

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
جامعة عبد بن باديس مستغانم  
قسم: علوم التجارية



مذكرة نهائية من متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي  
تخصص : مالية وتجارة دولية  
الموسومة بـ:

المعاملات التجارية للموانيء (الواردات)  
دراسة ميدانية في ميناء مستغانم

تحت إشراف المؤطر الجامعي:  
د. مقراد عبد الله

مقدمة من طرف:  
❖ بن محال موسى  
❖ فغلول عادل شريف

لجنة المناقشة :

الصفة	الإسم واللقب	الرتبة	الجامعة
رئيسا	بن شني يوسف	بروفيسور	جامعة مستغانم
مشرفا ومقررا	مقراد عبد الله	استاذ محاضر	جامعة مستغانم
مناقشا	مكاوي محمد امين	استاذ محاضراً	جامعة مستغانم

السنة الجامعية: 2022/2023

# الشكر

الحمد لله رب العالمين و الصلاة و السلام على المبعوث رحمة للعالمين سيدنا محمد صلى الله عليه و سلم و على الله و صحبه أجمعين.

نشكر و نحمد الله عز و جل الذي وفقنا لإتمام هذا العمل و أنار لنا الدرب للعلم و المعرفة. نتقدم بجزيل الشكر و الامتنان الى أستاذنا الفاضل القدير "مقراد عبد الله" لإشرافه على هذه المذكرة و على نصائحه و توجيهاته و إرشاداته ، فدعائنا له بالخير و العافية. شكرا لجميع لأساتذة جامعة مستغانم كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و التسيير. نتقدم بالشكر إلى كل الذي ساعدنا على إنجاز هذا العمل.

# الأهداء

الى من أفنيا حياتهما و غايتها لسماع كلمة النجاح والديا الغاليين.

إلى إخوتي و أخواتي وإلى زملائي و جميع أفراد عائلتي.

الى كل من ساعدني في إنجاز هذا العمل و لو بكلمة طيبة وكافة طلاب الماجستير دفعة

2023

تخصص مالية وتجارة دولية

إلى كل أساتذتي

" عادل "

# الأهداء

اهدي ثمرة عملي هذا الى الشمعة التي انارت دربي وفتحت لي ابواب العلم والمعرفة الى  
اعز انسان في الوجود "امي " اطال الله في عمرها

الى من سعى جاهدا في رعايتي وتربيتي وتعليمي وتوجيهي الى من كان رمز القوة والنقاء الى  
من مكان قدوتي في التربية والاخلاق الى ابي الغالي حفظه الله ورعاه

الى من شاركني تفاصيل الحياة وامضيت معهم اسعد الاوقات

الى اصدقائي الاوفياء

الى كل من ذكرهم قلبي ولم يذكرهم قلبي

"عادل شريف"

فهرس المحتويات :

الصفحة	المحتويات
I	الشكر
II	الاهداء
III	الاهداء
VI	فهرس المحتويات
V	قائمة الاشكال والجداول
أ-ت	المقدمة
	الجانب النظري
	الفصل الاول : مفاهيم اساسية حول المعاملات التجارية والتصدير والاستيراد
6	تمهيد
7	المبحث الاول : مفهوم المعاملات التجارية
7	المطلب الاول : تعريف المعاملات التجارية وصفاتها
8	المطلب الثاني : أنواع وأهمية المعاملات التجارية
10	المطلب الثالث : نظام المعاملات التجارية
11	المبحث الثاني : الاستثناءات الواردة على مبدأ حرية الإثبات في المعاملات التجارية وأهم الوسائل المستخدمة فيه
11	المطلب الأول : الاستثناءات الواردة على مبدأ حرية الإثبات المعاملات التجارية
14	المطلب الثاني : أهم الوسائل المستخدمة في الإثبات التجاري
18	المبحث الثالث : الإطار المفاهيمي لترقية الصادرات
18	المطلب الأول : القوانين والقرارات المنتهجة
19	المطلب الثاني : أنواع التصدير
20	المطلب الثالث : أهمية التصدير
21	المطلب الرابع : مضاعف الصادرات
22	المبحث الرابع : استراتيجية التصدير على النمو الاقتصادي
22	المطلب الأول : القوانين والقرارات المنتهجة
25	المطلب الثاني : السياسات و الاستراتيجيات المنتهجة في التصدير
29	المطلب الثالث : الهيئات المساهمة في تنمية الصادرات غير النفطية
37	المبحث الخامس : مفاهيم عامة حول الواردات
37	المطلب الأول : تعريف الواردات والعوامل المؤثرة على حجم الطلب

38	المطلب الثاني: أهمية الواردات في التجارة الخارجية
39	المطلب الثالث : انواع الاستيراد
40	المطلب الرابع : اجراءات الاستيراد والعوامل المؤثرة فيه
45	الخلاصة
	الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية(الواردات) في ميناء مستغانم
47	تمهيد
48	المبحث الأول: تقديم مؤسسة ميناء مستغانم
48	المطلب الأول: لمحة تاريخية حول مؤسسة ميناء مستغانم
49	المطلب الثاني : مهام ميناء مستغانم
49	المطلب الثالث :الموقع الجغرافي لميناء مستغانم وتصميمه
51	المطلب الرابع :تحديات الميناء
52	المطلب الخامس :مشاريع مستقبلية للميناء
53	المبحث الثاني : دراسة تقنية لميناء مستغانم
53	المطلب الاول: مميزات وخصائص مؤسسة ميناء مستغانم
53	المطلب الثاني: أهداف مؤسسة ميناء مستغانم
55	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لمؤسسة ميناء مستغانم
61	المبحث الثالث : دراسة النشاط التجاري واحصائيات سنة 2021/2020
61	المطلب الاول: الدائرة التجارية في ميناء مستغانم
63	المطلب الثاني : دائرة المناولة
65	المطلب الثالث: المؤشرات الرئيسية لنشاط الموانئ
68	المطلب الرابع : طريقة معاملة تجارية في ميناء مستغانم من طرف الموقع الالكتروني .MarineTraffic
72	الخلاصة
74	الخاتمة
77	قائمة المصادر والمراجع
	الملاحق
	الملخص

قائمة الاشكال :

الصفحة	بيان الشكل	الرقم
55	الهيكل التنظيمي لميناء مستغانم	(1-2)
68	طريقة الدفع الافتراضية	(2-2)
69	اضافة طريقة الدفع	(3-2)
70	تغيير طريقة الدفع الافتراضية	(4-2)
71	طريقة معاملة تجارية في ميناء مستغانم	(5-2)

قائمة الجداول :

الصفحة	بيان الجدول	الرقم
51	طول الارصفة ومساحة العبور والتخزين	(1-2)
64	افواج الادوات المستعملة في عملية المناولة	(2-2)
65	بيان المقارن من 1 يناير الى 3 ديسمبر 2021-2020	(3-2)
65	قائمة المواد المستوردة من طرف ميناء مستغانم خلال الفترة 2021/2020	(4-2)
67	استيراد سيارات فيات	(5-2)

# المقدمة



يتكون القانون التجاري من عدة أحكام قابلة للتطبيق على الأعمال التجارية، أي على المعاملات التجارية من جهة، وعلى التجار من جهة أخرى. حيث تشكل الأعمال التجارية الجزء الهام من نطاق القانون التجاري، وهذا نظراً لنظامها القانوني المختلف في كثير من الحالات عن القانون المدني. اقتصر الأمر بالتمييز بين الأعمال التجارية والأعمال المدنية. وقد قام المشرع الجزائري على غرار التشريعات الحديثة بتعداد الأعمال التجارية على سبيل المثال وليس على سبيل الحصر، وهذا راجع لعدم وجود تعريف تشريعي للعمل التجاري.

شهدت الموانئ تطوراً كبيراً في العصر الحديث حيث تطوّرت من الجيل الأول الذي انحصر دوره في تداول البضائع الصادرة والواردة بدون أي نشاط إضافي، وانعزال الشركات التي تعمل في خدمة الموانئ عن بعضها البعض واعتبار الميناء إدارة مستقلة ليس لها ارتباط بأي إدارة أخرى إلى الجيل الثاني الذي اعتبر الميناء كمركز للنقل والخدمات التجارية والصناعية، وامتدّت رقعة الميناء إلى مناطق الظهير، ثمّ ظهر الجيل الثالث مع انتشار التحويلة والنقل متعدّد الوسائط ونمو التجارة العالمية حيث تحوّلت المنطقة الخلفية للميناء إلى منطقة اقتصادية تقدّم الخدمات اللوجيستية وتحتوي على مراكز مالية وتجارية وتأمينية وتعتبر الموانئ المحورية أحد أهمّ موانئ هذا الجيل. لذا تحتاج الموانئ الجزائرية إلى تبني نظم الإدارة اللوجيستية في أداء وظائفها لرفع كفاءتها الإنتاجية ودعم قدرتها التنافسية خصوصاً في ظل المنافسة التي تشهدها من موانئ البحر المتوسطّ.

تعتبر الموانئ الحديثة من الأدوات الضرورية لتسيير التجارة والتنمية وهو الدور الرئيسي للموانئ بالإضافة إلى دورها التقليدي في نقل السلع إلى المستهلك، حيث أصبحت الموانئ تقدّم خدمة الصناعات التحويلية الدولية التي تتطلّب شبكة نقل فعالة تعمل فيها الموانئ كمحور التقاء بين النقل البحري والبري وتقديم خدمات فعالة وذات كفاءة عالية للسفن والبضائع لتحقيق تدفق سلمي يتوافق من حيث الوقت والتكلفة مع سلسلة الإمدادات لدرجة أصبح فيها النقل البحري والبري في منظومة واحدة (سلسلة الإمدادات) التي تدخل في إطار خدمة من الباب إلى الباب. فالموانئ تحوّل نشاطها من مجرد تبادل بري - بحري إلى تدفق جيد لسلسلة الإمدادات وذلك باستخدام الخدمات اللوجيستية داخل الميناء.

## المقدمة

ونظراً لأهمية النقل البحري في عملية الإنتاج والتوزيع ابتداء من مرحلة المادة الخام إلى مرحلة التصنيع ثم التوزيع وفي علاقته بنواحي النشاط الاقتصادي من التصنيع والزراعة والتسويق فعملية تطوير الموانئ يترتب عليها تحسناً في حجم التجارة الخارجية للدولة وفي معدلات تدفق الواردات إلى الداخل حسب احتياجات الاقتصاد القومي وأيضاً في معدلات تدفق الصادرات والواردات من وإلى الخارج وبالتالي تحسّن حالة الميزان التجاري وتوفير العملات الأجنبية وفي هذه الدراسة سلطنا الضوء على ميناء مستغانم EPM كونه قطب تجاري واقتصادي بإمتهاد في مجالات المبادلات البحرية والمعاملات التجارية

ومن خلال هذه المقدمة يمكن طرح الاشكالية التالية :

الاشكالية :

ماهي المعاملات التجارية (الواردات) في ميناء مستغانم؟

وللإجابة على هذه الاشكالية نقسمها الى اسئلة فرعية وهي :

- 1- فيما تتمثل المعاملات التجارية
- 2- الجانب القانوني للمعاملة التجارية في القانون الجزائري
- 3- ما هو مفهوم التصدير والاستيراد ؟
- 4- فيما تتمثل النظرة العامة حول ميناء مستغانم ووارداته من السلع ؟

الفرضيات :

- ❖ المعاملة التجارية هي مصطلح محاسبي يتعلق بالأحداث التي تحدث مع أطراف ثالثة (مثل العملاء ، والبائعين
- ❖ تقسم المعاملات التجارية في الأصل بمبدأ حرية الإثبات وعلى الأطراف إثبات هذه العقود بشرى الوسائل المتاحة، لكن سرعان ما استثنى القانون بعض العقود التي ألزم فيها الكتابة ومثال هذا هو عقد الشركة، زيادة على هذا، عقد العمل البحري، عقد التأمين البحري، عقد النقل البحري والأوراق التجارية كالسفينة والسند الأذني والشيك
- ❖ تعتبر الموانئ الحديثة من الأدوات الضرورية لتسيير التجارة والتنمية وهو الدور الرئيسي للموانئ بالإضافة إلى دورها التقليدي في نقل السلع إلى المستهلك، حيث أصبحت الموانئ

## المقدمة

تقدّم خدمة الصناعات التحويلية الدولية التي تتطلب شبكة نقل فعالة تعمل فيها الموانئ كمحور التقاء بين النقل البحري والبري وتقديم خدمات فعالة

أهمية الدراسة :

قرب الموضوع من التخصص الجامعي

اثراء معلوماتنا ومعلومات زملائنا الطلبة بمعلومات جديدة وقيمة

يكتسي الموضوع طبيعة غامضة تستدعي من اي الباحث دراسته

اثراء المكتبة الجامعية بمعلومات متنوعة وخصوصا بما ان جامعة الولاية تقع على شريط ساحلي الذي هو موضوع المذكرة

منهج الدراسة :

استعملنا في دراستنا هذه اسلوب وصفي لمختلف التعاريف فيما تخص المعاملات ومصطلح التصدير والاستيراد بالاضافة الى التطرق الى وصف ميناء مستغانم بكل تفاصيله الكبيرة والصغيرة بالاضافة الى المنهج الثاني الا وهو المنهج التحليلي من خلال تحليلنا لمختلف النشاطات والمعاملات التجارية التي تخص ميناء مستغانم خلال سنتي 2021/2020 .

صعوبات الدراسة :

من خلال بحثنا صادفنا مجموعة من الصعوبات والتي تتمثل في :

❖ قلة المراجع المتعلقة بموضوع المعاملات التجارية مما اضطرنا الى اللجوء الى المراجع القانونية

❖ شح المعلومات المقدمة لنا من قبل ميناء مستغانم ولاسيما الاحصائيات الجديدة المتعلقة

بالعام الحالي مما اضطرنا الى بذل جهدا اكبر وتصفح المواقع الالكترونية للحصول على

الاحصائيات المتعلقة بمواد التصدير والاستيراد المتعلقة بالميناء

❖ ضيق الوقت

خطة البحث :

## المقدمة

---

لقد اعتمدنا في دراستنا لهذا الموضوع الى فصلين رئيسيين هما

بالنسبة للجانب النظري تطرقنا فيه الى مفهوم المعاملات التجارية والى التعريف بمفهوم التصدير والاستيراد في الجزائر

وبالنسبة للجانب التطبيقي فتناولنا فيه الى كل المعلومات المتعلقة بميناء مستغانم وكل نشاطاته التجارية بما في ذلك التطرق الى تعريف معاملة تجارية الكترونية متعلقة بالميناء من خلال موقع على الويب تحت اسم : **MarineTraffic**

الفصل الاول : مفاهيم اساسية  
حول المعاملات التجارية والتصدير  
والاستيراد

تمهيد :

فاتساع النشاط التجاري و امتداده نحو العالم أجمع و اختراقه للحدود جراء التحولات الدولية  
الراهنة وما أسفرت عنه العولمة من تقليص للحدود وتشجيع واسع للاستثمار وفتح لا محدود  
للأسواق وتنقل كبير لرؤوس الأموال ، ليصبح العالم مع هذه المعطيات عبارة عن قرية صغيرة تختزل  
الحدود الجغرافية وتفتح عصرا جديدا في المعاملات التجارية

المبحث الاول : مفهوم المعاملات التجارية

المطلب الاول : تعريف المعاملات التجارية وصفاتها

اولا- تعريف المعاملات التجارية

المعاملة التجارية هي مصطلح محاسبي يتعلق بالأحداث التي تحدث مع أطراف ثالثة (مثل العملاء ، والبائعين ، وما إلى ذلك) ، والتي لها قيمة نقدية ولها قيمة اقتصادية ملموسة لاقتصاد الشركة بالإضافة إلى التأثير على المركز المالي للشركة. الشركة.

بعبارة أبسط ، يتم تعريف المعاملات التجارية على أنها الحدث الذي يحدث مع أي طرف ثالث ، والذي يمكن قياسه من الناحية النقدية وله تأثير مالي على الشركة. على سبيل المثال ، في حالة شركة تصنيع ، تحتاج الشركة إلى شراء المواد الخام لاستخدامها في إنتاج السلع النهائية. لنفس الشيء ، ستدخل الشركة في صفقة مع البائع ، والتي سيكون لها قيمة نقدية ؛ سيؤثر هذا على البيانات المالية للشركة.

ثانيا: صفات المعاملات التجارية

هذه المعاملات قابلة للقياس من الناحية النقدية.

أنها تنطوي على حدث يقع بين المنظمة وطرف ثالث.

يتم إدخال المعاملة للكيان وليس لأي غرض فردي.

يتم دعمها من خلال المستندات المرخصة والشريعة المتعلقة بالحدث أو المعاملة التي تم إدخالها ، على سبيل المثال ، في حالة البيع ، سيتم اعتبار أمر البيع والفاتورة بمثابة مستندات قانونية لدعم الصفقة<sup>1</sup>.

أمثلة على المعاملات التجارية

- الاقتراض من البنك

<sup>1</sup> - طارق الحمودي، قراءة مبسطة في عقود التجارة الدولية، ندوة صياغة وإبرام عقود التجارة الدولية، شرم الشيخ، مصر، من 25 إلى 29 ديسمبر 2007.، ص 87

## الفصل الاول : مفاهيم اساسية حول المعاملات التجارية والتصدير والاستيراد

ستؤثر هذه المعاملة على حسابين أحدهما النقد / الحساب المصرفي (الأصول) والثاني حساب القرض (المسؤولية)

-2 شراء البضائع من البائع على أساس الائتمان

سيكون لهذه المعاملة تأثير على حسابين أحدهما حساب شراء ، والثاني هو حساب البائع (المسؤولية) ، وستؤثر هذه المعاملة أيضًا على المخزون حيث سيزداد مخزون المخزون (الأصول).

-3 دفع إيجار المباني وكهرباءها

ستؤثر هذه المعاملة على حسابين ، أحدهما نقدي / حساب مصرفي (الأصول) ، والثاني حساب الإيجار والكهرباء (المصاريف).

-4 البيع النقدي للبضائع

ستؤثر هذه المعاملة على حسابين ؛ الأول هو الحساب النقدي / المصرفي (الأصول) والثاني هو حساب البيع (الدخل) ، ستؤثر هذه المعاملة أيضًا على المخزون حيث سينخفض مخزون المخزون (الأصول).

-5 الفوائد المدفوعة

ستؤثر هذه المعاملة على حسابين ، أحدهما النقد / الحساب المصرفي (الأصول) ، والثاني هو حساب الفائدة (المصاريف).

المطلب الثاني: أنواع وأهمية المعاملات التجارية

أولاً : أنواع المعاملات التجارية

يمكن تصنيف هذه المعاملات على قاعدتين. يتم وصف هذه القواعد على النحو التالي:

-1 المعاملات النقدية ومعاملات الائتمان Advertising

المعاملة النقدية: المعاملة التي تتضمن النقد تعني استلام الدفعة أو دفعها في وقت حدوث الصفقة. هذه معاملة نقدية لأنها تتضمن دفعًا نقديًا في وقت المعاملة.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> - طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، ط7، دار الثقافة ،عمان، 2010 ،ص 102



## الفصل الاول : مفاهيم اساسية حول المعاملات التجارية والتصدير والاستيراد

معاملة الائتمان: في المعاملات الائتمانية ، لا يتم تضمين النقد في وقت المعاملة ؛ بدلاً من ذلك ، يكون المقابل المدفوع بعد وقت معين (يُطلق عليه فترة ائتمان). على سبيل المثال ، لذلك في هذه المعاملة ، لا يتم تضمين النقد في وقت البيع ، ولكن العميل سيدفعها بعد فترة ائتمان مدتها 30 يومًا.

### -2 المعاملات الداخلية والمعاملات الخارجية

المعاملة الداخلية: في أي معاملة داخلية ، لا يوجد طرف خارجي متورط. لا تتضمن هذه المعاملات أي تبادل في القيمة مع الطرف الخارجي الآخر ، ولكن لها شروط أو قيمة نقدية ، أي انخفاض قيمة الأصول الثابتة. يقلل من قيمة الأصول الثابتة.

معاملة خارجية: في معاملة خارجية ، هناك طرفان أو أكثر يشاركان في المعاملة. إنها المعاملات المعتادة التي تحدث يوميًا. على سبيل المثال ، شراء البضائع ، البيع ، مصاريف الإيجار ، مصاريف الكهرباء المدفوعة ، إلخ.

### ثانياً: أهمية المعاملات التجارية

إنها معاملات يومية ، وقد تحدث مرة واحدة في السنة أو أكثر من مرة في السنة. ولكن أثناء إدارة الأعمال التجارية ، لا بد أن تكون عدة مرات. لأنه إذا لم تكن هناك معاملة ، فهذا يعني أن الكيان لا يعمل وأنه في مستوى قديم وسيغلق في النهاية. لذا فإن وجود هذه المعاملات يعني أن الكيان يعمل. كما يعتمد أيضًا على المعاملات التي سواء كان الكيان يمثل جانبًا سلبيًا أو متزايدًا. إذا كان هناك عدد قليل من المعاملات في الكيان ، فهذا يعني أنه يعمل ، ولكن إذا كان هناك الكثير من المعاملات في الكيان ، فهذا يعني أنه ينمو. لذا فإن هذه المعاملات تحافظ على وجود الشركة وأكبر وبشكل متكرر المعاملات التي قد تتعلق بممارسات تجارية أكثر قدرة على المنافسة وتفاعل الأعمال مع البيئة الخارجية والداخلية للأعمال.

### المعاملات التجارية مقابل معاملات الاستثمار

عادةً ما تكون المعاملات التجارية هي المعاملات التي يتم إدخالها من قبل المنظمة وتكون مثل التجارة أو التجارة أو التصنيع. يتم الدخول في معاملات الاستثمار لبيع أو شراء الأوراق المالية القابلة للتداول والأصول الأخرى التي قد تكون مرتبطة أو لا ترتبط مباشرة بالعمل.

تولد المعاملات التجارية دخلاً يسمى دخل الشركة ويخضع للضريبة بموجب "الربح والأرباح من ممتلكات الشركة". في المقابل ، تولد معاملات الاستثمار مكاسب رأسمالية خاضعة للضريبة تحت عنوان "الدخل من مكاسب رأس المال".

إذا كان شراء وبيع الأصل هو نفس أعمال التجارة العامة للمقيم ، فسيتم اعتبار هذه المعاملات معاملات تجارية ، بينما إذا كان شراء وبيع الأصل نشاطاً مستقلاً مقابل المسار العادي للأعمال. سيتم اعتبار المعاملات معاملة استثمار.

بشكل عام ، تواتر هذه المعاملات ضخمة من حيث الأرقام حيث يتم إدخالها في سياق الأعمال مقارنة بمعاملات الاستثمار التي تم إدخالها لأنها معاملات مستقلة.

### المطلب الثالث: نظام المعاملات التجارية

يهدف مشروع نظام المعاملات التجارية إلى معالجة التحديات ودراسة فرص ومجالات التطوير في ضوء التجارب الدولية الرائدة، وقد جاء مشروع النظام بأحكام تنظم مزاوله الأعمال التجارية، إذ بين الأعمال التجارية على سبيل الاحتراف والأعمال التجارية المنفردة. كما تضمن مشروع النظام أحكاماً خاصة بالتاجر والمتجر، وأحكام تتعلق بالتزامات التاجر والالتزامات التجارية بشكل عام. وقد أولى المشروع عناية بوسائل التقنية الحديثة في السجلات المحاسبية عبر إتاحة الاحتفاظ بالوثائق والمستندات بأي وسيلة إلكترونية وذلك عوضاً عن الاحتفاظ بأصلها، وقرر لها حجية الأصل في الإثبات. ومن أبرز ملامح مشروع النظام تنظيمه للعقود التجارية، إذ نظم عقد البيع التجاري، وعقد بيع التصفية والمزايدة العلنية، وعقد بيع التوريد، وعقد الوكالة التجارية، وعقد الوساطة، وعقد التمثيل التجاري. كما تناول مشروع النظام الأوراق التجارية، حيث عرفها وبين أنواعها والأحكام المتصلة بها، حيث تضمن أحكام الكمبيالة والشيك والسند لأمر، من حيث إنشائها وطرق تداولها وضمانات الوفاء بها وطرق انقضاء الالتزام فيها.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> - طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية مرجع سبق ذكره، ص 95

المبحث الثاني : الاستثناءات الواردة على مبدأ حرية الاثبات في المعاملات التجارية واهم الوسائل المستخدمة فيه

المطلب الأول: الاستثناءات الواردة على مبدأ حرية الإثبات المعاملات التجارية<sup>1</sup>

تنطوي بعض العقود والتصرفات التجارية تنطوي على أهمية خاصة نظرا لخطورة الآثار المترتبة عليها الأمر الذي أراد معه المشرع إعطاء المتعاقدين فرصة التفكير قبل الإقدام على إبرامها، لذلك اشترط إيفراغ هذه العقود في قالب كتابي وهذا بقوة القانون، كما أعطى الحرية المتعاقدين في لاتفاق على جعل بعض العقود كتابية.

تناول في الفرع الأول الاستثناءات المقررة بموجب القانون، والفرع الثاني الاستثناءات المقررة بموجب الاتفاق

الفرع الأول: الاستثناءات المقررة بموجب القانون

تقسم المعاملات التجارية في الأصل بمبدأ حرية الإثبات وعلى الأطراف إثبات هذه العقود بشتى الوسائل المتاحة، لكن سرعان ما استثنى القانون بعض العقود التي ألزم فيها الكتابة ومثال هذا هو عقد الشركة، زيادة على هذا، عقد العمل البحري، عقد التأمين البحري، عقد النقل البحري والأوراق التجارية كالسفتجة والسند الأذني والشيك.

كما اشترط الكتابة في بيع السفينة ورهنها، وكذلك في بيع المحل التجاري ورهنه"، وعليه سنتناول فيما يلي العقود التي اشترط فيها القانون الكتابة:

أولا عقد الشركة

نصت المادة 418 من القانون المدني الجزائري على وجوب أن يكون عقد الشركة مكتوبا وإلا كان باطلا، حيث جاء في نص المادة منه: يجب أن يكون عقد الشركة مكتوبا وإلا كان باطلا، وكذلك يكون باطلا كل ما يدخل على العقد من تعديلات إذا لم يكن به نفس الشكل الذي يكتسب ذلك العقد. ويقتضي وجود الشركة الكتابة، بحيث اعتبر المشرع الكتابة ركنا لا شرطا والشركة يجب أن تكون

<sup>1</sup> - ونوغي نبيل ، قواعد الاثبات في المادة التجارية وفق التشريع الجزائري ، مجلة طلبة للدراسات العلمية الاكاديمية ، المجلد 05، العدد02 ، 2022 ، <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/206732> ، ص 423 ، اطع عليه يوم 2023/05/17

مشمولة بالكتابة إلا ما أعى منها بنص صريح في المادة 795 مكرر من قانون التجاري الجزائري مثل شركة المحاصة.

واشترط المشرع الكتابة حتى يفكر الشركاء قبل إقدامهم على تأسيس الشركة لما تنطوي عليه من مخاطر كنظام الإفلاس، كما إن وجود سند كتابي يقلل من المنازعات لان عقد الشركة يتضمن الكثير من التفاصيل، والكتابة ليست موضوعة لصالح الشركاء فقط بل موضوعة أيضا لحماية مصلحة الغير. وقد اعتبر المشرع الجزائري الكتابة ركن للانعقاد هذا ما تبينه المادة 418 من القانون المدني الجزائري بالإضافة إلى اعتبارها شرطا للإثبات حسب ما تبينه المادة 545 من القانون التجاري الجزائري

قواعد الإثبات في المادة التجارية وفق التشريع الجزائري وشرط الكتابة معروض على الشركاء لإثبات فيما بينهم وقبل الشهر يجب الكتابة والإثبات بالنسبة الغير هو حر تطبيق وهذا ما تبينه المادة 333 من الفنون المدني الجزائري حيث العبرة بالواقعة المادية".

#### ثانيا العقود المتعلقة بالتجارة الجوية والبحرية

نص المشرع الجزائري في المادة 03 من الفقرة 05 من القانون التجاري الجزائري على أن كل عقد يتعلق بالتجارة البحرية والجوية يعد عملا تجاريا بحسب الشكل والمشرع الجزائري هذا اشترط فيه الشكلية أي يجب أن تكون هذه العقود متعلقة بالتجارة البحرية والجوية تتسم بالشكلية وهذا بقوة القانون ومن أهم العقود عقد إنشاء السفن والطائرات حيث يكتسب هذا العقد الصفة التجارية ولو وقع مرة واحدة. إضافة إلى عقد بيع السفن والطائرات أو تأجيرها أو شراءها إضافة إلى نقل عقود نقل الأشخاص أو البضائع في البحر، وأيضا التأمين البحري والجوي وجميع العقود الأخرى المتعلقة بالتجارة البحرية والجوية.<sup>1</sup>

ولاعتبار هذه العقود التجارية حسب الشكل وجوب توافر شرطين هما أن يتم في شكل عقد وأن يتعلق موضوع العقد بتجارة بحرية أو حوية تجارية أو براءة الاختراع سواء كان المتصرف تاجراً أو غير تاجر حيث اشترط المشرع الجزائري في هذه العقود أن تكون شكلية بحيث وإن لجئنا لإثبات هذه العقود

<sup>1</sup> - ونوغي نبيل ، مرجع سبق ذكره ، ص 424

يجب اللجوء إلى الكتابة لحماية مصلحة الغير أصالة يقصد تحقيق الربح وهي تداول للثروات ولا تخرج عن كونها الصفقة التجارية تلحق بنشاط<sup>1</sup>

### ثالثا العقود المتعلقة بالمحلات التجارية

اعتبر المشرع الجزائري وحسب نص المادة 03 من الفقرة 14 من القانون التجاري الجزائري أن جميع العمليات المتعلقة بالمحل التجاري من بيع وشراء وتأجير ورهن من الأعمال التجارية بحسب الشكل بصرف النظر عن شخصية القائم بالعمل تاجر كان أو غير تاجر فكل هذه الأعمال المتعلقة بالمحل التجاري تعتبر أعمال تجارية بحسب الشكل. ويدخل في إطارها أيضا بيع العناصر المعنوية المحل التجاري كبيع الاسم التجاري أو رهن العلامة

ولإثبات المتعاقدين فيما بينهم.

### رابعا الوكالات ومكاتب الأعمال:

هي تلك المكاتب التي تؤدي خدمة للجماهير وتتقاضى أجرا معيناً أو مقابل نسبة معينة من قيمة الصفقة التي تتوسط فيها والخدمات التي تقدمها هذه المكاتب المتنوعة كخدمات الإعلان والسياحة واستخراج رخص التصدير وبراءة الاختراع

فتعتبر هذه الأعمال عبارة عن خدمات عن بيع للخدمات، أو جهود التي يبذلها صاحب المكتب أو أعماله بقصد تحقيق الربح للثروات ولا تخرج عن كونها فالصفقة التجارية تلحق نشاط هذه المكاتب والوكالات بسبب الشكل أو التنظيم التي تباشر به أعمالها، وقد اشترط المشرع الجزائري في هذه العقود الكتابة بنص القانون

### خامسا: التعامل بالسفينة

قد نصت المادة 03 فقرة 01 من القانون التجاري الجزائري على أن التعامل بالسفينة عمل تجاري واشترط المشرع أن يكون مكتوباً وإلا كان باطلاً وعليه نصت المادة 389 من القانون التجاري على أن السفينة عمل تجاري مهما كان الأشخاص المتعاملون بها وكل من يوقع على السفينة يصبح ملتزماً بما ورد في نصوص القانون التجاري غير أن المادة 393 من القانون التجاري نص على أن استثناء يتعلق بالقاصر

<sup>1</sup> - ونوغي نبيل ، مرجع سبق ذكره ، ص 425

الفرع الثاني: الاستثناءات المقررة بموجب الاتفاق

خروجا عن القاعدة التي تقرر حرية الإثبات في المواد التجارية وجدنا بأن هناك استثناءات أوردها المشرع الجزائري بنص القانون تلزم الطرفين على الاعتراف بالكتابة في معاملات محددة. كما يمكن المتعاملين وخروجا عن مبدأ حرية الإثبات الاتفاق في مجال المعاملات التجارية على كتابة العقد حتى لو كان القانون لا يشترط ذلك وبالتالي في حال النزاع، يعد بالكتابة كوسيلة للإثبات خروجا عن مبدأ حرية الإثبات، وهذا يدخل في إطار تطبيق القواعد العامة المتعلقة بأن العقد هو شريعة المتعاقدين.

المطلب الثاني: أهم الوسائل المستخدمة في الإثبات التجاري

نصت المادة 30 من القانون التجاري الجزائري على أهم وسائل الإثبات في العادة التجارية، لكن هذه الوسائل تحكمها حرية الإثبات أي حرية استخدام هذه الوسائل، وعليه سنتناول فيما يلي :

الفرع الأول: المحررات الرسمية والعرفية

تعتبر الكتابة أهم وسيلة للإثبات، سواء بالنسبة للقانون التجاري أو القانون المدني. يستلزم الإثبات بالكتابة إفراغ الالتزام في ورقة أو) هو ما يستفاد من ورقة محررة لإثبات عمل قانوني أو واقعة مادية تنشأ عليها حقوق والتزامات) وتعتبر الكتابة دليلا قاطعا على حس إقامة دليل عكسي، وتكون هذه الكتابة في صورتين، محررات رسمية أو محررات عرفية.<sup>1</sup>

أولا المحررات الرسمية:

سنتطرق لتعريف المحرر الرسمي ثم تحجينه في الإثبات:

قواعد الإثبات في المادة التجارية وفق التشريع الجزائري

- 1- تعريف السندات الرسمية: عرف المشرع الجزائري المحرر الرسمي في نص المادة 324 من القانون المدني: " العقد الرسمي عقد يثبت فيه موظف أو ضابط عمومي أو شخص مكلف بخدمة عامة ما تم لديه أو ما تلقاه من ذوي الشأن وذلك طبقا للأشكال القانونية وفي حدود سلطته واختصاصه.

<sup>1</sup> - عيد المجيد زعلاني ، المدخل الى القانون ، دار هومة ، الجزائر ، 2005 ، ص 74

من خلال هذا التعريف نستنتج أن المحرر الرسمي هو كل ورقة صادرة من موظف عام أو شخص مكلف بخدمة عمومية مختص بتحريرها من حيث نوعها، ومن حيث مكان التحرير سب القواعد المقررة قانونا

2- حجية السندات الرسمية في الإثبات: تمتاز الورقة الرسمية بكونها مدعمة بالطريقة الرسمية، مما يحولها حجية خاصة في الإثبات، وتعتبر حجة ما لم يطعن فيها بالتزوير، ولقد حدد المشرع الجزائري في المادة 324 مكرر من القانون المدني المعاملات المدنية والتجارية التي يستوجب إثباتها بالكتابة تحت طائلة البطلان، وذلك بإفراغ المعاملة في عقد رسمي، وهذه المعاملات هي:

- العقود التي تتضمن نقل ملكية عقار أو حق عقاري أو محلات تجارية أو صناعية أو كل عنصر من عناصرها..
- كل معاملة تتعلق بالتنازل عن أسهم من شركة أو حصص فيها عقود إيجار زراعية أو تجارية، أو عقود تسيير محلات تجارية أو مؤسسات صناعية.
- العقود المؤسسة أو المعدلة للشركة."

### ثانيا: المحررات العرفية

سننطلق في المحررات العرفية إلى التعريف أولا ثم بعد ذلك إلى حجية كما يلي:

1 - تعريف المحررات العرفية : هي المحررات المعدة من الأفراد دون أن يتدخل الموظف العام في تحريرها بحكم وظيفته والعقد العرفي هو العقد الذي يفتقد من أعدده إلى الكفاءة والأهلية اللازمة المستوجبة في الضابط العمومي

2-حجية السندات العرفية في الإثبات قد يكون العقد العرفي حجة بين أطرافه ولكن هذه الحجية لا تمتد إلى ولغير أطرافه إلا منذ ثبوت تاريخه ولقد نص المشرع الجزائري على العقد غير الرسمي كوثيقة اثبات

### الفرع الثاني الفواتير والرسائل

تلعب الفواتير والرسائل دورا هاما في الاثبات التجاري حيث يستطيع التاجران يستند على هاتين الوسيلتين اثبات حق من حقوقه وعليه سنتناول أولا الرسائل، ثانيا: الفواتير

أولا -الرسائل

المادة 129 من القانون المدني الجزائري على أنها تكون الرسالة الموقع عليها قيمة الأوراق العرقية من حيث الإثبات .

وعليه الرسائل أهمية كبيرة في الإثبات خصوصا فيما يتعلق بالمعاملات التجارية، فهي وإن كانت أوراقا لم تعد مقدما للإثبات لأنها تتضمن شرطي الكتابة والتوقيع وبذلك تستوفي شروط الورقة العرقية، وتكون لها قيمة هذه الورقة في الإثبات وإذا كانت الرسالة خالية من التوقيع فيمكن اعتبارها مبدأ ثبوت بالكتابة والمرسل إليه يعتبر مالكا للرسالة فيستطيع الاحتجاج بها

ثانيا الفواتير:

تعتبر الفاتورة وسيلة للشفافية في المعاملات التجارية، هذا ما نص عليه القانون 02-04 المتعلق بالممارسة التجارية: أن الفاتورة وسيلة لشفافية الممارسات التجارية<sup>1</sup>، كما تعتبر أيضا وسيلة إثبات وهذا ما نصب عليه المدة 30 من القانون التجاري، وعليه ستداول تعريف الفاتورة وحجيتها في الإثبات التجاري

1-تعريف الفاتورة يعرف Lamy économique بأنها كتابة تنشأ بمناسبة بيع أو أداء خدمات التي تثبت وجود هذه العملية التجارية وتوضح الشروط

كما يمكن تعريفها بأنها وثيقة مكتوبة حسابية وقت انعقاد البيع أو عند تقديم الخدمة للإثبات ويجب أن يكون هذا العقد متضمن شروط انعقاده وشروط تنفيذها.

2 - حجية الفاتورة لإثبات المعاملات التجارية: بالرجوع إلى المادة 30 من التقنين التجاري الجزائري

ونقص المادة 333/1 من القانون المدني على أنه في غير المواد التجارية، إذا كان التصرف القانوني يزيد قيمته عن 100.000 دينار جزائري أو كان غير محدد القيمة، فلا يجوز الإثبات بالشهود في وجوده أو انقضائه ما لم يوجد نص يقضي بغير ذلك 25 ولهذا إذا تجاوز التصرف القانوني 100.000 دج فإنه يثبت بالكتابة.

<sup>1</sup> - المادة 10 من القانون 02-04 المؤرخ في 5 جمادي الأولى عام 1425 الموافق 23 يونيو سنة 2004، الجريدة 21 الرسمية 41، يحدد القواعد المطبقة عمي الممارسات التجارية.



أما القانون 2012-04 السابق الذكر فقد نص في المادة 9 / 02 يمكن أن ينجز العقد على شكل طلبية أو فاتورة أو سند ضمان أو جدول أو وصل تسليم أو أي وثيقة أخرى مهما كان شكلها أو سندها، تتضمن الخصوصيات أو المراجع المطابقة لشروط البيع المقررة سلفاً

فحسب القانون 02-04 يمكن أن يثبت العقد بالفاتورة " حيث يمكن أن يقدمها مالكيها ويحتج بها في مواجهة أي شخص أو أي جهة متى كن السبب في ذلك ما لم يطعن فيها بالتزوير، فمثلاً بالرجوع إلى نص المادة 226 من قانون الجمارك تجده اشترط تقدير فواتير الشراء أو سندات تسليم أو أية وثيقة أخرى لإثبات حيافة البضائع بصفة مشروعة، حيث يشترط قانون الجمارك تبريرها بمستندات 26 عبر كامل الاقليم الجمركي

### الفرع الثالث: الدفاتر التجارية

يما أن المحال التجاري يتميز بحرية الإثبات فقد ألزم المشرع الناجر بعيد العمليات المتعلقة بالنشاط التجاري من دفاتر خاصة بالعملية بحيث منح الدفاتر أهمية بالغة في مجال الإثبات حتى تسهل هاته الدفاتر بما تحتويه من بيانات كشف الحقيقة، لاسيما إذا كان خصم التاجر تاجراً أيضاً، فتجري على المقاربة بين دفتر كل منهما للاطلاع على هاته الحقيقة.

وتنقسم الى : دفاتر الزامية (دفتر اليومية- دفتر الجرد) دفاتر اختيارية (دفتر الاسناد – دفتر المسودة – دفتر المخزن- دفتر الاوراق التجارية- دفتر الصندوق او الخزنة- دفتر المراسلات والمستندات)

### الفرع الرابع : المحررات الالكترونية

وضع قانون التجارة الإلكترونية مبدأ هاماً يؤدي إلى الاعتراف القانوني برسائل البيانات والمعلومات الإلكترونية وصحتها وقابليتها للإنفاذ، وعدم إنكاره، لكونها اتخذت شكلاً إلكترونياً و أطراف المعاملة الإلكترونية لا يستطيع أن ينكر رسالة البيانات لمجرد أنها في شكل إلكتروني فجاء في المادة الثانية عشر من نفس النظام في العلاقة بين منشئ رسالة البيانات والمرسل إليه لا يفقد التعبير عن الإرادة أو غيره من أوجه التعبير مفعوله القانوني ، أو صحته ، أو قابليته للتنفيذ لمجرد أنه على شكل رسالة بيانات.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> - براهمي حنان، "المحررات الإلكترونية كدليل إثبات"، مجلة الفكر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2017، ص 12.

المبحث الثالث: الإطار المفاهيمي لترقية الصادرات

تعد التصدير أحد المجالات الممتعة وهو ليس بتلك الصعوبة والتعقيد كما يظن البعض، وتطلق على عملية بيع أو شراء المنتجات بين الشركات خارج حدود البلاد، ويعتبر التصدير مصدر هام للدخل للدول بفتح أسواق جديدة لمنتجاتها، وهو مؤشر على جودة الصناعة والزراعة في تلك الدول، وفيما يلي عرض لأهم عناصر التصدير.

المطلب الأول: تعريف التصدير وأهدافه

تعددت التعاريف المرتبطة بالتصدير، وسنورد بعض هذه التعاريف قبل استخلاص تعريف شامل:

التعريف الاول : التصدير هو قيام الدولة ببيع سلع وخدمات تنتج محليا إلى دول العالم الخارجي<sup>1</sup>؛  
التعريف الثاني: التصدير هو عملية بيع السلع والخدمات للدول الأخرى<sup>2</sup>؛

التعريف الثالث: التصدير هو بيع أقصى ما يمكن من الإنتاج الوطني للخارج، للحصول على أكبر قدر ممكن من رؤوس الأموال الأجنبية<sup>3</sup>؛

التعريف الرابع: التصدير هو عملية نقل وبيع المنتجات الوطنية خارج حدود القطر الوطني ، كما يمكن تعريفه على أنه التدفقات العينية والنقدية العابرة للحدود ، بحيث يتم نقلها من المقيمين في الدولة تجاه المقيمين في دولة أخرى<sup>4</sup> .

مما سبق يمكن تعريف التصدير بأنه عبارة عن بيع المنتجات الوطنية بمختلف أنواعها (سلعية وخدماتية ومعلوماتية ومالية وثقافية وسياحة وبشرية)، إلى دول وأسواق عالمية ودولية أخرى بغرض تحقيق أهداف الصادرات، من أرباح وعملة أجنبية وتوسيع النمو الاقتصادي وانتشار فرص العمل والتعرف على ثقافات أخرى وتكنولوجيات جديدة وغيرها .

ومن هذا نجد أن التصدير يهدف إلى<sup>5</sup>:

✚ ايجاد فرص عمل من خلال زيادة مداخيل الدولة التي تؤدي إلى زيادة الاستثمارات؛

<sup>1</sup> - جمال عبد الناصر ، المعجم الاقتصادي ، دار أسامة ، عمان، الأردن، 2010، ص 222

<sup>2</sup> -Paulet (jean -pierre) , dictionnaire d'économie ,eyrolles, paris,1992, p 91

<sup>3</sup> -Locasse(j) et mungér(k), économie globale, édition études vivantes 2eme , paris, p355 .

<sup>4</sup> -نعيمي فوزي، فرامى عبد الحكيم ، التجارة الدولية في دروس في القانون المدني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1999 ،ص 35

<sup>5</sup> - فريد النجار، تسويق الصادرات العربية ، دار قباء القاهرة، مصر، 2002 ،ص54.

- توفير العملات الأجنبية الكافية لتمويل العمليات التنموية وإقامة المشاريع؛
- لتواجد الثقافي والسلمي في الأسواق الأجنبية وتبادل الخبرات الفنية والموجهة المنافسة، وذلك لإثبات الذات للدولة وتحقيق مكانة بين دول العالم؛

- تحقيق استقلالية القرار الاقتصادي والسياسي والتشغيل الاقتصادي لموارد الدولة؛
- تحسين مستوى المعيشة للمجتمع وتزايد الدخل الفردي الحقيقي؛
- توفير التكنولوجيا الدولية لمراكز الإنتاج في الدولة.

### المطلب الثاني: أنواع التصدير

نميز بين نوعان من التصدير، التصدير غير المباشر والمباشر:

#### أولاً: التصدير المباشر:

في هذا النوع من التصدير يقوم المنتج بالتصدير بنفسه إلى الأسواق الأجنبية، دون الاستعانة بخدمات

الوسطاء، ويتم التصدير المباشر بإحدى السبل التالية:<sup>1</sup>

- إنشاء قسم التصدير للأسواق الخارجية: وهذا يتطلب من الشركة إنشاء قسم للتصدير ليقوم بكافة مهام التصدير؛
- إنشاء فروع في الأسواق الخارجية: حيث تقوم الشركة بإنشاء فروع في السوق الأجنبي يتولى مهام التصدير والتوزيع في ذلك السوق وهذا ما يسمح لشركة بتحقيق رقابة على نشاطاتها في السوق الخارجية؛
- إرسال مندوبي بيع للخارج: حيث يتولون عملية البحث عن عملاء في الأسواق الأجنبية وذلك لتفاوض معهم بشأن عقد صفقات البيع.

#### ثانياً: التصدير غير المباشر:

<sup>1</sup> - نفس المرجع السابق، ص 78

ويتم ذلك عن طريق استخدام أو تعيين وسطاء دوليين يقومون بمهام التصدير للدولة، ويتمثل هؤلاء الوسطاء في وكلاء التوزيع والشركات متعددة الجنسيات والمشروعات المشتركة وفروع الشركات متعددة الجنسيات<sup>1</sup>.

ويطبق هذا النوع من التصدير عادة الشركات حديثة العهد بالتصدير إلى الأسواق الخارجية، وذلك لأنها تتضمن أقل استثمار وأقل مخاطرة. وهذا النوع لا يكلف الشركة أي تعيين أو تكوين لأيدي عاملة في الخارج، فالوسيط التجاري لديه معرفة كافية بأحوال السوق الأجنبي وطريقة التعامل في الأسواق الأجنبية المستهدفة خارجها<sup>2</sup>.

### المطلب الثالث: أهمية التصدير

لقد كان ولا يزال التصدير يحظى باهتمام واسع في الفكر الاقتصادي وخاصة المرتبط بعملية التنمية الاقتصادية للدول النامية، وذلك بعدما تبين ومن خلال الوقع مدى اتساع الفجوة بين الدول الصناعية المتقدمة والدول النامية، ونلمس أهمية التصدير بالنسبة للدول النامية من خلال ما يعاني منه ميزان المدفوعات من اختلال وعدم توازن، حيث يلاحظ ارتفاع العجز في الميزان التجاري وزيادة حجم المديونية الخارجية وكذا زيادة أعبائها، الأمر الذي أدى إلى ضعف القدرة على الاستيراد، وهذا راجع إلى السياسات التي كانت منتهجة في تلك الدول النامية (الإقراض الخارجي، احلال الواردات، ...)، إن عملية التصدير هي الخيار الأمثل لهذه الدول من أجل توفير احتياجاتها من النقد الأجنبي وبشكل منتظم، وخاصة مع كون صادر أنها من المواد الأولية لا تتميز بالاستقرار والاستمرارية، وهذا ما يحتم عليها قيام نظام التصدير غير التقليدي على أن التصدير والنمو السريع للصادرات يعجل وبشكل كبير من عملية النمر الاقتصادي، وهذا ما دلت عليه الدراسات التجريبية، حيث أن تنمية الصادرات توفر الوسائل المساعدة على النمو بشكل أحسن وأسرع مما توفره سياسة إحلال الواردات<sup>3</sup> ونلمس أهمية التصدير المنتجات الوطنية من خلال جملة من الاعتبارات حيث التصدير هو الامتداد الطبيعي للتوسع في مشروعات الإنتاج، والا فإن السوق المحلي المحدود سيكون حائلا دون استمرار هذا التوسع؛

<sup>1</sup> - فريد النحر، مرجع سبق ذكره، ص 13

<sup>2</sup> - محمد جاسم، التجارة الدولية، دار الزهران للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص 77

<sup>3</sup> - محمد جاسم، التجارة الدولية، المرجع نفسه، ص 77

## الفصل الاول : مفاهيم اساسية حول المعاملات التجارية والتصدير والاستيراد

التصدير هو المخرج الأمل لما تعانیه الكثير من المؤسسات من فائض في الإنتاج والمخزون وذلك لمحدودية ومعوقات التسويق في السوق المحلي؛

تزداد أهمية التصدير من ناحية أن معظم الاستثمارات المحلية تعند والى عدد كبير على الاستيراد المواد الخام والمعدات، ولذلك لابد من قيام نظام تصدير للمنتجات لتعويض أثار تمويل بالعملة الأجنبية القابلة للتحويل؛

مواجهة ظاهرة الشركات متعددة الجنسيات ومحاولاتها في الاستحواذ على الأسواق العالمية؛

التصدير يزيد من تنوع الدخل الوطني ويدعم الميزان التجاري ويجلب العملة الأجنبية ويتيح فرص عمل جديدة للعمالة الوطنية وذلك من خلال تنوع الصادرات.

### المطلب الرابع: مضاعف الصادرات

يتحدد مضاعف الصادرات بنسبة الزيادة في الدخل الوطني إلى الزيادة في الطب على صادرات الدولة

التي حققها ، فزيادة الصادرات في التدفق الدائري للدخل الوطني يؤ دي إلى ارتفاع الدخل الوطني

بمضاعف معين للزيادة الأصلية في الصادرات وتتأثر قيمة مضاعف الصادرات بما يلي:

الميل الحدي للادخار MPS و يساوي التغير في الادخار على التغير في الدخل الوطني

الميل الحدي للاستيراد MPM ويساوي التغير في الاستيراد على التغير في الدخل الوطني

الميل الحدي للضريبة MPT و يساوي التغير في الضريبة على التغير في الدخل الوطني

حيث أن  $X_{it}$ : الصادرات الوطنية للدولة خلال السنة t

درجة الانفتاح التجاري: ويعطى بالعلاقة التالية: درجة الانفتاح التجاري = ( الصادرات الواردات )

النتاج المحلي الإجمالي

### المبحث الرابع: استراتيجية التصدير على النمو الاقتصادي

قد يعتقد البعض أن المؤسسات الصغيرة والمتوسطة غير قادرة أو مؤهلة لتصدير منتجاتها أو خدماتها نظرا المجال مع كبرى الشركات، مـ لعدم قدرتها على المنافسة في هذا لكن مما لا شك فيه أن التصدير تقدم العديد من المزايا والفرص المتاحة في الأسواق العالمية أمام أي شركة، وفيما يلي سوف يتم التطرق الى أهم الاستراتيجيات التي تستخدم في عملية التصدير.

#### المطلب الأول: القوانين والقرارات المبتهجة

استفاقت الجزائر مبكرا لخطر الأحادية في التصدير وارتكاز الاقتصاد الوطني على إيرادات المحروقات حتى قبل أزمة النفط 1984، فقامت منذ ذلك الحين برفع شعار التحضر لمرحلة ما بعد النفط، فكانت بذلك مجموعة من الإجراءات لتنمية الصادرات غير النفطية.

#### الفرع الأول: المقترحات الأولى لتنمية الصادرات غير النفطية

بالموازاة مع القانون 02-78 المتضمن احتكار الدولة للتجارة الخارجية، تم في الثمانينات وبالضبط في شهر مارس من العام 1984 تقديم وزارة التجارة اقتراحات للحكومة في شكل برنامج مستعجل تستهدف تنمية الصادرات غير النفطية وكانت هذه المقترحات، كما يلي: توجبه إنتاج 1984 إلى التصدير، أما المخزونات المتوفرة تصرف في السوق الوطني؛

استحداث هياكل متخصصة في التصدير وهذا على مستوى المؤسسات المصدرة نفسها، وكذا المنظمات و الهيئات التي تعمل في مجال التصدير ( العبور ، النقل، التأمين ، البنوك )؛

مطالبة مؤسسات النقل بنقل الصادرات حتى في الخطوط التي لا تعمل بها، وعلى أساس أسعار

تفضيلية (preferentielle Tarification) معتمدة مسبقا من المصدرين؛

إلزام المؤسسات المصدرة بإعداد ونشر الكاتالوجات ( depliants Rospectus ) و توضيح فيها بالتفصيل خصائص المنتجات المتاحة للتصدير؛ إزالة كل الضغوط (Contraintes) التي تعيق حركة الصادرات من خلال جملة من الإجراءات المتمثلة في :

إعادة فتح حساب (.E.D.A.) المصدر الدينار القابل للتحويل)؛

توفير بطاقات القرض carte de credit

## الفصل الاول : مفاهيم اساسية حول المعاملات التجارية والتصدير والاستيراد

تمكين المصدرين من الحصول على الأوامر بالمهمة بسهولة (orchres de mission) تكون ممضاة من الوزارة

السماح للمصدرين المواطنين بما يلي:

استعمال الاجراءات بالتراضي (utiliser de procédures gre a gre)

الدخول في علاقات اعمال مع الوكالات التجارية ومؤسسات التصدير والاستيراد الاجنبية

ابرام العقود الخاصة والمتميزة (passer des contrats d'exclusiviste et d'intéressement)

الفرع الثاني : القرارات الاولى لتنمية الصادرات غير النفطية

لقد كانت تلك المقترحات المذكورة انفا محل دراسة من قبل الحكومة الجزائرية في افريل 1984 ولقد تمخضت هذه الدراسة في جملة من الاجراءات لصالح المصدرين للمنتجات غير النفطية تضمنها جملة من التعليمات و القرارات والمراسيم والتي جاءت كمايلي :

- التعليمات رقم 11 بتاريخ : 1984/05/30 والمتعلقة بمنح بطاقة القروض لبعض المستخدمين في المؤسسات العمومية المصدرة
- مذكرة رقم pm/cab/409 بتاريخ : 1984/05/20 المتعلقة بترقية الصادرات خارج المحروقات والذي كان من جملة ما نصت عليه ما يلي :

\*السماح للمتعاملين العموميين بالمعالجة بالتراضي مع الزبائن الاجانب

\*السماح للمتعاملين العموميين بالدخول في علاقة اعمال مه مؤسسات التصدير والاستيراد الموجودة في الخارج

- مذكرة رقم pm/cab/410 والمتعلقة بإنشاء الهياكل المتخصصة في التصدير على مستوى مؤسسات التصدير وايضا على مستوى المتدخلين في مجال التصدير (المؤسسات المنتجة النقل ، التأمين ، العبور ، البنوك )

- مذكرة رقم 15 بتاريخ : 1984/04/12 من وزارة المالية التي تجعل مدة تزيل الاموال من التصدير المنتجات غير النفطية الى مدة 120 يوما

- اشعار avis رقم 16 بتاريخ: 1984/06/02 من وزارة المالية المتعلق بشروط فتح ومنع EDA (المصدر -الدينار القابل للتحويل )
- القرار رقم Df/Aa/Dt Mi/082/85 من وزارة النقل والمتعلق بتخفيض 50% من اسعار استعمال تجهيزات وخدمات الموانئ
- القرار رقم DF/AA/DT 1083 من وزارة النقل المتعلق بتسهيل النقل البحري في مجال التصدير خارج المنتوجات النفطية
- مذكرة للخطوط الجوية الجزائرية بتاريخ: 1984/11/26 لوزير التجارة متعلقة بتخفيض معدل النقل Taux de fret بنسبة 50% في الخطوط العادية نحو افريقيا
- المرسوم Decret رقم 46-86 بتاريخ : 1986/12/24 والذي يحدد قائمة السلع والخدمات التي تستفي من اعانات التصدير وكذا تدعيم الاسعار الهدف منه هو تعويض النقص المفرط للدينار الجزائري réévaluation du dinar في السوق الرسمي وهذا التدعيم الخاص بالسلع المصدرة متغير حسب طبيعة السلع المصدرة ودرجة تكاملها الصناعي وهو محدد بسقف قدره 50% من رقم الاعمال المحقق في الخارج
- الشركة الجزائرية للتأمينات CAA لها صلاحيات تأمين عمليات التصدير ، الضمان يغطي المخاطر التجارية وغير التجارية ( كالنزاعات السياسية والمخاطر الناجمة من الكوارث الطبيعية بينما مخاطر الصرف غير مؤمنة وكذا الحجز القانوني والاجراءات الطرفية للسياسة الاقتصادية لبنك الزبون
- هذه اهم الاجراءات التي اتخذت بهدف ترقية الصادرات غير النفطية خاصة وانه منذ 1986 برزت ضرورة اسراع السلطات العمومية بالقيام بمثل هذه الاجراءات لتخفيض اثار انخفاض سعر البترول في السوق الدولي على الاقتصاد الوطني ، ولأن عملية التنمية مرهونة بنفقات جديّة للصادرات فإن هذا يجعل من الصادرات غير النفطية اساس منين للسياسة الاقتصادية في السنوات القادمة ، حيث يتم الخروج من المعالجة الظرفية للمشاكل الاقتصادية والاجتماعية الى العمل على تباني استراتيجية تنمية الصادرات صراحة سنة 1991 بعد عدم نجاح الاجراءات السابقة الذكر في احداث اي تحسن يذكر



دراسة و مناقشة الإصلاحات على كافة المستويات، حيث اعتبرت عملية تنمية الصادرات غير النفطية كاستراتيجية التسديد الديون وتمويل الاقتصاد الوطني، فق كانت من بين الأهداف العامة لرسالة الفنية التي بعث بها السلطات الجزائرية لصندوق النقد الدولي بتاريخ 27 أفريل 1991، حيث تم التأكيد فيها على تراجع الدولة عن التدخل في الحياة الاقتصادية، وأن دفع النمو يكون من قبل المؤسسات العمومية و الخاصة، و التي يتعين عليها العمل على ترقية الصادرات للتخفيف من الاختناقات المالية<sup>1</sup>

### المطلب الثاني: السياسات و الاستراتيجيات المنتهجة في التصدير

أما من الجانب الإجرائي التنفيذي و من خلال التدخل عبر أدوات السياسة الاقتصادية عمت الجزائر على وضع جملة من السياسات التي من شأنها أن تحفز الصادرات غير التغطية على النمر، و ذلك بالتأثير على مستويات عدة مثل المؤسسات المنتجة بغرض الإنتاج من أجل التصدير، ثم مؤسسات التصدير بغرض حثها على توسيع نشاطها التصديري و البحث عن الأسواق الخارجية، ثم المنتج من خلال تطويره و تحسين نوعته.

### الفرع الاول : الامتيازات و التحفيزات الممنوحة للتصدير في الجزائر

انه وفي اطار توجه السلطات العمومية الرامي الى توزيع وتنويع المبادلات التجارية والخروج من التبعية الشبه كلية المورد النفط ، قامت الدولة الجزائرية بإعطاء العديد من الامتيازات و التحفيزات للمصدرين ، هذه التحفيزات تشمل على تحفيزات تجارية ، مالية ، جباية ، جمركية و امدادية و فيما يلي نبين لمجمل هذه التحفيزات :

- التحفيزات في مجال التجارة الخارجية : جاء دستور سنة 1989 وفيه ما يعلن عن تحرير التجارة الخارجية الجزائرية ففي المادة التاسعة عشر منه ، نص صريح بأن تنظيم التجارة الخارجية من صلاحيات الدولة ، اما في الجانب التنظيمي فيبرز هذا التحرير التجارة الخارجية من صلاحيات الدولة ، اما الجانب التنظيمي فيبرز هذا التحرير التجارة الخارجية من خلال<sup>2</sup> :

<sup>1</sup>- بوبكرية نور الدين ، اثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة حالة المؤسسة و المتوسطة في الجزائر ، 2017/2007 ، مذكرة لنيل شهادة ماستر في العلوم التجارية ، تخصص مالية و تجارة دولية ، جامعة محمد بوضياف ، المسيلة ، 2018/2017 ، ص 32

<sup>2</sup>- المرجع نفسه ، بوبكرية نور الدين ، ص 33

- انهاء سيطرة الدولة على التجارة الخارجية ما عدا الميادين الاستراتيجية : الحرية التامة لممارسة التجارة الخارجية سواء للمتعاملين الجزائريين او الاجانب ، الحرية التامة لقوانين السوق

يعتبر المرسوم التنفيذي 91-37 المؤرخ في 13 فيفري 1991 والمتعلق بشروط التدخل في التجارة الخارجية اول نص قانوني وتنظيمي مجسد لحرية التجارة الخارجية بحيث بين هذا النص في مادته الثالثة الفقرة 02 ان كل عملية استيراد لا يبدو ان تتم عن طريق وسيط جملة من طرف مجلس النقد والقرض

ثم جاءت عدة نصوص كتعايير مرافقة لتبين وتوضيح كيفية تطبيق هذا القانون ومثال ذلك الامر 03-02 المؤرخ في 19 جويلية 2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات الاستيراد البضائع وتصديرها ، بيث كرس هذا الامر وبشكل بارز مبدا حرية التجارة الخارجية ، عندما نص في المادة 02 ان عمليات التصدير والاستيراد تتم بحرية ما عدا تلك العمليات التصديرية اي الاستيراد للمواد المخلة بالاخلاق والنظام العام والامن العام كما نصت المادة كل من هذا الامر على انه لا يمكن ان يقوم بعمليات التصدير والاستيراد الا شخص طبيعي او معنوي يقوم بوظيفة اقتصادية وفقا للتنظيم والتشريع المعمول به<sup>1</sup>

التحفيزات المالية :

كما سبق وان اشرنا ، وبعج دستور اقرار دستور 1989 الذي حفز حرية التجارة الخارجية ، اعقبه اصدار جملة من النصوص التشريعية في ذات السياق ومن بين هذه النصوص ما تعلق بالجانب المالي والاصلاحات المؤسساتية للقطاع البنكي الجزائري ، ومع قانون النقد والقرض 90-10 المؤرخ في 14 افريل 1990 والذي جاء من اجل تقييم وتكييف النظام المالي عمليات التصدير : وموازة مع ذلك عمت السلطات العمومية على وضع قواعد لتشجيع التصدير ، والتي تدور حول :<sup>2</sup>

- تنفيذ المساعدات المالية من خلال الصندوق الخاص لترقية الصادرات FSPE والذي تم لإنشائه لغرض تقديم المساعدات المالية لعمليات التصدير

<sup>1</sup> الامر رقم 03-04 المؤرخ في 19/07/2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها ، الجريدة الرسمية لجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، العدد 43 ، 2003

<sup>2</sup> بوبكرية نور الدين ، اثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر ، مرجع سبق ذكره ، ص 34

- تمكين المصدرين من التحوط ضد مخاطر التصدير عن طريق الوكالة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات Cagex وتشمل المساعدات المالية في اطار ترقية الصادرات ثلاث عمليات يركز عليها نشاط التصدير:<sup>1</sup>
  - 1- عملية البحث عن الاسواق الخارجية : فالبحث عن الاسواق الخارجية يد كتكلفة تتحملها المؤسسة وعليه يتم في اطار ترقية الصادرات منح مساعدات مالية تمكن المؤسسة من اكتشاف وبث اسواق البلدان المستهدفة وتمون هذه المساعدات كل من عمليات دراسة السوق ، الانتقال والبحث ، وضع ممثلين مأجورين وانشاء مكاتب في الخارج ، تربصات الاعوان الخارجيين ، دراسات تقنية محتملة لتكيف المنتج والمشاركة في المعارض
  - 2- عملية التحضير للتصدير: وهنا تكون المساعدات المالية الممنوحة اما لغرض تمويل عمليات الصنع وانا لتمويل استثمارات اي تنشئة وخلق فروع انتاج بالخارج ، كما تكون هذه التمويلات بغرض انشاء مخزون في الخارج
  - 3- عملية التصدير: اي عملية التصدير بحد ذاتها تحتاج الى دعم القروض والتي تختلف حسب طبيعتها الى قروض التصدير القصيرة الاجل وقروض التصدير طويلة الاجل<sup>2</sup>
- التحفيظات الجبائية التصدير:

- تماشيا مع متطلبات اقتصاد السوق وما يتطلبه من بيئة اقتصادية حديثة ، عزف النظام الجبائي الجزائري تحولات واصلاحات عديدة من سنة 1990 في اطار قوانين المالية والتي استهدفت ما يلي<sup>3</sup>:
- تشريع قوانين جباية للمتعاملين الاقتصاديين الذي يشتغلون في نفس النشاط
  - احترام التوازن الجبائي والحرص على المساواة بين المتعاملين في فرض الجباية الدخل والاملاك
  - تنظيم النشاط الاقتصادي من خلال منح التحفيظات للأنشطة ذات الاولوية واستعمال الوسيلة الجبائية من اجل توجيه الاستثمارات نحو القطاعات المهمة والحساسة وقد كان من بين هذه التحفيظات الجبائية التي جاء بها المشرع الجزائري بغرض ترقية الصادرات ، ما يلي<sup>4</sup> :  
الاعفاء من الرسم على القيمة المضافة TVA في عمليات التصدير البضائع الاعمال الخدمات او تسليم السلع والتي تكون محل اعفاء عند الشراء

<sup>1</sup> ايرام خالد ، ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر الاجراءات -الوسائل - الاهداف خلال العشرية 1990-2000 ، رسالة ماجستير (غير منشورة) و كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر ، 2002 ، ص 45-48

<sup>2</sup> ايرام خالد ، ترقية الصادرات ، مرجع سبق ذكره ، ص 47-49

<sup>3</sup> بوبكرية نور الدين ، اثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر، مرجع سبق ذكره ، ص 35

<sup>4</sup> بوبكرية نور الدين ، اثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر، مرجع سبق ذكره ، ص 36

## الفصل الاول : مفاهيم اساسية حول المعاملات التجارية والتصدير والاستيراد

- الاعفاء من الرسم على ارباح الشركات IBS ، حيث تعفى لمدة 5 سنوات اداء من سنة 2001 عمليات البيع و الخدمات الموجهة للتصدير باستثناء تلاف المتعلقة بالنقل البري والبحري والجوي وكذا اعادة التأمين والبنوك وفق ما جاءت به المادة 172 من قانون الضرائب المباشرة وهذا شريطة ان تتعهد هذه المؤسسات بإعادة استثمار الأرباح المحققة من خلال مثل هذه العمليات
- اعفاء من الرسم على النشاط المهني TAP على رقم الاعمال المحقق من التصدير مع بعض الشروط الاعفاء من الدفع الجزافي

التحفيزات الجمركية : ما من شك بأن لإدارة الجمارك دور بارز في تنظيم وتسيير التجارة الخارجية بحيث تؤثر الانظمة الجمركية بشكل فعال في ترقية الصادرات وتنميتها كما تشجع ايضا على زيادة الانتاج المحلي وزيادة تغلغله في السوق الدولي لذلك سعت الحكومة الجزائرية لاجراء اصلاحا على ادارة الجمارك بغرض ضمان التوفيق بين التوسع في منح التسهيلات للأعوان الاقتصاديين وتحقيق المراقبة الفعالة وفقا لتعليمات المنظمة العالمية للجمارك وقد جاءت هذه الاصلاحات بإستصدار قانون الجمارك 10-98 المؤرخ في 24 اوت 1998 والذي قام بتكليف مصالح الجمارك بمهام جديدة تعني يتوجه الاقتصاد الوطني وفقا لسياسات الدولة والعمل على تسهيل المبادلات التجارية وترقية الاستثمار في اطار الارتقاء بإدارة الجمارك وجعلها شريكا اقتصاديا فاعلا<sup>1</sup>

لقد تضمن القانون 90-91 بتاريخ 27 افريل 1991 المعدل بالمرسوم 241-91 بتاريخ 20 جويلية 1991 مصادقة الجزائر على الإتفاقية الدولية للنظام المنسق<sup>2</sup> بروكسل 14 جوان 1983 وبالتالي تجسدت التعريفية الجمركية في الجزائر ابتداء من سنة 1992 كما صادقت الجزائر على بروتوكول تعديل اتفاقية كيوتو بتاريخ 06 جوان من خلال المرسوم الرئاسي 447-2000 بتاريخ 23 ديسمبر 2000 وذلك من اجل تبسيط وتنسيق الاجراءات الجمركية والانظمة الجمركية تمت هذه المصادقة بتحفظ فقد كان التطور السياسة التعريفية اثر واضح من خلال انخفاض الضغط الجبائي على التجارة الخارجية بحيث اصبحت :

❖ نسب الحق الجمركي : 3% ، 5% ، 15% ، 30% ، 4%

❖ نسب الرسم على القيمة المضافة : 0% TVA ، 7% ، 17%

<sup>1</sup> - بوبكرية نور الدين ، اثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر، مرجع سبق ذكره ، ص 37

<sup>2</sup> - لمزيد من المعلومات حول هذه الاتفاقية انظر موقع الانترنت :

، صفحة المعاينة بتاريخ 2023/05/07 ، <http://www.custurns.gov.ga/arabic/en attenn entrustariffs/>

❖ يضاف الى هذا انه لا توجد رسوم او حقوق مطبقة على العملية التصديرية في الجزائر حاليا

### المطلب الثالث : الهيئات المساهمة في تنمية الصادرات غير النفطية :

يهدف تنمية الصادرات غير النفطية انشئت منذ 1996 مجموعة من الهياكل الداعمة والمساندة كما استحدثت جملة من الادوات الجديدة او المعوضة لما هو موجود في هذا التاريخ وذلك بعد الركود الذي اصاب الصادرات غير النفطية وسعيًا لخدق ديناميكية جديدة لقطاع الصادرات وتمثل هذه الهيئات فيما يلي :

- أ- وزارة التجارة الوطنية : تعد وزارة التجارة المؤسسة الاولى التي تعمل على تنمية الصادرات غير النفطية وفي هذا السياق جاء المرسوم التنفيذي المحدد لصلاحيات وزير التجارة ، حيث نص على جملة من المهام التي يقوم بها وزير التجارة في سبيل ترقية الصادرات غير النفطية وبالضبط وفي المادة الثالثة منه جاء يكلف وزير التجارة في ميدان التجارة الخارجية بما يلي :<sup>1</sup>
  - بعد ويقترح كل استراتيجية لترقية الصادرات
  - بعد ورأي يساهم في وضع الاطار المؤسسي والتنظيمي المتعلق بالمبادلات التجارية الخارجية
  - ينظم تحضير الاتفاقيات التجارية الدولية والتفاوض بشأنها بالاتصال مع المؤسسات المعنية ويتولى تنفيذها ومتابعتها
  - يشجع مشاركة المتعاملين الاقتصاديين في التظاهرات الاقتصادية داخل الوطن او خارجه
  - يساهم في وضع وتطوير نظام اتصال واعلام احصائي جول المبادلات الدولية
- اما في مجال جودة السلع والخدمات نصت المادة الخامسة من المرسوم السابق الذكرانه بكلف وزير التجارة في هذا الاطار بما يلي :
- يحدد بالتشاور مع الدوائر الوزارية والهيئات المعنية شروط وضع السلع والخدمات رهن الاستهلاك في مجال الجودة والنظافة الصحية والامن
  - يقترح كل الاجراءات المناسبة في اطار وضع نظام للعلامات وحماية العلامات التجارية والتسميات الاصلية ومتابعة تنفيذها

<sup>1</sup> - المرسوم التنفيذي رقم: 45302/2002 المزمع في 2002/12/21 المحدد لصلاحيات وزير التجارة ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية البداية الشعبية ، العدد 85 ، 2002

- يشارك في اشغال الهيئات الدولية والجهوية المختصة في مجال الجودة  
كما جاء المرسوم التنفيذي رقم: 154-02 المؤرخ في 2002/12/21 مضمنا تنظيم الإدارة المركزية في  
وزارة التجارة وقد عدل هذا المرسوم بالمرسوم التنفيذي رقم: 266-08 المؤرخ في 2008/08/14  
حيث نصت المادة الثانية من هذا المرسوم بأنه تكلف المديرية العامة للتجارة الخارجية (وهي احدى  
المديريات المركزية بوزارة التجارة الوطنية) بما يأتي<sup>1</sup> :

\* اقتراح كل الاستراتيجيات في مجال التجارة الخارجية وترقية الصادرات

\* المبادرة بالأدوات القانونية والتنظيمية المتعلقة بالمبادلات التجارية الخارجية والمشاركة في

اعداد ذلك

\* تنشيط النشاطات التجارية الخارجية الثنائية والمتعددة الاطراف وحفزها عبر الهياكل

المناسبة

\* تحضير الإتفاقيات التجارية الدولية او المساهمة في اعدادها والتفاوض بشأنها

\* تنشيط الهياكل والفضاءات الوسطية التي لها مهام في مجال ترقية المبادلات التجارية

الخارجية وتوجيه اعمالها

\* ضمان تنفيذ الاتفاقيات التجارية الدولية ومتابعتها لاسيما علاقات الجزائر مع المنظمة

العالمية للتجارة

\* تصميم نظام للإعلام حول المبادلات التجارية الخارجية

وتضم اربع مديريات وفي اطار ترقية الصادرات تختص مديرية المبادلات التجارية والتظاهرات

الاقتصادية وقد كلفت في اطار المرسوم المذكور بما يلي :

متابعة الصادرات وترقيتها = متابعة عمليات الاستيراد

المبادرة بكل التدابير الرامية الى ترقية الصادرات وتنويعها واقتراح ذلك ، تنظيم التنسيق في

تنفيذ سياسات دعم الصادرات خارج المحروقات ، توجيه تنظيم المعارض والمعارض الخاصة

للمنتوجات الجزائرية والبحث على ذلك ، اعلام المصالح المعنية الموضوعة لدى الممثلات

الدبلوماسية الجزائرية بالخارج في مجال ترقية الصادرات

<sup>1</sup> - المرسوم التنفيذي: 266-08 المزمع في 2008/08/13 المعدل والمتمم للمرسوم رقم 02 المؤرخ في 2002/12/21 والمتضمن تنظيم الإدارة  
الدينية في وزارة التجارة ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، العدد 48 ، 2008

## الفصل الاول : مفاهيم اساسية حول المعاملات التجارية والتصدير والاستيراد

وتتضمن هذه الاخيرة مديريات فرعية من بينها المديرية الغربية لمتابعة وترقية الصادرات وتكلف بما يلي :

- جمع المعطيات القانونية والاقتصادية المتعلقة بالاستراتيجيات الدولية للتصدير وتحليلها
- متابعة الصادرات وترقيتها
- اقتراح كل التدابير لتحسين تنافسية الانتاج الوطني الموجه للتصدير
- السهر على تنفيذ الاجراءات الرامية الى تنظيم الصادرات واقتراح كل التدابير التنسيق وتكييف الاستراتيجية الوطنية للصادرات مع متطلبات السوق الخارجي

اما المديرية الفرعية الثانية هي المديرية الفرعية للتظاهرات الاقتصادية وتعنى بما يلي :

\*المبادرة والمساهمة في تنفيذ كل العمليات المتعلقة بالتوسع التجاري

\*تشجيع وتحفيز ترقية الصادرات بتنظيم التظاهرات الاقتصادية

اما المديرية الفرعية الثالثة فهي المديرية الفرعية لمتابعة الواردات

ب- الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية ALGEX وقد جاء انشاء هذه الوكالة تطبيقا للمادتين

19 و 20 من الامر رقم: 04-03 المؤرخ في 19/07/ 2003 ، حيث عرفت المادة الثانية من

المرسوم التنفيذي رقم: 174/04 المؤرخ في 12/06/ 2004 الوكالة الوطنية لترقية التجارة

الخارجية بأنها :

" مؤسسة عمومية ذات طابع اداري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي " وهي مؤسسة تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة وتكلف الوكالة الوطنية في اطار المرسوم المذكور بالمهام التالية :

- المشاركة في تحدي استراتيجية ترقية التجارة الخارجية ووضعها حيز التنفيذ بعد المصادقة عليها من الهيئات المعنية
- تسيير وسائل ترقية الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة
- تحليل الاسواق العالمية واجراء دراسات استشرافية شاملة وقطاعية حول الاسواق الخارجية
- اعداد تقرير مالي سنوي تقييبي لسياسة الصادرات وبرامجها
- وضع منظومات الاعلام الاحصائية القطاعية والشاملة حول الامكانيات الوطنية للتصدير الى الاسواق الخارجية وتسيير ذلك

- وضع منظومة مواكبة الاسواق الدولية وتأثيرها في المبادلات التجارية الجزائرية
  - وضع تصور للمنشورات المختصة والمذكرات الظرفية وتوزيعها في مجال التجارة الدولية للمعارض والعروض والصالونات المختصة للمنظمة الخارجية<sup>1</sup>
  - مساعدة المتعاملين الاقتصاديين على تطوير اعمال الاتصال والاعلام والترقية المتعلقة بالمنتجات والخدمات الموجهة للتصدير
  - اعداد مقاييس تقديم الازمة ، والجوائز والنياشين التي تمنح لأحسن المصدرين ، يمكن ان تقوم الوكالة زيادة على ذلك ، بنشاطات مدفوعة الاجر في مجال الاتقان ، وفي تلقين تقنيات التصدير وقواعد التجارة الدولية وكذلك كل خدمة اخرى في ميادين تقديم المساعدة اي الخبرة للإدارات والمؤسسات ذات الصلة بإختصاص الوكالة
- ج- الغرف الجزائرية للتجارة والصناعة (CCI) انشئت الغرف الجزائرية للتجارة والصناعة بموجب المرسوم التنفيذي رقم: 96/23 المؤرخ في 03 مارس 1996 وهي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وهي تحت وصاية وزير التجارة<sup>2</sup> ، وقد عرفت في السابق بالغرف الوطنية للتجارة (CNC)
- تطلع الغرف الجزائرية للتجارة والصناعية بجملة من المهام فإضافة الى المهام التقليدية التي تعني بها والمتمثلة في:<sup>3</sup>
- تنظيم او المشاركة في تنظيم جميع الملتقيات والتظاهرات الاقتصادية داخل الجزائر وخارجها خاصة المعارض والندوات والايام الدراسية والمهام التجارية التي يكون غرضها ترقية النشاطات الاقتصادية الوطنية والمبادلات التجارية مع الخارج وتنميتها ، انجاز مجموعة من الدراسات التي تساعد على ترقية المنتجات والخدمات الجزائرية في الاسواق الخارجية ، وكذا القيام بإقتراح التدابير الرامية لتسهيل عملية تصدير المنتجات والخدمات وترقيتها
- د- الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX

<sup>1</sup> - المرسوم التنفيذي رقم: 11-174 المولد في 21/06/2004 المتضمن انشاء الوكالة الوطنية لتربية المتحدة الخارجية وتطلبه وعمده ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، 2004

<sup>2</sup> - المرسوم التنفيذي رقم 969-93 المؤرخ في 03/03/1996 المتضمن انشاء غرف التجارة والصناعة الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، العدد 16 ، 1996

<sup>3</sup> - جلطي غالم ، مرجع سبق ذكره ، ص 96



انشأت الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX في 1989/11/06 بعد دمج كل من الديوان الوطني للأسواق والتصدير DNAFEX الذي كان قد انشئ سنة 1971 طبقا للأمر 61-71 المؤرخ في 05 اوت 1971 وقد تم اسناد جملة من المهام لهذا الديوان مثل مهام تنشيط الاسواق والمعارض والتظاهرات اخرى ذات الطابع الاقتصادي والتجاري سواء المقامة في الجزائر او خارجها وقد اضيفت له جملة من الصلاحيات الاخرى خاصة بالتوسع التجاري والتي كانت من صلاحيات الديوان الوطني لتنشيط التجاري OPALAC والذي تم حله سنة 1974 وكذلك المعهد الوطني للتجارة الخارجية COMEX والذي هو الاخر سنة 1978<sup>1</sup> والمركز الوطني للتجارة الخارجية C.N.C.E والذي انشأ سنة 1982 والذي من مهامه القيام بالتوسع التجاري والتنشيط الاقتصادي للأسواق والمعارض بالجزائر والخارج ، وهذه المهام هي ذاتها المهام المسندة للديوان الوطني للأسواق والمعارض ، زيادة على الصلاحيات الجديدة في مجال تقويم المبادلات الخارجية (ترقية الصادرات ، وعقلنة الواردات ) التي كان ينتظر منها تحقيق نتائج ايجابية في مجال ترقية الصادرات غير النفطية

2

ثم في سنة 1987 تم ادماج الهيئتين ، المركز الوطني للتجارة الدولية CNCE والديوان الوطني للأسواق والمعارض ONAFEX ونتج عنه الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX سنة 1989 فأصبحت مهام الشركة كبيرة وحظيت باهتمام كبير ، وقد قامت الشركة بإقامة علاقات معلم بين المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين والاجانب بغرض ايجاد اسواق جديدة للصادرات الجزائرية في السوق الدولي ، ومن جملة المهام الموكلة الى الشركة الجزائرية للمعارض ما يلي<sup>3</sup> :

- تطوير وتقويم المبادلات الخارجية عن طريق ترقية الصادرات غير النفطية وعقلنة الواردات وترشيدها
- تنظيم التظاهرات الاقتصادية والتجارية وتنشيطها في الجزائر وفي الخارج ، منح علامة الجودة للمنتجات عند التصدير: تقديم جملة من الخدمات للمصدرين الجزائريين يتمثل :
- توفير صندوق للوثائق المتخصصة
- توفير كل المعلومات عن الاسواق الاجنبية
- دراسة حول اسواق التصدير والمساعدة والمشورة والتوجيه من اجل تطوير الصادرات

<sup>1</sup> - مرجع نفسه ، ص 93

<sup>2</sup> - مرجع نفسه ، ص 97-98

<sup>3</sup> - مرجع نفسه ، ص 98-99

- تنظيم ايام دراسية ، ندوات ، متلقيات لها علاقة بمشاكل التصدير  
كم ان الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير ، قامت بتوقيع مجموعة من الإتفاقيات مع الهيئات  
النظيرة بأوروبا والدول العربية ودول المغرب العربي وافريقيا واسيا وكذا هيئات دولية

هـ- الشركة الجزائرية لتأمين وضممان القرض CA GEX

جاء الامن الامر رقم :9606 بتاريخ :10/01/1996 المتعلق بتأمين الغرض من التصدير لينص في  
المادة الرابعة على مايلي : " يعهد تأمين القرض عند التصدير الى شركة تكلف بتأمين ...."<sup>1</sup> وهي  
شركة ذات اسهم ، ساهم فيها 5 بنوك و5 شركات تأمين بحصة 10% لكل مساهم ، وقد تم تعيين  
الشركة الجزائرية لتأمين وضممان الصادرات لتسيير نظام تأمين القروض المرتبطة بالصادرات  
النفطية بموجب المرسوم التنفيذي رقم :96/235 المؤرخ في 0702/1996 حيث نص هذا المرسوم  
في مادته الثانية : " يعهد تسيير تأمين القرض عن التصدير ، المؤسس بموجب الامر رقم :96-06  
المؤرخ في 19 شعبان عام 1416 الموافق 10 يناير 1996 والمذكور اعلاه الى الشركة ذات الاسهم  
المسماة الشركة الجزائرية لتأمين وضممان الصادرات المنشأة بعقد موثق بتاريخ 13 ديسمبر 1995  
....."<sup>2</sup> ومن خلال قيامها بمهامها تسعى الشركة الحفز مصدري المنتجات غير النفطية على اقتحام  
الاسواق الدولية بإرتياح .

من خلال ضمانها للتمويلات التي تقدمها البنوك لهؤلاء المصدرين ، كما تلعب دور الوسيط بين  
المصدرين الجزائريين والشركاء الاجانب ، كما تمكن المصدرين من الاستفادة من خدمات  
معلوماتية هامة حول حالة الاسواق الخارجية والوضعية المالية للشركاء الاجانب بصفة دورية قبل  
قيام المصدر بعملية التصدير:<sup>3</sup>

ومن المخاطر المؤمنة من قبل الشركة الجزائرية للتأمين وضممان الصادرات :<sup>4</sup>

1- المخاطر التجارية : وتعلق خاصة بالمشتري الاجنبي

- كالعجز الفعلي عن الدفع من قبل المشتري

<sup>1</sup>- الامر رقم 06-96 المؤرخ في 10/01/1996 المتعلق بتأمين القرض عند التصدير ، الصادر في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ،  
العدد 03-1996

<sup>2</sup>- المرسوم التنفيذي رقم 69-235 المؤرخ في 12 يونيو 1996 والذي يحدد شروط الاخطار المغاطة بتأمين القرض عند التصدير وكيفياته ،  
الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد 41 ، 1996

<sup>3</sup>- جلطي غالم ، مرجع سبق ذكره ، ص 102-103

<sup>4</sup>- مرجع نفسه ، ص 103-104

- العجز القانوني عن الدفع

وهنا تؤمن الشركة هذه المخاطر لحسابها الخاص وتحت مراقبة الدولة

2- المخاطر السياسية : وهذه المخاطر تكون ناجمة نظرا للأسباب التالية :

- حروب اهلية او مع الخارج في بلد المستورد
- قرار من طرف الحكومة المستوردة بوضع حاجزا لتنفيذ العقد القانوني
- حالة المستورد فيما اذا كان ادارة عمومية او شركة مكلفة بخدمة عمومية
- 3- مخاطر عدم التحويل : ويتعلق الامر بالمخاطر الناجمة عن احداث سياسية او اقتصادية نتج عنها تأجيل التحويل او استحالة التحويل من بنك مستورد الى البنك المصدر
- 4- مخاطر الكوارث : وهي تلك المخاطر الناجمة عن حدوث كوارث طبيعية تسبب في ضرر المصالح للمشتري وتجعله عاجزا عن الدفع
- 5- مخاطر عدم امكانية المواد والادوات التي قدمت في المعارض بالخارج والمخاطر الاربعة السابقة تؤمنها الشركة على حساب الدولة وتحت رقابتها
- 6- مخاطر مرتبطة بتكلفة البحث عن الاسواق الخارجية : وهذا المخطر هو مغطى من خلال مساعدة عمومية من طرف الصندوق الخاص لترقية الصادرات

والملاحظ ان الشركة الجزائرية للتأمين وضمان القرض ، تضمن تأميننا شاملا في جميع العمليات التصديرية التي تقوم بها المؤسسات ، فيما يخص المواد الاستهلاكية او التجهيزات الخفيفة اي تقديم خدمات على اساس رقم المبيعات الاجمالي ، وقد يكون التأمين ايضا يمس عمليات تصديرية محددة من قبل المؤسسات المصدرة

و- تنصيب الملحق التجاري التابع للدبلوماسية في الخارج : لقد جاء التفكير في انشاء ملحق تجاري في بعض السفارات الجزائرية بالخارج متأخرا ، كخطوة يتم من خلالها تحقيق تواجد تجاري ذا طابع مهني في اسواق بعض الدول الشركاء ، بغرض تطوير تدفقات المنتجات الجزائرية نحو الخارج ، واعطاء المساعدة المادية والتقنية الضرورية التي تتبع مجهودات المرحلة الاولى في التصدير وتجدر الاشارة الى انه يوجد ملحق تجاري يعم اتجاه الواردات ومهمته الاساسية البحث عن اسواق الواردات الجزائرية.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> - مرجع نفسه ، ص 99-100

### الصندوق الخاص لترقية الصادرات FSPE

انشيء هذا الصندوق بمقتضى قانون المالية لسنة 1996 ، بحيث يقوم بتقديم اعانات مالية للمتعاملين المساهمين في ترقية الصادرات غير النفطية ويمول الصندوق بنسبة حصة 10 % من الضريبة الخاصة الاضافية T.S.A اضافة الى الهبات والمساعدات التي يحصل عليها من طرف الهيئات والمؤسسات العامة والخاصة حسب المادة 129 من قانون المالية لسنة 1997 ويعمل الصندوق على تغطية المصاريف التالية<sup>1</sup>:

\*الاعباء المتعلقة بدراسة الاسواق الخارجية لصالح المصدرين ، وكذا اعباء الدراسات الهادفة الى تحسين نوعية المنتجات والخدمات الموجهة للتصدير

\*المساعدات التي تقدمها الدولة والهادفة الى ترقية الصادرات عن طريق المشاركة في المعارض الدولية : تغطية جزء من تكاليف البحث عن الاسواق الخارجية الملائمة للمصدرين ومنتجاتهم تغطية جزء من تكاليف الشحن والنقل في الموانئ الجزائرية للسلع الموجهة للتصدير = تمويل التكاليف المرتبطة بعملية تكييف المنتجات في الاسواق الخارجية

وبغية البحث في الطلبات المقدمة من طرف المتعاملين الاقتصاديين للاستفادة من مساعدة الصندوق الخاص بترقية الصادرات ، عملت وزارة التجارة على تأسيس لجنة استشارية تتكلف بدراسة الملفات المقدمة واستصدار قرار القبول او رفض منح المساعدة المالية ويتأخر هذه اللجنة المدير العام للتجارة الخارجية وتتكون من :

ممثل عن وزارة المالية ، ممثل عن وزارة الصناعة والتجهيز ، ممثل عن وزارة النقل ، المدير العام الجزائري لترقية التجارة الخارجية PROMEX (وهذا سابقا) ، المدير العام لغرفة التجارة والصناعة CACI ، مدير الادارة والوسائل لوزارة التجارة

المبحث الخامس : مفاهيم عامة حول الواردات

<sup>1</sup> - مرجع نفسه ، ص 100-101

تختلف تعريف الواردات عند علماء الاقتصاد كل حسب منظوره وتختلف أيضا من منظور الدول كل حسب درجة تطور التجارة الخارجية به وأيضا حسب متطلبات كل دولة باختلاف احتياجاتها لأنواع لها لكن المعنى لا يختلف في مضمونه وينصب في التجارة الخارجية إذ تعد الواردات جانبا مهما فيها

المطلب الأول: تعريف الواردات والعوامل المؤثرة على حجم الطلب

أولا مفهوم الواردات

التعريف الأول

"الواردات في إجمالي السلع والخدمات التي تجلب إلى الدولة من الخارج"<sup>1</sup>

التعريف الثاني

"تمثل الواردات السلع والخدمات المنتجة في العالم الخارجي والمستهلكة داخل الوطن وزيادة الواردات قد نأدي إلى تخيض الطلب على السلع والخدمات المحلية"<sup>2</sup>

التعريف الثالث

" الواردات هي جزء من الاستهلاك المحلي لدولة او استثمارات منتجين اجانب ثم شراؤها منهم"<sup>3</sup>

ثانيا : العوامل التي تؤثر في حجم الطلب على الواردات

ان العوامل المؤثرة في حجم الطلب على الواردات كثيرة ومتعددة وسنحاول التعرف على البعض منها المتمثلة في :

الدخل الوطني :

مثلا فالواردات على عكس الصادرات مرتبطة بالدخل الوطني ويمكن القول أن الطلب على الواردات هو فائض الاستهلاك المحلي من الناتج المحلي فعندما يزيد الدخل الحقيقي فإن الاستيراد المحلي يمكن أن يزيد بأسرع من معدل الزيادة في الاستهلاك بما يؤدي إلى نقص حجم الواردات.

<sup>1</sup> - سعيد عيد العزيز عثمان ، مقدمة في الاقتصاد العام ، عالم الكتاب للنشر والتوزيع ، الجزائر ، 2004 ، ص 45

<sup>2</sup> - عمر صخري ، التحليل الاقتصادي الكلي ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2005 ، ص 132

<sup>3</sup> - خالد محمد السواعي ، التجارة الدولية ، النظرية وتطبيقاتها ، ط1 ، عالم الكتاب الحديث للنشر والتوزيع ، الاردن ، 2009 ، ص 25

سعر الصرف: وبعد سعر الصرف أيضا بعد من العوامل المهمة المؤثرة في حجم الطلب فمن المعروف أن احتياجات القطر الواحد من العالم الخارجي تتمثل في مجموعة من السلع ولا يمكن الحصول عليها بالعملة المحلية مما يستدعي دفع تلك المستحقات بالعملة الأجنبية هذه الأخيرة يتحصلون عليها بمبادلة العملة المحلية بالعملة الأجنبية وذلك في سوق الصرف وكذلك احتياطات الصرف الأجنبي إذ تعد هي المصدر الرئيسي التمويل الواردات

### المطلب الثاني: أهمية الواردات في التجارة الخارجية

ان الواردات أهمية بالغة لا يمكن الاستغناء عنها او المرور بها دون ذكرها ، نظرا للدور المهم والكبير الذي تحققه للدول اذ لا يمكن لاي دولة اليوم ان تعيش في معزل عن العالم ، حيث تتمثل اهميتها فيما يلي :

- 1- في التجارة الدولية الاستيراد يمكن كل دولة من ان تستفيد من مزايا الدول الاخرى ، فما تتمتع به دول ما تضعه التجارة الدولية تحت تصرف الدول جميعا<sup>1</sup>
- 2- تعطي التجارة الدولية الاستيراد يمكن كل دولة في الحصول على بعض السلع والخدمات التي لا تتوفر لديها الوسائل لانتاجها واما لعدم توفر الظروف الطبيعية والمناخية الملائمة<sup>2</sup>
- 3- تحتاج بعض الدول للاستيراد مختلف المواد لعدم توفر الامكانيات المادية والبشرية التي تسمح لها بإنتاجها محليا وحتى في حالة توفر تلك الامكانيات فإنها قد تنتجها بتكاليف اكبر مما لو قامت باستيرادها من الخارج فضلا عن منحها الفرصة في الحصول على تقنيات متقدمة وحديثة وتبادل الخبرة والمعرفة
- 4- تتلخص مشكلة البحث في البحث في الواردات بعدم الحاجة للمزيد من الاستيراد السلع الصناعية خاصة للنهوض بالاقتصاد الوطني والتوجه نحو الصادرات المصنعة
- 5- تعد الواردات احد العوامل المؤثرة في التشغيل ويعتمد هذا التأثير على هيكل الواردات حيث تؤثر الواردات من السلع الاولية والوسيطة في الانتاج وبالتالي فإن الحد من الواردات يترتب عليه انخفاض في الانتاج والتشغيل نتيجة لما سبق اذ لا يمكن القطع ان الواردات تعد السبب الرئيسي وراء ارتفاع البطالة وانخفاض التشغيل حيث ان ذلك يختلف باختلاف الدول ونسبة التطور في جانب التجارة الدولية بها فقد يكون نسبة التطور والتقدم وكذلك قوة اليد العاملة

<sup>1</sup> - كامل بكري ، رمضان محمد مقلد وآخرون ، مبادئ الاقتصاد الكلي ، الدار الجامعية للنشر والتوزيع ، الاردن ، 2002 ، ص 93  
<sup>2</sup> - سمير بنهام ، اتجاهات تطور التجارة الخارجية التركية واثرها في النمو الاقتصادي ، كلية الادارة والاقتصاد ، جامعة الموصل ، 1999 ، ص

من جانب المهارة بالرغم من قلة عدد العمال سببا في التقدم وهذا راجع للكفاءة والمهارة التي تغلب وجود عدد عمال كبير لكن بدون مهارات وتعد الواردات احد العوامل المؤثرة في التشغيل وزيادته خاصة عندما تكون السلع المستوردة من نوع السلع الاستثمارية وليست استهلاكية<sup>1</sup>

### المطلب الثالث : انواع الاستيراد

تختلف انواع الاستيراد باختلاف البلد المستورد واحتياجات افراده من السلع والخدمات اذ سنذكر اهم انواعها وهي :

- 1- الاستيراد للحكومة : يكون استيراد السلع اللازمة لمزاولة نشاط الوزارات والمصانع الحكومية والهيئات العامة ووحدات الادارة المحلية في حدود الحصة النقدية المحددة لكل منها وفقا لاحكام القوانين واللوائح التي تنظم مشترياتها من الخارج
- 2- الإستيراد للإستخدام الخاص : لغير الاتجار لاستخداماتها على نحو تتحقق به منفعة لنشاط المستورد
- 3- الاستيراد للإنتاج : هو كل ما تستورده المشروعات الانتاجية لبيعه بعد تغير حالته ويمثل ذلك الخامات والمواد الاولية والسلع الوسيطة وغيرها من الاجزاء التي تكون المنتج النهائي وبصفة تمثل مستلزمات الانتاج
- 4- الاستيراد للإتجار : كل ما يستورد للبيع بحالته عند الاستيراد وبعد تعبئته او تغليفه دون اجراء اي عملية تحويلية او تكميلية عليه
- 5- الاستيراد برسم المعرض : يتم الاستيراد من المعارض والاسواق المرخص بإقامتها طبقا للموافقات التي تصدرها لجنة الشؤون التجارية للمعارض والاسواق الدولية
- 6- الاستيراد للإستعمال الشخصي : هو كل ما يرد الى شخص طبيعي بهدف تحقيق منفعة له او لعائلته من حيث نوعيتها وكميتها مع استعمال الشخصي او العائلي خلال الفترة المناسبة لطبيعة السلع وعلو نحو لا يحمل صفة التجار
- 7- استيراد الواردات بدون قيمة : تفرج الجمارك مباشرة على السلع الواردة هبات ومساعدات بدون قيمة الى الجمعيات الخيرية والمساجد ويشترط لذلك موافقة الجهات الادارية المختصة المشرفة على النشاط على ان تكون المواد المستوردة مما تستخدم في نشاط هذه الجهات

<sup>1</sup> - نشوى مصطفى علي ، المجلة العلمية لبحوث الصينية المصرية ، حلوان ، 2004 ، ص 15

المطلب الرابع : اجراءات الاستيراد والعوامل المؤثرة فيه

اولا : اجراءات عملية الاستيراد

- اتخاذ القرار: قرار الاستيراد يتم اتخاذه بناء على مجموعة من المعلومات التي تفرضها طبيعة المشروع التجاري او الصناعي كذلك طبيعة السلعة والمواد التي يتم التعامل بها والمسموحة وفقا لقوانين الدولة ، فمثلا هل الاستيراد من اجل عملية التصنيع او الاستيراد لاجل الإستهلاك فمثلا هل الاستيراد لاعادة التصدير او من اجل التوزيع والبيع في السوق المحلي ؟ لذا لابد من دراسة الطلب واحتمالات توقعه اي " التنبؤ به " وتحديد الطلب ايضا يخلف بإختلاف طبيعة ، فمثلا اذا كان مشروع صناعي يقوم باعمال التصنيع فإن الطلب يكون تقديره حسب الطرق التالية :

❖ دراسة السوق المحلي وحاجياته لهذه السلعة في الوقت الحالي والمستقبل عن طريق القيام ببحوث السوق

❖ طلبات الزبائن الذين يزورون المصنع او معارضه

❖ جدول الانتاج ومعدل دوران المخزون

❖ من خلال المعطيات التي تطرحها بعض المنشآت العامة او الخاصة يمكن التعرف على المواد المطلوبة ومواصفاتها

- دراسة اسواق التصدير: وفي هذه المرحلة يتم البحث عن مصادر الموارد المناسبة في الاسواق الخارجية ومن اهم مصادر الحصول على اسماء الموردين والمعلومات عنهم : الملحقون التجاريون لسفارات بعض الدول التي تصدرها الشركات العالمية او عن طريق وزارة الصناعة والتجارة والغرف التجارية ، وتجرى دراسة مفصلة لاسواق الموردين من اختيار الموردين المناسبين والمؤهلين وكذلك يجرى الاتصال معهم حسب اختيارهم وطلب عروضهم وبيان شروط البيع والتسليم والدفع وربما يطلب منهم احيانا عينات من السلع التي ينتجها<sup>1</sup>
- الاستراتيجية : بعد استلام العروض المطلوبة من الموردين تبدأ الشركة بوضع استراتيجية الاستيراد معتمدة في ذلك على بعدين الاول طبيعة السوق المحلية وقدرته الاستيعابية وحاجته لهذه السلع والاخر امكانيات وموارد الشركة ومدى قدرتها على التفاوض وقبول شروط الموردين سواء الامكانيات المالية او التسويقية او اي عناصر اخرى

<sup>1</sup> - عبد الحميد الشواربي ، موسوعة الشركات التجارية ، مرجع سابق الذكر ، ص 15



فالتفاوض مسألة هامة وضرورية في التجارة الخارجية فالمستورد القوي والقادر على التفاوض يجب ان تكون لديه القدرة ونقاط القوة التي يستطيع فيها كسب الصفقة وتحويلها لصالحه ، وعند دراسة العروض يجب التنبه الى ما تفرضه حكومات الدول المصدرة والمستوردة وعلى هذا النوع من البضاعة او الشركات المنتجة لها فقبل المباشرة بالاستيراد يجب التأكد من عدم وجود عوائق حكومية او جمركية او سياسية او اي تخفيضات اخرى

- البرامج : في هذه المرحلة تترجم السياسات والاهداف الى نواحي عملية حيث تضع الشركة خطة دقيقة تعكس هذه السياسات والاستراتيجيات بمعنى تقوم الشركة بتوزيع البيانات والمعلومات الكاملة عن المورد وفقا لنموذج معين يوضح به اسماء وعناوين الموردين وطرق الشراء وشروط البيع وطرق الدفع والتسليم الى غير ذلك ، وبعد ذلك يجري ترتيب الموردين حسب نقاط معينة تضعها الشركة وفقا لأهدافها وسياساتها
- العقد : تقوم الشركة بالاتصال والتفاوض مع الموردين الذين تم اختيارهم من اجل تحديد شروط الدفع والتسليم والبيع وشروط اخرى وفي حالة الاتفاق يجري تنظيم العقد حسب الشروط المتفق عليها وتوقيعه
- التمويل والائتمان : تختلف شروط الدفع والتمويل ، حسب شروط الاتفاق ما بين المصدر والمستورد وحسب وحدة النقد واهم الطرق المستخدمة بالدفع هي الاعتماد المستندي واذ يعرف الاعتماد المستندي على انه " هو طريقة من طرق الدفع في التجارة الخارجية ويتعين على المشترك المبادرة بفتح هذا الاعتماد"<sup>1</sup>

حيث تقوم الشركة بطلب الفتح على الطلب المستورد بقيمة البضاعة وشروط التسليم الى غير ذلك

- بواليص الشحن : يختلف نوع البوليصة حسب الجهة التي تصدرها واختلاف وسيلة النقل ، وهي عبارة عن وثيقة يصدرها الشاحن او موكله ويثبت استلامه للبضاعة التي سيقوم بنقلها وتسمى ايضا فاتورة الشحن وهي مستند تصدره الجهة الناقلة للسلع وتبين تكاليف الشحن ، وهي تمثل مسؤولية الحيازة للبضاعة المنقولة ويقوم المصدر بتسليم البوليصة والفاتورة التجارية وشهادة المنشأ واية وثائق اخرى مطلوبة لغايات التحصيل

<sup>1</sup> - سميح مسعود ، الموسوعة الاقتصادية ، دار الشروق للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، 2008 ، ص 531

- ميناء الوصول : عند وصول البضاعة الى ميناء الاستيراد يتم تفريغ الشحن طبقا لشروط البوليصه ولا تسلم البضاعة الا لمن يحمل البوليصه الاصلية او مكن جيرت باسمه بواسطة وكيل يقدمها الى وكلاء الشحن للحصول على اذن استلام بين حاملي البضاعة عند وصولها لدائرة التخليص عن البضاعة
- التراخيص : وتكون من طرف الجمارك وتتضمن رخصة الاستيراد عادة على اسم المستورد ، صنف البضاعة ، الكمية المنشأ ، مركز الشحن ، تاريخ اصدار الرخصة ، تاريخ انتهاء مدة الرخصة ، عندما يتم اجراء العقد وتثبيت الطلبية تتقدم الشركة المستوردة الى السلطات المختصة (وزارة التجارة ) للحصول على رخصة الاستيراد ، وخلال هذه الفترة التي تحصل فيها الشركة على الموافقة يجب ان تبدأ بمرحلة مهمة من ناحية تسويقية وهي تخطيط حملات اعلانية وترويجية من اجل تثقيف الناس واعلامهم عن توفر هذه السلعة في الوقت المناسب عندما يتسلم المستورد اذن التسليم الصادر من وكيل الشحن يقوم بتعبئة نموذج من قبل ادارة الجمارك يرفق مع مجموعة من المستندات والوثائق التجارية اهمها :

\*الفاتورة التجارية : وهي المستند

\*محاسبي يبين قيمة البضاعة ونوعيتها وتكاليف نقلها يطالب البائع بموجبه المشتري بدفع قيمة ومصاريف البضاعة المرسله اليه وتختلف القوانين حسب اختلاف البلد

\*شهادة المنشأ : وهي الشهادة التي تصدرها الغرفة التجارية وتتضمن البلد الذي صدرت فيه البضاعة في الاصل وهي الوثيقة التي تحدد العلاقة الجمركية مع البلد المنتج

\*رخص الاستيراد : هي الاذن والسماح بالاستيراد

ثانيا : العوامل المؤثرة على الواردات : العوامل التي يكون لها تأثير على الواردات عديدة ومختلفة لهذا سنذكر بعضا منها وهي كما يلي :

1- طبيعة السلعة : تتأثر عملية الاستيراد بأنواع البضائع التي تتعامل بها وطبيعتها فيما اذا كانت سلعا استهلاكية او سلعا صناعية

2- طبيعة السوق الخارجية : تواجه مشروعات الاستيراد الكثير من الصعوبات التي تواجهها في السوق اهمها الجمارك ، اللغة ، طريقة السداد ... الى غير ذلك

3- نقل البضاعة : من المشاكل الرئيسية التي تواجه مشروعات الاستيراد هي نقل البضاعة المستوردة ما وراء البحر وعادة ما يصاحب هذه العملية مخاطرة كبيرة تعيق تنفيذ اعمال الاستيراد وبصورة عامة نستطيع القول انه كلما زادت المسافة بين طرفي التبادل زاد الاختلاف وزادت المخاطر

4- التحديد الكمي للواردات : تلجأ العديد من الدول في الوقت الحاضر الى اتخاذ اجراءات تتضمن منع استيراد السلع او بعضها او كلها بصفة مؤقتة او بصورة مستمرة ، تبعا للحالة والظروف المعينة والهدف المراد بلوغه من عملية المنع ، ويمكن ان تتمثل بعض الاهداف من بينها الاسباب الاقتصادية من ضمنه

\* تعتمد الدولة الى اتخاذ الاجراءات اللازمة لفرض تحديد كمي على الواردات لمراعاة عدم منافسة هذه الواردات لما يتم انتاجه محليا

ولذلك ومن اجل توفير السوق الداخلية للمنتوجات المحلية بالشكل الذي يجعل النشاطات المنتجة لها قادرة على الاستمرار في نشاطها والتوسع فيها ويمكن ان يتم مثل هطا التحديد الكمي تدريجيا مع تنامي قدرة الانتاج المحلي على تلبية الحاجة الى السلع اعتمادا على انتاج السلعة محليا الى (50%) من الحاجة اليها

ويمكن ان يكون التحديد الكمي لأسباب تتعلق بوضعية ميزان مدفوعاتها حيث يمكن ان نعرف ميزان المدفوعات كما يلي " هو السجل الحسابي النقدي يوضح جميع المعاملات الاقتصادية التي تتم بين دولة معينة والدول الاخرى خلال فترة زمنية معينة ، جرى العرف ان تكون سنة

ويقال ان ميزان المدفوعات الدولية في حالة فائض عندما يفوق اجمالي المتحصلات عن صادراتها الى الخارج اجمالي دفعاتها عن الواردات وما في حكمها الى باقي اجزاء العالم وعلى العكس يقال ان ميزان المدفوعات الدولية غير موافق او في عجز عندما يقل اجمالي متحصلاتها عن اجمالي مدفوعاتها"<sup>1</sup>

ويعرف ميزان المدفوعات ايضا : على انه سجل منظم لكافة المعاملات الاقتصادية التي تتم بين المقيمين في الدولة والدولة الاخرى خلال فترة زمنية معينة"<sup>2</sup>

<sup>1</sup> - محمد عبد العزيز عجمية و مدحت العقاد ، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية ، دار النهضة للطباعة ، بيروت، 1989 ، ص 299

<sup>2</sup> - كامل بكري ، مبادئ الاقتصاد الكلي ، مرجع سابق ، ص 366

حيث ان الدولة تضطر الى تحديد وارداتها كميا حتى تتناسب مع الحصيلة التي تتحقق لها من صادراتها وبالتالي تتفادى من خلال ذلك حصول عجز في ميزانها التجاري الذي عرف بانه " هو الفرق بين القيمة النقدية لواردات الدولة وصادراتها خلال فترة زمنية معينة معلومة"<sup>1</sup>

قدرة الدولة على التحكم في الواردات كبيرة ، حيث انها لا تستطيع الاستيراد الا بقدر ما يتوفر لديها من موارد وبالذات النقد الاجنبي<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> - سامي ايوب ، موسوعة الكتاب ومختصرات من المصطلحات الاقتصادية ، و لبنان ، 1999 ، ص 14  
<sup>2</sup> - فليح حسن خلف ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، دار وائل للنشر والتوزيع ، 2000، ص 45

الخلاصة :

المعاملات التجارية هي المعاملات التي يدخلها المقيم لغرض العمل مع الطرف الثالث ؛ مقاسة بالمقابل النقدي ؛ مسجلة في دفاتر حسابات المقيم. يعتمد تسجيل هذه المعاملات في دفاتر حسابات الشخص المقيم على المستندات المتعلقة بالحدث ، والتي توفر الدعم المناسب لتبرير المعاملات. يساعد تسجيل المعاملات التجارية الشخص الذي تم تقييمه على تقييم دخله التجاري بشكل منفصل عن المداخل الأخرى. يساعد التشعب المقيم على تقديم إقرارات ضريبة الدخل الخاصة به (ITR) للفترة المطلوبة وفقاً للمعايير القانونية.

يعني التصدير بيع السلع والخدمات التي يتم إنتاجها في البلد الأم إلى بلدان أخرى ، عادة ما تصدر الدولة تلك الأشياء إلى دول أخرى بكثرة فيها ، وتجارة التصدير صحية للبلد ويساعد الاقتصاد ويجعله أقوى فالدولة التي تصدر أكثر وتستورد أقل لديها اقتصاد جيد ، تحتاج البلدان إلى تقاسم مواردها لتمكن من الحصول على الأشياء التي لا يمكن إنتاجها في تلك البلدان

ويرمز الاستيراد إلى شراء السلع والخدمات التي يفتقر إليها بلد ما من البلدان الأخرى لاستخدامها في البلد المحلي ، السلع والخدمات المشتراة من دول أجنبية تستخدم إما من قبل الحكومة للرفاهية العامة أو يعاد بيعها في السوق المحلية.

فكان لاستيراد السلع والخدمات تأثير مباشر على اقتصاد البلاد ، وارتفاع تجارة الاستيراد يعني ضعف الاقتصاد ، مع ارتفاع استيراد الأشياء ، تتدفق الأموال العالية إلى خارج البلاد.

الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات  
التجارية (الواردات) في ميناء مستغانم

## الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية(الواردات) في ميناء مستغانم

تمهيد :

ميناء مستغانم من بين أهم الموانئ ذو طابع خدماتي تجاري في الجزائر، وتدخل فيه السفن التي تحمل البضائع المستوردة عبر ميناء من مختلف الزبائن المتمثلة في السيارات حيث تتعامل مع مختلف بلدان العالم، توفر للزبون جميع الموارد البشرية والمادية كالعمال المخصصين في الشحن والتفريغ السلع من أجل معالجتها حتى تسليمها وتتم معالجة هذه السلع في المؤسسة عن طريق عائلات كل مادة.

وخلال السنوات الاخيرة تطور النشاط التجاري والمعاملات التجارية لميناء مستغانم وذلك من خلال الاصلاحات التي مست الميناء والتي جعلته يحظى بمكانة مهمة دوليا ومحليا .

## الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية(الواردات) في ميناء مستغانم

### المبحث الأول: تقديم مؤسسة ميناء مستغانم

يعد ميناء مستغانم جزء أساسي من البنية التحتية الخاصة بالنقل، فهو ضروري للعديد من الصناعات الكبرى التي تشارك في التجارة الدولية من خلال تقديم العديد من الخدمات كالخدمات التجارية وخدمات الصيد البحري.

سوف يتم التطرق في هذا المبحث إلى لمحة تاريخية حول مؤسسة ميناء مستغانم، أهداف وخصائص مؤسسة ميناء مستغانم، والهيكل التنظيمي العام لهذه المؤسسة.

### المطلب الأول: لمحة تاريخية حول مؤسسة ميناء مستغانم

يتم تطوير ميناء مستغانم بما يتماشى مع متطلبات المنطقة حيث أصبح يشكل اليوم جزءا أساسيا من البنية التحتية الخاصة بالنقل في المنطقة، إذ أنه يشجع استحداث مجموعة من الخدمات المقربة من المستلمين النهائيين عبر أروقة نقل متعددة الأنماط.<sup>1</sup>

#### 1-نشأة الميناء

كان ميناء مستغانم خليجا صخريا حادا يمتد بين الرأس البحري لصلامندر والرأس البحري لخروبة، استخدمه القراصنة لاقتسام الغنائم، سمي ميناء مستغانم فيما قبل 1833 ب"مرسى الغنائم". ومن هنا سميت المدينة "مستغانم".

في سنة 1848، أنشئ أول رصيف للميناء بطول 80 متر ليصل امتداده إلى 325 متر بحلول سنة 1881. إنطلق أول مشروع لهيئة الميناء في سنة 1882 وبعد ثلاث سنوات من ذلك أعلن عنه مشروعا ذا منفعة عامة

بعد ذلك أعمال تهيئة ضخمة بين 1890 و1904 انتهت بميلاد أول حوض للميناء.

بعد بناء كاسرة الأمواج الغربية للميناء سنة 1941، ثم إنشاء الحوض الثاني برصيف طوله 430 متر فيما بين نهاية 1955 وبداية 1959.

#### 2-نشأط ميناء مستغانم

يقدم ميناء مؤسسة مستغانم نوعين من الخدمات: الخدمات التجارية وخدمات الصيد البحري، وتشرف على تسييره مؤسسة ميناء مستغانم وهي مؤسسة عمومية اقتصادية/ شركة ذات الأسهم EPE/EPM/SPA أنشأت في إطار إصلاح النظام المينائي الجزائري بمقتضى المرسوم التنفيذي رقم 82-87 الصادر بتاريخ 14 أوت 1982.

<sup>1</sup> - هناش ملوكة، التدقيق الداخلي و علاقته بتقارير بالمدقق الخارجي و أثره في اتخاذ القرار داخل المؤسسة الاقتصادية. دراسة حالة ميناء مستغانم ( EPM ) ، مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي الشعبة: المالية و المحاسبة ،التخصص: تدقيق محاسبي و مراقبة التسيير ، جامعة عبد الحمدي بن باديس ، مستغانم ، 2021-2022 ، ص 58



## الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية (الواردات) في ميناء مستغانم

في 29 فيفري 1989 شقت مؤسسة ميناء مستغانم طريقها نحو الاستقلالية على غرار المؤسسات التي كشفت عن استقرار في وضعيتها المالية، حيث تم تحويلها بموجب عقد موثق من شركة عمومية ذات طابع اجتماعي إلى شركة عمومية اقتصادية/ شركة ذات أسهم رأس مالها 250000000 دج تحت الحيازة الكاملة لشركة تسيير مساهمات الدولة "الموانئ"، تحمل السجل التجاري رقم 88.B.01 وتخضع للقانون التجاري والمدني طبق لأحكام القوانين 01-88 و 03-88 و 04-88 الصادرة بتاريخ 12 جانفي 1988 والمتضمنة للنصوص التنظيمية لاستقلالية المؤسسات وطبقا للمرسوم 101-88 الصادر بتاريخ 12 جانفي 1988 والمرسوم 119-88 الصادر بتاريخ 16 ماي 1988 والمرسوم 177-88 الصادر بتاريخ 28 سبتمبر 1988.

### المطلب الثاني : مهام ميناء مستغانم

أنيط إلى مؤسسة ميناء مستغانم إنجاز المهام التالية:

- استثمار وتطوير ميناء مستغانم؛

- إستغلال الآلات والإنشاءات المينائية؛

- إنجاز أعمال صيانة وتهيئة وتحديث للبنى المينائية الفوقية؛

- إعداد برامج بناء وصيانة وتهيئة للبنى المينائية التحتية بالتعاون مع الشركاء الآخرين؛

- مباشرة عمليات الشحن والتفريغ المينائية؛

- مزاولة عمليات القطر، القيادة، الإرساء وغيرها؛

- القيام بكل العمليات التجارية، المالية، الصناعية، والعقارية ذات الصلة المباشرة أو غير المباشرة بموضوع مؤسسة ميناء مستغانم.

بتاريخ 27 فيفري 2008، تم رفع رأس مال الشركة إلى 500000000 دج.

### المطلب الثالث: الموقع الجغرافي لميناء مستغانم وتصميمه

يقع ميناء مستغانم في الجهة الشرقية لخليج أرزيو بين خطي عرض 35° و 56° شمالا وخطي طول 00° و 05° شرقا، ويحتوي على<sup>1</sup>

3-1 كاسرة الأمواج: بطول 1830 م.

3-2 المدخل البحري للميناء: شمالي غربي بعرض 100 م وعمق 12 م.

3-3 الأحواض: وتتكون من حوضين:

<sup>1</sup> - هناش ملوكة، التدقيق الداخلي و علاقته بتقارير المدقق الخارجي و أثره في اتخاذ القرار داخل المؤسسة الاقتصادية ، مرجع سبق ذكره ، ص 59

## الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية (الواردات) في ميناء مستغانم

- 3-3-1 الحوض الأول: بمساحة مائية تقدر ب 14 هكتار وعمق يتراوح بين 6,77م و 8,17م.
- 3-3-2 الحوض الثاني: بمساحة مائية تقدر ب 16 هكتار وعمق يتراوح بين 6,95م و 8,22م.
- 3-3-4 الأرصفة: تحوي 10 محطات رسو بطول كلي يصل إلى 1296 متر خطي مقسمة كما يلي:
- 3-4-1 الرصيف الشمالي الشرقي: 117 متر خطي المحطة (المحطة 0).
- 3-4-2 رصيف المغرب: 412 متر خطي (المحطة 1، 2، 3).
- 3-4-3 الرصيف الجديد: 217 متر خطي (المحطة الجديدة 8، 9).
- 3-4-4 رصيف الإستقلال: 270 متر خطي (المحطة 4-5).
- 3-4-5 الرصيف الجنوبي الغربي: 280 متر خطي (المحطة 6-7).
- 3-5 أرضية التخزين: بمساحة 44,430 م.
- 3-6 مرآب السيارات: مساحة 24000 م.
- 3-7 مرآب الحاويات: بمساحة 15000 م وقدرة معالجة 15000 حاوية سنويا.
- 3-8 المخازن: عددها 16 مخزن بمساحة 7455 م، تستخدم ثمانية مخازن لأغراض تجارية.
- 3-9 طرق المواصلات: وتتكون من:
- 3-9-1 الطريق الأرضي: 4885 متر خطي.
- 3-9-2 السكة الحديدية: 3747 متر خطي (كل الأرصفة مجهزة بخطوط سكة حديدية متجددة تستخدم مؤقتا لنقل الحبوب، الأنابيب المعدنية...).
- 4- التسهيلات المينائية: وتتمثل التسهيلات المينائية في:
- 4-1 إرشاد السفن: تؤمنه ل 24 سا / 24 سا مديرية قيادة الميناء بثلاثة سفن قيادة وزورقي إرساء.
- 4-2 قطر السفن: تقطر السفن التجارية ليلا ونهارا باستخدام قاطرة 2 ISSER ذات قوة 7100 حصان.
- 5- الإنشاءات المتخصصة
- وتشمل الإنشاءات المتخصصة:

## الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية (الواردات) في ميناء مستغانم

1-5 محطة الزيت نفطال: أنشأت سنة 1929 بالرصيف الشمالي الشرقي على مساحة 2524م، وهي مجهزة بثلاث أوعية (أحواض) ذات سعة 4700 طن وقدرة معالجة 30000 طن سنويا من الزيت.<sup>1</sup>

2-5 صومعة الحبوب التابعة للديوان الجزائري المني للحبوب: أنشأت سنة 1986 على مساحة 4640م، سعتها 30000 طن، وهي مجهزة بمضختين متحركتين بمعدل ضخ 300 طن من الحبوب / ساعة لكل منهما.

3-5 صومعة السكر: أنشأت سنة 1971 على مساحة 5697م من طرف شركة التسيير و التوزيع الغذائي أصبحت تسمى فيما بعد شركة تكرير السكر، تصل سعة الاستقبال لديها إلى 16000 طن من السكر غير الموضب وقدرة العبور إلى 150000 طن سنويا.

### المطلب الرابع: تحديات الميناء

يواجه الميناء عدة تحديات تتمثل في :

-محدودية عمل الأرصفة ب 8,22م.

-عدم كفاية طول الأرصفة ومساحة العبور والتخزين كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم(1-2): طول الأرصفة ومساحة العبور و التخزين

عدد محطات الإرساء	طول الأرصفة	المعايير المتفقة عليها	قيمة النقص	مساحة التخزين الحالية	المعايير المتفق عليها	قيمة النقص
10	1.296 م	1.500 م	204 م	44.430 م <sup>2</sup>	200.000 م <sup>2</sup>	155.570 م <sup>2</sup>

المصدر:خلية التدقيق، مؤسسة ميناء مستغانم 2023-05-11.

-غياب مرآب الحريق المتخصص لمعالجة المواد الخطيرة (مسجل في المخطط التنموي 2010-2014).

-مشكل التزاوج بين النشاط التجاري و الصيد البحري (157 زورق صيد حيث 43 منه خارج الولاية) مما أدى إلى تعطيل أربعة (4) محطات إرساء من جملة عشرة (10).

-الانعكاسات السلبية: تتمثل في :

-طول المكوث المؤدي أحيانا إلى مهل إضافية للشحن و التفريغ؛

-تخفيف حمولة السفن الضخمة في الموانئ الأخرى مما يؤدي إلى تعريفات شحن إضافية؛

-صعوبات على مستوى التخزين مسؤولة على توليد تعريفات إضافية للشحن والنقل؛

<sup>1</sup> - هناش ملوكة، التدقيق الداخلي و علاقته بتقارير بالمدقق الخارجي و أثره في اتخاذ القرار داخل المؤسسة الاقتصادية ، مرجع سبق ذكره ، ص 60

## الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية (الواردات) في ميناء مستغانم

-اختناق مينائي ناجم عن التزاوج بين الأنشطة التجارية وأنشطة الصيد البحري.<sup>1</sup>

المطلب الخامس :مشاريع مستقبلية للميناء

هناك عدة مشاريع مستقبلية وهي كالآتي:

1-مشروع مرآب الحريق: هو مركز لعبور المواد الخطيرة يسمح بمعالجة:

-المواد السائلة القابلة للالتهاب؛

-المواد الصلبة القابلة للالتهاب؛

-المواد الحارقة (الملمهة)؛

-المواد السامة؛

المواد المذيبة(الأكلة)؛

-مواد خطيرة أخرى.

1-1أهداف مشروع مرآب الحريق: وتتمثل في:

-تأمين أحسن الظروف لعبور المواد الخطيرة؛

-اجتلاب تجارة البضائع المختلفة.

1-2تمويل المشروع: انتهت مرحلة دراسة المشروع في سنة 2005، وستنطلق عملية إنجازها فور المصادقة على القرار المتعلق بالتعيين الجديد لحدود أملاك الدولة المينائية بحيث تتحمل مؤسسة الميناء كلفة الإنجاز كاملة.

2-2مشروع محطة بحرية: هو عبارة عن خط بحري للمسافرين.

1-3أهداف مشروع محطة بحرية: افتتاح خط بحري للمسافرين بين ميناء مستغانم وجنوب إسبانيا و جنوب فرنسا.

2-4تمويل مشروع محطة بحرية: أنجزت دراسة للمشروع في سنة 2004 من طرف مختبر الدراسات البحرية، وسيشرع في إنجازها فور ترحيل قوارب الصيد البحري نحو مينائي الصيد: صلامندرو سيدي لخضر بحيث يتم تمويل عملية إنجازها إما كاملا من طرف مؤسسة الميناء وإما في إطار الشراكة.

3-5 مشروع الحوض الثالث: عهد بدراسة المشروع إلى مختبر الدراسات البحرية و اكتملت في سنة 1998 باختبار حول نموذج مصغر حيث سيتم إنشاء هذا المشروع في نطاق الامتداد الطبيعي للموقع الحالي للميناء

<sup>1</sup> - هناكش ملوكة، التدقيق الداخلي و علاقته بتقارير بالمدقق الخارجي و أثره في اتخاذ القرار داخل المؤسسة الاقتصادية ، مرجع سبق ذكره ، ص 61

## الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية (الواردات) في ميناء مستغانم

ضمن ثلاثة مراحل. سجلت هذه الدراسة في إطار مقارنة عامة لبحث مختلف الخيارات الممكنة لهيئة موانئ الغرب الجزائري من أجل مواجهة العجز المتوقع للقدرات المينائية فيما بين 2010 و2015.<sup>1</sup>

يسمح هذا المشروع بزيادة حجم التبادل التجاري بـ 1,5 مليون طن كنتيجة مباشرة لتجنب تخفيف حمولة السفن الضخمة في الموانئ الأخرى ذات الأرصفة العميقة (8,22م) من جهة وبناء منشآت تخزين متخصصة للمواد غير الموضبة من جهة أخرى.

### المبحث الثاني : دراسة تقنية لميناء مستغانم

#### المطلب الأول: مميزات وخصائص مؤسسة ميناء مستغانم

تتميز مؤسسة ميناء مستغانم بـ:

-موقع جيو استراتيجي هام؛

-وفرة طرق مواصلات نحو منطقة خلفية تتألف من 12 ولاية؛

-محطات رسو متخصصة لسفن الأداء لتأمين الخطوط البحرية المنتظمة؛

-إنشاءات متخصصة لمعالجة ناقلات الحبوب، السكر، الخمر وناقلات الزيت؛

-قدرات تخزين مغطاة وغير مغطاة؛

-حماية جيدة للبضائع؛

-تنوع طرق تسليم البضائع (السكة الحديدية، الطريق الأرضي) عبر التراب الوطني؛

-بني فوقية وتجهيزات وفق طموح المتعاملين الاقتصاديين؛

-إطارات وعمال مهينون ومدرّبون على عمليات الشحن والتفريغ؛

-ساعات عمل متواصلة: 24/24 سا و 7 أيام /7 أيام.

#### المطلب الثاني: أهداف مؤسسة ميناء مستغانم

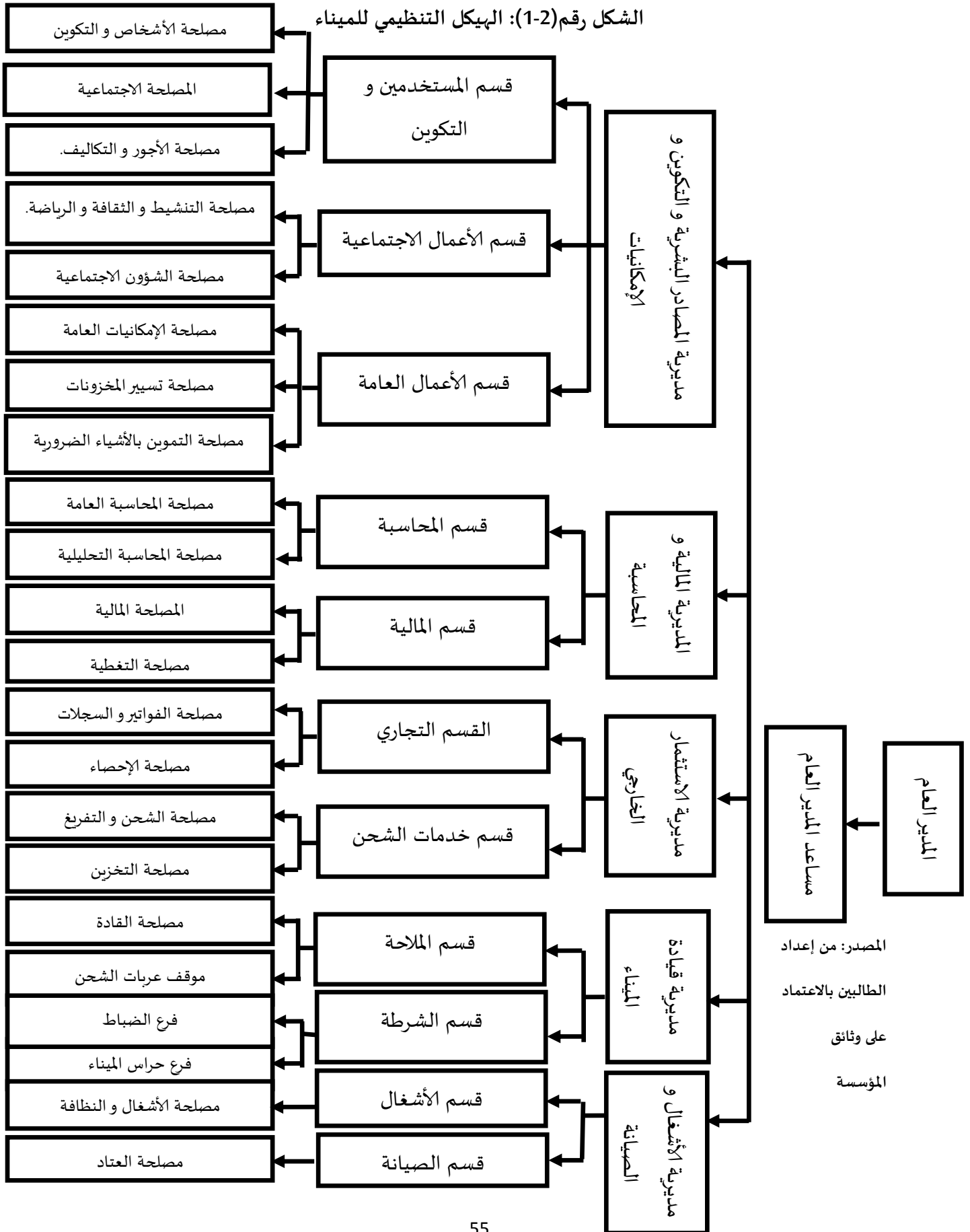
تسعى مؤسسة ميناء مستغانم كغيرها من المؤسسات إلى مجموعة من الأهداف:

1. تأمين أحسن الظروف لعبور البضائع من حيث المدة الزمنية، النوعية، الحماية والسعر؛
2. تقديم تسهيلات حقيقية (وسائل عبور ومعالجة وتخزين ذات كفاءة عالية)؛
3. كون الأذان الصاغية لاهتمامات المتعاملين الاقتصاديين؛

<sup>1</sup> - هناش ملوكة، التدقيق الداخلي و علاقته بتقارير بالمدقق الخارجي و أثره في اتخاذ القرار داخل المؤسسة الاقتصادية ، مرجع سبق ذكره ، ص 62

4. تسيير أملاك الدولة؛
5. تسيير الإستثمار وتطوير ميناء مستغانم؛
6. استغلال الوسائل و التجهيزات المينائية؛
7. تنفيذ أشغال الصيانة و التهيئة وخلق بنيات مينائية بالتنسيق مع متعاملين آخرين متخصصين؛
8. تنفيذ عمليات الشحن والتفريغ المينائية؛
9. تنفيذ عمليات الشحن والتفريغ المينائية؛
10. تنفيذ عمليات القطر والإرشاد والرسو...إلخ.
11. تنفيذ كل العمليات التجارية، المالية، الصناعية، والعقارية المرتبطة بصفة مباشرة وغير مباشرة بالهدف الإجتماعي.

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لمؤسسة ميناء مستغانم



ثانيا: شرح الهيكل التنظيمي لمؤسسة ميناء مستغانم:

### 1-المديرية العامة<sup>1</sup>

وظيفتها التسيير، المراقبة، التنظيم و السهر الحسن للمؤسسة، ترتب و تراقب جميع مديريات المؤسسة و تفرض سلطتها عليهم و . تتكون من:

1-1 رئيس مدير عام : هو الممثل الوحيد القانوني للمؤسسة و المسؤول الأول في شكل الهرم القانوني للمؤسسة

حيث يشرف على جميع الأعمال التي تقوم بها المؤسسة بمشاركة المدراء المنفذين و الذين يصغرونه درجة في هيكل المؤسسة .

2-1 مساعد مدير عام: و يعتبر المستشار القانوني للمدير العام حيث يساعده في اتخاذ القرارات المناسبة و في كل الأعمال التي لها صلة بالمؤسسة.

3-1 مساعد الأمن الداخلي: و هو الشخص المخول قانونا بحفظ الأمن والسلامة داخل الحرم المؤسساتي ومعاونيه يشرفون على الحفظ من الأخطار المادية والبشرية و تصدي لكل الأخطار المحتملة.

4-1 مكتب التنسيق العام: و هو الذي يتولى جميع الأعمال التي يصدرها المدير العام إليه ، والمتمثلة في تبليغ المراسلات الداخلية مع جميع المديريات و الحفاظ على التسيير الحسن والسكينة للمديرية و منع دخول الأجانب.

5-1 خلية التدقيق: هذه الخلية على علاقة مباشرة بالإدارة العامة ، تتمثل مهامها في التأكد من احترام إجراءات

التسيير، وكذلك تدقيق وفحص العمليات و الأنشطة المختلفة للمؤسسة.

### 2-مديرية الموارد البشرية

تهتم مديريةية الموارد البشرية بتنظيم وتنسيق و مراقبة جميع الشؤون المرتبطة بتسيير المستخدمين والتكوين والوسائل العامة للمؤسسة. تتكون هذه المديرية من الفروع التالية:

1-2 قسم المستخدمين و التكوين: يقوم هذا القسم بالإشراف و مراقبة تطبيق سياسة المؤسسة في إطار تسيير المستخدمين، كما يقوم بإعداد برامج التكوين و الحرص على تطبيقها، بالإضافة إلى مشاركته في إعداد الميزانية في إطار مصاريف المستخدمين. ويتكون من المصالح التالية:

1-1-2 مصلحة المستخدمين و التكوين: تهتم هذه المصلحة بإعداد القرارات المتعلقة بتسيير المستخدمين، كما تسهر على تطبيق إجراءات التوظيف، وتصنيف المستخدمين، وتقوم بإعداد و تنظيم برامج التكوين والسهر على تطبيقها.

2-1-2 مصلحة الأجور والتكاليف: وهي المصلحة التي تشرف على دفع أجور المستخدمين وتكاليف العمل من منح ومكافئات نظير العمل الذي يقوم به العامل خلال الشهر الواحد وطوال مدة تواجده في المؤسسة، و الاستفادة كذلك من باقي الأرباح التي تحققها المؤسسة.

3-1-2 المصلحة الاجتماعية: تهتم هذه المصلحة بملفات حوادث العمل، التوقف عن العمل بسبب المرض،

<sup>1</sup> - هناش ملوكة، التدقيق الداخلي و علاقته بتقارير بالمدقق الخارجي و أثره في اتخاذ القرار داخل المؤسسة الاقتصادية ، مرجع سبق ذكره ،



تعويضات المصاريف الطبية، و طب العمل.

2-2 قسم الوسائل العامة: يهتم قسم الوسائل العامة بتسيير الوسائل العامة، ويتكون من مصطلحين: 1-2-2 مصلحة الوسائل العامة: وهي المصلحة التي تشرف على جميع العمليات التي تدخل في تنفيذ العمل داخل المؤسسة من شراء التجهيزات الضرورية كالعتاد والآلات المساعدة على تنفيذ العمل وقطاع غيار مختلف المركبات وقطاع الغيار الخاص بالقاطرة و مختلف العتاد من (كومبيوتر، آلات نسخ، مكاتب، كراسي) بالإضافة إلى مستلزمات المكتب من أقلام و أوراق...الخ. كما تشرف مباشرة على جميع المهام التي يقوم بها أعوان المؤسسة أثناء تنفيذ أعمالهم في المهام الخاصة بداخل و خارج الوطن.

2-2-2 مصلحة تسيير المخزون: تقوم مصلحة تسيير المخزون بتسيير المخزون، وتقوم بعملية جرد لهذه المخزونات.

3-2 قسم الشؤون الاجتماعية: يهتم قسم الشؤون الاجتماعية بتسيير الأنشطة الاجتماعية و الثقافية في المؤسسة و يتكون من مصطلحين:

1-3-2 مصلحة الخدمات الاجتماعية: وهي المصلحة التي تشرف و تعالج الجانب الاجتماعي للعامل من خلال القيام بتأمينه لدى مصالح الضمان الاجتماعي لكي يتمكن من القيام بمهامه و هو مؤمن من كل الأخطار التي قد تصيبه سواء كانت حوادث عمل أو أمراض مهنية و استفادته من منح و تعويضات أثناء كامل مدة العجز أو المرض و من جميع التأمينات الاجتماعية مثل المنح المدرسية، فترة الأمومة بالنسبة للنساء...الخ. 2-3-2 مصلحة النشاط الرياضي و الثقافي: وهي المصلحة التي تشرف مباشرة على جميع الأنشطة الرياضية والترفيهية التي تتم طوال السنة الواحدة لصالح أبناء العمال و العمال كمكافأة لهم على الجهود المبذولة طوال السنة و تتمثل في برمجة رحلات سياحية خلال الأعياد المتسمية والموسم الإصطيافي . أما الأنشطة الرياضية فتتمثل في برمجة لقاءات في كرة القدم بين عمال الشركة و العمال التابعين لمختلف القطاعات الاقتصادية الأخرى لتوحيد العمال وإشعارهم بروح التضامن و الإخاء فيما بينهم.

3-مديرية المالية والمحاسبة:

وهي المديرية المكلفة بتسيير الوضعية المالية للشركة عن طريق وضع ميزانيات محددة لكل سنة ومدى مطابقتها للأهداف المسطرة، وإحصاء كل العمليات المالية التي نفذت خلال السنة الواحدة، وإمساك الدفاتر التجارية المبينة للنشاط التجاري، وتتكون من:

1-3 قسم المحاسبة: يشرف قسم المحاسبة على جميع العمليات الحسابية وفقا للنظام المحاسبي المالي ويتكون من مصطلحين:

1-1-3 مصلحة المحاسبة العامة: تسمح بالمتابعة اليومية للعمليات التي تقوم بها المؤسسة ووضع الملاحظات اللازمة الخاصة بنشاطها وذلك عن طريق التنفيذ اليومي للحسابات ووضع الميزانية وجدول حسابات النتائج.

2-1-3 مصلحة المحاسبة التحليلية: وهي المصلحة التي تشرف مباشرة على تحليل جميع التكاليف.

2-3 قسم المالية: يشرف قسم المالية على التسيير المالي للمؤسسة وإعداد ومتابعة الميزانية ويتكون من مصطلحين:

1-2-3 مصلحة المالية: وهي المصلحة التي تشرف مباشرة على متابعة الأوضاع المالية للمؤسسة.

## الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية(الواردات) في ميناء مستغانم

2-2-3 مصلحة التحصيلات: تقوم بتحصيل جميع الأموال الناتجة عن النشاط التجاري مع المتعاملين

الاقتصاديين وتتبع حركة انتقال الأموال بين البنوك مع فرض عقوبات جزائية مالية عن كل تأخير بالوفاء بالدين أو الالتزامات تجاه المؤسسة مع تهديد هؤلاء المتعاملين (الزبائن) باللجوء إلى القضاء في حالة رفضهم تسديد مستحقاتهم.

### 4- مديرية الإستثمار التجاري

وتقوم هذه المديرية بـ:

- تسيير العمليات المرتبطة بعبور البضائع ( الشحن، التفريغ، والتخزين) ؛

- تسيير أملاك الدولة المينائية ؛

- تسيير الإنشاءات المتخصصة؛

- متابعة تطور تقنيات الاستثمار المينائي والبحث عن الوسائل المناسبة لإدماجها بفعالية داخل المؤسسة.

وتتفرع هذه المديرية إلى :

1-4 قسم الشحن و التفريغ: تقتصر مهامها على الشحن والتفريغ و التخزين، ويتكون من ثلاثة مصالح :

1-1-4 مصلحة الشحن و التفريغ: هي المصلحة المختصة والمشرفة على جميع عمليات الشحن و التفريغ للسفن الراسية بمرفأ الميناء أو التي تنتظر دورها للرسو، وتتطلب عملية الشحن والتفريغ يد عاملة مؤهلة وغير مؤهلة، كما تتطلب آلات ورافعات لتنفيذ العمل المنشود. و عملية الشحن والتفريغ هي أهم عملية في مفهوم النشاط التجاري كونها تمثل مجموعة السلع و البضائع التي يتطلب شحنها و تفريغها بدل الكثير من العناية والصرامة والاحتراس أثناء العملية. كما تتميز بتنوع مصدرها كونها بضاعة خطيرة أو سريعة التلف أو باهظة الثمن.

2-1-4 مصلحة التخزين: تأخذ على عاتقها البضائع المفرغة من البواخر و كذلك تلك المعدة للتسليم ، كما تسهر على الاستخدام العقلاني للمساحات المعدة للتخزين ، وتراقب وترسل مستندات التخزين إلى مصلحة الفواتير.

3-1-4 مصلحة الحاويات: وهي المصلحة المختصة على الإشراف الكامل على الحاويات الموجودة داخل الميناء، ومعرفة محتوياتها وفرزها .

## الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية (الواردات) في ميناء مستغانم

2-4 القسم التجاري: ينظم مهام مصلحة الفواتير، الأملاك و الإنشاءات المتخصصة، يسهر على ترجمة وتطبيق سلم الأثمان المعمول به، وينقسم إلى مصطلحين<sup>1</sup>:

1-2-4 مصلحة الفوترة وأملاك الدولة: هي تلك الأملاك و الإنشاءات المتخصصة ومكلفة بمتابعة دخول

السفن، إنشاء الفواتير و مراقبة المستندات التي تساهم في إعدادها.

2-2-4 مصلحة الإحصائيات: تقوم بإعداد الدوريات الإحصائية.

3-4 خلايا مديرية الإستثمار التجاري: تضم مديرية الإستثمار التجاري الخلايا التالية:

1-3-4 خلية الدراسات والتخطيط: وهي الخلية التي تقوم بإعداد مخططات شهرية وسنوية توضح فيها نسبة

النشاط التجاري لكل شهر مع إحصاء عدد السفن الراسية خلال الشهر الواحد و تحديد نوعية حمولة كل سفينة على حدة ووضع مقارنة حول نسبة النشاط لكل شهر مقارنة مع الشهر الذي يليه، كما توضع مخططات

تبين نسبة النشاط التجاري بالنسبة للسنة الواحدة و مقارنتها بالسنة التي قبلها لتحديد نسبة التطور الحاصل

إذا وجد، وتوضح المخططات وضعية السنة المقبلة و تحدد فيها الأهداف و الأرقام التي تهدف المؤسسة للوصول إليها وهذا عن طريق وضع احتمالات تقريبية.

2-3-4 خلية التسويق: وهي الخلية التي يتمحور دورها الأول في التعريف بالميناء و دوره الجيو استراتيجي بمنطقة الغرب الجزائري كونه يعتبر همزة وصل بين الغرب الجزائري ومنطقة الوسط والجنوب الجزائري، وما يوفره من امتيازات تجعله الميناء الأمثل لعملية التصدير والاستيراد. وتتمثل هذه الامتيازات في الموقع الجغرافي، التسهيلات الإدارية، التحفظات الجمركية، انخفاض نفقات الشحن والتفريغ، ووسائل العمل المتطورة، أماكن تخزين واسعة. وهي الشروط التي تجلب دراسة برامج الاستيراد للمتعاملين المينائيين.

3-3-4 خلية المنازعات: وهي الخلية المختصة في المنازعات التي قد تنشأ أثناء تنفيذ العمل، فهي قد تكون

منازعات ناتجة عن إخلاء أحد المتعاملين مع المؤسسة بالتزامات أو نتيجة اعتراض هذا المتعامل على ظروف

العمل أو الزيادات المالية أو على أي أشكال من شأنه أن يؤثر على صحة التعاملات التجارية.

<sup>1</sup> - هنكاش ملوكة، التدقيق الداخلي و علاقته بتقارير بالمدقق الخارجي و أثره في اتخاذ القرار داخل المؤسسة الاقتصادية ، مرجع سبق ذكره ، ص 69

## الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية (الواردات) في ميناء مستغانم

كما يمكن أن يكون النزاع بين المؤسسة وأحد العمال وهو النزاع الذي يندرج ضمن إطار نزاعات العمال الفردية كارتكاب العامل لخطأ من الدرجة الثالثة استلزم قطع علاقة العمل (أي فصله)، لذا يلتزم هذا العامل بالدفاع عن حقوقه و الدخول مع المؤسسة في نزاع يتولى النظر فيه المحكمة الاجتماعية.

كما يمكن أن يكون النزاع جماعي وهو ما يعرف بنزاعات العمل الجماعية، حيث يدخل جميع العمال في نزاع مع المؤسسة ممثلين في ممثلهم النقابي نتيجة رفض صاحب العمل (المؤسسة) تنفيذ الالتزام مثلا (الزيادة في الأجور).

### 5- مديرية قيادة الميناء

وتقوم بتأمين حركة الملاحة (دخول السفن، خروجها ، تحويلها من مركز رسوها إلى آخر)، وتأمين الحدود المينائية، وتتكون من قسمين :

5-1 قسم الملاحة: ويشرف مباشرة على جميع البحارة النائبين لها و الملزمون بتنفيذ الأوامر الصادرة لهم من طرف مسئولهم المباشرين، ويلزم أن يكون هؤلاء البحارة متمتعين بشهادات تبرز كفاءة كل بحار على حدة ودرجة التصنيف حيث بدون هذه الشهادة لا يمكن لهؤلاء البحارة أن يتولى مهامهم في المؤسسة و هي تتنوع بتنوع مؤهلات كل بحار على حدة ويتكون من:

5-1-1 محطة القاطرة: وهو المكان المخصص فعليا لوقوف القاطرة سواء عند مغادرتها له لتنفيذ المهام المنيطة بها أو أثناء العودة من تنفيذ هذه المهام. حيث لا يجوز بل يمنع منعاً باتاً على أي سفينة أخرى مهما كان نوعها أن تتوقف في المكان المخصص للقاطرة لأنه يشكل عائق يحول عنها تنفيذ أعمالها بطريقة سليمة.

5-1-2 محطة سفينة الإرشاد: وهو المكان المخصص فعليا لوقوف سفينة إرشاد المخصصة لنقل أثناء كل مهمة سواء كان ذلك عند إدخال السفن أو إخراجها من الميناء، باعتباره المسؤول الأول على عملية إدخال و إخراج السفن وبدونه لا يمكن أن تتم العملية.

5-2 قسم الأمن: ويختص في حفظ الأمن من كل الأخطار التي من شأنها أن تشكل تهديدا مباشرا على حياة العمال وحفظ الصحة وذلك بالحرص على نظافة المحيط المخصص للعمل، وتفادي بذلك كل أنواع الأمراض التي يصاب بها العامل أثناء توليه العمل. ويتفرع هذا القسم إلى:

5-1-2 قسم ضابط الميناء: ويشرف مباشرة على العملية التي تسبق دخول الباخرة المحملة بالبضائع للميناء عن طريق الاتصال بربان السفينة لأخذ جميع المعلومات الخاصة بالسفينة من حيث نوعية المواد المحملة (حجم السفينة، طولها) لكي ينسق تحديد الرصيف الخاص بالتوقف.

5-2-2 قسم حراس الميناء: وتتمثل مهامه في حراسة الميناء.

### 6 - مديرية الأشغال و الصيانة

## الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية(الواردات) في ميناء مستغانم

وهي المديرية المختصة بالأشغال والصيانة ويقصد بالأشغال كل الأعمال التي من شأنها توفير الإجراءات الملائمة للسير الحسن للعمل و المتمثلة في توفير الإنارة، تعبيد الطرق، بناء الهياكل، النظافة، وإزالة الأخطار التي تهدد السلامة للعمال.

أما الصيانة يقصد بها أن المؤسسة تمتلك عتاد وآلات تساعد على تنفيذ العمل بصفة منتظمة وسريعة، وعليه فإن هذه الآلات قد تحتاج إلى عملية إصلاح في حالة تعرضها لعطب، فيقوم عمال مؤهلون بعملية الإصلاح لتلك الآلات. تتكون هذه المديرية من:

1-6 قسم الصيانة: يقوم قسم الصيانة بتنسيق وتصميم ومراقبة جميع أنشطة حفظ وصيانة وإصلاح المعدات بالإضافة إلى استبدال المعدات و قطع الغيار، ويتكون من مصلحتين:

1-1-6 مصلحة الصيانة: وهي المسؤولة عن صيانة وإصلاح معدات رفع و مناولة البضائع، وموقف السيارات، والمعدات الميكانيكية.

2-1-6 مصلحة العتاد: تهتم مصلحة العتاد بتنظيم عمل مشغلي الآلات، وتوفير و مراقبة معدات المناولة.

2-6 قسم الأشغال: يهتم قسم الأشغال بتنفيذ ومراقبة مشاريع تطوير وتهيئة الميناء وأعمال الصيانة، ويتكون من مصلحة الأشغال و الصيانة .

1-2-6 مصلحة الأشغال والصيانة: تشرف هذه المصلحة على تنفيذ أعمال صيانة أصول المؤسسة.

### 7-مديرية الاستغلال والتجارة

تقوم هذه المديرية بتسيير العمليات المرتبطة بعبور البضائع (الشحن التفريغ التخزين) تسيير املاك الدولة المينائية والإنشاءات المتخصصة كما تقوم بمتابعة تطور تقنيات الاستثمار المينائية والبحث عن وسائل المناسبة لإدماجها بفعالية في المؤسسة تتفرع هذه المديرية الى:

• دائرة التجارة

• دائرة المناولة

المبحث الثالث : دراسة النشاط التجاري واحصائيات سنة 2021/2020

المطلب الاول: الدائرة التجارية في ميناء مستغانم

يتمثل دور الدائرة في تسهيل عملية التبادل التجاري مع الزبون الذي يطلب خدمات الميناء من اجراءات إدارية داخل المؤسسة من اجل انجاح عملية افراغ او شحن السفن من البضائع، كما انها تقرب الزبون(المستورد او المصدر) الى المؤسسة واعطائه كل التسهيلات من حيث موارد بشرية و عتاد الرفع و تخزين السلع وكذا تسليمها له في احسن الظروف، وتقوم ايضا بتسيير مصالح التي تدخل في حيز الاجراءات

## الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية (الواردات) في ميناء مستغانم

الإدارية والمعنوية والخدماتية تتمثل هذه المصالح في<sup>1</sup>:

1- مصلحة الفواتير: إصدار الفواتير الخاصة بالخدمات التي يقوم بها الميناء، ومراقبة مسندات من أجل انجاح رقم الأعمال المؤسسة.

- فواتير رسو البواخر

- فواتير العتاد الرفع

- فواتير التخزين.

2- مصلحة التحصيلات: تقوم مصلحة التحصيلات بالتحصيل النقدي المالي للفواتير عن طريق البنك وذلك من الشيكات المعطاة من الزبون إلى المؤسسة.

3- مصلحة التسويق: تقوم هذه المصلحة بترويج خدمات الميناء وكذا جلب الزبائن (المستوردين والمصدرين) للطلب على الميناء واعطائهم جميع التسهيلات من حيث دفتر الرسوم المختلفة حسب الخدمة المعطاة

4- مصلحة التخطيط: تقوم هذه المصلحة بتخطيط كل المقالات والمخططات البيانية (الشهرية السنوية) للنشاط التجاري للمؤسسة مع احصاء عدد السفن الراسية خلال الشهر وتحديد نوعية الحمولة كل سفينة ووضع مقارنة بين نسبة نشاط كل شهر والشهر الذي يليه ويتم عرضها في الاجتماعات داخل المؤسسة من أجل تبيان صحة المؤسسة المينائية لمستغانم. و التقويم السنوي للحصيلة التجارية المستنتجة والمنحى المادي المستنبط من حركة البضائع والسفن.

5- مصلحة المنازعات: وهي مصلحة متخصصة في المنازعات التي قد تنشأ في تنفيذ العمل وقد تكون منازعات ناتجة عن أحد المتعاملين مع المؤسسة (اعتراض على ظروف العمل...)، كما يمكن أن يكون بين المؤسسة و أحد العمال (ارتكاب خطأ من الدرجة الثالثة مما يستدعي فصله...)، أو يكون جماعياً هو ما يعرف النزاعات العمل الجماعية (الزيادة في الأجور...)

6- مصلحة الإحصائيات: تقوم هذه المصلحة باقتناء جمع المعلومات الخاصة بالسلع المعالجة داخل الميناء عن طريق دفتر الباخرة حيث يتم ترتيب جميع أنواع البضائع من حيث نوعها والعائلة التي تنتمي إليها والمعلومات الخاصة بالبلد المصدر والزبون المصدر نوع التعليب السلع و نوع السفينة التي استعملت. ويتم ادخالها في برنامج مخصص لذلك الغرض أي برنامج معلوماتي مخصص للمعطيات الإحصائية ويكون شهري؛ ثلاثي؛ السداسي؛ سنوي، وبعد ذلك يتم التصريح الكمي للبضائع المعالجة إلى جميع الهيئات التابعة للميناء من مديرية النقل وزارة النقل مجمع الخدمات المينائية.

□ دفتر الباخرة: يحتوي على 90% من المعلومات التي تساعد رئيس المصلحة لاقتناء المعلومات الكافية

يحتوي من الخارج:

<sup>1</sup> حجوة روميسة موفيدة حبيب حياة ، مؤسسة ميناء مستغانم ، تقرير تربص من متطلبات نيل شهادة ليسانس أكاديمي الشعبة: علوم التسيير التخصص: إدارة الأعمال ، جامعة عبد الحميد ابن باديس مستغانم ، 2021 – 2022 ، ص 13

\*الرقم التسلسلي للدفتري

\*تاريخ رسو الباخرة

\* نوع الحمولة

\* الزبون

عائلة المواد : متكونة من مواد فلاحية- مواد حديدية- مواد غذائية -مواد بترولية- مواد بناء- مواد كيميائية...

### المطلب الثاني : دائرة المناولة

تعريف دائرة المناولة : هي المصلحة المختصة والمشرفة على جميع عمليات الشحن والتفريغ للسفن الراسية بمرفأ الميناء أو التي تنتظر دورها للرسو، وتتطلب عملية الشحن والتفريغ يد العاملة مؤهلة وغير مؤهلة، كما تتطلب آلات ورافعات لتنفيذ العمل المنشود، وعملية الشحن والتفريغ هي أهم عملية في مفهوم النشاط التجاري في كونها تمثل مجموعة السلع والبضائع التي يتطلب شحنها وتفريغها يدل على الكثير من العناية والصرامة والاحتراس أثناء العملية، كما تتميز مصدرها كونها بضاعة خطيرة أو سرية التلف أو باهظة الثمن تتكون من مصححتين هما:

- ✓ مصالحة التخزين: تأخذ على عاتقها البضائع المفرغة من البواخر وكذلك تلك المعدة للتسليم، كما شهر على الاستخدام العقلاني للمساحات المعدة للتخزين، وتراقب وترسل مستندات التخزين إلى مصالحة القوانين.
- ✓ مصالحة الحاويات: وهي المصلحة المختصة على الإشراف الكامل على الحاويات الموجودة داخل الميناء، ومعرفة محتوياتها وفرزها.

### أهمية المناولة:

برهنت الوقائع الصناعية على أهمية المناولة ، التي أصبحت تشكل أهم أبرز الإستراتيجيات الحديثة وأكثرها قدرة على تحقيق التنمية الصناعية بجميع البلدان المتقدمة . فقد مكنت المؤسسات التي أخذت بها على :

✓ تنظيم النشاط .

✓ تحقيق التخصص.

✓ تقسيم العمل.

✓ الحد من النفقات.

✓ رفع القدرة التنافسية

3-انواع الأدوات المستعملة في عملية المناولة:<sup>1</sup>

<sup>1</sup> - حجوة روميصة موفيدة حبيب حياة ، مؤسسة ميناء مستغانم ، مرجع سبق ذكره ، ص 14

## الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية (الواردات) في ميناء مستغانم

### الجدول رقم (2-2) : انواع الأدوات المستعملة في عملية المناولة

سعتها بالطن	العدد	نوع الآلة
250	1	رافعة Crue terex/demag
50	2	آلة رافعة Crues liebherr
45	4	رافعة الحاويات Super stachers
6	2	رافعة كهربائية Crues électriques caillard
15/8	2	رافعة كهربائية Crues électriques encc
	1	آلة شحن والحفر الخلفي (Pelle retrochargeuse (Komatsu
1.5 إلى 32	2	آلة شحن والحفر الخلفي Pelle retrochargeuse case
45	1	آلة الشحن mini chargeur newholland
42	52	آلة شوكية Chariots éleveurs
180	1	جرار (ro/ro)Tracteur (ro/ro) sisu
	2	جرار (ro/ro)Tracteur (ro/ro) Ferrari
	1	مضخة الحبوب Pompe a grains vigan
	1	مضخة الحبوب Pompe a grains neuero
		ملحقات آلة الشحن والتفريغ

المصدر: من اعداد الطالبين اعتمادا على معلومات من مؤسسة ميناء مستغانم



## الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية (الواردات) في ميناء مستغانم

### المطلب الثالث: المؤشرات الرئيسية لنشاط الموانئ

#### ❖ شركة ميناء مستغانم<sup>1</sup>

▪ جدول رقم (2-3): بيان مقارنة من 1 يناير إلى 31 ديسمبر 2020 – 2021 الوحدة الطن

المؤشر	2020	2021	تفاوت
الحركة الإجمالية (الطن)	857798	1185333	38.18-
حركة الإستيراد	751820	634472	61.15-
حركة التصدير	105977	550861	419.79

جدول رقم (2-4): قائمة المواد المستوردة من طرف ميناء مستغانم خلال الفترة: 2021/2020

المواد المستوردة	2020	2021	التفاوت
المنتجات الزراعية	202766	346876	71.07
المواد الفلاحية	11691	206022	1662.24
الخشب	104280	59829	42.63-
الموز	14055	-	-
بذور البطاطا	66675	75663	13.48
منتجات اخرى	6065	5362	11.59-
الوقود والمعادن الصلبة (الفحم)	-	12503	-
مواد غذائية (لحوم + منتجات غذائية وغيرها)	5702	1750	69.31-
المنتجات البترولية (البيتومين)	44655	51909	16.24
منتجات ميتالرجيك	212053	4132	98.05-
انبوب	101	-	-
منتجات حديدية	44181	4132	90.65-
الكتل Billettes	167771	-	-
المعادن ومواد البناء	18183	65170	258.42
مواد كيميائية	36640	5154	85.93-

المصدر: من اعداد الطالبين اعتمادا على الموقع الإلكتروني لميناء مستغانم - <https://port->

[mostaganem.com.dz/statistiques.php](https://port-mostaganem.com.dz/statistiques.php)

<sup>1</sup> - حوجة رومبسة موفيدة حبيب حياة ، مؤسسة ميناء مستغانم ، مرجع سبق ذكره ، ص 17

### النشاط التجاري لسنة 2021 لميناء مستغانم :

عرف النشاط التجاري لميناء مستغانم، خلال سنة 2021، نسبة نمو بلغت 38٪ مقارنة بسنة 2020، حسبما أفادت بذلك المديرية التجارية للميناء. وأوضحت حصيلة مصلحة الإحصائيات التابعة للمديرية التجارية لميناء مستغانم، ارتفاعا في النشاط التجاري بما يفوق 327 ألف طن، مقارنة بسنة 2020. وتجاوز النشاط التجاري للميناء السنة المنصرمة، 1 مليونا و185 ألف طن، مقابل نحو 857 ألف طن خلال سنة 2020. وعرفت الواردات تراجعا بنسبة 15٪، لتستقر في حدود 634 ألف طن، في مقابل نمو قياسي للصادرات التي تضاعفت عدة مرات، وبلغت 550 ألف طن، حسب الحصيلة.

وأشارت الأرقام إلى انخفاض في استيراد المواد الغذائية، والخشب، والحديد، والصلب والأسمدة والمواد الكيميائية، في حين سُجل ارتفاع في استيراد المواد الفلاحية، على غرار الحبوب، وبذور البطاطس، و مواد البناء والنفط. وتراجع حجم الواردات من المواد الحديدية، بـ 98٪، والمواد الكيميائية بـ 85٪، والمنتجات الغذائية، لاسيما اللحوم بـ 69٪، والأسمدة بـ 48٪، والخشب بـ 42٪، فيما ارتفع حجم مواد البناء والحبوب (القمح اللين والشعير) ليتجاوز 206 ألف طن. وتم خلال سنة 2021 تصدير 417 ألف طن من المواد الحديدية، و 112 ألف طن من مادة "الكليكر"، و 5128 طن من الهيليوم، و 500 طن من المواد الغذائية والتمور والبطاطس الاستهلاكية، نحو العديد من الأسواق الأوروبية والإفريقية والأمريكية. وشهد نشاط الحاويات خلال نفس الفترة، تراجعا بمعدل الثلث (استيراد وتصدير)، حيث تم خلال السنة الماضية، تفرغ 3058 حاوية بوزن صاف 37469 طن، وشحن 3614 حاوية إلى الخارج، بوزن إجمالي قدره 13167 طن. للتذكير، بلغ الحجم الإجمالي للنشاط التجاري لمؤسسة ميناء مستغانم خلال 2020، ما يقارب 860 ألف طن (من بينها 105 ألف طن من الصادرات)، بتراجع قدر بـ 30٪ مقارنة بسنة 2019 بسبب تداعيات جائحة كورونا (كوفيد-19) التي أثرت على النشاط الاقتصادي بشكل عام، ولا سيما على التجارة الدولية وحركة النقل البحري، كما أشير إليه<sup>1</sup>.

### واردات ميناء مستغانم لسيارات فيات :

تواصل علامة "فيات" الإيطالية توريد السيارات الجديدة إلى السوق الجزائرية، من خلال باخرة أخرى ينتظر أن ترسو، بميناء مستغانم، ما يؤشر على دخول مرحلة الاستيراد الواسع للمركبات وزيادة المعروض في السوق الوطنية.

وحسب ما أفادت به مصادر على صلة بملف تسويق سيارات فيات في الجزائر لـ "الشروق"، فإن الباخرة "شيبير" Shipper Ro/Ro التي تحمل علم فنلندا، سترسو بميناء مستغانم، وعلى متنها 209 سيارة من

<sup>1</sup> <https://www.altahrironline.dz/ara/articles/346669>

## الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية (الواردات) في ميناء مستغانم

طراز "فيات 500" قادمة من إيطاليا.

وتأتي هذه العملية بعد 3 أيام فقط من رسو أخرى مماثلة بميناء مستغانم، الذي شهد دخول 413 مركبة من علامة فيات طراز "تیبو" على متن باخرة "سردينيا فيرا" الإيطالية، ستوجه للتسويق بوكلاء متواجدين خصوصا بغرب البلاد<sup>1</sup>

الجدول رقم (2-5) : استيراد سيارات فيات

السيارات	الباخرة
209 سيارة من طراز "فيات 500"	Shipper Ro/Ro
413 مركبة من علامة فيات طراز "تیبو"	سردينيا فيرا

المصدر: من اعداد الطالبين اعتمادا على مقال للجريدة الشروق نيوز

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

النمو التجاري لميناء مستغانم (2021/2020)

عرف النشاط التجاري لميناء مستغانم خلال سنة 2021 نموا بلغ 38 في المائة مقارنة مع سنة 2020، حسبما أفادت به المديرية التجارية للميناء

وأوضحت حصيلة مصلحة الإحصائيات التابعة للمديرية التجارية لميناء مستغانم ارتفاعا في النشاط التجاري بما يفوق 327 ألف طن بالمقارنة مع سنة 2020

وأشارت الأرقام إلى انخفاض في استيراد المواد الغذائية والخشب والحديد والصلب والأسمدة والمواد الكيميائية، في حين سجل ارتفاع استيراد المواد الفلاحية على غرار الحبوب وبذور البطاطس و مواد البناء والزفت

وتراجع حجم الواردات من المواد الحديدية بـ 98 في المائة والمواد الكيميائية بـ 85 في المائة والمنتجات الغذائية لاسيما اللحوم بـ 69 في المائة والأسمدة بـ 48 في المائة والخشب بـ 42 في المائة فيما ارتفع حجم مواد البناء والحبوب (القمح اللين والشعير) ليتجاوز 206 آلاف طن

وشهد نشاط الحاويات خلال نفس الفترة تراجعا بمعدل الثلث (استيراد وتصدير) حيث تم خلال السنة الماضية تفريغ 3.058 حاوية بوزن صافي 37.469 طن وشحن 3.614 حاوية للخارج بوزن إجمالي قدره 13.167 طن

<sup>1</sup> - <https://www.echoroukonline.com>

## الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية (الواردات) في ميناء مستغانم

المطلب الرابع : طريقة معاملة تجارية في ميناء مستغانم من طرف الموقع الالكتروني MarineTraffic.

### طرق الدفع والفواتير

يتطلب بدء الاشتراك في أي خدمة عبر الإنترنت إضافة طريقة دفع (بطاقة الائتمان ، PayPal ، الخصم المباشر). وبالتالي ، في هذه المقالة سوف نتعرف على ما يلي:

يمكنك الوصول إلى قسم حسابي واختيار خيار الفوترة . إذا كنت تضيف طريقة دفع للمرة الأولى ، فستتم مطالبتك أولاً بإضافة معلومات الحساب وتفاصيل الفواتير.

### الشكل رقم (2-2) : طريقة الدفع الافتراضية

My Account - John Admin

Step 1:  
Please enter your account info & billing details.

**Account info**

\* Billing Account Name  
John Admin

VAT Number ⓘ \* Currency ⓘ  
VAT Number  EUR - Euro (€)

**Billing Details**

\* First name \* Last name  
John Admin

\* Work e-mail Work Phone

Address

City Postal Code

\* Country  
Aland Islands

Add secondary billing contact (receiving invoices)

Next Step 1 of 2

بمجرد ملء هذه النماذج والنقر فوق التالي ، ستتمكن من تحديد طريقة الدفع الافتراضية الخاصة بك . يتم تحديد هذا الخيار تلقائيًا لإجراء أي معاملات تريد إكمالها باستخدام MarineTraffic.

إذا كنت ترغب في إضافة بطاقة ائتمان ، فاملأ المعلومات المطلوبة كما هو موضح في بطاقة الائتمان الخاصة بك وانقر فوق الزر إضافة طريقة دفع . تم الآن حفظ طريقة الدفع الخاصة بك وتعريفها على أنها طريقتك الافتراضية . يمكنك استخدام أي بطاقة ائتمانية تحت رعاية إحدى الشركات التالية:

• تأشيرة

## الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية (الواردات) في ميناء مستغانم

- بطاقة ماستر بطاقة ائتمان
- أمريكيان اكسبريس
- يكتشف

بدلاً من ذلك ، إذا كنت تريد استخدام PayPal كطريقة دفع ، فانقر فوق رمز PayPal وقم بتوصيل حساب PayPal الخاص بك .ستظهر نافذة تطالبك بإدخال بيانات اعتماد PayPal لتسجيل الدخول إلى حساب PayPal الخاص بك وإدارة معاملاتك من هناك.

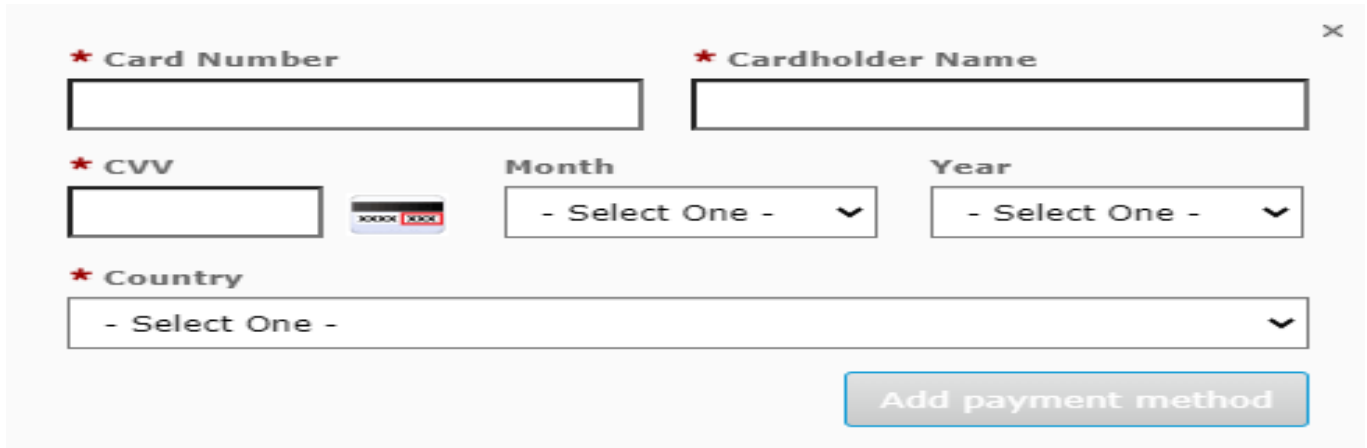
إذا كان لديك يورو للعملة ودولة حساب الفواتير ، فأحد البلدان التالية: أندورا ، النمسا ، بلجيكا ، قبرص ، إستونيا ، فنلندا (بما في ذلك جزر ألاند) ، فرنسا (بما في ذلك غيانا الفرنسية ، جوادلوب ، مارتينيك ، سانت بارتليمي ، سانت مارتن (الفرنسية جزء) ، ريونيون) ، ألمانيا ، اليونان ، أيرلندا ، إيطاليا ، لاتفيا ، ليتوانيا ، لوكسمبورغ ، مالطا ، هولندا ، البرتغال ، سان مارينو ، سلوفاكيا ، سلوفينيا ، إسبانيا ؛ لديك خيار إضافة طريقة الخصم المباشر (Sepa).

لاحظ أنه بمجرد إنشاء خيار الخصم المباشر ، ستلقى بريدًا إلكترونيًا من GoCardless ، أداة تمكين الخصم المباشر الخاصة بنا .

لتغيير طريقة الدفع الحالية ، تحتاج إلى الوصول إلى قسم "حسابي" ، واختيار خيار الفوترة وتحديد علامة التبويب "طريقة الدفع" .

من هنا ، انقر فوق "إضافة طريقة الدفع" واملأ النموذج.

### الشكل رقم (3-2) : إضافة طريقة الدفع



The screenshot shows a form for adding a payment method. It has a close button (X) in the top right corner. The form contains the following fields:

- \* Card Number**: A text input field.
- \* Cardholder Name**: A text input field.
- \* CVV**: A text input field with a small card icon to its right.
- Month**: A dropdown menu with the text "- Select One -".
- Year**: A dropdown menu with the text "- Select One -".
- \* Country**: A dropdown menu with the text "- Select One -".

At the bottom right of the form is a blue button labeled "Add payment method".

## الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية (الواردات) في ميناء مستغانم

بعد ملء النموذج ، سترى الآن طريقة الدفع الجديدة في نفس الصفحة .

لتغيير طريقة الدفع الافتراضية ، ما عليك سوى النقر فوق الزر "جعله افتراضياً

الشكل رقم (4-2) : تغيير طريقة الدفع الافتراضية

.عن طريق الدخول إلى قسم حسابي ، واختيار خيار الفوترة والنقر على علامة التبويب " سجل





### Billing

My Subscriptions Billing Account Details **Payment Methods** Purchase History


MasterCard Remove

VISA Make Default Remove

**Add a payment method**

Add a card    

or

Add a PayPal account 

or

Setup a Direct Debit

الشراء".

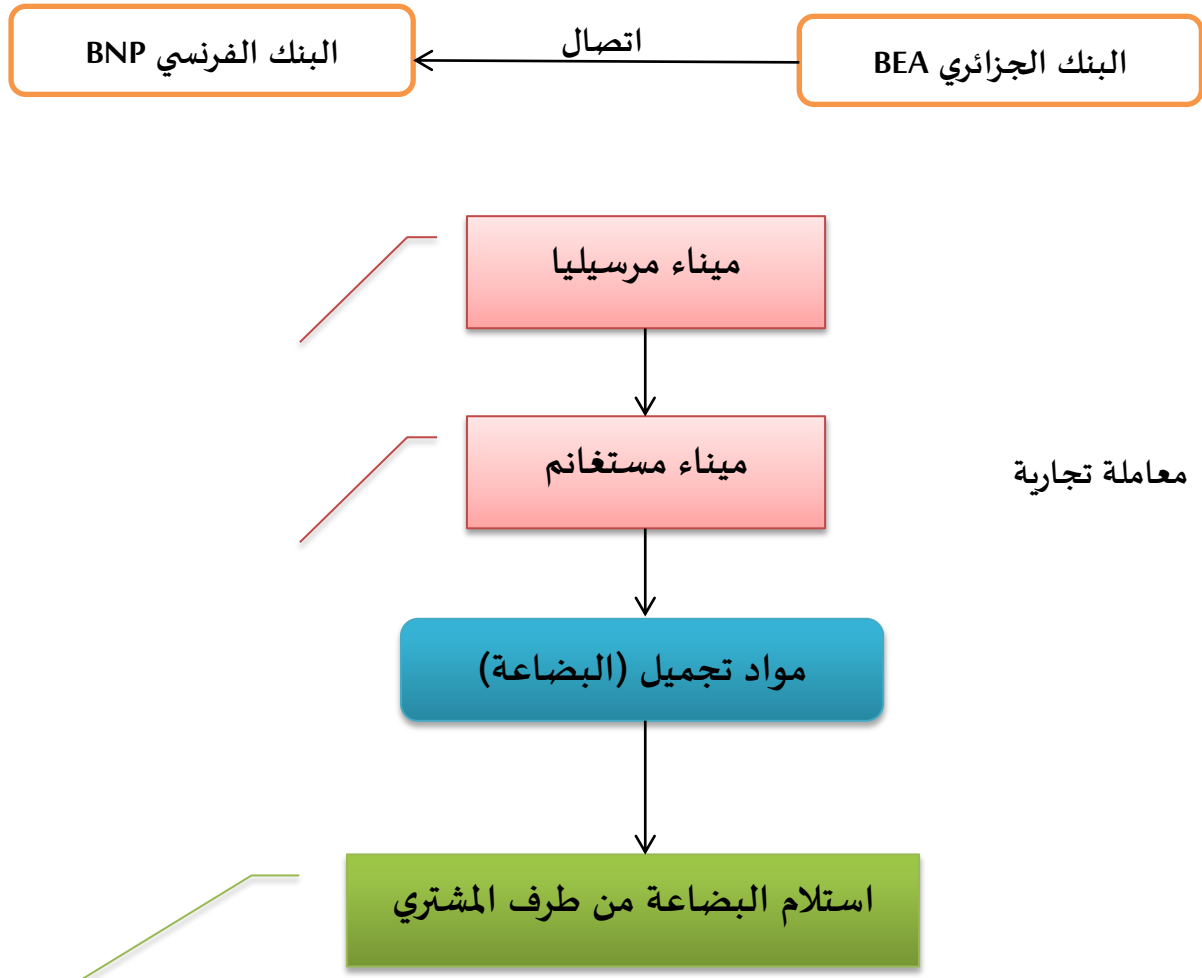
## الفصل الثاني : دراسة ميدانية للمعاملات التجارية (الواردات) في ميناء مستغانم

مثال على معاملة تجارية :

في تاريخ: 2023/03/31 قامت معاملة تجارية في ميناء مستغانم مفادها ان الميناء تم استقبال بضاعة من نوع اسمدة كيميائية حيث قام المشتري بالاعتماد على بنك تجاري جزائري BEA وبنك فرنسي (BNP) اي اعتماد مستندي

وقد تمت المعاملة على الشكل التالي :

شراء مواد تجميل من فرنسا الى الجزائر وذلك من خلال شحن البضاعة من ميناء مرسيليا الى ميناء مستغانم عبر وسيطين بنكيين من الجانب الجزائري بنك BEA ومن الجانب الفرنسي بنك BNP والشكل التالي يوضح المعاملة : الشكل رقم (2-5) : طريقة معاملة تجارية في ميناء مستغانم



المصدر: طريقة معاملة تجارية في ميناء مستغانم

الخلاصة :

يعد ميناء مستغانم قطبا تجاريا بكل المقاييس مكنه من ذلك مجموع الاصلاحات التي مست كل جوانبه الاقتصادية والتجارية ولاسيما الجانب الخاص بالمعاملات التجارية فقد واكب العصرنة من خلال تعامله بالتجارة الإلكترونية خصوصا من جانب الاستيراد والتصدير وكذا احترامه للقوانين الدولية والوطنية لابرام مجموع العقود التجارية الخاصة بالتجارة الخارجية وما نلاحظه في السنوات الاخيرة بروزه خاصة في مجال استيراد السيارات من مختلف دول العالم وكذا اتفاق الشراكة الذي ضم الجزائر واطاليا من خلال استيراد سيارات فيات



الخاتمة

## الخاتمة

الخاتمة :

تعتبر التجارة شريان الحياة في العصر الحديث من عدت نواحي سواء من الناحية الاقتصادية أو الاجتماعية أو الثقافي، لذلك اعتبرت كمحور استراتيجي في سياسات جميع الحضارات المتعاقبة الاعترافات و عوامل تختلف باختلاف مبتغى كل حضارة على حدى، ومع تطور الحياة المدنية العصرية في جميع ميادينها ومجالاتها، خاتا بعد زوال الأحادية القطبية في نهاية القرن الماضي وظهور الإمبريالية المتوحشة التي من بين أهم أعمدها تحرير التجارة الخارجية وجعل العالم يبدو كقرية صغيرة لتصريف منتوجاتها وتلبية احتياجاتها الخام، لذلك لقي النشاط التجاري اهتمام المفكرين على اختلاف تخصصاتهم وتوجهاتهم لتنظيمها ووضع قوانين خاصة بها.

فاتساع النشاط التجاري و امتداده نحو العالم أجمع و اختراقه للحدود جراء التحولات الدولية الراهنة وما أسفرت عنه العولمة من تقليص للحدود وتشجيع واسع للاستثمار وفتح لا محدود للأسواق وتنقل كبير لرؤوس الأموال ، ليصبح العالم مع هذه المعطيات عبارة عن قرية صغيرة تختزل الحدود الجغرافية وتفتح عصرا جديدا في المعاملات التجارية حيث تجاوزت طموحات الفرد فيها حدود توفير احتياجاته بل تعدى ذلك إلى الانتقاء جراء توفر العروض وتطور مستوى الخدمات، وبغية تطوير هذا الصرح الاقتصادي تم تشجيع عمليتي الاستيراد و التصدير لتسهم التجارة الدولية في زيادة النشاط الاقتصادي العالمي ، كما أسهمت في تلبية حاجيات الأفراد و المجتمعات و تغطية كل المتطلبات التي تعجز الدولة الواحدة توفيرها على المستوى المحلي.

ان اهتمام المجتمع الدولي بمختلف أنواع المبادلات التجارية، خاصتها بعد ظهور خدمات الإنترنت و بروز فكرة التعاقد عن بعد، تولد عنه ميلاد نوع جديد من العقود يعرف ب(عقود التجارة الإلكترونية الدولية) التي سهلت المعاملات التجارية وقللت من مشقة السفر بين المتعاملين التجاريين. الأمر الذي أدى إلى زيادة حجمها واتساع نطاقها خصوصا إذا عرفت البلدان المتعاملة استقرارا سياسيا واقتصاديا وأسست لقواعد قانونية فعالة تضمن الحقوق و الالة ازمات لجميع الأطراف المتعاقدة. وقد القت هذه العقود اهتماما دوليا متزايدا من كافة أشخاص المجتمع الدولي ، ما جعلها تحتل مكانة هامة في الوقت الراهن

## الخاتمة

### نتائج الدراسة :

- ❖ يساعد تسجيل هذه المعاملات في تقييم فعالية الأعمال وتوليد الأرباح من قبل الكيان خلال الفترة المعنية
- ❖ يساعد تسجيل المعاملات في تقسيم الدخل الناتج عن الأنشطة التجارية من المداخل الأخرى ، والتي يمكن أن تقترن بمكاسب رأس المال ، ودخل الراتب ، وما إلى ذلك.
- ❖ يتم تسجيلها ، وفي نهاية العام أو لفترة محددة ، يتم إعداد الحسابات الختامية من خلالها لتحديد المركز المالي للمقيم.
- ❖ يساعد المقيم على تسجيل وتقديم إقرارات ضريبة الدخل الخاصة به وفقاً للمعايير القانونية مع تقسيم مناسب لدخله ونفقاته إلى الرؤوس المناسبة
- ❖ المعاملة التجارية تهدف الى وضع علاقات تجارية تخدم مصالح الذين يتعاملون بها سواء البائع والمشتري .
- ❖ تميز ميناء مستغانم في السنوات الاخيرة بتنوع معاملاته التجارية مع مختلف المتعاملين الاقتصاديين نظرا لجودة الخدمات التي يقدمها الميناء والمصداقية والشفافية المقدم للزبائنه وكذا التخفيضات الموجودة على مستوى الميناء
- ❖ ان مختلف المعاملات التجارية الموجودة في ميناء مستغانم لها اهمية بالغة ، الا انه يوجد بعض النقص خصوصا في وقت الوصول للبضائع او بالنسبة للجانب الامني لانه في بعض الحالات يوجد ضرر في البضائع لان الميناء لا يتوفر على امكانيات ووسائل متطورة جدا تمكنه من أداء مهامه في الوقت المحدد وبأقل الاضرار .

# قائمة المصادر والمراجع

## قائمة المصادر والمراجع

الكتب :

- 1-جمال عبد الناصر، المعجم الاقتصادي ، دار أسامة ، عمان، الأردن، 2010
- 2-خالد محمد السواعي ، التجارة الدولية ، النظرية وتطبيقاتها ، ط1 ، عالم الكتاب الحديث للنشر والتوزيع ، الاردن ، 2009 ،
- 3-سعيد عبد العزيز عثمان ، مقدمة في الاقتصاد العام ، عالم الكتاب للنشر والتوزيع ، الجزائر ، 2004 ، ص 45
- 4-سمير بنهام ، اتجاهات تطور التجارة الخارجية التركبية واثرها في النمو الاقتصادي ، كلية الادارة والاقتصاد ، جامعة الموصل ، 1999
- 5-طارق الحمودي، قراءة مبسطة في عقود التجارة الدولية، ندوة صياغة وإبرام عقود التجارة الدولية، شرم الشيخ، مصر، من 25 إلى 29 ديسمبر 2007
- 6-طالب حسن موسى، قانون التجارة الدولية، ط7 ، دار الثقافة ، عمان، 2010
- 7-عبد المجيد زعلاني ، المدخل الى القانون ، دارهومة ، الجزائر ، 2005
- 8-عمر صخري ، التحليل الاقتصادي الكلي ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر ، 2005 ، ص 132
- 9-فريد النجار، تسويق الصادرات العربية ، دارقباء القاهرة، مصر، 2002
- 10-فليح حسن خلف ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، دار وائل للنشر والتوزيع ، 2000
- 11-كامل بكري ، رمضان محمد مقلد واخرون ، مبادئ الاقتصاد الكلي ، الدار الجامعية للنشر والتوزيع ، الاردن ، 2002 ، ص 93
- 12-محمد جاسم ، التجارة الدولية ، دار الزهران للنشر والتوزيع، عمان ، 2006
- 13-محمد عبد العزيز عجمية ومدحت العقاد ، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية ، دار النهضة للطباعة ، بيروت، 1989

## قائمة المصادر والمراجع

14-نعيمي فوزي، فرامى عبد الحكيم ، التجارة الدولية في دروس في القانون المدني، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1999

### المجلات والموسوعات والملتقيات:

1-براهيمي حنان، "المحركات الإلكترونية كدليل إثبات"، مجلة الفكر، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2017

2-سامي ايوب ، موسوعة الكتاب ومختصرات من المصطلحات الاقتصادية ، ولبنان ، 1999

3-سميح مسعود ، الموسوعة الاقتصادية ، دار الشروق للنشر والتوزيع ، عمان ، الاردن ، 2008

4-نشوى مصطفى علي ، المجلة العلمية لبحوث الصينية المصرية ، حلوان ، 2004

5-ونوغي نبيل ، قواعد الاثبات في المادة التجارية وفق التشريع الجزائري ، مجلة طبنة للدراسات

العلمية الاكاديمية ، المجلد 05، العدد02، 2022 ، <https://www.asjp.cerist.dz/en/article/206732>

### الأطروحات والرسائل والمذكرات :

1-ايرام خالد ، ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر الاجراءات -الوسائل - الاهداف خلال العشرية 1990-2000 ، رسالة ماجستير (غير منشورة ) و كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر ، 2002 ، ص 45-48

2- بوبكرية نور الدين ، اثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة حالة المؤسسة والمتوسطة في الجزائر 2007/2017 ، مذكرة لنيل شهادة ماستر في العلوم التجارية ، تخصص مالية وتجارة دولية ، جامعة محمد بوضياف ، المسيلة ، 2017/2018

3-حجوجة روميسة موفيدة حبيب حياة ، مؤسسة ميناء مستغانم ، تقرير تربص من متطلبات نيل شهادة ليسانس أكاديمي الشعبة: علوم التسيير، التخصص: إدارة الأعمال ، جامعة عبد الحميد ابن باديس مستغانم ، 2021 – 2022

4-هنكاش ملوكة، التدقيق الداخلي وعلاقته بتقارير بالمدقق الخارجي وأثره في اتخاذ القرار داخل المؤسسة الاقتصادية. دراسة حالة ميناء مستغانم ( EPM) ، مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل

## قائمة المصادر والمراجع

5-شهادة ماستر أكاديمي الشعبة: المالية والمحاسبة ،التخصص: تدقيق محاسبي ومراقبة التسيير ،  
جامعة عبد الحمدي بن باديس ، مستغانم ، 2021-2022

### المواد والمراسيم :

- 1-المادة 10 من القانون 02-04 المؤرخ في 5 جمادي الأولى عام 1425 الموافق 23 يونيو سنة 2004، الجريدة 21 الرسمية 41 ،يحدد القواعد المطبقة عمي الممارسات التجارية
- 2-الامر رقم 06-96 المؤرخ في 10/01/1996 المتعلق بتأمين القرض عند التصدير ، الصادر في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد 03-1996
- 3-الامر رقم 04-03 المؤرخ في 19/07/2003 المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها ، الجريدة الرسمية لجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، العدد 43 ، 2003
- 4-المرسوم التنفيذي رقم 969-93 المؤرخ في 03/03/1996 المتضمن انشاء غرف التجارة والصناعة الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، العدد 16 ، 1996
- 5-المرسوم التنفيذي رقم 69-235 المؤرخ في 12 يونيو 1996 والذي يحدد شروط الاخطار المغطاة بتأمين القرض عند التصدير وكيفياته ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، العدد 41 ، 1996
- 6-المرسوم التنفيذي رقم :45302 المزمّن في 21/12/2002 المحدد لصلاحيات وزير التجارة ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية البداية الشعبية ، العدد 85 ، 2002
- 7- المرسوم التنفيذي رقم :11-174 المولد في 21/06/2004 المتضمن انشاء الوكالة الوطنية لتربية المتحدة الخارجية وتطلبه وعمده ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، 2004
- 8-المرسوم التنفيذي :08-266 المزمّن في 13/08/2008 المعدل والمتمم للمرسوم رقم 02 المؤرخ في 21/12/2002 والمتضمن تنظيم الإدارة الدينية في وزارة التجارة ، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية ، العدد 48 ، 2008

مراجع اجنبية :

Paulet (jean –pierre) , dictionnaire d'économie ,eyrolles, paris,1992

Locasse(j) et mungler(k), économie globale, édition études vivantes  
2eme , paris

مواقع الكترونية :

[http://www.custurns.gov.qa/arabic/en attem entrustrustatariffs/](http://www.custurns.gov.qa/arabic/en%20attem%20entrustrustatariffs/)

<https://port-mostaganem.com.dz/statistiques.php>

<https://www.altahrironline.dz/ara/articles/346669>

<https://www.echoroukonline.com/>



الملاحق



# STATISTIQUES

## PRINCIPAUX INDICATEURS DE L'ACTIVITÉ PORTUAIRE ENTREPRISE PORTUAIRE DE MOSTAGANEM État Comparatif du 01er Janvier au 31 Décembre 2019 / 2020

U = Tonne

Indicateurs	2019	2020	VAR %
<b>1 - Indicateurs de production</b>			
Traffic global (tonne)	1 234 237	857 798	-30,50
1.1- Traffic à l'import	1 065 982	751 820	-29,47
1.2- Traffic à l'export	168 255	105 977	-37,01

<b>2- Traffic particulier à l'import</b>			
<b>PRODUITS AGRICOLES</b>	191 433	192 768	1,02
- céréales	-	11 691	-
- Bois	98 642	104 280	5,72
- Banane	0	14 655	-
- Poudre de terre semence	84 106	66 675	-20,78
- Autres	8 685	6 067	-31,66
Combustibles, et Minéraux Solides (charbon)	75 934	-	-
Denrées Alimentaires (farine + produits alimentaires)	17 426	5 702	-67,28
Produits Pétroliers (Bitume)	75 478	44 655	-40,88
<b>PRODUITS METALLURGIQUES</b>	419 675	212 653	-49,40
- Rond à béton	8 125	0	-
- Tubes	495	101	-79,65
- Autres Produits Métallurgiques (poutrelles, machines, bobines en acier)	51 054	44 181	-13,77
- <b>Matériaux</b>	357 371	167 771	-53,05
Minéraux et Matériaux de Construction	16 581	18 188	9,99
- Ciment	0	0	-
- Baryte	0	4 500	-
- Autres	16 581	13 688	-17,38
Produits Chimiques	3 234	36 648	1540,89
<b>ENGRAIS</b>	88 282	115 255	37,77
<b>MARCHANDISES DIVERSES dont :</b>	177 486	116 467	-34,36
- Véhicules et matériel de transport	43 608	29 359	-32,60
- Matériel et équipements	45 771	49 384	7,85
- Mécaniques	23 742	25 832	8,81
- Transactions spéciales	64 305	11 882	-81,53



<b>4- Indicateurs Mouvement de la navigation</b>			
- Nombre navires à l'entrée	454	290	-36,12
- TIR à l'entrée (tonnes)	5 025 485	2 245 870	-55,40
- Attente Moyenne en rade (jour)	1,36	0,87	-36,08
- 24jour moyen à quai (jour)	2,85	2,50	-9,81

<b>5- Indicateurs Traffic Conteneurs</b>			
Traffic conteneurs (EVP) à l'import	16 054	3 670	-77,15
Traffic conteneurs (EVP) à l'export	13 348	6 033	-55,09
<b>TOTAL</b>	<b>29 402</b>	<b>9 703</b>	<b>-67,11</b>
Traffic conteneurs (tonnes) à l'import	38 381	62 643	64,72
Traffic conteneurs (tonnes) à l'export	41 043	13 700	-66,62
<b>TOTAL</b>	<b>79 424</b>	<b>76 343</b>	<b>-4,66</b>

	U = Tonne		
	2019	2020	VAR %
<b>3- Traffic particulier à l'export</b>			
VIN	-	-	-
Produits Alimentaires	78	4	-94,79
Dattes	786	476	-39,43
Poudre de terre de consommation	714	576	-19,39
Autres + Légumes	50	17	-66,78
<b>TUBES</b>	<b>3 327</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>RL MACHINES</b>	<b>-</b>	<b>5 372</b>	<b>-</b>
<b>BOND A BETON (FER)</b>	<b>85 400</b>	<b>71 643</b>	<b>-16,11</b>
Helium	4 881	5 932	21,29
Boue d'accumulateur	7 393	0	-
Autres	81	0	-
Conteneurs vides	33 078	13 127	-60,31
Matériel	661	2 749	316,06
Rats + autres	334	107	-67,99
<b>VERRES</b>	<b>4 972</b>	<b>881</b>	<b>-</b>
Matériel de transport (véhicules + matériel agricole + engins agricoles) (sans machines en acier) + décharges (sans acier)	27 489	5 081	-81,52

<b>6- Indicateurs Transport Voyageurs</b>				
Nombre Passagers	débarqués :	51 273	5 388	-89,69
	Embarqués :	55 922	4 974	-91,11
	<b>Total :</b>	<b>107 195</b>	<b>10 362</b>	<b>-90,38</b>
Nombre Véhicules Passagers	débarqués :	20 554	2 743	-86,62
	Embarqués :	20 554	2 593	-87,36
	<b>Total :</b>	<b>41 108</b>	<b>5 336</b>	<b>-86,99</b>
Nombre Car fermées :	148	29	-80,41	

<b>7- Traffic par Mode Conditionnement</b>			
Traffic Vrac Liquides	80 255	50 595	-36,97
Traffic Vrac Solides	130 756	67 479	-48,39
Marchandises Diverses	1 023 227	739 733	-27,71
<b>Total Traffic</b>	<b>1 234 237</b>	<b>857 798</b>	<b>-30,50</b>

	2019	2020	VAR %
Traffic Véhicules	185	7 212	3777,82



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DES TRAVEAUX PUBLICS ET DES TRANSPORTS  
GROUPE SERVICES PORTUAIRES  
«SERPORT SPA»  
ENTREPRISE PORTUAIRE DE MOSTAGANEM



وزارة الأشغال العمومية والنقل  
مجمع الخدمات المنائية  
شركة «سرفا»  
مؤسسة ميناء مستغانم

ENGAGEMENT ET POLITIQUE  
QUALITE-ENVIRONNEMENT ET SANTE ET SECURITE AU TRAVAIL

Dans un environnement maritime et portuaire de plus en plus concurrentiel, l'entreprise Portuaire de Mostaganem certifié par rapport à l'ISO 9001 version 2015 s'engage à élargir sa certification aux domaines Environnement - Santé et Sécurité au travail moyennant la mise en œuvre de système de management basé sur les normes ISO 14001 version 2015 et ISO 45001 version 2018.

Notre politique repose sur les quatre (04) axes suivants :

1. Satisfaire nos clients et parties intéressées par la prise en compte de leurs attentes implicites et explicites et l'écoute permanente ;
2. Améliorer en continu nos prestations et critères qualité, environnement, santé et sécurité au travail ;
3. S'inscrire dans une démarche de responsabilité sociale ;
4. Pratiquer l'approche risque et assurer une meilleure performance.

Pour réussir à bien notre politique, je m'engage, en tant que Président Directeur Général, à :

- Mettre à disposition les moyens nécessaires pour la mise en œuvre et l'amélioration continue du système intégré (qualité-environnement-santé et sécurité au travail) ;
- Assurer l'amélioration continue du système de management intégré ;
- Prévenir la pollution et protéger l'environnement ;
- Satisfaire aux obligations de conformité.
- Eliminer les dangers et réduire les risques pour la santé et sécurité au travail ;
- Consulter et faire participer les travailleurs dans le cadre du management SST ;
- Surveiller les pertinences du SMI par la réalisation d'audit interne et la tenue de revue de direction.

Le responsable management du système intégré, M<sup>me</sup> BOUKHIR Cherifa, a la responsabilité et toute l'autorité pour mettre en œuvre cette politique, l'entretenir, évaluer l'efficacité du système de management et rendre compte du fonctionnement afin d'assurer une mise en œuvre effective de l'amélioration continue de notre système de management Intégré.

J'invite, par conséquent, tout le personnel, chacun, en ce qui le concerne, à s'engager et à participer activement à la réussite de notre système de management intégré.

14 AVR. 2019

Le Président Directeur Général

Président Directeur Général  
Ryad BOULEDJOUJJA



Spa au capital Social de 1.500.000.000,00 DA  
Tél : 045 35 10 11-045 35 11 12 Fax : 045 33 11 15  
Web: [www.port-mostaganem.dz](http://www.port-mostaganem.dz)  
E-mail: [epm@port-mostaganem.dz](mailto:epm@port-mostaganem.dz)



Route Principale de la Salamandre BP n° 131-Mostaganem  
R.C n°27/00-0782148 B 99 - NIF : 099927078214891  
A.I n° : 27012021514

يعد قطاع التجارة الخارجية في ميناء مستغانم من أهم القطاعات الحيوية في اقتصاد الجزائر ، ورأى بعض من الاقتصاديين الجزائريين أن التجارة الخارجية تسهم في تحقيق النمو الاقتصادي خاصة من جانب الاستيراد، فالدولة الجزائرية تطبق سياسة تجارية مختلفة عن غيرها من الدول لكن الهدف واحد وهو الوصول الى درجة متقدمة من التطور و بالفعل لا يمكن لاي دولة العيش في معزل عن العالم ذلك بالعمل على تحقيق توازن اقتصادي، والعمل على التقليل من الواردات خاصة الاستهلاكية منها والعمل على ترقية الصادرات للنهوض بالاقتصاد ومواكبة تطورات التجارة الدولية وهذا ما تسعى الجزائر اليوم لتحقيقه من خلال موانئه وخصوصا ميناء مستغانم وكذا تطوير معاملاته التجارية والوصول الى درجة ترقى به الى محافل الموانئ الكبرى

الكلمات المفتاحية :

ميناء مستغانم ، الاستيراد ، الواردات ، تطوير معاملاته التجارية ، الموانئ

### Summary :

The foreign trade sector in the port of Mostaganem is one of the most vital sectors in the Algerian economy, and some Algerian economists saw that foreign trade contributes to achieving economic growth, especially from the import side. It is advanced in development, and indeed no country can live in isolation from the world by working to achieve an economic balance, working to reduce imports, especially consumer ones, and working to promote exports to advance the economy and keep abreast of international trade developments, and this is what Algeria seeks today to achieve through its ports, especially the port Mostaganem, as well as the development of its commercial transactions and access to a degree that promotes it to the forums of the major ports

### key words :

**Port of Mostaganem, import, imports, development of commercial transactions, ports**