مراحل و خطوات عملية التصدير و الاستيراد

للتجارة الخارجية دور هام في اقتصاديات جميع الدول لما توفره للاقتصاد ما يحتاجه من سلع و خدمات غير متوفرة محليا، من خلال نشاط الاستيراد ، و في الوقت نفسه تمكنه من تصريف مما لديه من فائض من سلع و الخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير ,ذلك بواسطة إجراءات الاستيراد والتصدير التي لها دور هام في المؤسسات الجزائرية من اجل الدخول في الأسواق الخارجية واختيار الموردين وأحسن الطرق للتمويل لذلك فإن تطوير طرق ووسائل الاتصال واستخدام أحدث التقنيات وتسهيل الإجراءات الإدارية تساهم في تنمية التجارة الخارجية وإجراء عمليات استيراد وتصدير في الوقت المناسب والكمية والجودة المناسبتين.

و لتوضيح و التعمق أكثر في الموضوع تم صياغة الإشكالية الرئيسية: ماهي الإجراءات والمراحل اللازمة لتنفيذ عملية الاستيراد و التصدير؟

مدخل حول الاستيراد والتصدير

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

مفهوم الاستيراد والتصدير

مفهوم الاستيراد:

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

الاستيراد:هو عملية دخول أي سلعة للإقليم الجمركي الوطني.

الاستيراد: هو تلك العمليات المتعلقة بالسلع والخدمات التي يؤديها وبصفة نهائية غير المقيم في البلد وذلك بغرض النظر عن المقيم إذا كان متواجد داخل الحدود الإقليمية للبلد أو خارجها.

الاستيراد: هو جلب السلع من الخارج وإدخالها إلى البلد المستورد لغرض بيعها.و يكون الاستيراد من المناطق الحرة ومن الأسواق الحرة بالداخل ومن المعارض والأسواق الدولية ومن المعارض الأخرى المرخص بإقامتها طبقا للقواعد العامة للاستيراد من الخارج .

الاستيراد: هو تلك العمليات المتعلقة بالسلع والخدمات التي يؤديها وبصفة نهائية غير المقيم في البلد وذلك بغض النظر عن المقيم إذا كان متواجد داخل الحدود الإقليمية للبلد أو خارجها

الاستيراد : بصفة أخرى تمثل الواردات إنفاقا محليا للسلع والخدمات المنتجة في الخارج، وتعتبر ترسبا من تيار الإنفاق الكلي حيث يؤدي الاستيراد إلى سحب جزء من القوة الشرائية الوطنية و إنفاقها على السلع والخدمات الأجنبية الأمر الذي يضاعف من تيار الإنفاق في الداخل وتزيده قوة في الخارج.

الاستيراد : كما يمكن تعريف الواردات على أنها مظهر من مظاهر التبادل الدولي أو العالقات الاقتصادية الدولية وتأخذ عادة شكل سلع مادية تنقل عبر الحدود السياسية كما تأخذ أيضا شكل خدمات تؤدي من دعاية دولية إلى دعاية دولية أخرى إما بانتقال مؤدي الخدمات بأنفسهم، كما هو الحال بالنسبة للخبرات الفنية وإما بانتقال ملتقى الخدمات كما هو الحال بالنسبة للسياحة.

الاستيراد: اقتناء للسلع والخدمات من الخارج إلى داخل الإقليم الجمركي ويكون ذلك عن طريق عملة أجنبية وتكون قابلة للتحويل بكل حرية.

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

1-الإستيراد بغرض الاستثمار:

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

- **2-الاستيراد بغرض توفير المواد الأولية المكملة:**

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

3 -الاستيراد بغرض التجارة:

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

مفهوم التصدير:

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

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

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

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

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

هو كل عملية تحويل سلعة أو خدمة من عون مقيم إلى عون غير مقيم بمعنى من مواطن حقيقي إلى شخص أجنبي.

أما رجل الجمارك فيعرفه :بأنه كل عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية إلى الحدود الأجنبية.

أما مفهوم التصدير حسب الموسوعة الاقتصادية:فهو العملية التي من خلالها تتدفق السلع والخدمات من التراب الوطني إلى خارج هذه الحدود .

وعلى مستوى المؤسسة يعرف بأنه عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذى حققته المؤسسة إلى الأعوان الخارجية.

.**على المستوى الوطني** : يعرف التصدير بأنه عملية تصريف الفائض الاقتصادي الذى حققته دولة إلى الدول التي تعانى نقص في الإنتاج وهو عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية.

وعلى المستوى الدولي : يعرف بأنه وسيلة من وسائل تحقيق الرفاهية الاقتصادية إلى دولة من الدول ، فاقتحام الأسواق الخارجية ومواجهة المنافسة والتحكم في تقنياته يؤدى إلى ازدهار العلاقات الاقتصادية الخارجية لدولة ما.

- **انواع التصدير**:

على العموم يمكن أن ينظر للتصدير من زاويتين:

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

➢**التصدير الإيجابي** : يعني أن الشركة تقرر الالتزام بالبحث عن فرص التصدير إلى الخارج وتخصص موارد مادية وبشرية في السوق الخارجي كبديل استراتيجي للعمل في السوق المحلي.

ومن زاوية أخرى يمكن تقسيم نشاط التصدير إلى نوعين :

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

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

أهداف الاستيراد والتصدير

- **أهداف الاستيراد:**
- إن الهدف الرئيسي للاستيراد هو توفير جميع الإمكانيات المادية والمعنوية لتغطية النقص الموجود في التسوية لمساعدتها في القيام بوظيفتها وهناك أهداف أخرى تسطر في عملية الاستيراد.
- استمرار عملية الإنتاج حيث يجب القيام بوظيفة الاستيراد على نحو لا تتعرض معه برامج الإنتاج للاضطراب ,المحافظة على المستوى المطلوب من الجودة بالنسبة للمنتوجات المستوردة.
- توفير احتياطات المشروع بأقل تكلفة ممكنة خاصة الاحتياجات الغير متوفرة محليا أو تكلفة الإنتاج المحلية تفوق تكلفة استيرادها.
- تجنب حدوث الازدواج و التلف وتقادم في جميع السلع المستوردة وذلك عن طريق النظر لكل عملية استيراد في ضوء خطط الاستغلال الطويلة المدى.
- إنشاء وتطوير علاقة داخلية بين الوحدات الأخرى التي يكون منها المشروع.
- - جلب الحاجات من فوائض إنتاج الدول الأخرى.
- - جلب التكنولوجيا وتطوير الاقتصادي الوطني.
- - تلبية حاجيات المستهلكين وتحسين مستوى المعيشة.
- - تحقيق الهدف الذي أنشأت من أجله أي مؤسسة تقوم بعملية الشراء.
- - تموين السوق الداخلي بالمنتوجات والمواد الأولية من خارج البلد بعد تقدير لمختلف المعلومات.
- **اهداف التصدير:**
- من خلال التعارف السابقة نجد أن أهداف التصدير يمكن تصنيفها كالأتي:
- 1 .**الأهداف المرتبطة بالإستراتيجية التجارية وهي** :
- - تجاوز السوق الوطنية المشبعة.
- - توزيع جغرافي للمخاطر.

- - التكيف مع المنافسة .
- - التواجد في السوق الدولي.
- **2-الأهداف المرتبطة بالجانب المالي وهي:**
- - الزيادة في رقم الأعمال
- - رفع هوامش المر دودية والإيرادات المالية .
- رفع مرد ودية رؤوس الأموال المستثمر.
- تسمح المنافسة من الرفع من فعالية التسيير المالي للمؤسسة.
- **3-الأهداف المرتبطة بتحسين شروط الإنتاج**:
- - تحسين قدرات الإنتاج بالمؤسسة
- - استغلال الامتيازات المتوفرة .
- خفض الكلفة الإنتاجية .
- رفع من جهود البحث والتطوير.
- **أهمية التصدير**:

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

- إصلاح العجز في ميزان المدفوعات
- توفير فرص عمل جديدة.
- جذب الاستثمار المحلى والأجنبي.
- تحقيق معدلات نمو مطردة.
- فتح أسواق وزيادة القدرة التنافسية في الأسواق الخارجية.

II: خطوات وإجراءات عملية الاستيراد والتصدير

عملية التجارة الخارجية معقدة وواسعة تتطلب تدخل عدة أطراف اقتصادية أخرى بهدف التقليل من المخاطر المتعلقة بالتصدير والاستيراد وتسهيل صيرورتهما فنجد العديد من العناصر المتداخلة فيما بينها.

عناصر عملية الاستيراد والتصدير:

1-البنوك التجارية:

وتسمى أيضا بنوك الودائع والائتمان وتعود تسميتها التجارية إلى عملها المتخصص في تمويل التجارة التي تمثل أكبر نشاط اقتصادي في ذلك الوقت . ويمكن تعريفها أيضا على أنها مؤسسات ائتمانية غير شخصية تقوم أساسا بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب أو بعد أجل قصير والتعامل بصفة أساسية في الانتماء قصير الأجل . والبنك التجاري بهذا المفهوم يعتبر وسيطا بين أولئك الذين لديهم فائض في الأموال وأولئك الذين يحتاجون لتلك الأموال. ويرتبط ظهورها تاريخيا بنشاط الصناعة والتجارة،

- فقد كان الصيارفة يحتفظون بالنقود المعدنية التي يودعها لديهم التجار لحراستها مقابل شهادات إيداع، وبذلك جمعوا إلى جانب مهنتهم الأصلية وهي الصيانة مهنة أخرى هي الصرافة والصرف، فخطت بذلك خطوة إلى الإقراض من هذه الودائع فجمعت بين عملتي الإقراض والاقتراض معا أي قبول الودائع والإقراض، وهكذا نشأت البنوك بصفتها مؤسسات تجارية تجمعها جملتان تتمثل في :
- ➢ **البنوك التجارية:** هي مشروعات مصرفية من الدرجة الثانية بعد البنك المركزي في هرم الجهاز المصرفي.
- ➢**البنوك التجارية:** تتعدد وتتنوع بقدر توسع السوق النقدي والنشاط الاقتصادي وحجم المدخرات.
- ➢**البنوك التجارية:** هي مشروعات رأسمالية هدفه الأساسي تحقيق أكبر قدر ممكن من الربح. تتميز هذه المؤسسات بتعدد عملياتها وتنوعها إلى جانب وظائفها الرئيسية في خلق النقود والودائع.

من أهم وظائفها نذكر:

➢ تسهيل عملية التجارة الدولية.

➢ فتح القروض للزبائن.

➢ مراقبة أسعار الصرف.

➢ تقديم خدمات.

2.الناقل:

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

2 التزامات الناقل: تتمثل التزامات الناقل فيما يلي :

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

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

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

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

التسليم:

هو تصرف قانوني، يلتزم الناقل بموجبه تسليم البضاعة إلى المرسل إليه أو إلى ممثله القانوني مع إيداع قبوله لها ما لم ينص خالف ذلك في وثيقة الشحن." يثبت التسليم بإعطاء إيصال إلى الربان باستلامه البضاعة حتى لا تطيل السفينة في الميناء في انتظار حضور المرسل إليه أن يلتزم الناقل بتسليم البضاعة إلى صاحب الحق فيها وذلك بالتمييز فيما إذا كان سند الشحن الأمر فلا يجوز للربان إن يسلم البضاعة إلا للحامل الشرعي للسند أما إذا كان سند الشحن للحامل، وجب على الربان إن يسلم البضاعة إلي شخص يتقدم إليه ومعه سند الشحن على الوصول والتسليم وهو الالتزام الذي بموجبه ينتهي تنفيذ عقد النقل.

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

- التأمين البري.

- التأمين البحري.

- التأمين الجوي.

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

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

التزامات المؤمن :

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

4 **.عون العبور** :

يقصد عون العبور وكيل الترانزيت "شخص وسيط يكلف بتلقي البضاعة المرسلة عبر رحلة متعددة الأجزاء من الناقل البحري واتخاذ ما يلزم لإعادة إرسالها لتكملة رحلتها بمعرفة ناقل أخر بحري ،نهري ، بري أو جوي وذلك نظير عمولة معينة. كما اعتبرته الفيدرالية الدولية لجمعيات العبور على أنه مهندس النقل، وعرفه على أنه الرجل الأساسي في التجارة الدولية كما يعتبر رجل إمداد لعمليات النقل من مكان الانطلاق إلى مكان الوصول. ويمكن تصنيف أعوان العبور إلى:

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

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

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

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

- إصدار سندات الشحن.
- القيام بعملية الجمركة

توكيل الناقل بعملية نقل البضاعة.

- تسليم الوثائق المستعملة في النقل للمستورد.

الوثائق والإجراءات اللازمة لعملية التصدير والاستيراد

بعد التغيرات التي طرأت على الاقتصاد العالمي والاقتصاد الوطني أصبحت كل البضائع التي تدخل أو تخرج عبر التراب الوطني باختلاف أنواعها تخضع لعملية المراقبة والتفتيش وإعداد وثائق وإجراءات يقوم بها المستورد أو المصدر وتتطلب إجراءات ووثائق إدارية كما تتدخل مصالح الجمارك كوسيط بين المصدر والمستورد لتسهيل والتحضير لعملية العبور وفي هذا السياق سنحاول تقديم الوثائق اللازمة أثناء عملية التصدير والاستيراد.

- **الوثائق المستعملة في التصدير و الاستيراد :**
- **اولا : الوثائق اللازمة أثناء التصدير**: لا بد على المورد عند عملية التصدير أن يرسل إلى الزبون مجموعة من الوثائق تتعلق بالبضاعة إما مباشرة أوعن طريق البنك (الاعتماد المستندي) وذلك من أجل جمركة البضاعة ويحتوي الملف على الوثائق الأتية:
- **أ-المستندات المبدئية**:
- 1.**يستخرج المصدر شهادة الإجراءات الجمركية**: وتعتبر المستند الجمركي الذي يتم على أساسه الشحن سواء بالباخرة أو الطائرة وأهم البيانات التي يحتوي عليها: اسم المصدر و جنسيته ، رقم سجل المصدرين ، نوع البضاعة وكميتها، الوزن ، الجهة المصدرة إليها ،وسيلة الشحن.
- 2 .**فاتورة مبدئية**: وتحتوي على اسم العميل ، المرسل إليه ، البضاعة، البلد المصدر إليها، الكمية ، الصنف ، السعر ، القيمة الإجمالية ، نوع العملة
- 3 .**استمارة ترخيص الصادرات**: ويتم اعتمادها من أحد البنوك المعتمدة من الإدارة العامة للنقد وتعبر عن استيراد قيمة البضاعة المصدرة إلى الخارج، وتحرر هذه الاستمارة من ثلاث نسخ واهم البيانات التي تحتوي عليها الاستمارة هي: اسم العميل ، البلد المصدر إليها، نوع البضاعة، القيمة، نوع العملة، اسم المصدر، الكمية المصدرة، طريقة الدفع، طريقة استرداد القيمة
- 4 .**ترخيص التصدير**: يطلب هذا الترخيص في بعض الحالات وليس بالنسبة لجميع عمليات التصدير، وهو يحدد كمية المصرح بتصديرها وقيمة البضائع المصدرة ونوع العملة والسعر وطريقة الدفع.
- 5 .**مطابقة الدعم** : وهذا المستند لا يقدم إلا بالنسبة لوسائل الغزل والمنتوجات التي تصدر هذه الشهادة من نسختين يحتفظ الجمركي بصورة وتصدر الصورة الثانية إلى المصدر بعد إتمام الشحن مؤشرا عليها بالكمية التي تم شحنها وتاريخ الشحن .

- 6 .**كشف المحتويات أو قائمة العبوة**: وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام الطرود وصفتها وكميات البضائع المعبئة في كل طرد من الطرود و الأوزان القائمة والصافية.

- 7 .**شهادة صحية**: تصدرها هيئات تابعة للصحة بعد القيام بفحص الوسائل الغذائية كالمعلبات من طرف المندوبين والتحقق من أنها مطابقة لشروط التصدير.

- 8 .**سند الشحن** : هو إيصال يحرره الناقل إلى الشاحن يفيد باستلام الناقل لبضاعة ملك الثاني، موضحا به البضاعة وبياناتها وكذا ميناء الوصول المتفق عليه، ولهذا يعتبر سند الشحن المستند الأساسي في العمليات التجارية وهي ثلاثة أنواع: سند الشحن الرئيسي، سند الشحن الأصلي، سند غير قابل للتفاوض.

- **ب. المستندات النهائية** : هي تلك أهم المستندات التي يبدأ إعدادها فور الانتهاء من إتمام عملية الشحن والتي يجب تقديمها للبنك فاتح الاعتماد.

- 1.**بوليصة الشحن**: ويرمز لها بالرمز BILوتعتبر بمثابة إيصال من قبطان الباخرة أو من التوكيل الملاحي بصفته وكيلا من مالك الباخرة يفيد استلامه للبضاعة وتعهدا بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي تم استلامها بها ويجب أن تشمل البوليصة على البيانات التالية: - عدد الطرود وأنواعها ، نوع البضاعة، الوزن القائم والصافي، اسم الشاحن، البلد المصدر إليه البضائع، حجم الطرود، اسم المرسل إليه، اسم الجهة التي ستحضر بوصول البضاعة في ميناء التفريغ، بيان النولون والجهة التي سيتم فيها دفع النولون في ميناء الشحن أو الوصول ولا بد أن تكون نظيفة cleanولا تكون قديمة ولا يوجد شطب أو كشط فيها

- **2 .الفاتورة التجارية:** هي وثيقة تجارية يصدرها البائع والتي تحول حقوق الملكية منه إلى المستورد، وهي التي تصدر من عدة صور بالإضافة إلى الأصل وأهم البيانات التي تحتوي عليها:

- رقم الفاتورة، اسم المستورد وعنوانه والبلد المصدر إليها البضاعة وأوزانها وكمياتها، سعر الوحدة، القيمة الإجمالية للبضاعة، أساس التعاقد، اسم الباخرة، رقم الاستمارة، ثم طريقة الدفع إذ كان الدفع عن طريق الاعتماد المستندي فيذكر الاعتماد واسم البنك المفتوح طرفه ثم ميناء الشحن وميناء التفريغ وتاريخ الشحن والنولون

- 3 .**الكمبيالة المسندية**: الساحب هو المصدر والمسحوب عليه، هو فاتح الاعتمادي أو المشتري أو البنك المفتوح لديه الاعتماد ويكون السحب لأمر ويظهر لصالح البائع أو البنك وهو الذي سوف يحصل قيمتها، السحب يكون إما بالاطلاع أو مؤجل السداد، ويكون من نسختين يكتب

على الأولى في حالة دفع النسخة الأولي وال تدفع الثانية ويكتب على الثانية في حالة دفعها ال تدفع الأولى.

- 4 .**شهادة المنشأ:** هي وثيقة تتضمن تحديد أصل البضاعة التي تم إنتاجها وتكسب منشأ السلعة أهمية من ضرورة التعرف على مكان إنتاج السلع وذلك للاعتبارات التالية: السلع من إنتاج دول محددة لاسباب صحية أو سياسية.
- الحصول على معاملة خاصة في الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات في الدولة المستوردة.
- - استخدامها في خطر دخول بعض السلع من إنتاج دول محددة لاسباب صحية أو سياسية.
- 5 .**شهادة البيطري**: تصدر عن المخابر البيطرية بالنسبة للحيوانات او المواشي ,اهم ما تحتوي عليه ان هذه البضاعة خالية من الأمراض.
- 6 .**شهادة المراجعة**: في بعض الأحيان ينص الاعتماد أو التعاقد على قيام إحدى شركات المراجعة بمعاينة البضاعة قبل وأثناء الشحن للتحقق من استيفائها للمواصفات والشروط المتعاقد عليها وان تصدر شهادة مراجعة الوزن والصنف
- 7 .**التصريح بالتصدير**: هو وثيقة قانونية تسمح للمصدر أن يصدر بضاعة وذلك بعد الاطلاع على وثائق بالملف الخاص لعملية التصدير وقيام بالفحص الميداني للبضاعة ويعد التصريح بالتصدير بمثابة رخص النقل. ومن خلال ما شرحت سابقا نستخلص ان عملية التصد ير تتطلب استحضار الوثائق التالية:

- السجل التجاري - الفاتورة التجارية - بطاقة الضريبة - شهادة الأصل - رخصة التصدير - شهادة الـتأمين - الشهادة الصحية - شهادة التوطين البنكي

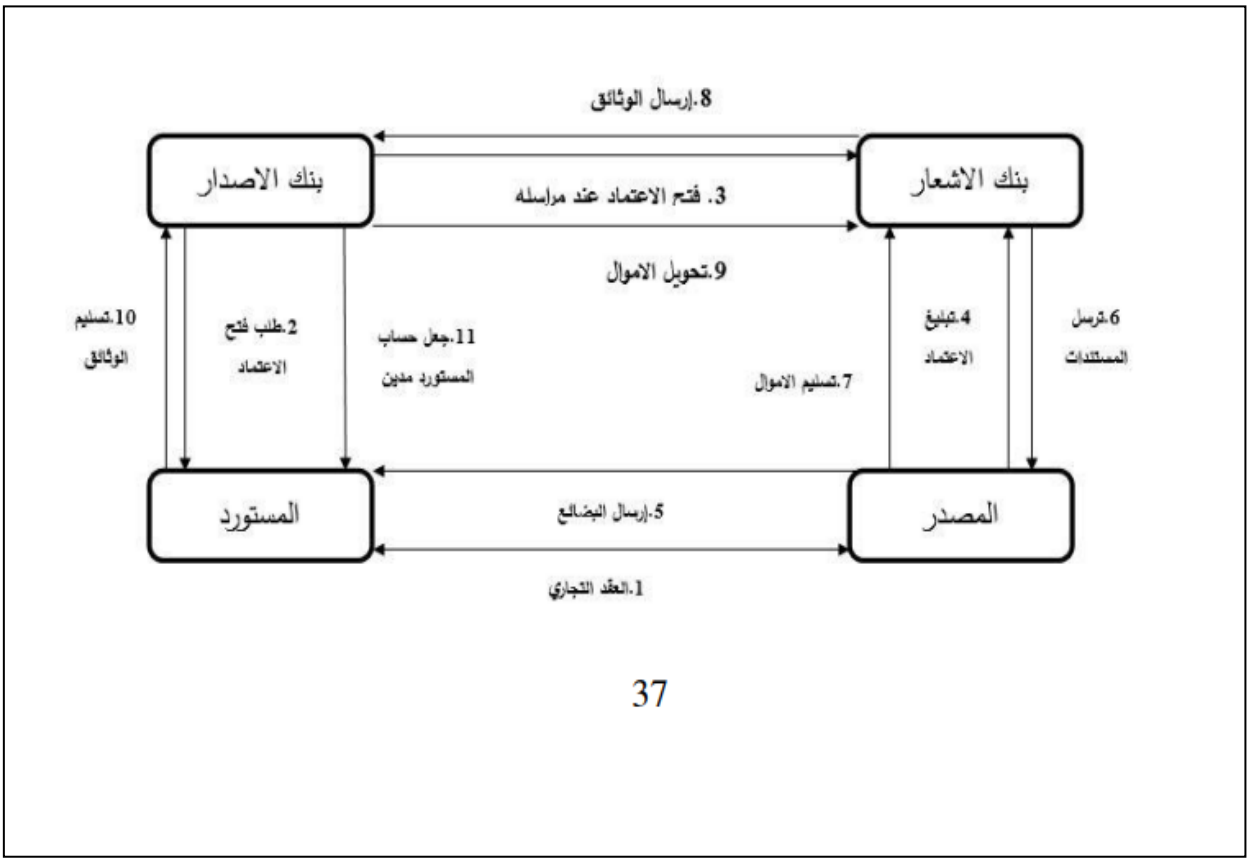
- **ثانيا : الوثائق اللازمة أثناء الاستيراد:**
- **أ. إجراءات النقل:** يخبر المستورد الوكيل المعتمد باسم السفينة ووكالة النقل المكلفة، وعند رسو السفينة يجب على الربان تقديم وثيقة إجبارية لمصلحة الجمارك والمتمثلة في : - بيان الحمولة - بيان طاقم الملاحيين - ظروف الرسائل ويجب إعطائها رقما خاصا لتسهيل عملية الجمركة.
- **أ. 1-جمع الوثائق:** بعد تحصله على ظرف الرسائل والمتضمن : - سند الشحن - شهادة الأصل - الفاتورة التجارية - قائمة الطرود - شهادة التحليل يقوم بتسجيله في سجل خاص على مستوى وكالة النقل التي تقوم بدوره بإصدار بوصول السلعة وتسجل فيه المصاريف الواجب دفعها.

- **أ-2 تبادل سندات الشحن ودفع المستحقات:** وتعطي وكالة النقل قسيمة البضاعة أي سند الشحن مع ختمه مقابل استظهاره. - سند الشحن الأصلي - إشعار بالوصل - دفع مستحقات بالشيك أو نقدا. بعدها تدفع مستحقات النقل بالإضافة إلى حقوق الطوابع الضريبية حسب القيمة المدفوعة + طابع سند الشحن وتدفع قيمة الضمان إخراج الحاويات قبل القيام بعملية التبادل مدة استرجاعها محدودة وفي حالة **أي** تأخر فسيدفع الزبون غرامة التأخر

- **ب. التأمين** : إعداد وثيقة التأمين يتطلب معرفة موضوع التأمين لتقدير المخاطر وبالتالي تحديد القسط الذي يدفعه المؤمن مقابل التغطية التي يتحصل عليها فالمؤمن يختار نمط التأمين: - تأمين جميع المخاطر - تأمين الأعضاء من التلف الخاص باستثناء كما يختار نوع وثيقة التأمين: - وثيقة التأمين الرحلة - وثيقة تأمين المنطقة - وثيقة تأمين العائمة - وثيقة تأمين بدون شحن كما يجب ان يحدد في الطلب : المواصفات الإجمالية للبضائع المستوردة منها طبيعة المنتوج المستورد والتعريفات الجمركية الخاصة بها والسعر الإجمالي بالدينار والعملة الصعبة كما تجدر الإشارة إلى وجود عدة وسائل الدفع منها : الاعتماد المستندي، الدفع بالشيك، التحويل البنكي. وفي الأخير نستخلص الوثائق المطلوبة أثناء عملية الاستيراد كما يلي: - قائمة التعبئة - شهادة المنشأ - تصريح جمركي- شهادة المطابقة .

- **وسائل الدفع في التجارة الخارجية**
- 1- أ. الدفع مقدما (الدفع المسبق)
- 2- سند التبادل(رسالة التبادل)
- 3- .إصدار سند التبادل
- 4- السند لأمر
- 5- الشيك
- 6- التحويل
- 7- تحويل الفاتورة
- 8- . الاعتماد المستندي غير القابل لإلغاء والمؤكد

- الشكل الاتي يوضح دورة الاعتماد المستندي:



في الأخير تسعى اغلب الدول إلى تطوير وتبسيط إجراءات عملية التصدير خصوصا لتشجيع المؤسسات لبلوغ الأسواق الخارجية وغزوها لما فيها من فوائد للدولة والمؤسسة. وذلك بمجموعة من التحفيزات والتسهيلات نذكر منها: تطوير النظام المصرفي, ترقية أسطول النقل البحري, مواكبة وسائل الاتصال والتنقل الدولي للأشخاص والبضائع, تحسين النظام الجمركي من دوره التقليدي ‘مراقبة وتفتيش ’وتحصيل الى مرافق وداعم للمؤسسات المصدرة. الإعفاءات الضريبية, وتقديم الضمانات الكافية للمصدر.

المراجع:

--1Denis Brume , **Le Commerce international** , 2 éme Edition , Edition breal,mentrenil,1991

2 - AKADAR AKACEM **comptabilité S.N.D** Edition , A Alger ,1990, p 130

3-دحو سليمان , رواني بوحفص مطبوعة إجراءات التصدير والاستيراد ص 2

4- عادل احمد حشيش و آخرون ، الاقتصاد الكلي ، كلية الحقوق جامعة الإسكندرية ، مصر ، 2003، ص1.

5-حمود يونس ، مقدمة في نظرية التجارة الخارجية ، دار الجامعة ، الجزائر ، 1999، ص 217-2

6-حجارة ربيحة، حرية المبادرة في التجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون، فرع قانون الأعمال، .كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة مولود معمري تيزي وزو2007 ،ص 9

7-صديقي محمد عفيفي ، التسويق الدولي ، نظم الاستيراد و ا لتصدير ، وكالة المطبوعات ، الكويت 1973، ص 5

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

9-غول فرحات، التسويق الدولي (مفاهيم وأسس النجاح في الأسواق العالمية)، دار الخل دونية للنشر والتوزيع، الجزائر، ط1،2008 ،ص19.

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

11-محمود الشيخ، التسويق الدولي، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان– الأردن، ط1، 2012 ، ص19

12-علي عباس، إدارة الأعمال الدولية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان-الأردن، ط 1، 2009، ص 1

13-زينب حسين، عضو هلل ، اقتصاديات النقود و المال ، دار الجامعة ، بيروت 1994 ، ص 8