



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

جامعة الشهيد حمه لخضر - الوادي

كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية



تقرير مقدم لإستكمال متطلبات شهادة ليسانس أكاديمي

الميدان العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

الشعبة : علوم تجارية

التخصص : تجارة دولية

الإجراءات المتبعة لتصدير منتج صناعي " المؤسسة الصناعية روائح وروود "

تحت إشراف الدكتور : عقبة ريمي

المؤطر بالمؤسسة : الطيب غزال

من إعداد الطلبة :

- سمير داهم
- عبد القادر بية
- عبد الستار زغيب

السنة الجامعية : 2017/2016

شكر وعرفان

بسم الله الرحمن الرحيم

" قالوا سبحانك لا علم لنا إلا ما علمتنا إنك أنت العليم الحكيم"
قال رسول الله (ص) : " من لم يشكر الناس لم يشكر الله"
لا يسعنا ونحن ننهي هذا العمل المتواضع الا بالتوجه بالشكر
والحمد لله سبحانه وتعالى حمدا كثيرا على لنا على اتمام هذا العمل
كما نتقدم بجزيل الشكر وامتنان الى الأستاذ الفاضل الذي تكرم
بإشرافنا على اعداد هذا البحث واعانتنا على انجازه وتمامه ولم يبخل
علينا بالإرشادات والنصائح القيمة التي أفادتنا كثيرا الأستاذ عقبة ريمي
وكذلك الأستاذ إسماعيل فردية الذي قام بكل مجهوده لقيام معنا في هذا
البحث وكما نتقدم أيضا بالشكر الجزيل الى كل من ساعدنا من قريب وبعيد
ولا ننسى كل العاملين بمؤسسة روائح الورود بالوادي وأخص
بالذكر عمي الطيب غزال وكذلك غرفة التجارة الخارجية بالوادي.
وكذلك الشكر الخاص لـ هاني ضو الذي أشرف على إعداد هذا التربص .

سمير, عبد القادر, عبد الستار

الإهداء

الحمد لله وحده والصلاة والسلام على من لا نبي بعده وبعد أهدي هذا العمل المتواضع
إلى التي دأبت على تربيته ورعايته إلى التي أسعد لرؤيتها وأهنأ بقربها وأنعم بوجودها
إلى التي جعل الله الجنة تحت أقدامها والتوفيق بدعائها وسعادتي برضاها أُمي الغالية "حياة"
والإتقان إلى من لا يهدأ له بال حتى راني أعنتي مراتب العلم ولا يزال أبي الغالي
"عبد السلام" إلى سندي في محنتي ومؤنسي في وحشتي في وجهي عائلتي كل واحد بإسمه
إلى من شاركوني فرحتي وحزني وتألّموا لأجلي وانتظروا طويلا ليرو ثمره تعبتي إخوتي
مبروكة، رمزي، هبة الله هناء و إلى جميع الأصدقاء:

حمزة، البشير، صلاح، عبد القادر، عبد الستار، رياض، محمد نجيب .

إلى الأستاذ المشرف عقبة ريمي الذي لم يبخل علينا بتوجيهاته ونصائحه القيمة.

وأخيرا إلى من شاركوني في إنجاز هذا العمل عبد القادر وعبد الستار

وإلى كافة دفعة تجارة دولية 2017.

سحر

الإهداء

إلى المترعة روحها بالإيمان التي يفيض قلبها رحمة وحنانا

وأدين لها عمري...أمي الغالية حفظها الله

إلى الذي تعذب وعمل وجد وكد من أجل أن أرتاح ويوفر

لي كل أسباب الراحة... أبي العزيز أبقاه الله لي ذكرا

إلى الذين وفروا لي كل أسباب التوفيق والنجاح وأفراحي

...إخوتي الأعزاء وكافة الأهل والأقارب.

إلى الذين أجلوا أفكارى وبددوا حجب الظلمة في نفسي

...أستاذتي ومعلمي

إلى جميع زملاء الدراسة ورفقاء الدرب

أهدي لهم هذا العمل المتواضع .

وأخيرا إلى من شاركوني في إنجاز هذا العمل سمير وعبد الستار

وإلى كافة دفعة تجارة دولية 2017.

الإهداء

إلى المترعة روحها بالإيمان التي يفيض قلبها رحمة وحنانا

وأدين لها عمري ...أمي الغالية حفظها الله

إلى الذي تعذب وعمل وجد وكد من أجل أن أرتاح ويوفر

لي كل أسباب الراحة ... أبي العزيز أبقاه الله لي ذكرا

إلى الذين وفروا لي كل أسباب التوفيق والنجاح وأفراحي

...إخوتي الأعتاء وكافة الأهل والأقارب.

إلى الذين أءلوا أفكارى وبددوا ءب الظلمة فى نفسى

...أستاذتى ومعلمى

إلى ءمىء زملاء الدارسة ورفقاء الدرب

أهدى لهم هذا العمل المتواضع .

وأءىرا إلى من شاركونى فى إنءاز هذا العمل سمىر وعبد القادر

وإلى كافة دفعة ءءارة ءولىة 2017.

عمىء السءار

فهرس المحتويات

الإهداء

الشكر

فهرس المحتويات

فهرس الجداول

فهرس الأشكال

المقدمة.....أ-ج

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية ومؤسسة الورود

5..... مقدمة الفصل

6..... المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

6..... المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية

7..... المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية

8..... المطلب الثالث: الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية و الوثائق المستعملة

15..... المبحث الثاني: ماهية مؤسسة الورود وهيكلها التنظيمي

15..... المطلب الأول: تعرف بالمؤسسة وهيكلها التنظيمي

19..... المطلب الثاني: وظائف مصالح مؤسسة روائح الورود

22..... المطلب الثالث: نظام العمل وتوزيع العمال

الفصل الثاني: علاقة مؤسسة الورود بالتصدير

- 23..... مقدمة الفصل
- 24المبحث الأول: مكانة مؤسسة روائح الورود في قطاع صناعة العطور.....
- 24.....المطلب الأول: منتجات المؤسسة والدول التي صدرت لها.....
- 29.....المطلب الثاني: المعارض الوطنية والدولية التي شاركت فيها المؤسسة روائح الورود.....
- 30.....المطلب الثالث: جوائز الجودة التي حصلت عليها المؤسسة.....
- 31المبحث الثاني: إجراءات الجمركة عند التصدير.....
- 31.....المطلب الأول: الوثائق اللازمة أثناء التصدير.....
- 33.....المطلب الثاني: الأنظمة الجمركية عند عملية التصدير.....
- 34.....المطلب الثالث: سيرورة عملية التصدير.....
- 35..... الخاتمة.....
- 37..... قائمة المراجع.....

الملاحق

قائمة الأشكال والجداول

قائمة الأشكال

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
1	الميكمل التنظيمي لمؤسسة روائح الورود	18
2	مخطط يوضع تزايد رقم أعمال المؤسسة ما بين 2013-2015	27

قائمة الجداول

الرقم	عنوان جدول	الصفحة
1	توزيع العمال في مؤسسة روائح الورود	22
2	منتجات مؤسسة روائح الورود	25
3	المعارض الوطنية التي شاركت فيها مؤسسة ورود	29
4	المعارض الدولية التي شاركت فيها مؤسسة ورود	29

مقدمة

لقد أصبح السعي إلى تحقيق ميزة تنافسية هدفا أساسيا تسعي إلى المؤسسات الإقتصادية من أجل البقاء والإستقرار حيث أصبحت السوق اليوم تتميز بالمنافسة المحلية والعالمية وهذا ناتج عن العولمة وما أفرزته من مظاهر الانفتاح والتغير في مستوى نشاط الإقتصادي ، وهذا أصبحت هذه المؤسسات مطالبة بإتباع أنجع طرق الإنتاج بهدف التحسين في مستوى أدائها، حيث تعتمد المجتمعات اليوم على التبادل لإشباع جزء من حاجياتها من السلع والخدمات حيث أن التبادل الدولي لا يقتصر فقط على انتقال السلع والخدمات إنما يتعدى ذلك إلى انتقال رؤوس الأموال كنوع ثاني من أنواع التجارة الدولية بالإضافة إلى بانتقال الأشخاص وما يحملونه من ثروات فكرية ومادية ، وقد أثبت في الكثير من دول العالم أن تمكن المؤسسة الإقتصادية في اقتحام الأسواق الخارجية يأتي من خلال عمل منهجي طويل تلتقي فيه الكثير من المعارف والخبرات والسياسات الهادفة للوصول إلى إستراتيجية مستقبلية تهدف لتطوير قدرات الاستثمار داخليا والدخول إلى الأسواق العالمية في مرحلة ثانية ، وبتالي زيادة الأداء المالي حيث يتم قياس الأداء انطلاقا من المؤشرات المالية والغير مالية وذلك من خلال بطاقة الأداء المتوازن التي تعتبر إحدى الوسائل لتقييم وقياس مستوى التقدم في الأداء.

اشكالية البحث:

من مجمل ما سبق يمكن طرح الإشكالية التالية:

- ما مدى إنعكاس إجراءات التصدير على أداء المؤسسة الإقتصادية.

وتندرج ضمن هذه الإشكالية التساؤلات الفرعية التالية:

- ما هو مفهوم اجراءات التصدير

- ماهي العملية المتبعة للتصدير منتج صناعي في الجزائر

فرضيات البحث:

للإجابة على التساؤلات المطروحة حاولنا وضع الفرضيات التالية :

الفرضية الأولى: تتضمن عليّة التصدير مجموعة من الإجراءات الإدارية والقانونية

الفرضية الثانية: تمر عملية تصدير منتج صناعي في الجزائر بعدة إجراءات

اهداف البحث:

يمكن تلخيص الأهداف التي يمكن الوصول إليها من خلال هذا البحث فيما يلي:

-التعريف بالمفاهيم الأساسية لكل من اجراءات عملية التصدير

-إظهار أهمية اجراء عملية التصدير

أهمية البحث:

تكمن أهمية الدراسة في كونها تعالج موضوعا ذا أهمية في حياة المؤسسة وذلك بالتطرق إلى الدور الذي تلعبه الإجراءات

التنافسية في بقاء ونمو المؤسسة ، وهذا بتسليط الضوء بالتحديد على دور إجراءات التصدير.

دوافع ومبررات اختيار البحث:

الرغبة في توسيع الإطلاع على الموضوع وارتباطه بتخصص التسيير الاجراءات للمنظمات.

الاهتمام والرغبة الشخصية بالموضوع.

منهج البحث:

للإجابة على إشكالية بحثنا وكذا التأكد من صحة الفرضيات أو نفيها تتسم الدراسة بالاعتماد على المنهج الوصفي للوقوف على دور اجراءات التصدير في المؤسسة.

الدراسات السابقة:

-دراسة عماري جمعي ، بعنوان إجراءات التصدير في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، مذكرة لنيل شهادة دكتوراه ، جامعة باتنة ، 2012

دراسة محمد سليمان ، بعنوان الابتكار التسويقي وأثره على تحسين أداء المؤسسة ، دراسة حالة ملبنة الحضنة ، جامعة المسيلة ، 2007.

صعوبات البحث:

تتلخص أهم الصعوبات التي واجهتها لإنجاز هذا البحث والتي يمكن حصرها في:

-صعوبة إيجاد مؤسسة تتوفر على معلومات كافية ، وإن وجدت فهناك نوع من التحفظ في تقديمها.

خطة البحث:

لمعالجة هذا الموضوع اقتضت الدراسة تقسيم البحث إلى فصلين هما كالتالي:

الفصل الاول: بعنوان الإطار النظري ولحج عامة حول المؤسسة التي قمنا فيها عملية التربص.

الفصل الثاني : بعنوان مساهمة إجراءات التصدير في تحسين أداء المؤسسة الاقتصادية.

الفصل الأول

الإطار النظري للتجارة
الخارجية ومؤسسة
الورود

مقدمة الفصل :

سوف نتعرف من خلال هذا الفصل على الدراسة النظرية على مؤسسة روائح الورود، فقد قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى مبحثين على النحو التالي :

- ماهية التجارة الخارجية
- ماهية مؤسسة الورود وهيكلها التفصيلي.

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية

هناك عدة تعاريف للتجارة الخارجية يتم تناول عدد منها كما يلي:

- تعرف التجارة الخارجية بأنها فرع من فروع الاقتصاد و الذي يهتم بدراسة الصفقات الاقتصادية الجارية عبر الحدود الوطنية¹.

و يمكن تعريف التجارة الخارجية من زاويتين مختلفتين:

المعنى الضيق و يشمل:

- الصادرات و الواردات المنظورة (السلع)

- الصادرات و الواردات غير المنظورة (الخدمات)

المعنى الواسع و يشمل:

- الصادرات والواردات المنظورة.

- الصادرات والواردات غير المنظورة.

- الحركة الدولية لرؤوس الأموال.

- الهجرة الدولية للأفراد

ويطلق الاقتصاديون على المعنى الضيق للتجارة الخارجية مصطلح "التجارة الخارجية" و على المعنى الواسع مصطلح "التجارة الدولية"².

تعرف بأنها: المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في إشغال السلع، و الأفراد، ورؤوس الأموال تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات أو منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة³.

تعرف بأنها: هي وسيلة تسمح لدول ما بتصريف الفائض من منتجاتها لدولة أو مجموعة دول أخرى، وفي نفس الوقت الحصول على المنتجات و الخدمات التي تحتاج إليها، و التي لا تستطيع إنتاجها محليا أو تحقيق الاكتفاء

¹ موسى سعيد مطر و آخرون، التجارة الخارجية، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2001، ص، 13.

² يونس محمود، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الأردن، 1993، ص 12.

³ جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006، ص 11.

الذاتي في إنتاجها، من دولة أو مجموعة دول أخرى، و هذه الأخيرة تصرف بدورها الفائض من منتجاتها وخدماتها¹.

كما تعرف بأنها: أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركة السلع والخدمات و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة².

و تعرف أيضا بأنها: عبارة عن حركة مجموع السلع والخدمات بين مختلف دول العالم بمقتضى اتفاقيات وقوانين معترف بها دوليا³.

المطلب الثاني : أهمية التجارة الخارجية

من المعروف تاريخيا، أن تزايد و نشأة التجارة الخارجية و إزهارها جاء مع تزايد مبدأ التخصص و تقسيم العمل وظهور الثورة الصناعية في إنجلترا ، و التوسع في الاكتشافات الجغرافية و تزايد طرق المواصلات و تقدم و تطور وسائل الإيصال، و مع تزايد الحاجة إلى المزيد من الإشباع لدى الأفراد في الدول المختلفة كلها عوامل أدت إلى ظهور و تزايد أهمية التجارة الخارجية و تضيف إلى ذلك انقسام كل مجموعة من تلك المجموعات إلى المجموعة الأخرى و بالإضافة إلى ذلك و في ضوء هذا التمهيد يمكن أن تبرز أهمية التجارة في النقاط التالية⁴:

1 - يشير الكثير من المحللين أنه لولا وجود التجارة الخارجية لكانت الثورة الصناعية في أوروبا محدودة في آثارها و لما تضاعف في حجم السكان و ذلك لأن دول غرب أوروبا الكثيفة السكان يحتاج الكثير منها إلى نسبة كبيرة من المواد الغذائية، و المواد الخام وغيرها التي كانت لا بد أن تستوردها من باقي دول العالم .

2 - زيادة معدل النمو الاقتصادي عن طريق التخصص في السلع التي للدولة ميزة نسبية و تنافسية و بالتالي زيادة الدخل القومي و زيادة الرفاهية .

3 - تعتبر التجارة الخارجية منفذ التعريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية، حيث يكون الإنتاج المحلي أكبر مما يستطيع السوق المحلي استيعابه.

4 - القدرة على تمويل الكثير من المشروعات عن طريق الاستثمار المباشر و استرداد رؤوس الأموال الأجنبية خاصة بالنسبة للدول النامية .

5 - القدرة على الاستعانة بالأيدي العاملة و الخب ا رت الأجنبية لأن تحقيق معدلات نمو اقتصادي عالي يحتاج إلى كوادرفنية ماهرة، فن الأيدي العاملة و قد تكون غير متوفرة بالبلد.

¹. رشيد شيلالي، "تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية"، مذكرة ماجستير في علوم التجارة(غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير التجارية و علوم التسيير، جامعة الجزائر 2010/2011، ص، 18.

². السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009، ص 8.

³. محمد بن إبراهيم"التجارة الدولية و أثرها على التنمية المستدامة"، المؤتمر العربي الخامس للإدارة البيئية، المنظور الاقتصادي للتنمية المستدامة، تونس، 2007، ص 9.

⁴. عبد المطلب عبد الحميد النظرية الاقتصادية(تحليل جزئي و كلي للمبادئ)، الدار الجامعية، 2001، ص ص 375،376.

- 6 - القدرة على تحويل المدخرات المحلية إلى استثمارات و خاصة في الدول النامية التي تحتاج إلى استيراد المعدات والآلات و السلع الاستثمارية التي لا ينتجها الاقتصاد المحلي.
- 7 - القدرة على الحصول على التقنية و التكنولوجيا الحديثة التي تؤدي إلى زيادة الإنتاجية، عن البلاد المتقدمة تكنولوجيا.
- 8 - إن الدول النامية اعتمادها على التجارة الخارجية، يعتبر اعتماد أساسي حيث أن تقدم هذه الدول يتطلب الكثير من استيراد رؤوس الأموال و الخبرة و التقدم الفني من الخارج و تلك دعائم أساسية في التنمية لدى تلك الدول ومن ناحية أخرى نجد أن الدول التي تسبقه في مجال التنمية تعتبر سوقا دائما لمنتجات الدول النامية من المواد الخام (الأولية) و بالتالي مصدر من مصادر العملات الأجنبية لها.
- 9 - إن التجارة الخارجية تقوم على أساس توفير سلع لا توجد في الدول التي تستوردها و تصدير سلع يحتاجها الآخرون (عوامل إنتاج رؤوس الأموال)، على أن تكون تلك السلع و غيرها يمكن شراؤها من الخارج بأسعار تقل بكثير مما يمكن أن يكون عليه سعرها لو اتجهت محليا.
- 10 - إن التجارة الخارجية تسمح للمجتمع بأن يجعل على المزيد من السلع و الخدمات و بتكلفة أقل عن ما كان يحدث في غياب التجارة الخارجية أي أن مبدأ التخصص الدولي الذي تقوم عليه التجارة الخارجية، بين الدول يجب أن يؤدي إلى زيادة الدخل القومي للبلاد المشتركة في هذه العملية و هو ما يعرف بالمكسب الناجم عن التجارة الخارجية أو الدولية¹.

المطلب الثالث: الأطراف المتداخلة في التجارة الخارجية و الوثائق المستعملة

تتمثل عمليات التجارة الخارجية في انتقال مختلف السلع و الخدمات بين الدول، حيث تمر بعدة أطراف بصفة مباشرة أو غير مباشرة، وحتى تكون عملية انتقال البضاعة قانونية و ذات مصداقية، يجب أن ترفق بالوثائق اللازمة.

¹. جمال جويدان الجميل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006، ص:8.

1- الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية:

1-1- المصدر

هو الذي يقوم بشراء أو إنتاج البضاعة لبيعها في الخارج بغض النظر عن نوع البضاعة التي يتعامل بها وقد يكون المصدرون أفراد مستقلين أو قد يظهرون على شكل شركات، كما قد تكون الدولة هي المصدرة و ذلك عندما تكلف إحدى مؤسساتها بهذا العمل.

2.1- المستورد:

هو الذي يقوم بمشروعة في أسواق بعيدة، و يشتري البضاعة لا بقصد إعادة تصديرها بل لبيعها في الأسواق الداخلية، و لهذا فهو يختلف عن التاجر و المستورد المؤقت و الذي يستورد بقصد التصدير.

3.1- البنوك التجارية:

يقصد بالبنوك التجارية، تلك البنوك التي تقبل ودائع الأفراد و يلتزم بدفعها عند الطلب و في الموعد المتفق عليه، و التي تمنح قروض قصيرة الأجل و هي قروض التي تقل مدتها عن سنة و يطلق عليها أحيانا(بنوك الودائع).

فالبنوك التجارية تقوم بوظيفة هامة في الاقتصاد، فهي وسيلة تعمل بين المدخرين و المستثمرين أي بين المقرضين و بيت عرض النقود و طلبها إذ تمول المشروعات بالأموال اللازمة لإنشائها و تنميتها، و تحول المدخرات إلى رأس مال منتج نشيط فتساعد بذلك على تطوير التجارة و الصناعة و تنشيط الاقتصاد القومي، و هي تقوم بوظيفتين هامتين: الأولى نقدية و الثانية تمويلية. تتمثل الوظيفة النقدية في تزويد الأشخاص (الطبيعيين و المعنويين) بالنقود و تنظيم تداولها ابتداء من قبول الودائع إلى منح القروض من هذه الودائع في حيث تتمثل الوظيفة التمويلية للبنوك في تزويد المشروعات بالأموال اللازمة، فهي بهذا الصدد تمثل دور الوسيط بين المدخر و المستثمر¹.

و لقد أنشأت البنوك نتيجة زيادة المعاملات التجارية بهدف خدمة التجارة الخارجية، عن طريق إصدار الضمانات التي يتطلبها العملاء و التي يشترطها المصدرون بالخارج قبل شحن بضائعهم و كذلك تسدد حقوق المصدرين الأجانب عن طريق خصم من حسابات فروع أو مراسلي البنك بالخارج، و ذلك مقابل سداد المستورد المحلي بقيمة ما استورده إلى البنك بالعملة المحلية و العكس يحدث في حالة تصدير سلعة محلية إلى الخارج.

¹. مجدي محمود شهاب. الاقتصاد النقدي. كلية الحقوق جامعة الإسكندرية و بيروت العربية. ص 19.

تعتبر تسوية عمليات التجارة الخارجية من أهم الأعمال التي يقوم بها البنك التجاري، كما أصبحت في الوقت الحالي معقدة بسبب التنظيمات التي تضعها الدول في النقد الأجنبي التي تهدف إلى حدوث عجز في ميزان المدفوعات. و قد اقتضت هذه التنظيمات ظهور أعباء جديدة على البنوك التجارية، حيث تقوم بخدمة التجارة الخارجية إذ أن عليها الإشراف على تنفيذ الرقابة و القيام بإجراءات حصول المستورد على العملات الأجنبية من السلطات التنفيذية.

و تقوم البنوك بتقديم العديد من الخدمات في مجال المعاملات الدولية من أبرزها الخدمات التي تقدم للمصدرين فضلا على الخدمات الدولية و من أهم هذه الخدمات:¹

1-3-1- خدمات المصدرين و المستوردين

أ/ نشر المعلومات و تقديم المنشورات:

تشرح حالة الأسواق الدولية من النواحي الاقتصادية من خلال نشرات دورية ، و إمكانية عقد صفقات مع أي منهما حيث أن قواعد الرقابة على النقد و الحصص و الرسوم الجمركية و المخاطر المحتملة التي يمكن تقابل المصدرين في التعامل مع الدول المختلفة، كذلك المستندات و وسائل الشحن المرغوبة من طرف هذه الدول و تقوم البنوك أيضا بتقديم أسماء للوكلاء و المشترين في بلدان العالم لمختلف السلع و الدول. و تقوم البنوك أيضا بتقديم و تحديد أسعار الصرف للعملاء في مختلف بلدان العالم.

ب / إنهاء المعاملات المالية الخاصة بالتصدير و الاستيراد:

استخدام أنواع مختلفة من الوسائل مثل الاعتمادات و الكمبيالات المستندية من خلال فروع البنوك في الخارج أو المراسلين المنتشرين في كافة أنحاء العالم، و هذا في ظل قواعد تبادل العملات التي تحقق أقصى ربح للمصدرين.

ج/ تمويل عمليات التبادل:

تمول عمليات التبادل من خلال الحسابات الخارجية المدينة و من خلال القروض و قبول الكمبيالات المستندية، و ضمان إتمام المعاملات بشكل مرضي للأطراف المختلفة.

د/ إجراء التأمين:

تجرى عملية التأمين خلال حركة السلع حتى تصل إلى المستثمرين و تقديم تسهيلات السفر و التعامل مع المستوردين في الخارج و تقديم المصدرين للمؤسسات المالية في الخارج و تسهيل تعاملهم مع الوكلاء.

¹. طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة، كلية التجارة جامعة المنصورة . 1998 . ص ، 189.

ه/إجراء عمليات التحصيل المستندية للمبيعات بين الدول:

و تتجلى أهمية التمويل المصرفي للتجارة الخارجية فيما يلي:

- التقليل من مشاكل المسافات بين المصدرين و المستوردين.

- التغلب على اختلاف و تباين نظم النقد في الاستيراد و التصدير بين الدول.

- التغلب على التباين بين العملات في العالم.

- حماية المصدرين من المخاطر السياسية و التجارية... إلخ. عن طريق ما يسمى بضمانات القروض الأجنبية بغرض تجنب المخاطر السياسية و حالات عجز المدين عن الوفاء، و عدم قابلية عملات بعض المستوردين للتحويل.

-التسهيل على المصدرين على الحصول على قيم سلعهم فوراً أو دون تجميد أموالهم لمدة طويلة. و ذلك عن طريق الإقراض بضمان مستندات الشحن أو خصم الكمبيالت المسحوبة على المستوردين في الخارج.

-عدم الاقتصار على تمويل عمليات الاستيراد و التصدير فحسب و إنما القيام بتمويل نشاط المصدرين في مراحل المختلفة حتى يصل الإنتاج إلى مرحلة التصدير النهائية.

1-3-2- عمليات الأطراف الأخرى:

أ/إصدار و قبول وسائل الدفع الدولية مثل الحوالات المصرفية و التحويلات البريدية و البرقية بالتلكس و الفاكس، أو قبول الشيكات التي تدفع دولياً.

ب/ تسهيل عمليات صرف العملات الأجنبية و التحويل و التحصيل.

ج/إصدار الشيكات السياحية و بطاقات الائتمان الدولية¹.

1-3-3- تقديم خدمات تمويل التجارة الخارجية:

تتعدد طرق التسديد التي يمكن أن يقوم بها كل من المصدر و المستورد الخارجي في تداول الحقوق بينهما، و في مقدمة هذه الطرق الدفع نقداً، وهي طريقة تتطلب قدراً كبيراً من الثقة التي لا تتوفر بشكل كبير بين الأطراف المتعاملة، و الطرق الأخرى هي استخدام الكمبيالات المستندية بأنواعها، والاعتمادات المستندية².

¹. طلعت أسعد عبد الحميد، مرجع سابق ، ص199.

² Sylvie Graumann , guide pratique du commerce international des marchandises , Edition DAHLEB .

2- الأطراف غير المباشرة:

2-1- الناقل:

تلعب عملية النقل دورا لا يستهان به في عمليات التجارة الخارجية، و تظهر أهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي. و نظرا لتكلفتها الكبيرة، وكون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية والمالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل المهمة في أغلب الأحيان لمؤسسات نقل خاصة، و لا يبقى عليها سوى اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة.

و هناك عدة وسائل لعملية النقل نذكر من بينها¹:

2-1-1 النقل الجوي: عبارة عن نقل البضائع الأكثر أهمية، و ذات قيمة معتبرة وحجم صغير، إضافة إلى الطرود و الرسائل.

2-1-2 النقل البري: عبارة عن نقل البضائع برا عن طريق السيارات و الشاحنات.

2-1-3 النقل البحري: يمثل الحجم الأكبر للعمليات الدولية، لتوجهها نحو القارات الأخرى.

2-1-4 النقل عبر السكك الحديدية: تنظم هذه الوسيلة عن طريق الاتفاقية الدولية لنقل البضائع، والتي تحكم العلاقة بين المرسل و المرسل إليه و تنظم طرق السكك الحديدية.

2-1-5 البريد: لا يمكن أن تكون الحمولة المرسلة تزن أكثر من 2 إلى 5 كلغ.

2-1-6 النقل عبر النهر: تستعمل بالنسبة للمواد الجدد ثقيلة (الرمل، الحصى). لهذا

يجب مراعاة عدة معايير عند اختيار وسيلة النقل تتمثل فيما يلي:

- التكلفة: قبل اختيار وسيلة النقل يجب مراعاة تكلفة النقل، حيث يعرض الناقلين خدماتهم و أسعارهم حسب

نوعية و وزن و حجم البضاعة. التسيير المعمول به يتعلق بالوزن الإجمالي "الخام" للبضاعة بما فيها التغليف.

- سرعة وسيلة النقل: يجب مراعاة سرعة وسيلة النقل عند اختيار الوسيلة لأن السرعة تؤثر على الوقت المستغرق في النقل لإتمام استلام السلعة في الوقت المحدد.

- التغليف: تضاف تكلفة التغليف إلى تكلفة النقل على العموم و تجد التغليف في النقل البحر أكثر تكلفة بالنسبة للنقل الجوي بأربعة أضعاف.

- تأمين النقل: بالنظر إلى الظروف الأمنية و كثرة المخاطر في نقل السلع و البضائع، لا بد من تأمين هذه

الأخيرة، و قسط التأمين في النقل الجوي أقل منه في الوسائل الأخرى

¹. طلعت أسعد عبد الحميد، مرجع س سابق، ص 201.

- مصارف التخزين: في النقل البحري نجد مصاريف التخزين أكثر مقارنة بالنقل الجوي، لأنه يتطلب مسافات تخزين كبيرة.

- المناسبة: مدى تناسب و ملائمة وسيلة النقل المستعملة مع طبيعة السلع و البضائع المشحونة.

-الكفاية: مدى قدرة وسيلة النقل المعنية على نقل الحمولة من البضائع و السلع.

2-2- التامين:

نظرا لضخامة عمليات التجارة الخارجية، يستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة من طرف المستورد أو المصدر، و عليه تتكفل شركة التأمين بتحمل الأخطار التي يَحتمل وقوعها، إذ التامين هو عملية بمقتضاها يتحصل أحد الطرفين، و هو المؤمن له مقابل دفع قسط التأمين على تعهد كتابي لصالحه. يعتبر التامين ضمان للأخطار التي تتعرض لها البضائع عبر الطرق البرية و الجوية و البحرية والسكك الحديدية، كما يغطي أيضا الأضرار و الخسائر المادية اللاحقة للبضائع أثناء نقلها و في بعض الأحيان أثناء عملية الشحن و التوزيع، و تمر عملية التامين بمراحل هي¹:

-الحصول على الوثائق: تعتبر أول خطوة للقيام بعملية التامين على البضائع حيث أن الفاتورة التجارية و سند النقل كافيان لإبرام عقد التأمين على البضاعة في شركة التأمين.

-إبرام عقد التامين: هو تعهد شركة التأمين على البضاعة كتابيا مقابل دفع قسط التأمين من طرف المؤمن له، وفقا للشروط المتفق عليها في العقد، و هو بمثابة حماية للأخطار التي يتعرض لها المؤمن له.

2-3 - رجل العبور:

يعتبر القائم بالعبور على أنه أساس وساطة عمليات النقل يتدخل في عمق سلسلة المنتج، و يمكن أن يكون وكيل معتمد لدى الجمارك مكلف بخدمات التأمين في إطار وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، أو ناقل و مراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس أو مفاوض للنقل. فيعتبر بذلك متعهد عمليات الترانزيت وكيلا لقاء أجرة و يعمل لحساب موكله باستلام البضائع من الناقل البحري و بإتمام المعاملات الجمركية و بإجراء عقود التأمين، و إذ لزم الأمر بالتعاقد على نقل البضائع مجددا بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو البر أو الجو لإيصالها إلى المكان المعين، و مختلف هذه المهام القانونية يمكن أن يكون رجل العبور

- وكيل النقل.

- وكيل معتمد لدى الجمارك.

¹. المجردة الرسمية، المادة 55، العدد 13، 1995 ص 11.

- وكيل بالعمولة.

2-3-1 - وكيل النقل:

وكيل النقل تاجر يقوم بمقابل سعر جزائي بنقل بضاعة ما من نقطة ليسلمها إلى نقطة أخرى تحت مسؤوليته الكاملة، و يبادر بتنظيم و تحقيق من البداية إلى النهاية لكل عمليات المتتالية بالوسائل التي يراها ملائمة، و هذا لنقل البضائع و تحمل الأخطار المتعرض لها.

الوكيل النقل: هو شخص مادي أو معنوي يلتزم تحت مسؤوليته و باسمه الخاص بنقل بضاعة لفائدة زبونه، و هذا في إطار احترام الشروط في القانون التجاري.

2-3-2 - وكيل معتمد لدى الجمارك: هو شخص طبيعي أو معنوي يزاول نشاطه باعتماد من إدارة

الجمارك، حيث يقوم بإجراءات الاستيراد و التصدير لفائدة زبون معين مقابل وثائق معينة للقيام بعملية وضع البضائع تحت مراقبة الجمارك و مختلف المهام لوضع ضمان أمام إدارة الجمارك لصالح السمسار البحري.

يعرف الوكيل بأنه: الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يقوم لحساب الغير بالإجراءات الجمركية المتعلقة بالتصريح المفصل بالبضائع سواء مارس هذه المهمة ممارسة رئيسية أو كانت تكملة لنشاط رئيسي، و على العموم يشترط في الوكيل المعتمد لدى الجمارك شموله معرفة علمية من مدارس مختلفة، إضافة إلى تجربة ميدانية على مستوى التجارة الدولية و الملاحة البحرية¹.

2-3-3 - وكيل بالعمولة:

يتمثل عمله في التوزيع، الشحن، و تفريغ السلع، و هو غير مسؤول عن نقل بضاعة ما بوسيلة أخرى و من الجهة القانونية لا يحاسب إلا عن أخطائه الفعلية التطبيقية في عمله و يمكن أن يكون أيضا كمكلف بالعبور في الميناء، إذ يقوم باستقبال البضائع على عاتقه لوضعها على ظهر السفينة أو تسليمها لأصحابها بعد عملية التفريغ².

و هناك ثلاثة أنواع للعبور نذكر منها:

أ- العبور الدولي: في هذا النوع من العبور نجد مكاتبين للجمارك، مكتب داخلي و مكتب خارجي، حيث في حالة الاستيراد يتم انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى آخر، و هذا بوسائل نقل متعددة سواء كانت جوية أو بحرية كمرور البضائع من المغرب إلى تونس و تكون الجزائر كنقطة عبور.

ب- العبور الإقليمي: هذا النوع من العبور يكون بين التكتلات الاقتصادية أو التجارية مثل: إتحاد المغرب العربي

¹. Kamel ElKhalifa , Guide de transport international des marchandises .Edition DAHLRB .

². المرسوم التنفيذي رقم 55/94 لسنة 1994، المادة 2.

و المجموعة الاقتصادية الأوربية و هذا النوع من العبور يسمح بمرور السلع المنقولة بين البلدان دون أن تخضع لعملية الجمركة من قِبل مصالح الجمارك¹.

ج- العبور الوطني: هو انتقال البضاعة من مكتب جمركي إلى مكتب جمركي آخر داخل التراب الوطني، تحت رقابة أعوان الجمارك و أداء مختلف الإجراءات اللازمة من جمركة، تخزين، نقل... إلخ.

المبحث الثاني : ماهية مؤسسة الورود وهيكلها التنظيمي

سنحاول في هذا المبحث التعرف على مؤسسة روائح الورود وعلى مراحل تطورها، ثم نتطرق إلى هيكلها التنظيمي ونظام العمل، ثم نحاول التعرف على مكانة هذه المؤسسة ضمن المؤسسات الأخرى المصنعة للعطور.

المطلب الأول :التعريف بالمؤسسة وهيكلها التنظيمي

1- نبذة تاريخية

لمؤسسة روائح الورود تاريخ عريق في إنتاج العطور يعود لأكثر من ثلث قرن، حيث أسست الشركة الأم "الرياض" بالجزائر العاصمة سنة 1963، ويعتبر أول مصنع لإنتاج العطور بالجزائر.

في سنة 1983 أسست مؤسسة روائح الورود بالوادي، على مساحة تقدر ب: 2000 م². في سنة 1987 إنفرد الأخ محمد البشير جديدي بملكية المصنع بعد أن قام بشراء حصة أخيه.

في سنة 1988، أطلقت المؤسسة عطر الحاسة السادسة "Sixième Sens"، الذي حظي بشهرة كبيرة ولازال العطر المفضل لكثير من زبائن المؤسسة، ويعتبر العطر الأكثر مبيعا ورواجا في الجزائر.

في سنة 1993 أدخلت المؤسسة الترميز بالأعمدة² كطريقة لتسيير المخزون، وكان ذلك قبل إنشاء المنظمة الجزائرية "EAN Algérie"، حيث إتصلت المؤسسة بالمنظمة الدولية "EAN international" ببروكسل (بلجيكا) ومنحتها الرقم (1001) وذلك سهل عليها مهمة التحكم في حركة المنتجات والمواد التي تدخل في عملية الإنتاج والتي تقدر ب: 316 عنصر.

¹ . Bournat .F. Montabord , Commerce international .Edition Mothan , 1995.

² . الترميز بالأعمدة أو "code a bare"، هو سلسلة أرقام لتعريف المنتج تظهر بشكل خطوط سوداء وبيضاء متتابعة ذات عرض متغير، يمكن قراءتها وفك رموزها أوتوماتيكيا بواسطة جهاز قراءة خاص.

بدأت المؤسسة أعمال التوسعة وتجديد الات وتجهيزات الإنتاج في أوت 1995 لتستمر إلى غاية نوفمبر 1997، لتصل بها المساحة إلى 4000 م ، وتم الإنجاز بشكل معماري بديع باستعمال الأقواس والقباب للحفاظ على الطابع المعماري للمنطقة.

تم إنجاز شبكة إتصالات داخلية سنة 1997 باستعمال الإعلام الالي تربط بين مختلف المصالح في المؤسسة وتسهل مرور المعلومات بينها.

"الترميز بالأعمدة أو "code a barre" ، هو سلسلة أرقام لتعريف المنتج تظهر بشكل خطوط سوداء وبيضاء متتابعة ذات عرض متغير، يمكن قراءها وفك رموزها أوتوماتكيا بواسطة جهاز قراءة خاص.

- كما تم تصميم أول موقع لمؤسسة تجارية جزائرية في نفس السنة، ويهدف إلى التعريف بالمؤسسة وبمنتجاتها، ويسمح للزبائن بالإتصال بالمؤسسة عن طريق البريد الإلكتروني.

ولتخفيض تكاليف الإنتاج وإستيراد المواد الأولية ومواجهة المنافسة، والتي تكون أحيانا غير مشروعة، قرر المدير العام الإستثمار في مجال إنتاج مواد التغليف والطباعة، فأسس مصنع (الوليد للطباعة والكرتون والبلاستيك) لتمويل مؤسسة روائح الورود بالمواد الأولية.

بدأ العمل في هذا المشروع من سنة 1999 ليستمر إلى غاية سنة 2003.

وتتم بمؤسسة "الوليد" المعالجات التالية :

- الطباعة على الزجاج (sérigraphie sur verre) : أبريل 1999.
- الختم بالتسخين (dorure à chaud) : أبريل 1999.
- تصميم وصناعة علب الكرتون، والطباعة عليها 2000.
- : فيفري 2000. (Fabrication de cartons)
- تصنيع المواد البلاستيكية (Injection plastique) : مارس 2000.
- التشكيل الحراري (Thermoformage) : مارس 2000.
- تلوين الزجاج (Poudrage du verre) : ماي 2000.
- ترميل الزجاج (Sablage du verre) : سبتمبر 2000.
- طباعة وتغليف عالي الجودة (Emballage de luxe) : أبريل 2003.

وبذلك تمكنت المؤسسة من تحقيق نسبة تكامل في الإنتاج قدرت بـ: 80%، حيث أنها تمكنت من تقليل الإستيراد والإعتماد على نفسها في تصنيع معظم المواد الأولية التي تدخل في إنتاج العطور، وذلك باستعمال آلات جد متطورة.

2- بطاقة تعريف مؤسسة روائح الورود

هي شركة ذات مسؤولية محدودة (S.A.R.L)، أسست سنة 1983 برأسمال إجتماعي قدره 200.000.000 دج تنتمي إلى قطاع الصناعات الخفيفة، وتقع بالمنطقة الصناعية بكوينين، بمدينة الوادي، يجدها غربا الطريق الوطني رقم 48، ويجدها من باقي الجهات أراضي للخواص.

إسم مديرها ومالكها: جديدي محمد البشير.

رقم سجلها التجاري: B/87/012.

نشاطها هو: صناعة العطور.

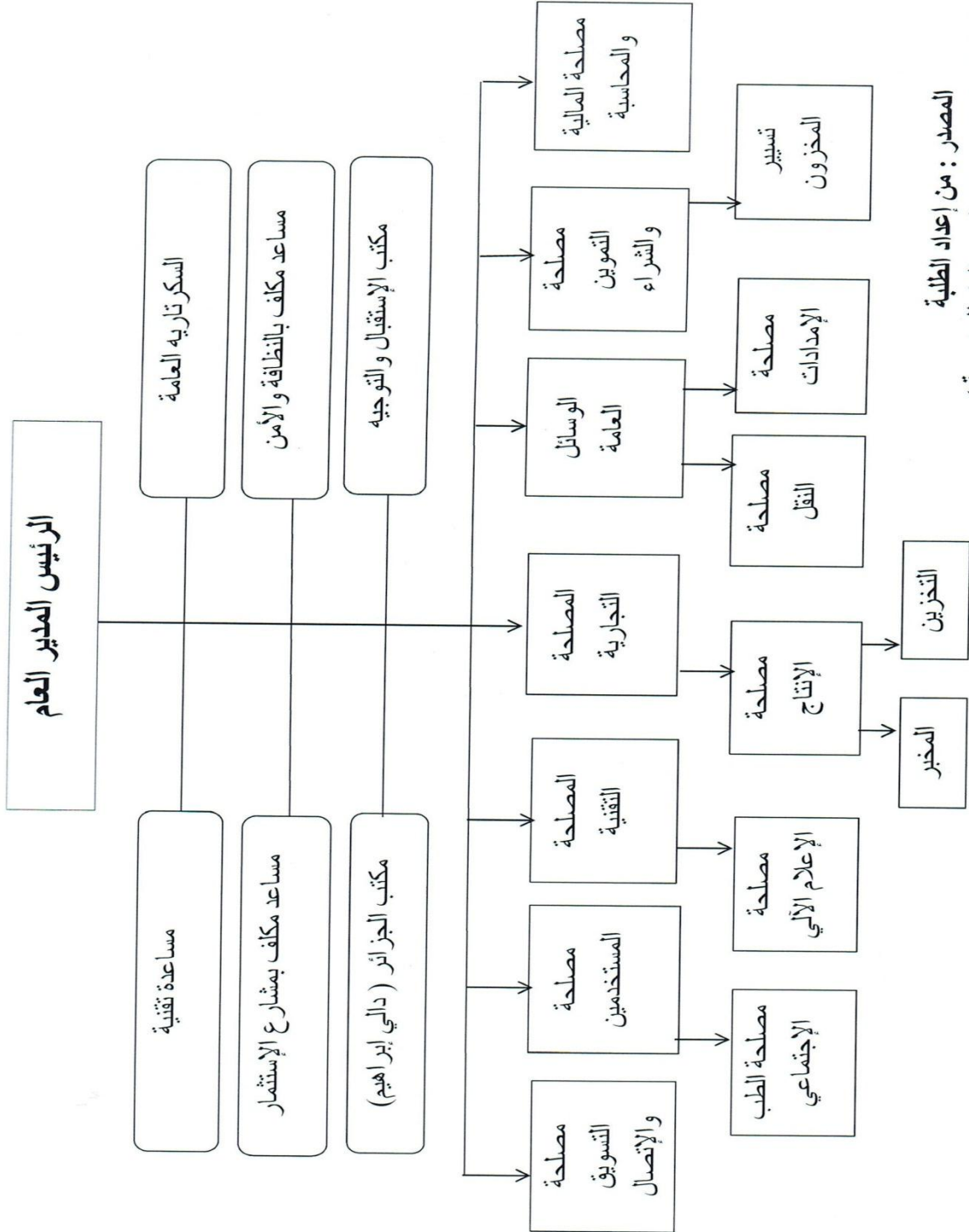
عنوان موقعها على الأترنت هو: [@http://www.wouroud.com](http://www.wouroud.com)

بريدها لإلكتروني هو : wouroud@wouroud.com

علامتها التجارية هي:

3- الهيكل التنظيمي

الشكل رقم (01) يمثل الهيكل التنظيمي لمؤسسة روائح الورود



(المصدر : من إعداد الطالبة اعتماد على تصريحات المدير العام للمؤسسة)

المطلب الثاني : وظائف مصالح مؤسسة روائح الورود

1- / المدير العام:

يقوم بالإشراف على السير الحسن لجميع نشاطات المؤسسة، ويشرف على جميع التعاملات في الداخل والخارج، وله الحق في إتخاذ القرار والتدخل في أعمال بقية الأفراد في المؤسسة.

2- / السكرتارية: تتكفل بـ:

- مساعدة المدير العام في مهامه؟

- متابعة السير الحسن للنشاط في غيابه؟

- إستقبال البريد الوارد للمؤسسة؛

- إستقبال المكالمات الداخلية والخارجية.

3- / المساعدة التقنية: تتكفل بمتابعة الإنتاج وإدخال المعلومات في برنامج إعلام الي لتحليلها وإستغلالها في الدراسات والتخطيط.

4- / مساعد مكلف بمشاريع الإستثمار: يقوم بإعداد الدراسات للمشاريع الإستثمارية ومتابعتها.

5- / مكتب الإستقبال والتوجيه: ويقوم باستقبال وتوجيه العملاء والزوار.

6- / مكتب الجزائر: وهو عبارة عن فرع من المؤسسة في الجزائر العاصمة.

7- / مصلحة التموين والشراء: تقوم هذه المصلحة بالإشراف على عملية الشراء، وذلك بـ:

- البحث والإتصال بالموردين ؛

- تقديم الطلب في الوقت المناسب؟

- مراقبة وفحص الطلبيات الواردة من الحيث الكمية والنوعية؛

- تسليم الطلبيات لمصلحة الإنتاج.

- توفير جميع المشتريات اللازمة لمختلف أقسام وهيكل المؤسسة.

8- مصلحة الإنتاج:

تتكفل هذه المصلحة بالإشراف على عمليات الإنتاج ومتابعة السير الحسن للعمل، وهي تحتوي على مخبر لمراقبة لنوعية يشرف عليه مهندسين كيميائيين.

9- مصلحة التخزين

تتكفل بحراسة وتخزين وصيانة المنتجات والمواد الأولية، وإشعار مصلحة التمويل عند الإقتراب من مخزون الأمان، لتقوم هذه الأخيرة بتجهيز الطلبية في الوقت المناسب.

10- مصلحة المحاسبة والمالية: وتتكفل بـ:

- تطبيق السياسة المالية للمؤسسة.

- إعداد الميزانيات .

- تنظيم وترتيب وحفظ مختلف الوثائق المحاسبية (فواتير، وصول إستلام...).

11- مصلحة الإمدادات: تقوم بمتابعة حركة التصدير وتنفيذها، وذلك بـ:

- متابعة نقل المواد المصدرة والمستوردة؛

- متابعة مختلف الوثائق والملفات المقدمة لمصلحة الجمارك .

- الإتصال بوكالة العبور الدولية فيما يخص عمليتي التصدير والإستيراد.

12- مصلحة التسويق والإتصال: وتقوم بـ:

- المساهمة في تصميم المنتجات الجديدة (العطر، شكل القارورة، التغليف، الإسم...).

- متابعة وتحليل تطورات أسعار السوق، ومختلف أنواع المنتجات المنافسة الوطنية والدولية.

- تجميع وبث مختلف المعلومات التجارية والتسويقية التي تهم المؤسسة ؟

- إعداد وتنفيذ مختلف المشاركات في المعارض الوطنية والدولية.

13- مصلحة الإعلام الألي: وتمثل مهامها في:

- تصميم مخطط الإعلام الالي للمؤسسة، ووضع شبكة الإتصال الداخلي.

- توفير مختلف برامج الإعلام الألي لخدمة الإختصاصات الموجودة في المؤسسة.

- توجيه المؤسسة لإقتناء أفضل أنواع التجهيزات والبرامج في الإعلام الألي.
- إدخال مختلف الوثائق والمراجع الخاصة بالمؤسسة داخل شبكة الإعلام الألي.
- تصميم وتطوير ومتابعة موقع المؤسسة على الأنترنت .
- إستغلال شبكة الأنترنت من أجل الإطلاع وتبادل المعلومات العلمية التي تخدم المؤسسة.

14- المصلحة التقنية: وتكفل بـ:

- القيام بتصليح مناطق الخلل الموجودة داخل ورشة الإنتاج أو خارجها؛
- الصيانة والمتابعة الدورية لمختلف الآلات الإنتاجية؛
- القيام بتركيب مختلف التجهيزات الكهربائية داخل المؤسسة.

15- مصلحة الطب الإجتماعي

وتقوم بالتكفل التام بالعمال وعائلاتهم من جهة العلاج الطبي، ومتابعة حالتهم الصحية والنفسية، ويتواجد بها طبيبة أمراض عامة-التي تقوم بالتوجيه إلى الطبيب المختص إذا لزم الأمر وأخصائية نفسية.

16- مصلحة النقل :

وتتكفل بنقل السلع والمنتجات، وتوفير وسائل نقل العمال.

17- مصلحة المستخدمين

وتقوم بإدارة ملفات العمال وتجهيز وثائق التأمين لكل عامل وإعداد الأجور. بناء على توصيات المكتب الإستشاري الذي تعاقدت معه المؤسسة في إطار تأسيس نظام إدارة الجودة، قامت المؤسسة بإستحداث وظيفة جديدة وهي مساعد مكلف بالنظافة والأمن الصناعي ويتكفل بـ:

- الحرص على توفر جميع قواعد النظافة، ومراقبة المطعم وأماكن العمل.
- الحرص على توفر جميع قواعد الأمن وتجهيزات الحماية ومراقبتها باستمرار.

المطلب الثالث: نظام العمل وتوزيع العمال

يشغل بمؤسسة "ورود" 125 عاملاً، يعملون في مختلف الوظائف الإدارية والإنتاجية لمدة 8 ساعات يومياً (معدداً يومياً السبت والجمعة)، تتخللها فترة للاستراحة وتناول الغذاء، وذلك من الساعة 12:00 إلى 13:00.

حيث أن مواعيد الإلتحاق بالعمل والإنصراف منه هي كالتالي:

- ورشة الإنتاج: من الساعة 8:00 صباحاً إلى الساعة 17:00 مساءً.
- الإداريين: من الساعة 8:30 صباحاً إلى الساعة 17:30 مساءً. وحسب الإحصائيات التي قدمت لنا فإنهم يتوزعون بالشكل التالي:

الجدول رقم (1) توزيع العمال في مؤسسة روائح الورود "سنة 2003".

العمال				إسم القسم
المجموع	إطارات	أعوان تحكّم	أعوان تنفيذ	
34	11	9	14	قسم الإدارة
41	2	4	35	قسم الإنتاج
50	/	/	50	خدمات أخرى ¹
125	13	13	99	المجموع

المصدر: مصلحة المستخدمين.

¹. نقل: 11، حراسة: 6، مطبخ: 5، خدمات عامة: 28.

الفصل الثاني

علاقة مؤسسة الورود
بالتصدير

مقدمة الفصل :

بعد التعرف على المفاهيم النظرية المتعلقة بإجراءات التصدير والتطرق إلى المؤسسة الاقتصادية تبين لنا أن نجاح أي مؤسسة اقتصادية يتطلب منها بناء إستراتيجية تسويقية ناجحة هدفها كسب مكانة في السوق من خلال كسب الزبائن والمحافظة عليهم عن طريق إشباع حاجاتهم ورغباتهم بتوفير منتجات ذات جودة عالية ولتحقيق هذه الجودة وترقيتها إلى المستوى الذي يريده المستهلك، لقد قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى مبحثين على النحو التالي:

- مكانة مؤسسة روائح الورود في قطاع العطور.
- الجمركة عند التصدير.

المبحث الأول : مكانة مؤسسة روائح الورود في قطاع صناعة العطور

امتزجت خبرة ثلث قرن في مجال تصنيع العطور مع التخصص والطموح والتسيير الجيد والإستثمار في مجال آلات الإنتاج واليد العاملة فكانت مؤسسة روائح الورود بمنتجاتها التي تحظى بمكانة متميزة سواء على المستوى الوطني أو الدولي، وفيما يلي سوف نتعرف على ذلك.

المطلب الأول : منتجات المؤسسة والدول التي صدرت لها:

تنتج المؤسسة مجموعة متنوعة من العطور للرجال والنساء والأطفال، بأحجام مختلفة، وفيما يلي سوف نتعرف على منتجاتها ومصادر المواد الأولية والدول التي صدرت لها.

أ- / منتجات المؤسسة

تنتج المؤسسة 41 منتجا بين ماء عطر وبخاخ وما بعد الحلاقة"، والجدول الموالي يوضح منتجات المؤسسة.

الجدول رقم (2) يوضح منتجات مؤسسة روائح الورود لسنة " 2003 "

المنتج	ماء عطر	بخاخ	مناديل معطرة	ما بعد الحلاقة
<i>Sixime sens</i>	100مل-30مل	75 مل	x	
<i>Feminin</i>	105 مل-30مل	75 مل	x	
<i>Oscar</i>	100 مل-30مل	75 مل	x	
<i>Miss de wouroud</i>	53 مل	75 مل	x	
<i>Wouroud de wouroud</i>	100 مل	75 مل	x	
<i>Jinior</i>	100 مل	75 مل	x	100 مل
<i>Ocean</i>	100 مل	75 مل	x	100 مل
<i>Opinion</i>	/	75 مل	x	
<i>El senior</i>	100 مل	75 مل	x	
<i>Elu</i>	100مل-50مل-30مل	75 مل		
<i>Borane</i>	100مل-50مل	75 مل		
<i>Danesia</i>	100مل-50مل	75 مل		
<i>Parfum magic</i>	100 مل-60مل	75 مل		
<i>Parfum magic garcon</i>	50مل			
<i>Jinior</i>	50مل			
<i>Plutôt</i>				
<u><i>Automme- hiver</i></u>				
<i>Tabac</i>	50مل			
<i>Bois</i>	50مل			
<i>Vanille</i>	50مل			
<i>Exotic</i>	50مل			
<i>Prairie</i>	50مل			
<i>Mure</i>	50مل			
<i>Plutôt</i>	50مل			
<u><i>Printemps-été</i></u>				
<i>Lavande</i>	50مل			
<i>Cologne</i>	50مل			
<i>pêche</i>	50مل			
<i>Pomme</i>	50مل			
<i>Frais</i>	50مل			
<i>vert</i>	50 مل			

ب - مصادر المواد الأولية

- مركز العطر يستورد من : فرنسا، إنجلترا.
 - كما إستوردت من: ألمانيا، هولندا، سويسرا.
 - الكحول: من الجزائر.
 - الماء المعالج: يعد بالمؤسسة.
 - الأغلفة وعلب الكرتون (Emballage)، والعناصر البلاستيكية وجميع المعالجات التي تتعلق بطباعة وتلوين وترميل الزجاج تتم كلها في مؤسسة "الوليد".
- حيث يتم إستيراد مادة البلاستيك الأولية، لتتم معالجتها وتصنيعها في أحجام وأشكال مختلفة، كما يتم إستيراد الزجاجات الشفافة وتطبق عليها معالجات مختلفة كالتلوين والترميل والطباعة، وذلك لتغطية متطلبات مؤسسة "ورود".

ج- الدول التي صدرت لها المؤسسة

بدأت المؤسسة عملية التصدير مع إنشاء مصلحة التسويق سنة 1994، وتمكنت من التصدير للعديد من دول العالم، منها:

- دول الخليج العربي: السعودية، قطر، الإمارات العربية المتحدة.
- دول المغرب العربي: المغرب، ليبيا.
- باقي دول العالم: روسيا، المكسيك، كندا.

تعتبر روسيا أول دولة صدرت لها المؤسسة، كما صدرت لها أكبر حصة من المنتجات وذلك نظرا للعلاقات الودية التي كانت تربط بين البلدين.

في السنوات المحصورة بين 1996-1998 إستطاعت المؤسسة أن تصدر 15% من رقم أعمالها.

في سنوات 1998-1999 - 2000 صدرت المؤسسة إلى كل من:

المغرب، ليبيا، قطر، الإمارات العربية المتحدة، السعودية، المكسيك.

لكن بسبب مشاكل النقل والتصدير إرتأت المؤسسة أن تركز على الأسواق الداخلية وتطوير إنتاجها.

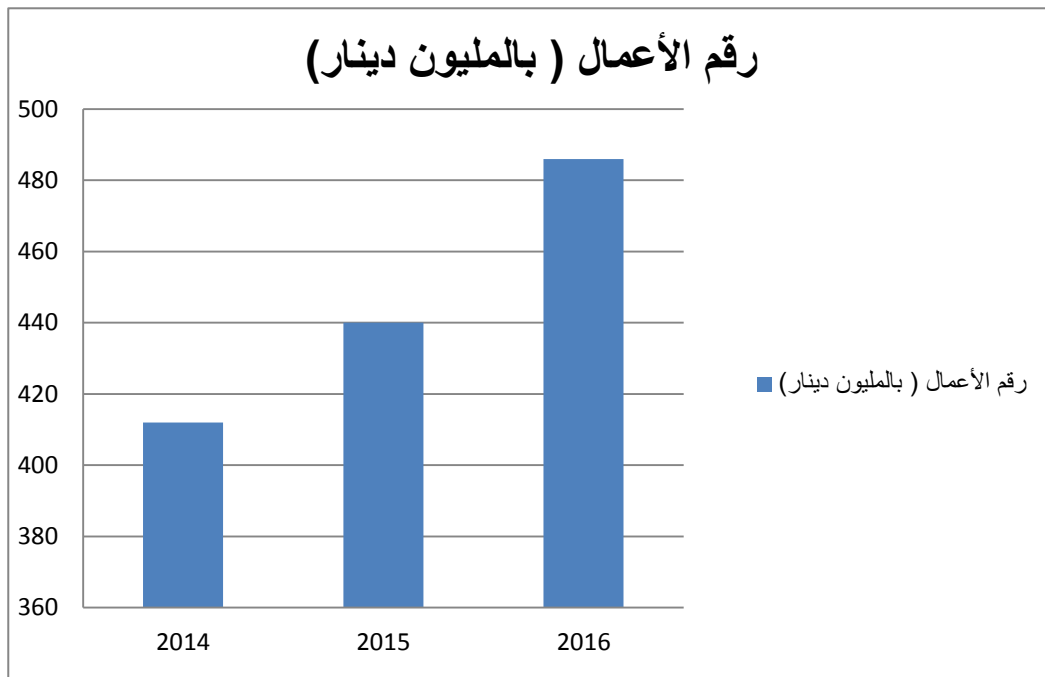
د- نمو وتطور مؤسسة روائح الورود

تنمو الحصة السوقية لمؤسسة روائح الورود، بمعدل 5% سنويا.

يغطي الإنتاج الوطني من العطور 70% من حاجة السوق، والباقي أي 30% يغطيه المستوردون، في حين أن مؤسسة روائح الورود لوحدها تغطي 20% من الإنتاج الوطني.

في خلال 6 سنوات تضاعف رقم أعمال المؤسسة، وهذا مثلما يوضحه الشكل الموالي:

الشكل رقم (02) يوضع تزايد رقم أعمال المؤسسة ما بين (2013 – 2015).



المصدر: مصلحة التسويق.

نمو وتطور مؤسسة روائح الورود، يتم تمويله بنسبة تمويل ذاتي "autofinacement" تصل الى 75%.

إن المكانة المتميزة التي حصلت عليها مؤسسة روائح الورود أتت نتيجة لجهود الإدارة ومصلحة التسويق، وإعتماد إستراتيجية تسويقية تتماشى مع مختلف أذواق الزبائن.

فالنسبة للزبون " المحافظ " تحاول المؤسسة الحفاظ على علامتها وعلى جودة منتجاتها.

في حين أنها تقوم بتقديم تشكيلة جديدة ومتنوعة من العطور، والتجديد بإستمرار لزيائنها الذين يفضلون التغيير والتنوع.

كما تركز المؤسسة على المحاور التالية:

- تخفيض التكاليف عن طريق التنظيم والتسيير الجيد والإستثمار (مصنع الوليد).
- تطوير وتحسين خبرة المؤسسة "Savoir-Faire".
- تطوير وتحديد الات وتجهيزات الإنتاج باستمرار.
- إعتقاد إستراتيجية الإتصال المكثف عن طريق مختلف وسائل الإتصال (التلفزيون، الراديو، الصحف، المعارض، ... إلخ).
- التأكيد على التوزيع الفعال والموثوق فيه، حيث تشرف المؤسسة بنفسها على توزيع منتجاتها.
- المحافظة على جودة المنتجات خلال عملية نقلها باستعمال شاحنات مبردة.
- الإصغاء إلى الزبائن.
- التركيز على جانبي البحث والتطوير.
- التعرف على السوق الداخلي، والقدرة على إبتكار وتقديم منتجات جديدة تتماشى مع متطلبات السوق (مجموعة PlutOt).
- إعتقاد إستراتيجية الإدارة بالقيم "Un management par les valeurs" فإدارة مجمع ورود بصفة عامة، ومؤسسة روائح الورود بصفة خاصة تعتمد على قيم مؤسسها، وذلك بـ:
 - إقتسام عشق مهنة تصنيع العطور مع بقية الأفراد في المؤسسة.
 - إشراك الجميع في تكوين سمعة ومكانة وشهرة المجمع، والحفاظ على جودة منتجات مؤسسة "ورود".
 - تشبع قوي لجميع الأفراد بثقافة العطر " Culture Parfum".
 - تخصيص 2% من رقم أعمال المؤسسة للمشاركة في مختلف النشاطات الإجتماعية والثقافية من خلال دعم ورعاية التظاهرات الرياضية والثقافية بالمنطقة.

المطلب الثاني : المعارض الوطنية والدولية التي شاركت فيها مؤسسة "ورود"

تؤكد المؤسسة على تواجدها في مختلف المعارض الوطنية والدولية كإستراتيجية إتصال مهمة، أيضا للتعرف على الزبائن وتفضيلاتهم وإحتياجات السوق مما يساعدها على إتخاذ القرار بشأن المنتجات الجديدة، فيما يلي سوف نستعرض مختلف مشاركات المؤسسة في المعارض الوطنية والدولية.

أ- المعارض الوطنية : المشاركات في المعارض الوطنية موضحة في الجدول التالي :

جدول رقم (3) : يوضح المعارض الوطنية التي شاركت فيها مؤسسة ورود ما بين 2015-2017.

التسمية	المكان	التاريخ
معرض الوطني بالجزائر	الجزائر	26 ماي – 1 جوان 2015.
معرض الإنتاج الوطني	الجزائر	29-23 ديسمبر 2016.
معرض الإنتاج الوطني	الجزائر	15-17 أفريل 2017.

المصدر : مصلحة التسويق

ب- المعارض الدولية : المشاركات في المعارض الدولية موضحة في الجدول التالي :

جدول رقم (4) : يوضح المعارض الدولية التي شاركت فيها مؤسسة ورود ما بين 2015-2017.

التسمية	المكان	التاريخ
المعرض الدولي في الجزائر	الجزائر	08-13 ماي 2017

المصدر : مصلحة التسويق

المطلب الثالث: جوائز الجودة التي حصلت عليها المؤسسة

حصلت مؤسسة روائح الورود على عدة جوائز مما يدل على إلتزامها بتقديم منتجات ذات جودة عالية، وهذه الجوائز هي :

- جائزة إفريقيا الدولية (باريس) 1992:
 - 13th International Africa award, (Paris), February 24.1992 .
 - الجائزة الدولية للنوعية (مدريد) 1993:
 - 21th international trophy for quality, (Madrid), Spain, April 1 1993 , .
 - جائزة النجم الذهبي للنوعية (مدريد) 1993:
 - International gold star for quality (Madrid), Spain, 1993.
 - الجائزة الدولية للتكنولوجيا والجودة (باريس) 1994:
 - 15thInternational award for technology and quality, (Paris), Juin 27 .1994
 - جائزة الإهتمام بالنوعية العالمية (باريس) 1997:
 - World quality commitment award, (Paris), 1997.
 - جائزة أمريكا الذهبية للنوعية (نيويورك) 1998:
 - 10 golden America award for quality, New York (USA), Juin 11th , 1998.
- إضافة إلى حصول مسير مؤسسة روائح الورود على جائزة اللجنة الخاصة لأحسن مسير لعام 2001، بالجزائر.
- Prix spéciale du Jury de l'ISG, meilleur manager de l'année 2001.

المبحث الثاني: إجراءات الجمركة عند التصدير

بعد التغيرات التي طرأت على الاقتصاد العالمي والاقتصاد الوطني أصبحت كل البضائع التي تدخل أو تخرج عبر التراب الوطني باختلاف أنواعها تخضع لعملية المراقبة والتفتيش والفحص الجمركي والتي هي عبارة عن إجراءات وتصريحات يقوم بها المستورد أو المصدر لدى مكتب الجمارك.

يعرف قطاع التصدير بأنه عملية عبور السلع والخدمات من الحدود الوطنية ودخولها الحدود الأجنبية فهي تعتبر أيضا شكل من أشكال اقتحام الأسواق الخارجية فعملية التصدير تتطلب إجراءات وتقنيات كما تدخل الوكيل المعتمد لدى الجمارك كوسيط بين المصدر والمستورد لتسهيل الإجراءات وتحضير العمليات اللاحقة لعملية العبور وفي هذا السياق سنحاول تحليل مختلف الخطوات الأساسية أثناء التصدير والأنظمة المخصصة لها.

المطلب الاول : الوثائق اللازمة أثناء التصدير

لابد على المورد عند عملية التصدير أن يبحث إلى زبون مجموعة من الوثائق تتعلق بالبضاعة إما مباشرة أو عن طريق البنك (الإعتماد المستندي) وذلك من أجل جمركة البضاعة ويحتوي الملف على الوثائق الآتية:

أ- المستندات المبدئية:

1- يستخرج المصدر شهادة الإجراءات الجمركية وتعتبر المستند الجمركي الذي يتم على أساسه الشحن سواء بالباخرة أو الطائرة وأهم البيانات التي يحتوي عليها¹: اسم المصدر وجنسيته، رقم سجل المصدرين، نوع البضاعة وكميتها، الوزن، الجهة المصدر إليها، وسيلة الشحن.

2- فاتورة مبدئية: وتحتوي على اسم العميل، المراسل إليه، البضاعة، البلد المصدر إليها، الكمية، الصنف، السعر، القيمة الإجمالية، نوع العملة.

3- استمارة ترخيص الصادرات: ويتم اعتمادها من أحد البنوك المعتمدة من الإدارة العامة للنقد وتعب عن استيراد قيمة البضاعة المصدرة إلى الخارج وتحرر هذه الاستمارة من ثلاث نسخ وأهم البيانات التي تحتوي عليها الاستمارة هي: اسم العميل، البلد المصدر إليها، نوع البضاعة، القيمة، نوع العملة، اسم المصدر، الكمية المصدرة، طريقة الدفع، طريقة استرداد القيمة.

4- ترخيص التصدير: يطلب هذا الترخيص في بعض الحالات وليس بالنسبة لجميع عمليات التصدير، وهو يحدد الكمية المصرح بتصديرها وقيمة البضائع المصدرة ونوع العملة والسعر وطريقة الدفع

¹. فؤاد مصطفى محمود، "التصدير والاستيراد"، دار النهضة العربية، ص 4.

5- مطابقة الدعم: وهذا المستند لا يقدم إلا بالنسبة لوسائل الغزل والمنتجات وتصدر هذه الشهادة من نسختين يحتفظ الجمرك بصورة وتصدر الصورة الثانية إلى المصدر بعد إتمام الشحن مؤشرا عليها بالكمية التي تم شحنها وتاريخ الشحن.

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

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

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

ب - المستندات النهائية¹: تلك هي أهم المستندات التي يبدأ إعدادها فور الإنتهاء من إتمام عملية الشحن والتي يجب تقديمها للبنك فاتح الإعتماد وتعتبر بمثابة إيصال من قبطان الباخرة BIL.

ب - 1. بوليصة الشحن: ويرمز لها بالرمز أو من التوكيل الملاحي بصفته وكيلا من ملاك الباخرة يفيد استلامه للبضاعة وتعهدا بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي تم استلامها بها ويجب أن تشمل البوليصة على البيانات التالية:

- عدد الطرود وأنواعها، نوع البضاعة، الوزن القائم والصادفي، اسم الشاحن، البلد المصدر إليه البضائع، حجم الطرود، اسم المرسل إليه، اسم الجهة التي ستحضر بوصول البضاعة، في ميناء التفريغ، بيان التولون والجهة التي سيتم فيها دفع التولون في ميناء الشحن أو ولا تكون قديمة ولا يوجد شطب أو كشط فيها Clean. الوصول ولا بد أن تكون نظيفة.

ب - 2. الفاتورة التجارية: هي وثيقة تجارية يصدرها البائع والتي تحول حقوق الملكية منه إلى المستورد، وهي التي تصدر من عدة صور بالإضافة إلى الأصل وأهم البيانات التي تحتوي عليها: رقم الفاتورة، اسم المصدر، اسم المستورد وعنوانه والبلد المصدر إليها البضاعة وأوزانها وكمياتها، سعر الوحدة، القيمة الإجمالية للبضاعة، أساس التعاقد، اسم الباخرة، رقم الاستمارة، ثم طريقة الدفع إذا كان الاعتماد فيذكر الاعتماد واسم البنك المفتوح طرفه ثم ميناء الشحن وميناء التفريغ وتاريخ الشحن والتولون.

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

ب-3. الكميالة المستندية: الساحب هو المصدر والمسحوب عليه، هو فاتح الاعتماد أو المشتري أو البنك المفتوح لديه الاعتماد ويكون السحب لأمر ويظهر لصالح البائع أو البنك وهو الذي سوف يحصل قيمتها، السحب يكون إما بالإصلاح أو مؤجل السداد، ويكون من نسختين يكتب على الأولى في حالة دفع النسخة الأولى لا تدفع الثانية ويكتب على الثانية في حالة دفعها لا تدفع الأولى.

ب-4. شهادة المنشأ¹: هي وثيقة تتضمن تحديد اصل البضاعة التي تم إنتاجها وتكسب منشأ السلعة أهمية من ضرورة التعرف على مكان إنتاج السلعة وذلك للاعتبارات التالية:

- الحصول على معاملة خاصة في الرسوم الجمركية المفروضة على الواردات في الدولة المستوردة
- استخدامها في خطر دخول بعض السلع من إنتاج دول محددة لأسباب صحية أو سياسية.

ب-5. شهادة بيطرية²: تصدر عن إدارة المخابر البيطرية بالنسبة للحيوانات أو المواشي وأهم ما تحتوي عليه أن هذه البضاعة خالية من الأمراض.

ب-6. شهادة المراجعة: في بعض الأحيان ينص الاعتماد أو التعاقد على قيام إحدى شركات المراجعة بمعاينة البضاعة قبل وأثناء الشحن للتحقق من استيفائها للمواصفات والشروط المتعاقد عليها وأن تصدر شهادة مراجعة الوزن والصنف.

ب-7. التصريح بالتصدير: هو وثيقة قانونية تسمح للمصدر أن يصدر بضاعة وذلك بعد الإطلاع على وثائق بالملف الخاص لعملية التصدير وقيام بالفحص الميداني للبضاعة وبعد لتصريح بالتصدير بمثابة رخص التنقل.

المطلب الثاني: الأنظمة الجمركية المطبقة عند عملية التصدير

لقد تم تحديد الأنظمة الجمركية المطبقة عند عملية التصدير في قانون الجمارك وتمثل في:

أ. نظام التصدير المؤقت:

يقصد بالتصدير المؤقت النظام الجمركي الذي يسمح بالتصدير المؤقت للبضائع العدة إعادة استيرادها لهدف معين في أجل محدد دون تطبيق تدابير الحضر ذي الطابع الاقتصادي.

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

¹. محسن فتحي عبد الصبور، قواعد التصدير في النظام التجاري العالمي، حقوق الطبع والنشر محفوظة للمؤلف، 1997، ص1.

². فؤاد مصطفى، مرجع سبق ذكره، ص41.

- إما بعد تعرضها لتحويل أو تصنيع أو تصليح في إطار تحسين الصنع كما تستفيد من نفس الإجراءات البضائع المعدة للإستيراد ثانية على حالها بعد أن يتم عرضها في معارض أو تظاهرات في الخارج وطلب دخول إلى نظام التصدير المؤقت يمضي من طرف المفتشية العامة للتصدير¹.

ب. نظام التصدير النهائي

هو النظام الجمركي الذي يطبق على البضائع الموجهة للتصدير والتي تستعمل للاستهلاك النهائي.

ج. نظام إعادة التصدير المباشر

هي عملية تدل على إعادة للتصدير إما بضائع مستوردة أو تصدير المنتوجات المحصل عليها، بعد تحويل البضاعة المستوردة.

د. النظام المؤقت

هو نظام جمركي يسمح بدخول البضاعة ويتعلق بعدم الرسوم على الاستيراد بدون الإجراءات الخاصة بمراقبة التجارة الخارجية، بشرط أن تكون هذه البضائع موجهة إلى إعادة التصدير بعد نهاية أجل القبول المؤقت.

هـ. نظام العبور الدولي: هو نظام الذي يسمح بانتقال البضاعة الأجنبية عبر التراب الوطني سواء عن طريق النقل البري أو الجوي، من مكتب جمركي إلى مكتب جمركي آخر، مع إلغاء الرسوم والحقوق الجمركي عن هذه البضاعة.

المطلب الثالث : سيرورة عملية التصدير

إن نقطة انطلاق الإجراءات الميدانية عند التصدير تبدأ بطلب المصدر من شركة النقل بفتح ملف التصدير بعد الاتفاق ودراسة الشروط والعرض الذي تقدمه وحدة العبور للشركة فيما يخص العمولات والتكاليف، تم تقديم الملف الذي يضم عدة وثائق لأجل استلام وصل يسمح وهي تأشيرة للجمارك إدخال البضاعة إلى " Mise à Quai " بوضع البضاعة على الرصيف الميناء، كما يتحصل الوكيل المعتمد لدى الجمارك على ملف التصدير الذي يضم بدوره على مجموعة من الوثائق، وبعد الحصول على الوثائق التي يقدمها الزبون لإدارة وحدة العبور يتم إعداد بيان مفصل يحمل كل المعلومات المتعلقة بالبضاعة والبائع.

تم تقديم البيان لمصلحة النقل للقيام بعملية النقل، إلا أنه يتم مراقبة الوثائق عبر عدة مراحل منها مصلحة الصندوق، مصلحة الإشعار، مصلحة التظهير، ثم ينتقل التصريح إلى مصلحة التصدير في ميناء الجزائر حيث يقوم المفتش الرئيسي بتوزيع الملفات على عدد من المفتشين داخل المصلحة مفتشين مسؤولين على التصفية وهذا بمراقبة

¹. المادة 193 من قانون الجمارك.

شكلية وأساسية للملف، والفحص الأساسي يوجد في عملية التصدير ويتم هذا الفحص بأخذ عينات من البضاعة نفسها التي يقوم بها مصلحة الفحص المكلفة بالملاحظة الدقيقة للمعلومات المبنية في الوثائق مع تطابقها للبضاعة وذلك بفحصها ومعاينتها

كما تطلب عملية التصدير استحضار كل الوثائق اللازمة لإتمام العملية مثل:

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

بعد المراقبة الوثائقية تأتي المعاينة الميدانية للبضائع حيث يتم التصديق على التصريح من طرف المصريح والمفتش الجمركي والمراقب الجمركي وعلى إثره يتم الرسم الجمركي %42 وهذا مقابل السماح بالشحن بعد مرور الملف على إدارة الميناء في الرصيف، بالموازاة مع تلك الإجراءات تقوم وحدة العبور بالتحضير لشحن البضاعة مثل الاتصال بوكالة النقل لتحديد الرصيف الباخرة والموعد مع تحضير الوثائق اللازمة لذلك، تم شحن البضاعة وإرسال الوثائق مع ربان الباخرة.

الخاتمة

لقد تم من خلال هذه الدراسة بالبحث عن دور إجراءات التصدير في المؤسسة، وكان الغرض من ذلك هو محاولة الإجابة عن التساؤلات التي تم طرحها في المقدمة هذا بطريقة تجعلنا نتعرف بنوع من الدقة على ماهية إجراءات التصدير، وقد تم اختيار مؤسسة روائح الورود وتصدير الروائح كميدان للدراسة باعتبارها من المؤسسات التي تنشط في محيط يتميز بمنافسة شديدة.

بالفعل تمر التوصيل إلى أن الإجراءات المتبناة من طرف المؤسسة محل الدراسة هي التصدير لكونها أفضل الخيارات التي تؤدي إلى بلوغ الأداء المطلوب وهذا من خلال تنمية الحصة السوقية بتوسيع أسواقها، وبما أن هذا الخيار الإجراءات المتبعة من قبل العديد من المؤسسات الجزائرية فقد حاولنا في هذا البحث إبراز أثره على أدائها من خلال استخدام بعض المؤشرات والأساليب لتحليل بعض العوامل منها المبيعات، الأرباح، المورد البشري.

اختبار الفرضيات:

انطلاقاً من النتائج المتعلقة بالدراسة الميدانية تم التوصل إلى اختبار الفرضيات التالية:

الفرضية الأولى: تعتبر هذه الفرضية محققة والتي أن إجراءات التصدير عبر مراحل منها الوكيل الجمركي ومصالح الجمارك وذلك وفق القانون المنصوص عليها.

الفرضية الثانية: محققة لأن تصدير المنتوجات الصناعية في الجزائر بحكها نص قانون الجمارك الذي يبين جميع الإجراءات والوثائق اللازمة للقيام بهذه العملية.

النتائج:

بعد قيامنا بهذه الدراسة توصلنا إلى بعض النتائج والتي من خلالها قمنا باقتراح بعض التوصيات.

- تعتبر إجراء التصدير من إجراءات النمو والتوسع التي تحقق للمؤسسة مكاسب إيجابية تسمح لها بزيادة الأرباح.

- إن التصدير أصبح من الإجراءات المهمة للمؤسسة من أجل البقاء حيث أنه لم يعد الهدف فقط في كيفية كسب الزبائن الجدد وإنما في كيفية المحافظة عليهم ومسايرة أذواقهم.

التوصيات:

من خلال ما تطرقنا له في الجانب النظري والتطبيقي نخلص إلى هذه التوصيات التي يجب على المهتمين أخذها بعين الاعتبار :

- إعطاء عناية أكبر للقطاع الخاص من طرف الدولة لمزيد من التحفيزات الجبائية لزيادة العمل الاستثماري وخلق الفائض الإنتاجي من أجل التصدير وتفعيل دوره في العمل التصديري.
- على الدولة أن تعمل على زيادة تخفيض القيود الجمركية والجبائية والإدارية مما يخدم مصلحة المؤسسات الوطنية ويشجع قدوم المستثمر الأجنبي المباشر لإعطاء ديناميكية أكثر للسوق الداخلية والتنافس من أجل الدخول إلى الأسواق الأجنبية.
- توفير آليات جذب الاستثمار الأجنبي المباشر لاستقطاب أكبر عدد ممكن من المستثمرين الأجانب لتنشيط العمل الإنتاجي والاستفادة من الخبرة والتكنولوجيا لزيادة الإنتاج من أجل التصدير.
- تقديم تسهيلات بنكية لتمويل المستثمرين الوطنيين ودعم الإنتاج الوطني.
- ضبط المنتج الوطني مع معايير الصحة المعمول بها دولياً.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

المراجع باللغة العربية

1. جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006 .
2. رشيد شيلالي، "تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية"، مذكرة ماجستير في علوم التجارة(غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير التجارية و علوم التسيير، جامعة الجزائر 2010/2011 .
3. السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2009 .
4. طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة .كلية التجارة جامعة المنصورة . 1998 .
5. عبد المطلب عبد الحميد النظرية الاقتصادية(تحليل جزئي و كلي للمبادئ)، الدار الجامعية، 2001 .
6. فؤاد مصطفى محمود، "التصدير والإستيراد"، دار النهضة العربية..
7. مجدي محمود شهاب .الاقتصاد النقدي .كلية الحقوق جامعة الإسكندرية و بيروت العربية.
8. محسن فتحي عبد الصبور، قواعد التصدير في النظام التجاري العالمي، حقوق الطبع والنشر محفوظة للمؤلف، 1997.
9. محمد بن إبراهيم"التجارة الدولية و أثرها على التنمية المستدامة"، المؤتمر العربي الخامس للإدارة البيئية، المنظور الاقتصادي للتنمية المستدامة ،تونس، 2007 .
10. موسى سعيد مطر و آخرون، التجارة الخارجية، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2001 .
11. يونس محمود، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الأردن، 1993.

القوانين والمراسم

- 1.الجريدة الرسمية ، المادة 55 ، العدد 13 ، 1995 .
 - 2.المادة 193 من قانون الجمارك.
 - 3.المرسوم التنفيذي رقم 55/94 لسنة 1994، المادة 2.
- المراجع باللغة الفرنسية:

- 1.Kamel ElKhalifa , Guide de transport international des marchandises .Edition DAHLRB .
2. Bournat .F. Montabord , Commerce international .Edition Mothan , 1995.

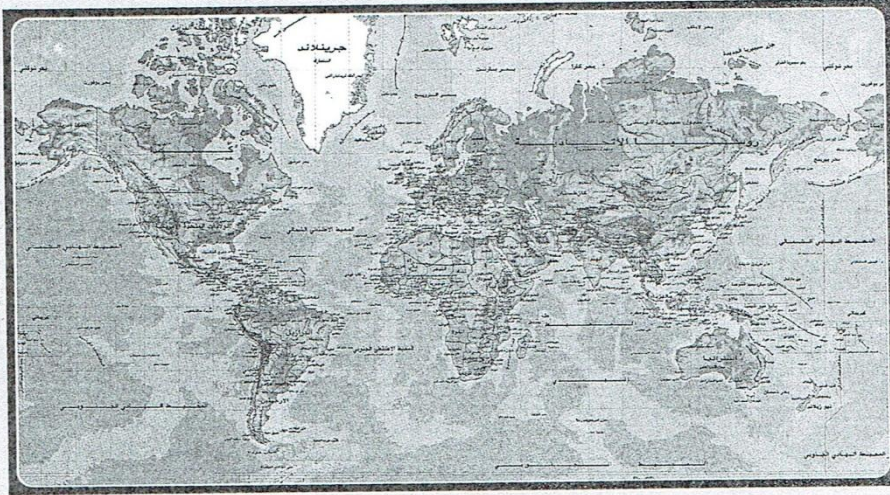
قائمة الملاحق

وكيل مسجل لدى المجلد التجاري السيد المحامي محمد بن عبد الحميد رقم المجلد 36.01.09.0744

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
وزارة التجارة
MINISTRE DU COMMERCE

غرفة التجارة والصناعة سوف

ملخص إجراءات التصدير



منشورات تصدر عن غرفة التجارة والصناعة سوف لولاية الوادي
2014



غرفة التجارة والصناعة "سوف"
حي 400 مسكن الوادي ص. ب 555 البريد المركزي
الهاتف : 032 24 68 54 الفاكس : 032 24 05 06
Email : cci_souf@yahoo.fr



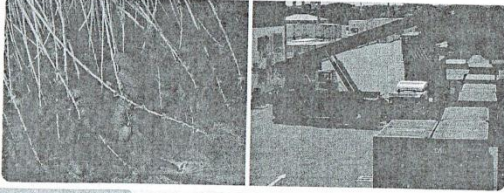
ملخص إجراءات التصدير

مشورات تصدر عن غرفة التجارة و الصناعة سوف لولاية الوادي 2014

تكوين ملف التصدير

- السجل التجاري : الذي يحمل أحد رموز التصدير يستخرج من الفرع المحلي للسجل التجاري CNRC المركز الوطني للسجل التجاري
- الرقم الجبائي : يستخرج من مصالح الضرائب الولائية
- التوطين البنكي : يخضع المصدر للتوطين المسبق لعمليات تصدير سلعه في أحد البنوك التجارية .
- الوكيل الجمركي : مختص في تنظيم النقل والتخليص الجمركي, شحن وتفرغ السلع وشروط التوصيل.
- العقد : مع المتعامل الأجنبي حيث يمكن للمصدر التوجه إلى مكتب القضايا القانونية بمركز التجارة العالمي .
- شهادة المنشأ : تقدم من طرف الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة CACI أو غرفة التجارة و الصناعة التابعة للولاية CCI
- سند الشحن + وثيقة النقل الجوي + بيان النقل البري الدولي + وصل التسليم + وصل الوضع على المرفأ تقدم من قبل وكلاء النقل وكلاء الشحن.
- شهادة الصحة : شهادة الصحة الحيوانية وشهادة الصحة النباتية تستخرج من مديرية المصالح البيطرية ومديرية المصالح الفلاحية على مستوى الولاية .
- التأمينات : امضاء وثيقة تأمين على قرض التصدير للوقاية من المخاطر التجارية والسياسية والطبيعية تقدم الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX

التعبئة و التغليف و الوسم بالبطاقات



2



ملخص إجراءات التصدير

مشورات تصدر عن غرفة التجارة و الصناعة سوف لولاية الوادي 2014

أولويات لإنتاج التصدير

- من أجل إنتاج عملية التصدير يجب احترام عدة معايير منها :
 - الإستراتيجية : يجب على المصدر أن تكون له نظرة واضحة حول منتوجه وحول السوق المستهدفة, كذلك يجب على الشركة أن تحضر نفسها قبل عملية التصدير وذلك بالاستفسار حول شروط التعاملات الدولية, كما ينصح بالتشخيص للتصدير وهذا من أجل تقييم قدرة الشركة على التعامل دوليا.
 - الإنتاج : يجب المعرفة والتحكم في التكاليف للتأكد من تحديد الأسعار من خلال التفاوض مع الزبون, كما أن أدوات تسخير الإنتاج (الوقت والمنهجية) تسمح لرئيس الشركة بإنتاج السلع والخدمات في الأجل التي تتطلبها عمليات التصدير, كذلك يجب تكيف المنتجات مع متطلبات السوق المستهدفة .
 - التمويل : يجب التحكم في التمويل من أجل تلبية طلبات الزبون الأجنبي في الأجل المحدد.
 - التسويق : يجب أن يكون المسؤول عن التصدير بالشركة على دراية وملم بتقنيات التجارة الدولية.
 - المالية : يجب أن تتوفر وسائل مالية من أجل تحسين أداء عملية التصدير (أموال خاصة , قروض بنكية , تسبيقات على الفواتير , قروض التمويل المسبق للصادرات)
 - سعر التصدير : الأسعار المتوقعة في الأسواق الأجنبية ليست بالضرورية نفس الأسعار المتداولة في السوق المحلي, لتحديد سعر التصدير يجب الأخذ بعين الاعتبار تكاليف الإنتاج, السوق, المنافسة, أسعار الصرف ... الخ
 - اللوجستيك : توقع القيود المتعلقة باللوجستيك داخل المؤسسة وعند المتعاملين الخارجيين (النقل, العبور, الرفع, التخزين, الإيجار ... الخ)
 - المعايير والنوعية : تغليف المنتج الموجه للتصدير يجب أن يحترم المعايير الدولية المفروضة من طرف بلد الوجهة, كما يجب أن يستجيب لمتطلبات الزبون.

1



ملخص إجراءات التصدير

مشورات تصدر عن غرفة التجارة و الصناعة سوف لولاية الوادي 2014

- الجبائية : تمنح مصلحة الضرائب الولائية للمصدرين تحفيظات منها :
 - إعفاء من الضرائب المباشرة TAP / IBS
 - إعفاء من الرسم على رقم الأعمال
 - تحويل TVA على المواد التي تدخل في الإنتاج والسلع المستوردة إذا تم دفعها مسبقا
- الأنظمة الجمركية : لتقليص أجال وتكاليف التخليص الجمركي مثل العبور, التصدير المؤقت ... الخ يمكنكم التوجه إلى مصالح الجمارك بالولاية
- تسهيلات المعارض والصالونات بالخارج : دفتر (ATA) هو إجراء مبسط بالنسبة للعينات الموجهة للمشاركة في المعارض والصالونات بالخارج تقدم من طرف الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة CACI
- الإشهار : من خلال الواجهة الافتراضية للمنتجات الجزائرية الموجهة للتصدير (EXPORTAL).
- هذا فضاء إلكتروني في موقع الغرفة الجزائرية للتجارة و الصناعة .



ملخص إجراءات التصدير

مشورات تصدر عن غرفة التجارة و الصناعة سوف لولاية الوادي 2014

تجارت عملية التصدير

- التصريح الجمركي يجب أن يرفق بالفاتورة الموطنة ووثيقة الشحن أو النقل الجوي أو البري وشهادة المنشأ وشهادة التعبئة (تفصيل البضاعة) والسجل التجاري وبطاقة التعريف الجبائي وشهادة الصحة الحيوانية والنباتية إن اقتضى الأمر تقدم إلى مصالح الجمارك بنقطة العبور
- التصريح الموجز بالدخول في إطار نظام مراقبة الواردات الذي تم إرساؤه من طرف الاتحاد الأوربي أثناء التصدير إلى أوروبا وهو تصريح إلكتروني مسبق يستخرج من الاتحاد الوطني لكلاء محاقلي الجمارك
- متابعة توجيه البضائع من خلال وكلاء النقل والشحن
- استرداد عائدات عمليات التصدير وهذا بالعملة الصعبة في مهلة 180 يوما من البنك الجزائري أو البنوك التجارية حيث تقسم عائدات البيع إلى 50% بالدينار الجزائري و 50% بالعملة الصعبة هذا الأخير يقسم بدوره كالاتي :
 - 60% يتم تحويله إلى حساب المصدر بالعملة الصعبة.
 - 40% يمكن استعماله خارج قواعد عمل حساب العملة الصعبة تحت مسؤولية المصدر في إطار ترقية الصادرات .

المساعدة والدعم في التصدير

- الدعم المالي : للاستفادة من الدعم المالي الذي تقره الدولة يمكن للمصدر التوجه إلى مصلحة الصندوق الخاص بترقية الصادرات FSPE الذي يمنح امتيازات وتحفيظات منها :
 - ✓ 50% من نفقات النقل الدولي للمنتجات القابلة للتلف الموجهة للتصدير ويكون التعويض بعد عملية التصدير وبتقديم الإثبات باستثناء التمرور تعوض بـ 80%
 - ✓ 25% من نفقات النقل للمنتجات غير الزراعية تعوض بعد عملية التصدير وتقديم الإثبات
 - ✓ التكاليف جزء من نفقات المشاركة في المعارض والصالونات بالخارج
 - 80% بالنسبة للمعارض المسجلة في برنامج وزارة التجارة
 - 50% بالنسبة للمشاركات الفردية للشركات

3

1. Expéditeur (nom, adresse, pays de l'exportateur)		Référence N° 000884 E SYSTEME GENERALISE DE PREFERENCES CERTIFICAT D'ORIGINE (Déclaration et certificat) Formule A Délivré en (pays) Voir notes au verso			
2. Destinataire (nom, adresse, pays)					
3. Moyen de transport et itinéraire (si connus)		4. Pour usage officiel			
5. N° d'ordre	6. Marques et numéros de colis	7. Nombre et type de colis ; description des marchandises	8. Critère d'origine (voire notes au verso)	9. Poids brut ou quantité	10. N° et date de la facture
11. Certificat Il est certifié, sur la base du contrôle effectué, que la déclaration de l'exportateur est exacte. Lieu et date, signature et timbre de l'autorité délivrant le certificat			12. Déclaration de l'exportateur Le soussigné déclare que les mentions et indications ci-dessus sont exactes, que toutes ces marchandises ont été produites en (nom du pays) et qu'elles remplissent les conditions d'origine requises par le Système généralisé de préférences pour être exportées à destination de (nom du pays importateur) Lieu et date, signature du signataire habilité		

1. Goods consigned from (Exporter's business name, address, country)		Reference No. Nº 004432			
2. Goods consigned to (Consignee's name, address, country)		GENERALIZED SYSTEM OF PREFERENCES CERTIFICATE OF ORIGIN (Combined declaration and certificate) FORM A			
		Issued in ALGERIA (country)			
3. Means of transport and route (as far as known)		See the instructions.			
4. For official use					
5. Item number	6. Marks and numbers of packages	7. Number and kind of packages : description of goods	8. Origin criterion (See instructions)	9. Gross weight or other quantity	10. Number and date of invoices.
11. Certification		12. Declaration by the exporter			
It is hereby certified, on the basis of control carried out, that the declaration by the exporter is correct.		The undersigned hereby declares that the above details and statements are correct: that all the goods were produced in (country)			
and that they comply with the original requirements specified for those goods in the Generalized System of Preferences for goods exported to (importing country)		Place and date, signature and stamp of certifying authority.			
Place and date, signature and stamp of certifying authority.		Place and date, signature of authorized signatory			

No 29759

رقم الشهادة:

تاريخ الشهادة:

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة

شهادة منشأ

بموجب أحكام اتفاقية تيسير و تنمية التبادل التجاري بين الدول العربية

1- المصدر و عنوانه كاملا:		2- المنتج و عنوانه كاملا:	
3- المستورد و عنوانه كاملا:		4- بلد المنشأ:	
5- تم تطبيق التواكُم مع دول أخرى؟ <input type="checkbox"/> نعم اسم الدولة: <input type="checkbox"/> لا		6- تفاصيل الشحن:	
7- ملاحظات:		8- وصف السلع، العلامة التجارية (إن وجدت)، عدد و نوع و أرقام الطرود:	
9- الوزن القائم (كجم) أو مقاييس أخرى (لتر، متر، مكعب... الخ):		10- رقم و تاريخ الفاتورة (القواتير):	
11- إقرار و تعهد المصدر: أقر بأن جميع البيانات المذكورة أعلاه صحيحة و أن السلع الوارد وصفها أعلاه مستوفاة للشروط و المعايير اللازمة لإكتساب صفة المنشأ: المكان: التاريخ: التوقيع:		12- توقيع و خاتم الجهة المصدرة للشهادة: التوقيع: الخاتم: التاريخ:	
13- تصديق الجهة الحكومية المختصة: التوقيع: الخاتم: التاريخ:			

CHARGEUR
 TRANSAP
 2 RUE JEAN FRANCOIS LECA
 13002 MARSEILLE
 TEL : 0491906056

NUMERO DE VOYAGE
 427CPS
NUMERO DE CONNAISSEMENT
 MRS0758J41X

CONNAISSEMENT ORIGINAL

DESTINATAIRE
 EL OUED 39000
 ALGERIE

REFERENCE DU TRANSAITRE AU PORT DE CHARGEMENT
 DM17100064



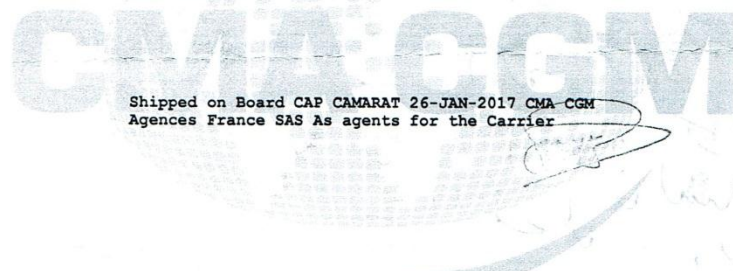
PARTIE A NOTIFIER (sans responsabilité du Transporteur pour non notification)
 IDEM

TRANSPORTEUR: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 988 330 Eur
 Head Office : 4, quai d'Arenc - 13002 Marseille - France
 Tel: (33)4 88 91 90 00 - Fax (33)4 88 91 94
 562 024 422 R.C.S. Marseille

PRE-TRANSPORT PAR(*)	LIEU DE RECEPTION(*)	FRET PAYABLE A	NBRE D'ORIGINAUX DU CONNAISSEMENT
		MARSEILLE	THREE (3)
NAVIRE PRINCIPAL (INDICATIF)	PORT DE CHARGEMENT	PORT DE DECHARGEMENT	DESTINATION FINALE (*)
CAP CAMARAT	MARSEILLE	SKIKDA	

MARQUES ET N° DE CONTENEURS ET PLOMBES	NOMBRE ET GENRE DE COLIS	DESCRIPTION DES MARCHANDISES DECLAREE PAR LE CHARGEUR EMBALLEES, ARRIMEES ET EMPOTEES PAR LE CHARGEUR DISANT CONTENIR	POIDS BRUT KGS	TARE KGS	VOLU CBM
--	--------------------------	---	----------------	----------	----------

WVGZZZ5NZHW848287 1 VW TIGUAN 1723 KGS
 AVEC ACCESSOIRES ET ROUES DE SECOURS
 FRET PAYE
 CLEAN ON BOARD



Shipped on Board CAP CAMARAT 26-JAN-2017 CMA CGM
 Agences France SAS As agents for the Carrier

Feuille 1 de 2

DECLARATION CI-DESSUS FAITE PAR LE CHARGEUR, SANS RESPONSABILITE DE LA PART DU TRANSPORTEUR.

CONDITIONS PARTICULIERES

77. THC at destination payable by consignees as per line/port tariff
 180. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n° 79-07 and 98-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 4 months and 21 days from the date of discharge.
 194. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the York/Antwerp rules, 2004.
 216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.
 225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.
 241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 69 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant.
 249. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be

LES MARCHANDISES spécifiées ci-dessus sont embarquées en bonne condition et en bon état apparent, à moins qu'il ne soit autrement précisé ci-dessus. Ces marchandises, telles que définies dessus sont reçues et transportées selon les termes et conditions du présent contrat incluant les termes stipulés en page 1. Le transport convenu couvre le déplacement des marchandises depuis le Port de Chargement jusqu'au P Déchargement mentionnés ci-dessus (ou autres ports ou lieux comme prévu selon les clauses stipulées en page 1 du présent document) ou aussi près du lieu ou le navire pourra accéder et demeuré en sécurité tout à flot et où les responsabilités du transporteur prendront fin ; les marchandises devant y être livrées au destinataire sus-mentionnés ou à ses représentants ou ayant droit, sous réserve de paiement préalable du fret toutes autres charges résultant du transport incluant notamment les frais de stockage et de stationnement de la marchandise.
 Un connaissement original devra être remis dûment endossé en échange des marchandises ou du bon à délivrer. La présentation du présent document par le réceptionnaire de la marchandise, ses originaux, tous d même teneur et date, l'un des exemplaires étant accompli, les autres sont de nulle valeur.
 Toute réclamation et action née entre le Transporteur et le Marchand en relation avec le contrat de Transport, que constitue le présent Connaissement, sera exclusivement portée devant le Tribunal de Commerce de Marseille, à l'exclusion de toute autre juridiction. Nonobstant ce qui précède, le Transporteur pourra également porter toute réclamation ou action devant la juridiction du lieu du siège si du défendeur.
 (VOIR LES TERMES ET CONDITIONS DE CE CONTRAT AU VERSO)

LIEU ET DATE D'EMISSION MARSEILLE 26 JAN 2017

POUR LE TRANSPORTEUR CMA CGM S.A.
 par CMA CGM Agences France SAS
 en tant qu'agents pour le transporteur CMA CGM S.A.

LE CHARGEUR
 *APPLICABLE SEULEMENT QUAND CE DOCUMENT EST UTILISE COMME
 CONNAISSEMENT COMBINE

1 DECLARATION CODE	2 LIBELLE		3 FEUILLET	4 total / articles	EXEMPLAIRE DOUANE				6 CACHET DU BUREAU
7 IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL					5 ENREGISTREMENT N° DATE - HEURE CODE - BUREAU				
S.J. 8 code fiscal			CP 10		11 TYPE D'OPERATION	12 M/FINANCEMENT	13 COND.LY	14 NAT.TRANS	
15 FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL					16 PRIX TOTAL FACTURE NET (P.T.F.N) MONNAIE MONTANT		17 MONNAIE	AUTRES FRAIS	MONTANT
					18 MONNAIE FRET MONTANT		19 MONNAIE	ASSURANCES	MONTANT
20 PAYS ACHAT VENTE CODE	21 PAYS DEST. DEF CODE	22 RELAT. VENTE / ACHAT	23 COEF. AJUST	24 SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.N)	25 TAUX DE CHANGE				
26 DECLARANT			N° AGREMENT	LIG-REP	27 VALEUR EN DA			28 DOMICILIATION BANCAIRE	
					29 CODE MANIFESTE	N° DOCUMENT	30 LIGNE SOMME	DATE	31 Nb des total (Cols Déclarés)
					32 TRANSPORT DE / VERS L'ETRANGER NATION MODE IDENTIFICATION		33 POIDS TOTAL BRUT		
					34 TRANSPORT INTERIEUR NATION MODE IDENTIFICATION		35 LOCALISATION W/D	36 PAYS PROVENIR DEST CODE	
ARTICLE N°	DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)				37 REGIME FISCAL	38 ORIGINE	39 CODE STATISTIQUE	40 POIDS NET	
					41 VALEUR EN DA		42 TAR. PREF	43 QUANT. COMPLE	
					44 CODES PIECES A JOINDRE				
ARTICLE N°	DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)				37 REGIME FISCAL	38 ORIGINE	39 CODE STATISTIQUE	40 POIDS NET	
					41 VALEUR EN DA		42 TAR. PREF	43 QUANT. COMPLE	
					44 CODES PIECES A JOINDRE				
45 PIECES JOINTES :					46 LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOSAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENSE				
47 CODE	N° DÉCL	REGIME DOUANIER PRECEDENT DATE		CODE	48 DELAI	49 TAUX. SUSP	50 MONNAIE	PLUS-VALUE	MONTANT
51 MARQUE GENRE INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERES ANNÉE					52 MONTANT CAUTION :			53 MONTANT REMISE :	
54 CODE TAXE	55 QUOTITE	56 ASSIETTE	57 MONTANT	58 CODE TAXE	59 QUOTITE	60 ASSIETTE	61 MONTANT		
LIQUIDATION									
59 MODE DE PAIEMENT COMPTANT CONSIGN ENGA. PAYER N° CREDIT				62 TRANSIT / SCHELEMENTS APPOSES NOMBRE MARQUES		63 AUTORISE PAR : N° : DU :			
				DATE (LIMITE)		OBSERVATIONS			
				64 BUR. FRONT	65 BUR. DEST	ENGAGEMENTS SOUSCRITS			
				66 QUITTANCE CONSIGNATION N° : DU : QUITTANCE CONSIGNATION DROIT ET AXES N° : DU :				67 A. Je soussigné, sollicite sous les peines de droit mettre sous le présent régime douanier les marchandises décrites dans cette déclaration. Fait A le	
				68 QUITTANCE PENALITES N° : DU :				Le Déclarant	
TOTAL				DATE :					
69 CONSIGNATION				SIGNATURE DU CAISSIER					

S.I.G.A.D

LIQUIDATION REGARTULATIVE

CACHET DES BUREAUX



الوادي في: 105.106.107

السنة الثالثة تجارة الدولية

إلى السيد: مدير المؤسسة

رواشع الورود

الموضوع: تربص تطبيقي

في إطار التبرصات التطبيقية التي يقوم بها طلبة قسم العلوم التجارية لتطبيق معلوماتهم النظرية في الوسط المهني.

نطلب من سيادتكم إمكانية استقبال الطلبة الآتية أسمائهم:

- 1- الاسم واللقب: عبيد القادر بيمسة... تاريخ الميلاد: 107/02/1992... رقم التسجيل: 134/13/13
- 2- الاسم واللقب: عيد الستان بن غيب... تاريخ الميلاد: 30/01/1993... رقم التسجيل: 135/13/13
- 3- الاسم واللقب: سمير داحم... تاريخ الميلاد: 30/09/1995... رقم التسجيل: 140/14/14
- 4- الاسم واللقب: تاريخ الميلاد: رقم التسجيل:

التخصص: تجارة دولية

موضوع البحث: الاجراءات المتبعة لتصدير منتجات حنّوچ حنّاعي

دراسة ميدانية

الأستاذ المشرف: عسقية ريسمي

وذلك لمدة: 15 يوما، ابتداء من: 15/04/2017 إلى غاية: 15/04/2017

