الكوارث الطبيعية .
  - ✓ حليب الأطفال الطبي الخاص.... إلخ
- كما يعفى من الرسم على القيمة المضافة إلى غاية 31 ديسمبر سنة 2020 ما يأتي :
- \*المصاريف والأتاوى المتصلة بخدمات الإقبال الثابت على الإنترنت .
  - \*المصاريف المتصلة بالإيواء في أجهزة الواب على مستوى مراكز المعلومات المتواجدة في الجزائر وبنقطة (DZ) dz).
  - \*المصاريف المتصلة بتصميم مواقع الواب وتطويرها.
  - \*المصاريف المتصلة بالصيانة والمساعدة التي تخص أنشطة استعمال وإيواء مواقع الواب في الجزائر.
- ثانياً: العمليات المعفاة عند الإستيراد
- وتخص العمليات المعفاة من الرسم الجمركي عند الإستيراد العمليات التالية:<sup>2</sup>
- ✓ المنتوجات المعفى بيعها في الداخل من الرسم على القيمة المضافة .

<sup>1</sup> الموقع الرسمي لمديرية الضرائب، [www.mfdgi.gov.dz](http://www.mfdgi.gov.dz)

<sup>2</sup> قانون الرسوم على رقم الأعمال، المديرية العامة للضرائب، 2019، ص.9.

✓ البضائع الموضوعة تحت أحد الأنظمة الموقفة للحقوق الجمركية التالية:

(الاستيداع و القبول المؤقت والعبور والمناقلة والإيداع)

✓ البضائع التي تستفيد من قبول استثنائي مع الإعفاء من الحقوق الجمركية، وفقا للشروط

المنصوص عليها في قانون الجمارك .

✓ الطائرات المخصصة لمؤسسات الملاحة الجوية .

✓ المواد والمنتجات الخام أو المصنعة المعدة لاستخدامها في صناعة وإعداد وتجهيز وإصلاح أو

التحويلات التي أدخلت على السفن ومدارس الطيران ومراكز التدريب المعتمدة .

✓ ترميمات السفن والطائرات الجزائرية وإصلاحها والتحويلات التي أدخلت عليها في الخارج.

✓ الذهب للاستعمال النقدي والنقود الذهبية .

✓ البضائع المستوردة في إطار المقايضة وفقا للشروط المحددة في التشريع والتنظيم الجاري

بهما العمل .

✓ السفن الموجهة لشركات الملاحة البحرية الواردة في الوضعيات رقم 89-01 و89-02 و89-04 و

89-05 و89-06 و89-07 و89-08، من التعريف الجمركية.

✓ المواد والتجهيزات المستوردة الداخلة في إنجاز المسجد الكبير بالجزائر العاصمة (المادة 77

من قانون المالية لسنة 2017).

ثالثا: العمليات المعفاة عن التصدير

تتمثل العمليات المعفاة من الرسم على القيمة المضافة عند التصدير في :

✓ عمليات البيع والصنع التي تتعلق بالبضائع المصدرة، ويمنح هذا الإعفاء، شريطة أن :

(1)- يقيد البائع و/أو الصانع الإرساليات في المحاسبة، وإذا تعذر ذلك في السجل المنصوص عليه

في المادة 72 من قانون الرسوم على رقم الأعمال، حسب ترتيبها الزمني، مع بيان تاريخ تسجيل

الطرود وعددها وعلاماتها وأرقامها ونوع الأشياء أو البضائع وقيمتها واتجاهها .

(2)- يقيد تاريخ التسجيل في المحاسبة أو في السجل الذي يحل محلها، وكذا علامات الطرود وأرقامها

في الوثيقة (تذكرة النقل أو الحافظة أو ورقة البيع بالجملة أو غير ذلك...) التي ترافق الإرسالية، وأن

تقيد مع لقب المرسل على التصريح الجمركي من قبل الشخص المكلف بتقديم الأشياء أو البضائع

للتصدير .

(3)- لا يكون التصدير مخالفا للقوانين والتنظيمات.

✓ عمليات البيع والصنع التي تتعلق بالبضائع من مصدر وطني والمسلمة إلى المحلات التجارية الموضوعة تحت الرقابة الجمركية المؤسسة قانوناً.<sup>1</sup>

غير أنه تقصى من هذا الإعفاء وتخضع للرسم على القيمة المضافة بنفس المعدلات وبنفس الشروط التي تخضع لها داخل التراب الوطني، المبيعات التي تتم بغرض التصدير من قبل تجار الآثار ولحسابهم مثل ( التحف الفنية الكتب العتيقة، الأثاث)، وكذا المبيعات المتعلقة باللوحات الفنية والزيتية والمائية والرسوم والبطاقات البريدية ، والصور النقشية والصور الشمسية الصادرة عن فنانيين على قيد الحياة ، أو هلكوا منذ أقل من 20 سنة.

كما تقصى أيضا من الإعفاء على الرسم على القيمة المضافة ،عمليات البيع المتعلقة بالأحجار الكريمة، الخام، والجواهر الصافية والحلي والمجوهرات وغيرها من المصنوعات من المعادن الثمينة مالم ينص القانون على غير ذلك<sup>2</sup>

### 3- الحدث المنشئ ل الرسم على القيمة المضافة:

الحدث المنشئ للضريبة هو الواقعة التي يتولد عنها الدين على المكلف تجاه الخزينة العمومية، ويختلف حسب طبيعة العملية:

\*فبالنسبة لعمليات البيع، يتمثل الحدث المنشئ ل "الرسم على القيمة المضافة" في التسليم الفعلي أو القانوني للبضاعة.

\* أما في حالة الأشغال العقارية، وعمليات المهن الحرة، فيكون الحدث المنشئ هو القبض الفعلي الكلي أو الجزئي لثمن الأشغال أو الخدمة.

\*وفي حالة الاستيراد أو التصدير فإن الحدث المنشئ هو تقديم البضاعة إلى إدارة الجمارك بغرض جمركتها.<sup>3</sup>

### 4- وعاء "الرسم على القيمة المضافة" ونسبته "

يتمثل وعاء "الرسم على القيمة المضافة" في رقم الأعمال الخاضع للرسم.

تتمثل النسبة العادية (العامة) ل"الرسم على القيمة المضافة" في 17 % من رقم الأعمال، أما النسبة المخفضة فهي 07 %، حيث حددت المادة 23 من "قانون الرسوم على رقم الأعمال" قائمة العمليات الخاضعة للنسبة المخفضة 07 % ومنها:

<sup>1</sup> www.mfdgi.gov.dz

<sup>2</sup> قانون الرسوم على رقم الأعمال، المديرية العامة للضرائب، 2019، ص10.

<sup>3</sup> عبد الحكيم حططاش، محاضرات في مقياس جباية المؤسسة، مقدمة لطلبة السنة الثالثة علوم التسيير، جامعة سطيف 2012، 1.

- بيع المنتجات المذكورة بالتفصيل في الجدول أو مشتقاتها (مثل الأحصنة، المواشي، الأسماك، الخضرة، الحبوب الجافة...).
- العمليات المنجزة من طرف "شركة الكهرباء والغاز" المتعلقة بالكهرباء والغاز.
- عمليات الطباعة.
- منتجات الأنشطة الحرفية.
- كراء السكنات الاجتماعية.
- خدمات الدخول إلى الإنترنت.
- عمليات النقل بالسكك الحديدية للمسافرين.
- الأكياس البلاستيكية المصنعة في الجزائر والموجهة لتكليف الحليب.
- ...إلخ.<sup>1</sup>

#### 5- تحديد الرسم على القيمة المضافة (المبلغ - المعدل):

\* إن مبلغ "الرسم على القيمة المضافة" الواجب سداده من طرف المكلف القانوني هو حاصل الفرق بين "الرسم على القيمة المضافة" على رقم الأعمال (المبيعات) و"الرسم على القيمة المضافة" على مبلغ المشتريات والخدمات والاستثمارات المشتراة في الفترة المعنية:

$$TVA \text{ المدفوعة} = TVA \text{ (المبيعات)} - TVA \text{ المشتريات}$$

لقد حدد القانون جملة من الشروط والقواعد في مجال خصم "الرسم على القيمة المضافة" وهي:

- يجب أن تكون المشتريات والخدمات والاستثمارات مبررة بفواتير.
- يجب أن تبقى الاستثمارات هذه لمدة 05 سنوات في أصول المؤسسة.

\* أما بالنسبة لمعدلات الرسم على القيمة المضافة: ( المعدل العادي 19 % المعدل المخفض 9 % )

مثال لتسديد الرسم على القيمة المضافة في حالة الإستيراد:

في سنة 2019 قامت شركة جزائرية (x) بإستيراد مواد غذائية بسعر شراء 20.000 دج، مصاريف النقل قدرت بـ 1000 دج، مصاريف التأمين = 2000 دج سعر صرف الدينار الجزائري مقابل الدولار: 120 دج. للدولار الواحد.

نسبة الرسوم الجمركية DD=45%

إتاوة الجمركية R.D=2%

إتاوة التخليص الجمركي RED = 0.8% .

معدل الرسم على القيمة المضافة = 19% .

<sup>1</sup> عبد الحكيم حططاش، محاضرات في مقياس جباية المؤسسة، مقدمة لطلبة السنة الثالثة علوم التسيير، جامعة سطيف 2012، 1.



المطلوب: حساب معدل الرسم على القيمة المضافة؟

- سعر الفاتورة:  $2400.000 = 120 * 20.000$  دج
- القيمة الجمركية  $V.D =$  سعر الفاتورة بالعملة الوطنية + مصاريف النقل + مصاريف التأمين
- $24003000 = 2000 + 1000 + 2400.000$  دج
- الحقوق الجمركية  $DD = 45\% * 24003000 = 10801350$  دج
- الإتاوة الجمركية  $RD =$  القيمة الجمركية \* معدل الإتاوة الجمركية  $(RED) = 0.8\% * 24003000 = 192024$  دج
- إتاوة التخليص الجمركي  $RFD =$  القيمة الجمركية في معدل  $RFD = 2\% * 192024 = 3840.48$  دج
- المبلغ الخاضع للرسم على القيمة المضافة = القيمة الجمركية + الحقوق الجمركية + الإتاوة الجمركية
- $34996374 = 192024 + 10801350 + 24003000$  دج
- مبلغ  $TVA = 19\% * 34996374 = 6649311.06$  دج.



### أسئلة المحور الرابع:

- ما الفرق بين الرسم الجمركي والرسم على القيمة المضافة؟
- فيما تتمثل العمليات الخاضعة للرسم على القيمة المضافة؟
- من هم الأشخاص المعنيين بالرسم على القيمة المضافة؟
- ماهي معدلات الرسم على القيمة المضافة المعمول به في القانون الاقتصادي الجزائري؟
- ماهي العمليات التي تشمل الإعفاءات من الرسم على القيمة المضافة في الجزائر؟

## المحور الخامس:

# الأنشطة اللوجستية في التجارة الدولية

### الأهداف التعليمية

من خلال هذا المحور يمكن إدراك الطالب لمالي:

- مفهوم الأنشطة اللوجيستية.
- معرفة الأنشطة اللوجيستية الرئيسية المعتمدة في التجارة الدولية
- التعرف على مختلف وسائل النقل الدولي.
- معايير المفاضلة بين مختلف وسائل النقل.



## تمهيد:

إن دور وأهمية الأنشطة اللوجستية يتمثل في دوره المكمل لوظائف التسويق والإنتاج، حيث تخدم وظيفة الإنتاج من خلال تدفق المنتجات من المصنع إلى المستهلك النهائي، أما بالنسبة لنشاط التسويق من خلال إيصال السلع والخدمات للمستهلكين في المكان المناسب والوقت المناسب وبالسعر المناسب. ولقد اتسع نشاط السوق العالمي لقطاع اللوجستيات، حيث قدر السوق الاجمالي العالمي للوجستيات حوالي 320 مليار دولار أمريكي، وذلك حسب التقرير الصادر عن Working group on logistics، وينمو بمعدل سنوي يتراوح ما بين (3-10%) وتستحوذ الولايات المتحدة الأمريكية وأوروبا على أكبر حصة في السوق بامتلاكها أكبر أسواق الخدمات اللوجستية.<sup>1</sup>

## 1- مفهوم الأنشطة اللوجيستية:

- تعرف الأنشطة اللوجيستية من منظور اقتصادي وإداري على أنها النشاط الذي يهدف إلى توفير الأشياء المناسبة، بالكميات المناسبة، وفي المكان المناسب، وفي الوقت المناسب، وبأقل تكلفة ممكنة. وتعرف اللوجيستيات أيضا: أنها عملية تخطيط، وتنفيذ، ومراقبة التدفق والتخزين الكفاء الفعال للبضائع، وما يتعلق بها من خدمات ومعلومات في أقصر وقت ممكن، وبأقل تكلفة، وذلك من نقطة المنشأ إلى نقطة الاستهلاك، بغرض تحقيق متطلبات العملاء.<sup>2</sup>

وأصبحت الأعمال اللوجيستية في السنوات الأخيرة تشكل أهمية كبيرة ومتزايدة بالنسبة للعديد من منظمات الأعمال والدول، باعتبارها عملية أساسية تؤدي إلى إضافة حقيقية للقيمة، وعندما أيقنت هذه الدول والمنظمات أن الطريق نحو تدعيم المركز التنافسي وتحقيق الميزة التنافسية، وزيادة الأرباح إنما يبدأ من خدمة العملاء، وخفض التكاليف بدأت في تطبيق قواعد الإدارة اللوجيستية. وتشير الإحصاءات إلى أن 19% من الثروة القومية في الولايات المتحدة الأمريكية تستثمر في الأنشطة اللوجيستية، علماً بأن هذه الأنشطة توظف حوالي 24% من قوة العمل<sup>3</sup>، كما تشير الإحصاءات إلى أن تكاليف لوجيستيات النقل وحدها تبلغ حوالي 10.5% من الإنتاج العالمي أي حوالي 200 مليار دولار.<sup>4</sup> وأوضحت بعض الدراسات الأمريكية أنه في حالة استئثار الإنتاج بتكلفة قدرها 45% من ثمن السلعة، فإن عمليات التوزيع الطبيعي (وهي إحدى

<sup>1</sup> رصاع حياة، دور اللوجيستيات في تطوير الموانئ البحرية "دراسة مقارنة بين ميناء روتردام وميناء وهران"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، 2018-2019، ص33

<sup>2</sup> محمد أحمد الميتوتي وآخرون، دور الأنشطة اللوجيستية في تعزيز إستراتيجية التميز "دراسة إستطلاعية لأراء عينة من العاملين في الشركة العامة للصناعات الكهربائية- دياي"، مجلة جامعة كركوك للعلوم الإدارية والاقتصادية، العدد 1، 2020، ص117

<sup>3</sup> رصاع حياة، مرجع سابق، ص32.

<sup>4</sup> حاجي فطيمة، واقع وتحديات القدرات اللوجيستية في الجزائر "دراسة حالة ميناء بجاية 2012-2017"، مجلة الإجهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد 8 العدد 1، 2019، ص608.

الأنشطة اللوجستية المهمة) تستأثر بما نسبته 15% من ثمن السلعة، وهي ما يعادل ثلث تكلفة، ويرجع الاهتمام المتزايد بالأعمال اللوجستية لعدة أسباب وهي:

### 1.1- اعتبارات التكلفة المرتفعة:

تمثل تكلفة الأعمال اللوجستية نسبة كبيرة من إجمالي التكاليف بالنسبة لجميع منظمات الأعمال، حيث أثبتت العديد من الدراسات في السنوات الأخيرة أن متوسط تكلفة الأعمال اللوجستية تصل إلى حوالي 12% من إجمالي الناتج القومي على مستوى العالم، في حين بلغت 50-60% من إجمالي تكاليف التشغيل على مستوى المنظمة.

### 2.1- طول خطوط الإمداد والتوزيع:

اتجهت العديد من منظمات الأعمال إلى البحث عن استراتيجيات مناسبة تمكنها من تحقيق المنافسة في الأسواق العالمية لمنتجاتها، من خلال السعر والجودة. حيث اتجهت العديد من الدول إلى بناء تكتلات اقتصادية عالمية مثل: (الاتحاد الأوروبي، والنافتا)، وبالتالي أصبح الاتجاه المتزايد نحو التسويق الدولي، وعولمة الصناعة يعتمد بشكل كبير على الأداء اللوجستي، وخاصة في الشركات متعددة الجنسيات، والتي يتعدى إنتاجها حدود الأسواق المحلية بسبب تكلفة خطوط الإمداد والتوزيع الطويلة.<sup>1</sup>

### 3.1- اعتبارات خاصة بإستراتيجية التمايز:

تتوقف إستراتيجية التمايز التي تسعى الشركات والمنظمات للوصول إليها على كفاءة أداء الأنشطة اللوجستية من حيث التكلفة، وخدمة العملاء، والسبيل الوحيد الذي يمكن من خلاله للشركات تمييز منتجاتها عن غيرها من المنافسين التكلفة (أسعار المنتجات)، وبالتالي فإن الأنشطة اللوجستية تساعد المنظمات على التوسع في الأسواق، وزيادة حصتها السوقية، وزيادة ربحيتها.

### 4.1 - الأعمال اللوجستية تضيف قيمة ذات دلالة للعميل:

يتوقف رضا العميل بشكل أساسي على الاطمئنان لمدى توفر المنتجات من خلال ضمان انسيابها، وتدفعها بواسطة الأنشطة اللوجستية المختلفة في الوقت والمكان المناسبين، من خلال تجهيز الطلبات، والمعلومات، والتخزين والنقل وغيرها، مما يزيد من القيمة المضافة إلى هذه الخدمات بالنسبة للعملاء المحليين و المحتملين.<sup>2</sup>

### 5.1 - تزايد رغبة العملاء في الحصول على استجابة مناسبة وسريعة:

<sup>1</sup> ثابت عبد الرحمان إدريس، إدارة الأعمال اللوجستية "الامداد والتوزيع املادي"، مصر، الدارالجامعية، 2006، ص 29.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص 30.



إن توسع وانتشار استعمال الإنترنت، والبريد الإلكتروني، ساهم بشكل كبير في جعل العملاء يتحلون على طلباتهم ورغباتهم من السلع والخدمات في أقصى وقت ممكن وافض مثال على ذلك هو نجاح سلسلة مطاعم الأكل السريع ماكدونالد، انتشار ماكينات الصرف الآلي، توسيل الطلبات للمنازل....

فالأنشطة اللوجستية تمثل أهمية خاصة تجسدت في تسهيل الاستجابة السريعة للعملاء في السوق، من خلال السرعة في توفير السلع والخدمات التي تتفق مع رغباتهم واحتياجاتهم التي تعتمد بشكل أساسي على تدفق المعلومات، والتعبئة، والنقل، والتخزين وغيرها .

ونظراً لأهمية الأنشطة اللوجستية في التجارة والنقل، فقد اتجهت الشركات العالمية إقامة مراكز لوجستية في مناطق قريبة من أسواقها، حيث يعد مفهوم مركز اللوجستيات أكثر اتساعاً وشمولاً من مفهوم مراكز التوزيع، والذي يعرف بأنه: المكان الذي يتم بواسطته تجميع السلع الوسيطة، وتامة الصنع، بهدف إجراء بعض العمليات عليها من فرز، وتعبئة، وتغليف، وتجميع، ثم إعادة شحنها إلى سوق المستهلك النهائي، بهدف خفض التكاليف الكلية لتلك العمليات، والاستفادة من التخصيص وتقسيم العمل، لتحقيق ما يسمى بالوفورات الاقتصادية.<sup>1</sup>

## 2- أهم الأنشطة اللوجيستية

جميع الأعمال اللوجيستية هي عبارة عن خدمة ممثلة في مجهودات مبدولة وليس أشياء ملموسة، مثل خدمة تشغيل أوامر الطلب أو أوامر التوريد، وخدمة نظم المعلومات وخدمات النقل والشراء والتوريد والتخزين والتعبئة والتغليف والتنبؤ بالطلب، حيث تعد أنشطة الخدمات اللوجيستية من الأنشطة الحيوية للشركات على الرغم من تفاوت أهميتها من صناعة لأخرى، إلا أنها تبقى مورد حيوي لإضافة القيمة للزبون. فيما يلي سوف نستعرض أهم الأنشطة اللوجيستية ( نشاط النقل-نشاط التعبئة والتغليف-نشاط خدمة الزبون.....) في :

### 1.2-نشاط النقل:

يعتبر النقل أحد أهم الأنشطة اللوجيستية الرئيسية بالنسبة لأي مؤسسة، حيث أنه يقوم بإضافة قيمة للبضاعة المعدة للتصدير من خلال توفير المنفعة الزمنية والمكانية، من خلال تحريك المواد والمنتجات للمكان المطلوب وفي الزمن المطلوب مما يؤدي إلى تحقيق ميزة تنافسية. ويعرف النقل أنه وسيلة لإنتقال المنتجات واليد العاملة إلى الأماكن التي تكون فيها أكثر نفعاً ويلغي عدم المنفعة الناتج من بعد المسافة، فنشاط النقل يمثل حلقة الوصل بين المنتجين والسوق، من خلال تسليم المنتجات للمستهلك النهائي مع المحافظة عليها

<sup>1</sup> حاجي فطيمة، مرجع سابق، ص609.

على طبيعتها أثناء عملية النقل، فهو يعتبر أهم الأنشطة اللوجيستية مسؤول عن حركة المنتجات وتدفعها من نقطة الأصل إلى نقطة الإستهلاك.<sup>1</sup>

وتشكل تكلفة النقل نسبة كبيرة من التكلفة الكلية للأعمال اللوجستية، وهذا ما أدى إلى اهتمام مختلف المنشآت وإستراتيجيات الإمداد بوظيفة النقل وكذا المفاضلة بين وسائل النقل الأكثر كفاءة.<sup>2</sup>

## 1.1.2- أنواع وسائل النقل:

يمثل نشاط النقل الجزء الأكبر من عنصر التكلفة في أي نظام لوجستي على الرغم من أن التكلفة في حد ذاتها لا تعتبر العامل الوحيد في المفاضلة بين وسائل النقل المختلفة. حيث يوجد لدى مدير إدارة الأعمال اللوجستية بدائل للنقل يمكنه الاختيار ما بينها والمتمثلة في: (النقل البري-النقل الجوي-خطوط الأنابيب-النقل البحري-النقل متعدد الوسائط)

### أولا-النقل البري:

يشتمل النقل البري على وسيلتين تتمثل في النقل عبر السكك الحديدية (قطارات) و النقل عن طريق السيارات أوالشاحنات:

أ- السكك الحديدية: تحتل السكك الحديدية المرتبة الأولى من حيث الأهمية النسبية كوسيلة من وسائل الشحن في كثير من دول العالم، وذلك من حيث كمية البضائع وعدد الكيلومترات التي تقطعها. وعلى الرغم من المنافسة الشديدة التي تواجهها مؤسسات السكك الحديدية من مؤسسات النقل الأخرى، إلا أنها مازالت تحتل تلك المكانة المميزة في عالم النقل والشحن. وتتمثل الميزة الأساسية استخدام السكك الحديدية لأغراض شحن ونقل البضائع في مقدرتها على نقل كميات كبيرة من السلع لمسافات طويلة وبتكلفة منخفضة نسبيا. لذلك كثيرا ما تستخدم هذه الوسيلة من حالة نقل المواد الأولية من المزارع والمناجم والغابات لضخامة أحجام وأوزان هذه المواد وانخفاض قيمتها النسبية<sup>3</sup> من ناحية أخرى، فإن أهم عيوب استخدام السكك الحديدية يتركز في التالي:

- اقتصر خدماتها على المناطق التي تتواجد فيها خطوط لها ومن ثم فإن خدماتها قد تمتد لكثير من المناطق أو المدن خاصة الصغيرة منها.

- تتصف السكك الحديدية بالبطء النسبي وطول فترة تسليم البضاعة ويرجع ذلك إلى تعدد نقاط توقف القطارات خلال الطريق لتفريغ أو إضافة بضائع أخرى، أو اضطرارها للانتظار المؤقت حتى تمكن القطارات السريعة من المرور .

<sup>1</sup> محمد أحمد الميتوتي وآخرون، مرجع سابق، صص 120-121.

<sup>2</sup> ثابت عبد الرحمان إدريس، مرجع سابق، صص 253.

<sup>3</sup> المرجع نفسه، 258.

- قلة المرونة، بمعنى أنها مقيدة بالسير في خطوط معينة لا يمكنها تجاوزها كما أنه هناك حاجة في غالبية الأحوال لاستكمال عملية النقل من خلال استخدام وسائل أخرى حتى تصل البضاعة إلى المخازن أو المصانع المستلمة.<sup>1</sup>

#### ب-الشاحنات:

قد ازدهرت صناعة الشاحنات خلال العقدين الماضيين نتيجة لتطور الإنفاق على الطرق وامتداد تلك الطرق الى جميع المدن و جميع الأسواق تقريبا ، حيث لوحظ أن النقل وحركة انتقال السلع بواسطة الشاحنات قد تضاعف خلال الفترة المشار إليها على حساب الشحن عن طريق السكك الحديدية، و تمثل الشاحنات جميع أنواع سيارات الشحن الكبيرة و المتوسطة و الصغيرة، ولقد شهدت العقود الأخيرة تنافس شديد بينها وبين وسائل النقل الأخرى و خاصة السكك الحديدية لا سيما في الأقطار الصناعية وقد انعكس هذا التنافس في الأقطار الأخرى حتى انتشر استعمالها ويعود 2 ذلك لجملة من الأسباب الفنية و الاقتصادية.<sup>2</sup> وفيما يلي سنوضح المزايا التي يتميز بها النقل بواسطة الشاحنات:

- وقياسا على السكك الحديدية تعتبر الشاحنات من وسائل النقل التي تتصف بانخفاض تكاليفها الثابتة و ارتفاع تكاليفها المتغيرة، فلا تتطلب الشاحنات مثلا مد الطرق الخاصة كما هو الحال عند بناء الطرق الحديدية و هي عملية باهضة التكاليف إذ تتطلب شراء أراضي و مد الخطوط عليها وصيانتها ، كما تتطلب بناء المحطات و تجهيزها بل تعتمد هذه الشاحنات على الطرق العامة المتاحة للجميع .
- السرعة النسبية مقارنة على بقية وسائل النقل الأخرى بخلاف الطائرات وهو مايفيد للاستجابة للظروف الطارئة و نقل السلع السريعة التلف الى الأسواق البعيدة منها.
- تسمح هذه الوسيلة بنقل المنتجات من الباب للباب "service door to Door" أي من مركز الإنتاج إلى نقطة الاستهلاك ودون أن يحتاج الأمر الى إعادة شحن أو تفريغ.
- تتميز الخدمات التي تقدمها هذه الوسيلة بالمرونة، حيث تعتبر من أهم المزايا التي تزيد من قوة المنافسة لها فمن الممكن بواسطتها مواجهة الطوارئ التي تواجه المنتجين في الأسواق و تلبية الطلبات العاجلة.
- سهولة متابعة وتحديد موقع شاحنات نقل البضائع اثناء الحركة وهذا ما يسهل للشاحن و الزبون التدخل في الحالات الطارئة عكس وسائل النقل الأخرى التي تواجه صعوبات و مشكلات في عمليات الرقابة و المتابعة.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> ثابت عبد الرحمان إدريس، مرجع سابق، ص257.

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص260.

<sup>3</sup> عبد العلي الخفاف. جغرافية النقل والاتصالات و التجارة، دار الفكر للطباعة و النشر، الأردن، 2000، ص 130.

## ثانيا: النقل الجوي

تعتبر وسيلة النقل الجوي من وسائل الشحن الحديثة، وبصفة عامة لا يزيد نسبة ما يتم شحنه عن طريقها عن 1% من مجموع السلع، وتتشابه هذه الوسيلة مع وسيلتي النقل المائي والشاحنات بارتفاع تكلفتها المتغيرة والانخفاض النسبي لتكاليفها الثابتة، وذلك كون الطرق الجوية تستخدم مجانا، كما أنه لا يلزم استخدامها أي إنفاق استثماري كما هو معهود في حالة شق الطرق ومد الخطوط الحديدية، إضافة إلى أن تكاليف تشييد المطارات تستخدم فيها الأموال العامة للدولة. ولقد قدمت وسيلة الشحن الجوي كخدمة إضافية للخدمة الأساسية لنقل المسافرين والتي تقدمها شركات الطيران عندما تبين لهذه الشركات وجود حيز كبير غير مستغل عند قيامها برحلاتها العادية مما يجعلها تفكر في استغلال هذه الطاقة وتحقيق عائد مغزي من ورائها.<sup>1</sup> ومع زيادة معدل الشحن الجوي في السنوات الأخيرة، قامت شركات الطيران بتخصيص جزء من أسطولها لنقل البضائع، بحيث يساهم هذا النشاط في تحقيق الاستقرار في نشاط الشركة خاصة عندما تواجه رحلات نقل الركاب ضغوطا أو عوامل تؤدي إلى عدم تحقيق الاستغلال الاقتصادي لها، ويعد النقل الجوي للبضائع عاملا حيويا للاقتصاد العالمي، حيث يعمل على نقل سلع بقيمة أكثر من خمسة آلاف مليار دولار سنويا، أو ما يمثل أكثر من ثلث التجارة العالمية من حيث القيمة، ولكن 0.5 فقط من حيث الوزن. ويمثل شحن البضائع نحو 12% من عائدات صناعة الطيران، والباقي 88% من نقل الركاب، ومع ذلك فإن مساهمة إيرادات البضائع في الأرباح الإجمالية للشركات تصل إلى 25%، الأمر الذي لفت نظر إدارات شركات الطيران إلى الاهتمام بعمليات الشحن الجوي كمصدر من مصادر تحقيق الأرباح، وقد أصبح الشحن الجوي حاليا كوسيلة للنقل حائزا على مصداقية عالية وثقة كبيرة من الشاحنين، كما أنه شهد تطورا كبيرا في أنظمتها الإلكترونية وإمكانية تتبع الشحنة ومعرفة مكانها وموعد وصولها، كما أن النقل الجوي صار أكثر أمانا.<sup>2</sup>

المزايا: تتمثل أهم مميزات النقل الجوي في التالي:

- تتميز هذه الطريقة في النقل قياسا على الطرق الأخرى بقدرتها الفائقة على تحقيق السرعة في نقل البضائع، كما تعتبر الوسيلة المثلى في نقل السلع خفيفة الوزن ومرتفعة القيمة، وكذلك بالنسبة للسلع القابلة للتلف أو التي يتطلب نقلها إلى الأسواق الدولية بسرعة، مثل الخضروات سريعة التلف، الفواكه. أو تلك التي تمكن المنتج عند بيعها من إضافة تكاليف النقل الجوي إلى أسعارها. ومن أمثلة تلك السلع: الحواسيب والمعدات الإلكترونية الدقيقة، الزهور، وملابس الموسضة والفراء والساعات الثمينة،... الخ

<sup>1</sup> جمال الدين محمد المرسي وثابت عبد الرحمن إدريس. إدارة الشراء والإمداد، الدار الجامعية، مصر، 2005، ص 289.

<sup>2</sup> Soufyane Bouali, Selma Douha, Nadjib Khadri, To what extent is air freight affected by the Corona virus pandemic?, Journal of Sustainable Development of Transport and Logistics, 5(2), 98-108, pp102-102.



- تستطيع مؤسسات النقل الجوي من خلال الميزة السابقة إضافة ميزة أخرى تتمثل في تخفيض تكاليف التخزين نتيجة الاحتفاظ بمستويات أقل من المخزون وكذلك تحقيق الخدمة الجيدة للعملاء.<sup>1</sup>

**العيوب:** يمكن تلخيص عيوب النقل الجوي فيما يلي:

- التكلفة المرتفعة حيث تعتبر أكثر وسائل النقل تكلفة، الأمر الذي قصر استخدامها على نقل نوعيات محددة من السلع، وتعود أسباب التكلفة المرتفعة للنقل الجوي إلى إستهلاك الطائرات لكمية معتبرة من الوقود العالي الجودة والمرتفع الأسعار، بالإضافة إلى التكلفة الباهضة للصيانة، وكذا الأسعار الباهضة للطائرات نتيجة لتكلفة صناعتها واحتكار صناعة الطائرات.

- القدرة المحدودة على تغطية السوق، ويرجع ذلك إلى عدم وجود المطارات اللازمة في كل المناطق التي يرغب الشاحن في الوصول إليها، إذ غالبا ما يقتصر وجود المطارات على المدن الكبيرة أو المراكز التجارية الهادئة.<sup>2</sup>

**ثالثا: خطوط الأنابيب**

على الرغم من احتلال هذه الوسيلة المكانة الثانية بعد السكك الحديدية من حيث عدد الأطنان/ميل التي يتم نقلها، فإن الكثير لا يعلم حتى بوجودها، وتقتصر خدمات هذه الوسيلة من وسائل النقل على نقل السلع السائلة أو الغازية مثل البترول والغازات الطبيعية وغيرها من السلع المشابهة. وتعتبر خطوط الأنابيب شأنها شأن السكك الحديدية، من وسائل النقل التي تتصف بارتفاع تكاليفها الثابتة، وانخفاض تكاليف المتغيرة، ويرجع ذلك إلى التكاليف الباهظة التي تتطلبها عملية مد خطوط الأنابيب<sup>3</sup>، وكأمثلة للنقل الدولي عبر خطوط الأنابيب نذكر:

- خط أنابيب المغرب العربي-أوروبا (MEG) ، يعرف أيضا باسم Pedro Duran Farell pipeline، وهو خط أنابيب غاز طبيعي، يصل بين حقل حاسي الرمل في أقصى جنوب الجزائر عبر المغرب إلى قرطبة في إسبانيا، حيث يتصل مع شبكة الغاز البرتغال وإسبانيا، وهذا الخط يمد كلا من إسبانيا، والبرتغال، والمغرب بالغاز الطبيعي، ويُنقل أكثر من 30 في المائة من الغاز الطبيعي المستهلك في إسبانيا عبر المغرب.

- تدشين خط غاز يربط بين الجزائر وإسبانيا مباشرة بطول 197 كم وبتكلفة تقارب 32 مليار دينار لتدعيم قدرة تصدير الغاز الجزائري عبر أنبوب ميدغاز الرابط بين البلدين بداية ماي 2021.<sup>4</sup>

**رابعا: النقل البحري الدولي**

منذ القدم توجد علاقة وطيدة بين النقل البحري و تجارة السلع والبضائع الدولية وهذا راجع للعرض الذي يتمتع به النقل البحري ، بالإضافة إلى المزايا المتعددة التي يقدمها مقارنة بوسائل النقل الأخرى،

<sup>1</sup> منظمة الجمارك العالمية، <https://www.icao.int/>

<sup>2</sup> عبد العلي الخفاف، مرجع سابق، ص234.

<sup>3</sup> عبد العلي الخفاف ، المرجع نفسه، ص213.

<sup>4</sup> <https://al-ain.com/article/algeria-europe-spain-gas-pipe>

خاصة وأنه يضمن انسياب كميات كبيرة من البضائع مهما اختلفت أحجامها وبأقل التكاليف مقارنة بوسائل النقل الأخرى، و تعد الموانئ العنصر الرئيسي في قطاع النقل البحري، و هي بوابة العالم الخارجي و حلقة الوصل بين وسائل النقل بكافة أنواعه، و قد شهدت الموانئ تطورا عميقا في مفهومها و دورها في التبادل التجاري الدولي.

#### أ- مفهوم النقل البحري:

- يعرف النقل البحري بأنه "نشاط إنتاجي من حيث ما يضيفه للسلعة المنقولة من منفعة اقتصادية مكانية وزمانية وذلك بنقلها من مكان إلى آخر، كما يعد نشاطا توزيعيا نظرا لدوره الأساسي في عملية التبادل وتوزيع السلع محليا وإقليميا وعالميا"<sup>1</sup>. نلاحظ أن هذا التعريف يركز الأنشطة التي تتبع عملية النقل من إنتاج، توزيع، محلي وإقليمي ودولي.

- كما يعرف أيضا بأنه: "صناعة اقتصادية تعتمد على نظام تكنولوجي دقيق فيه مستوى صناعة منتجات النقل، مستوى تشغيل هذه المنتجات، و كيفية إدارتها لتحقيق الفائدة العظمى لقطاعات الاقتصاد الأخرى"<sup>2</sup> و يمكن إعطاء تعريف عام و شامل للنقل البحري و هو ذلك النقل الذي يكون مجاله البيئي البحر أو النهر أي عبر المجاري المائية، و وسيلته المستعملة البواخر و السفن العملاقة، و وكلائه هم الذين يعملون في مجال تقديم خدمات النقل البحري بالإضافة إلى شركات الشحن و التفريغ و شركات التأمين البحري.

#### ب- أهمية النقل البحري في التجارة الدولية:

تكمن أهمية النقل البحري في عمليات التبادل التجاري الدولي، حيث يرتبط النقل البحري بحركة التجارة الخارجية من خلال علاقة تبادلية وثيقة، كونه الركيزة الأساسية لتنمية صادرات البلد وجلب العملات الأجنبية، وكذا توفير النقص المحلي من البضائع من خلال الواردات من مختلف دول العالم، فكلما تطورت وسائل النقل البحري وموانئ الشحن والتفريغ، ازدادت امكانية تسهيل نقل البضائع دوليا ، مما يؤدي بدوره إلى توسيع حركة التجارة الخارجية.<sup>3</sup> كما يعتبر النقل البحري للبضائع من أهم طرق النقل الدولي، ذلك نظرا لسعة السفن الكبيرة وكذا نقص تكاليف النقل مقارنة مع الطائرات والقطارات لهذا يفضل أغلبية المصدرين والمستوردين استعمال هذه الوسيلة لنقل بضائعهم، حيث يشكل النقل البحري جزءا لا يتجزأ من اللوجستيات الدولية، في حين يتطلب التواصل المادي لحركة نقل البضائع استخدام نظم نقل متعدد الوسائط، يظل النقل البحري العمود الفقري للتجارة الخارجية، كما يتميز النقل البحري في قدرته على نقل

<sup>1</sup> سميرة ابراهيم أيوب، اقتصاديات النقل، دارالجامعة الجديدة، مصر، 2006، ص39

<sup>2</sup> بوشول السعيد، أهمية المراكز اللوجستية في دعم وترقية النقل البحري-دراسة حالة الإمارات العربية المتحدة، ملتقى دولي: الاتجاهات

الحديثة للتجارة الدولية وتحديات التنمية المستدامة نحو رؤى مستقبلية واعدة للدول النامية، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي،

الجزائر، 02 و 03 ديسمبر 2019، ص461.

<sup>3</sup> بوشول السعيد، مرجع سابق، ص461.



ألف الأطنان من البضائع المصدرة و المستوردة بواسطة السفن خلال الرحلة الواحدة، على سبيل المثال: السفن التي تنقل البترول و الجدير بالذكر أن توافر خدمات النقل البحري تعد أحد الشروط الضرورية لانسياب حركة التجارة الخارجية للدولة سواء في جانب الصادرات أو الواردات، إلى جانب كون النقل البحري يهدف إلى تحقيق إيرادات ضخمة للدولة التي تمتلك الأساطيل أو الموانئ المستغلة لقدراتها بكفاءة عالية أو من خلال إيجارها للدول الأخرى.

أما على الصعيد الدولي والتطورات الحاصلة في التجارة الدولية فقد شهد حجم التجارة البحرية الدولية تراجع عام 2018 حيث سجلت 11 بليون طن بانخفاض قدر بـ 4.1% مقارنة بسنة 2017، حيث تصدرت التوترات التجارية الدولية واللجوء نحو الحمائية قائمة تلك المخاطر خاصة بعد قرار المملكة المتحدة البريطانية و إيرلندا الشمالية الخروج من الإتحاد الأوروبي "بريكزيت"، وكذا التحول الاقتصادي الصيني، والإضطرابات الجيوسياسية، إلى جانب تقلبات قطاع النفط، إلا أن بعض التطورات الإيجابية يمكن أن تساهم بشكل كبير في التخفيف من حدة الضغط الذي تتعرض له التجارة البحرية، والتي من أهمها مبادرة الحزام والطريق بالصين، بالإضافة إلى التحول الطاقوي على الصعيد العالمي، وعلى سبيل المثال زيادة حجم تجارة الغاز.

كما أن التطورات الحاصلة في التجارة الدولية تهدد التجارة البحرية، فمثلا: نتيجة للتصاعد التعريفات الجمركية بين الصين والولايات المتحدة الأمريكية بداية من سنة 2018، والذي أثر بشكل مباشر على حجم التجارة البحرية العالمية.<sup>1</sup>

#### خامسا: النقل الدولي متعدد الوسائط

يعتبر النقل متعدد الوسائط جزء لا يتجزأ من السلسلة اللوجيستية العالمية التي تقوم في جوهرها على إيصال السلعة من المنتج إلى المستهلك بسرعة وأمان، من خلال مجموعة من العمليات والخدمات. فالنقل كان دائما وأبدا متعدد الوسائط. حيث أن النقل البحري الجوي أو بالسكك الحديدية على وجه الخصوص، تسبقه أو تلحقه مرحلة نقل بواسطة أخرى. إلا أنه كمفهوم قانوني حديث النشأة، فرضته المزايا التي يحققها هذا النظام، فالنقل الدولي متعدد الوسائط يبني على أساس تعدد أو إدماج وسائط النقل من مكان القيام إلى مكان الوصول، في سلسلة واحدة متناسقة ومتكاملة الحلقات، كل حلقة منها تمثل واسطة من وسائط النقل المستخدمة في رحلة البضاعة.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية الأونكتاد، استعراض النقل البحري 2019، IX.

<sup>2</sup> محمد عبد القادر توفيق، النقل متعدد الوسائط من منظور تطبيقه في الدول العربية، محاضرة مقدمة لطلبة تخصص اقتصاديات

ويعتبر النقل المتعدد الوسائط نوع من الشحن الذي ينطوي على استخدام أكثر من طريقة واحدة لنقل البضائع من المورد إلى المشتري، كما يمكن أن يكون مزيج من وسائط اثنين أو أكثر من أي وسيلة من وسائل النقل ( الطرق والسكك الحديدية والبحر أو الشحن الجوي) ومن المهم ملاحظة أن النقل المتعدد الوسائط ينطوي على تغيير طريقة الشحن فقط، دون أي تغيير في مناولة البضائع، على سبيل المثال، إذا تم نقل البضائع في حاوية محددة في النقل المتعدد الوسائط، فإن طريقة الشحن تتغير، ولكن ستظل الحاوية كما هي.<sup>1</sup>

#### أ- مميزات النقل المتعدد الوسائط:

- إن أهم ميزة للنقل المتعدد الوسائط هي تقديم خدمة مع سند شحن واحد فقط للبضائع المعدة للتصدير مع بوليصة الشحن، حيث تمكن العميل الحصول على سعر واحد، على الرغم من نقل البضائع من وضع إلى آخر.
- طبيعة وكمية البضائع المنقولة: النقل المتعدد الوسائط مناسب بشكل عام للمنتجات الوسيطة والنهائية في وحدات التحميل التي تقل حمولتها عن 25 طن.
- تسلسل وسائط النقل المستخدمة: يتم تنظيم النقل المتعدد الوسائط كسلسلة من الأوضاع، والمعروفة باسم سلسلة النقل بين الوسائط. الأوضاع السائدة هي الطرق والسكك الحديدية والبارجة والنقل البحري.
- كلما كانت المسافة بين المنتج والمستهلك النهائي في البلد الأجنبي أكبر من 500 كيلومتر، فمن المرجح أن يتم استخدام سلسلة نقل متعددة الوسائط.
- يمكن للشركات تقليل تكاليف النقل عن طريق نقل البضائع في الحاويات متعددة الوسائط. حيث أن استخدام الشاحنات والقطارات يوفر وفورات كبيرة من الوقود، كما أن القطارات تستخدم الديزل أقل بكثير من الشاحنات، حيث يشكل الوقود مصاريف ضخمة في النقل البري خلال المسافات الطويلة.
- القدرة على الشحن في الحاويات يقلل من تكلفة النقل، كونه يوفر تكلفة نقل الشحنات من شاحنة إلى قطار أو سفينة أو أي وسيلة نقل أخرى.<sup>2</sup>
- رغم المزايا التي يوفرها النقل متعدد الوسائط إلى أنه لا يخلو من العيوب التي تعيق هذه السلسلة اللوجيستية أثناء رحلتها والمتمثلة في:

- السرعة: على الرغم من أن النقل المتعدد الوسائط يوفر تكاليف منخفضة نسبياً مقارنة بالطرق الأخرى، إلا أنه يقوم بذلك عن طريق التضحية بالسرعة، حيث في كل مرة يتم نقل الحمولة إلى وسيلة

<sup>1</sup> <https://proconnectlogistics.com>

<sup>2</sup> <https://questionofwill.com>

سفر أقل سرعة نسبياً - مثل القطارات، كما يجب أن يقلل النقل المتعدد الوسائط من وقت الانتظار في المستودعات لوصول ناقل جديد أو لتفريغ الشحنة.

-التلف: في كل مرة يتعين فيها التعامل مع الحمولة تكون البضاعة معرضة لخطر التلف ، نظراً لأن الحمل يتم نقله من وضع نقل إلى آخر، حيث يمكن التقليل من هذا الخطر ، لكن القيام بذلك ينطوي عمومًا على زيادة في التغليف بإضافة مواد واقية أكثر .

- ارتفاع تكاليف البنية التحتية: النقل البحري المتعدد الوسائط له تكاليف بنية أساسية مرتفعة نسبياً، تتطلب معالجة الحاويات ، حيث يجب ان تتوفر رافعات ومعدات عالية المقاومة ضرورية للتعامل معها. قد لا توجد هذه البنية التحتية في كل مكان ، وخاصة في البلدان النامية.

- وعلى غرار أي عملية لوجستية أخرى، ينطوي النقل المتعدد الوسائط على إجراءات ووثائق معقدة، يساعد تعيين وكيل شحن للتعامل مع شحنات الوسائط المتعددة على توفير الكثير من المتاعب والوقت.<sup>1</sup>

## 2.1.2- معايير المفاضلة بين وسائل النقل:

من المهام الرئيسية للمسؤول عن تسيير النظام اللوجستي قيامه بالمفاضلة بين الوسائل المختلفة للنقل، حيث توجد مجموعة من المعايير التي تمكنه من اتخاذ قرار المفاضلة والمتمثلة في:

### أولاً : التكلفة

على متخذ قرار بتحديد وسيلة النقل المناسبة لنقل السلع من بلد الإستيراد إلى بلد التصدير أن يقرر ما إذا كانت الخدمات المصاحبة لاستخدام أي وسيلة ما تبرر الزيادة في التكلفة التابعة لها مقارنة بالوسائل الأخرى وهذا بافتراض تشابه الخدمات المقدمة، حيث أن عامل التكلفة يصبح أهم المعايير المستخدمة في المفاضلة بين باختيار بدائل النقل، مع مراعات دراسة الوسائل البديلة من ناحية تأثيرها على تكاليف باقي الأنشطة اللوجيستية الأخرى (تعبئة وتغليف تخزين.....)

وكأمثلة توضيحية: - فإن قرار المنظمة باستخدام النقل الجوي لتصدير سلعة إلى سوق خارجي معين قد تترتب عليه تحمل التكاليف المرتفعة لهذه الوسيلة ، إلا أنه قد يمكن من ناحية أخرى من تحقيق وفورات ملموسة من حيث تقليل الحاجة إلى استخدام نوعيات معينة من الأغلفة ،بالإضافة إلى الاقتصاد في تكاليف التأمين و التخزين و غيرها من التكاليف المتصلة بنقل السلعة إلى السوق الخارجي.<sup>2</sup>

- قد يؤدي اختيار السكك الحديدية إلى تحقيق وفورات في تكلفة النقل، إلا أنه قد يترتب عليه ارتفاع التكلفة الإضافية التي قد تشمل تكلفة النقل من محطات أو مخازن السكك الحديدية إلى مخازن الأسواق ،

<sup>1</sup> <https://questionofwill.com>

<sup>2</sup> جمال الدين محمد المرسي ، ثابت عبد الرحمن إدريس . الإدارة الإستراتيجية للشراء والإمداد، الدار الجامعة ، مصر، 2009، ص 292.

وتكلفة التأمين أثناء النقل والمناولة... الخ إلى ارتفاع تكلفة النقل الكلية ومن ثم قد يكون القرار المناسب هو استخدام الشاحنات أو المقطورات وليس السكك الحديدية.

كما أن اتخاذ قرار استخدام النقل الجوي لتصدير سلعة إلى سوق خارجي معين، قد يترتب عليه تحمل تكاليف النقل الجوي المرتفعة، إلا أنه قد يمكن من تقليل الحاجة إلى المخزون السلعي المحتفظ به لدى الموزعين، وكذلك لعدم الحاجة إلى استخدام نوعيات معينة من الأغلفة، بالإضافة إلى الاقتصاد في تكاليف النقل وغيرها من بنود التكاليف المتصلة بنقل السلعة إلى ذلك السوق. وكمثال لذلك ما قامت به شركة "زيروكس" للأجهزة المكتبية الالكترونية، باستخدام النقل الجوي لمنتجاتها بدلا من الشاحنات على الرغم من ارتفاع تكلفته وذلك بسبب الوفورات الكثيرة التي حققتها الشركة والمتمثلة في تخفيض عدد المخازن التابعة من 40 إلى 8 مخازن فقط، بالإضافة إلى الوفورات الضخمة التي حققتها الشركة بسبب الاقتصاد في تكاليف التغليف، وانخفاض نسبة الكسر والتلف أثناء عملية النقل.

#### ثانيا: الوقت (السرعة)

يمثل الوقت المستغرق في نقل البضاعة من محطة الشحن إلى المخازن أو الأسواق المستهدفة أحد المعايير المستخدمة للمفاضلة بين وسائل النقل المختلفة، ويشمل هذا الأخير: الوقت المطلوب للتحميل والمناولة والتسليم والحركة بين نقط الشحن ومحطة الوصول، حيث يؤثر عامل الوقت على مقدرة اتخاذ القرار في إدارة الأعمال اللوجستية على تقديم الخدمات الفعالة للعملاء. إذ يأتي النقل الجوي في المقدمة ويليه نقل عبر الشاحنات ثم الأنابيب فالسكك الحديدية ثم النقل البحري.

ونلاحظ أن هناك ارتباط بين طبيعة وسيلة النقل من حيث عامل السرعة وبين معدل الأجر الذي يتقاضاه نظير أداء خدمة النقل. حيث أن النقل الجوي يعتبر أكثر وسائل النقل تكلفة، إلا أنه أكثر سرعة وذلك على النقيض من النقل البحري.

#### ثالثا: الاعتمادية

يشير مفهوم الاعتمادية إلى مدى الثقة و القدرة على تحقيق الانتظام في عملية الإمدادات من قبل وسيلة النقل و يؤثر كل من عامل الوقت و الاعتمادية على تكلفة التخزين بما فيها تكلفة الفرص البيعية التي تم فقدانها لعدم توافر السلعة إضافة إلى تأثيره على مستوى الخدمة المقدمة للعملاء و يؤثر ذلك في مجموعه على درجة كفاءة نظام الإمداد للمنظمة.

#### رابعا: تغطية السوق

ويقصد بها قدرة وسيلة النقل على تحريك السلع إلى مناطق محددة بذاتها مثل المخازن أو الأسواق، وعليه فإن عدم وجود أنهار أو سكك حديدية أو مطارات في مناطق معينة، يعني صعوبة خدمة تلك المناطق من خلال تلك الوسائل، وهو ما يعني في ذات الوقت استبعادها كبديل لخدمة هذه المناطق.

### خامسا: القدرات أوالتسهيلات

وتعني مدى نجاعة وسيلة النقل في توفير الإمكانيات والظروف المناسبة لنقل نوعيات معينة من السلع، فهناك بعض المنتجات التي تحتاج إلى درجات حرارة أو برودة معينة حتى تحتفظ بخواصها الأصلية، مثال المواد الإستهلاكية، والأدوية، و البعض الآخر يحتاج إلى استخدام تسهيلات خاصة مثل المواد السائلة والغازات، فإذا لم تستطع وسيلة النقل توفير مثل هذه المتطلبات فإنها لا تعتبر مناسبة للغرض من عملية النقل.

### سادسا: الأمان

إن وصول البضاعة بنفس الظروف والمواصفات التي شحنت بها يعكس مستوى أمان وسيلة النقل، وعلى الرغم من أن البضاعة المنقولة قد يتم التأمين عليها سواء من خطر السرقة أو التلف أو فقدان أو الكسر... الخ، فإن حدوث هذه المخاطر قد يؤثر على العلاقة مع العملاء، وعلى سبيل المثال تعتبر مشكلة خطف الطائرات أحد العوامل التي تؤثر على عنصر الأمان لهذه للنقل الجوي.<sup>1</sup>

### سابعاً: طبيعة السلعة

تعتبر طبيعة السلعة عامل مهم جدا في اختيار وسيلة النقل من حيث قابليتها للتلف، أو من حيث قيمتها، فالسلع مرتفعة القيمة يكون صاحبها مستعدا لدفع أجرة نقل أعلى، إلى جانب تأثير مرونة الطلب على السلعة وطبيعة المنافسة السائدة في سوق هذه السلعة والخدمات التي يتوقع أن يحصل عليها المستهلك من طريقة النقل. فمثلا تفرض طبيعة النقل الجوي قيودا اقتصادية على نوعيات البضائع التي يمكن نقلها بالطائرات وهي:

- مواد مطلوبة بصفة عاجلة مثل بعض الأدوية ومواد وأجهزة الإسعاف والإغاثة والمستندات الطبية والقانونية والمالية والتجارية.
  - أصناف تتدهور قيمتها بمرور الوقت أثناء نقلها أو تتعرض للهلاك والتلف مثل الفواكه، الزهور، الأسماك الطازجة والحيوانات الحية.
  - المواد الوقتية مثل الصحف والنشرات الدورية والمجلات العلمية والفنية.
  - المواد ذات القيمة العالية مثل الأعمال الفنية، المجوهرات، الساعات غالية الثمن.
  - الأشياء التي يجب نقلها مع أو عقب سفر الركاب بالجو مباشرة، والتي لا يمكن حملها لكبرها أو ثقلها، مثل الحقائب والأمتعة الزائدة وعينات الأعمال الإنتاجية.
- وعموما فإنه أيا كانت المعايير التي يتم على أساسها اختيار وسيلة النقل، فإن المؤسسة يجب أن تبني سياستها في هذا المجال على أساس الموازنة بين هذه العوامل خاصة عوامل التكلفة والسرعة والانتظام، ومن

<sup>1</sup> ثابت عبد الرحمن إدريس مرجع سابق، ص266

المهم الإشارة في هذا المجال إلى أن تحقيق مثل هذا التوازن إنما يجب أن يتم في ضوء النظر إلى النقل على أنه مجرد عنصر من عدة عناصر يشتمل عليها النظام اللوجستي.<sup>1</sup>

2.2-نشاط التخزين: وهي خدمة تخزين البضائع المستوردة والمصدرة لحين إكمال الإجراءات الجمركية وفقاً للأنظمة والقوانين المتبعة في الميناء، وتعمل خدمة التخزين على تفرغ السفن دون توقف الأمر الذي يحقق طاقة فعلية للأرصفة ويقلل من بقاء السفينة في الميناء حيث لا بد من أن تكون مساحات المخازن كافية لمستوى البضائع وحركتها في الميناء حيث يوجد نوعان من المخازن:

\*مخازن مخصصه للبضائع العابرة (الترانزيت): وتقع بالقرب من أرصفة الشحن والتفريغ وعادة ما تكون للتخزين ذو المدة القصيرة، حيث غالباً ما تكون هذه المخازن مغلقة غير مكشوفة حفاظاً على البضائع من السرقة أو التلف من العوامل الجوية غير المتوقعة.

\* المخازن الخلفية: وهي المخازن التي تستعمل للبضائع التي مخطط لها البقاء لمدة أطول.<sup>2</sup>

كمثال عن شركة Samsung شركة عالمية متعددة الجنسيات لها فروع في العديد من دول العالم، حيث أن تصنيع منتجاتها يكون في موقع معين من خلال الفروع والتوزيع يكون في جميع أنحاء العالم، حيث يلعب التخزين دور مهم جداً كأحد أهم الأنشطة اللوجيستية، حيث يجب أن يكون المستودع الخاص بالتخزين بالقرب من وكيل التوزيع حتى يسهل توزيع البضائع ولا تستغرق وقتاً لوصولها إلى المستهلك النهائي، فأول ما تقوم به الشركات الدولية هو إستئجار مستودعات بالقرب من العملاء.

### 3.2- نشاط التعبئة والتغليف:

بعد اتخاذ قرار التصدير إلى الأسواق الخارجية تحتاج المنتجات إلى تهيئة وعناية خاصة أثناء تصديرها ونقلها من مكان إلى مكان آخر، و التعبئة والتغليف ( Packing ) من أهم محددات النجاح التي تميز المنتجات شكلاً وجودة وكفاءة، فالمنتجات القابلة للتلف تحتاج إلى نوعيات معينة من التغليف لحفظها وحمايتها أثناء المناولة وعمليات التحميل والتفريغ.<sup>3</sup>

وإذا أخذنا مثال الخضر والفواكه فإننا بكل تأكيد نجزم أن ما بين (15%- 40 %) من المنتجات تتلف خلال المرحلة من تجميعها من المزارع حتى تصل للمستهلك بسبب التغليف والعبوات الرديئة او غير ملائمة لطبيعة المنتجات خلال مراحل النقل والمناولات المتتالية ما بين صناديق خشبية وكرتونات من الورق المقوى ، علب بلاستيكية.<sup>4</sup>

<sup>1</sup> جليح الصالح، محاضرات مقدمة لطلبة السنة الثانية ماستر تخصص مالية وتجارة دولية في مقياس نقل وإمداد دولي، جامعة بسكرة.

<sup>2</sup> مركز الدراسات والبحوث بغرفة الشرقية، النقل البحري في إطار المنظمة التجارة العالمية ، السعودية، أكتوبر 2009، ص ص5-6.

<sup>3</sup> محمد أحمد الميتوتي وآخرون، مرجع سابق، ص122.

<sup>4</sup> أهمية التغليف-في-النقل-والتجارة-الدولية، <https://www.alraimedia.com/article/747557>

أما إذا اتخذنا مثال حول صناعة الملابس نجد أن المنتج الذي اعتني به في التغليف يتمتع بسعر مرتفع يرفع من قيمته والطلب عليه.

إذا كانت المنتجات الموجهة نحو التصدير متمثلة في المنتجات الكهربائية (ثلاجات-غسالات-أجهزة التلفاز...)، فهي تحتاج إلى تعبئة وتغليف بعناية فائقة وجودة تعبئة تناسب وزن وحجم المنتج وعمليات المناولة من كرتون أو فلين.

فلا بد من الاهتمام بالمنتج الدولي من جودة وكفاءة دون إهمال التعبئة والتغليف وملاءمتها مع طبيعة المنتج وطول الرحلة وطريقة الشحن، سواء كان بالنقل البحري أو الجوي أو البري، حيث تكون تكلفة التعبئة والتغليف كبيرة للشركة المصدرة، ويتم انفاق مبالغ ضخمة في تغليف المنتجات لكن إذا لم تكن مناسبة أثناء النقل، فسوف ينتج عنها تكلفة بنسبة 100٪ بسبب الأضرار و فقدان المنتج.

#### 4.2- جودة الخدمة المقدمة:

المقصود بجودة الخدمة المقدمة القدرة على تلبية احتياجات العملاء من خلال تخطي كل القيود المفروضة أثناء عملية الشحن من البداية إلى النهاية.<sup>1</sup>

#### 5.2-ضمان سلامة البضاعة أثناء النقل :

يعتبر النقل من اهم الأنشطة اللوجيستية والتي تتحدد من خلال وسيلة النقل المستخدمة ومدى ملاءمة التعبئة والتغليف لطبيعة البضاعة المنقولة<sup>2</sup>

وكمثال عن ذلك: نقل البضاع الخطرة يلقي مسؤولية كبيرة على مسؤول النقل سواء كان الشاحن أو الناقل وذلك وفقا للوائح الدولية، ففي هذه الحالة من إلتزامات الشاحن إعلام الناقل بصفة الخطر للبضاعة التي سوف ينقلها، كالبضائع القابلة للإشتعال او المتفجرة، والتي تحتاج عملية نقلها اتخاذ إجراءات وقائية عالية، إلى جانب التعبئة والتغليف الخاص بهذا النوع من البضائع التي تضمن سلامة الأشخاص العاملين في وسيلة النقل، كما يلتزم الشاحن أيضا بوضع علامات ورموز على البضائع الخطرة تبين وتحدد خطورتها.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Ghislaine Lergrand Hurbert Martin, opcit, p7.

<sup>2</sup> Ghislaine Lergrand Hurbert Martini, opcit, p7.

<sup>3</sup> زروالي سهام، إجراءات الأمن والسلامة في انماط النقل الثلاث للبضائع الخطرة. مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية، العدد 12، 2018، جامعة باتنة، ص451.

## أسئلة المحور الخامس:

- ما المقصود بالأنشطة اللوجيستية.
- فيما تتمثل مختلف الأنشطة اللوجيستية الرئيسية في التجارة الدولية
- ماهي مميزات وخصائص كل وسيلة من وسائل النقل؟
- ماهي وسيلة النقل المثلى لتسويق المنتجات دوليا ولماذا؟



## المحور السادس:

# التأمين الدولي

### الأهداف التعليمية

- يساهم هذا المحور في فهم و تنمية المفاهيم والجوانب المعرفية التالية:
- ◉ إدراك الطالب لأهمية التأمين الدولي ومدى مساهمته في تطوير التجارة الخارجية.
- ◉ معرفة مفهوم التأمين على النقل الدولي وأنواعه.
- ◉ معرفة أنواع المخاطر المؤمن عليها .
- ◉ معرفة كل خطوات تنفيذ عقد التأمين على البضاعة المعدة للتصدير.
- ◉ التعرف على أهمية التأمين البحري وسبب صدارته باقي التأمينات(التأمين على النقل الجوي، التأمين على النقل البري،....)

## تمهيد:

شهدت مختلف تقنيات ووسائل النقل تطورات كبيرة إلى أن هذا التطور لا يحمي البضائع من الأخطار التي يمكن أن تتعرض لها أثناء عمليات النقل أو التحميل أو التفريغ، كما أن مسؤولية الشركات الناقلة للتعويض عن الخسائر التي يمكن تتعرض لها وسيلة النقل محدودة نوعاً ما، حيث لا توجد شحنة منقولة دولياً دون غطاء تأميني لها، إذ تطلب البنوك التجارية وثيقة تأمين بضاعة أثناء فتح اعتماد مستندي، حيث تعتبر هذه الوثيقة التأمينية عنصر هام جداً في التجارة الدولية، وما يجدر الإشارة إليه هنا هو أن الإسم المتداول للتأمين على النقل الدولي هو "التأمين البحري" وهذا قد يوحي بانحصاره في تغطية البضائع أثناء نقلها بحراً فقط، إلا أن التأمين البحري يطلق تجاوزاً على شتى طرق النقل سواء كانت بحراً أو جواً أو براً.

## 1- مفهوم تأمين النقل الدولي

تتعرض البضائع أثناء نقلها لمخاطر يومية سواء أثناء تحميلها على وسيلة النقل معينة أو أثناء تفريغها مثل تعرضها للكسر والتلف، أو تعرضها لمخاطر أخرى مثل أشغال الشغب والنزاعات والمختلف الإعتداءات سواء بالأسلحة أو لا بالإضافة على مختلف المخاطر التي يمكن أن تتعرض لها البضاعة. والتي سوف نتطرق لها لاحقاً بالتفصيل، حيث يغطي تأمين النقل كل أو جزء من الأضرار التي لحقت بالبضاعة سواء من قبل وكيل الشحن، أو من قبل شركات النقل عندما تكون معفاة من المسؤولية، مما يستوجب التأمين على البضاعة والحصول على تعويض مقابل الضرر الملحق بها.<sup>1</sup>

ويعرف التأمين على النقل على أنه: "تجميع لخسائر العرضية عن طريق تحويل هذه الأخطار إلى المؤمن (شركا التأمين)، والذين يوافقون على تعويض المؤمن لهم عن هذه الخسائر، أو توفر مزايا مالية أخرى في حالة وقوعها، أو تقديم خدمات متعلقة بالخطر"

وعليه فإن التأمين هو عبارة عن عقد بين المؤمن له والمؤمن، حيث يلتزم بموجبه المؤمن له بدفع مبلغ التأمين، في حين يلتزم المؤمن بدفع القسط في حالة وقوع الخطر، ويعتبر هذا الضمان جوهر العملية التأمينية.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Ghislaine Lergrand Hurbert Martini, opcite, p18.

<sup>2</sup> سمارة رحيمة وآخرون، التأمين البحري ودوره في تطوير التجارة الخارجية، مجلة دراسات متقدمة في المالية والمحاسبة، مجلد3، العدد2، 2020، جامعة تبسة، ص16.

## 2- أهمية التأمين على النقل في التجارة الخارجية

للتأمين أهمية كبرى في القانون الدولي، ومن النادر أن تسافر سفينة أو تنقل بضاعة دون أن يقوم أصحابها بالتأمين عليها، حيث يشكل التأمين البحري النسبة الأكبر من الأقساط التأمينية الإجمالية والذي يؤدي بدوره على تطوير الصادرات والواردات ، ويمثل النقل البحري نسبة 80% من حجم النقل على مستوى العالم، وهذا لا ينفي أهمية باقي وسائل النقل ، حيث يمكن التأمين على النقل الدولي تشجيع الهيئات والأشخاص على استثمار أموالهم في التجارة الخارجية من خلال عمليات التصدير والإستيراد وهم مطمئنين على رؤوس أموالهم من خلال الضمانات المتحصل عليها من خلال عقد التأمين من الخسائر المحتملة أثناء عمليات نقل بضائعهم إلى الأسواق الدولية<sup>1</sup>، كما له العديد من المزايا نذكر منها:

-يعد التأمين على النقل الدولي أحد عوامل دفع عجلة التنمية الاقتصادية والاجتماعية.

- وسيلة لإيجاد نوع من الروابط بين الدول، وتحسين العلاقات، التجارية الاقتصادية والسياسية.

- يساهم في إدخال العملات الأجنبية وخروج العملة المحلية.

-التعويض النقدي للمؤمن له نتيجة لما لحق لبضاعته من تلف أثناء عملية النقل.<sup>2</sup>

وتعتبر عملية التأمين على النقل الدولي جزءا لا يتجزأ من عمليات التصدير والإستيراد، ولا يمكن الإستغناء عنه، وتعتبر البنوك التجارية المسؤولة إلى حد كبير عن عمليات تمويل التجارة الخارجية، وبمجرد طلب المستورد فتح اعتماد مستندي من أحد البنوك لتوريد بضاعة تكون وثيقة التأمين على البضاعة ضمينا ضمن المستندات المطلوبة من طرف البنك، وفي حالة فقدان البضاعة يقوم المؤمن له بمطالبة شركة التأمين بقيمة التعويض وفقا للشروط المتفق عليها في عقد التأمين ووفقا لإتفاقيات النقل الدولية.

## 3- تأمين النقل البحري الدولي

قبل التطرق للتأمين على النقل البحري الدولي سوف نتطرق لمخاطر النقل البحري:

### 1.3- مخاطر النقل البحري:

يقصد بالأخطار البحرية: "مجموعة الأخطار التي تحدث لأطراف الرسالة البحرية أثناء عملية النقل البحري وذلك بسبب البحر أو بسبب ظواهر عادية أخرى تحدث على سطر البحر".<sup>3</sup>

فحتى يمكن اعتبار الخطر بحريا يجب أن تتوافر له ثلاثة أركان هي :

أ- أن يتعلق الخطر بأحد أطراف الرسالة البحرية، حيث تتحدد أطراف الرسالة البحرية في :

✓ وعاء النقل البحري Ship: السفن والقوارب و الأجسام العائمة و المثبتة.

<sup>1</sup> سمارة رحيمة وآخرون ،مرجع سابق،ص23.

<sup>2</sup> سمارة رحيمة ،مرجع سابق،ص21.

<sup>3</sup> بالي حمزة و بورني حناشي، التأمين البحري في الجزائر، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية المجلد12، العدد2020،1، ص65

✓ الشحنة Goods: البضائع أو الأصول والممتلكات المنقولة داخل وعاء النقل البحري، بالإضافة إلى الأفراد والمسافرين على ظهر أو داخل السفينة.

✓ النولون البحري Frieght: ويقصد بها أجرة الشحن التي يحصل عليها الناقل من الشاحن نظير عملية نقل الشحنة من مكان إلى آخر، ويدخل في النولون كافة المبالغ المتوقعة الحصول عليها مثل العمولات والأرباح والفوائد و أيضا القروض والمصروفات المتنوعة.<sup>1</sup>

ب- أن يتحقق الخطر على سطح البحر:

يهدف هذا العنصر إلى تحديد مكان ووقت تحقق الخطر البحري حيث يشترط تحققه على سطح البحر فقط، دون الأرض أو الجو أو أثناء انتظار السفينة في المرسى أو الميناء قبل بدء الرحلة.

ج- أن يتحقق الخطر بسبب البحر (مخاطر البحر) وتغطي كل ما ينتج عن البحر مثل: التصادم، الغرق، العواصف البحرية،... الخ

د- أن يتحقق الخطر في البحر: وتغطي المخاطر التي مصدرها العنصر البشري سواء من خارج الباخرة في البحر، أو من داخل الباخرة أثناء إبحارها ، وترتبط بأعمال مقصودة ومن أمثلة ذلك، الحرائق، السرقة، القرصنة، لصوص البحر، خيانة قبطان الباخرة، أو غير مقصودة وخارجة عن إرادة طاقم الباخرة مثل: التصادم البحري، الجنوح، الغرق، الحروب،... الخ.<sup>2</sup>



<sup>1</sup> جليح الصالح، مرجع سابق.

<sup>2</sup> مثقال عيسى مقطش، التأمين البحري (أخطار النقل)، الجزء الثالث، جمعية البنوك في الأردن، ص1.

2.3- مفهوم التأمين البحري: يعد التأمين البحري الدعامة الأساسية لممارسة نشاط النقل البحري، حيث يعرف على أنه: " عقد يتوجب بموجبه المؤمن بتعويض المؤمن له وفق الطريقة المتفق عليها"<sup>1</sup> كما يعرف أيضا على أنه: "تأمين على جميع الأموال التي تكون معرضة للاخطار البحرية ومشاكل الأشياء القابلة لثمن مالي و المعرضة لأخطار الملاحة"<sup>2</sup> فالهدف من التأمين البحري هو تعويض المؤمن للمؤمن له عن كافة الأخطار البحرية و الواقعة في المجال البحري، وعن كل عمليات التنقل البحري.

3.3- أنواع التأمين البحري: يمكن تصنيف التأمينات على النقل البحري فيما يلي:

#### أولا: التأمين على السفينة

تصدر السفينة الأموال المؤمن لها، ولا يقتصر التأمين على جسم السفينة فقط بل يشمل ملحقاتها (الآلات- الأدوات اللازمة للملاحة)، بالإضافة إلى نفقات التجهيز (كأغذية الطاقم مثلا)، إلى جانب كل المخاطر التي تتعرض لها السفينة حين إبحارها، أو عند رسوها على ميناء معين، أو عند وجودها في حالة البناء. حيث يمكن للمؤمن طلب عقد تأمين لمدة زمنية معينة عادة ما تكون سنة.

#### ثانيا: التأمين على البضاعة

ويشمل هذا النوع من التأمين السلع دون الممتلكات الشخصية أو المؤن التي تخصص للاستعمال على ظهر السفينة.

#### ثالثا: التأمين على النولون

ويضمن هذا النوع من التأمين المبلغ الذي يدفعه الشاحن للناقل نظير بضاعة له في السفينة، وتستحق الدفع عند وصول البضاعة في ميناء الوصول، أو تتضمن التأمين على المبلغ المتفق عليه بين مستأجر السفينة والمالك الألي لها، وذلك نظير إيجار السفينة بالكامل أو جزء منها بمقتضى أي عقد من عقود مشاركة الإيجار (رحلة واحدة، عدة رحلات، مدة زمنية محددة، أو تأجير سفينة عارية).

#### رابعا: التأمين على الركاب

وهنا يكون مجهز السفينة مسؤولا مسؤولية مدنية عن حياة المسافرين ضد الإصابات وحالات الوفاة، وعن ما يحملونه من أمتعة ثمينة ولوحات فنية لعرضها في معارض دولية.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> أسامة عزمي أسامة وشقيري موسى، مرجع سابق، ص232.

<sup>2</sup> عبد ربه، الخطر والتأمين "المبادئ النظرية والتطبيقات العملية، درا المطبوعات، مصر، 2008، ص436.

<sup>3</sup> جليح الصالح، مرجع سابق.

### 4.3- خطوات ومراحل التأمين البحري الدولي:

سوف نتطرق لمراحل وخطوات التأمين البحري الدولي لنقل بضاعة مصدرة عن طريق البحر لإحدى، حيث أن عملية التأمين تتم وفق شروط Tous Risque أو وفق ضمان Fap Sauf، حيث يتم تحديد نوع الضمان الذي اختاره الزبون في وثيقة التأمين:

#### أولاً: ضمان كل الأخطار Tous Risque :

من خلال هذا النوع من الضمان يأخذ المؤمن على عاتقه كل الأخطار المتعلقة بالخسائر المادية، أو النقص في وزن البضاعة، أو كمية البضاعة المنقولة بحرا، وينتهي هذا التأمين بمجرد وصول البضاعة إلى ميناء الوصول.

#### أ- ضمان Fap Sauf: "Franc d'avaries Particulieres SAUF"

يغطي هذا الضمان كل الأخطار التي يتفق عليها المؤمن له مع المؤمن والمحددة في وثيقة التأمين.

#### ب- الضمانات المكملة: Garanties Coplémentaire

ويتم من خلالها تغطية المخاطر التي يمكن أن تلحق بالبضاعة أثناء عملية النقل المكمل البري، أي من ميناء الوصول، إلى المكان الذي يعينه المؤمن له حسب ما تم الاتفاق عليه في العقد، ويتم إضافة هذه الضمانات حسب المسافة التي تربط بين ميناء الوصول والموقع المحدد وهي تساوي أو تفوق 50 كلم<sup>1</sup>.

وفيما يلي سنوضح أهم المراحل التي يمر بها التأمين على النقل البحري:

\* طلب تأمين بحري على البضائع : والذي يقوم به المصدر في هذه الحالة (حسب عقد البيع الدولي المتفق عليه Lesicoterms) ويتضمن هذا الطلب بيانات عن الشحنة (البضاعة المصدرة: فاتورة تجارية، شهادة المنشأ، سند الشحن، تصريح جمركي): إسم السفينة، تفاصيل الرحلة (ميناء الشحن، ميناء الوصول) وكذا الأخطار الواجب تغطيتها.

والوثيقة الموائية تمثل نموذج لطلب تأمين بحري على البضائع:

<sup>1</sup> <https://www.businesslions.com>

الشكل رقم (3): نموذج طلب تأمين بحري على البضائع

## نموذج طلب تأمين بحري على البضائع

..... : نرجو اجراء التأمين باسم :

..... : العنوان :

..... : قيمة التأمين :

..... : عن البضائع الآتية، بيانها :

.....

..... : ضد اخطار :

..... : على الباخرة :

..... : السفرية من :

..... : ملاحظات :

امضاء

المصدر: الكاشف محمد محمود ، التأمين البحري على الشحنات من البضائع، الغرفة الصناعية التجارية، السعودية، 2010، ص6.

\*إشعار التغطية المؤقت:

ويتضمن تعهد من المؤمن بتغطية الخطر المطلوب التأمين عنه بصفة مؤقتة، كون يمكن للمؤمن أن يرفض الطلب (يمكن لشركة التأمين رفض الطلب بدون أي أسباب مع منحها مهلة 30 يوم بالنسبة للأخطار البحرية)، والصورة الموالية توضح نموذج لإشعار التغطية المؤقت:

## الشكل رقم (4): نموذج لإشعار التغطية المؤقت

## اشعار تغطية مؤقت رقم

المؤمن له :

العنوان :

بناء على طلبكم رقم ..... المؤرخ .....

نتشرف بأن نعزز لكم قبولنا التأمين ، حسب البيانات الواردة فيما يلي ،  
وذلك لحين اصدار وثائق التأمين النهائية .

مبلغ التأمين :

البضائع المؤمن عليها :

رقم الاعتماد المستندي : ..... بنك .....

ويشترط أن تكون التعبئة طبقا للأصول الفنية للصنف ، وأن تشحن  
البضائع داخل عتابر السفينة

الرحلة :

السفينة : ستشحن البضائع على سفينة سيذكر اسمها فيما بعد ، على أن  
شروط تقسيم السفن ( Classification Clause ) الصادر من مجمع  
مكتتبي التأمين بلندن وعلى ألا تمر بفلسطين المحتلة أو أحد موانئها .

التغطية : طبقا للشروط الآتي بيانها الصادرة من مجمع مكتتبي التأمين  
بلندن :

أسعار التأمين : (أ) أخطار النقل :

(ب) أخطار الحرب والاضطرابات : طبقا للأسعار العالمية  
المعمول بها يوم الابحار .

على أنه من المعلوم والمتفق عليه أن هذا التأمين المؤقت يخضع للاشتراطات  
الآتية :



١ - أن تخطرنا بمجرد علمكم أو علم مندوبيكم بشحن البضائع المؤمنة مع ذكر اسم السفينة أو السفن التي يتم الشحن عليها .

٢ - للشركة حق الغاء هذا التأمين في أي وقت وبدون ابداء الأسباب بعد منحكم مهلة :

( أ ) ٣٠ ( ثلاثين ) يوما بالنسبة للأخطار البحرية .

( ب ) ٧ ( سبعة ) أيام بالنسبة لأخطار الحروب .

( ج ) ٧ ( سبعة ) أيام بالنسبة لأخطار الاضطرابات والشغب

والاضطرابات الأهلية - باستثناء الشحنات المنقولة من أو إلى أمريكا فالمهلة

٤٨ ( ثمانية وأربعون ) ساعة .

على أنه في هذه الحالات يستمر التأمين على الشحنات التي تكون قد بدأت رحلتها قبل

انقضاء المدة المحددة أعلاه وذلك حتى وصولها إلى أماكنها النهائية .

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام ٩

تحريرا في

انتاج :

المصدر: الكاشف محمد محمود ، التأمين البحري على الشحنات من البضائع، الغرفة الصناعية التجارية، السعودية، 2010، ص ص 8-9.

## \*وثيقة التأمين:

يتضمن عقد التأمين البحري على البيانات التالية:

- ✓ اسم المؤمن له أو اسم الشخص الذي يتم التأمين لحسابه.
- ✓ بيانات عن الشيء موضوع التأمين، والأخطار التي سيغطيها.
- ✓ الرحلة مدتها أو مدة التغطية التأمينية. مبالغ التأمين أو مبلغ التأمين.
- ✓ أسماء شركات التأمين في حالة التأمين لدى أكثر من شركة.

ويجب أن يوقع كل من المؤمن والمؤمن له على وثيقة التأمين، وتتضمن مبلغ التأمين، رقم الوثيقة والبيانات الخاصة بها وبيانات الاتفاق وفي أخير، الوثيقة التوقيع والتاريخ و الإنتاج وتاريخ المراجعة. والشكل الموالي يوضح نموذج لوثيقة التأمين على النقل البحري.

## الشكل رقم (5): نموذج لوثيقة التأمين البحري

**وثيقة تأمين بحري  
بضائع**

مبلغ التأمين ..... رقم الوثيقة .....

بموجب هذه الوثيقة تم الاتفاق بين ..... ، والمنوه عنها  
عنها فيما بعد بالشركة وبين .....

بصفته ذا مصلحة أو مالكا أو وكيلاً أو ذا صفة أخرى في إبرام التأمين المبين والموضح  
فيما بعد على أنه في مقابل دفع مبلغ .....

دفعه المؤمن له المذكور أو تعهد بدفعه للشركة كقسط عن هذا التأمين بمعدل

تتعهد الشركة وتوافق على أن تدفع وتموض المؤمن له أو من يقوم مقامه أو مديره  
أو من يخلفه في جميع الخسائر والأضرار المبينة فيما بعد والتي قد تلحق الأشياء المؤمن  
عليها بمقتضى هذه الوثيقة وملحقاتها في حدود مبلغ التأمين وقدره .....

سواء في ذلك أكانت الأشياء المؤمن عليها قد هلكت أو لم تهلك وقت إبرام هذه الوثيقة  
بشرط ألا يكون قد وصل إلى علم المؤمن له أي خبر عن ذلك ويبدأ هذا التأمين من

ومن المتفق عليه بين المؤمن له والشركة أن هذه الوثيقة تضمن :

## وأن السفينة الناقلة هي :

يشترط ألا تمر السفينة أو الطائرة الناقلة بالمياه الإقليمية أو المجال الجوي لفلسطين المحتلة .

وتتعهد الشركة وتوافق على أن التأمين المذكور يبدأ من الوقت الذي تشحن فيه البضائع على السفينة المذكورة أعلاه ويستمر الى أن يتم تفريغ البضائع المذكورة ووضمها على البر بسلام في جهة الوصول سالفة الذكر ، ويجوز للسفينة المذكورة أن تتأهب وتبحر وتمر وتبقى في أي ميناء أو مكان خلال الرحلة المؤمن عليها دون مساس بهذا التأمين .

والأخطار التي قبلت الشركة تحملها في كل هذه الرحلة هي :

أخطار البحار ، وسفن الحرب ، والحريق ، والأعداء ، والقراصنة ، والرمي في البحر ، والقراصنة المنظمة ، والمفاجآت ، والاستيلاء ، البحر ، وكذلك القبض والايقاف والمنع الصادر من سلطة عامة ، لأية دولة وفي أية حالة وبأية صفة كانت ، وكذلك خيانة الربان والملاحين ، وجميع الأخطار الأخرى والنسائر والكوارث التي قد تلحق بالأشياء المؤمن عليها أو أي جزء منها بضرر ما . وفي حالة حصول أية خسارة أو كارثة يجوز للمؤمن له ، أو مستخدميه ، أو تابعيه ، أو خلفائه أن يعمل ويسافر للمحافظة على الأشياء المؤمن عليها أو أي جزء منها أو استردادها ، وذلك دون المساس بهذا التأمين - ومن المتفق عليه أن أي اجراء من المؤمن أو المؤمن له لاسترداد أو لانقاذ أو لحفظ الأشياء المؤمن عليها لا يعتبر بأي حال من الأحوال تنازلا أو قبولا للتخلي .

**ملاحظة :** من المتفق عليه أن الغلال ، والحبوب ، والأسماك ، والملح ، والفواكه ، والدقيق ، والبذور ، لا تكون مضمونة الا اذا كانت العوارية عمومية أو جنحت السفينة . ومن المتفق عليه أيضا أن السكر ، والتبغ والقنب والكتان والجلود الخام بأنواعها لا تكون مضمونة الا اذا بلغت العوارية 5% ، أما البضائع الأخرى فلا تكون مضمونة الا اذا بلغت العوارية 3% مالم تكن العوارية عمومية أو جنحت السفينة أو غرقت أو احترقت .

في حالة حصول ضرر تنشأ عنه مطالبة بمقتضى هذه الوثيقة يجب على المؤمن له أن يقدم فوراً طلباً كتابياً للمعاينة الى

تم التوقيع على هذه الوثيقة في بتاريخ .....

انتاج : -

روجعت

المصدر: الكاشف محمد محمود ، التأمين البحري على الشحنات من البضائع، الغرفة الصناعية التجارية، السعودية، 2010، ص ص.15-16.

ملاحظة: لا يتم إبرام عقد التأمين على النقل البحري للبضائع بين المستأمن (الشاحن أو وكيله) وبين المؤمن (شركة التأمين) مباشرة، بل لابد أن يتم عن طريق وسيط يسمى وسيط (وكيل أو سمسار) التأمين، ولا يشترط في التأمين البحري استيفاء نموذج معين، بل يتم بالبريد العادي، الإلكتروني.

### 5.3- تعريف تكلفة التأمين (قسط التأمين):

هو المبلغ الذي يلتزم المؤمن بدفعه للمؤمن له مقابل تحمل هذا الأخير نتائج تحقق الخطر المؤمن منه، ويمثل القسط تكلفة الحماية التأمينية للشيء موضوع التأمين عن مدة عقد التأمين.

6.3- القيمة التأمينية: وهي قيمة البضاعة عند تحقق الخطر المؤمن منه، وتساوي سعر تكلفة البضاعة مع أجرة النقل البحري الرئيسي والمصاريف الملحقه المتعلقة بالترحيل للميناء، التغليف الخاص بالنقل، المناولة المينائية، وإجراءات الجمركة... إلخ، بالإضافة إلى الأعباء التي تتطلبها عملية تحصيل مبلغ التأمين.<sup>1</sup>

### 7.3- العوامل المؤثرة على تكلفة التأمين:

تختلف تكلفة التأمين من بضاعة لأخرى، باختلاف طبيعتها، نمط نقلها، كيفية ونوع تغليفها، خطورة المسار الملاحي المؤمن، درجة تعرضها للمخاطر المؤمن ضدها، نوع التغطية التأمينية المطلوبة لها، كما أنه إذا كان هناك جزء من الخسارة يتحمله المستأمن، فإن تكلفة التأمين تنخفض تبعاً لذلك، وبناء عليه فإن العوامل المؤثرة على تسعير التأمين هي:<sup>2</sup>

أ. خصائص البضاعة: يؤثر نوع البضاعة وقيمتها وطريقة تعبئتها ومكان شحنها على السفينة على تكلفة التأمين، فالألات أقل تعرضاً للتلف من السلع الاستهلاكية، كما أن شحنة نפט منقولة بناقلة نפט قد تعتبر رغم خطورتها، أقل خطراً من بضاعة جافة معبأة في صناديق، بالإضافة إلى أن الشحن بالعنابر يوفر حماية أفضل للبضائع عن الشحن على سطح السفينة.

ب. الرحلة البحرية: تؤثر مدة الرحلة والمسار البحري الذي تتم عبره وطرق الشحن والتفريغ والوقت من السنة الذي تتم فيه الرحلة على تكلفة التأمين، فقد تكون الرحلة قصيرة تستغرق أياماً، وقد تكون طويلة تستغرق شهوراً، وإذا أخذنا بالاعتبار التأخير والوقت الضائع بسبب تكديس البضائع في بعض الموانئ، وتعدد عمليات النقل الداخلي قبل بداية وبعد الرحلة البحرية، وصعوبة إنهاء الإجراءات الجمركية، مما يستدعي وقتاً أطول للرحلة، وهو ما يترتب عليه زيادة فترة التعرض للخطر، وبالتالي زيادة المخاطر.

ج. السفينة الناقلة: تعتبر خصائص السفينة (الحجم، العمر، التصنيف، الجنسية، المالك...) من العوامل التي تؤثر على درجة الخطر بالنسبة للبضائع المنقولة، وبالتالي تأخذ شركات التأمين هذا العامل في الحسبان عند حساب قسط التأمين على البضاعة المنقولة عليها.

<sup>1</sup> جليح الصالح، مرجع سابق.

<sup>2</sup> طارق جمعة سيف، تأمين النقل الدولي، دار الفكر الجامعي، مصر، 2008، ص 120-121.

وكمثال حول مخاطر النقل الدولي والتأمين عليها نذكر تأثير جائحة كورونا وكيفية تأثيرها على قطاع النقل الدولي ككل في جميع دول العالم خاصة خلال الفترة الأولى من انتشار الجائحة، والجزائر كغيرها من الدول تأثرت بالجائحة ، حيث شهدت شلل كلي في حركة السلع الدولية خاصة بالنسبة للمجال الجوي والبري ماعدا المواد الضرورية والمواد الصيدلانية لمواجهة الوباء ، كذلك الحال بالنسبة للنقل البحري حيث رغم السماح بحركة الملاحة البحرية الخاصة بانتقال البضائع دوليا، إلا أن إجراءات الحجر الصحي المفروضة في كل دول العالم والتي تفرض على السفن انتظار فترة الحجر الصحي والتي قد تصل إلى 14 يوم خاصة في بداية الجائحة ، بالإضافة إلى انه في كثير من الحالات لما تصل السفن إلى وجهتها تجد كل المرافئ مغلقة ولا يسمح لها بالدخول، كل هذا سبب خسائر ضخمة لشركات النقل الدولية وهو بطبيعة الحال ما انعكس على عمل شركات التأمين على النقل الدولي وتعويض الخسائر التي لحقت بمختلف وسائل النقل الدولية.

#### 4- التأمين على النقل البري

النقل البري كما تم التطرق له في الفصل السابق، فهو النقل باستخدام السيارات والشاحنات على الطرق البرية، أو النقل عبر السكك الحديدية، وبالرغم من كون اقتصاديات النقل تفرق بين هذين النوعين، بإعتبار كل منهما يمثل وسيط نقل له خصائصه ومحدداته، إلا أنه من الناحية التأمينية لا يوجد أي اختلاف.

#### 1- الأخطار المغطاة في النقل البري:

بمراجعة شرط الأخطار المغطاة في شروط وثيقة التأمين البري نجد أنه ينص على الآتي:<sup>1</sup>

-يضمن التأمين بمقتضى هذه الوثيقة الفقد والتلف الكلي، أو الجزئي للرسالة المؤمن عليها بموجب هذه الوثيقة، والناجم عن الحريق، أو وقوع حادث انقلاب، أو تصادم لوسيلة النقل، بالإضافة إلى خروج عربات السكك الحديدية عن قضبانها.

ومن المعلوم والمتفق عليه صراحة، أنه لا يجوز للمؤمن له ترك الأشياء المؤمن عليها، أو التخلي عن ملكيته لها ""للشركة" باعتبارها تالفة تالفا كلياً، إلا إذا زادت نسبة التلف عن 75% من قيمتها قبل وقوع الحادث.

#### 2-الإستثناءات :

من المعلوم والمتفق عليه صراحة أن التأمين بموجب هذه الوثيقة لا يضمن الفقد ، أو التلف الناتج بصفة مباشرة أو غير مباشرة عن الأسباب التالية:

- العيب الذاتي للأشياء المؤمن عليها والأضرار والمصروفات الناتجة عن التأخير.
- شحن الرسالة المؤمن عليها مع مواد قابلة للإشتعال أو الإلتهاب، أو الانفجار.

<sup>1</sup> حاجي فطيمة، المدخل على تمويل التجارة الخارجية، مرجع سابق، ص162.



- مياه الأمطار أو السرقة، أو عدم التسليم ، أو العجز، إلا إذا كانت نتيجة لوقوع حادث غير مسؤول عنه.
- التدليس أو الإهمال من جانب المؤمن أو وكلائه، وكذلك الإستلاء أو المصادرة، أو الحجز، أو الإيقاف ، أو ما ينشأ عنها، وكذا ما يترتب على الأعمال العدائية أو الحرب الأهلية، أو الإضرابات الداخلية.<sup>1</sup>

#### 5- التأمين على النقل الجوي

أصدر معهد مكنتبي التأمين بلندن بتاريخ 2009/1/1 شروطا جديدة لتأمين البضائع جوا، ضد كافة المخاطر التي تحل محل شروط سنة 1982، وإكمالا لتأمين نقل البضائع جوا فقد أصدر بتاريخ 2010/12/4 شروط جديدة لتأمين نقل البضائع جوا-تغطية محدودة- ولا تختلف هذه الشروط عم شروط كافة الأخطار، إلا بمحدودية التغطية فيها، والتي اقتصرت على حوادث مسماة حصرا وهي كالآتي:

- الحرائق أو الانفجار.
- تصادم الطائرة الناقلة.
- تحطم الطائرة الناقلة أثناء الإقلاع أو الهبوط.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> المرجع نفسه، ص ص162-163

<sup>2</sup> المرجع نفسه، ص166.



### أسئلة المحور السادس:

- ⊙ ما هو مفهوم التأمين الدولي
- ⊙ ماهي مخاطر النقل البحري المؤمن عليها؟
- ⊙ ماهي أنواع التأمينات الدولي؟
- ⊙ ماهي خطوات التأمين الدولي؟
- ⊙ ما المقصود بتكلفة التأمين؟ وماهي العوامل المحددة لها؟



## المحور السابع:

# مخاطر التجارة الدولية وعمليات إدارتها

### الأهداف التعليمية

بعد قراءة هذا المحور من المتوقع أن يكون الطالب قادرا على:

- ◉ معرفة مختلف المخاطر الاقتصادية التي يمكن أن يتعرض لها المتعاملين الدوليين أثناء تمويل نشاطاتهم .
- ◉ معرفة المخاطر السياسية التي يمكن أن تعترض المشروعات الدولية.
- ◉ معرفة المخاطر الطبيعية التي تلحق بالمشروع الدولية أثناء تمويلها.
- معرفة كيفية يمكن حماية المتعاملين الاقتصاديين من خطر عدم تسديد قيمة الصفقة .
- التعرف على طرق إدارة خطر الصرف بالنسبة للصفقات الدولية.
- ◉ معرفة كيف يمكن إدارة مخاطر الموارد البشرية من خلال المعاملات المالية الدولية.

تمهيد:

رغم الجهود المبذولة لتطوير التجارة الخارجية، إلا أنها لا تخلو من المخاطر التي يمكن أن تنجر عن التعاملات التجارية الدولية (عمليات التصدير والإستيراد)، والتي من بينها المخاطر التمويلية، والتي تتنوع بين المخاطر الاقتصادية والمخاطر الطبيعية وكذا المخاطر السياسية، وفي هذا الفصل سنقوم بالتمييز بين هذا المخاطر ونكاد عمليات إدارتها من أجل التخلص أو التخفيف من الأعباء التي يمكن أن تلحق بالمتعاملين الإقتصاديين خارج الحدود الجغرافية للدولة.

أولاً: مخاطر تمويل التجارة الدولية

تتعدد وتنوع مخاطر تمويل التجارة الدولية، ومن أجل القدرة على التحكم في هذه المخاطر يمكن تصنيفها إلى مراحل، حيث يمكن التحكم في المخاطر قبل التخليص الجمركي للبضاعة وإرسالها إلى المستورد، كون البضاعة ما زالت تحت سيطرة المصدر، ولكن بعد إرسالها تخرج من هذه السيطرة أين تنتقل مسؤولية البضاعة من المصدر إلى المستورد، هذا الأخير الذي يتحمل أي خطر يأتي فيما بعد إلا إذا نص العقد التجاري على غير ذلك.

ويمكن تقسيم مخاطر تمويل التجارة الدولية إلى ثلاث مراحل والتي سنوضحها فيما يلي:

1- أخطار قبل تسليم البضاعة للمصدر:

بمجرد اتفاق المصدر والمستورد يتوج هذا الاتفاق بعقد تجاري يبين بنوده طريقة التمويل، كيفية الاستلام، شروط الدفع... إلخ، وخلال هذه المرحلة جل المخاطر تكون على عاتق المصدر كون البضاعة لا تزال تحت مسؤوليته.

أ- أخطار بين الطلبية والإرسال : أي الأخطار التي تكون بين العقد التجاري والتسليم الفعلي للبضاعة للمستورد، يمكن تمييز نوعين من الأخطار:

- الخطر الاقتصادي ( خطر ارتفاع التكاليف).

- خطر الصنع (خطر الإنتاج).

✓ الخطر الاقتصادي: متعلق بالتطورات الحاصلة على المستوى الاقتصادي الداخلي كارتفاع الأسعار الداخلية لبلد المصدر، نتيجة مطالبة العمال برفع الأجور، أو ارتفاع تكلفة المواد الأولية اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير، وفي هذه الحالة يتحمل المصدر الخسارة في حالة ما إذا تضمن العقد صيغة الأسعار غير الرجعية " Prix termes et non révisables " .

وهذا الخطر يكون منحصر خلال الفترة الممتدة بين وقت التفاوض على الأسعار بين كل من المصدر والمستورد والإرسال الفعلي للبضاعة.

- ✓ خطر الإنتاج (خطر الصنع): ينتج هذا الخطر خلال فترة التصنيع وإعداد البضاعة المتفق عليها، وذلك لأسباب مالية أو تقنية تمنعه من إعداد الطلبية، وإما من طرف المستورد، بفسخه للعقد التجاري خلال هذه الفترة، وهذا الخطر يمكن أن يتخذ ثلاث أشكال: (خطر تجاري- خطر سياسي- خطر طبيعي)<sup>1</sup>
- ✓ خطر تجاري: ويسمى أيضا بخطر الإعسار، يحدث في حالة عدم مقدرة المستورد الأجنبي تنفيذ واجباته التعاقدية وهذا إما لنقص الموارد المالية للمستورد لتنفيذ ما عليه من إلتزامات للمصدر، وإما لبعض التصرفات التعسفية للمستورد وإلغائه للعقد.<sup>2</sup>
- ✓ خطر سياسي: يحدث هذا الخطر في حالة عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي لبلد المستورد، وكذا قيام حروب أهلية أو أجنبية، ثورات انقلابات... إلخ.<sup>3</sup>
- ✓ خطر طبيعي: يمكن يقسم إلى نوعين: الناتجة عن عمل الإنسان، والناتجة عن الكوارث الطبيعية.<sup>4</sup>
- 2- أخطار ما بين إرسال البضاعة وإستلامها من طرف المستورد: وفي هذه المرحلة يمكن التمييز بين ثلاث أنواع من المخاطر وهي: (خسائر خاصة- خسائر مشتركة- خسائر متميزة)
- أ/ الخسائر الخاصة: والتي تتمثل في ضياع جزئي أو كلي للبضاعة موضوع الصفقة من جراء حادث وقع لها، أو لوسيلة النقل التي تنقلها، فقد تتعرض البضاعة للسرقة أو الضياع، أو الإلتلاف... إلخ، أما بالنسبة لحوادث وسائل النقل فتختلف حسب نوع الوسيلة: الانحراف عن السكة بالنسبة للقطار، والعطب بالنسبة للطائرة... إلخ
- ب/ الخسائر المشتركة: هي خاصة بالنقل البحري كتلف جزئي أو كلي للبضاعة لإنقاذ السفينة من الغرق. التكاليف الإضافية التي تسيبها هذه الخسائر تتحملها الأطراف المستفيدة من البضاعة المنقذة وذلك حسب حصة كل طرف.
- ج/ الخسائر المتميزة: يتعلق الأمر باستحالة تنفيذ الإلتزامات التعاقدية الناتجة عن أحداث سياسية قاهرة أعاق سير العملية.
- 3- أخطار بعد إستلام المصدر للبضاعة:
- هنا تنتقل المخاطر من عاتق المصدر إلى عاتق المستورد، ويمكن التمييز بين ثلاث أنواع من الأخطار:

<sup>1</sup> بوكونة نورة، مرجع سابق، ص ص 155-156.

<sup>2</sup> ماديو ليلي، مرجع سابق، ص 374.

<sup>3</sup> المرجع نفسه، ص 378.

<sup>4</sup> المرجع نفسه، ص 380.

أ- الخطر المتعلق بالمستهلك:<sup>1</sup> بعد استلام البضاعة من طرف المستورد، توزع بطريقة مباشرة أو غير مباشرة عن طريق الوسطاء إلى المستهلك النهائي، الذي يمثل المستعمل لهذه السلع، القاعدة العامة تنص على أن كل شخص (طبيعي أو معنوي) تضرر بعد استعماله لسلعة معينة، يمكنه أن يبحث عن المسؤول عنها، إما الصانع أو البائع لها، ومطالبته بالتعويض وعلى المسؤول أن يخضع للحكم المطبق عليه بتسديد مبلغ أو استبدال البضاعة أو التعويض بأي شكل من الأشكال. لهذا وجب اختيار المصدر لما يصدره والمستورد لمن يتعامل معه حتى لا يضطر لدفع تكاليف يكون في غنى عنها.

ب- خطر الصرف: وهو ذلك الخطر المرتبط بتقلب أو تدهور قيمة أرصدة البنوك من العملات الأجنبية من جهة، وكذا قيمة العملات التي تم بواسطتها تقديم القروض، مما يؤثر سلبا على القيمة الحقيقية للقرض عند حلول آجاله، فخطر الصرف يتحدد في الفرق الموجود ما بين السعر المتفق عليه عند إبرام الصفقة وسعره بعد التنفيذ،<sup>2</sup> حيث أن هذا السعر محدد بعملة صعبة تخضع لمتغيرات السوق التي تؤثر عليه، ولهذا يقع الخطر على الطرفين بالنسبة للمستورد في حالة زيادة معدل الصرف، أما بالنسبة للمصدر في حالة نقصان معدل الصرف.

ج- خطر القرض أو عدم الدفع للمستورد: وهو الخطر الناجم عن عزوف المستورد عن تسوية قيمة الصفقة المتعاقد حولها، وترجع أسباب هذا الخطر إلى:

✓ أسباب داخلية: خاصة بالمصدرين، حيث يتهاون البائع بعدم المتابعة الجيدة للأعمال، غياب العقد التجاري أو فاتورة غير واضحة...إلخ.

✓ أسباب خارجية: الحالة المالية للمستورد أو لبلده كعدم توفر العملة الصعبة لإكمال التحويل، أو رفض الدفع بسبب النوايا السيئة للمستورد.

ويعتبر الدفع آخر مرحلة في العملية التجارية بين كل من المصدر والمستورد إذ لم يتم فإنه سيخل بالذمة المالية للمصدر، ولتجنب هذا الخطر على المصدر أن يحلل العملية من مختلف جوانبها، والتي منها تحليل رقم أعمال الزبائن خصائصهم، وسائل وآجال الدفع المقدمة لهم، ومن أهم أسباب الوقوع في هذا الخطر:

- تركيز البيع: على عدد قليل من الزبائن أو على منطقة جغرافية محددة.

- خصائص المستورد: التي توحى بخطر عدم الدفع والتي يمكن أن نذكر منها:

\* قدم العلاقات مع الزبون بالعودة إلى تعاملاته السابقة يمكن أن يقارن تصرفات زبونه ويحكم عليه.

\* حالته المالية في السوق ، إذا كان يحقق أرباح أو خسائر.

\* بلده وموقعه: هل الوضعية في بلد المستورد جيدة أم هناك تقلبات سياسية واقتصادية.

<sup>1</sup> بوكونة نورة، مرجع سابق، ص156.

<sup>2</sup> طارق عبد العال حماد، التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك، سلسلة البنوك التجارية "قضايا معاصرة"، الجزء الأول، الدار الجامعية، كلية التجارة جامعة عين شمس، مصر، بدون سنة نشر، ص150.

\* وسيلة الدفع .

\* طول آجال الدفع: إن موعد الدفع محدد في العقد التجاري المبرم بين المصدر والمستورد، حيث توجد علاقة طردية بين آجال الدفع و حدة الخطر.

بالإضافة إلى المخاطر المذكورة أعلاه يمكن أن ندرج مخاطر أخرى لتمويل التجارة الدولية والمتمثلة في:

- ✓ خطر استخدام الجزافي للضمانات ( خطر الاستعمال المفرط للضمان): إن هذا الخطر يخص به المصدر الذي يقوم بالتزاماته التعاقدية لصالح المستورد، كون أن الضمانات البنكية الدولية هي ضمانات لأول طلب وغير رجعية فإن البنك (الضامن) يدفع للمستفيد ثم يتفاوض مع متعامله في حالة عدم الوفاء من قبل المستورد، تنشأ نزاعات ويلجأ البنك الضامن للقضاء.<sup>1</sup>
- ✓ مخاطر البنك: وهذا النوع من المخاطر مرتبطة بأخطاء المصرف، وترتبط أيضا بمدى كفاءة إدارة البنك في متابعة الائتمان المقدم للعميل، والتحقق من قيام العميل بالشروط المتفق عليها حسب نوع القرض الممنوح في اتفاقية منح الائتمان.<sup>2</sup>
- ✓ خطر السوق: وهي المخاطر التي يتعرض لها القطاع الاقتصادي عموما، وتتأثر بها جميع الشركات التي تنتمي إلى هذا القطاع بغض النظر عن قوتها أو ضعفها مثل الركود الاقتصادي الكوارث الطبيعية، عدم الاستقرار السياسي، الموسم الزراعي....<sup>3</sup>
- ✓ خطر السيولة: هو خطر الشح في الموارد المالية لدى البنك، بحيث يمكن أن يقع في أزمة سيولة ويترتب عليه عدم الوفاء بالتزاماته المستحقة وذلك راجع إلى عدم التوافق الزمني بين آجال استحقاق القروض الممنوحة وآجال استحقاق الودائع.<sup>4</sup>
- ✓ خطر سعر الفائدة: هو الخطر الذي يتعرض له البنك نتيجة عن تحركات معاكسة لأسعار الفائدة في السوق، والتي قد يكون لها أثر على عائدات البنك والقيمة الاقتصادية لأصوله .
- ✓ خطر التضخم : هو الخطر الناتج عن الارتفاع العام للأسعار، ومن ثم انخفاض القدرة الشرائية للعملة وتعتبر البنوك أحد أكبر المتضررين من التضخم، وذلك لأن النسبة الأكبر من أصولها تكون على قروض.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> بوكونة نورة، مرجع سابق، ص 159.

<sup>2</sup> ميرفت علي أبو كمال، الإدارة الحديثة لمخاطر الائتمان في المصاريف وفقا للمعايير الدولية ' بازل2" "دراسة تطبيقية للمصارف العاملة في فلسطين"، رسالة مقدم ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في إدارة الأعمال، الجامعة الإسلامية غزة، فلسطين، 2007، ص 96.

<sup>3</sup> زياد رمضان ومحفوظ جودة، مرجع سابق، ص 214.

<sup>4</sup> أنس هشام المملوك، مخاطر الائتمان وأثرها على المحافظ الإستثمارية"دراسة تطبيقية على قطاع المصارف الخاصة في سوريا، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في الاقتصاد المالي والنقدي، جامعة دمشق، سوريا، 2014، ص 64

✓ مخاطر متعلقة بالعنصر البشري: وهي المخاطر التي يكون السبب فيها الموظفون نتيجة لنقص الكوادر والخبرات، كما تشمل الأفعال التي يكون القصد منها الغش والتحايل في إستعمال القوانين واللوائح التنظيمية، وكذا سوء التعامل مع العملاء.

- عدم إلمام المتعاملين الاقتصاديين (مصدر-مستورد) بالقوانين الخاصة بالبنوك الضامنة لسير عملية التمويل.

- بعد المسافة والتكاليف الباهظة التي تقع على البنوك عند النزاعات القضائية.

- تخوف البنوك من عدم وفاء البنوك المرسله للالتزاماتها.

- تغيير قوانين البنوك المركزية في دول العالم بخصوص فرض قيود على التحويلات في العملات الصعبة، وفرض القيود على التحويلات الخارجية.

بالإضافة إلى هذه المخاطر يوجد خطر العولمة والانفتاح الاقتصادي والتجاري على العالم الخارجي، بالإضافة إلى المنافسة الأجنبية والتي يمكن أن تؤثر على النشاط التصديري للمؤسسات الدولية النشاط.<sup>2</sup>

ومن خلال ماسبق يمكن تقديم تعريف لمخاطر تمويل التجارة الدولية: بأنها الخسائر التي يمكن أن يتحملها أحد الأطراف المتدخلة في التبادل التجاري الدولي (عمليات التصدير والإستيراد) سواء كان بنك أو مصدر، أو مستورد بسبب عدم الوفاء بالالتزامات محل العقد، أو عدم وجود النية للوفاء بها.

#### ثانيا: عمليات إدارة مخاطر تمويل التجارة الدولية

تختلف تغطية مخاطر تمويل التجارة الدولية باختلاف أنواع الصفقات التجارية الخارجية التي تتم بين الأطراف المتعاقدة، ويمكن تقسيم عمليات إدارة مخاطر تمويل التجارة الدولية حسب نوع الخطر كمايلي:

1- إدارة الخطر الاقتصادي (خطر ارتفاع التكاليف): تتم التغطية من هذا الخطر إما من خلال وضع فقرة (بند) في العقد التجاري، ينص على مراجعة الأسعار من طرف المصدر، حيث يلجأ المتعاملون الاقتصاديون لتجنب هذا النوع من الخطر من خلال وضع هذا النوع من البنود، ويتطلب اتفاقا متبادلا بين طرفي العقد (المصدر والمستورد)، فيحدد بذلك سعر البيع بدلالة التغير في التكاليف الناتجة عن المنتج موضوع الصفقة، وهذا يحول جزء من الخطر أو كله على عاتق المستورد إذا وافق على ذلك البند في العقد الذي لا يخدم مصلحته، وفي حالة عدم الإتفاق بينهما فإن المصدر عادة ما يلجأ إلى عملية التأمين، حيث توجد مؤسسات للتأمين على هذا النوع من المخاطر .ونجد كمثال على ذلك مؤسسة كوفاس الفرنسية Coface أو من خلال اللجوء إلى CAGEX (الشركة الجزائرية لضمان الصادرات) المتعلقة بالخطر الاقتصادي.

<sup>1</sup> طارق طه، إدارة البنوك في بيئة العولمة والأنترنيت، دارالجامعة الجديدة، مصر، 2007، ص 467.

<sup>2</sup> أنس هشام المملوك، مرجع سابق، ص 65.

## 2-التغطية من خطر الصرف: يمكن التغطية ضد خطر الصرف بعدة وسائل حمائية نذكر منها:

### أ-الوسائل الداخلية:

✓ **التأثير على الأجل:** المقصود بالأجل المدة التي يمكن خلالها تحصيل المستحقات أو دفع الديون أو الإلتزامات القائمة بين المتعاملين الاقتصاديين على المستوى الدولي، ونميز في هذا المجال الإجراءات التالية:

- **تسيير آجال العملية:** يتمثل هذا الإجراء في تأخير أو تقديم تواريخ الفوترة، من أجل الاستفادة من التطور الإيجابي المتوقع لأسعار الصرف بالنسبة للمؤسسة.

- **منح الخصم بهدف الدفع المسبق :** فالمصدر يستطيع أن يتحكم في خطر سعر الصرف بمنحه خصما في مقابل قيام الزبون بدفع المبلغ المستحق لفائدة المصدر قبل تاريخ الإستحقاق، وذلك إذا ما توقع بأن سعر صرف عملة الفوترة عرضة لتغير كبير خلال فترة وجيزة من الزمن. هذا المبلغ المخصوم يتناسب عادة وتكلفة تغطية خطر الصرف من قبل المصدر و النتيجة هي تفادي خطر الصرف، بالإضافة إلى زيادة حجم السيولة لدى المؤسسة المصدرة، وعدم ضرورة تحمل خطر الإقتراض.

✓ **إعتماد نظام المقاصة الثنائي أو المتعدد الأطراف:** تهدف إلى إلغاء تحويلات العملة الأجنبية بين الشركات بإستخدام تقنيات المقاصة وبذلك يتم ترشيد التدفقات الخارجة والداخلة من العملة الأجنبية داخل الشركات ، حيث يمكن إحلال عدد كبير من المدفوعات المجزأة بالعملة الأجنبية بتسوية واحدة وبصفة دورية، ومن ثم يتم مركزة إدارة مخاطر الصرف وبالتالي تقليل تكلفة التغطية. يمكن ذكر أهم تلك الطرق فيما يلي:

-**المقاصة المتعددة الاطراف للمدفوعات(Netting):** هذه التقنية تطبق بشكل خاص على المؤسسات ذات الفروع المتعددة والمتواجدة في دول أجنبية وتكون بينها روابط مالية أو تجارية، وبموجبها يتم تنظيم مقاصة بين ديون ومستحقات هذه الفروع ، ويسمح ذلك بتخفيض التعرض لخاطر الصرف وتقليص عدد ومبالغ التحويلات فيما بينها ويقتصر الأمر على فوارق الديون. وفي هذه الحالة يجب الإتفاق على تاريخ مرجعي لعمليات التسديد بين مختلف الفروع وكذا العملة المعتمدة وسعر الصرف المتفق على اعتماده وأنسب أسلوب إلى تطبيق هذه الطريقة هو إعداد مصفوفة تسمى بمصفوفة الدفع (règlement de Matrice) من طرف جهة مستقلة(فرع) تابعة لهذا التجمع كأن يكون بنكا أو مؤسسة مالية متخصصة ، حيث أن اعتماد مركز المقاصة(Netting) مفيد في حالة إستخدام عدة عملات في المعاملات بين هذه الفروع لنفس المجمع، حيث يستحيل إجراء مقاصة ثنائية بين الفروع. إلا أنه قد يصادف هذه التقنية تشريعات بعض الدول التي تسمح بإجراء مثل هذه التحويلات، مما يؤثر على فعالية هذه التقنية.

- **مراكز إعادة الفوترة: (Les centres de refacturation)** وفق هذه التقنية لا تكون الفروع على إتصال مباشر مع بعضها البعض، أو مع المتعاملين معها، بل تقوم بإعداد الفواتير لفائدة مركز إعادة الفوترة،

هذا الأخير يقوم بتعديلها حسب أسعار صرف العملات المرجعية التي يعتمد عليها كم أن الدفع يكون لهذا المركز، وهكذا تكون الفروع محمية من مخاطر الصرف، ويتم ترحيلها لهذا المركز، والهدف من عملية إعادة الفوترة هو تجميع المدفوعات أو المقبوضات الخاصة بعمليات في بلدان أجنبية تخص فروع في المجمع، أو مع أطراف خارجية. ففي حالة مركزة المدفوعات إلى خارج المجمع فإن مركز إعادة الفوترة يعمل كشركة فوترة تقوم بإدارة مخاطر الصرف و مخاطر القروض في نفس الوقت.

✓ إختيار عملة الفوترة : قد تلجأ بعض المؤسسات إلى اختيار الفوترة بالعملة الوطنية من أجل تجنب كل المخاطر، باعتبارها العملة المرجعية بالنسبة لها، لكن هذا غير ممكن غالباً بسبب تعارض المصالح بين المستورد والمصدر، فالأول يفضل إستعمال عملة منخفضة، بينما يفضل الثاني العملة التي تعرف استقراراً في قيمتها، إلا أن المؤسسات في الدول النامية عادة ما تكون مضطرة للتعامل بعملات دولية مفروضة عليها مثل الدولار والأورو.<sup>1</sup>

✓ التسبيق بالعملة الأجنبية: وهي تقنية موجهة للمؤسسات التي ترغب في تغطية حاجاتها من السيولة وتغطية خطر الصرف في نفس الوقت، حيث تمكن هذه التقنية المصدر من الاستفادة من ائتمان قصير الأجل يستعمله في تمويل عملياته، ويقوم بتسديده في تاريخ الإستحقاق بالعملة الصعبة التي يتلقاها من زبونه، وإذا أرادت المؤسسة القضاء نهائياً على خطر الصرف عليها ألا تقتصر إلا المبلغ الذي إذا أضافت عليه الفوائد يساوي تماماً المبلغ المحصل من الزبون لاحقاً.<sup>2</sup>

ب-الوسائل الخارجية: في حالة استحالة اعتماد وسائل التغطية الداخلية ضد خطر الصرف تلجأ المؤسسات إلى اعتماد وسائل خارجية، والمتمثلة في:

✓ العقود الآجلة: وهي عبارة عن إتفاق لإستبدال عملة مقابل عملة أخرى بسعر صرف محدد غير قابل للمراجعة ونهائي في تاريخ إستحقاق لاحق متفق عليه، وذلك يعني تثبيت سعر الصرف قبل عملية الدفع في تاريخ الإستحقاق ، وتلجأ المؤسسة لهذه التقنية عندما تتوقع تغير غير ملائم في قيمة العملة التي تقيم بها المعاملة. ورغم كثرة إستعمال هذه التقنية بسبب سهولتها ومرونتها وتوفر حماية أكيدة من خطر الصرف، إلا أنها لا تسمح للمؤسسة من الاستفادة من التغيرات الملائمة للعملة الأجنبية المستعملة في المعاملة، كما أنها غير قابلة للإلغاء.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> نور الدين ميزاني، إدارة مخاطر الصرف في المؤسسات الاقتصادية: الإستراتيجيات والوسائل، المجلة الجزائرية للدراسات المالية والمصرفية، المجلد 2، العدد 2016، ص 91-92.

<sup>2</sup> حرفوش سهام، محاضرات في مقياس تمويل التجارة الدولية، موجه لطلبة السنة الثالثة تجارة دولية، 2018-2019، جامعة سطيف 1، ص 71.

<sup>3</sup> نور الدين ميزاني، مرجع سابق، ص 93.



✓ **القروض المتقاطعة بالعملة : (SWAPS de devises)** تتلخص هذه التقنية في قرضين متبادلين بنفس المدة وبنفس المبلغ، و بعمليتين مختلفتين و هو يعني الدفع الفعلي للمبالغ المتفق بشأنها و استرجاعها في تاريخ الإستحقاق، أغلب هذه العمليات تتم بين البنك و عملائه.<sup>1</sup>

✓ **خيارات الصرف:** تعد من المشتقات المالية التي تستخدمها المؤسسة لتغطية خطر الصرف، تعرف بأنها عقد يعطي حامله الحق في شراء أو بيع عملات بسعر محدد خلال فترة زمنية محددة مقابل عمولة تمثل عقود خيار العمليات الآجلة والعمليات المستقبلية، وأهم ما تتميز به هذه الخيارات أن الطرف المشتري له الحق في الإختيار بين إتمام العملية أي إتمام مضمون العقد واستلام العملات بالسعر المتفق عليه، أو التخلي عنها مقابل علاوة يدفعها المشتري للبائع مقدما عند التعاقد، وتنقسم على نوعين:

- **خيار الشراء:** يقصد به خيار المشتري في شراء مبلغ معين من عملة معينة بسعر محدد في تاريخ إستحقاق محدد، حيث يحق له الإختيار بين إتمام العملية أو تركها شرط أن يدفع علاوة للبائع تمكنه من جعل الأصل محل التعاقد متاحا له طيلة فترة التعاقد أو عند الإستحقاق.

- **خيار البيع:** هو خيار البائع في بيع مبلغ معين من عملة معينة بسعر محدد في تاريخ محدد، حيث لا يملك ذلك الحق الذي يتمتع به المشتري، لذا يتوجب عليه إنتظار قرار الأخير حتى تاريخ الإستحقاق.<sup>2</sup>

ج- اللجوء إلى شركات التأمين على التجارة الخارجية: تقوم هذه الشركات بتقديم ضمان على سعر الصرف لعمليات الإستيراد والتصدير مقابل عمولة تتناسب طرديا مع مبلغ العملية التي يتم تغطيتها، وذلك لفترة تتراوح بين ثلاثة أشهر إلى عامين، وذلك حسب سياسة كل شركة تأمين، وتجدر الإشارة إلى أن تكلفة التغطية تعتمد على ماهية العملة المغطاة ومدة التغطية (العمولة من 0.09% إلى 1.9%) وسعر الصرف المغطى هو سعر الصرف الفوري أثناء التوقيع على الإنفاق بين المؤسسة وشركة التأمين. من أهم شركات التأمين على التجارة الخارجية: Coface في فرنسا- و Cagex في الجزائر- Hermes في ألمانيا-Sace في إيطاليا- ECGD في بريطانيا- EximBank في الولايات المتحدة الأمريكية.<sup>3</sup>

3- **تغطية مخاطر الطلب المفاجئ للتسبيقات:** هذا النوع من المخاطر يغطيها ويتحملها المصدر ويتم إدارته ضمن خطر إرتفاع التكاليف.<sup>4</sup>

وأيضا تقوم المؤسسة الوطنية للتأمين على الصادرات CAGEX بالتأمين عليه.

<sup>1</sup> عبد الحق بوعتروس، تقنيات إدارة مخاطر الصرف، مؤتمر إدارة المخاطر واقتصاد المعرفة، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، جامعة الزيتونة الاردنية، نوفمبر 2008، الأردن، ص10

<sup>2</sup> نور الدين مزياني، مرجع سابق، ص ص93-94.

<sup>3</sup> حروفوش سهام، مرجع سابق، ص73.

<sup>4</sup> بوكونة نورة، مرجع سابق، ص159.

4- تغطية مخاطر عدم الدفع: يمكن للمتعاملين الاقتصاديين حماية صفقاتهم من هذا النوع من الخطر من خلال إعتقاد تقنيات تمويلية كالإعتماد المستندي الغير القابل للإلغاء الذي يحميه من الخطر التجاري. وتقع المسؤولية على بنك المستورد الذي يتعهد بالدفع تعهدا رجعيا.

أما في حالة الخطر السياسي فإنه يمكن للمصدر التغطية من هذا الخطر إما من خلال:

✓ تقنية الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء والمؤكد من طرف بنك المصدر.

✓ تقنية تحويل الفاتورة إذ تعتبر إحدى طرق التمويل المضمونة، حيث يتحصل المصدر على قيمة الصفقة من شركة الفوترة بمجرد تسليم السلعة للمستورد، ويتم تحويل الدين المستحق من طرف شركة الفوترة مع تعويض كلي للمصدر، وهذا ما يوفر لهذا الأخير ضمانا كليا على أنه سيحصل على مستحقته.

✓ الضمانات البنكية: يمكن التغطية من خطر عدم الدفع من خلال الضمانات البنكية، حيث يطلب البنك ضمانات ملائمة لمواجهة خطر عدم الوفاء وعدم سداد القرض في موعده.<sup>1</sup>

✓ التأمين على القرض: وسيلة من وسائل التمويل المصرفي وأداة تسمح للدائنين مقابل دفع أقساط لشركة التأمين من تغطية المخاطر التجارية وغير التجارية، للقروض المرتبطة بالتصدير.<sup>2</sup>

5- تغطية مخاطر النقل: إن مخاطر النقل ترتبط بأساليب التعاقد بين المستورد والمصدر لأن التعاقد هو استعمال عالمي بين المصدر والمستورد. وتتم إدارة هذا النوع من المخاطر من خلال:

✓ التعاقد مع شركات التأمين عن طريق فتح وثيقة التأمين والتي تعرف بـ "بوليصة التأمين".

✓ ضمان الخطر من خلال التعاقد مع الشركة الجزائرية لضمان الصادرات. CAGAX

✓ إعتقاد مصطلحات التجارة الدولية الأكثر ضمانا للمصدر.

6- تكوين العنصر البشري المتخصص في النشاط المصرفي:

تكوين العنصر البشري على التنبؤ بمستقبل الأحوال الاقتصادية والنقدية المحلية والدولية، والذي يمكن المؤسسات من تجنب العديد من المخاطر في نشاطاتهم.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> زياد رمضان ومحفوظ جودة، مرجع سابق، ص 141.

<sup>2</sup> Peter M.Jones, Trade Credit Insurance, Primer series on Insurance, the International Bank for Reconstruction and Development DC 20433, Issue 15, The World Bank, Washington, February 2010, p6.

<sup>3</sup> عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سابق، ص 159.

### أسئلة المحور السابع

- ◉ فيما تتمثل المخاطر الاقتصادية في عمليات تمويل التجارة الدولية؟
- ◉ فيما تتمثل المخاطر الطبيعية في عمليات تمويل التجارة الدولية؟
- ◉ ماهي آليات حماية المتعاملين الإقتصاديين من المخاطر السياسية؟
- ◉ كيف يمكن حماية المتعاملين الإقتصاديين من تقلبات سعر الصرف؟
- ◉ ماهي أهم شركات التأمين على الصادرات في الجزائر؟
- ◉ كيف يمكن حماية المتعاملين الإقتصاديين من خطر عدم تسديد قيمة الصفقة المتفق عليها؟
- ◉ كيف يتم إدارة خطر الصرف بالنسبة للصفقات الدولية؟
- ◉ كيف يتم إدارة الأخطار التي تلحق بالمستهلك النهائي للسلعة في الأسواق الدولية؟
- ◉ كيف يمكن إدارة مخاطر الموارد البشرية من خلال المعاملات المالية الدولية؟

## قائمة المراجع:

### المراجع باللغة العربية

#### 1. قائمة الكتب

1. بديع جميل قدو، التسويق الدولي، دار المسيرة الأردن، 2009.
2. ثابت عبد الرحمان إدريس، إدارة الأعمال اللوجستية "الامداد والتوزيع املادي"، مصر، الدارالجامعية، 2006.
3. جاسم محمد منصور، التجارة الدولية، دارزهران للنشر والتوزيع، 2013، الأردن.
4. جمال الدين محمد المرسي، ثابت عبد الرحمن إدريس. الإدارة الإستراتيجية للشراء والإمداد، الدار الجامعة، مصر، 2009.
5. جميل محمد خالد، أساسيات الإقتصاد الدولي، دار الرمال للنشر والتوزيع، الأردن، 2014.
6. حسن دياب، العقود التجارية وعقد البيع C.I.F "دراسة مقارنة"، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر، لبنان، 1999.
7. خالد عليان عليمان وعلي أحمد المشاقبة، إدارة التخليص الجمركي، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2009.
8. طارق طه، إدارة البنوك في بيئة العولمة والأنترنت، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2007، ص 467.
9. رائد عبد الخالق عبد الله العبيدي وآخرون، التمويل الدولي، دار الأيام للنشر والتوزيع، الأردن، 2013.
10. زينب حسن عوض الله، الإقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، مصر، 1992.
11. السبتي وسيلة و علوي شمس نريمان، التكتلات الاقتصادية وتطوير التجارة الخارجية، دار الأيام للنشر والتوزيع، الأردن، 2019.
12. سميرة ابراهيم أيوب، اقتصاديات النقل، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2006.
13. شقيري نوري موسى وآخرون، التمويل الدولي و نظريات التجارة الدولية، دار المسيرة للنشر و لتوزيع، الأردن، 2012.
14. طارق جمعة سيف، تأمين النقل الدولي، دار الفكر الجامعي، مصر، 2008.



15. طارق عبد العال حماد، التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك، سلسلة البنوك التجارية" قضايا معاصرة"، الجزء الأول، الدار الجامعية، كلية التجارة جامعة عين شمس، مصر، بدون سنة نشر.
16. طاهر حيدر، مبادئ الاستثمار، دار المستقبل للنشر والتوزيع، لبنان، بدون سنة نشر.
17. الطاهر لطرش ، تقنيات البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر 2004.
18. طلعت أسعد عبد الحميد ، الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة ، مكتبة الشقيري ، 1998 .
19. عبد العلي الخفاف .جغرافية النقل والاتصالات و التجارة، دار الفكر للطباعة و النشر، الأردن، 2000.
20. عبد ربه، الخطر والتأمين "المبادئ النظرية والتطبيقات العملية، درا المطبوعات، مصر، 2008.
21. عطون مروان، الأسواق النقدية والمالية البورصات ومشكلاتها في عالم النقد والمال، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر ، 2003.
22. علي عبد الفتاح أبوشرار، الاقتصاد الدولي "نظريات وسياسات"، دار المسيرة ،الأردن، 2013.
23. عمر حسين، الموسوعة الاقتصادية، دار الفكر العربي، مصر، ط4، 1999.
24. القوزني شاكراً؛ محاضرات في اقتصاد النقود والبنوك ، ط2، ديوان المطبوعات الجامعية ، 1992
25. الكاشف محمد محمود ، التأمين البحري على الشحنات من البضائع، الغرفة الصناعية التجارية، السعودية، 2010.
26. مجدي محمود شهاب ، الاقتصاد النقدي ، الدار الجامعية بيروت ، 2002
27. محمد حسين منصور ، أحكام البيع التقليدية والالكترونية والدولية وحماية المستهلك ، دار الفكر الجامعي ، الاسكندرية ، 2006 .
28. محمود جاسم الصميدعي، إستراتيجيات التسويق: مدخل كمي تحليلي، دار الحامد، الأردن، 2004.
29. محمود شيخ، التسويق الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.
30. محمود يونس وآخرون، التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية، دار التعليم الجامعي، مصر، 2015.
31. نوال عبد الكريم الأشهب، التجارة الدولية، دار أمجد للنشر والتوزيع، الأردن، 2015.
32. هجير عدنان زكي، الاقتصاد الدولي "النظرية والتطبيقات"، دار إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.

## II. قائمة المنشورات العلمية

1. مركز الدراسات و البحوث بغرفة الشرقية، النقل البحري في إطار المنظمة التجارة العالمية ، السعودية، أكتوبر 2009

2. بوشول السعيد، أهمية المراكز اللوجستية في دعم و ترقية النقل البحري-دراسة حالة الإمارات العربية المتحدة، ملتقى دولي: الاتجاهات الحديثة للتجارة الدولية و تحديات التنمية المستدامة نحو رؤى مستقبلية واعدة للدول النامية، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، الجزائر، 02 و 03 ديسمبر 2019.
3. بالي حمزة و بورني حناشي، التأمين البحري في الجزائر، مجلة الدراسات الاقتصادية والمالية المجلد12، العدد1، 2020.
4. محمد أحمد الميتوتي وآخرون، دور الأنشطة اللوجيستية في تعزيز إستراتيجية التميز "دراسة إستطلاعية لأراء عينة من العاملين في الشركة العامة للصناعات الكهربائية- ديالي"، مجلة جامعة كركوك للعلوم الإدارية والاقتصادية، العدد1، 2020.
5. محمد عبد القادر توفيق، النقل متعدد الوسائط من منظور تطبيقه في الدول العربية، محاضرة مقدمة لطلبة تخصص اقتصاديات النقل، 2006، www.pdfactory.com
6. مثقال عيسى مقطش ، التأمين البحري (أخطار النقل)، الجزء الثالث، جمعية البنوك في الأردن
7. زروالي سهام، إجراءات الأمن والسلامة في انماط النقل الثلاث للبضائع الخطرة، مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية، العدد12،، جامعة باتنة، 2018.
8. سمارة رحيمة وآخرون، التأمين البحري ودوره في تطوير التجارة الخارجية، مجلة دراسات متقدمة في المالية والمحاسبة، مجلد3، العدد2، جامعة تبسة، 2020.
9. مؤتمر الامم المتحدة للتجارة والتنمية الأونكتاد، استعراض النقل البحري 2019، IX.
10. حاجي فطيمة، واقع وتحديات القدرات اللوجيستية في الجزائر"دراسة حالة ميناء بجاية 2012-2017، مجلة الإجهاد للدراسات القانونية والاقتصادية، المجلد8 العدد1، 2019.
11. وصاف سعيدي، نحو إستراتيجية تسويقية فعالة في قطاع التصدير، الملتقى الوطني حول الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر والممارسة التسويقية، المركز الجامعي بشار، الجزائر، 2004

### III. قائمة الرسائل الجامعية :

1. أنس هشام المملوك، مخاطر الإنئتمان وأثرها على المحافظ الإستثمارية"دراسة تطبيقية على قطاع المصارف الخاصة في سوريا، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في الاقتصاد المالي والنقدي، جامعة دمشق، سوريا، 2014

2. بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر، 3، 2012.
3. رصاع حياة، دور اللوجيستيات في تطوير الموانئ البحرية "دراسة مقارنة بين ميناء روتردام وميناء وهران"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة وهران، 2018-2019.
4. ميرفت علي أبوكمال، الإدارة الحديثة لمخاطر الإلتئمان في المصاريف وفقا للمعايير الدولية ' بازل2 " دراسة تطبيقية للمصارف العاملة في فلسطين"، رسالة مقدم ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في إدارة الأعمال، الجامعة الإسلامية غزة، فلسطين، 2007.

#### التقارير والقوانين:

- 1-تقرير الدليل التطبيقي للرسم على القيمة المضافة، وزارة المالية-المديرية العامة للضرائب، 2020.
- 2-قانون الرسوم على رقم الأعمال، المديرية العامة للضرائب، 2019.

#### IV.المحاضرات

1. بالعجين خالدية، محاضرات مقدمة لطلبة السنة أولى ماستر، تخصص مالية وتجارة دولية، في مقياس تقنيات التجارة الدولية، جامعة ابين خلدون تيارت، 2017-2018.
2. بوعلي سفيان، محاضرات مقدمة لطلبة السنة الثالثة تخصص إقتصاد دولي، في مقياس التسويق الدولي، جامعة سطيف 2019، 2020.
3. جليح الصالح، محاضرات مقدمة لطلبة السنة الثانية ماستر تخصص مالية وتجارة دولية، مقياس نقل وإمداد دولي، جامعة بسكرة.
4. عبد الحكيم حططاش، محاضرات في مقياس جباية المؤسسة، مقدمة لطلبة السنة الثالثة علوم التسيير، جامعة سطيف 1، 2012.
5. فراس الأشقر، مقدمة في التجارة الدولية، محاضرات مقدمة لطلبة السنة الثالثة تخصص تجارة دولية، جامعة حماة، سوريا، 2014.
6. كتوش عاشور، مالية المؤسسة، محاضرات مقدمة لطلبة السنة الأولى ماجستير تخصص إدارة الأعمال ، جامعة الشلف، 2004-2005.



7. مفتاح صالح،المالية الدولية،مطبوعة مقدمة لطلبة السنة الرابعة ليسانس،جامعة محمد خيضر

بسكرة،2005-2006.

### المراجع باللغة أجنبية

1. Corine Pasco, **Commerce international**, 5ème édition, DUNOD, Paris, 2004,.
2. Vincenzo bona, **Exporter**, édition Foucher, Paris 1992.
3. Y Ves Simon,Samir Manai, **Technique Financiers international**, Edition Economica ,7eme Edition ,Paris ,2001.
4. Yves Simone et Samir Hennai, **Techniques Financières Internationale**, 7ème Edition Economique, Paris,2002.
- 5-Ghislaine Lergrand Hurbert Martini ,**Management des opérations de commerce international**,6eme édition,Dunod,paris,2003
- 6.Soufyane Bouali, Selma Douha, Nadjib Khadri, To what extent is air freight affected by the Corona virus pandemic?, Journal of Sustainable Development of Transport and Logistics, 5(2), 98-108 .

### المواقع الكترونية:

2.حسين عباس حسين وكريم عبيس حسان،تحرير التجارة الخارجية وأثارها على اقتصاديات الدول  
النامية بشكل عام والعراق خاصة، كلية الإدارة

الإقتصاد،العراق،2019/06/24،[www.business.uobabylon.edu](http://www.business.uobabylon.edu)

3.<https://platform.almanhal.com/Files/2/851042>.

4.bond", Cambridge Dictionary,

<http://www.businessdictionary.com/definition/bond.html>, Retrieved 8-6-2017.

<https://www.lamhaat.com>

<https://www.boursedescredits.com>

<https://www.almrsal.com>

<http://www.sudanile.com/index.php>

<https://www.fast-pay.cash>

[https://www.paltrade.org/ar\\_SA/page/required-export-documents](https://www.paltrade.org/ar_SA/page/required-export-documents)

<http://businesslinkweb.blogspot.com/2014/02/>

<http://www.oecd.org/fr/echanges/creditsalexportation.htm>





<https://www.academia.edu>

<http://www.asicom.dz/index.php/ar/edi-spa>

<https://www.fast-pay.cash>

<https://www.lamhaat.com>

<https://www.codedouanesdz.com>، قانون الجمارك،

<https://www.douane.gov.dz>، المديرية العامة للجمارك،

[www.mfdgi.gov.dz](http://www.mfdgi.gov.dz)، الموقع الرسمي لمديرية الضرائب،

[/https://www.icao.int](https://www.icao.int)، منظمة الجمارك العالمية،

<https://al-ain.com/article/algeria-europe-spain-gas-pipe>

<https://proconnectlogistics.com>

<https://questionofwill.com>

[/https://www.alraimedia.com/article/747557](https://www.alraimedia.com/article/747557)، أهمية-التغليف-في-النقل-والتجارة-الدولية،

[/https://www.business4lions.com](https://www.business4lions.com)