جامعـــــــة 8 مـــــــــاي 1945
-قالمـــــــــة-
كليـــــة العلوم الاقتصاديـــــة والتجاريـــــة وعلوم التسييـــــر
قســـــــم العلـــوم التجارية

مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في شعبة العلوم التجارية
تخصص: مالية وتجارة دولية

تحت عنوان:

آليات المرافقة الجمركية ودورها في إنعاش وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

-دراسة حالة مفتشية إدارة الجمارك عنابة-

إعداد الطلبة:
- هرقة نسرين.
- بومعزة شرين.

اشراف الأستاذ:
عماري صليحة

السنة الجامعية 2021-2022

جامعـــــــة 8 مـــــــــاي 1945
-قالمـــــــــة-
كليـــــة العلوم الاقتصاديـــــة والتجاريـــــة وعلوم التسييـــــر
قســـــــم العلـــوم التجارية

مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في شعبة العلوم التجارية
تخصص: مالية وتجارة دولية

تحت عنوان:

آليات المرافقة الجمركية ودورها في إنعاش وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر

-دراسة حالة مفتشية إدارة الجمارك عنابة-

إعداد الطلبة:
- هرقة نسرين.
- بومعزة شرين.

اشراف الأستاذ:
عماري صليحة

السنة الجامعية 2021-2022

شكر وعرفان

الحمد لله الذي أعاننا ووفقنا إلى إتمام هذه المذكرة، ولا يسعنا إلا أن نسجد لله شكرا وحمدا على توفيقه ويذكر لأهل الفضل علينا بعد الله سبحانه كل جميل وحسن صنيع.

"من لم لا يشكر الناس لا يشكر الله"

حديث شريف

ونخص بالشكر والتقدير الأستاذة "**صليحة عماري**"، المشرفة على المذكرة وذلك على صبرها معنا في تقديم النصح والإرشاد والآراء النيرة.

كما نتوجه بخالص الشكر والتقدير والعرفان للأستاذ الدكتور "**بوعزيز ناصر**" حفظه الله وأطال في عمره الذي أنار علينا بتوجيهاته السديدة ونصائحه القيمة الرشيدة، شكرا لك يا أستاذ.

كما يتسنى لنا أن نتقدم بالشكر إلى من علمونا حروفا من ذهب وكلمات من درر وعبارات من أسمى وأجل عبارات في العلم، إلى من صاغو لنا علمهم حروفا ومن فكرهم منارة تنير لنا سيرة العلم والنجاح إلى كل **أساتذة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير** وبالأخص **أساتذة قسم العلوم التجارية**

كما نتوجه بالشكر إلى **الأساتذة الأفاضل أعضاء اللجنة المناقشة** الذين شرفونا بحضورهم

لمناقشة هذه المذكرة.

وكذلك لا ننسى التقدم بخالص الشكر والتقدير إلى الأمين العام للفرع النقابي للجمارك السيد "**رؤوف قريب**" الذي أتاح لنا فرصة إعداد الدراسة الميدانية على مستوى

مفتشية أقسام الجمارك – عنابة-.

كما نتقدم أيضا بتشكراتنا الجزيلة والخالصة إلى كافة عمال وإطارات مفتشية أقسام الجمارك على رأسهم السيد مدير الجمارك "**راشدي**"، وعظيم الشكر والتقدير لمصلحة الشؤون التقنية للأنظمة الجمركية "**عبد القادر أزهار**"، "**برجي لمين**"، "**رضا عباض**"، على كل المعلومات القيّمة وحسن المعاملة التي تلقيناها من طرفهم.

الإهداء

أهدي هذا العمل الى،

روح أبي الغالية رحمة الله عليه الذي كان وراء كل نجاح حققته في هذه الحياة وطالما تمنى أن أصل الى أعلى المراتب، الى من كان له الفضل بعد الله في تربيتي وتعليمي ...

أمي، حفظها الله، رمز الحنان والأمان، أعز إنسانة في قلبي على أرض الوجود، والتي كانت لي أما وأبا في نفس الوقت وكانت لي سندا بدعواتها وتشجيعاتها ، والتي أعطت ولم تأخذ، وكان لها الفضل الكبير في قطف هذه الثمرة،

إلى من تقاسمو معي حلو الحياة ومرها ...الى أخي سندي في هذه الحياة زكريا ، الى توأم روحي وغاليتي أختي سارة، الى حبيب قلبي مدلل العائلة أخي الصغير إسكندر ... أحبكم

إلى عائلتي بومعزة ومن رجم دون استثناء...

إلى رفيقات دربي من كانتا سندا لي من أول الطريق الى نهاية المشوار نسرين وريان ...

"شيرين"

الإهداء

بسم الله الرحمن الرحيم

الى من سعى وشقي لأنعم بالراحة والأمان، من اجل وقوفي بسلام، الذي لم يبخل يوما بشيء من أجل دفعي الى طريق النجاح، الذي علمني أن أرتقي سلم الحياة بحكم وصبر، الذي كان وراء كل نجاح حققته في هذه الحياة الى من كان له الفضل بعد الله في تربيتي وتعليمي الى أعظم أب الى "والدي العزيز" حفظه الله وأطال الله.

الى الينبوع الذي لا يمل العطاء، الى من حاكت سعادتي بخيوط منسوجة من قلبها الى الشمعة التي تضيء لي طريق نجاحي، الى من غمرتني بحبها وحنانها وعطفها طوال حياتي الى أغلى وأعظم أمر، الى "والدتي العزيزة" حفظها الله وأطال في عمرها .

الى من قاسمت معهم حلو الحياة ومرها ، الى من أكن لهم الحب والتقدير الى من أعطوا الأخوة معناها النيل الى من أعيش معهم أجمل اللحظات الى سندي في الحياة عبد القادر، محمد إسلام، وحبيبة قلبي مريم.

الى جدتي لويزة، رشيدة، الى أحن وأعظم خالة ليلى، نوال.

الى صديقتي وشريكتي في هذا العمل شيرين بومعزة، أصدقائي وكل من ساندني من قريب أو من بعيد.

الى الأساذة القديرة والطيبة الى من أشرفت علينا وساندتنا "صليحة عماري"، الى الأساذ الدكتور "بوعزيز ناصر" حفظه الله وأطال في عمره.

"نسرين"

الملخص: تهدف هذه الدراسة إلى توضيح دور آليات المرافقة الجمركية في ترقية الصادرات خارج المحروقاتّ، حيث من خلال تحليل إحصائيات هيكل الصادرات في الفترة الممتدة من 2010 إلى 2021، و إجراء دراسة ميدانية بمفتشية الجمارك بميناء عنابة تبين أن آليات المرافقة الجمركية قد ساهمت في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات بنسب معتبرة، إلا أنها لم تصل بعد إلى مستوى تطلعات التوجه الذي تبنته الدولة الجزائرية في هذا السياق، و هذا ما يدفع السلطات الجزائرية إلى تقديم المزيد من الدعم لهذه الآليات على النحو الذي يضمن تعزير الصادرات خارج قطاع المحروقات والتي من شأنها أن تحسّن من مؤشرات الاقتصاد الوطني.

الكلمات المفتاحية: الصادرات خارج المحروقات، ترقية الصادرات خارج المحروقات، الجمارك، المرافقة الجمركية، التسهيلات الجمركية.

Abstract: This study has like object to clarify the role of customs escort mechanisms in the progress of exports outside hydrocarbons, the analysis statistics of the export structure in the period from 2010 to 2021 and the findings presented by a field study at the customs inspectorate in Annaba port show that customs escort mechanisms have contributed to a significant rise of exports outside hydrocarbons, but they have not yet reached the level required by the Algerian state, this is why they have started to provide more support to these mechanisms in order to promote the exports outside hydrocarbon sector more and more and this will be reflected on the national economic level .

Keywords: exports outside hydrocarbons, promotion of exports outside hydrocarbons, customs, customs escort, customs facilities.

فهرس المحتويات

المحتـوى	الصفحة
الإهداء	
الشكروالتقدير	
الملخص	
فهرس المحتويات	
فهرس الأشكال	
فهرس الجداول	
المقدمة	أ
الفصل الأول: الإطار النظري للصادرات وآليات تنميتها	
تمهيد	**02**
المبحث الأول: مدخل مفاهيمي للصادرات	**03**
المطلب الأول: تعريف الصادرات واهدافها	03
المطلب الثاني: أهمية الصادرات ودوافعها	04
المطلب الثالث: مراحل التصدير ومحدداته	06
المطلب الرابع: أنواع الصادرات ومؤشراتها	10
المبحث الثاني: أساسيات حول تنمية الصادرات	**12**
المطلب الأول: آليات تنمية الصادرات	13
المطلب الثاني: استراتجيات تنمية الصادرات وأهدافها	15
المطلب الثالث: مكاسب وملامح نجاح استراتجية تنمية الصادرات	18
المطلب الرابع: العقبات التي تعترض الصادرات غير النفطية	20
خلاصة	**22**
الفصل الثاني: إدارة الجمارك ودورها في دعم الصادرات	
تمهيد	**23**
المبحث الأول: مدخل لإدارة الجمارك	**24**
المطلب الأول: مفهوم إدارة الجمارك	24
المطلب الثاني: مجال نشاط إدارة الجمارك	27
المطلب الثالث: دور إدارة الجمارك ووسائلها	29
المطلب الرابع: مهام إدارة الجمارك وعلاقاتها بالمحيط الخارجي	31

المبحث الثاني: الأنظمة الجمركية ودورها في دعم الصادرات	**35**
المطلب الأول: مفهوم الأنظمة الجمركية	35
المطلب الثاني: أنواع الأنظمة الجمركية الاقتصادية	38
المطلب الثالث: الإجراءات الجمركية المطبقة على عملية التصدير	43
المطلب الرابع: مجالات استخدام الإجراءات المطبقة لعملية التصدير	47
خلاصة	51
الفصل الثالث: تفعيل المرافقة الجمركية في الجزائر كآلية لدعم الصادرات خارج المحروقات -دراسة حالة مفتشية الجمارك عنابة-	
تمهيد	**53**
المبحث الأول: المديرية العامة للجمارك ودورها كمرافق في تنمية الصادرات خارج المحروقات	**54**
المطلب الأول: لمحة عامة عن المديرية العامة للجمارك بالجزائر	63
المطلب الثاني: واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر 2010-2018	44
المطلب الثالث: دور المرافقة الجمركية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر	66
المطلب الرابع: معوقات تنمية الصادرات خارج المحروقات	72
المبحث الثاني: الدراسة الميدانية على مستوى مفتشية أقسام الجمارك بعنابة	**75**
المطلب الأول: تقديم عام لمفتشية الجمارك – عنابة-	75
المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للمؤسسة محل الدراسة	76
المطلب الثالث: مهام الفرق الجمركية ومختلف المفتشيات	79
المطلب الرابع: دراسة ملف متعامل اقتصادي قام بعملية تصدير على مستوى مفتشية أقسام الجمارك عنابة-	86
خلاصة	90
الخاتمة	**92**
قائمة المراجع	**96**
قائمة الملاحق	

الرقم	عنـــوان الجدول	الصفحة
01	علاقة الجمارك بالمحيط الخارجي	34
02	تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات 2010-2018	64

الرقم	عنـــوان الشكـــل	الصفحة
01	إجراءات التصدير	50
02	تطور الصادرات الجزائرية 2010-2018	65
03	الهيكل التنظيمي لمفتشية اقسام الجمارك عنابة	77
04	المفتشيات الرئيسية والقباضات على مستوى مفتشية الأقسام الجمارك عنابة	78

المقدمة العامة

أصبح من الضروري على كل بلد أن يهتم بالتجارة الخارجية لأنها تمثل مصدرا هاما في تنمية الدخل الوطني وتنمية الاقتصاد ومنه تحسّين المستوى المعيشي للأفراد، وعليه فأغلب الدول تسعى جاهدة إلى ترقية التجارة الخارجية من خلال تبني استراتجية واضحة لتنمية الصادرات من خلال استهداف السوق الخارجي وجلب رؤوس الأموال بالعملة الصعبة.

فالجزائر مثلا كدولة نامية تتميز بهيمنة قطاع المحروقات على جانب صادرات ميزانها التجاري،- أي أنّها تعاني من أحادية التصدير بالنظر لكون ما يفوق 95% من صادراتها عبارة عن نفط ما جعل اقتصادها رهينا لتقلبات أسعار هذه المادة الحيوية بالسوق الخارجية-، بدأت العمل جاهدة على ترقية صادراتها والانتقال من اقتصاد يعتمد على النفط إلى اقتصاد تصديري متنوع يسعى إلى البحث عن سبل جديدة غير المحروقات لتنمية الصادرات، وذلك من خلال تسطير استراتيجية أساسها خلق إطار مؤسساتي لمرافقة وتحفيز المؤسسات الوطنية والمتعاملين الاقتصاديين الذين ينشطون في مجال التصدير على اختراق الأسواق الدولية، وكذا وضع جملة من الإجراءات والسياسات المالية، الضريبية، وخاصة الجمركية والتي تهدف إلى تسهيل إجراءات التصدير وتخفيض تكاليفها من أجل التشجيع على التصدير بدل الاستيراد.

ففي جانب التصدير مثلا، تعمل إدارة الجمارك دوما على تسهيل الإجراءات المتعلقة بعملية التصدير وذلك من خلال تبسيط في الوثائق وتشريع الإجراءات على مستوى الميناء وتقديم بعض الامتيازات كالإعفاء الجمركي وهذا من شأنه يعمل على الزيادة في حجم الصادرات.

غير أن تحقيق ما سبق وتجسيده في الواقع العلمي لا يكون الا باستخدام أدوات وأساليب تعتمد عليها إدارة الجمارك في رسم سياساتها نحو ترقية الصادرات خارج المحروقات أولا وهي كل ما ينتج تحت الأنظمة الجمركية من سياسات جمركية وأدواتها.

1- الإشكالية الرئيسية:

إنّ تبعية الاقتصاد الجزائري لقطاع المحروقات، جعلته رهينا للتقلبات التي يشهدها سوق النفط، لذلك سعت السلطات الجزائرية إلى تنمية الصادرات خارج المحروقات وكذا ترقيتها من خلال تطوير إدارة الجمارك وفرض تسهيلات وإجراءات جمركية على هذا القطاع لتسهيل عملية مرافقتها للمتعاملين الاقتصاديين عند قيامهم بعمليات التصدير وفي هذا الإطار وبناءا على ما سبق فإن الإشكالية الرئيسية التي تمّ بلورتها يمكن حصرها في:

ما مدى مساهمة آليات المرافقة الجمركية بالجزائر في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ؟

2-الأسئلة الفرعية: لدعم إشكالية الدراسة يتعين طرح مجموعة من الأسئلة الفرعية التالية:

- ✓ **ماهي آليات تنمية الصادرات خارج المحروقات؟**
- ✓ **ماهي الإجراءات الجمركية التي تساهم في تفعيل دور المرافقة الجمركية؟**
- ✓ **ماهي التسهيلات الجمركية الهادفة إلى مرافقة المتعاملين الاقتصاديين أثناء قيامهم بعملية تصدير لمنتوجات خارج المحروقات على مستوى مفتشية أقسام الجمارك –عنابة–؟**

3-فرضيات الدراسة: للإجابة على الإشكالية والأسئلة الفرعية تم وضع الفرضيات التالية:

*** تتنوع الآليات التي يمكن اعتمادها من قبل الدول قصد تنمية صادراتها بحسب إمكانية كل دولة.**

*** توجد مجموعة من الإجراءات الجمركية التي من شأنها تطوير دور المرافقة الجمركية أهمها الأنظمة الجمركية الاقتصادية.**

*** سعت الحكومة الجزائرية الى وضع مجموعة من التسهيلات الجمركية التي بالإمكان الاعتماد عليها لتطوير المرافقة الجمركية للمتعاملين الاقتصاديين لاسيما في تصدير منتوجات خارج مجال المحروقات على مستوى مفتشية إدارة الجمارك بعنابة.**

4- أهداف الدراسة:

- ✓ تسليط الضوء على ماهية التصدير وأهميته، وتحديد آليات تنمية الصادرات خارج المحروقات.
- ✓ الوقوف على واقع الصادرات خارج المحروقات بالجزائر، ومعرفة الجهود التي بذلتها الدولة الجزائرية في إطار استراتيجية تنمية الصادرات الجزائرية، وآليات الدعم التي منحتها لتحقيق ذلك، بما فيها التسهيلات الجمركية.
- ✓ توضيح آليات المرافقة الجمركية والتسهيلات التي تمنحها ادارة الجمارك التابعة لمفتشية أقسام الجمارك –عنابة– لكل المتعاملين الاقتصاديين الذين يرغبون في تصدير منتوجات خارج المحروقات.

5- أهمية الدراسة :

تكمن أهمية الدراسة في ابراز دور الصادرات غير النفطية كسياسة بديلة في تنويع مصادر الدخل الوطني، في ظل ما تتمتع به الجزائر من إمكانيات النهوض بهذا القطاع باعتبار أن النفط مادة ناضبة وتخضع للتقلبات الخارجية وذلك من خلال الدور الذي يمكن أن تقدمه الأنظمة الجمركية في ترقيتها، كما تستمد هذه الدراسة أهميتها أيضا من المكانة التي تحتلها هذه الأخيرة في ترقية المبادلات التجارية، والدور الذي تلعبه إدارة الجمارك في تأطير الأنظمة والمساهمة في تشجيع وتسهيل الإجراءات الجمركية المتعلقة بعملية التصدير من أجل الوصول لتحقيق التنمية الاقتصادية في البلد واعطاءه مكانه في الأسواق العالمية.

6- أسباب اختيار الموضوع:

هناك جملة من الدوافع وراء اختيار موضوع الدراسة تمثلت في:

- ✓ أهمية الموضوع خاصة في ظل التحولات التي عرفها الاقتصاد الجزائري.
- ✓ قناعتنا الشخصية بالأهمية التي تلعبها المرافقة الجمركية في تنمية وترقية الصادرات خارج مجال المحروقات في الجزائر، وأن تكون وسيلة لإنعاش الاقتصاد الوطني.
- ✓ ندرة الأبحاث والدراسات التي تناولت بعمق هذا الموضوع.
- ✓ حداثة وحيوية الموضوع وإدراكنا لأهميته.
- ✓ المساهمة في إثراء المكتبة بمرجع جديد.

7- منهج وأدوات الدراسة :

لمعالجة إشكالية الدراسة، ومن خلال الاطلاع على الدراسات السابقة ظهر لنا جليا أنه من المناسب اتباع المنهج الوصفي التحليلي، وذلك من أجل التطرق إلى الأدبيات النظرية والمفاهيم المتعلقة بالموضوع، والذي استند على مسح قدر الإمكان لمختلف المراجع والمصادر (كتب وملتقيات ومجلات وأطروحات...)، من أجل الالمام بالإطار النظري والتمكن من طرح إشكالية الدراسة وفرضياتها، بالإضافة الى منهج دراسة الحالة من خلال تتبع حالة مصدر استفاد من مرافقة جمركية لتسهيل عملية تصديره لمنتج ما خارج الجزائر وذلك على مفتشية أقسام الجمارك بميناء عنابة من وذلك حتى يتم دعم الجانب النظري لموضوع الدراسة.

9- حدود الدراسة:

إن بلوغ الأهداف المرجوة من هذه الدراسة يتطلب ضرورة الالتزام بإطار زماني ومكاني محدد، وعليه فإنّ حدود الدراسة فيما يلي:

- ✓ **الحدود الموضوعية:** تقتصر الدراسة في دراسة أهمية المرافقة الجمركية كآلية لدعم الصادرات خارج المحروقات وتنميتها.
- ✓ **الحدود المكانية:** تمثلت في محاولة اسقاط الجانب النظري على الاقتصاد الجزائري من خلال الوقوف على واقع ودور إدارة الجمارك في ترقية الصادرات خارج المحروقات واعتماد إجراءات المرافقة الجمركية كسبيل لانعاش هذا النوع من الصادرات، وأيضا في دراسة حالة متعامل اقتصادي على مستوى **مفتشية أقسام الجمارك –عنابة–**.
- ✓ **الحدود الزمانية:** امتدت فترة الدراسة على مستوى مفتشية أقسام الجمارك عنابة من 2022/02/01 إلى 2022/05/30، أما على المستوى الكلي لم نتقيد بفترة لانعدام وقلة المعطيات.

10- الدراسات السابقة:

سبقت هذه الدراسة العديد من الدراسات والتي اهتمت بالإطار العام لدراستنا ولتي اهتمت بالإطار العام لدراستنا أو بشقي موضوع الدراسة الذي بين اهم الدراسات السابقة التي تم الاطلاع عليها نجد:

- دراسة مراد زايد وهي عبارة عن أطروحة دكتوراه نوقشت سنة 2006، التي تحمل عنوان: "دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق"، وقد تضمنت هذه الدراسة مدى تطبيق السياسات الجمركية وتسهيل الإجراءات الجمركية على ارض الواقع والعمل على تنفيذها في الاقتصاد الجزائري، في حين توصلت الى أن اقتصاد السوق سوف يعمل على تحرير التجارة الخارجية وهذا ما سينعكس على الاقتصاد الجزائري سلبيا باعتباره اقتصادا ريعيا وهو الأمر الذي يتطلب من الحكومة الجزائرية العمل على وضع استراتيجية واضحة لتشجيع الصادرات غير النفطية حتى لا تصبح الجزائر سوقا لاستقبال المنتوجات دون تصديرها.
- دراسة محمد يزيد بوترعة، نبيلة معروفي، صبرينة طبية، وهي عبارة عن مذكرة ماستر نوقشة سنة 2018 بعنوان "دور الجمارك الجزائرية في تسهيل عمليات التصدير دراسة تحليلية 2010-

2016"، ولقد هدفت هذه الدراسة الى العريف بالنظام الجمركي ودوره في تسهيل عمليات التصدير من خلال توضيح مختلف الإجراءات الجمركية التي تساهم في تنمية الصادرات وقد توصلت هذه الدراسة الى أن تبني الدولة الجزائرية للسياسة الجمركية الجديدة هدفه تنمية الاقتصاد الوطني من خلال تشجيع عمليات التصدير لا سيما يتعلق بالمنتوجات غير النفطية، وأنه بالرغم من التسهيلات الجمركية الممنوحة من طرف الدولة اتجاه عملية التصدير الا أن نسبة الصادرات غير النفطية تبقى ضعيفة مقارنة بالصادرات النفطية.

- الدراسة التي اجراها وليد بيبي وسمية صلعة وهي عبارة عن مقال نشر سنة 2019 في مجلة محلية، وتحمل عنوان: "حتمية ترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر" وهدف الباحثان من خلال هذه الدراسة الى تبيان مدى أهمية الصادرات في الجلب العملة الصعبة وكذا توضيح مدى فعالية الاستراتيجيات المطبقة على ترقية الصادرات غير النفطية في الجزائر، ولقد توصلت هذه الدراسة الى أنه لا بد من التخطيط لاستراتيجيات هادفة تخص التجارة الخارجية وتركيز جهودها على تنوع قطاع الصادرات، وذلك للحد من وحدانية التصدير للمحروقات، وتقليص نسبة صادرات المحروقات من الصادرات الإجمالية لذلك على الدولة الجزائرية ترقية صادراتها من خلال الرفع من الجودة الإنتاجية وتحسين التعبئة ليصبح المنتج الجزائري يملك القدرة على المنافسة العالمية.
- دراسة حديم كريم، حاكمي بوحفص، وهي عبارة عن مقال نشر سنة 2022/03 في مجلة آفاق علمية والتي تحمل عنوان "التسهيلات الجمركية في الجزائر ودورها في ترقية الصادرات خارج المحروقات خلال الفترة (2000-2018)"، وتهدف هذه الدراسة الى التعرف على التسهيلات الجمركية المتاحة لتشجيع الصادرات خارج المحروقات، وقد خلصت الدراسة الى عدة نتائج أهمها أن إدارة الجمارك تتيح كل التسهيلات والتحفيزات من أجل مرافقة المؤسسات الاقتصادية وذلك بمختلف الأنظمة الجمركية الاقتصادية التي تساعدنا على تقليص التكاليف وكذا آجال الجمركة ما يعطيها تنافسية أكثر بسبب ربح الوقت ونقص التكاليف.

وعليه نصل للقول أن الدراسات السابقة تجتمع مع دراستنا في كونها تؤكد جميعها المكانة الهامة لادارة الجمارك في تنمية الصادرات الجزائرية من خلال الأنظمة الجمركية التي تعتمدها، أما ما يميز دراستنا مع

الدراسات السابقة هو محاولة ابراز دور المرافقة الجمركية في تشجيع الصادرات غير النفطية في الجزائر من خلال الوقوف على هذا الواقع وذلك بدراسة ميدانية على مستوى مفتشية الجمارك بعنابة.

11- هيكل الدراسة:

من أجل الإلمام بكافة جوانب هذه الدراسة تم تقسيمها إلى ثلاثة فصول، فصلين نظريين وفصل تطبيقي، يمكن عرضها على النحو التالي:

- **الجانب النظري**: يتضمن:

- **الفصل الأول**: جاء بعنوان" الإطار النظري للصادرات وآليات تنميتها" حيث تم تقسيمه إلى مبحثين الأول يدرس مدخل مفاهيمي للصادرات، أما بالنسبة للمبحث الثاني اساسيات حول تنمية الصادرات.
- **الفصل الثاني**: تحت عنوان "إدارة الجمارك ودورها في دعم الصادرات" يتضمن بدوره مبحثين، المبحث الأول مدخل لإدارة الجمارك والمبحث الثاني يحتوي على الانظمة الجمركية ودورها في دعم الصادرات

- **الجانب التطبيقي**: تفعيل المرافقة الجمركية في الجزائر كآلية لدعم الصادرات خارج المحروقات دراسة حالة مفتشية إدارة الجمارك بعنابة- حيث تم تقسيمه الى مبحثين: الأول: المديرية العامة للجمارك ودورها كمرافق في تنمية الصادرات خارج المحروقات، والمبحث الثاني: الدراسة الميدانية على مستوى مفتشية إدارة أقسام الجمارك بعنابة.

12- صعوبات الدراسة:

إن أهم الصعوبات التي واجهتنا في هذه الدراسة يمكن توضيحها في النقاط التالية:

- قلة المراجع والدراسات حول هذا الموضوع، نظرا لحداثته.
- ضيق الوقت لجمع الكم الكافي من المعلومات اللازمة.

الفصل الأول: الإطار النظري للصادرات وآليات تنميتها

تمهيد:

يلعب التصدير دورا هاما في اقتصاديات مختلف الدول، حيث تعمل هذه الأخيرة على توجيه الفائض في إنتاجها إلى الأسواق الدولية الخارجية عندما تخضع منتوجاتها لمعايير الجودة العالمية، فيزداد الطلب العالمي عليها وهو الأمر الذي ينعكس على الميزان التجاري، فيتحقق الفائض به وتزيد مستويات الناتج المحلي بها وتزيد مداخيلها من العملة الصعبة، لذلك فإنّ الدول تلجأ إلى الاختيار وفقا لإمكانياتها بين الاستراتيجيات المتاحة لتنمية الصادرات.

انطلاقا مما سبق سيتم بهذا الفصل دراسة:

- ✓ **المبحث الأول: مدخل مفاهيمي للصادرات.**
- ✓ **المبحث الثاني: أساسيات حول تنمية الصادرات.**

المبحث الأول: مدخل مفاهيمي للصادرات

يؤدي التصدير دورا فعالا في تنشيط حركة المبادلات التجارية، فانطلاقا من اعتباره مرحلة من مراحل النشاط التجاري للمؤسسة الاقتصادية، ومرورا بكونه شكلا من الأشكال الأكثر شيوعا في اقتحام الأسواق الخارجية، نجد أنّ معظم المؤسسات تضع ضمن مخططاتها التوسعية هذا النشاط لأنه يعتبر مقياسا لمعرفة مدى قدرتها على التكيّف مع أوساط تجارية أخرى، وأيضا مدى تنافسية منتجاتها بالسوق الخارجي.

المطلب الأول: تعريف الصادرات وأهدافها

إنّ الصادرات بما تملكه من مزايا أكسبتها مكانة مهمة في اقتصاديات الدول وجهت لها العديد من التعاريف التي اختلفت حسب توجهات الباحثين، وكذا حسب الهدف المسطر من وراء تنميتها.

أولا–تعريف الصادرات:

يمكن توضيح مفهوم الصادرات من خلال التعاريف التالية:

التعريف الأول: تعرف الصادرات على المستوى الوطني بأنّها عملية يتم فيها تصريف فائض اقتصادي إلى دولة أخرى التي لم تستطع إنتاج وتلبية حاجات المواطنين، أما على المستوى الدولي فهو وسيلة يتم من خلالها تحقيق الرفاهية وكذلك اقتحام الأسواق الخارجية وخلق علاقة جيدة مع البلدان الأخرى[1].

التعريف الثاني: هي بيع أقصى ما يمكن من الإنتاج الوطني للخارج، للحصول على أكبر قدر ممكن من رؤوس الأموال الأجنبية[2].

التعريف الثالث: هي تلك العمليات التي تتعلق بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيمين وغير المقيمين في البلد[3].

التعريف الرابع: تمثل الصادرات انفتاحا أجنبيا على السلع والخدمات المنتجة داخل البلد الأمر الذي يؤدي إلى الزيادة في دخل البلاد ولذا تصنف الصادرات ضمن عوامل الإضافة أي التي تضيف قوة جديدة الى تسارع الإنفاق الكلي عن طريق أثر المضاعف[4].

---

[1]– عقيلة أو كفيف، صبرينة فليسي، **الإجراءات المطبقة على عمليتي الاستيراد والتصدير**، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص: قانون العون الاقتصادي، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو،2017، ص33 .

[2] -Paulet Jean-Pierre ,**dictionnaire d'économie** ,Eyrolles, paris,1992,p 91.

[3] -kada Kacem، **Comptabilité Nationale**، OPU, Algerie, 1990, p138.

[4] –محمود يونس، **أساسيات التجارة الدولية**، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 1991، ص 11.

التعريف الخامس: مدى قدرة الدولة وشركائها على تحقيق تدفقات سلعية، خدمية معلوماتية، مالية، ثقافية، سياحية وبشرية إلى دول وأسواق عالمية أخرى، وهذا من أجل تحقيق أرباح وقيمة مضافة[1].

من خلال التعاريف السابقة نصل للقول بأنّ التصدير هو تلك الوسيلة التي تسمح بالاستفادة من الفرص المتاحة في الأسواق الخارجية، من خلال الترويج للسلع المحلية بالخارج حتى يزيد الطلب عليها، ومعرفة مدى قدرتها على منافسة المنتجات الأجنبية من أجل الحصول على العملة الصعبة.

ثانيا– أهداف الصادرات: تعمل الصادرات على زيادة مبيعات المؤسسات المصدّرة وأرباحها، وتضمن لها حصصا في السوق العالمي، لذلك فهي تهدف الى تحقيق مايلي[2]:

- ايجاد فرص عمل من خلال زيادة مداخيل الدولة التي تؤدي إلى زيادة الاستثمارات.
- توفير العملات الأجنبية الكافية لتمويل العمليات التنموية واقامة المشاريع.
- التواجد الثقافي والسلعي في الأسواق الأجنبية وتبادل الخبرات الفنية ومواجهة المنافسة.
- تحقيق استقلالية القرار الاقتصادي والسياسي والتشغيل الاقتصادي لموارد الدولة.
- تحسين مستوى المعيشة للمجتمع وتزايد الدخل الفردي الحقيقي.
- توفير التكنولوجيا الدولية لمراكز الإنتاج.

المطلب الثاني: أهمية الصادرات ودوافعها

تكتسي الصادرات أهمية بالغة في الحياة الاقتصادية للدول، وذلك لآثارها الإيجابية التي تنعكس بها مردودية القطاعات الإنتاجية وعلى الاستخدام الأمثل للموارد المتاحة في الاقتصاد، وهذا ما خلق مجموعة من الدوافع التي باتت تشجع الدول على وضع استراتجيات وخطط لتنمية الصادرات.

أولا: أهمية الصادرات

تبرز أهمية الصادرات من خلال مساهمتها في تحقيق مايلي[3]:

1– خلق فرص عمل جديدة: تعتبر الصادرات وسيلة فعالة لخلق فرص عمل جديدة، لأن زيادة الصادرات تؤدي إلى زيادة الطلب على السلع المحلية والخدمات، وهو ما ينجر عنه تمكّن هذه الأخيرة من النمو إلى أقصى كفايتها الإنتاجية، مما يؤدي إلى توظيف عدد كبير من العمال وبالتالي التقليل من نسبة البطالة، إنّ تحول الطلب الخارجي

[1] –فريد النجار، **التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008، ص 15.

[2]– المرجع نفسه، ص 54.

[3]– عادل أحمد حشيش، محمود مجدي شهاب، **الاقتصاد الدولي**، الدار الجامعية، بيروت، لبنان، 1988، ص288.

إلى السلع المنتجة محليا يعمل على إنتاج هذه السلع وبالتالي زيادة فرص الاستثمار المربح والذي يؤدي بدوره إلى ارتفاع حجم العمالة[1].

2- إصلاح العجز في ميزان المدفوعات: تلعب الصادرات دورا مباشرا في معالجة الخلل في الميزان التجاري وبالتالي ميزان المدفوعات، ذلك أنّ الصادرات أحد الموارد الأساسية للنقد الأجنبي مما يؤثر بصورة مباشرة على التوازن المالي والاستقرار النقدي للعملة المحلية وأسعار الصرف[2].

3- جذب الاستثمار الأجنبي والمحلي: حيث ترجع أهمية الاستثمارات المحلية والأجنبية إلى أن هناك علاقة تبادلية بينهما وبين التصدير، فالاستثمار الأجنبي يأتي بالتكنولوجيا الحديثة والخبرة في الإدارة بالإضافة إلى الارتباط بالأسواق العالمية، حيث يسمح تواجد رأس المال وتوافره بالتوسع في الإنتاج وتنوع المنتج وتحسين جودته، كما تساهم التكنولوجيا الحديثة في تطوير المنتج وخفض تكلفة الإنتاج.

ومن ثم يمكن القول أنّ الاستثمار يسهم في زيادة الإنتاجية وفي إنشاء صناعات جديدة وتحسين القدرة التنافسية للصناعات القائمة، وربط المنتجين المحليين بالأسواق الدولية، كما أن وجود قطاع تصديري قوي يعمل على جذب المزيد من التدفقات الاستثمارية التي تترجم في شكل زيادة الصادرات الحسية والسلعية، وتقوم بدورها على جذب استثمارات جديدة[3].

4- تعزيز القدرة على المنافسة: ويتم ذلك من خلال تعزيز تصدير الميزة التنافسية للشركة وللدولة فبينما تستفيد الشركة من التعرف على التقنيات والطرق والعمليات الجديدة تستفيد الدولة من تحسين ميزانها التجاري.

5- تطوير النوعية والجودة: وذلك باتباع معايير الجودة والنوعية، وفقا للطلبات والعقود مع المستورد، والتي تنص على إنتاج المنتجات بنوعيات محددة، ومطابقة للمواصفات العالمية.

ونظرا لكل هذه الأهمية ولغرض تحقيق معدلات نمو وتنمية اقتصادية في مختلف الميادين أصبح من مصلحة مختلف الدول الاهتمام بالتصدير بل والسعي إلى تحقيقه على أكمل وجه[4].

---

[1]- نعيمة زيرمي، **التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق**، رسالة ماجستير غير منشورة، تخصص مالية دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة ابي بكر القائد، تلمسان، الجزائر، 2011، ص36.

[2] - سكينة بن حمود، عبد القادر دربال، **ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر 1986 -1995**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الاخوة منتوري، قسنطينة، الجزائر، ص82.

[3] - ناصر الدين قريبي، **أثر الصادرات على النمو الاقتصادي-دراسة حالة الجزائر -**، رسالة ماجستير غير منشورة، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، جامعة أحمد بن بلة، وهران، الجزائر، 2014، ص81.

[4]- عبد المجيد قدي، وصاف سعيدي، **آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات حالة الجزائر**، مجلة العلوم الانسانية، العدد 02، المجلد 2، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2002، ص ص 218، 219.

6- تحقيق معدلات نمو مطردة: إن الاهتمام ينبع من وجود تحد رئيسي يواجه الاقتصاد المحلي، وهو تحقيق معدلات نمو اقتصادية مطردة قادرة على خلق فرص عمل جديدة، الحد من البطالة، توفير مصادر للعملات الأجنبية، وعلى الرغم من أن هناك أساليب عديدة لتنويع مصادر العملات الأجنبية، إلا أنه لا يوجد سوى مصدر واحد وهو التصدير، قادر على خلق فرص عمل بالكم والاستثمارية المطلوبة لتحقيق معدلات نمو متواصلة ومرتفعة.

إن العلاقة بين التوجه التصديري للسياسة الاقتصادية وجذب استثمارات محلية وأجنبية لا تتحقق إلا بعد فترة زمنية طويلة، يتأكد المستثمر الأجنبي أو المحلي من استمرار التوجه التصديري من سنة بعد أخرى، وعندما تستقر قناعة المستثمر بأن السياسة الاقتصادية توجهت بلا رجعة للتصدير، وقتها فقط تؤتي السياسة الاقتصادية التصديرية ثمارها في دعم التصدير وجذب الاستثمارات المحلية والأجنبية، ويكون هذا بمثابة خلق حلقة مفرغة حميدة بين الاستثمارات والصادرات تأتي بالمزيد من الصادرات مما يقوي من التوجه التصديري للسياسة الاقتصادية[1].

ثانيا- **دوافع التصدير:**

تتلخص دوافع التصدير فيما يلي[2]:

- ✓ عجز السوق المحلية عن تحقيق هدف النمو المتواصل أي أن إيجاد قطاع تصديري يمكن أن يشكل النواة الاستراتيجية لتنمية أشمل.
- ✓ يعتبر التصدير مخرج لما تعاني منه بعض المؤسسات من فائض في طاقتها الإنتاجية.
- ✓ نمو الطلب في السوق الأجنبي وكذا ضعف التنافسية فيه، وهو عامل مهم لاقتحام السوق التجارية.
- ✓ يمنح الدفاع عن وجود المؤسسة ومواجهة المنافسة الأجنبية حيث أن المؤسسات تخشى من فقدان الأسواق الخارجية التي تتعامل معها فهي تسعى دوما للاحتفاظ بهذه الأسواق عن طريق التصدير.
- ✓ عالمية الطلب على منتوجات المؤسسات وبالتالي المؤسسة تقوم بتلبية هذه الطلبات في الوقت المناسب.

المطلب الثالث: مراحل التصدير ومحدداته.

إن حجم الصادرات لأي دولة في أي وقت وتغيراته مع الزمن يمكن تحديده من خلال العديد من العوامل التي يمكنها أن تكون سبب في نجاح عملية التصدير أو تقف عائقا في تطور حجمها.

---

[1] - جاسم محمد، **التجارة الدولية**، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص20.

[2] - ريان زير، **أثر ترقية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي – دراسة حالة الجزائر في الفترة (2005–2014)**، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص مالية وتجارة دولية، كلية علوم اقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2015، ص 57-58.

أولا– مراحل التصدير

تمر عملية التصدير بثلاث مراحل هي[1]:

1– مرحلة تحديد منتجات التصدير ذات الكفاءة العالية: وفيها يتم اختيار منتجات من برنامج إنتاجي قائم فعلا وأيضا إنتاج منتجات جديدة بهدف التصدير.

2– مرحلة إقامة وتنظيم أنشطة التصدير: بحيث تستفيد من البنية الأساسية وذلك يعني تنظيم قطاع التصدير والوحدات الإنتاجية للتصدير من ناحية العمالة والإدارة وأدوات الإنتاج، وأيضا الاستفادة من الامكانيات والتسهيلات المتاحة خارج الوحدة الإنتاجية مثل: شبكة النقل والمواصلات والاتصالات.

3– **تنفيذ عملية التصدير:** ويشمل تنفيذ عملية التصدير كل من عملية الإنتاج الحالية والسابقة واللاحقة، حيث أن هذه المراحل الثلاثة يختلف مداها وأحيانا تتداخل فيما بينها طبقا للظروف الخارجية والداخلية المتعلقة بمنشآت التصدير، والمشكلات التي واجهها، وأيضا الأهداف العامة للوحدات الإنتاجية المتجهة للتصدير.

ثانيا– محددات التصدير

من بين هذه العوامل أو المحددات نتناول ما يلي:

1– المحددات الداخلية [2]: وتشمل كل من:

- **طبيعة الهيكل الاقتصادي:** فهو يعتبر من أهم المحددات لحجم الصادرات، ويظهر ذلك إذا ما قارنا صادرات الدول النامية بمثيلتها في الدول المتقدمة حيث يتم استغلال الموارد المتاحة في الدول النامية لتموين صناعتها وجعلها أسواقا لتصريف منتجاتها خاصة الصناعية منها دون اعطاء دعم لهذه الدول النامية لتطوير القطاع الصناعي بها.

- **الانفجار السكاني:** إن نمو الصادرات يتأثر بشكل سلبي بالنمو السكاني الكبير وهو أمر تتميز به معظم الدول النامية حيث أن ظاهرة الانفجار السكاني تؤدي إلى الامتصاص المتزايد للموارد الاقتصادية، مما يحول دون تحقيق الفائض الموجه للتصدير.

- **اتجاه الاستثمار:** إن توجيه الاستثمار يعتبر من المحددات الأساسية لحجم وهيكل الصادرات خاصة في الدول النامية لهذا استوجب وضع بدائل لتنمية الصادرات عند توزيع الاستثمارات على مختلف الأنشطة الاقتصادية

---

[1] – عبدي زكريا، **أليات تشجيع الصادرات خارج قطاع المحروقات**، المدرسة العليا للتجارة، الجزائر، 2016، ص 33.

[2] – المرجع نفسه، ص56.

بالنظر إلى ما تعانيه هذه الدول من عجز مستمر في موازين مدفوعاتها بالإضافة إلى إعطاء تقلبات صادرات المواد الأولية حجمها من الاهتمام في المدى القصير وهذا كله باعتبار أن التصدير هو المصدر الوحيد لتمويل المشروعات الاستثمارية بالعملة الصعبة.

السياسة التجارية: إن الدفع بصادرات الدول يستدعي تطوير الإنتاج وتحسين جودته لمواجهة المنافسة الدولية، وهذا يتحقق إلا في ظل سياسة تنموية متكاملة ومتناسقة ومبنية وفق استراتيجية مستغلة لكل الموارد المتاحة بأفضل الطرق وفي هذا الإطار يمكن للسياسة التجارية المساهمة في تحسين معدلات التبادل بتطبيق أساليب تجارية تعود بالمنفعة على الاقتصاد الوطني، لكن بالتجاوب مع السياسات التجارية للدول المتقدمة لكي لا تضع هذه الأخيرة عوائق أمام صادرات الدول النامية[1].

2- المحددات الخارجية: وتشمل:

أثر الطلب العالمي على صادرات الدول النامية: من خلال دراسة الطلب العالمي يتبين أن هناك تباطؤ في زيادة هذا الطلب مما أثر سلبا على صادرات المواد الأولية وهذا يفسر بما يشهده العالم من بروز البدائل الصناعية المرتبطة بالسياسة الإنتاجية في الدول المتقدمة وزيادة العراقيل التي تضعها هذه الأخيرة أمان ما تستورده من الدول النامية.

أثر اتجاه شروط التبادل الدولي على الدول النامية: إن معدل التبادل بالنسبة للدول المصدرة من طرف الدول النامية قد عرف تراجع ملحوظ نتيجة عوامل مرتبطة بالعرض والطلب بفعل ما يلعبه التقدم التكنولوجي خاصة[2].

دور الحكومة: تدخل الحكومة في الاقتصاد بأشكال مختلفة كالمشاركة، التخطيط، المراقبة والتشجيع، وذلك من خلال الاتفاقيات التي تعقدها مع حكومات الدول الأخرى وممارسة نشاطات التسويق الدولية التسهيلية[3].

ثالثا- أولويات إنجاح عملية التصدير

لضمان نجاح عملية التصدير يجب توفر بعض الأولويات:

---

[1]- حسينة بن يوسف، **ترقية الصادرات الصناعية خارج المحروقات في الجزائر (2000-2010)**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2012، ص27، 28.

[2] - العربي بوزيان، **سياسة التصدير في الجزائر خلال مرحلة الاقتصاد الموجه والإصلاحات**، رسالة ماجستير غير منشورة، تخصص التخطيط، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، 2000، ص28.

[3] -نور الهدى حداد، هاني الضمور، **العوامل المحددة للأداء التصديري للشركات الصناعية الجزائرية المصدرة للمنتجات غير النفطية**، مجلة دراسات للعلوم الإدارية، العدد 02، المجلد 38، الجامعة الأردنية، عمان، الأردن، 2011، ص12.

1- الاستراتيجية: يجب على المصدر أن تكون له نظرة واضحة حول منتوجه وحول السوق المستهدفة قبل عملية التصدير ويجب على الشركة أن تحفز نفسها وذلك بالاستفسار حول شروط التعاملات الدولية، يتضح بتشخيص التصدير، وهذا من أجل تقييم قدرة الشركة على التعامل على المستوى الدولي[1].

2- الانتاج[2]: ذلك من خلال المعرفة والتحكم في التكاليف للتمكن من تحديد الأسعار من خلال التفاوض مع الزبون.

وتتمثل أدوات تسيير الإنتاج، الوقت والمنهجية:

- حيث تسمح للشركة بإنتاج السلع والخدمات في الآجال التي تتطلبها عمليات التصدير.
- تكييف المنتجات مع متطلبات السوق المستهدفة.

3- التموين: التحكم في التموين من أجل تلبية طلبات الزبون الأجنبي في الآجال المحددة وذلك من خلال تجهيز المخازن وتهيئتها وفق المعايير المتفق عليها والحرص على عدم اتلاف المنتج، إضافة الى تجهيز المنتج إضافة الى تجهيز المنتج كما ونوعا ليكون جاهزا لتسليمه وفق معايير الجودة المتعارف دوليا وفي الآجال المحددة.

4- التسويق: ليتضح أن يكون المسؤول عن التصدير، ملم بتقنيات التجارة الدولية من خلال معرفة جميع الأمور المتعلقة بالتسويق من خطوات وضروريات وظرف التجارة الدولية، ومعرفة مناطق التسويق ليكون جاهزا لتسويق البضاعة.

5- المالية: أن تتوفر وسائل مالية من أجل تحسين أداء عملية التصدير -أموال خاصة قروض بنكية-، لتسبيقات على الفواتير الأموال سواء كانت أو عن طريق العروض، ودون الأموال لا يمكن للمؤسسة مزاولة حتى نشاطها فما بالك التفكير في عملية التصدير[3].

6-سعر التصدير[4]: يعتبر سعر التصدير من بين أهم الأمور أو الأولويات لإنجاح عملية التصدير بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة وبالتالي من واجب المسؤول عن المؤسسة المصدرة الإلمام بجميع الأمور المتعلقة بكيفية تحديد الأسعار، وماهي الأسس التي تقام عليها تحديد أسعار المنتجات المنافسة على المستوى الدولي حيث أن:

---

[1] – عثمان لخلف، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها –دراسة حالة – الجزائر**، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر،2004، ص 12.

[2] –محمد عدنان وديع، **القدرة التنافسية وقياسها**، سلسلة جسر التنمية، العدد 24، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003، ص1.

[3] – كنزة بورياح، محمد الأمين بطيوي، **واقع وافاق سياسة التصدير في الجزائر–دراسة حالة بمديرية الجمارك لولاية مستغانم**–، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص مالية وتجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم، الجزائر، ص 36.

[4] – عبد الرشيد بن ديب، **تنظيم وتطور التجارة الخارجية –حالة الجزائر**، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، أطروحة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر، 2003، ص 44.

- الأسعار المتوقعة في السوق الأجنبية ليست بالضرورة نفس الأسعار المتداولة في السوق المحلية.
- لتحديد سعر التصدير يجب الأخذ في الحسبان تكاليف الإنتاج، السوق المنافسة، أسعار الصرف.

المطلب الرابع: أنواع الصادرات ومؤشراتها

هناك عددا من المؤشرات المرتبطة بالصادرات والتي يمكن قياسها للحكم على مدى نمو اقتصاديات الدول، أو مدى مساهمة الصادرات بمختلف أنواعها في إجمالي الناتج المحلي.

أولا– أنوع الصادرات:

يمكن تقسيم الصادرات إلى عدة أنواع رئيسة وهي صادرات منظورة (visibles) وصادرات غير منظورة (invisibles)، وذلك على أساس معيار كونها مرئية أو غير مرئية عند خروجها من البلد المنتج، وصادرات مؤقتة وأخرى نهائية وذلك على أساس بقائها بصفة مؤقتة خارج البلد المنتج لها أو بصفة دائمة[1]، فبالنسبة للمعيار الأول نجد:

1. الصادرات المنظورة (المرئية)[2]: وتشمل السلع والبضائع التي يبيعها المقيمون في دولة ما إلى المقيمين في دولة أخرى، وتنتقل إليهم عبر الحدود وتسمى بالصادرات المنظورة أو المرئية لأنها تقع تحت بصر الجمارك حيث يمكنهم مشاهدتها ومعاينتها ويحصونها في سجلاتهم.

2. الصادرات غير المنظورة (غير المرئية)[3]: وتشمل خدمات عدة وتتم بين المقيمين في الدولة والمقيمين في الخارج، وتتمثل في: خدمات النقل، التأمين، السياحة، كذلك تشمل النفقات الدبلوماسية ومدفوعات البريد، بالإضافة إلى تصدير رؤوس الأموال والذي يمثل انتقال رؤوس الأموال العائدة إلى الاحتكارات المالية العالمية من بلد إلى آخر، قصد زيادة أرباح هذه الاحتكارات وتعزيز مراكزها الاقتصادية والسياسية في الأسواق وتوسيع مجالات الاستثمار الرأسمالي، ويتم هذا التصدير بعدة طرائق منها:

- ✧ إصدار أو شراء أوراق تجارية.
- ✧ إصدار التزامات أو أسهم أجنبية.
- ✧ منح قروض لتمويل شركات تابعة في الخارج.

---

[1] – الوليد قسوم ميساوي، **اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر –الفترة من 1978–2006**، رسالة ماجستير غير منشورة، تخصص اقتصاد تطبيقي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2008. ص16.

[2] – كامل بكري، **الاقتصاد الدولي: التجارة الخارجية والتمويل**، الدار الجامعية، مصر، 1993، ص282.

[3] – جمال ميهوبي، **تحليل فعالية التحفيزات التنظيمية في دعم الصادرات خارج المحروقات حالة الجزائر**، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص تحليل اقتصادي استشراف، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، الجزائر، 2018، ص5.

أما بالنسبة للمعيار الثاني فنجد:

1. **الصادرات المؤقتة:** وهي تلك البضائع أو الأموال التي يتم تصديرها إلى الخارج لمدة معينة من الزمن ثم يعاد استيرادها وتتمثل في[1]:

✧ المنتجات التي يراد تقديمها في المعارض أو المؤتمرات أو الصالونات الدولية.

✧ مواد وأجهزة وآلات أشغال ضرورية للقيام بمهمات عمل في الخارج.

✧ إرسال أجهزة أو آلات لإصلاحها في الخارج.

الصادرات النهائية: وهي تلك السلع والخدمات التي يتم تصديرها بصفة نهائية بحيث تنقطع علاقتها بالمصادر بمجرد وفائه بالتزاماته التعاقدية مع المستورد[2].

ثانيا– مؤشرات الصادرات

سنحاول عرض أهم المؤشرات المتعلقة بعملية التصدير والتي يمكن بالاعتماد عليها الكشف عن البنية الاقتصادية للدولة، ومن بين هذه المؤشرات ما يلي[3]:

1–نسبة الصادرات الى الناتج المحلي الاجمالي للدولة: وذلك باعتبار أنه كلما خصصت الدولة جزءا كبيرا من انتاجها للتصدير ، كان ذلك دليلا على اعتماد كبير للدولة على الخارج ، وعلى اندماجها في التقسيم الدولي للعمل الذي تسيطر عليه الرأسمالية العالمية اندماجا كبيرا ، غير أنه يجب الاحتياط ضد التفسيرات الميكانيكية لارتفاع نسبة الصادرات الى الناتج ، فقد ترتفع هذه النسبة أيضا في تلك الظروف التي تريد فيها الدولة الحصول على النقد الأجنبي الضروري لاستيراد السلع الاستثمارية و التقنية اللازمة لإقامة قاعدة إنتاجية تمهد لاستقلالها على المدى البعيد ، فالعبرة هنا هي بنمط استخدام حصيلة الصادرات.

2–نسبة تغطية الصادرات للواردات: وذلك باعتبار أن العبرة ليست بارتفاع نسبة الصادرات وحدها، أو بارتفاع نسبة الواردات وحدها، وإنما يجب أن يضاف إلى هذا وذاك عامل آخر يتمثل في مدى التناسب بين الصادرات والواردات، أو مدى قدرة الصادرات على الوفاء بقيمة حاجات الدولة من الواردات، حتى لا تضطر للاستدانة

---

[1] –عيمي فوزي، **التجارة الدولية دروس في قانون الأعمال الدولي**، الجزء الأول، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1999، ص68.

[2] –عبد الرحمان سيرى أحمد، **قضايا اقتصادية معاصرة الدار الجامعية**، الإسكندرية، مصر، 2000، ص204–205.

[3]– إبراهيم بقلله، **آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات واثرها على النمو الاقتصادي–دراسة حالة الجزائر–** ، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2009، ص93.

والوقوع في تبعية الديون الأجنبية، وربما يكون من المناسب في بعض الظروف إيجاد نسبة حصيلة الصادرات إلى الواردات الجارية، أي إلى جملة الواردات بعد استبعاد الواردات من السلع الرأسمالية.

3-درجة التركيز السلعي للصادرات: ونقصد به مدى غلبة الوزن النسبي لسلعة أو لمجموعة من السلع التصديرية للدولة على جملة صادراتها، فعندما ترتفع نسبة سلعة أو عدد قليل من السلع التصديرية إلى جملة صادرات الدولة ارتفاعا يتخطى النسبة التي يمكن اعتبارها نسبة مأمونة تزداد احتمالات الحرج في وضع الدولة، وتزداد احتمالات ضعف مقدرتها على المساومة ومن ثم تزداد احتمالات تبعيتها للخارج.

4-النسبة التي تخصص للتصدير من الإنتاج المحلي للسلع أو المجموعات السلعية الرئيسية: أو بعبارة أخرى نسبة ما يخصص من الإنتاج المحلي للاستخدام المحلي، سواء لأغراض الاستهلاك النهائي أو لأغراض التصنيع، ويعتبر هذا المؤشر من المؤشرات ذات الأهمية الكبرى في التعبير عن مدى تكامل الاقتصاد المحلي من زاوية التقارب بين نمط الإنتاج ونمط الاستهلاك.

5-مؤشر التركيز الجغرافي للصادرات: الغرض من هذا المؤشر التعرف على مدى اعتماد البلد موضوع الدراسة على بلد أو عدد قليل من البلدان أو كتلة من التكتلات العالمية في تصريف صادراته، وقد تمت صياغته عبر تركيبه من ثلاث مؤشرات فرعية هي:

- ❖ النصيب النسبي في جملة الصادرات للكتلة صاحبة النسبة الأكبر في شراء المنتوجات التصديرية للدول المعنية.
- ❖ النصيب النسبي في جملة الصادرات للدولة صاحبة النسبة الأكبر في شراء المنتوجات التصديرية للدول المعنية.
- ❖ النصيب النسبي في جملة الصادرات لأهم خمس دول في استيعاب صادرات الدولة المعنية.

المبحث الثاني: أساسيات حول تنمية الصادرات

أضحت تنمية الصادرات تخضع لعدة استراتيجيات، حيث تختلف هذه الأخيرة تبعا للآليات المعتمدة في كل استراتيجية في حين تبقى على كل دولة اختيار الاستراتيجية المناسبة لها وفقا للإمكانيات الاقتصادية التي تملكها.

المطلب الأول: آليات تنمية الصادرات

توجد عدة آليات يمكن أن تسهم في تنمية الصادرات يمكن إجمالها فيما يلي:

أولا– سياسة الدعم والإعانات[1]:

بالرغم من البعد الأساسي والهام الذي لعبته سياسات دعم الصادرات في تنمية صادرات العديد من الدول في الماضي, إلا أن استخدامها بدأ يتقلص تدريجيا نتيجة الجهود العالمية لتحرير التجارة الخارجية وانضمام كثير من الدول إلى منظمة التجارة العالمية، أما أهم أشكال الدعم فتتمثل في الدعم المالي المباشر، الاستثناءات الضريبية كالإعفاء من ضريبة الأرباح، الإعانات الخاصة بالمدخلات الوسيطية وإعفاء مستلزمات الإنتاج المستوردة من الرسوم الجمركية أو إعادتها بعد التصدير، و تقديم القروض لتمويل الصادرات بأسعار فائدة رمزية والدعم غير المباشر كدعم خدمات المياه والكهرباء للأنشطة التصديرية ولضمان فاعلية الدعم وتقليل الآثار التشويهية الناتجة عنه، فإن الإطار العام لسياسات دعم الصادرات يجب أن يأخذ بعين الاعتبار:

- ✓ وضع جدول زمني لرفع إنتاجية المشاريع التصديرية وربط مقدار الدعم بذلك.
- ✓ حجم الدعم عن السلع التي لا تغطي أسعارها مستلزمات الإنتاج المستوردة.
- ✓ مرونات العرض في الدول المصدرة ومرونات الطلب في السوق المستوردة عند تحديد معدل الدعم.
- ✓ حجم الاسواق الخارجية المساعدة.
- ✓ الاتفاقيات والتفضيلات الجمركية.

ثانيا– السياسات الجمركية[2]:

هناك العديد من الأساليب والأنظمة الجمركية التي تستخدم لتسهيل وتشجيع الأنشطة التصديرية أشهرها:

- **نظام الدر وباك**: وهو نظام رد الرسوم الجمركية على مستلزمات إنتاج السلعة المصدرة بعد التصدير.
- **نظام السماح المؤقت**: الإعفاء التام للرسوم الجمركية على مستلزمات إنتاج السلعة المصدرة.
- **نظام الإيداع**: ويقصد به إيقاف تحصيل الرسوم الجمركية المقررة على مستلزمات إنتاج السلعة المصدرة لفترة زمنية محددة.

---

[1]– مصطفى بابكر، **الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات**، مجلة جسر التنمية، العدد 50، السنة الخامسة، المعهد العربي التخطيط بالكويت، 2006، ص05.

[2] – مولاي عبد القادر، **التصدير كاستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية–دراسة حالة الجزائر**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2007، ص24.

المناطق الحرة: والهدف من إنشاء هذه المناطق في إطار استراتيجية تنمية الصادرات هو جذب الاستثمارات الموجهة للتصدير والعمل على توفير الخدمات الأساسية التي تحتاجها هذه الصناعات بأسعار مدعمة، وكذا تحديد مستويات الأجور بما لا يؤدي إلى ارتفاع تكاليف الإنتاج.

ويتوقف نجاح المناطق الحرة بالإضافة إلى الإعفاءات والمزايا الضريبية وغير الضريبية التي تمنح للمستثمرين على جودة البيئة الاستثمارية التي تتطلب توفر متطلبات الاستثمار من بنى تحتية, مؤسسات وتنظيم إداري جيد, ولكي تحقق المناطق الحرة التنمية المنشودة لقطاع الصادرات فإنه يجب مراعاة الآتي في تصميم السياسات والأدوات التحفيزية[1]:

- ألا ينافس إنتاج الصناعات التصديرية في المناطق الحرة إنتاج الصناعات المحلية في الاسواق الخارجية المحلية.
- عدم منح الترخيص لإقامة صناعة تصديرية في المناطق الحرة قبل التأكد من وجود وجاهزية أسواق التصدير للسلع المنتجة.
- تشجيع الصادرات ذات المحتوى التكنولوجي العالي.
- تشجيع الصناعات التي تساهم في تطوير الكوادر الإدارية والفنية.
- تشجيع الصناعات التي تتميز باستغلال وفرات الحجم.

ثالثا– السياسات التوجيهية[2]:

تتمثل السياسات التوجيهية والإصلاحات والبرامج التي تهدف إلى خلق البيئة المواتية لتنمية قطاع الصادرات, وتأتي أهمية مثل هذه السياسات من حقيقة أن السياسات التجارية والصناعية التقليدية لم تعد ملائمة لدعم القدرة التنافسية للصادرات في الأسواق الدولية أمام عولمة الاقتصادات وتحرير التجارة الدولية.

إن تحرير التجارة الخارجية على مستوى الرقابة الجمركية وغير الجمركية يجعل السياسات التنظيمية وإجراءات التجارة الخارجية كإجراءات التصدير والإجراءات الإدارية وإجراءات الرقابة والمعايير التقنية مكونات مهمة في التأثير على تنافسية الصادرات في الأسواق الدولية, وبالتالي فإن دور الدولة في هذا الجانب لا يقل أهمية عن دورها في إطار السياسات التجارية التقليدية.

[1] – مصطفى بابكر، مرجع سبق ذكره، ص06.

[2] – المرجع نفسه، ص06.

رابعا– بناء إدارة وطنية للنشاط التصديري[1]:

يتميز بأنه نشاط يعمل مع كافة قطاعات النشاط الاقتصادي في الداخل, ويتعامل كذلك مع متغيرات الأسواق العالمية، ومن ثم إنشاء إدارة وطنية لمتابعة تنفيذ النشاط التصديري بصورة متكاملة يعمل على إزالة الاختناقات ونقاط التعثر بدءا من مرحلة الإنتاج ونهاية بتقديمها إلى السوق العالمي مرورا بمراحل التجهيز والتعبئة والتغليف، والنقل وما يصاحبها من خدمات التمويل والتأمين والإجراءات الجمركية والشحن للأسواق الخارجية حتى الوصول إلى منافذ التوزيع, وما يسبقها من حملات ترويجية ودعائية، لتصل إلى المستهلك النهائي في هذه الأسواق.

المطلب الثاني: استراتيجيات تنمية الصادرات وأهدافها

تستخدم السياسات التجارية والصناعية استراتيجيات لتحقيق أهداف رفع القدرات التنافسية للقطاعات المحورية وتعزيز الصادرات وقد تضمن الأدب الاقتصادي العديد من الاستراتيجيات التي طرحها منذ الخمسينات، تحت تأثير التغيرات السياسة التي طرأت على أغلب الدول النامية بعد الحرب العالمية الثانية من جانب، ونوعية واتجاهات العلاقات الاقتصادية والسياسة الدولية من جانب آخر.

أولا– استراتيجية تنمية الصادرات

لقد بدأت الدول النامية بداية سياسة التوجه نحو الداخل والتي تتمثل في إشباع الحاجات الأساسية أو الاعتماد على الذات، ثم انتقلت هذه الدول إلى الأخذ باستراتيجية التوجه نحو الخارج أو ما يعرف بسياسة تنمية الصادرات وفيما يلي استعراض لأهم لهذه الاستراتيجيات:

1–استراتيجية الإحلال محل الواردات (التوجه نحو الداخل): ويقصد بها قيام المجتمع بإنتاج سلع صناعية تحل محل ما كان يستورد منها أو ما كان سيقوم باستيراده لو لم يقم الإنتاج[2].

وتعتمد هذه السياسة على إتباع مزيج من القيود الجمركية وغير الجمركية التي تحول دون منافسة الواردات الأجنبية المماثلة لصناعة الإحلال محل الواردات التي خلقت في ظل الحماية الجمركية، وتهدف هذه الاستراتيجية إلى

[1] – عبد الحميد رضوان، مطر أحمد، **سلسلة تجارب دولية ناجحة في مجال التصدير سياسات تنمية الصادرات**، العدد 01، وزارة التجارة الإماراتية، الإمارات، 2009، ص04.

[2] –وصاف سعيدي، **أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية (الحوافز والعوائق)** ، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2004، ص22.

تخفيض الواردات وإحلال الصناعات الوطنية محلها, وإيجاد أسواق ومحضنة للمنتجات الوطنية ضد قوى المنافسة الأجنبية[1].

2- استراتيجية تشجيع الصادرات (التوجه إلى الخارج)[2]: تبنت العديد من الدول سواء النامية أو المتقدمة استراتيجية تعتمد على التصدير واعتبرته قضية مصيرية، بعد أن تأكد أثرها الواضح في دفع عجلة النمو الاقتصادي، كما شكلت الآثار السلبية والنتائج المحدودة لسياسة الإحلال محل الواردات حافزا لتبني استراتيجية جديدة للتغلب أولاً على المشكلات التي نجمت عن تلك الاستراتيجية وثانياً السعي إلى تحقيق المزيد من النمو وبالتالي التنمية.

وعلى العموم فإن استراتيجية تشجيع الصادرات تتمثل في الإجراءات والوسائل التي من شأنها زيادة الصادرات نحو الخارج ومن أهم هذه الأدوات ما يلي:

- إعفاء جمركي وضريبي على المدخلات المستوردة اللازمة للمنتجين المصدرين.
- إعفاء من الضرائب المحلية المباشرة وغير المباشرة على الأنشطة التصديرية.
- منح ائتمان استيرادي من أجل دعم استيراد المدخلات الوسيطية اللازمة لصناعات التصديرية, ودعم مباشر للسلع المصدرة.

وعليه فان استراتجية تشجيع الصادرات ماهي إلا: مجموعة الإجراءات والوسائل المختلفة التي تتبعها الدولة بهدف التأثير على كمية وقيمة صادرات بالشكل الذي يسمح بزيادة القدرة على مواجهة المنافسة الأجنبية في الاسواق العالمية[3].

3- استراتيجية الجمع بين إحلال الواردات وتنمية الصادرات (أو المختلطة)[4]: يرى بعض الكتاب والمفكرين أنه من الممكن الجمع بين الاستراتيجيتين إحلال الواردات وتشجيع الصادرات في آن واحد وأن المزج بينهما قد يولد استراتيجية جديدة للتنمية الصناعية تتلافى بها سلبيات كل منهما، وساد هذا الرأي في بعض الدوائر الفكرية بالاتحاد السوفياتي (سابقا) وأوروبا الشرقية، ورأى أنّ حل مأزق التصنيع في البلاد المتخلفة يرتكز على شعبتين:

---

[1] – مجدي أحمد السوربجي، **أثر سياستي الإحلال محل الواردات وتشجيع الصادرات على توزيع الدخل في مصر**، رسالة دكتوراه غير منشورة، كلية التجارة وإدارة الأعمال، جامعة حلوان، سوريا، دون سنة نشر، ص12.

[2] – أنور عطية العدل، **التنمية الصناعية في الدول النامية**، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1987، ص ص263، 264.

[3] –مصطفى محمد عز العرق، **سياسات وتخطيط التجارة الخارجية**، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، مصر، 1977، ص171.

[4] –اسماعيل بن محمد قانة، **اقتصاد التنمية (نظريات، نماذج، استراتيجيات)**، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011، ص186.

- **إقامة فروع تصديرية للصناعات التحويلية** ذات آثار عميقة على الاقتصاد الوطني, بما يؤدي إلى توسيع السوق المحلية.
- **المضي في توسيع إحلال الواردات**, بحيث يمكن أن يتطور في مرحلة ثانية إلى التصدير, وهو ما حدث بالفعل في صناعة المنسوجات إلى باكستان.

إن هذه الاستراتيجية من الوجهة النظرية يمكن أن تكون مقبولة لكنها واقعياً لن تخلص البلاد المتخلقة من تبعية صناعتها للدول الرأسمالية المتقدمة لأن اتجاهاتها ستكون من الخارج وليس من الداخل, وعليه يتم إهمال السوق المحلية وضرورات توسعتها والتبعية ستكون في الإنتاج والتكنولوجيا وحركات رؤوس الأموال والتجارة وغيرها.

4- استراتيجية التسويق الدولي للمنتوجات الزراعية: اكتسبت الزراعة منذ القديم أهمية قصوى لدى الحضارات القديمة عند البابليين والآشوريين, المصريين وغيرهم وتتابعت تلك الأهمية حتى أعتبرها الفيز وقراط (الطبيعيون) بأنها مصدر الثروة وما عاداها فهي أنشطة عقيمة، ومع تطور الزراعة وتطور أساليبها تغيرت أهميتها وتغيرت أهدافها كذلك والتي يمكن أن نلخص أهمها فيما يلي[1]:

- إن الزراعة مصدر لإنتاج الغداء وتأمين حاجات السكان المتزايدة من المواد الغذائية بما يضمن سلامتهم الصحية الخارج.
- لما كانت الزراعة هي القطاع الرئيسي لمعظم الدول النامية والمهنة الأساسية ومصدر معيشتهم فإن تطويرها سيزيد من فرص العمل ويرفع من مستوى معيشة سكانها ويخفض من تيار هجرة المجتمع الريفي نحو المدن.
- ارتفاع فوائض الإنتاج الزراعي سيؤدي لتلبية احتياجات الصناعة التحويلية الخفيفة كما يوجه جزء منها للتصدير لتحصيل العملة الصعبة.

ثانيا- أهداف استراتيجية تنمية الصادرات

من أجل تحقيق أهداف هذه الاستراتيجية على المدى الطويل، لا بد من تحقيق الأهداف الفرعية الآتية[2]:

- تركيز الاستثمارات المحلية والأجنبية على الأنشطة الإنتاجية التصديرية، وذلك من خلال توفير المناخ الملائم للاستثمار التصديري.

[1] -خوري عصام، سليمان عدنان، **التنمية الاقتصادية: دراسة في التخلف والتنمية**، منشورات جامعة دمشق، دمشق، 1995، ص ص260-265.

[2] - كمال عايشي، **إمكانيات ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية مع التطبيق على الصناعات التحويلية خلال الفترة 1990 /2003**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2006، ص 375-358.

- تنويع قطاع التصدير بإحداث تغييرات نوعية وكمية على المنتجات التصديرية، والتخلص من التركيز الجغرافي للصادرات غير النفطية من خلال استهداف مناطق جغرافية جديدة، كالدول الافريقية والدول العربية.
- جعل قطاع التصدير هو القطاع الرئيس لنقل واكتساب التكنولوجيا.

المطلب الثالث: مكاسب وملامح نجاح استراتيجية تنمية الصادرات

إنّ المكاسب التي يمكن جنيها عن طريق انتهاج استراتجية تنمية الصادرات والتوجه الى الخارج التب بمكن جنيها كثيرة وتنوعه، وذلك من خلال محاولة اختراق الأسواق الدولية وخلق طلب إضافي على المنتجات المحلية بالشكل الذي يعزز فرص النمو ويدعمها.

أولا- ملامح نجاح تنمية الصادرات

بعد تطبيق السياسات المنتهجة بغرض تنمية الصادرات نأتي لمعرفة ما إذا كانت مجدية في تحقيق أهدافها أم عكس ذلك، من خلال جملة من الملامح التي بتوفرها تكون هذه السياسات ناجحة، ومن هذه الملامح ما يلي:

- مدى التطور الفعلي للهيكل السلعي وهيكل الخدمات المصدرة، وبالتالي تقليص الاعتماد على عدد ضئيل من السلع والخدمات الرئيسية، إضافة الى هذا مدى مراعاة هذا التطور لعوامل الطلب والعرض العالميين من جهة وعوامل التكلفة والامكانات المتاحة من جهة أخرى.
- مدى التنوع الفعلي في الأسواق الخارجية والابتعاد عن الاعتماد على عدد محدود من الأسواق وما يصحب ذلك من ضغوط اقتصادية وسياسية.
- مدى القدرة على تحقيق زيادة متوالية في حصيلة الصادرات من سلع وخدمات تقليدية وغير تقليدية، بالشكل الذي لا يرفع من التكلفة وخاصة بالنسبة لعوامل ومستلزمات الإنتاج النادرة نسبيا.
- مدى استقرار وانتظام التصدير إلى مختلف الأسواق الخارجية مما يدعم الموقف التنافسي في تلك الأسواق ويساعد على زيادة حصيلتها فيها.

ثانيا- مكاسب استراتيجية تنمية الصادرات

يمكن النظر لهذه المكاسب من خلال زاويتين أو مستويين: مكاسب محققة على المستوى الكلي وأخرى محققة على المستوى الجزئي أي على مستوى المؤسسة، وهي كمايلي:

1- مكاسب محققة على المستوى الكلي: يمكن سرد بعض المكاسب المتأنية من التصدير على هذا المستوى[1]:

[1] - بلعزوز بن علي، محمد الطيب أمحمد، **دليلك في الاقتصاد**، دار الخلد ونية، الجزائر، 2008، ص 168.

- التغلب على ضيق السوق المحلي، وبالتالي إمكانية الاستفادة من مزايا اقتصاديات الحجم.
- استغلال المزايا النسبية المتوفرة محليا، مع تطوير أساليب الإنتاج الصناعي، وإعادة تخصيص الموارد وفقا لاعتبارات الميزة النسبية المتاحة
- المساهمة في تقليص معدلات البطالة وتقليل التفاوت في توزيع الدخل.
- تحقيق معدلات مرتفعة من النمو الاقتصادي.
- اعتماد سعر صرف واقعي، مما يسمح برفع أداء الصادرات وزيادة قدرتها التنافسية.
- دخول الأسواق الدولية والمنافسة عليها، يوفر للمنتجات المحلية معلومات عن تلك الأسواق، والمنتجات المنافسة، ومدى التطور التكنولوجي الحاصل، وإمكانية الاعتماد على التكنولوجيا في تحسين أداء المنتج المصدر إلى السوق العالمي[1].
- تحقيق مدخرات إضافية من العملة الصعبة من خلال التوسع في التصدير[2].

2– مكاسب محققة بالنسبة للمؤسسة: على هذا المستوى يمكن أن نسجل عدة مكاسب للتصدير، تتمثل في[3]:

- رفع قيمة أعمال المؤسسة، فاذا كانت المؤسسة قوية، فإنها بالتصدير تتمكن من توسيع أسواقها وتحقيق عوائد من جراء ذلك، فضلا على أنه يمكن للمؤسسة أن تجد في السوق الخارجي فرصا لتسويق منتوج خاص أو نادر أو ما يعرف بـ Produit rare ou unique .
- يتيح التصدير للمؤسسة إمكانية تنويع المنتجات المصدرة بغرض الحد من مخاطر الاعتماد على سوق واحد، أو زبون واحد، في حال ما إذا حدث ركود أو تراجع الطلب في السوق المحلي، فان هذا التراجع يمكن تعويضه بالثبات النسبي في الطلب الخارجي.
- تحقيق المنافسة من خلال الاستفادة من التجارب الأجنبية ومحاولة مواكبة عجلة التصنيع من حيث الجودة، النوع، الكمية، والزمن.
- تحقيق مردودية قصوى ذلك أنه في حال ما إذا كانت التكاليف الثابتة مغطاة من خلال العمليات المحلية، أو من خلال وسائل تمويلية أخرى، فان أرباح التصدير يمكن أن ترتفع بسرعة.

---

[1]– مولاي عبد القادر، **التصدير كاستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية–دراسة حالة –الجزائر**، رسالة ماجستير غير منشورة، كليه العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2007، ص ص 22، 23.

[2]– بوزيان العربي، **سياسة التصدير في الجوار خلال مرحلة الاقتصاد الموجه والإصلاحات**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2000، ص 32

[3]– مولاي عبد القادر، مرجع نفسه، ص ص 23 ،24.

كما يشار الى أن المخاطر التصدير للسلع والبضائع تختلف عن تلك المخاطر الناجمة عن الخدمات، اذ يجب في الأولى معالجة كل ما يتعلق بالتغليف، الجمركة، النقل والتسليم، أما في حالة الخدمات لابد من الاهتمام بالمسائل المتعلقة برخص العمل، هياكل الاتصال داخل السوق المراد النفاذ اليه، ومسائل التنقل في الخارج.

المطلب الرابع: العقبات التي تعترض الصادرات غير النفطية

توجد مجموعة من العراقيل التي تعترض الصادرات غير النفطية منها ما هو مرتبط بالطلب الداخلي ومنها ما هو مرتبط بعرض الصادرات غير النفطية، ونذكره العقبات في:

أولا– العقبات المرتبطة بالطلب الخارجي

حيث تعتبر ظروف الطلب العالمي أحد العوامل الرئيسية المؤثرة على الصادرات الجزائرية غير النفطية، نوضحها فيما يلي[1]:

1–القيود الحمائية: تواجه الصادرات الجزائرية غير النفطية في الأسواق العالمية العديد من القيود التي تؤثر على تنافسيتها، خاصة الإجراءات التي تتخذها بعض الدول كقيود فنية على التجارة الخارجية، ولاسيما ما تعلق منها بالمعايير البيئية والتدابير الصحية والصحة النباتية.

2– تحديات المنافسة الخارجية: الصادرات الجزائرية غير النفطية في الأسواق غير متكافئة مع المنتجات المماثلة لها في تلك الدول من حيث الجودة والسعر.

ثانيا– العقبات المتعلقة بعرض الصادرات غير النفطية

تعاني الصادرات غير النفطية جملة من العقبات المتعلقة بارتفاع تكاليف الإنتاج الصناعي وانخفاض مستويات الجودة والتبعية التكنولوجية والتسويق الدولي، وتتمثل هذه العقبات فيما يأتي[2]:

1– ارتفاع تكاليف الإنتاج الصناعي: بسبب تشابك وضيق حجم السوق المحلية مع الطرق الفنية للإنتاج.

2–التبعية التكنولوجية: يتأتى مصدر التكنولوجيا المستخدمة في الصناعة الجزائرية من استيراد الآلات والمعدات نظرا لضعف القاعدة التكنولوجية الجزائرية، إضافة إلى استيراد القطاع الخاص المعدات المستخدمة، التي لا تحقق المواصفات القياسية للإنتاج.

[1] – ابتسام حملاوي، **تنمية الصادرات غير النفطية من الخيارات الفعالة لتدعيم الاقتصادي في الجزائر**، دراسة قياسية لأثر الصادرات غير النفطية، مجلة التكامل الاقتصادي، العدد 3، المجلد 5، 2017، جامعة أحمد دراية، ادرار، الجزائر، ص53.

[2] – المرجع نفسه، ص54.

3- انخفاض مستويات الجودة: إنّ المنتجات الجزائرية غير مطابقة لمعايير الجودة العالمية، بسبب عدم تطبيق نظام الجودة الشاملة ISO 900، فانخفاض الوعي حول أهمية المواصفات القياسية العالمية أو المعايير الجزائرية المحددة من قبل الهيئة العامة للتوحيد القياسي ومراقبة الجودة، من أكبر العقبات التي تعترض التصدير.

4- مشاكل التسويق الجزائري: يؤدي نقص الخبرة التسويقية خاصة لدى المصدريين الجدد إلى انعدام الثقة في إمكانية اكتساب أسواق خارجية، عدم المعرفة الكاملة باحتياجات الأسواق العالمية والسلع المنافسة ومستويات أسعارها.

خلاصة

تحتل الصادرات مكانة هامة كونها تساهم في التنمية الفعالة وهذا ما يستدعي تنويع وتوسيع الصادرات والتخلص من هيمنة قطاع المنتوج الواحد على هيكلة الصادرات، من أجل توفير النقد الأجنبي لاقتصاديات الدول، لأن غياب التنوع في قطاع الصادرات من شأنه أن يعرقل حركة التجارة الخارجية ويعطل تحقيق التنمية الشاملة، لهذا يعتبر التصدير من بين أبسط أشكال الدخول للأسواق الخارجية ويتضمن تنويعه تحقيق أقل نسبة من المخاطر، بالإضافة إلى أنه عبارة عن أسلوب عملي تعتمد عليه المؤسسات المصدّرة للتواجد في الأسواق الخارجية.

الفصل الثاني: إدارة الجمارك ودورها في دعم الصادرات

تمهيد:

تعتبر إدارة الجمارك من أهم الركائز الأساسية التي تعتمد عليها الدولة في حماية اقتصادها من جهة، وتمويل خزينتها من جهة أخرى من خلال المهام المنوطة إليها، كما تعتبر من أهم مؤسسات الدولة، والتي تخضع جهازها الجمركي لنفس التقنيات والعمليات المعمول بها على مستوى العالم، ومن بين الآليات الجمركية التي توضع من طرف المشرع لفائدة المتعاملين الاقتصاديين هي الأنظمة الجمركية الاقتصادية حيث تلعب دورا هاما في ترقية التجارة الخارجية.

وسيتم في هذا الفصل دراسة كل من:

- ✓ **المبحث الأول: مدخل لإدارة الجمارك.**
- ✓ **المبحث الثاني: الأنظمة الجمركية ودورها في دعم الصادرات.**

المبحث الأول: مدخل لإدارة الجمارك

تعتبر إدارة الجمارك من العناصر الفعالة في البيئة القانونية والاقتصادية المؤثرة في تنمية الاقتصاد الوطني، وباعتبارها هيئة حساسة ومهمة ولها تأثير مباشر على ظاهرة التصدير، سنحاول من خلال هذا المبحث فهم أهم نشاطاتها ووسائلها المتخذة في مجال عملها على النحو الذي يضمن نجاح عمل مثل هذه الهيئات في ظل التطور الذي شهدته القوانين المتعامل بها دوليا.

المطلب الأول: مفهوم إدارة الجمارك

لتوضيح مفهوم الجمارك، يقتضي أن نبين معناها بأبعادها المختلفة في ضوء تعدد الأفكار وتنوعها بل واختلافها، مما يفسح المجال لإثراء المعرفة من خلال التوسع والتعمق في معنى الجمارك وكذا إدارتها.

أولا: فيما يتعلق بمعنى كلمة الجمارك

للجمارك في اللغة العربية معنان:

الأول: ما يؤخذ على البضائع التي تقطع حدود البلاد من اقتطاعات خروجها ودخولها ...الخ، تعرف بالمكوس سابقا، وتسمى الضرائب أو الحقوق والرسوم حاليا.

الثاني: دائرة أو مصلحة مكلفة بمراقبة الحدود وحماية الاقتصاد واستيفاء الحقوق والرسوم على البضائع التي تقطع هذه الحدود، سواء من خلال الاستيراد أو التصدير.

أما باللغة الفرنسية: فتسمى الجمارك "Douane" وأصلها عربي مشتق من كلمة "ديوان" الذي يعني هيكلا هاما رفيع المستوى إلى جانب هياكل الجيش (الأمن والقضاء)، يرتبط مباشرة بالحاكم، السلطان، الملك، أو رئيس الدولة أو الداي كما كان عليه الحال في عهد الأتراك وتقابلها كلمة "Customs" في اللغة الانجليزية[1].

ثانيا–التعاريف العامة لإدارة الجمارك

التعريف الأول: إدارة الجمارك هي هيئة حكومية تابعة لوزارة المالية تستخدمها الدولة لحماية اقتصادها الوطني، فهي أداة لتسهيل تبادل، تشجيع وتحرير التجارة من القيود، وتعد إدارة الجمارك أداة فعالة لضبط الاقتصاد بصفة عامة،

[1] – ياسين مكيو، **تطبيق الإجراءات الجمركية على البضائع المستوردة عبر النقل البحري**، دراسة حالة استيراد السيارات عبر ميناء جن جن بجيجل، مذكرة ماستر غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2011 ص2.

وضبط التجارة الخارجية بصفة خاصة، كما تسهر بكامل أعضائها على تطبيق القوانين واحترام التشريعات التي تضم المبادلات الاقتصادية وتحركات الأشخاص ووسائل النقل البحرية والبرية وكذا الجوية من وإلى الخارج[1].

التعريف الثاني: إن إدارة الجمارك تعتبر جهاز فعال في خدمة الاقتصاد الوطني نظرا للدور الذي تلعبه في ترقية التجارة، وهذا من خلال تسهيل الإجراءات الجمركية، ومحاربة الغش من المنافسة الأجنبية والتهريب والاستغلال الأمثل للأنظمة الجمركية على تطبيق التشريع الخاص بالتجارة الخارجية عند الاستيراد والتصدير، واستعمال التعريفة الجمركية كأداة فنية لحماية الإنتاج المحلي[2].

التعريف الثالث: إدارة الجمارك تعتبر إدارة مسؤولة عن مراقبة السلع والخدمات ورؤوس الأموال المارة عبر الحدود وعن قبض الضرائب والرسوم المفروضة عليها حسب تعريفة معينة.

وترتبط تطورات إدارة الجمارك بتطور أساليب التبادل، فقد أصبحت في وقتنا الحالي احدى الإدارات الأساسية بالنسبة للسياسة التجارية للدولة، وذلك لطبيعة مهمتها التي تتمثل في المحافظة على نظام التبادل مع الخارج وفي الحصول على الضرائب والرسوم المقررة على الواردات، فهي تساهم أساسا في ضبط الميزان التجاري لأنها الجهة الأولى التي تستطيع بشكل سريع وقريب من صحة إحصاء المبادلات التجارية وأنواع السلع الصادرة والواردة[3].

ثالثا–تعريف إدارة الجمارك حسب بعض الاقتصاديين:

لقد تم إبراز ماهية الجمارك من قبل العديد من المفكرين الاقتصاديين، ومن بين هذه التعاريف نذكر:

التعريف الأول: المهمة الأساسية والمألوفة لإدارة الجمارك هي السهر على تطبيق التعريفة لكي يتم حماية الاقتصاد الوطني هذا عن طريق الأنظمة الخاصة، بحيث تتأقلم هذه الحماية مع متطلبات التصدير، وكذلك تقوم على الحدود لمراقبة التجارة الخارجية، والصرف في مرحلة التصدير والاستيراد، وفي ميدان الجباية تقوم إدارة الجمارك بتحصيل الضريبة على القيمة المضافة والضرائب الداخلية للبضائع المستوردة لغرض الاستهلاك[4].

---

[1] –سلمى سلطاني، **دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية حالة الجزائر**، رسالة ماجستير غير منشورة، تخصص تخطيط وتنمية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2003، ص102.

[2] –مريم كرفوح ، **إدارة الجمارك ودورها في مكافحة الجريمة الجمركية نموذج تطبيقي مفتشية أقسام الجمارك بأدرار**، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أحمد دراية، أدرار، 2017 ص7.

[3] – بمحمد يزيد بوترعة وآخرون، **دور الجمارك الجزائرية في تسهيل عملية التصدير**، دراسة تحليلية 2010–2016، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص مالية وتجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، الجزائر، 2018، ص8.

[1] – مريم كرفوخ، مرجع سبق ذكره، ص8.

التعريف الثاني: الجمارك هي إدارة مكلفة بمراقبة اجتياز الأشياء ورؤوس الأموال للحدود الوطنية، ولقد أصبح عمل الجمارك لا يقتصر فقط على حراسة الحدود وتدوين كل المبادلات من ناحية الكم، بل يتعدى ذلك على تقويم كل العناصر المبادلة من مردودية اقتصادية وإدماجها في السياسة التجارية والمالية للبلاد والمديرية العامة للجمارك هي تابعة للوزارة المكلفة بالمالية للبلاد[1].

رابعا– تعريف إدارة الجمارك حسب قانون الجمارك:

التعريف الأول: الموافق لـ 21 يوليو 1979 المعدلة بالأمر 17_04 على أن: مهمة إدارة الجمارك على الخصوص تتمثل فيما يأتي[2]:

- ✓ تنفيذ الإجراءات القانونية والتنظيمية التي تسمح بتطبيق موحد للتشريع والتنظيم الجمركيين.
- ✓ تحصيل الحقوق والرسوم والضرائب المستحقة عند استيراد وتصدير البضائع والعمل على مكافحة الغش والتهريب الجبائيين.
- ✓ مكافحة المساس بحقوق الملكية الفكرية والاستيراد والتصدير غير المشروعين للممتلكات الثقافية.
- ✓ المساهمة في حماية الاقتصاد الوطني وضمان مناخ سليم للمنافسة بعيدا عن كل ممارسة غير مشروعة.
- ✓ ضمان إعداد إحصائيات التجارة الخارجية وتحليلها ونشرها.
- ✓ السهر طبقا للتشريع والتنظيم الساري المعمول على:
  - حماية الحيوان والنبات.
  - المحافظة على المحيط.
- ✓ القيام بالتنسيق مع المصالح المختصة بمكافحة:
  - التهريب وتبيض الأموال والجريمة العابرة للحدود.
  - الاستيراد والتصدير غير المشروعين للبضائع التي تمس بالأمن والنظام العموميين.

[1] – فاطمة الزهراء بكوش، فريال العياشي، **أثر الأنظمة الجمركية الاقتصادية على نشاط الاستيراد والتصدير**، دراسة ميدان مفتشية الجمارك على مؤسسة ميناء عنابة، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص اقتصاد وتسيير مؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، الجزائر، 2020، ص6.

[2] – المادة 3 من القانون رقم 79_07 المؤرخ 26 شعبان 1399 الموافق ل 21 يوليو 1979، الجريدة الرسمية المؤرخة في 29 شعبان 1399 الموافق لـ 4 يوليو 1979، العدد30 المتضمن قانون الجمارك، ص6.

التعريف الثاني: تنص المادة 28 و29 من قانون الجمارك على أن[1]: الجمارك هي عبارة عن جهاز إداري يعمل على تطبيق واحترام التشريعات التي جاء بها القانون الجمركي التي تنظم المبادلات التجارية وتحركات الأفراد، فهي تمارس عملها في سائر الإقليم الجمركي وفق الشروط المحددة في هذا القانون، إذ أنها تنظم منطقة خاصة للمراقبة على طول الحدود البحرية والبرية، وتشكل هذه المنطقة النطاق الجمركي، فالنطاق الجمركي يشمل على:

- ✓ منطقة بحرية تتكون من المياه الإقليمية كما هي محددة في التشريع المعمول به.
- ✓ منطقة برية تمتد على الحدود البحرية من الساحل غلى خط مرسوم على بعد 30 كلم من الشاطئ وعلى الحدود البرية من حد الإقليم الجمركي غلى خط مرسوم على بعد 30 كلم منه.
- ✓ كما يمكن تمديد عمق المنطقة البرية من النطاق الجمركي بقياس متغير إلى غاية 60 كلم، وبذلك وبموجب قرارات يتخذها وزير المالية بعد أخد رأى وزير الدفاع الوطني ووزير الداخلية.

المطلب الثاني: مجال نشاط إدارة الجمارك

يشمل مجال نشاط إدارة الجمارك مايلي:

أولا– النطاق الجمركي

تمارس إدارة الجمارك عملها في سائر الإقليم الجمركي وفق الشروط المحددة في هذا القانون:

1– النطاق الجمركي: يشمل كل من:

أ– منطقة بحرية: تمتد من المياه الإقليمية، والمنطقة المتاخمة لها والمياه الداخلية كما هي محددة في التشريع المعمول به[2].

ب– منطقة برية:

- تمتد على الحدود البحرية من الساحل إلى خط مرسوم على بعد ثلاثين (30) كلم منه.
- على الحدود البرية من حد الإقليم الجمركي إلى خط مرسوم على بعد ثلاثين (30) كلم منه.

2– تسهيلات لقمع الغش، يمكن عند الضرورة تمديد عمق المنطقة البرية من ثلاثين (30) كلم إلى غاية ستين (60) كلم.

[1] –**القانون 98_10 المؤرخ في 26 ربيع الثاني 1419 الموافق لـ 19 أوت 1998**، الجريدة الرسمية المؤرخة في 01 جمادى الأول 1419 الموافق لـ 23 أوت 1998، العدد61 المتعلق بقانون الجمارك.

[2] -Med. Slimani et Med. Arbi, **code des douanes**, El-malakia, Alger, edition2000, p 24.

3- تقاس المسافات على خط مستقيم.

وتحدد كيفيات تطبيق هذه المادة بقرار وزاري مشترك بين الوزراء المكلفين بالمالية والدفاع الوطني والداخلي.

المادة 30: يحدد رسم النطاق الجمركي بقرار من الوزير المكلف بالمالية.

المادة 31: لا يمكن إتمام الإجراءات الجمركية الا بمكاتب الجمارك.

غير أنه يمكن أن تتم بعض الإجراءات بالمراكز الجمركية بصفة صحيحة تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة بمقرر من المدير العام للجمارك[1].

ثانيا- الإقليم الجمركي

ويشتمل الإقليم الجمركي حسب المادة الأولى من قانون الجمارك رقم (98 _ 10) على الإقليم الوطني المياه الداخلية والمياه الإقليمية والمنطقة المتاخمة والفضاء الجوي الذي يعلوها، ويمكن توضيح ذلك كما يلي:

1- المياه الإقليمية والمياه الداخلية: حددت المياه الإقليمية بـ 12 ميلا بحريا، وأن المياه الداخلية تشمل المراسي، الموانئ والمستنقعات المالحة.

2- الإقليم الوطني: ويتكون من المساحة الأرضية التابعة لأي دولة

3- المنطقة المتاخمة: وهي منطقة تقع وراء البحر الإقليمي أي تبدأ بعد 12ميلا، وطولها 12 ميلا يبدأ حسابه انطلاقا من نهاية البحر الإقليمي في اتجاه عرض البحر.

4- الفضاء الجوي: ويقصد به الحيز الذي يقع فوق الإقليم الوطني والمياه الداخلية والمنطقة المتاخمة[2].

غير أنه يمكن إنشاء مناطق حرة في الإقليم الجمركي على أن تخضع هذه المناطق للتشريع والتنظيم الساريين حسب الشروط التي تحدد بموجب القانون، كما تحدد كيفيات تطبيق المواد الموجودة في القانون الجمركي والمتعلقة بتنظيم وتحديد مجال نشاط إدارة الجمارك بقرار وزاري مشترك بين الوزراء المكلفين بالمالية والدفاع الوطني والداخلية.

يتجلى الدور الفعال الذي تقوم به هذه الإدارة في حماية الاقتصاد الوطني بصفة عامة، وترقية التجارة الخارجية بصفة خاصة، مع العلم أن تحقيق معظم هذه المهام لا يكون إلا بتنسيق كل مجهوداتها مع القطاعات الأخرى للدولة وعلى هذا نجد أن إدارة الجمارك تحدد مجال نشاطها، وتنظم علاقاتها مع مختلف مكونات المحيط الاقتصادي سواء على المستوى الوطني أو على المستوى الخارجي[3].

[1] - ibid, p 25.

[2] – فاطمة الزهراء بكوش، فريال العياشي، مرجع سبق ذكره، ص ص16، 17.

[3] – مريم كرفوخ، مرجع سبق ذكره، ص11.

المطلب الثالث: دور إدارة الجمارك ووسائلها

حتى تؤدي إدارة الجمارك أدوارها على أكمل وجه، فإنه لابد من وجود وسائل عديدة والتي سنتطرق لها في هذا المطلب مه تحديد مختلف الأدوار المنوطة لهيئة الجمارك وادارتها.

أولا: أدوار إدارة الجمارك

تتمثل أدوار إدارة الجمارك في:

1-دور إدارة الجمارك: إن دور إدارة الجمارك متعدد ومنبثق من الأنشطة المختلفة المعهود بها لها، ولإعطاء تعريف عام يمكن القول بأن إدارة الجمارك مكلفة بالمراقبة، ولأسباب مختلفة لكل شيء يعبر حدود التراب الوطني وتحت اشكاله المختلفة ومكلفة بمراقبة العمليات التجارية التي تعبر الحدود عند الاستيراد والتصدير[1].

2-الدور الاقتصادي والمالي[2]: كانت إدارة الجمارك في الأساس، مؤسسة جبائيه، حيث اتجهت هذه الأخيرة أكثر فأكثر إلى الميدان الاقتصادي وذلك بالمشاركة بفعالية في التنمية الاقتصادية للبلاد، لكن داخل الميدان الاقتصادي، تقوم الجمارك بإظهار كذلك وجه مزدوج، حمائي وتحرري، حسب الظروف، والبعض القليل من التحيز أحيانا، غير أن حالة المفارقة هذه من الوهلة الأولى، لا تقوم إلا بالتعبير عن كون الإدارة التي كانت ولمدة طويلة في خدمة الحماية فقط، قد توجهت نحو أشكال جديدة للتدخل التي تميل إلى تكوين بالموازاة مع دورها التقليدي المتمثل في المراقبة المباشرة، وتحصيل الضرائب والرسوم الجمركية، بحكم المنهج العالمي لتحرير المبادلات، تكريس سياسة تستجيب لمتطلبات العالم الحديث.

تتكفل إدارة الجمارك بتأمين الاحترام الكامل لقوانين المبادلات الخارجية، دون أن يشكل ذلك عائقا في وجه تحرك السلع عبر الحدود، ودون التفرقة بين صفة المتعاملين الاقتصاديين سواء كانوا من القطاع العام أو الخاص، بل يجب النظر إلى هؤلاء بصفة موضوعية وحيادية باعتبار كل واحد منهم منتج للثروة. وبالتالي فهي تسعى كذلك إلى تنمية التجارة الخارجية، وهذا عن طريق سرعة تدخلها في المبادلات حتى تكون أكثر نجاعة، بإدخال ميكانيزمات جمركية حديثة في مختلف العمليات، ومما ساعدها في ذلك نظام المعلومات الآلي المتعلق بالتبادلات التجارية الدولية (نظام الإنتاج).

---

[1] – عبد الكريم خميسي، عبد الكريم كبيش، **دور الجمارك في حماية الاقتصاد الوطني في ظل التحديات الراهنة حالة الجزائر**، مجلة الباحث الاجتماعي، العدد1، المجلد13، جامعة قسنطينة 2، قسنطينة، الجزائر، 2017، ص347.

[2] – زايد مراد، **دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق حالة الجزائر**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة يوسف بن خدة الجزائر، 2006، ص238.

نظرا لوجود الجمارك الدائم على الحدود، فقد أسند إليها دور إعداد إحصائيات التجارة الخارجية، التي تتعلق بالاتجاه العام للاستيراد و التصدير، القيمة و الكمية الخاصة بالسلع المتبادلة، الموارد الجبائية المحصل عليها في فترة معينة، بحيث تؤدي هذه الإحصائيات دور كبير في توجيه سياسة الدولة الاقتصادية و اتخاذ القرارات التي يقتضيها الواقع الاقتصادي، كما يفترض أن تؤدي الإحصائيات دورا رئيسيا في هذا المجال، و الجمارك هي التي تختص في هذا الشكل الجديد لمراقبة المبادلات، فالإحصائيات التي تقدمها الجمارك تتشكل ابتداء من التصريحات المقدمة أثناء عمليات الجمركة، فالأجهزة الإلكترونية الحديثة، التي تمتلكها اليوم، تسمح لها من تكوين في فترات قصيرة، لصالح المتعاملين الاقتصاديين، إحصائيات أكثر فأكثر تحضيرا و تنوعا و التي تمس كل القطاعات ومع تفتح التجارة الخارجية على المبادلات العالمية، و في ظل الإمكانيات المحدودة للإنتاج الوطني وافتقاره للمقاييس الدولية التي تؤهله لمنافسة السلع الأجنبية، أصبح من الضروري عليها إيجاد وسائل جديدة لحماية الصناعات الناشئة (كفاءة إنتاجية وطنية) إلى جانب الوسائل التقليدية المستعملة كالضرائب الجمركية، ولقد صاحب تحرير التجارة الخارجية الكثير من المخاوف خاصة منها المتعلقة بتبذير العملة الصعبة في استيراد السلع الكمالية، بدلا من توظيفها في تدعيم الاقتصاد الوطني بالمنتجات الصناعية التي تدعم الآلة الإنتاجية و تسمح بدفع عجلة الاقتصاد إلى التقدم.

تعمل إدارة الجمارك، إلى جانب دورها الاقتصادي، على مراقبة احترام القوانين التي تنظم العلاقات المالية مع الخارج ومراقبة حركة رؤوس الأموال عن طريق مراقبة عنصر القيمة الجمركية المصرح بها عند الدخول أو الخروج من الإقليم الجمركي.

ثانيا: وسائل إدارة الجمارك

تنقسم وسائل إدارة الجمارك الى وسائل قانونية، بشرية، مادية، وهي كالاتي:

1-الوسائل القانونية: من أهم الوسائل القانونية لأنها هي من تحدد مهام الجمارك ونجد منها:

- ✓ **قانون الجمارك:** يعد قانون الجمارك من الركائز الأساسية للتشريع الجمركي، فهو يمثل مرجعا يتضمن التشريعات والتنظيمات المتعلقة بالنشاط الجمركي، وهو كذلك عبارة عن مرشد جمركي، اذ تستمد إدارة الجمارك احكامها منه، ويتم تطبيقه عبر كامل الإقليم الجمركي، بحيث تنظم مواده عمليات الاستيراد والتصدير وكذا العلاقات التجارية مع الخارج ومراقبة الأنشطة والموانئ والمتابعة القضائية لقمع الجرائم المرتكبة وكذلك مراقبة الحدود وأخيرا حماية الحيوانات والنباتات وصيانة التراث الفني والثقافي[1].

[1] – زايد مراد، مرجع سبق، ص244.

- ✓ **قانون المالية:** هو عبارة عن وثيقة تتضمن النفقات الاجمالية للدولة إضافة الى الضرائب المباشرة والغير المباشرة، والمداخيل المختلفة خلال السنة لصالح الدولة طبقا للقوانين والنصوص التنظيمية الجاري العمل بها، وقانون المالية يصدر مرة كل بداية السمة وعلى إدارة الجمارك ان تتبع كل ما جاء من تغيرات في قانون المالية[1].
- ✓ **القانون الدولي:** هو عبارة عن مجموعة من القوانين الدولية التي يجب ان تعرفها إدارة الجمارك، وهو خاص بقوانين مجلس التعاون الجمركي (CDD) والمنظمة التعريفية الجمركية، وكذلك السوق الأوروبية المشتركة (CEE)، وكل المنظمات الدولية.

2-الوسائل البشرية: وتتمثل في العنصر البشري بين إدارات أعوان الجمارك، وهم أعوان الدولة إذ أن تنظيم الإدارات في مصالح الجمارك تختلف باختلاف المهام المكلفة إليهم ابتداء من المدير العام الى غاية عون المراقبة، وقد لجأت إدارة الجمارك بإنشاء مراكز لتكوين الإطارات والأعوان قبل الانضمام لميدان ممارسة أعمالهم.

ظل القطاع الجمركي يعمل على توسيع قاعدته البشرية في ظروف جد صعبة وهذا لعدم توفره على مدارس ومراكز تكوينية مختصة في قطاع الجمركة، واستمرار هذا الحال الى غاية قيام الجمارك بإنشاء مدرسة خاصة بتكوين أعوان الجمارك لسد حاجياتها في تكوين الجمركيين لدى مختلف المدارس[2].

3-الوسائل المادية: تتمثل في ميزانية التجهيز والتسيير، ففي اخر السنة تحدد الميزانية المالية من طرف إدارة الجمارك وتوضع في قانون المالية وتتكون من ميزانية التسيير من أجور العمال نفقات الهاتف، نفقات التكوين وتكاليف الصيانة... الخ[3].

المطلب الرابع: مهام إدارة الجمارك وعلاقاتها بالمحيط الخارجي

تعددت الآراء فيما يتعلق بمهام الجمارك خاصة في ظل الإصلاحات التي شاهدتها إدارة الجمارك بانتهاجها سياسة جمركية تتلاءم مع التحولات الاقتصادية الراهنة لذلك فهناك من يعتبر مهمة إدارة الجمار إدارة ضريبية بحكم أنها تابعة لوزارة المالية، أما البعض الأخر فيعطيها صفة اقتصادية كونها تلعب دورا اقتصاديا أكثر من جبائي لكن

---

[1] – الحاج بشاوي، **دور الجمارك في حماية الاقتصاد الوطني دراسة حالة: مديرية الجمارك لولاية مستغانم**، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص تجارة ولوجستيك أورو متوسطية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، 2016، ص9.

[2] – الحاج بشاوي، مرجع سبق ذكره، ص9.

[3] – نصيرة بوعون يحياوي، **الضرائب الوطنية والدولية**، دار النشر، الصفعات الزرقاء، الجزائر، ص193.

كلا الرأيين يتفقان على أن للجمارك وسائل عديدة كفيلة بتحقيق أهدافها المسطرة، ويمكن تحديد المهام الأساسية للجمارك فيما يلي:

أولا: المهمة الاقتصادية

باعتبارها مؤسسة حمائية تعمل الجمارك على:

- حماية المنتجات الناشئة من المنافسة الأجنبية.
- جعل نظام الواردات ضروري وذلك بحديد الواردات ذات الفائض.

إلا أن هذا الدور لا يقتصر فقط على الدور الدفاعي من خلال اللجوء إلى استعمال مختلف العناصر الحمائية أو بعبارة أخرى الأهمية المرتبطة بتنمية الصادرات والفائدة المحصل عليها من خلال تنشيط الحركة الدولية للبضائع[1].

ثانيا: المهمة الجبائية

تتمثل في تحصيل الرسوم والضرائب التي يدفعها المستوردين والمصدرين للجمارك طبقا للتعريفة الجمركية والقوانين الاخرى ذات الصلة[2].

1-تحصيل الإيرادات الجمركية: من بين الأسباب الأساسية لتواجد إدارة الجمارك هي فرض الحقوق الجمركية وقروض ضريبية أخرى من نفس الصنف، هذا ما شكل ولمدة طويلة موردا هاما للمدخول الجبائ وتزويد الميزانية العمومية للدولة.

2-تحصيل الايرادات غير الجمركية: بالإضافة الى تحصيل الإيرادات الجبائية في حد ذاتها، فإن إدارة الجمارك مكلفة بتغطية بعض الحقوق والرسوم التي تمس العديد من الميادين الجبائية أو الشبه جبائيه، والمقصود هنا فرض ضرائب التي من بينها تلك التي تقتطع للاختصاص التام للجمارك والبعض الاخر يرجع إلى إدارات أو هياكل عمومية أو خاصة.

3-الرقابة الجبائية: المهمة الجبائية للجمارك لا تتمثل فقط في التحصيلات المذكورة سابقا، بل يجب إضافة الرقبات الجبائية العديدة إذا تقدم هذه بطريقة غير مباشرة لحساب إيرادات أخرى، ولكن من الضروري التذكير بأهمية المهمة الجبائية للجمارك عند التصدير إذ تقوم بمراقبة البضائع والوثائق المرفقة لها رغم تحصيل الحقوق والرسوم عند التصدير وتقدم وثائق مبررة عن الخروج من الحقل الجمركي[3].

---

[1] – محمد يزيد بوترعة وأخرون، مرجع سبق ذكره، ص14.

[2] – نصيرة بوعون يحياوي، **الضرائب الوطنية والدولية**، دار النشر الصفحات الزرقاء، الجزائر، 2010، ص191.

[3] – محمد يزيد بوترعة وأخرون، مرجع سبق ذكره، ص15.

ثالثا–مهام أخرى لإدارة الجمارك

اهتمت إدارة الجمارك أيضا بهذه المهام نظرا لأهميتها القصوى في حماية الممتلكات الوطنية والقومية، حيث تتمثل في العديد من المجالات (الصحي، المالي، مجال النظام العام والأمن، وكذا المجال الفني والثقافي)، وترتكز هذه المجالات فيما يلي[1]:

- ✓ مراقبة احترام القوانين التي تنظم العلاقات المالية مع الخارج.
- ✓ مكافحة التهريب سواء الى داخل أو خارج البلاد عبر المنافذ الجمركية سواء البحرية أو الجوية أو البرية.
- ✓ توفير الحماية الصحية للثروة الحيوانية والنباتية، كذا حماية صحة المواطن عن طريق مراقبة السلع وكذلك محاربة المتاجرة في المخدرات.
- ✓ حماية إيرادات الدولة، وذلك عن طريق منع التهرب من الرسوم والتأكد كذلك من دفع الرسوم والضرائب الواجبة.
- ✓ منع ادخال كتب ومخطوطات تمس الاخلاق ومنع ادخال الأسلحة دون تصريح مسبق والتي تمثل خطر على الأمن الداخلي للبلاد.
- ✓ حماية المحيط بمنع استيراد السلع السامة والخطيرة على البيئة[2].

ولإبراز علاقة الجمارك بالمحيط الخارجي ندرج هذا الجدول:

[1] – مريم كرفوخ، مرجع سبق ذكره، ص20.

[2] – فتيحة مقنعي، حرم ملوح، **تحسين الأداء الجمركي في ظل نظام التجارة العالمية**، دراسة حالة الجزائر، دار نوميديا للنشر، 2009، ص144.

الجدول رقم(01): علاقة الجمارك بالمحيط الخارجي

الهيئات	نوعية العلاقة مع الجمارك
وزارة المالية	– إيصال النصوص القانونية المتعلقة بمختلف المصالح والتوجيهات المالية. – إرسال التقارير والمراسلات وتبادل المعلومات الإدارية.
وزارة الشؤون الخارجية	إبلاغ ونشر المعلومات الجمركية المطلقة لصالح القاطنين بالخارج بواسطة اتحادية بالخارج.
وزارة العدل	متابعة المنازعات وتسويتها.
وزارتي الداخلية والدفاع	– التعاون عند الحدود وتبادل المعلومات. – التدخل المشترك عند قمع الغش والتهريب.
المتعاملين الاقتصاديين	إيداع وتسوية ملفات الجمركة (تقديم الرخص).
وزارة النقل	تقديم المعلومات المختلفة الخاصة بالنظام الجمركي المستعمل.
البنوك	مراجعة الملفات والتأشيرات.
هيئات دولية وسفارات	تبادل المعلومات ذات طابع احصائي، وطلب إخضاع الملفات لرخص الاستيراد والتصدير.
وزارة الخارجية	تقديم معلومات إحصائية فيما يخص عمليتي الاستيراد والتصدير.

المصدر: مقنعي فتيحة حرم ملوح، **تحسين الأداء الجمركي في ظل نظام التجارة العالمية**، دراسة حالة الجزائر، دار نوميديا للنشر، 2009، ص128.

المبحث الثاني: الأنظمة الجمركية ودورها في دعم الصادرات

إن التوجه الاقتصادي الجديد المتميز بانفتاح أكبر على التبادل الخارجي وانسحاب تدريجي للدولة من النشاط الاقتصادي والمباشر والتزامها بالتوجيه والمراقبة والتعديل قصد تطبيق المنافسة السليمة في جلب الاستثمارات وتشجيع الصادرات، وجدت الجمارك نفسها ملزمة بتكيف دورها الذي كان جبائيا محضا حتى تتمكن من لعب دور اقتصادي أهم للمساهمة في هذه التحولات، ومن العناصر المحورية في هذا التكييف وضع آليات وميكانيزمات جمركية من طرف المشرع، لفائدة المتعاملين تدعى بالأنظمة الجمركية الاقتصادية، بالإضافة إلى الإجراءات الجمركية التي قد تلعب دورا هاما في تسهيل المبادلات التجارية وخاصة التصدير.

المطلب الأول: مفهوم الأنظمة الجمركية الاقتصادية

عندما نبدأ بإعطاء المفهوم القاعدي أو الأولي للأنظمة الجمركية نتوجه إلى اللوائح الجمركية واللغة الرسمية للجمارك، فنجد أن الغاية الاقتصادية للأنظمة الجمركية معنية عادة تحت مفهوم النظام المعلق، وتعتبر كأداة تسمح بالتخزين للسلع المستوردة، أو التحويل في المجال الجمركي، وذلك بتعليق الضرائب والرسوم الجمركية على الاستيراد الموجه أما لإعادة التصدير أو الاستهلاك النهائي لاحقا[1].

أولا– تعريف الأنظمة الجمركية الاقتصادية

يعرفها كلودبار وهنري تريمو، "بأنها أنظمة موجهة لتشجيع بعض الأنشطة الاقتصادية (الاستيراد والتصدير)، عن طريق استعمال (ميكانيزمات) تتغير حسب النشاط المعني (الوقف أو الاعفاء من الضرائب والرسوم الجمركية، منح مسبق للمزايا الجنائية والمالية المتعلقة بالتصدير...) ولا يمكن معرفة مردودها النهائي إلا إذا البضاعة تتوافر على بعض الالتزامات وتتغير حسب الأنظمة كذلك"[2].

ويقصد بها كافة الميكانيزمات الموضوعة من طرف المشرع في القانون الجمركي بموجب اتفاقيات دولية مع المنظمات العالمية، هدفها وضع البضائع محل الاستيراد والتصدير في وضعية قانونية تسمح بخق فترة قانونية مؤقتة من شانها تحقيق أغراض اقتصادية[3]، وتشمل الأنظمة الاقتصادية الجمركية ما يلي:

---

[1] – زايد مراد، مرجع سبق ذكره، ص299.

[2]-Claude. j. Berr et Henri. Tremeau, **le droit douanier**, 7éd, paris, LGDJ, 1981, p230.

[3] – محمد الحسين فرجاني، **الأنظمة الاقتصادية الجمركية**، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص قانون العام للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2018، ص07.

- العبور.
- المستودع الجمركي.
- القبول المؤقت.
- إعادة التموين بالإعفاء.
- المصنع الخاضع للمراقبة الجمركية.
- التصدير المؤقت.

تمكن الأنظمة الجمركية الاقتصادية من تخزين البضائع وتحويلها واستعمالها او تنقلها بتوقيف الحقوق الجمركية والرسوم الداخلية للاستهلاك، وكذا كل الحقوق والرسوم الأخرى وتدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي الخاضعة لها[1].

فنستخلص إذا أن الأنظمة الجمركية الاقتصادية هي عبارة عن جملة من الإعفاءات التي تنتفع منها البضائع والسلع سواء عند دخولها أو خروجها من الإقليم الجمركي، فهي تؤدي وظيفة حماية الاقتصاد الوطني، وهي موجة لتشجيع بعض الأنشطة الاقتصادية باستخدام ميكانيزمات متعددة كالإعفاءات والتخفيضات الجبائية المتعلقة بالتصدير والاستيراد وغيرها[2].

ثانيا– خصائص الأنظمة الجمركية الاقتصادية

توجد عدة خصائص للأنظمة الجمركية الاقتصادية، والتي يمكن أن نذكر منها:

- ✓ **الخروج عن الإقليم**: من الصورة القانونية ان السلع المستوردة والتي هي تحت نظام جمركي اقتصادي نفترض أنها لا تزال تقيم خارج الإقليم الجمركي الوطني، ونتيجة لذلك فإن هذه السلع ليست خاضعة لدفع الرسوم والحقوق وكذا إجراءات المحظورات ذات الطابع الاقتصادي، كما تسهل عمل الإجراءات الخاصة بالتجارة الخارجية[3].

[1]- **Code Des Douanes**, Berti Edition, Alger, Algérie, 2000, p79, P80.

[2] – مبارك بن الطيبي، **نظرة حول الأنظمة الاقتصادية الجمركية في التشريع الجزائري**، مجلة دفاتر السياسة والقانون، العدد 19، مجلد10، جامعة قصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2018، ص530.

[3] – محمد الحسين فرجاني، مرجع سبق ذكره، ص8

- ✓ **تعليق الحقوق والرسوم الجمركية وتدابير الحظر**: يمكن اعتبار هذه الخاصية كتحصيل حاصل للمبدأ السابق، باعتبار أن البضاعة خارج الإقليم الجمركي ولا تخضع للتشريع الجمركي الوطني لمدة معينة وعليه يقتضي تعليق الحقوق والرسوم الجمركية وكل الرسوم الخرى وباقي تدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي، وهذا التعليق المؤقت أو الجزئي امتياز جوهري للمؤسسة الاقتصادية يتيح لها فرص اكبر للاختيار الفعال، وهذا الاجراء المهم هو في الحقيقة مجرد "تعليق" وليس "توقيف" كما يعتقد البعض لأنه لا يعني تماما التخلي أو التنازل عنها وانما ستفرض أو تصبح واجبة الاستحقاق في وقت لاحق وذلك عند تصفية النظام الجمركي الاقتصادي أو الوضع للاستهلاك وهذا في حال سير الأمور كما هو منصوص عليه قانونا، أما إذا أخل المتعامل المستفيد بالتزاماته فان إدارة الجمارك لديها سلطات وإجراءات معينة تتخذها ضده.

ما تجدر الإشارة إليه هو أنه بمفهوم المادة 116 من قانون الجمارك، نجد أن هذه الأنظمة بغض النظر عن الاستثناءات الخاصة بكل نظام من الأنظمة، يستثنى منها البضائع المقيدة أو المحظورة على أساس اعتبارات متعلقة بالأخلاق أو النظام العام أو الأمن العمومي والصحة العمومية أو اعتبارات بيطرية أو متعلقة بأمراض النباتات أو خاصة بحماية براءات الاختراع وعلامات التصنيع وحقوق المؤلفين وحقوق إعادة الطبع مهما كانت كميتها أو بلد منشئها أو بلد صدرها أو بلد اتجاهها[1].

- ✓ **الالتزام المكفول**: كل البضائع المستوردة أو المصدرة تحت نظام جمركي معين على المستفيد من النظام إيداع كفالة تشكل بالنسبة لقابض الجمارك ضمانا تجاه الخزينة، هذه الكفالة تخصص لضمان مبلغ الحقوق والرسوم الجمركية وتحصيل الغرامات التي تنجز عن عدم احترام الالتزامات المكتتبة، غير أن إدارة الجمارك يمكنها أن ترخص حسب شروط تحددها هي[2]:
  - اكتتاب التزام مضمون بكفالة أو إيداع يغطي الحقوق والرسوم أو جزء من هذه الحقوق والرسوم فقط، عندما لا تكون البضائع موضوع حظر.
  - استبدال الالتزام باكتتاب تعهد عام.

[1] – يزيد أعيش، **النظام القانوني للقبول المؤقت لدى الجمارك في التشريع الجزائري**، رسالة ماجستير غير منشورة، تخصص قان عام في الدولة والمؤسسات العمومية، كلية الحقوق، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2013، ص41.

[2] – سارة شباح، فريدة بوركوة، **دور الأنظمة الجمركية الاقتصادية في ترقية التجارة الخارجية**، دراسة حالة نظام القبول المؤقت في الجزائر، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد الصديق بن يحي، جامعة جيجل، 2018، ص38

- استبدال السند بكفالة، باكتتاب تعهد عام مكفول برهن في نطاق الالتزامات والمسؤوليات اتجاه إدارة الجمارك.
- استبدال الالتزام بوثيقة تحل محله وتحتوي على ضمان كفالة اعتبارية.
- استبدال الالتزام بوثيقة دولية مطابقة للنموذج المحدد بموجب الاتفاقيات الدولية[1].

المطلب الثاني: أنواع الأنظمة الجمركية الاقتصادية

بالرغم من كل المميزات العامة التي تشترك فيها الأنظمة الجمركية الاقتصادية، إلا أنها تتسم بعض الاستثناءات الخاصة بكل نظام.

1-نظام العبور: إن نظام العبور هو نظام تعفى فيه البضائع العابرة من الرسوم الجمركية، لأنها لا تدخل السوق المحلي وهو من جهة ثانية مشجع قوى لحركة النقل، وكل البضائع تصلح للعبور ما عدا المحرمة دوليا، أو المتجهة إلى دولة عدوة[2]، وحسب المادة 125 من قانون الجمارك فإن: "العبور هو النظام الجمركي الذي توضع فيه البضائع تحت المراقبة الجمركية المنقولة، في نفس دائرة اختصاص نفس المكتب الجمركي إلى مكتب جمركي آخر برا أو جوا مع وقف الحقوق والرسوم وتدابير الحظر ذات الطابع الاقتصادي". ولقد أوقفت المادة 127 من قانون الجمارك، "للاستفادة من العبور، يجب على الملتزم اكتتاب تصريح مفصل يحتوي على التزام مكفول يلتزم بموجبه، تحت طائلة العقوبات، بتقديم البضائع المصرح بها إلى المكتب المحدد وبترصيص سليم محتمل وضعه في الآجال المحددة وعبر الطريق المعين[3]. والعبور نوعان:

- ✓ العبور الوطني: ويخص العمليات التي تتم عموما داخل التراب الوطني ويحكمها تنظيم وطني.
- ✓ العبور الدولي: يتضمن العمليات التي تغطي على الأقل بلدين وقد ظهر العبور الوطني عن طريق السكك الحديدية أولا، ثم العبور الجوي وأخيرا العبور البري مع انعقاد أول اتفاقية "TIR" سنة 1949[4].

---

[1] – شعيب عواب، **تطبيق قواعد العبور (الترانزيت) في القانون الجزائري والقانون الدولي (على شكل تقرير تربص مفصل)**، مذكرة شهادة ماستر غير منشورة، تخصص قانون جنائي للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة العربي بن مهيدي، ام البواقي، 2014، ص ص10، 11.

[2] – مبارك بن الطيبي، مرجع سبق ذكره، ص532.

[3] – الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 11 –المادة 61 تعدل وتتم احكام المادتين 125-127 من القانون رقم 79-07 المؤرخ في 26 شعبان عام 1399 الموافق لـ21 يوليو سنة 1979.

[4] – فاطمة الزهراء بكوش، فريال العياشي، مرجع سبق ذكره، ص40.

2- نظام العرض للاستهلاك: يعتبر نظام العرض للاستهلاك من الأنظمة الأساسية للتشريع الجمركي إذ تخضع البضائع المستوردة في إطار هذا النظام إلى كافة الحقوق والرسوم بما فيها الرسم على القيمة المضافة، الرسم الداخلي الاستهلاك ومختلف الرسوم الأخرى شبه الجبائية كما تخضع لكل التدابير المحتمل تطبيقها عليها مقابل وضعها في السوق الوطنية بما فيها تدابير الحاضر ذات الاقتصادي[1].

3- نظام المستودع الجمركي: يقصد بعبارة "إجراء الإيداع في المستودعات الجمركية (customs warehousing procédure)" الإجراء الجمركي الذي يتم بموجبه تخزين البضائع المستوردة تحت رقابة جمركية في مكان محدد (مستودع جمركي) دون سداد رسوم وضرائب الاستيراد[2].

وطبقا لاتفاقية كيوتو فإنّ نظام المستودعات الجمركية يعرف بأنه: النظام الجمركي الذي بموجبه تخزن البضائع المستوردة تحت الرقابة الجمركية في مكان تم تعيينه خصيصا لهذا الغرض دون دفع الحقوق والرسوم الجمركية عند الاستيراد[3]، وهناك ثلاثة أنواع من المستودعات الجمركية وهي:

- **المستودع العمومي:** إن المستودع العمومي ينشأ عندما تبرره ضرورات التجارة الخارجية من طرف كل شخص طبيعي أو معنوي مقيم في الإقليم الجمركي، فالمستودع العمومي يفتح لجميع المستعملين إيداع مختلف البضائع ما عدى البضائع المحظورة، ويمكن اعتبار المستودع العمومي مستودعا خصوصيا إذا كان مخصصا لتخزين البضائع التالية:
  - البضائع التي يشكل وجودها في المستودع العمومي خطر أو التي من شأنها أن تفسد نوعية البضائع الاخرى.
  - البضائع التي يتطلب حفضها تجهيزات خاصة[4].
- **المستودع الخاص:** يقوم هذا النظام على أساس منح الشخص الطبيعي والمعنوي المستخدم لهذا النظام إيداع البضائع المرتبطة بنشاطه داخل المستودع.
  - شروط فتح وانشاء واستغلال المستودع الخاص:

إن تخزين البضائع تحت نظام المستودع لا يكون إلا في المحلات المعتمدة من طرف إدارة الجمارك تحت الرقابة المستمرة وقد أوضحت النصوص التنظيمية شروط انشاء وفتح واستغلال المستودع الخاص، حيث على الراغب في

---

[1] -المادة 123 من قانون الجمارك.

[2] - **الاتفاقية الدولية لتبسيط وتنسيق الإجراءات الجمركية**، اتفاقية كيوتو النص المعدل، مصلحة الجمارك، وزارة المالية، مصر، ص78.

[3] - أحلام حمادي، **التسيير والرقابة على المستودعات الجمركية**، تخصص اقتصاد ومالية، المدرسة الوطنية للإدارة، الجزائر، 2008، ص80.

[4] - Idir ksouri, **le régime douaniers**, grand Alger livre, Alger, 2008, p246.

فتح وتسيير المستودع التقدم بطلب مرفق بملف يقدم الى رئيس مفتشية اقسام الجمارك المختص إقليميا مرفقا الوثائق التالية:

- طلب خطي يذكر فيه اسم المستفيد وعنوان المستودع.
- نسخة من عقد الملكية أو عقد الايجار، على أن يكون لمدة تتجاوز على الأقل سنة.
- نسخة من السجل التجاري.
- نسخة من شهادة الامن والسلامة مقدمة من طرف الحماية المدنية.
- نسخة من مخططات المفصلة المستودع.
- رخصة من طرف الوالي إذا كانت البضائع المعدة للتخزين خطيرة أو سريعة التلف.
- قائمة بالبضائع التي سوف سيتم ايداعها مستقبلا، بحيث تتوافق مع النشاط التجاري الممارس.

وكل وثيقة أخرى يرى المكتب انها ضرورية من اجل منح الاعتماد

➢ إجراءات استفادة البضائع من نظام المستودع الخاص:

من أجل إدخال البضائع الخاصة يجب إيداع تصريح مفصل دون ارفاقه بالالتزام او كفالة ونفس الإجراءات بالنسبة للفحص والتخزين والعمليات المسموح بها والتصفية، الا فيما يتعلق بالتنازل فهو غير مسموح به، الا بالنسبة للوكلاء المعتمدون لبيع السيارات[1].

- **المستودع الصناعي**: إن المستودع الصناعي هو محل خاضع لمراقبة إدارة الجمارك، ويعد هذا النظام مزج بين نظامين جمركيين هما: القبول المؤقت من اجل تحسين الصنع الإيجابي ونظام المستودع الجمركي، ويرخص هذا النظام للمؤسسات بتهيئة البضائع المعدة للإنتاج قصد التصدير مع وقف الحقوق والرسوم الجمركية التي تخضع لها هذه البضائع، ويعتبر هذا النوع من مستودعات التحويل، أي أن البضائع المخزنة فيه يطرأ عليها تحول وتغير حالاتها[2].

4-نظام إعادة التموين بالإعفاء: يقصد بإعادة التموين بالإعفاء النظام الجمركي الذي يعفى تماما أو جزئيا من الضرائب والرسوم الجمركية استيراد بضائع متجانسة من حيث جنسها ونوعيتها وخصائصها التقنية مع البضائع التي

[1] – مقرر رقم 06 الصادر بتاريخ 03 فيفري 1993 المتعلق بالنظام الداخلي للمستودع الخاص.

[2] – هشام دغدوغ، **الأنظمة الجمركية الاقتصادية وأثرها على التجارة الخارجية**، المدرسة الوطنية للجمارك، وهران، 2015، ص ص19، 20.

طبقت في السوق الداخلية واستعملت للحصول على منتوجات سبق تصديرها بشكل نهائي، [1]ويسمى هذا النظام كذلك بنظام التصدير المسبق[2].

5-نظام القبول المؤقت: ويتمثل في:

أ-تعريف نظام القبول المؤقت: يقصد بعبارة القبول المؤقت، الإجراء الجمركي الذي يمكن بمقتضاه ادخال بضائع معينة الى المنطقة الجمركية بإعفاء مشروط من رسوم وضرائب الاستيراد كليا أو جزئيا، يجب أن تستورد تلك البضائع لغرض معين بقصد إعادة تصديرها، خلال مدة محددة ودون أن تخضع لأي تغيير عدا الاستهلاك العادي في القيمة بسبب استعمالها[3].

ب-أنواع القبول المؤقت: هناك نوعان من القبول المؤقت ويتميزان بما يلي:

- **القبول المؤقت التجاري**: يسمح هذا النوع بالإدخال المؤقت للسلع الأجنبية تحت بعض الشروط على الإقليم الجمركي بالتعليق الجزئي من دفع الحقوق والرسوم الجمركية ويتعلق بنظام القبول المتعلق بالحاويات، نظام القبول المؤقت المتعلق بإنجاز اشغال او تقديم خدمات والملاحظ ان هذه البضائع يتم إعادة تصديرها على حالها.
- **القبول المؤقت الصناعي**: وهذا النوع عكس القبول المؤقت التجاري، اذ انه يسمح بالدخول المؤقت للسلع الأجنبية تحت بعض الشروط بالتعليق التام من دفع الحقوق والرسوم الجمركية، وما يميز هذا النظام ان هذه البضائع يتم إعادة تصديرها بعد تحويلها[4].

4-الأنظمة الاقتصادية الجمركية في عمليات التصدير: وتتمثل هذه الأنظمة فيما يلي:

أ- التصدير المؤقت: يقصد بالتصدير المؤقت النظام الجمركي الذي يمكن من التصدير المؤقت للبضائع الموجودة في الإقليم الجمركي قصد أداء خدمة، استعمالها وتحويلها وتصنيعها أو إصلاحها ثم استيرادها ثانية بالإعفاء الكلي أو الجزئي من الضرائب والرسوم الجمركية وذلك:

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

---

[1] – المادة 186 من قانون الجمارك.

[2] – مبارك بن الطيبي، مرجع سبق ذكره، ص534.

[3] -Idir ksouri, op cit, p 236.

[4] – اتفاقية كيوطو، **المتعلقة بالأنظمة الجمركية الاقتصادية المعدلة في 1999**، ص ص 125، 126.

✓ إما بعد تعرضها لتحويل لو تصنيع أو تصليح في إطار تحسين الصنع[1].

ب- نظام التصدير المؤقت للتحسين السلبي:

✓ **تعريفه:** هو النظام الجمركي الذي يسمح بالتصدير المؤقت للبضائع المعدة لإعادة استيرادها لهدف معين في أجل محدد دون تطبيق تدابير الخطر ذو الطابع الاقتصادي وهذا بعد تعرضها لتحويل أو تصنيع أو تصليح في إطار تحسين الصنع[2].

✓ **إجراءات منح وسير النظام:** يتطلب الحصول على رخصة الاستفادة من هذا النظام إيداع طلب مسبق ملحق بجميع الوثائق اللازمة من نسخة من عقد المعالجة الإضافية وتعيين موطن الوفاء لدى بنك وسيط معتمد من خلال فاتورة تجارية موطنه مع بين المقابل المالي للخدمة المؤداة بالعملة الصعبة، وتقدم هذه الوثائق الى رئيس مفتشية اقسام الجمارك التابع له إقليميا مكتب التصدير وبعد فحص الطلبات والوثائق بمنح رئيس المفتشية الترخيص بالتصدير المؤقت للتحسين السلبي مع ترسيم مهلة تكفي المتعامل لاستفاء الغرض من العملية.

✓ **تصفية النظام:** مبدئيا يعاد استيراد البضائع والسلع المقدرة مؤقتا للتحسين السلبي قبل انقضاء الاجل المرخص به حيث يجب على المؤسسة المستفيدة من النظام تسديد الحقوق والرسوم الجمركية المستحقة على القيم المضافة المكتسبة نتيجة عمليات التحسين أو التصليح والصيانة التي تزيد في القيمة التجارية للمعدات، وذلك بالاستناد بالفواتير التجارية التي تضمن المقبل المالي للخدمة المؤداة أو لعملية المعالجة الإضافية، ويمكن وضع هذه المنتجات المعروضة في المناطق الحرة تحت نظام المستودعات أو العبور الدولي أما فيما يخص المنتجات التي لم يتم استيرادها بعد انتهاء مدة الإقامة تعتبر بضائع مصدرة نهائيا[3].

---

[1] – المادة 193 من قانون الجمارك، قانون رقم07/79 المؤرخ في 26 شعبان 1399هـ الموافق ل 21يوليو 1979 والمتضمنة مفهوم لنظام التصدير المؤقت.

[2]- Hanane Moussaoui, **Etude De L'Impact De Facilitations Douanières A L'Importation Sur La Performance De L'entreprise**, Cas De Cevital, Université De Bejaia, 2016-2017, p52.

[3] – عماد الدين وشن، هاجر يحياوي، **الأنظمة الجمركية الاقتصادية ودورها في ترقية التجارة الخارجية**، دراسة حالة مؤسسة كوندور الكترونيك، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص مالية وتجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد البشير الابراهيمي، برج بوعريريج، 2019، ص24.

جـ- نظام التصدير النهائي: هو النظام الجمركي الذي يطبق على البضائع الموجهة على التصدير والتي تستعمل للاستهلاك النهائي.

د- نظام إعادة التصدير المباشر: هي عملية تدل على إعادة للتصدير إما بضائع مستوردة أو تصدير المنتوجات المحصل عليها، بعد تحويل البضاعة المستوردة.

هـ- نظام العبور الدولي: هو نظام الذي يسمح بانتقال البضاعة الأجنبية عبر التراب الوطني سواء عن طريق النقل البري أو الجوي، من مكتب جمركي الى مكتب جمركي اخر، مع الغاء الرسوم والحقوق الجمركية عن هذه البضاعة[1].

المطلب الثالث: الإجراءات الجمركية المطبقة على عملية التصدير:

إنّ عملية التصدير لا تتم دون أن تخضع لمجموعة من الإجراءات الجمركية، والتي من شأنها أن تدعم توجه حكومات الدول في تشجيع الصادرات بدل الاستيراد من أجل تحقيق الفوائض المالية في ميزانها التجاري، ومنه جذب العملة الصعبة، أو حتى تنويع صادراتها بدل الاعتماد على منتج وحيد.

أولا- الوثائق اللازمة أثناء التصدير

للقيام بإجراءات الجمركة لابد من توافر مجموعة من الوثائق فعلى المصدر أن يحضر عند التصدير، مجموعة من الوثائق تتعلق بالبضاعة إما مباشرة أو عن طريق البنك من أجل جمركة البضاعة والملف يحتوي على هذه الوثائق:

1-المستندات المبدئية: وتشمل:

- ✧ **يستخرج المصدر شهادة الإجراءات الجمركية:** وتعتبر المستند الجمركي الذي يتم على أساسه الشحن سواء بالباخرة أو الطائرة وأهم البيانات التي يحتوي عليها:[2] اسم المصدر، جنسيته، رقم سجل المصدرين، نوع البضاعة وكميتها، الوزن، الجهة المصدر اليها، وسيلة الشحن.
- ✧ **فاتورة مبدئية:** وتتمثل في: اسم العميل، المرسل إليه، البضاعة، البلد المصدر إليها، السلع، القيمة الإجمالية
- ✧ **استمارة ترخيص الصادرات:** ويتم إعتمادها من أحد البنوك المعتمدة من الإدارة العامة للنقد وتعبر عن استيراد قيمة البضاعة المصدرة إلى الخارج وتحرر هذه الاستمارة من ثلاث نسخ وأهم البيانات التي تحتوي

[1] - المرجع نفسه، ص ص24، 25.

[2] - فؤاد مصطفى محمود، **التصدير والاستيراد**، دار النهضة العربية، القاهرة، ص411.

عليها الاستمارة هي: إسم العميل، البلد المصدر إليها، نوع البضاعة، القيمة، نوع العملة، إسم المصد، الكمية المصدرة، طريقة الدفع، طريقة استرداد القيمة وتتمثل في ترخيص التصدير، ومطابقة الرسم، وكشف قائمة العبوة وشهادة صحية، سند الشحن.

- ✧ **ترخيص التصدير**: يطلب هذا الترخيص في بعض الحالات وليس لجميع عمليات التصدير، حيت يحدد الكمية المصرح بتصديرها وقيمة البضائع المصدرة ونوع العملة والسعر وطريقة الدفع.
- ✧ **مطابقة الدعم**: وهذا المستند لا يقدم إلا بالنسبة لوسائل الغزل والمنتجات وتصدر هذه الشهادة من نسختين تحتفظ الجمارك بصورة وتصدر الصورة الثانية إلى المصدر بعد إتمام الشحن مؤشرا عليها بالكمية التي تم شحنها وتاريخ الشحن.
- ✧ **كشف المحتويات أو قائمة العبوة**: وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام الطرود وصفتها وكميات البضائع المعبئة في كل طرد من الطرود والأوزان القائمة والصافية[1].
- ✧ **شهادة صحية**: وتصدرها هيئات تابعة للصحة بعد القيام بفحص الوسائل الغذائية كالمعلبات من طرف المندوبين والتحقق من أنها مطابقة لشروط التصدير.
- ✧ **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[2].

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

- ✧ **بوليصة الشحن**: وتعتبر بمثابة إيصال من قبطان الباخرة أو من التوكيل الملاحي بصفته وكيلا من ملاك الباخرة يفيد استلامه للبضاعة وتعهده بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي تم استلامها بها ويجب أن تشمل البوليصة على البيانات التالية: عدد الطرود وأنواعها، نوع البضاعة، الوزن القائم والصافي، اسم الشاحن، البلد المصدر إليه البضائع، حجم الطرود، اسم المرسل إليه، اسم الجهة التي ستعلم بوصول البضاعة في ميناء التفريغ.

[1] - سلمى سلطاني، مرجع سبق ذكره، ص141.

[2] - المرجع نفسه، ص141.

- ✧ **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، إسم المصدر، إسم المستورد وعنوانه والبلد المصدر إليها البضاعة وأوزانها وكمياتها، سعر الوحدة، القيمة الإجمالية للبضاعة، أساس التعاقد، إسم الباخرة، رقم الاستمارة، ثم طريقة الدفع إذا كان الاعتماد فيذكر الاعتماد وإسم البنك المفتوح طرفه ثم ميناء الشحن وميناء التفريغ وتاريخ الشحن.
- ✧ **الكمبيالة 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 بالاطلاع 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[1].
- ✧ **شهادة المنشأ:** هي وثيقة تتضمن تحديد أصل 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 بالإضافة إلى استخدامها في خطر دخول بعض السلع من إنتاج دول محددة لأسباب صحية أو سياسية[2].
- ✧ **شهادة بيطرية:** تصدر عن إدارة المخابر البيطرية بالنسبة للحيوانات أو المواشي وأهم ما تحتوي عليه أن هذه البضاعة خالية من الأمراض.
- ✧ **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.
- ✧ **التصريح بالتصدير:** هو وثيقة قانونية تسمح للمصدر أن يصدر بضاعة وذلك بعد الاطلاع على وثائق بالملف الخاص لعملية التصدير وقيام بالفحص الميداني للبضاعة وبعد التصريح بالتصدير بمثابة رخص التنقل[3]

ثانيا– سيرورة عملية التصدير

---

[1] – فؤاد مصطفى محمود، مرجع سبق ذكره، ص415.

[2] – محسن فتحي عبد الصبور، **قواعد التصدير في النظام التجاري العالمي الجديد**، حقوق الطبع والنشر محفوظة للمؤلف، مصر، القاهرة، 1997، ص118.

[3] – المرجع نفسه، ص415.

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 بوضع البضاعة على الرصيف "Mise à Quai" وهي تأشيرة للجمارك إدخال البضاعة إلى 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[1].

تم تقدم 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 الميناء، حيث يقوم المفتش الرئيسي بتوزيع الملفات على عدد من المفتشين داخل المصلحة مفتشين مسؤولين على التصفية وهذا بمراقبة 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 إحضار كل الوثائق اللازمة لإتمام العملية مثل:

- السجل التجاري.
- بطاقة الضريبة.
- الفاتورة التجارية.
- شهادة الأصل.
- رخصة التصدير.
- شهادة التأمين.
- الشهادة الصحية.
- شهادة التوطين البنكي[2].

[1]- سلمى سلطاني، مرجع سبق ذكره، ص144.

[2]- المرجع نفسه، ص145.

بعد المراقبة الوثائقية تأتي المعاينة الميدانية للبضائع حيث يتم التصديق على التصريح من طرف المصرح والمفتش الجمركي والمراقب الجمركي وعلى إثره يتم الرسم الجمركي 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[1].

المطلب الرابع: مجالات استخدام الإجراءات المطبقة لعملية التصدير

تتمثل الإجراءات المطبقة لعملية التصدير من المتطلبات الرئيسية التي يقوم عليها نشاط التصدير وبالتالي تتمحور هذه الإجراءات فيما يلي:

أولا–اتخاذ القرار

في هذه المرحلة يقوم المصدر بمجموعة من الإجراءات وهذا بعد عملية تحديد الأسواق المستهدفة والمحتمل التعامل معها، من أهم هذه الإجراءات ما يلي:

1. مشروع إشهاري ذو فعالية يكون بمثابة حملة ترويجية وإعلانية في السوق المستهدفة وذلك لبناء إدراك لدى المستهلك وخاصة إذا كانت هذه السلعة تطرح في السوق لأول مرة.
2. إرسال عينات من السلع التصديرية إلى الأسواق الخارجية عن طريق القنوات المختلفة والموكل لها بذلك، وتكون مرفقة بعروض كتابية عليها بيانات تحديد مدة سريانها والشروط المطلوبة وكذلك الأسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع.
3. الاستفسار منذ البداية عن أية عوائق حكومية قد تفرض على البضاعة المصدرة كطريقة التغليف أو مواصفات الإنتاج وكميته أو أية تحفظات أخرى.
4. الحصول على رخصة للتصدير من قبل الجهات المعنية التي تصدر عادة باسم مقدم الطلب ولا يجوز تعديلها باسم شخص أخر أو تحويلها للغير[2].

[1] – فاطمة الزهراء بكوش، فريال العياشي، مرجع سبق ذكره، ص98.

[2]– جاسم محمد منصور، **التجارة الدولية**، دار زهران للنشر والتوزيع، الطبعة الاولى، عمان، الأردن، 2013، ص191.

ثانيا– الاستراتيجية

بناء استراتيجية تتضمن دراسة العروض المقدمة من طرف المستوردين دراسة دقيقة تشمل كل جوانب المتعلقة بعملية اختيار المتعاملين الحقيقيين، بما يتناسب مع مصلحة الشركة وأهدافها المسطرة، أي هي مرحلة البرمجة الفعلية لأهداف الشركة واستراتيجياتها والشروط التي تم التوصل إليها لغاية الاتفاق النهائي مع المستورد[1].

ثالثا–التعاقد

بعد انتهاء المفاوضات وذلك بناءا على إمكانيات الشركة وأهدافها، يتم تثبيت بنود الاتفاق التي تم التوصل إليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين أثناء التنفيذ ما يلي:

1. **بالنسبة للمؤسسة المصدرة:** تلتزم هذه الأخيرة بإلزامية إرسال البضاعة محل التعاقد في الوقت المتفق عليه وبالخصائص التقنية وكل الشروط المتفق عليها في المفاوضات.
2. **بالنسبة للمؤسسة المستوردة:** تلتزم بدفع الثمن بالطريقة المتفق عليها واستلام السلعة عند وصولها[2].

- **إعداد المستندات المبدئية:** يمكن إجمالها فيما يلي:

1. الفاتورة الابتدائية: في كل المجالات يكون التعامل حسب عرض تجاري معين، وتكون هناك ورقة تحرر من طرف المصدر لصالح المستورد، وهذا قبل الاتفاق النهائي على الصفقة التجارية، مضمونها يتلخص بأن يدفع المستورد للمصدر مبلغ محدد مقابل البضاعة المراد شراؤها وحسب طريقة دفع محددة وهي فاتورة مبدئية مستعملة في عمليات التجارة الخارجية، وتشتمل على معلومات خاصة بالبضاعة: المبلغ الإجمالي، ثمن الوحدة، الوزن، الكمية، شروط البيع، فهي عموما لصالح المستورد إذ تسهل عليه الإجراءات الإدارية مثل الحصول على تأشيرة الاستيراد، كما تعتبر جزءا من مستندات الاعتماد المستندي في حالة اختياره كوسيلة دفع[3].

2.قائمة التعبئة: وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام الطرود وصفتها وتوفر كذلك مواصفات معينة للبضائع المعبأة في هذه الطرود وقد تُطلب أحيانا لأغراض خاصة بالضرائب من أجل الإفراج عن البضائع.

3. شهادة صحية: وتصدر عن الحجر الصحي بعد التحقق من أنها مطابقة لشروط التصدير في دولة التصدير.

---

[1]– فتحي حمو، **دور وفعالية الإنتكوترمز في تنظيم عمليات التجارة الخارجية حالة مؤسسة ميناء مستغانم**، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص تجارة ولوجستيك أور ومتوسطي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد ابن باديس مستغانم، 2017، ص10.

[2]– حمو فتحي، مرجع سبق ذكره، ص11.

[3] – فاطمة الزهراء بكوش، فريال العياشي، مرجع سبق ذكره، ص83.

4.إذن الشحن: ويصدر عن التوكيل الملاحي، يوجه من خلاله الأمر لقبطان الباخرة باستلام البضائع المطلوب شحنها على الباخرة

- **إعداد المستندات النهائية:** فور الانتهاء من إتمام عملية الشحن يقوم المصدر بإعداد مستندات النهائية التي تقدم إلى البنك فاتح الاعتماد إذا كانت طريقة الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية، وأهم هذه المستندات ما يلي:

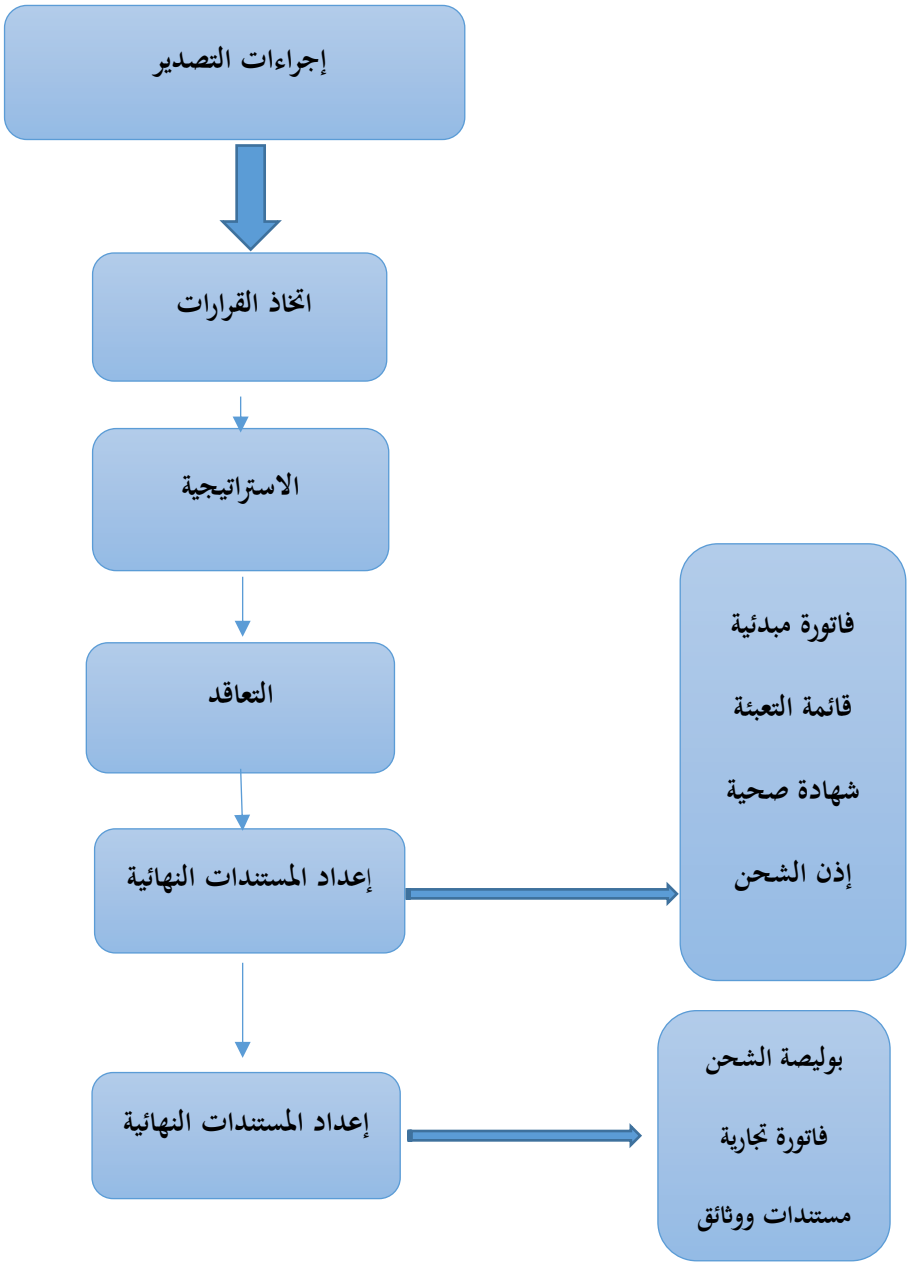
1.بوليصة الشحن: تعتبر من أهم المستندات المستخدمة في عملية التصدير، حيث تترجم كافة الشروط التي يتم الاتفاق عليها بصدد النقل والشحن إلى بيانات تدون في بوليصة الشحن، وتعد بوليصة الشحن بمثابة إيصال للبضاعة المشحونة على سفينة معينة، وموقعا عليها من قبل الناقل/أو كيله، مع تحديد شروط تسليم/استلام البضاعة المشحونة من/إلى السفينة

2.الفاتورة التجارية: الفاتورة التجارية هي سجل أو دليل على العملية التجارية بين المصدر والمستورد بناءا على الشروط التي وافق عليها الطرفان مسبقا، يقوم المصدر بإصدارها وقائمة التعبئة ويقدم نسخة عنها إلى الشاحن لإصدار بوليصة الشحن إستنادا إلى المعلومات الواردة فيها. وتقدم النسخة الأصلية إلى الهيئات القنصلية مرفقة مع شهادات المنشأ ليتم المصادقة عليها لغايات قبولها في بلد المستورد.

3.مستندات ووثائق أخرى: أهمها قائمة التعبئة، شهادة المنشأ، وشهادة معاينة وأية مستندات أخرى يطلبها المستورد من المصدر لإجراءات التخليص[1]. ويمكن توضيح إجراءات التصدير من خلال الشكل التالي:

[1] – فتحي حمو، مرجع سبق ذكره، ص ص 12،13.

الشكل رقم (01): إجراءات التصدير



.

المصدر: فاطمة الزهراء بكوش، فريال العياشي، **أثر الأنظمة الجمركية الاقتصادية على نشاط الاستيراد والتصدير: دراسة ميدان مفتشية الجمارك على مؤسسة ميناء عنابة**، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص اقتصاد وتسيير مؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة، الجزائر، 2020، ص85.

خلاصة:

تبذل كل الحكومات مجهودات جبارة لتحسين أوضاعها الاقتصادية والسياسية من أجل مواكبة التطورات العالمية، حيث تحاول كل الدول ترقية صادراتها غير النفطية من خلال إتباع السياسة والإجراءات الجمركية التي تعتبر أكثر الوسائل نجاحا لارتباطها الوثيق بمجمل حركات التجارة الخارجية.

ومن خلال الدراسات النظرية تبين لنا أن الإجراءات الجمركية تلعب دورا هاما في تعزيز وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات وذلك من خلال تطوير أنظمتها الجمركية واستحداث مؤسسات لترقية الصادرات خارج المحروقات وكذا السياسات التنظيمية المساهمة في ذلك.

الفصل الثالث: تفعيل المرافقة الجمركية في الجزائر كآلية لدعم الصادرات خارج المحروقات – دراسة حالة

مفتشية الجمارك بعنابة–

تمهيد:

تعد إدارة الجمارك من أهم الركائز الأساسية التي تعتمد عليها الدولة في حماية اقتصادها من جهة، وتمويل خزينتها من جهة أخرى، وذلك من خلال المهام المنوطة إليها ومساهمتها في لعب دورا أكبر في الاقتصاد الجزائري، ويخضع الجهاز الجمركي الوطني لنفس التقنيات والعمليات المعمول بها على مستوى العالم، وقد عمدت الحكومة الجزائرية في إطار الاستمرار بتطبيق استراتجية ترقية الصادرات خارج المحروقات إلى توفير الأرضية المساهمة في تحقيق ذلك، والتي من بينها تحيين الأنظمة الجمركية بما يخدم هذا التوجه، وكذا تفعيل المرافقة الجمركية للمتعاملين الاقتصاديين.

وعليه سيتم بهذا الفصل التطرق إلى كل من:

المبحث الأول: المديرية العامة للجمارك ودورها كمرافق في تنمية الصادرات خارج المحروقات.

المبحث الثاني: الدراسة الميدانية على مستوى مفتشية أقسام الجمارك بعنابة.

المبحث الأول: المديرية العامة للجمارك ودورها كمرافق في تنمية الصادرات خارج المحروقات.

لا يمكن لأي دولة بناء استراتجية لتنمية صادارتها أو ترقية تجارتها الخارجية بشكل عام، دون أن تعمل على عصرنة نظامها الجمركي، فالجمارك هي عنصر استراتيجي وفعال لا يمكن الاستغناء عنه في عمليات التجارة الخارجية.

المطلب الأول: لمحة عامة عن المديرية العامة للجمارك بالجزائر

تتمثل المديرية العامة للجمارك في كونها جهاز مراقبة حيث تعمل على تطبيق القوانين ومحاربة الغش، كما تعتبر هيئة من الهيئات الحكومية التابعة لوزارة المالية، بحيث تمثل إحدى الركائز الأساسية التي تعتمد عليها الدولة لحماية وخدمة الاقتصاد الوطني، وكذلك الدور الذي تلعبه في مراقبة الصادرات خارج المحروقات[1].

أولا– مراحل تطور الجمارك في الجزائر:

تشغل الجمارك الجزائرية جانبا كبيرا في الرقابة على التجارة الخارجية حيث عرفت تطورا ارتبط بتطورات الاقتصاد الوطني في مختلف مراحله، ولقد مر تطور الجمارك بالجزائر بعدة مراحل هي:

1– المرحلة الأولى من 1962 إلى 1969:

بعد الاستقلال مباشرة عرفت الجزائر تطورات اقتصادية ففي أفريل 1963 أنشأت مصلحة بوزارة المالية تسمى مصلحة الجمارك بموجب مرسوم رئاسي فشكلت مصلحة التحويلات الخارجية والجمارك، وفي 15 ماي 1963 صدر قرار وزاري حدد مهام المديرية التي قسمت إلى مديريتين فرعيتين[2]:

- المديرية الفرعية للجمارك.
- المديرية الفرعية للتحويلات الخارجية.

[1] -Revue Des Douanes، Numéro Spécial، P31.

[2] – زايد مراد، **الحماية الجمركية في الجزائر**، رسالة ماجستير غير منشورة، جامعة الجزائر، الجزائر، 1994، ص105.

وقد تمّ تطبيق أول تعريفة جمركية جزائرية في أكتوبر 1963، التي شجعت استيراد الثروة الصناعية التي خضعت لتعريفة مقدرة بـ 10 % بينما المنتجات الموجهة للاستهلاك النهائي فهي تتراوح ما بين 15 و20%، وما يمكن ملاحظته في هذا الشأن أن السلطات الجزائرية قد توجهت إلى تشجيع الواردات من السلع التجهيزية بفرضها رسوما منخفضة من جهة، ومن جهة أخرى فرضت على باقي السلع نسبة رسوم مرتفعة بغرض حماية الإنتاج الوطني من المنافسة الأجنبية والحد من استيراد السلع غير الضرورية لعملية التنمية، أما في أفريل في 1964 كان تأسيس مراقبة المبادلة، هذه المراقبة كانت مرنة لأنه لم يكن في تلك الفترة منع نقل رؤوس الأموال إلى الخارج تمثلت هذه الرقابة في إنشاء تجمعات مهنية للشراء، تضم المستوردين الخواص في شكل مؤسسات أغلب رأس مالها للقطاع العام الذي يعمل من خلالها على تغطية حاجيات معينة، بالنظر إلى المجهودات المبذولة من أجل إنجاح مخطط التنمية والعمليات من الضروري إحداث بعض التغييرات على هذه المنشأة التي تعد مفتاح التنظيم الاقتصادي، وهذا ما حدث في 01 سبتمبر 1964، بموجب مرسوم رقم 279–64، حيث أصبحت المديرية الفرعية للجمارك مديرية وطنية محدودة الحرية في ممارسة أدوارها.

أما بالنسبة لسنة 1968 تمت مراجعة نظام التعريفة وتعديله باعتماد تعريفات جديدة من أجل توجه الواردات لخدمة استراتيجية التنمية الوطنية[1]

2– المرحلة الثانية من 1970 إلى 1979:

تتميز هذه الفترة بتنشيط الأعمال الاقتصادية وتطبيق مخططات التنمية المحلية لتسيير عملية الاحتكار، ولذلك كان لابد من إعادة هيكلة التعريفة الجمركية تماشيا مع المتطلبات الجديدة لمراقبة التجارة الخارجية التي تتطلب بموجبه ثلاث أنظمة هي[2]:

- اتباع نظام حصص بالتحديد الكمي للواردات.
- نظام خاص بالموارد الحرة.
- نظام خاص والتراخيص الشاملة للاستيراد سنة 1973، الذي يعمل على تنظيم ومراقبة المنتوجات المستوردة وتحقيق نوع من المرونة على حركات المبادلات بالرغم من ذلك سجل معدل الاستيراد ارتفاعا مذهلا سنة

[1]- **La Douane Au Service De L'Economie,** C.N.I.D, 1996, p10.
[2]- Ibid, p11.

1969 إذ قدر بـ 25% بينما سجل سنة 1977 ما يعادل 31.5% الشيء الذي دفع الدولة إلى إصدار قانون 02-78 المؤرخ في 11 فيفري 1978 والمتعلق باحتكار الدولة للتجارة الخارجية ومنع كل ممارسة حرة من طرف القطاع الخاص، ووافق ذلك صدور قانون الجمارك لسنة 1979.

3- المرحلة الثالثة من 1980 إلى 1988:

بعد صدور قانون الجمارك سنة 1979، هذا السند القانوني الذي يساعدها على تحقيق أهدافها المسطرة وبسعيها إلى تشجيع المبادرات والأهداف التي تعمل هذه الأخيرة على تحقيقها، عمدت وزارة المالية الى منح كامل الاستقلالية لهذه الإدارة باعتبارها مديرية عامة، وذلك بموجب المرسوم الرئاسي رقم 237-82 لسنة 1982 الذي ساهم في هيكلة هذه المديرية، إذ قسمت إلى خمس مديريات مركزية إضافة إلى أقسام المراقبة[1]:

- المديرية المركزية للأنظمة الجمركية والجبائية.
- المديرية المركزية لتنظيم المنازعات الجمركية.
- المديرية المركزية للموظفين والتكوين.
- المديرية المركزية لتسيير الاعتمادات والوسائل.

نلاحظ في هذه الفترة أن الدولة هي المسؤولة الوحيدة عن تنظيم وتسيير العمليات والتجارية، وذلك بتدخلها مباشرة في مجال التجارة الخارجية ومحاولة تأمينها بفضل التخطيط المنتهج من قبل السلطات الجزائرية ونلاحظ أيضا أن دور الجمارك في هذه المرحلة محدود من ناحية متابعة وتنفيذ برامج الرخص، ما يجعل عملية تحصيل الضرائب والرسوم الناتجة عن الرقابة تهدف إلى تغذية الخزينة العامة على حساب تحقيق هدف آخر وهو حماية المنتج المحلي من المنافسة الأجنبية.

4- المرحلة الرابعة 1988 إلى يومنا هذا:

تختلف هذه المرحلة عن المراحل السابقة كونها تميزت بالتحرير التدريجي للتجارة الخارجية إذ يظهر ذلك من خلال تعديل القوانين والنصوص التشريعية[2]، أعطت وزارة الاقتصاد لقطاع الجمارك من خلال المرسوم التنفيذي رقم 324-90 بتاريخ 20 أكتوبر 1990 روحا جديدة سايرت هذه المعطيات حيث قسمت الإدارة الجمركية إلى مديريات مركزية وهي:

[1]- revue des douanes numéro spécial, op.cit. p32.
[2]- Ibid., p 32.

- مديرية الأنظمة الجمركية الاقتصادية.
- مديرية النزاعات ومكافحة التهريب.
- مديرية التشريع والإحصائيات والاعلام الالي.
- مديرية الموظفين والوسائل.

ومن بين مميزات هذه المرحلة:

- ✓ التخلي عن سياسة الاحتكار وتبني نظام اقتصاد السوق القائم على مبدأ الحرية التجارية والمنافسة الدولية في السوق، مبني على قانون العرض والطلب.
- ✓ تنظيم عملية الاستيراد بمنح السجل التجاري.
- ✓ إصلاح النظام الجبائي وتطبيق الإصلاحات الاقتصادية.
- ✓ تخفيض الرسوم الجمركية وإزالة الحواجز التي تعرقل عملية المبادلات الخارجية.
- ✓ تعديل القانون الجمركي وفق قوانين حديثة وإجراءات حديثة التطبيق.
- ✓ إزالة الوصايا عن المؤسسات الاقتصادية العمومية لتؤدي وظائفها مساواة مع المؤسسات الخاصة.
- ✓ ارتفاع مستوى التبادل التجاري مع الخارج منذ فتح السوق الوطنية أمام المنتخبات الأجنبية[1] .

ثانيا– مجال نشاط الجمارك الجزائرية:

تمارس إدارة الجمارك عملها في سائر الإقليم الجمركي وفق الشروط المحددة لها في هذا القانون وتنظم منطقة خاصة للمراقبة على طول الحدود البحرية والبرية، وتشكل هذه المنطقة النطاق الجمركي، أي الإقليم الجمركي وهو الجزء من الأراضي أو البحار الخاضعة لرقابة وإجراءات جمركية محددة في النظام الجمركي وتمارس فيها إدارة الجمارك نشاطها وفق الشروط المحددة في القانون وحسب المادة 29 من قانون الجمارك فإن هذا النطاق يشمل[2]:

- ✓ المنطقة البحرية: تتكون من المياه الإقليمية والمنطقة المتاحة لها والمياه الداخلية كما هي محددة في التشريع المعمول به.
- ✓ المنطقة البرية:
  - تعتمد على الحدود البحرية من الساحل إلى خط مرسوم على بعد 30 كلم^2.

[1]- Jean Claude Berr, Henri Trémeau , **Le Droit Douanier**, Edition Économica, Paris, France,1998, p27

[2] –**المادة 03 من قانون الجمارك الجزائرية**،1992، ص63.

- كما تعتمد على الحدود البرية من حد الاقليم الجمركي على خط مرسوم على بعد 30 كلم^2 منه.
- تسهيلا لقمع الغش يمكن عند الضرورة تمديد عمق المنطقة البرية من 30 كلم^2 الى غاية 60 كلم^2 غير أنّه يمكن تمديد هذه المسافة الى غاية 400 كلم^2 (ولاية تندوف، ادرار، تمنراست).
- وأيضا تحدد كيفيات تطبيق هذه المادة بقرار وزاري مشترك بين الوزراء المكلفين بالمالية والدفاع والسلطة عدة منها: الحراسة، المراقبة والتفتيش.

ثالثا– الهيكل التنظيمي للمديرية العامة للجمارك

تعتبر المديرية العامة الجمارك تابعة لوزارة المالية ومسيّرة من طرف مدير عام يعين بموجب مرسوم تنفيذي باقتراح من وزير المالية حيث يقوم بتسيير وتوجيه المديرية والتنسيق بين مختلف مصالحها، ويقوم بتمثيل وتوقيع الاتفاقيات الدولية في الميدان الجمركي ويساعد في أداء مهام مدراء الدراسات مكلفون حسب اختصاصهم بالإشراف على المديريات للدراسات وهي:

- مديرية الدراسة المكلفة بمتابعة البرامج وتنفيذها.
- مديرية الدراسة المكلفة بتنظيم المناهج.
- مديرية الدراسة المكلفة بالاتصال والعلاقات العامة.
- مديرية الدراسة المكلفة بقضايا الخاصة.

وتتضمن المديرية العامة للجمارك المصالح المركزية ومصالح الخارجية:

2– المصالح المركزية: هي عبارة عن مديريات وظيفية تقع تحت مراقبة وسلطة مديرية الإدارة العامة للجمارك، التي تتكفل بإعداد التشريع والقوانين الجمركية على دخول وخروج البضائع من وإلى الإقليم الجمركي وتضم المصالح[1]:

***مديرية التشريع والتنظيم والتقنيات الجمركية:** تتمثل مهامها في تشريع القوانين والتنظيم وحسن تطبيقه والسهر على مراقبة المبادلات الخارجية وتضم المديريات الفرعية التالية:

أ–المديرية الفرعية للتشريع والتنظيم: والتي تتكون من:

- مكتب التشريع.
- مكتب التنظيم.

[1]– سلطاني سلمى، **دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية حالة الجزائر**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، **2003**، ص 123–132.

- مكتب التحليل والتنسيق.

ب–المديرية الفرعية لمراقبة التجارة الخارجية والمبادلات: وتتكون من:

- مكتب مراقبة التجارة الخارجية.
- مكتب مراقبة الصرف.
- مكتب مراقبة المبادلات.

ج–المديرية الفرعية للتنظيم الجمركي والتقنيات الجمركية: التي تتكون:

- مكتب الأنظمة الجمركية التجارية.
- مكتب الأنظمة الجمركية الصناعية.
- مكتب الأنظمة الجمركية الخاصة.

***مديرية المنازعات:** وتتمثل مهمتها في تطبيق القوانين وترك القرار للمحكمة أي لتسيير ملفات المنازعات القائمة بين إدارة الجمارك المتعاملين معها وتضم ثلاث مديريات هي:

أ–المديرية الفرعية للمنازعات: والتي تتكون من:

- مكتب العمليات.
- مكتب الاحصائيات ومتابعة القضايا التنازعية.

ب–المديرية الفرعية لدراسة القضايا المتنازع فيها وأحكام القضاء: وتتكون من:

- مكتب الطعن والنقض.
- مكتب تحويلات ملكية البضائع.

ج–المديرية الفرعية لتغطية المنازعات.

* **مديرية مكافحة الغش والتهريب:** تتمثل مهمتها في محاربة الغش والتهريب والتجارة غير المشروعة ومراقبة الوثائق الخاصة للمهربين على مديريات الفرعية.

أ–المديرية الفرعية لمراقبة السندات: وتضم المكاتب التالية:

- مكتب تصنيف المراقبات.
- مكتب مراقبة تسوية المواد الأولية ومنتوجاتها.
- مكتب التعاون فيها بين المصالح.

ب-المديرية الفرعية للاستطلاعات والتحريات.

ج-المديرية الفرعية لمحاربة المخدرات.

د-المديرية الفرعية لحضور التبادل والتعاون بين المصالح.

* **مديرية القيمة والجبائية:** وتتمثل مهمتها في تحصيل وتحديد الحقوق والرسوم وتطبيق قانون التعريفة الجمركية والتحديد التقاربي للسعر الموجود في السوق، وهذا لتفادي أخطاء المصالح الجمركية، وتضم هذه المديرية المديريتين الفرعيتين وهي:

أ-المديرية الفرعية للقيمة لدى الجمارك: وتضم:

- مكتب التشريع والتنظيم.
- مكتب تحليل وتوزيع المعطيات والمعلومات.

ب-المديرية الفرعية الجبائية والتعريفية:

- مكتب التعريفة.
- مكتب الامتيازات الجبائي وموطن الأصل.

***مديرية المواد البشرية:** وتتمثل مهمتها في استخدام وتسيير الموارد البشرية وتتكون من ثلاث مديريات فرعية وهي:

أ. المديرية الفرعية للمستخدمين:

- مكتب تسيير الأملاك.
- مكتب مراقبة التسيير.
- مكتب المنازعات والتأديب.
- مكتب النشاط الاجتماعي.

ب .المديرية الفرعية للمرفق: وتتضمن:

- مكتب الانضباط لمصالح الفرق.
- مكتب التحليلات والخلاصات.
- مكتب متابعة تسيير مصالح الفرق.

ج . المديرية الفرعية للتنظيم والتيسير كفاءات المهنية: وتتضمن:

- مكتب التنظيم ونماذج التسيير.
- مكتب متابعة تسيير الكفاءات والمهن.

***مديرية الوسائل الإمدادية والمالية:** مهمتها تكمن في مراقبة نفقات الجمارك وتزويد مصالحها بكافة الوسائل الإمدادية والمالية وتضم المديريات الفرعية التالية:

أ. المديرية الفرعية للميزانية والمحاسبة:

- مكتب النفقات الخاصة والمستخدمين.
- مكتب النفقات الخاصة بالعتاد.
- مكتب تقدير الميزانيات متابعة التعويضات.

ب.المديرية الفرعية للصفقات والانجازات: وتضم:

- مكتب البرامج.
- مكتب الصفقات.
- مكتب الإنجازات الهياكل القاعدية الأساسية.
- مكتب الجمركة.

ج.المديرية الفرعية الوسائل العامة: وتضم:

- مكتب الانضباط التقسيم.
- مكتب الانضباط والتقسيم.
- مكتب تسيير التراث.
- مكتب القضايا العامة.

***مديرية المراقبة الجمركية للمحروقات:** تعتبر حديثة التكوين تقوم بمراقبة حركة المحروقات ومتابعتها وتضم المديريات الفرعية التالية:

أ. **المديرية الفرعية الجمركية للمحروقات:** وتضم:

- مكتب الجبلية.
- مكتب الحضور التقني.

ب. المديرية الفرعية لمراقبة ومتابعة حركة المحروقات: وتضم:

- مكتب التوثيق.
- مكتب مراقبة ومتابعة حركة المحروقات.

***مديرية التكوين:** لها دور في تكوين وإدارة الموارد البشرية للوظائف الجمركية وتتكون من المديريات الفرعية التالية:

أ–المديرية الفرعية التكوين والإعداد: وتتضمن:

- مكتب الامتحانات والمسابقات.
- مكتب المفتشية البيداغوجية.
- مكتب تسيير التكوين الاعدادي ومتابعة المتربصين.

ب.المديرية الفرعية للتحسين والإعداد:

- مكتب تنفيذ البرامج ومتابعة التكوين.
- مكتب التنسيق مع مدارس الجمارك.
- مكتب التحاليل.

***مديرية الوقاية والأمن:** تكمن مهمتها في توفير الأمن والاطمئنان في نفوس المواطنين والمصالح الجمركية وحراس المديرية العامة للجمارك، وضمان سلامة المواطنين المتعاملين مع إدارة المديرية العامة للجمارك ومع بعض دخول المتربصين ويضم:

أ. المديرية الفرعية لأمن الممتلكات.

ب. المديرية الفرعية الأمن المستخدمين.

2– المصالح الخارجية: إضافة إلى المصالح المركزية هناك مصالح خارجية والتي تعتبر كهيئة خارجية من المديرية العامة للجمارك من ناحية المركز، لكنها تابعة لها تحت الإشراف المباشر للمدير العام، وتشمل هذه المصالح من المديريات الفرعية الخارجية، المراكز ومدارس الجمارك.

* **المصالح الفرعية الخارجية:** وتضم ما يلي[1]:

أ– المديريات الجهوية.

[1] –حسن بلخير، **دور الجمارك في ترقية المبادلات التجارية**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، الجزائر، 1992، ص21.

ب –مفتشيات الأقسام.

ج –مكاتب الجمارك.

د– المفتشيات الرئيسية.

***المراكز الوطنية:** وتتمثل في:

أ –المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات CNIS.

ب –المراكز الوطنية للاتصال للجمارك CNIT.

ج –المركز الوطني للإعلام الآلي والتوثيق CNID ومهمته هو توثيق وإعلام المتعاملين مع إدارة الجمارك وتضم ثلاث مديريات فرعية:

–المديرية الفرعية للإعلام الآلي

–المديرية الفرعية للتوثيق

–المديرية الفرعية للدراسات

* **المدارس الوطنية:** مهمتها تكوين وإعداد أعوان الجمارك عن تخصيص أوقات الدروس النظرية والتطبيقية لتمكينهم من الانخراط الكامل في الوظيفة الجمركية وتتمثل هذه المدارس على الخصوص:

–المدرسة الوطنية للجمارك بعنابة وتختص في تكوين المحاسبين والقابضين وأصحاب تصفية الملفات.

–المدرسة الوطنية للجمارك بورقلة، وتختص في تكوين الأعوان الجمركية وضباط الفرق.

–المدرسة الوطنية بباتنة وهي على غرار المدرسة الوطنية بورقلة.

المطلب الثالث: واقع الصادرات خارج قطاع المحروقات في الجزائر للفترة 2010–2020.

سنتطرق لواقع الصادرات خارج المحروقات في الجزائر، وذلك من خلال تتبع تطورها ومكانتها من اجمالي الصادرات خلال الفترة الممتدة من 2010 إلى 2020 وهو ما يوضحه الجدول الموالي:

الجدول رقم (02): تطور الصادرات خارج قطاع المحروقات من 2010- 2020.(الوحدة: مليار دولار أمريكي)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
الصادرات خارج المحروقات	0.969	1.227	1.153	1.050	1.667	1.485	1.391	1.367	2.218	2.068	1.909
%	1.70	1.68	1.61	1.63	2.77	4.29	4.74	3.95	5.39	05.86	08.71
صادرات المحروقات	56.121	71.661	70.583	63.327	58.462	33.081	27.918	33.202	38.897	33.244	20.016
%	98.30	98.32	98.32	98.37	97.23	95.71	95.25	96.04	94.60	94.14	91.29
مجموع الصادرات	57.090	72.888	71.736	64.377	60.129	34.565	29.309	34.569	41.115	35.31	21.925

المصدر: العديد من المراجع:

- التقرير السنوي لبنك الجزائر، 2018، ص ،48، تاريخ الاطلاع: 09-05-2022، على الموقع الالكتروني:

https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapport2018arabe.pdf

- التقرير السنوي لبنك الجزائر،2013، ص 62، تاريخ الاطلاع: 09-05-2022، على الموقع الالكتروني:

https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/rapport2018arabe.pdf

- بنك الجزائر، **النشرة الإحصائية الثلاثية رقم 52**، ديسمبر 2020، ص 28، معطيات الفترة (2019- 2020)، تاريخ الاطلاع: 09-05-2022، على الموقع الإلكتروني: https://www.bank-of-algeria.dz/pdf/Bulletin_52a.pdf

يتبين لنا من خلال الجدول السابق أنّ الاقتصاد الجزائري يعاني من التبعية لقطاع المحروقات، حيث أنّ الصادرات خارج المحروقات لا تغطي إلا نسبة قليلة فقط، وهذا ما ينعكس بالسلب على حصيلة الميزان التجاري من جهة والاقتصاد الوطني ككل، خاصة وأن قطاع المحروقات يعاني من تذبذبات في أسعار البترول.

ومن الملاحظ أنّ النسبة الأكبر من الصادرات الجزائرية هي من المحروقات، ما يجعل النمو الاقتصادي حبيس تطور هذا القطاع بالدرجة الأولى وكذا ارتفاع أسعاره وتقلباته، وكذلك مرتبط بالنمو العالمي والطلب عليه في الأسواق العالمية.

وعلى الرغم مما تمثله الصادرات خارج المحروقات من تحقيق النمو الاقتصادي لأي بلد، إلا أنّ هذا لا ينطبق على الجزائر التي تعتمد بشكل كبير على الصادرات النفطية.

فالصادرات خارج المحروقات لم تتجاوز نسبتها 06% من إجمالي الصادرات خلال الفترة 2010 إلى 2018، على الرغم من الخطط والاستراتيجيات التي اعتمدتها الجزائر لترقية صادراتها خارج المحروقات، وما تنفقه في سبيل ذلك وما تبذله من مجهودات للنهوض بالقطاعات المنتجة.

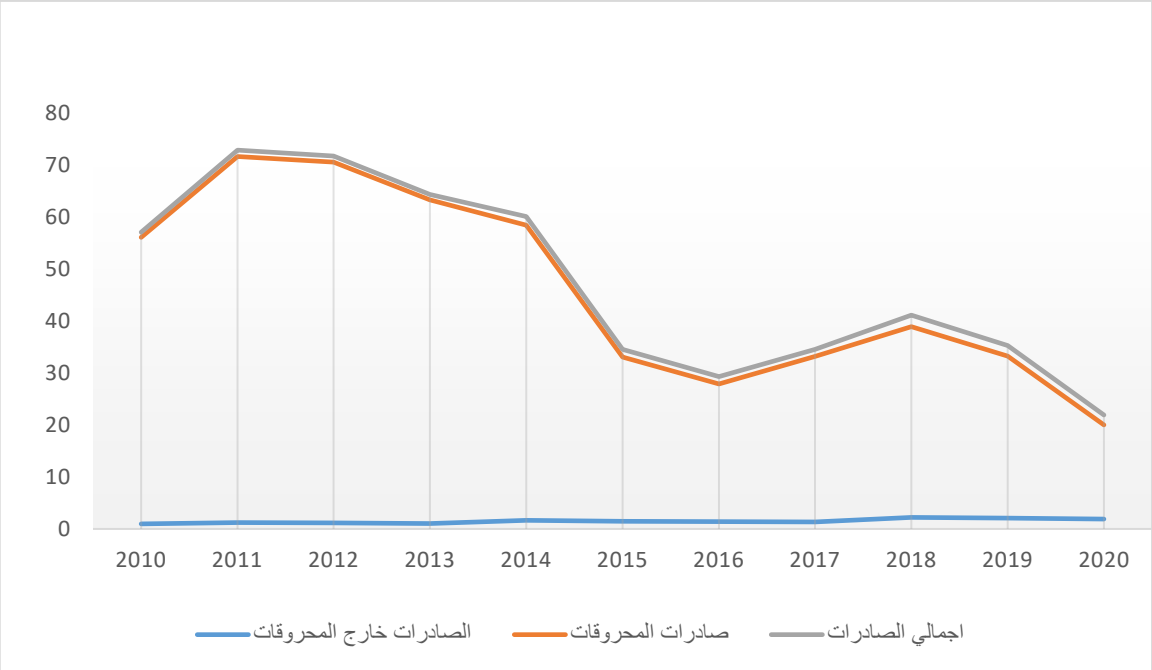
كما هو ملاحظ أنّ المحروقات تمثل أساس صادراتنا إلى الخارج خلال سنة 2018 بحصة 94.60% من القيمة الإجمالية للصادرات، بزيادة قدرها 20.16% مقارنة بسنة 2017.

أما بالنسبة للصادرات "خارج المحروقات" التي لا تزال هامشية، والتي تقدر نسبتها بـ 5.39% من القيمة الإجمالية للصادرات: أي ما يعادل 2.218 مليار دولار، فقد سجلت زيادة قدرها 62.25% مقارنة بسنة 2017.

وعلى ضوء ما سبق نستنتج أنّ الصادرات الجزائرية تتميز بالأحادية كون أنّ المحروقات تمثل حصة الأسد من صادراتها والتي تجاوزت حدود 90% من حجم الصادرات الكلية طيلة السنوات السابقة.

وحتى يتم الوقوف على مدى ارتباط الصادرات الجزائرية بقطاع المحروقات ندرج الشكل التالي:

الشكل رقم(02): تطور الصادرات الجزائرية 2010- 2018. (الوحدة مليار دولار أمريكي)



المصدر: من إعداد الطالبتين بناءا على معطيات الجدول السابق.

من خلال الشكل السابق نلاحظ تذبذب في تطور الصادرات الجزائرية من سنة إلى أخرى، كما يتضح أن عدم نمو الصادرات الجزائرية يرجع لارتكازها على الصادرات النفطية دون إيجاد حلول بديلة.

ولابد من الإشارة هنا الى أن الدولة الجزائرية قد سخرت مجموعة من الأجهزة التنظيمية للعمل على تنفيذ برنامج دعم الصادرات خارج المحروقات وترقيتها نذكر أهمها في:

- وزارة التجارة: باعتبارها المكلفة بوضع الإطار المؤسساتي والتنظيمي المتعلق بالمبادلات التجارية الخارجية والمعدة لكل استراتيجية مرتبطة بترقية الصادرات خارج المحروقات وغيرها من المهام الأخرى المرتبطة بتنظيم التجارة الدولية.
- غرفة التجارة والصناعة CACI: والتي من اهم مهامها تقديم الدعم للمؤسسات الاقتصادية في مختلف المجالات خاصة لمجال الأسواق الخارجية، ووضع التدابير التي تسهل عمليات تصدير المنتوجات وترقيتها.
- الشركة الجزائرية للتصدير والمعارض صافاكس: والتي تقوم بإعانة المتعاملين الاقتصاديين في ميادين ترقية التجارة الخارجية.
- الشركة الجزائرية لتامين وضمان الصادرات.

المطلب الثالث: دور المرافقة الجمركية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

في إطار العمل على ترقية الصادرات خارج مجال المحروقات وتطبيقا للنتائج التي خرج بها اجتماع مجلس الوزاري المشترك، منعقد يوم 28 فبراير سنة 2016 وكذا مقتضيات الارسالية رقم 634 المؤرخة في 2016/03/13 الصادرة عن مصالح السيد الوزير الأول، يشرفني ان احيطكم علما بان المديرية العامة للجمارك قد اتخذت تدابير جديدة فيما يخص التسهيلات التي تهدف الى تخفيف أكثر لعملية التصدير.

تتمثل هذه التدابير الجديدة فيما يلي[1]:

أولا– منح الرواق الأخضر للصادرات من الفواكه والخضر والبضائع الأخرى سريعة التلف:

إن الصادرات من الفواكه والخضر والبضائع الأخرى سريعة التلف والموجهة للبيع أو للبيع بالإيداع، تستفيد بشكل آلي من الرواق الأخضر مهما كانت صفة المصدر سواء كان متعاملا اقتصاديا معتمدا أو غير ذلك.

وعلى هذا، يكون الفحص الجمركي المطبق على هذا النوع من المنتوجات عاجلا وذي أولوية، كما تصفى التصريحات المتعلقة بها ويسلم سند التصدير في اليوم ذاته.

يجب موافاة في أقرب الآجال وبكل طرق الارسال السريع بأية عوائق في النقل والامداد من شانها ان تؤخر عملية التصدير الفعلي للمنتجات المذكورة سابقا.

[1] - **ترقية الصادرات خارج المحروقات**، المديرية العامة للجمارك، 2016. (الملحق رقم 02)

ثانيا– الترخيص بتصدير المنتوجات المصنوعة محليا غير المستفيدة من أي دعم:

يتم تصدير هذه المنتجات التي لم تستفد من دعم من قبل بصفة اعتيادية وهي غير معنية بالتدابير التي تنظم المنتجات المشتقة من المواد الأولية المدعمة.

ثالثا– الترخيص بتصدير المنتجات الغذائية التي تكون مادتها الأولية مدعمة، بشرط دفع الفارق:

يجب التوضيح بان كيفيات حساب تعويض الفارق في السعر للمواد الأولية المدعمة وكذا قائمة هذه المواد، يتم تحديدها من طرف وزارة المالية ووزارة التجارة والوزارة المكلفة بالفلاحة.

في انتظار وضع هذه الآلية حيز التنفيذ، يشترط تقديم التزام من طرف مصدري هذه المنتجات بدفع ذلك الفارق وذلك بطاقة تقنية للمنتوج المصدر.

وبالتالي لا يقيد المصدرون المعنويون بالعودة الى وضع المواد الأولية المستوردة تحت نظام القبول المؤقت من اجل تحسين الصنع.

رابعا– تخفيف عمليات الفحص للبضائع الأخرى:

تستفيد الصادرات من البضائع الأخرى على الفواكه والخضر وغيرها من البضائع سريعة التلف من منظومة مخففة فيما يتعلق بالفحص وتقوم على العناصر التالية:

1– تحديد أجل أقصى لفحص البضائع: ينبغي أن لا يتجاوز الفحص المادي للبضائع الأخرى الموجهة للتصدير إذا اقتضت الظروف ذلك، اجل48 ساعة ابتداء من تاريخ تسجيل تصريح التصدير.

الا انه يجب الإشارة الى ان هذا التدبير لا يخص المصدرين المستفيدين من نظام المتعامل الاقتصادي المعتمد، لأنهم معفيون أساسا من كل فحص فوري.

2– الأداء المنسق للرقابة: إنّ السرعة التي تعالج بها عمليات التصدير، تتطلب وضع نظام منسق للرقابة.

ينبغي تطبيق هذا التدبير المنصوص عليه في المعيار 3,35 من اتفاقية كيوطو المعدلة محليا في انتظار تأطيره على المستوى المركزي.

يجب القيام بتشاور قبلي مع المصالح المكلفة بالرقابة الصحية وبالصحة النباتية او غيرها، بهدف ضمان رقابة مشتركة للبضائع المصدرة وكذا تقليص آجال الجمركة عند التصدير.

3– الفصل المؤجل في الإشكالات: لا ينبغي في أي حال من الأحوال أن يتأجل التصدير الفعلي للبضائع بسبب الإشكالات المحتمل حصولها عند جمركة البضائع المصدرة، إذ يجب أن تصدر هذه البضائع، ثم يتم الفصل في الاشكال المتعلق بها بعد ارسالها للخارج.

تجدر الإشارة إلى أنّ هذا التأجيل في تسوية الاشكال لا يطبق إذا ما كان يتعلق ببضائع من الصنف المحظور أو تلك التي تخضع لتنظيم معين عند تصديرها.

خامسا–إعادة تنظيم الفحص بالكاشف الضوئي عند الارسال إلى الخارج:

تعفى الصادرات من الفواكه والخضر والبضائع الأخرى سريعة التلف من الفحص بالكاشف الضوئي عند إرسالها إلى الخارج.

تتكلف الجهات المعنية بتأطير الفحص بالكاشف الضوئي والذي يتم القيام به لضرورات أمنية لا سيما في المطارات.

تعفى عمليات تصدير البضائع الأخرى والتي يقوم بها المتعاملون الاقتصاديون المعتمدون، من أي فحص بالكاشف الضوئي، إلا إذا كانت موضوع الاستهداف الآلي الذي يقوم به نظام الإعلام الآلي للجمارك.
وسيتم الوضع حيز التنفيذ في أقرب الآجال، تطبيقا آليا من أجل القيام من هذه المهمة.

لا تخضع عمليات تصدير البضائع الأخرى التي يقوم بها المتعاملون غير المستفيدون من نظام المتعامل الاقتصادي المعتمد، للفحص بالكاشف الضوئي طالما أن الأختام الجمركية الموضوعة سليمة وأنه لا يوجد شك قوي في حصول غش في هذه العملية.

وخلافا لذلك، يعتمد قرار اخضاع البضاعة الموجهة للتصدير للفحص بالكاشف الضوئي على تقدير المفتش الرئيسي المكلف بالعمليات التجارية بعد موافقة رئيس مفتشية الأقسام المختص إقليميا، إذا تمت الجمركة عند التصدير على مستوى مكتب حدودي.

عندما يتعلق الأمر بجمركة عند التصدير، على مستوى مكتب داخلي أو لدى المصدر، يعتمد قرار اخضاع البضائع المصدرة للفحص بالكاشف الضوئي عند ارسالها للخارج على تقدير المفتش الرئيسي للفرق على مستوى المكتب الحدودي بعد موافقة رئيس مفتشية الأقسام المختص إقليميا.

سادسا–تخفيف نظام إعادة التموين بالإعفاء للحقوق والرسوم وتطبيق نظام الاسترداد الرسوم الجمركية:

بناءا على تعليمات المنشور رقم 68/م.ع.ج/الأمانة/م.123 المؤرخ في 19 سبتمبر سنة 1999 فان منح نظام إعادة التموين بالإعفاء يدخل ضمن الاختصاص الحصري لمفتشية الأقسام التابع لها مكان التصدير وهو تحديد لا يشجع الصادرات.

وقد تم تمديد هذا الترخيص بالمنح بمكتب الاستيراد للمدخلات المعنية، بحيث يتمكن المتعامل المعني من اختيار طالب هذا النظام سواء من مكتب التصدير أو مكتب الاستيراد لهذه المدخلات.

إن هذا التدبير الذي تم اعتماده في حالة المتعاملين الاقتصاديين المعتمدين، سيدرج ضمن المنشور الجديد الذي يعني بإعادة التموين بالإعفاء.

فيما يخص نظام استرداد الرسوم الجمركية سيدخل حيز التنفيذ بمجرد إصدار النص التنظيمي المنصوص عليه في المادة 192 مكرر 1 من قانون الجمارك.

سابعا–وضع هيئة ومساحات مخصصة للتصدير:

بمقتضى النتائج المتوصل إليها في اجتماع المجلس الوزاري المشترك المذكور آنفا، يجب الطلب من مستغلي الموانئ الجافة أن يخصص مساحات لعمليات التصدير.

يبقى عليكم الحرص على تجسيد هذا التدبير بالتعاون مع مستغلي هذه المساحات وبالتالي تنفيذ الالتزام القانوني المنصوص عليه في المادة 66 من قانون الجمارك والتي تنص على ان البضائع التي لا تكون موضوع تصريح مفصل، يمكن تفريغها في الموانئ الجافة فور وصولها إلى مكتب الجمارك.

تضيف هذه المادة بأنه بإمكان الموانئ الجافة أن تستقبل البضائع المعدة للتصدير، التي تم التصريح بها وفحصها في انتظار ارسالها.

ومن أجل تعزيز النظام العمليات المطبق يجب إعادة تنظيم المصالح بهدف تزويد المكاتب التي سيتم ذكرها فيما يلي، ما لم يتم بعد، بفرق تصدير مكلفة حصريا بالفحص المادي للبضائع وإجراءات إرسالها إلى الخارج يتعلق الأمر خاصة بمكاتب: "ميناء بجاية، ميناء الجزائر، ومطار هواري بومدين (شحن) والبليدة ومكتب العيون." لأنها تسجل تدفقا معتبرا للصادرات.

فيما يتعلق بالمكاتب الأخرى، يجب إنشاء هذه المصالح وتدعيمها تدريجيا حسب حجم الصادرات المسجل.

ثامنا– خطوات الاتصال الواجب اتخاذها:

يجب أن تستجيب عمليات الاتصال الواجب اتخاذها إلى سياسة جواريه اتجاه المصدرين، لذا يجب تطبيق التعليمات الموجهة سابقا بهذا الخصوص في أقرب الآجال ويتعلق الامر بما يلي:

- تحديد قائمة المصدرين وفقا لمجال النشاط بمن فيهم ذوو القدرات المعتبرة في هذا المجال، وذلك من أجل انشاء بطاقية محينه دوريا.
- إعادة تنشيط مهمة الاستشارة والاستماع لانشغالات المصدرين.
- عقد اجتماعات دورية كل شهر من طرف رؤساء مفتشيات الأقسام بإشراف المدراء الجهويين وترسل تقارير دورية عن هذه الاجتماعات، يعقد اجتماع وطني للمتابعة كل ستة أشهر.
- نشر وشرح الاحكام التشريعية والتنظيمية التي تشجع الصادرات خارج مجال المحروقات.
- تنظيم ندوات ولقاءات جهوية وذلك باشراك الأطراف المتدخلة في عملية التصدير (البنوك، مصالح التجارة، مصالح الفلاحة... الخ

وتوجد إجراءات وتسهيلات أخرى وضعت لأجل دعم الصادرات خارج قطاع المحروقات نذكرها في مايلي[1]:

1– الصندوق الخاص لترقية الصادرات: تم إنشاء الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE) من أجل ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، وذلك من خلال التكفل بجزء من التكاليف المتعلقة بنقل المنتوجات الموجهة للعرض وكذا تكاليف مشاركة الشركات في المعارض والصالونات في الخارج حسب عتبات التمويل التالية:

بعنوان المشاركة في المعارض والمعارض الصالونات المتخصصة في الخارج:

- 100% في حالة المشاركة ذات طابع استثنائي بناء على قرار سياسي او تقتصر على انشاء شباك موحد.
- 50% في حالة المشاركة الفردية في المعارض الأخرى غير المدرجة في البرنامج الرسمي السنوي.
- 80% في حالة المشاركة في المعارض والصالونات المدرجة في البرنامج الرسمي لمشاركة الجزائر.

[1] – **الدبلوماسية الاقتصادية ودعم المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين**، وزارة الشؤون الخارجية، mae.gov.dz.

وتجدر الإشارة إلى أن الإعلانات المعدة يجب أن تذكر في لغة مستعملة في التجارة الدولية، وعند الاقتضاء في لغة البلد المستضيف للتظاهرة، كل المعلومات المتعلقة بالتظاهرة من اسم المعرض وفترته ومكانه... الخ.

بعنوان نقل وعبور ومناولة البضائع الموجهة للتصدير

- 50% في حالة النقل الدولي للتمور، وبالنسبة لجميع الوجهات لهذا المنتج.
- 50% في حالة النقل الدولي للمنتجات غير الزراعية إلى وجهات بعيدة.
- 50% في حالة النقل الدولي للمنتجات الزراعية القابلة للتلف باستثناء التمور.

2- التسهيلات الجمركية: الأنظمة الاقتصادية الجمركية مفيدة للمصدرين على العديد من الأصعدة، حيث أنها توفر حوافز جبائيه ومالية وإدارية.

تتمثل اهم التسهيلات فيما يلي:

- الاعفاء من إيداع ضمانة في إطار نظام القبول المؤقت عند استيراد الرزم الفارغة لتغليف السلع الموجهة للتصدير او السلع الموجهة لتحسين الصنع الإيجابي (التحويل) لتصدر لاحقا وهذا ينطبق أيضا على التصدير المؤقت للسلع من اجل تحسين الصنع السلبي (انجاز اعمال)، والموجهة للتصدير النهائي.
- زيارة الموقع والتخليص الجمركي عن بعد.
- اصدار وصل العبور بالجمارك (TPD)، بالنسبة للصادرات التي تمت عبر الطرق البرية.
- انشاء الرواق الأخضر، الذي يسمح بالمصادقة على تصريح التصدير دون معاينة من السلع.
- تفعيل الدفتر ATA بمدة صلاحية (01) سنة، وهو اجراء مبسط للتصدير المؤقت للعينات وكذا للمشاركة في المعارض والصالونات في الخارج، ويسلم حصريا من طرف الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI).
- التصريح المسبق المبكر وتقديم البيان قبل وصول البضائع.

3-التسهيلات البنكية: يمكن لأي شركة منتجة لبضائع او خدمات مقرها في الجزائر، وتعمل في مجال تصدير المنتجات المحلية الاستفادة من التسهيلات المصرفية سواء للمشاركة في المعارض في الخارج او من اجل التصدير، وبتقديم وثائق اثبات.

- شهادة توطين التصدير.
- استعادة وإعادة عائدات للتصدير.
- أحكام مالية متعلقة بالتجارة الخارجية.
- أحكام مالية حول الاستثمار في الخارج من طرف متعاملينا الاقتصاديين.

4– التعديل في القوانين والتشريعات: في كل مرة كانت تقوم الدولة بإدخال تعديلات على القوانين والتشريعات المنظمة لنشاط التصدير نحو الخارج، وهذا بغية التشجيع الصادرات والتخلص من التبعية ومن اهم التعديلات الموجودة حاليا ما يلي[1]:

- الغاء الرسوم الجمركية والضرائب الخاصة بعمليات التصدير نحو الخارج.
- إقرار تعويضات مالية للمصدرين عن تكاليف نقل منتجاتهم نحو الخارج.
- منح المصدرين حق الاحتفاظ بجزء من العملة الصعبة المتأتية من عملية التصدير.
- زيادة المدة اللازمة لإدخال العائدات المالية المترتبة عن عملية التصدير.
- الإعفاء من إيداع ضمانة في إطار نظام القبول المؤقت عند استيراد الرزم الفارغة لتغليف السلع الموجهة للتصدير أو السلع الموجهة لتحسين الصنع الإيجابي(التحويل) لتصدر لاحقا، وهذا ينطبق أيضا على التصدير المؤقت للسلع من أجل تحسين الصنع السلبي (انجاز أعمال)، والموجهة للتصدير النهائي.
- زيارة الموقع والتخليص الجمركي عن بعد.
- إصدار وصل العبور بالجمارك(TPD) ، بالنسبة للصادرات التي تمت عبر الطرق البرية؛
- إنشاء الرواق الأخضر، الذي يسمح بالمصادقة على تصريح التصدير دون معاينة من السلع؛
- تفعيل الدفتر ATA بمدة صلاحية (01) سنة، وهو إجراء مبسط للتصدير المؤقت للعينات وكذا للمشاركة في المعارض والصالونات في الخارج. ويسلم حصريا من طرف الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI)
- التصريح المسبق المبكر وتقديم البيان قبل وصول البضائع.[2]

[1] – زهرة مصطفى، **واقع وافاق الصادرات خارج المحروقات في الجزائر (الفترة من 2010–2021)**، مجلة شعاع للدراسات الاقتصادية، العدد 02، المجلد05، جامعة تيسمسيلت، الجزائر، ص141.

[2] – https://www.algex.dz/ar.

المطلب الرابع: معوقات تنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر: وتتمثل في[1]:

- ❖ غياب مؤسسات اقتصادية قوية تستطيع تصدير منتجاتها والمنافسة في الأسواق الدولية نتيجة ضعف الإنتاج الوطني وعدم كفايته داخليا.
- ❖ ضعف الاستثمار الوطني والأجنبي بسبب وجود مشاكل عديدة في بيئة الاستثمار كالبيروقراطية الإدارية والفساد الاداري والمالي.
- ❖ نقص الدعم والتحفيز المقدم للمؤسسات الاقتصادية التي لها الرغبة والقدرة على التصدير، ووجود العديد من العراقيل في وجه هذه المؤسسات خاصة فيما يخص تحصيل مستحقاتها المالية من الخارج.
- ❖ عدم الاخذ بمعايير الجودة المعمول بها دوليا من قبل معظم المؤسسات الاقتصادية الوطنية، وهذا لنقص امكانياتها المالية والبشرية، ولعدم اهتمامها للسوق الخارجية واكتفائها بالسوق الوطنية، إضافة الى نقص الخبراء في مجال الجودة ونقص اليد العاملة المؤهلة التي تساعد المؤسسات على تطبيق معايير الجودة.
- ❖ عدم وجود استراتيجية واضحة لترقية الصادرات خارج المحروقات واضحة المعالم لدى كل الأطراف، سواء كانت هيئات حكومية أو أعوان اقتصاديين، وهذا يظهر من خلال المشاكل العديدة التي يعاني منها المصدرون والتي لم تجد طريقها للحل منذ سنوات طويلة، مثل: مشكل غياب فروع للبنوك الجزائرية في الخارج تسهل على المصدرين تحصيل مستحقاتهم المالية من زبائنهم، فهذا المشكل مازال مطروحا ليومنا هذا رغم وعود الحكومات المتكررة لحله.
- ❖ غياب شبه كلي للدبلوماسية الاقتصادية الجزائرية في الخارج مما جعل المصدرين يترددون في الدخول للأسواق الأجنبية لنقص المعلومات عن هذه الأسواق.
- ❖ نقص المنافسة على مستوى السوق الداخلية في الكثير من المنتجات، مما أدى الى غياب الإبداع والابتكار والجودة في الإنتاج وجعل المنتجات الجزائرية ذات تنافسية ضعيفة مقارنة مع المنتجات الأجنبية حتى في السوق الوطنية.
- ❖ اغراق السوق الوطنية بالمنتجات المستوردة والمقلدة خاصة الصينية منها وذات الأسعار المنخفضة، ما أثر على المنتجات الوطنية وأدى الى افلاس الكثير من المؤسسات الاقتصادية العمومية والخاصة.

[1] – زهرة مصطفى، مرجع سبق ذكره، ص ص 143، 144.

- ❖ سيطرة بعض المؤسسات الاقتصادية العمومية على بعض المجالات النشاط الاقتصادي، واستفادتها من الدعم المستمر للدولة رغم ضعف أدائها وقلة جودة منتجاتها، ما أدى الى عدم بروز مؤسسات خاصة قوية يمكنها ان تلبي الاحتياجات الوطنية وتتوجه نحو التصدير.
- ❖ عدم وجود رغبة واستراتيجية لدى اغلب المؤسسات الوطنية العمومية منها والخاصة لتوجه نحو السوق الخارجية، رغم تحقيقها للاكتفاء الذاتي على مستوى السوق الداخلية وتوفرها على قدرات الإنتاج الغير مستغلة.
- ❖ عدم وجود انتظام في عمليات التصدير خاصة بالنسبة للمنتجات الفلاحية وهذا لعدم التحكم في الإنتاج ولغياب استراتيجية فلاحية واضحة لدى الدولة ولدى الخواص.
- ❖ عدم وجود استراتيجية واضحة في مجال التصنيع وفي مجال التصدير سواء من قبل الدولة او من قبل الخواص.
- ❖ الاقتصاد الجزائري اقتصاد ضعيف وغير تنافسي وهو غير قادر على المنافسة الداخلية فما بالك المنافسة الدولية، وهو غير قادر على تغطية الاحتياجات السوق الداخلية في الكثير من المنتجات فكيف له ان يذهب الى التصدير.
- ❖ اهمال الجزائر والشركات الجزائرية للأسواق العربية والافريقية التي هي في متناول مؤسساتنا الوطنية ومحاولة الدخول الى السوق الأوروبية التي لها معايير جودة صارمة ولها حواجز كثيرة.
- ❖ وجود العديد من الهيئات التي لها مهام دعم الصادرات خارج المحروقات ووجود نوع من التداخل فيما بينها ومنها الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية (PROMEX) والغرفة الوطنية للتجارة والشركة الوطنية للمعارض والتصدير (SAFEX) وغياب التنسيق فيما بينها والتضارب في الاحصائيات التي تقدمها كل هيئة مما جعل هناك صعوبة في معرفة الوضعية الحقيقية في الصادرات خارج المحروقات وعدم القدرة على تقييمها.
- ❖ غياب تشريعات قانونية تسمح للمؤسسات الاقتصادية الجزائرية بالاستثمار بالخارج من خلال إقامة نقاط بيع لمنتجاتهم او إقامة نقاط لخدمات ما بعد البيع، خاصة وان في السنوات الأخيرة هناك بعض المؤسسات الاقتصادية الجزائرية قامت بمبادرات فردية لدخول أسواق عربية وافريقية وحتى أوروبية، وقد واجهتها عراقيل إدارية وتشريعية كثيرة لفتح نقاط بيع لها في هذه الدول، وهذه العراقيل تتعلق خاصة بالقوانين التي لا تسمح للجزائريين بإخراج العملة الصعبة والاستثمار بالخارج.

- ❖ غياب فروع للبنوك الجزائرية في الخارج صعب من مهمة المصدرين في تحصيل مستحقاتهم الناتجة عن عمليات التصدير، وحرمهم من المرافقة المالية في الأسواق التي أرادوا دخولها ووجدوا فيها فرصا للتصدير والاستثمار.
- ❖ تباطئ الهيئات المكلفة بدعم المصدرين عن تقديم هذا الدعم في وقته، خاصة الدعم المالي كالتعويضات عن النقل والتعويضات عن المشاركة في المعارض الدولية.
- ❖ ضعف شركات نقل البضائع الوطنية واحتكار خدمات النقل من قبل شركات اجنبية وفرض شروطها وأسعارها المرتفعة على المتعاملين الجزائريين، ووجود عراقيل غير قانونية كثيرة أمام المصدرين على مستوى الموانئ الجزائرية، وكذا نقص الخبرة لديهم.
- ❖ وجود منافسة قوية في الأسواق العالمية، خاصة من قبل الشركات متعددة الجنسيات التي لها إمكانيات هائلة وتكنولوجيا متطورة، وتعمل على احتكار الأسواق والسيطرة عليها رغم وجود قوانين تمنع ذلك.
- ❖ وجود عمليات التقليد التي تضر بسمعة المؤسسات التي تعمل على جودة منتجاتها وخلق الثقة بينها وبين زبائنها، والذي تمارسه الشركات الصينية.
- ❖ ضعف الإمكانيات المالية للكثير من المؤسسات الوطنية لصعوبة الحصول على القروض اللازمة لتمويل هذه العمليات.

المبحث الثاني: الدراسة الميدانية على مستوى مفتشية أقسام الجمارك بعنابة:

للوقوف على واقع المرافقة الجمركية وأهمية تسهيلاتها في دعم الصادرات خارج المحروقات أردنا القيام بدراسة حالة على مستوى مفتشية أقسام الجمارك بعنابة، فتم ذلك وقمنا بدراسة حالة مصدر قام بتصدير منتوج خارج مجال المحروقات وحاولنا معرفة مدى استفادته من المرافقة الجمركية.

المطلب الأول: تقديم عام لمفتشية أقسام الجمارك _عنابة_

أنشأت إستنادا إلى المقرر رقم 85/133 المؤرخ في1985/05/30 والمتعلق بتنظيم وعمل المصالح الخارجية لإدارة الجمارك[1]، وإستنادا إلى المرسوم التنفيذي رقم 96/91 المؤرخ في 1991/03/16 وهو مرسوم تم العمل به في نشأة المفتشية إلى جانب المقرر المذكور أعلاه[2]، وهي تابعة للمديرية الجهوية بعنابة يسيرها رئيس المفتشية الذي يباشر بعض المهام في السلم الإداري، أهمها:

---

[1]– **المقرر رقم85/133 المتعلق بتنظيم وعمل المصالح الخارجية لإدارة الجمارك**، المؤرخ في1985/05/30.

[2]– **المرسوم التنفيذي رقم96/91**، المؤرخ في1991/03/16.

- ✓ السهر على احترام قواعد إدارة واستغلال المستودعات الجمركية والإيداع المؤقت والموانئ الجافة الخاضعة للمراقبة الجمركية.
- ✓ السهر على تطبيق القوانين والتنظيمات والإجراءات الجمركية المتعلقة بالأنظمة المخولة عن طريق التشريع والتنظيم المعمول بهما.
- ✓ تكوين ملفات الحقوق والرسوم وتحويلها إلى المدير الجهوي.
- ✓ السهر على إقامة علاقات جيدة مع السلطات المحلية وكذا وسائل الإعلام.
- ✓ إعداد إحصائيات نشاطات ثلاثية وسنوية يرسلها إلى المدير الجهوي مصحوبة بتقديم اقتراحات لتحسين الفعالية في التسيير الإداري والنشاط الجمركي من طرف مصالح المفتشية.

ولقد بلغت الحصيلة السنوية لتصدير المنتوجات خارج قطاع المحروقات خلال سنة 2021 على مستوى مفتشية عنابة ما قيمته 367618755.65 دج حيث أن المتعاملين القائمين بعملية التصدير كلهم من الشرق الجزائري والمواد المصدرة أغلبها مواد أولية في حين أنّ وجهة هذه السلع كانت لدول عربية وافريقية وحتى أوروبية، في حين انه في سنة 2022 تحصلنا على الحصيلة الشهرية لعمليات التصدير الخاصة بالأشهر التالية: جانفي، فيفري، مارس وأفريل[1].

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للمؤسسة محل الدراسة

تتكون مفتشية أقسام جمارك عنابة من ست مكاتب هي[2]:

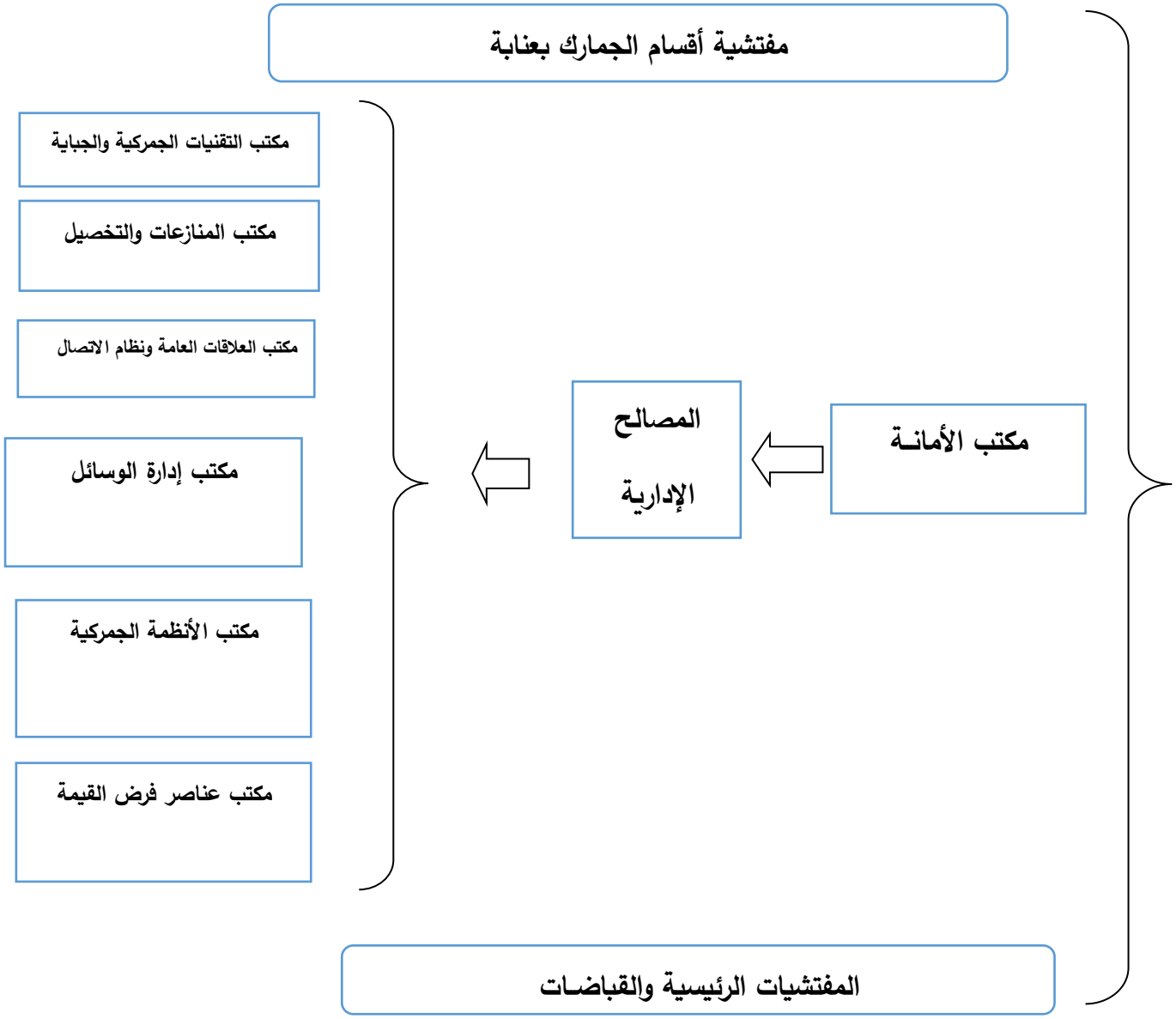
*مكتب التقنيات الجمركية والجباية BATDF.
* مكتب المنازعات والتحصيل.
* مكتب العلاقات العامة ونظام الاتصالات.
* مكتب إدارة الوسائل.
* مكتب الأنظمة الجمركية الاقتصادية.
* مكتب عناصر فرض القيمة.

والشكل الموالي يوضح ذلك:

[1]– الحصيلة السنوية للتصدير على مستوى مفتشية أقسام الجمارك عنابة. (**أنظر الملحق رقم 4**)

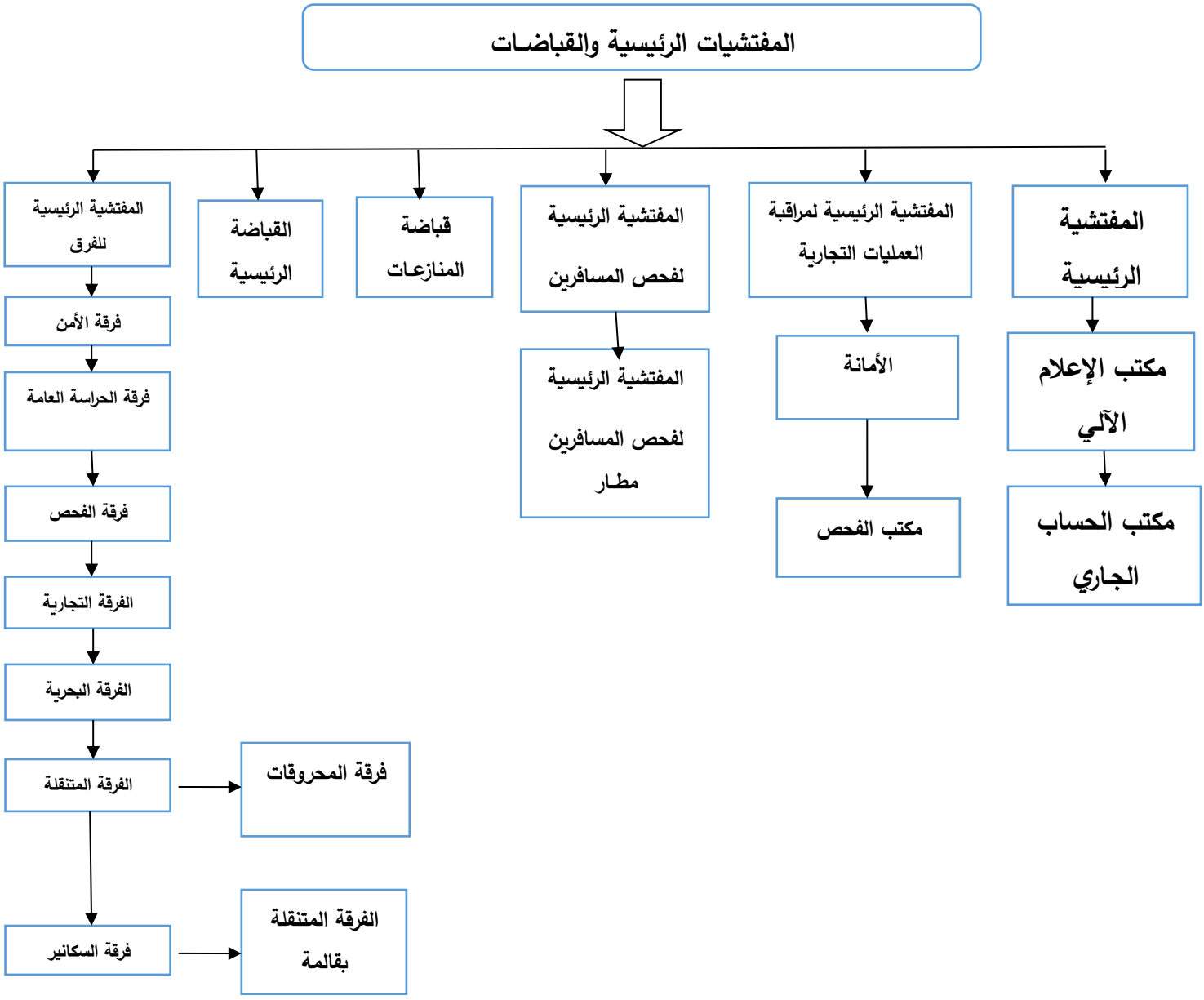
[2]– قرار يوم2012/08/27 يحدد عدد المكاتب في مفتشيات أقسام الجمارك.

الشكل (03): الهيكل التنظيمي لمفتشية أقسام الجمارك _عنابة_



المصدر: قرار يوم2012/08/27 يحدد عدد المكاتب في مفتشيات أقسام الجمارك.

الشكل رقم (02): المفتشيات الرئيسية والقباضات على مستوى مفتشية أقسام الجمارك _عنابة



المصدر: مفتشية أقسام الجمارك _عنابة_ ماي2022

المطلب الثالث: مهام الفرق الجمركية ومختلف المفتشيات.

للتعرف على مهام مفتشية الجمارك عنابة، لابد من التعرف على مهام كل من الفرق الجمركية ومختلف المفتشيات.

أولا– الفرق الجمركية وأبرز مهامها: وهي:

1– الفرقة التجارية: حيث تعتبر القلب النابض لميناء عنابة وذلك لأهميتها وطابعها التجاري، حيث تضم 87 عون وتبدأ مهامها بمتابعة البضائع منذ وصولها إلى الرصيف إلى غاية استلامها من طرف أصحابها ، فهي عنصرا أساسي وفعال في العمليات التجارية حيث تهتم بها إدارة الجمارك وتشرف على مختلف إجراءات الاستيراد والتصدير، وتتم عملية سير حركة البضائع عبر مختلف المخازن عن طريق المراقبة للوثائق اللازمة لدخول وخروج السلع وقد تحدث قانون الجمارك في المادة 51 مكرر: بعد إتمام الإجراءات الجمركية، يجب وضع البضائع المعدة للتصدير في المخازن المؤقتة أو في المستودعات الجمركية، في انتظار إرسالها إلى الخارج[1].

فيسلم قائد الباخرة الحمولة الأولى CARGO-MANIFESTE، إلى رئيس المخزن وهذا عند رسو الباخرة لإنزال السلع، ويؤشر بيان الحمولة من طرف مفتشية أقسام الجمارك بعنابة ثم رئيس الفرقة التجارية حيث تقدم هذه النسخة إلى رئيس المخزن الذي يعتمد أساسا عليها لمراقبة مدى تطابق السلع التي تم تفريغها مع بيان الحمولة الذي يحتوي على البيانات التالية: رقم البيان، اسم الباخرة، وزن البضاعة بالطن، مكان الشحن والتفريغ، أصل البضاعة، أرقام الطرود ونوعيتها، اسم الزبائن.

أما عن مهامها فتنحصر في:

- نجد رئيس كل مخزن يقوم بتقديم توجيهات للأعوان الذين يكون تحت مسؤوليته في تسيير العمل، فيقسم المهام على كل عون فهناك من يعد السلع أثناء التفريغ(ecor) ، ومن يكلف بالتوزيع وتسليم البضائع إلى أصحابها ويعمل رئيس المخزن على المراقبة والتأكد من مطابقة البضائع المنزلة مع بيان الحمولة، في حالة وجود إشكال يتوجب عليه ما يلي:
- في حالة نقصان البضاعة الموجودة في بيان الحمولة: يجب على رئيس المخزن على تحرير وثيقة نقصان البضاعة وتشمل هذه على مجموعة البيانات ألا هي: تحديد طبيعة السلعة، رقمها، عدد البضاعة الناقصة، الوزن.

[1] – **القانون رقم 17 _ 04 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1438 الموافق ل 16 فيفري2017**، الجريدة الرسمية، العدد 11، الجزائر،2017.

- أما في حالة وجود زيادة في البضاعة فإن العملية تتم بنفس الطريقة حيث يتم تحرير وثيقة زيادة البضاعة **Bulletin différentiel d'excédent**)، وتحمل نفس المعلومات السابقة.
- فالوثيقتين (**Bulletin différentiel d'excédent**)، (**Bulletin différentiel d'déficit**) تحرر على ثلاث نسخ وتوقع من طرف رئيس المخزن وربان السفينة ويتم إرسالهم إلى الفرقة التجارية لإعطائهم رقم تسلسلي موحد حيث نسخة يحتفظ بها رئيس المخزن، نسخة ترسل إلى الفرقة التجارية، ونسخة ترسل إلى الوكيل البحري.
- وفي حالة وجود إشكال تتم التسوية عن طريق بيان تسوية الوضعية.
- وتتم تصفية بيان الحمولة في الحالة العادية كما يلي:
- يأتي صاحب البضاعة أو وكيله بتصريح مفصل يمر به على مكتب الفرقة التجارية للتأكد من مطابقة البيانات والإجراءات المطبقة فيحول إلى المخزن لإخراج السلع.
- يقوم الجمركي في حالة بقاء البضاعة في المخزن لمدة 21 يوم بتحرير وثيقة الإيداع بالمخزن في أربع نسخ، نسخة للفرقة التجارية، نسخة ترسل إلى القابض المكلف بالمنازعات، وأخرى ترسل إلى **IPB،IPS** .
- يستلم القابض من المخزن البضاعة في حالة فوات مدة 4 أشهر وذلك لبيعها في المزاد العلني ويقوم بالتأشير عليها كل من المكلف بالمخزن وشركة الميناء وتقديم بيان استلام الذي يحتوي على البيانات التالية: رقم الإيداع رقم بيان الحمولة، رقم المادة.

تعتبر الفرقة التجارية من أهم الفرق الجمركية الموجودة بميناء عنابة، وذلك لأهمية وحجم النشاط التجاري بالميناء والذي يتطلب جهد كبير من طرف هذه الفرقة، حيث تقوم بمتابعة البضاعة منذ وصولها إلى الرصيف حتى استلامها من طرف أصحابها.

ويوجد على مستوى ميناء عنابة عدة مخازن وهي المستودعات dépôt توضع فيها مختلف البضائع التي لا تجمرك في حينها ومنها توضع في المساحات الجمركية.

رسالة التحويل: يتم التأشير عليها من طرف رئيس الفرقة وذلك بموافقته على البضاعة، حيث إذا كانت الوثيقة خاصة بتحويل السيارة توجه مباشرة إلى مصلحة سندات العبور(**TPD**) ويؤشر عليها مم طرف مفتش الفحص ثم ترجع إلى مقر مخزن الحاويات ومهمتها تحويل البضاعة من مخزن إلى آخر لأسباب الاختلاس والفساد، وتحويل

الحاويات يتم عن طريق بيان الشحن مع تأشير رئيس المخزن، وهذا يكون دائما تحت مراقبة العون الجمركي **(ESCORTE)**.

تصريحات خاصة لعبور الطرق:

هذه الوثيقة تسهل وتختصر العمل مع الشركات العامة والخاصة، فهي تأتي من مفتشية رئيسية الأقسام إلى الفرقة التجارية حيث يقوم العون الجمركي بالتدوين عليها في سجل خاص، فهي تحمل عدد السلع ووزنها، والساعة ويوم خروجها مع تعيين المخزن المؤهل لوضع البضاعة.

2– فرقة الحراسة العامة: مهمة هذه الفرقة الأساسية تتمثل في مراقبة النقاط الثابتة والحساسة داخل الميناء ومراقبة دخول وخروج البضائع الخاضعة للرسوم والحقوق الجمركية، ويوجد مكتب خاص بإعداد رخصة التنقل التي تحدث عنها قانون الجمارك في المادة 220، حيث يخضع تنقل بعض البضائع داخل المنطقة البرية من النطاق الجمركي إلى إصدار رخصة مكتوبة من إدارة الجمارك أو إدارة الضرائب حسب الحالة تدعى رخصة التنقل[1].

تحدد عن طريق التنظيم:

_ البضائع التي لا يجوز نقلها إلا إذا كانت مرفقة بهذه الرخصة.

_ الكميات من بعض البضائع، المعفاة من رخصة التنقل.

_ الإعفاء الكلي أو الجزئي من الالتزامات المتعلقة برخصة التنقل، في أجزاء معينة من النطاق الجمركي.

فهي تلعب دورا فعالا لتسيير النشاط والمراقبة وتستعين في أداء مهامها بسيارة خاصة بالفرقة ووسائل اتصال لا سلكية وأسلحة وذخيرة فتعمل بالتناوب كما أن نشاطها يتحدد في نمطين:

مركز حر: المراقبة فيه ضد أشكال التهريب.

مركز موجه: المراقبة فيه تتضمن نقاط جد حساسة ومحدودة.

أما عن مهام هذه الفرقة فتتمثل في:

- مراقبة النقاط الثابتة والحساسة داخل الميناء.
- مراقبة السلع والبضائع ووسائل النقل عند الخروج من الميناء أو مساحات الإيداع.
- مراقبة وحراسة البضائع المتوجهة إلى إعادة التصدير أو الوضع في المستودعات.
- تفتيش الأشخاص ووسائل النقل عند الخروج أو الدخول من والى الميناء.

[1]– **القانون رقم 17 _ 04**، مرجع سبق ذكره.

– حساب الطرود عند خروجها من المخازن ومساحات الإيداع المؤقتة ومدى مطابقتها لسندات الخروج.

3–الفرقة البحرية: تضم هذه الفرقة 14 عون، وتبدأ مهامها بمجرد رسو السفينة بالميناء فيصعد الطبيب أولا لتفقد سلامة طاقم السفينة وقائدهم ثم تصعد هذه الفرقة لعملية تفتيش البواخر عند الدخول والخروج من المياه الإقليمية وداخل المناطق البحرية للنطاق الجمركي.

حيث عند رسو الباخرة بالميناء يقدم الربان بعض الوثائق لرئيس الفرقة وأعوانه التي نص عليها قانون الجمارك في المادة 57، حيث يجب على الربان أو وكيل السفينة أن يقدم لمكتب الجمارك، خلال 24 ساعة من وصول السفينة إلى الميناء:

– التصريح بالحمولة المعدة للتفريغ في الإقليم الجمركي، كما هو مؤشر عليها احتمالا من طرف أعوان مصلحة الوطنية لحراس السواحل، مرفقا عند الاقتضاء، بترجمته الرسمية.

– كل الوثائق الأخرى أو التصريحات المتطابقة مع الاتفاقيات المصدق عليها من طرف الجزائر، التي قد تطالب بها إدارة الجمارك والتي هي ضرورية لتنفيذ مهمتها ويجب تقديم الوثائق المذكورة أعلاه ولو كانت السفن فارغة.

عندما تستأجر الباخرة من قبل مستأجرين اثنين وأكثر، فإنه يجب على كل واحد منهم أو على ممثله، الموكل قانونا، أن يودع في الأجل السالف الذكر لدى مكاتب الجمارك التصريح الموجز للبضائع الموجهة للتفريغ والتي تكون تحت مسؤوليته، ولا تسري مدة 24 ساعة المنصوص عليها في الفقرة الأولى أعلاه، أيام الجمعة وأيام العطل[1].

وتتمثل مهام هذه الفرقة في:

– مراقبة وتفتيش الباخرة سواء أثناء الدخول أو الخروج من المناطق البحرية للنطاق الجمركي.

– مراقبة وتفحص وثائق الباخرة.

– التأشير على التصريح وأخذ نسخة مطابقة منه.

– ضمان عدم وجود أي مرض معدي مصرح به.

– مراقبة مدخل الميناء.

– التأشير على التصريح وأخذ نسخة مطابقة منه.

4– فرقة فحص المسافرين: هذه الفرقة تكون على مستوى مطار رابح بيطاط حيث هناك بعض الإجراءات المتبعة من قبل أعوان الجمارك، من غاية دخول المسافر إلى المطار إلى غاية خروج الأمتعة من السكانير، بعد فحصها

[1]– المرجع نفسه.

وتحميلها من قبل أعوان المطار إلى الطائرة وقد تحدث قانون الجمارك على المسافر وعرفه في المادة 05 على النحو التالي: المسافر هو كل شخص يدخل الإقليم الجمركي أو يخرج منه.

وهذه الإجراءات تختلف من رحلات داخلية وأخرى خارجية، حيث تكون الرحلات الخارجية أكثر تدقيق في تفتيش المسافرين وفطنة من أعوان الجمارك وتوجد أربع نقاط تفتيش في المطار.

كما توجد القاعة الترفيهية للمطار التي يوجد فيها ممثلين، واحد لإدارة الجمارك والأخر للشرطة وأيضا ممثل للسلطات الولاية هو الذي ينسق مع ممثل إدارة الجمارك والشرطة.

ولقد أوكلت عدة مهام لفرقة تفتيش المسافرين تحت السلطة المباشرة لرئيس الفرقة نجملها فيما يلي:

- مراقبة هوية المسافرين.
- تفتيش الأمتعة والأشخاص أثناء الدخول والخروج، التفتيش يكون يدوي أو بأجهزة السكانير.
- مراقبة سيارات المسافرين القادمة إلى الوطن والمتجهة إلى الخارج وتفتيشها.
- تسليم سندات المرور الجمركي TPA للأشخاص بعد التأكد من وضعية المسافر.
- القيام بإجراءات فيما يخص وضع البضائع في المستودعات.
- تحويل البضائع المحجوزة ومصادرة السلع والبضائع التي انقضت مدتها القانونية.

5– فرقة سكانير: تعتبر حديثة النشأة مقارنة مع الفرق الأخرى والتي تضم 27 عون جمركي، حيث يعملان بواسطة شاحنة مزودة بجهازين، جهاز سكانير، جهاز كاميرا لمراقبة تموقع الحاويات أثناء هذه العملية، حيث بعد أن يقدم صاحب الحاويات صورة طبق الأصل للتصريح المفصل الخاص بالحاوية وكذلك سند الخروج وفيه رقم الحاوية ونوع البضاعة والوزن، تراقب هذه الوثائق من طرف عون من الفرقة وتمر الحاوية عبر جهاز سكانير والمراقبة عبر جهاز حسب الألوان والحجم والمسافات والمطابقة مع التصريح والتأشير فوق سند الخروج بأن البضاعة مرت عبر الجهاز بوضع Produit Scanner ويمضي رئيس الفرقة.

ثانيا– مختلف المفتشيات التابعة لمفتشية أقسام الجمارك –عنابة –

1– المفتشية التابعة للفروع IPS: تلعب المفتشية التابعة للفروع دورا أساسيا داخل مفتشية الأقسام بعنابة، باعتبارها المحطة الأولى لمسار التصريحات الجمركية خاصة وأنها مدعمة بنظام الإعلام الآلي للتسيير الجمركي(SIGAD)حيث تسعى هده المفتشية على ضمان استقبالا لتصريحات الجمركية مرفقة بالوثائق المطلوبة وتسجيلها حسب النظام المعتمد وهذه التصريحات نوعان: (تصريحات مفصلة مؤقتة، تصريحات مفصلة نهائية).

ويترأسها مفتش رئيسي ذو خبرة يعمل على فحص بيانات الحمولة ومختلف التصريحات ويتأكد من الأختام وكل المعلومات الضرورية، ثم يقوم بالتصفية وفق شيفرة خاصة به مدرجة ضمن نظام الإعلام الآلي على أن لا تزيد عملية الوضع عن ساعة من الزمن ثم يتم وضع التصريحات للتسجيل في مكتب التسجيل وهذا في سجلات خاصة وفقا للنظام الذي يعطى للتصريح وهذه العملية لا تزيد عن ثلاث ساعات عن الزمن، على أن يتم إرجاع نسخة للمصرح وكذلك الوصل المعادل لاستلام الملف الذي يحمل اسم مفتش الفحص، وكذلك نوع الرواق للتصريح والمراقبة تتم من حيث الشكل أي للتأكد من وجود كل الوثائق الضرورية المرفقة بالتصريح المفصل، وفي حالة وجود وثيقة ناقصة يرفض التصريح ولكن في حالة قبوله يتم الضابط المكلف بالمرحلة الثانية وهي إيداع التصريح وهنا يتم التعرف على مفتش الفحص المكلف بمتابعة الملف والرواق(أخضر –برتقالي–أحمر)حيث يقوم بتسجيل التصريحات في سجل الخاص ويحولها إلى المفتش الرئيسي لمراقبة العمليات التجارية الذي يؤشر في السجل مقابل تسلمه التصريحات.

حيث تعتمد هذه المفتشية على مصلحة نظام الإعلام الآلي المرتبط والمتصل بالمركز الوطني للإعلام والإحصاء كما ذكرنا سابقا أنها تعمل بنظام (SIGAD) توجد بها قاعة تحوي مجموعة من أجهزة الإعلام الآلي مخصصة للمصرحين لاستخراج تصريحاتهم المفصلة، وتخضع لرقابة أعوان مختصين في مجال الإعلام الآلي.

ويتم إعداد التصريح المفصل انطلاقا من وثيقة تسمى (la grille de saisie) يكون قد أعدها مسبقا حيث ينقل جميع المعلومات الضرورية والموجودة بها على الجهاز، بواسطة نظام SIGAD، ويقوم بتحضير هذا التصريح حسب المعطيات التي أدخلت فيه فيعطى للتصريح رقم تسلسلي بتاريخ وساعة إعداده إضافة إلى حساب الحقوق والرسوم المستحقة، أما فيما يخص بيان الحمولة يقوم باستخراجه الوكيل البحري انطلاقا من البيان الأولي الذي يعده ربان السفينة، حيث يقوم النظام بإعطائه رقم تسلسلي يسمى رقم البيان.

ثانيا– المفتشية الرئيسية للفرقIPB:

تعتبر المفتشية الرئيسية للفرق بعنابة من المفتشيات المهمة لسير مهام الجمارك والتي تقوم بدعم نشاطات متواجدة في النطاق الجمركي والتي تتولى الإشراف على مختلف الفرق يديرها موظف برتبة مفتش عميد وتتمثل مهامه في:

- يعمل المفتش الرئيسي على تنسيق وتنشيط ومراقبة الفرق الميدانية.
- يعمل لاحقا على المراقبة وفقا لسجلات الأوامر بالخدمة وسجلات تقارير الخدمة.

– السهر على حسن فرز ساعات الخدمة زيادة على العدد القانوني لساعات العمل الأسبوعي أو الشهري.

– السهر على أمن الأشخاص والممتلكات المنقولة وغير المتواجدة بمقاطعة مفتشية الأقسام.

– إعداد حوصلة شهرية لنشاطات مصلحة الفرق موجهة للرئيس مفتشية الأقسام.

وتتكون الفرق الجمركية الموجودة على مستوى مفتشية الأقسام بعنابة من:(الفرقة التجارية، الفرقة البحرية، الفرقة الحراسة العامة، فرقة تفتيش المسافرين، فرقة سكانير، فرقة الأمن، الفرقة المتنقلة، الفرقة المتجولة).

ثالثا– المفتشية الرئيسية للعمليات التجارية IPCOC:

تعتبر المفتشية الرئيسية التابعة للعمليات التجارية العمود الفقري لمفتشية أقسام الجمارك بعنابة حيث تكمن مهمتها في الرقابة الشكلية للتصريحات، فهي تقوم بالفحص المعمق الوثائقي والمادي للبضائع المصرح بها، فالفحص المادي والوثائقي يتمثل دورهما في:

–يعمل مفتش الفحص على فحص والتأكد من المطابقة للوثائق للتصريح الجمركي.

–يعمل على مدى مطابقة خانات التصريح بالوثائق المرفقة.

– التأكد من مدى صحة الوثائق (الفاتورة موطنه، اسم المستورد أو المصدر، عنوانه، بلد المنشأ، اسم المصرح وعنوانه واعتماده لدى الجمارك).

– التدقيق في القيمة لدى الجمارك ومدى مطابقة البضاعة للتعريفة الجمركية (منشأ البضاعة، سند الشحن، اسم ورقم السجل التجاري والرقم الجبائي) والوثائق الأخرى المرفقة لشهادة المطابقة، سند لحجز الوثائق المستخرجة من مديرية التجارة (رخصة دخول المنتج)، وباقي الوثائق يجب أن ترفق بالملف حسب طبيعة البضاعة كما يقوم مفتش الفحص زيادة عن الفحص الوثائقي بالفحص المادي وخروج المفتش الفاحص وبحضور مالك البضاعة أو المصرح بالمعاينة وبأخذ عينات منها وإخضاعها للتحليل إن تطلب الأمر.

والجدير بالذكر هنا هو أنّ مهام مفتش الفحص يجب أن تتميز بالدقة والمعرفة الجيدة لأحكام التشريع والتنظيم الجمركي، وهي تتمثل في: العمل على تكريس العمل المنوط لإدارة الجمارك سواء الدور الجبائي الحمائي، كذلك يقوم بإجراء فحص وثائقي دقيق ومعاينة البضاعة ماديا، ويقوم بتصفية التصريح وإرساله للقابض لتحصيل الحقوق والرسوم الجمركية ويجلب سند التخليص ويختمها المفتش الفاحص وذلك باستخراج سند الرفع حيث يتم استلام سندات الرفع عند تحصيل الرسوم والحقوق الجمركية من قبل القابض، حيث يقوم مكتب سندات الرفع بنسخ التصريحات التي توجه إلى البنوك حيث يرسل كل نسخة إلى البنك الموطنة به فاتورة الشراء والمصرح بها كما

يعمل المكتب على مسك السجلات المتعلقة بنظام الحصص التي يستفيد منها المستوردين كما يتم تسجيل المصرحين الذي صدر في حقهم توقيف النشاط أو توقيف الاعتماد المصرفي لدى الجمارك من قبل المديرية العامة للجمارك وفقا لسجل خاص، كما يعمل المكتب على سجلات المنازعات المسجلة من قبل مفتش الفحص وهذه السجلات كلها تساعد على جمع الإحصائيات الجزئية والكلية.

المطلب الرابع: دراسة ملف متعامل اقتصادي قام بعملية تصدير على مستوى مفتشية أقسام الجمارك عنابة

سيتم عرض ملف لمتعامل اقتصادي معتمد قام بعملية تصدير لمنتوج خارج قطاع المحروقات المتمثل في أسطوانات حديدية على مستوى المفتشية لأحد دول الاتحاد الأوروبي (إيطاليا)، مما جعل هذه العملية تخضع لنظام الامتيازات الجبائية في إطار اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي.

أولا– التعريف بأطراف العملية:

- **المصدر**: شركة ذات أسهم سيدار الحجار.
- **المستورد (البلد المصدر اليه)**: إيطاليا (شركة إيطاليا) MARCEGAGLIA CARBON.
- **المنتوج المصدر**: أسطوانات حديدية BOBINE.
- **مبلغ المنتوج المصدر**: بالعملة الوطنية: 824.063.456.20 دينار جزائري.

بالعملة الصعبة: 5.7580372.80 دولار امريكي[1].

ثانيا–الإجراءات المتبعة من طرف العميل الاقتصادي أثناء قيامه بالعملية:

يمكن توضيحها من خلال:

1– اكتتاب تصريح مؤقت: Déclaration provisoire يتقدم الوكيل لدى الجمارك الذي يعتبر ممثل لمالك البضاعة والمصرّح بها إلى المكتب الداخلي للجمارك الواقع في بلدية الحجار ولاية عنابة مصحوبا بتعهد يلتزم بموجبه تقديم الوثائق اللازمة مثل: سند الشحن (انظر الملحق رقم5)، شهادة الوزن، فاتورة نهائية موطنه (مؤقتا) والبضاعة من أجل اكتتاب تصريح مؤقت (انظر الملحق رقم6)، يدويا الذي يحتوي على جميع البيانات المتعلقة بالعملية (اسم المصدر، اسم المنتوج، الوزن مؤقتا، اسم المصدر إليه)، يستقبل مكتب الجمارك البضاعة والتي لم يتم التصريح بها بعد، حيث يمكن تفريغها في مخازن ومساحات الإيداع المؤقتة في انتظار إيداع التصريح الخاص بها لدى الجمارك، وقد

[1] – معلومات مستخرجة من وثيقة تصريح مفصل (**ملحق رقم 4**).

تبقى البضائع ماكثة في مخازن ومساحات الإيداع المؤقت لمدة لا تتعدى 21يوم بحيث يتيح القانون القيام بالعمليات اللازمة للحفاظ على سلامة البضائع كالتنظيف والإصلاح وغيرها، إضافة إلى مختلف العمليات المتعلقة بالتقسيم والوزن والتجميع ووضع العلامات وغيرها، وهذا بترخيص وحضور أعوان الجمارك، في حين أن ينهي الوكيل الإجراءات الخاصة التي تسمح له بإيداع التصريح النهائي، تقوم إدارة الجمارك بإعطاء إلزام في التشريع بإجراءات التصدير وإعطاء الوكيل تعهد للسماح له بإحضار حاوية فارغة من أجل شحن البضاعة وإرسالها إلى الميناء تحت مرافقة أعوان الجمارك لتسجيل الوزن النهائي للبضاعة والبداية في اكتتاب التصريح المفصل من أجل وضع البيانات كاملة وصحيحة[1].

2- إيداع التصريح المفصل النهائي: يتم التقدم من طرف المصرح لدى الجمارك لمكتب الاعلام الآلي التابع للمفتشية الرئيسية للفروع IPS مرفق بملف الجمركة الأولي الخاص به الذي هو عبارة عن تعهد لاكتتاب التصريح النهائي والذي يحتوي عن وثيقة التصريح المؤقت والعقد القائم ما بين الشريكين (انظر الملحق رقم7) الذي من خلالهما يقوم بعملية ملأ البيانات بناءا على قناع شخصي له معطيات شخصية، والولوج لقاعدة البيانات يقوم على رمز سري، يصب الوثائق الأولية في نظام الاعلام الالي SIGAD من أجل الصيغة النهائية، بعد ملئ البيانات والتأكد منها يقوم بالتصريح المفصل (النهائي) (انظر الملحق رقم4) المتمثل في خانات وكل خانة لها معنى خاص بها مقسمة لأرقام وحروف متعلقة بأطراف العقد (مصدر، مستورد، طبيعة البضاعة، الوكيل، السنة، الوقت، قيمة الصفقة، الوزن النهائي للبضاعة) والتي تحمل الرمز 1101.

وهذا التصريح النهائي قد يكون مرفق بفاتورة نهائية موطّنة (انظر الملحق رقم10)، سند الشحن، شهادة إثبات المنشأ الجزائري EUR1 (انظر الملحق رقم8)، بيان تفصيلي للبضائع (أنظر الملحق رقم9) المتمثل في بيان المنتج، العدد، الوزن، ... عقد التصدير بين شركة الحجار والشركة الإيطالية يكون موطن.

وبصفة شركة الحجار تتصف بصفة المتعامل الاقتصادي المعتمد فإنها تمر عبر الرواق الأخضر CIRCUIT VERT أي لا تخضع لأي مراقبة وثائقية ولا فحص مادي للبضاعة.

[1] – مقابلة مع السيد عبد القادر أزهار، موظف بمصلحة الأنظمة الجمركية (الشؤون التقنية) على مستوى مفتشية الأقسام.

بعد اكتتاب التصريح المفصل وطباعته في مكتب الإعلام الآلي يصل الملف من طرف المفتش الرئيسي للقباضة (الصندوق) بالوصفة الرئيسيةٌ RPPL للاستحقاق من أجل بيان الدفع قيمة الوثيقة التي تمثلت في 2000 دينار جزائري[1].

3– شحن ورفع البضاعة: بعد إيداع التصريح النهائي لدى الجمارك، يقوم أعوان الجمارك بفحص وتفتيش البضاعة المصرح بها، وهذا الفحص يكون على مستوى الميناء من أجل إعطاء رخصة رفع البضاعة (أنظر ملحق رقم 11)إلى الباخرة، وبعد الانتهاء من الإجراءات الإدارية يصل دور الفرقة التجارية التي بدورها تكون خاضعة للرقابة الجمركية النهائية في حركة البضائع بعد التطلع على الوثائق اللازمة والفاتورة النهائية الموطنه ترافق الوكيل المعتمد في رفع البضاعة من الحاوية إلى الباخرة بتسديد قيمة الرفع التي سددها المتعامل عن طريق الائتمان، وقد يكون سعر النقل مدمج مع السعر الإجمالي PTFN (إجمالي سعر الفاتورة الصافي) وإخراجها من الإقليم الجمركي ميناء عنابة وارسالها الى ميناء إيطاليا SAVONA بعد إعطائه رخصة التصدير النهائية.

تشحن البضاعة عبر النقل البحري في الباخرة وتبقى المرافقة الجمركية في انتظار (INCOTERME) الذي هو عبارة عن مصطلح تجارة دولية المتعاقد بها بين البائع والمشتري والمستعمل نظام ال FOP المقصود به (النقل الرئيسي غير مدفوع، مجانا على متن السفينة).

ثالثا–التسهيلات الجمركية التي استفاد منها المتعامل:

من خلال عرض الملف يمكن توضيح أهم التسهيلات التي استفاد منها المتعامل الاقتصادي المعتمد:

- ✓ الاستفادة من وكيل معتمد لدى الجمارك.
- ✓ إعطاء الأولوية من طرف إدارة الجمارك لملف التصدير.
- ✓ الاكتفاء بالنسخ في وثائق التصدير.
- ✓ تقليص آجال الجمركة والتشريع في إجراءات التصدير.
- ✓ نقل البضاعة من مكتب الداخلي للجمارك للميناء قبل إيداع التصريح النهائي.
- ✓ إعفاء تسديد النقل الداخلي والخارجي للبضاعة.
- ✓ استعمال النظام الآلي في عملية الجمركة SIGAD بغية تسريع عملية الجمركة.
- ✓ الاستفادة من المسار الأخضر.

[1] – مقابلة مع السيد رضا عباض، موظف بمصلحة الأنظمة الجمركية (الشؤون التقنية) على مستوى مفتشية الأقسام.

- ✓ شهادة إثبات المنشأ الجزائري EUR1 (من أجل عدم تسديد الحقوق والرسوم الجمركية عند الوصول لإيطاليا) وهذا راجع لإطار اتفاقية الشراكة بين الجزائر والاتحاد الأوروبي.
- ✓ الاعفاء الكلي من تسديد الحقوق والرسوم الجمركية وTVA.

خلاصة:

إن كل التسهيلات الجمركية والمرافقة الجمركية الجيدة التي يستفيد منها أي متعامل اقتصادي يقوم بتصدير منتج خارج مجال المحروقات، من شأنها أن تعمل على تحفيز مختلف المتعاملين الاقتصاديين لأجل زيادة صادراتهم وتحسين منتوجاتهم ليصبح ذو جودة حتى يرفع من حجم صادراته.

الخاتمة العامة

الخاتمة العامة

من خلال ما تطرقنا اليه في هذا البحث، نجد انه بالرغم من الدور الذي تلعبه إدارة الجمارك من خلال اتاحة كل التحفيزات والتسهيلات من اجل مرافقة المؤسسات الاقتصادية وذلك عن طريق مختلف الأنظمة الجمركية الاقتصادية التي تساعدهم على تقليص التكاليف وكذا اجال الجمركة ما يعطيها تنافسية اكثر بسبب ربح الوقت ونقص التكاليف، الا انه نلاحظ من خلال بنية التركيب السلعي للصادرات الجزائرية ان صادرات المحروقات لا زالت تستحوذ على حصة الأسد في التعامل الخارجي، وان الصادرات غير النفطية بقيت تسجل نسبا هامشية في الصادرات الاجمالية الجزائرية، مما أدى الى ضعف مساهمة هذه الأخيرة في الناتج المحلي الإجمالي بشكل ملحوظ، وذلك بسبب ضعف النشاط الاقتصادي في القطاع غير النفطي لعدم قدرة الدولة على التصدير من جهة، والتوجه المتزايد نحو الاستيراد من طرف القطاعين الخاص والعام من جهة أخرى بدل التوجه للتصدير وانتاج سلع تصديرية جديدة.

إثبات صحة الفرضيات: من خلال هذا البحث توصلنا الى اثبات الفرضيات الثلاث التي تم وضعها حيث نجد:

* ان كل الدول تسعى الى تنمية صادراتها وفق استراتجيات متبناة ومخططة ضمن إمكانيات الدولة الاقتصادية.

* تعمل الدول على عصرنة إدارة الجمارك بها حتى تسهر بمختلف آلياتها وأدواتها على دعم الاقتصاد وتسهيل عمليات التجارة الخارجية بما فيها الصادرات خارج قطاع المحروقات.

* تعمل مفتشية الجمارك بعنابة على تنفيذ كل القرارات التي ترسلها لها المديرية والتي تحث مجملها على تسهيل الإجراءات على المتعاملين الاقتصاديين أثناء تصديريهم منتجات خارج المحروقات.

1- نتائج الدراسة:

توصلت هذه الدراسة الى عدة نتائج نذكرها أهمها في:

- ✓ كل الإجراءات والتسهيلات المتخذة انعكست إيجابا بشكل نسبي على الصادرات غير النفطية، وهو ما تجسد في التطور الذي حصل على مستوى قيمة هذه الصادرات حتى ولو كانت ضئيلة.
- ✓ تتأثر السياسات الجمركية بمجموعة من العوامل التي تجعلها عرضة للتغيير وغير ثابتة كالقوانين، التشريعات، المعاهدات، والاتفاقيات، وعلى الرغم من التسهيلات الجمركية التي قدمتها الدولة إلا أنها بحاجة إلى تحديث ير اعي أكثر التطورات الحاصلة على مستوى التجارة العالمية.

- ✓ لا تزال الصادرات خارج المحروقات تشكل نسبة ضئيلة من اجمالي الصادرات، وبالتالي تأثيرها على النمو الاقتصادي ضعيف وهو ما ينعكس على التنويع في هيكل الصادرات.
- ✓ كل التدابير المتخذة لم تصل إلى الأهداف المنشودة، لغياب استراتيجية واضحة ومتناسقة لترقية الصادرات خارج المحروقات.
- ✓ على الرغم من الجهود المبذولة في ترقية الصادرات غير النفطية نجد صادرات المحروقات في سنة 2021 تمثل نسبة 86,6% من الصادرات الاجمالية، وهو مؤشر يبين أن التوجه نحو التنويع الاقتصادي يأخذ وقتا طويلا بالنظر إلى تأثرها بمنظومات أخرى كالبنوك ...
- ✓ بالرغم من التطور الملحوظ في زيادة نسبة الصادرات خارج المحروقات ب% 12,6 لسنة 2021 الا انه لم تتحقق الأهداف المسطرة، حيث أن التنويع لم يصل إلى المستوى المطلوب نظرا لحداثة التسهيلات المعمول بها على مستوى مفتشية الجمارك، وبالتالي تعتبر غير كافية ومن أضعف النسب الموجودة في اقتصاديات العالم.

2- توصيات الدراسة:

بناء على النتائج المتوصل اليها يمكن الأخذ بعين الاعتبار الاقتراحات التالية:

- ✓ تقديم الدعم الفني للمصدرين، الذي يشمل الخدمات المساندة للقطاع التصديري كالأبحاث والبيانات والمعلومات الخاصة بالأسواق الخارجية والتعريف بأحدث الأساليب التسويقية والقوى البشرية المؤهلة المتخصصة في التصدير.
- ✓ توجيه تحقيق المزايا التنافسية المستدامة للاقتصاد الجزائري خارج قطاع المحروقات وفق مؤشرات اقتصادية تعكس انتاجية الاقتصاد الجزائري وإعطائها الأولوية في البرامج الاقتصادية التنموية .
- ✓ رفغ جودة الإنتاج والمنتجات بما يتماشى مع رغبات الأفراد ومع معايير منظمة التقييس الدولية وشروط المنافسة العالمية المعمول بها في قوانين ولوائح التجارة العالمية
- ✓ العمل على تطوير قطاع النقل واللوجستيك الذي يعتبر شريان أي نشاط اقتصادي، من خلال تطير البنى التحتية للدولة من تحديث الطرقات والموانئ والمطارات.
- ✓ النظر في إمكانية اقامة مناطق حرة خاصة في المناطق الحدودية من اجل تفعيل التجارة البيئية بين دول الجوار كخطوة أولى نحو التوسع الى باقي الدول.

- ✓ تطوير النظام المالي والبنكي (إصلاح المنظومة البنكية) بما يسمح بتسهيل التعاملات المالية بين المتعاملين الاقتصاديين وتحويل الأموال والارباح، وكذا فتح فروع وشبابيك البنوك الوطنية في الخارج.
- ✓ إعادة تقييم اليات التنظيم والمشاركة في المعارض والصالونات الدولية وعدم الاقتصار في فكرة المشاركة فقط.
- ✓ استغلال الكفاءات والمستثمرين الجزائريين في الخارج وخلق شبكة جزائرية دولية من اجل البحث واستغلال الفرص التصديرية المتاحة.
- ✓ تفعيل IDE (الاستثمارات المباشرة الخارجية) لدور البعثات والممثليات الدبلوماسية في الخارج خاصة الملحقين التجاريين، حيث يمكن ان يكونوا همزة وصل بين المتعاملين الاقتصاديين والأجانب.
- ✓ إعادة النظر في المنظومة المسيرة للاستثمار من اجل استقطاب المستثمرين المحليين والأجانب لتنشيط عجلة الإنتاج والاستفادة من التكنولوجيا للرفع من القدرات الإنتاجية وبالتالي تغطية الطلب الوطني والتوجه نحو التصدير.
- ✓ المشاركة في المعرض الدولية بالمنتجات الجزائرية بالتنسيق مع السفارات الجزائرية بالخارج، وبناء علاقات صداقة مع رجال الاعمال الأجانب لتعريفهم بالتسهيلات الجمركية التي قدمتها الدولة، حتى تكون ضمن المنتجات المطلوبة للتصدير من قبل العديد من الدول الأوروبية والإفريقية.

قائمة المراجع

***المراجع باللغة العربية**

أولا– النصوص القانونية

1. الاتفاقية الدولية لتبسيط وتنسيق الإجراءات الجمركية، اتفاقية كيوتو النص المعدل، مصلحة الجمارك، وزارة المالية، مصر.
2. اتفاقية كيوطو، المتعلقة بالأنظمة الجمركية الاقتصادية المعدلة في 1999.
3. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 11 –المادة 61 تعدل وتتم احكام المادتين 125-127 من القانون رقم 79-07 المؤرخ في 26 شعبان عام 1399 الموافق ل21 يوليو سنة 1979.
4. القانون 98_10 المؤرخ في 26 ربيع الثاني 1419 الموافق لـ 19 أوت 1998، الجريدة الرسمية المؤرخة في 01 جمادى الأول 1419 الموافق لـ 23 أوت 1998، العدد61 المتعلق بقانون الجمارك.
5. المادة 123 من قانون الجمارك.
6. المادة 186 من قانون الجمارك.
7. المادة 193 من قانون الجمارك، قانون رقم07/79 المؤرخ في 26 شعبان 1399هـ الموافق ل 21يوليو 1979 والمتضمنة مفهوم لنظام التصدير المؤقت.
8. المادة 3 من القانون رقم 79_07 المؤرخ 26 شعبان 1399 الموافق ل 21 يوليو 1979، الجريدة الرسمية المؤرخة في 29 شعبان 1399 الموافق لـ 4 يوليو 1979، العدد30 المتضمن قانون الجمارك، المعدل بالأمر 17_04 المؤرخ في 20 فبراير2017 الصادر ب ج ر، عدد11.
9. مقرر رقم 06 الصادر بتاريخ 03 فيفري 1993 المتعلق بالنظام الداخلي للمستودع **الخاص**.

ثانيا– الكتب:

1. اسماعيل بن محمد قانة، **اقتصاد التنمية (نظريات, نماذج, استراتيجيات)** ، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، 2011.
2. أنور عطية العدل، **التنمية الصناعية في الدول النامية**، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 1987.
3. بوعون يحياوي نصيرة، **الضرائب الوطنية والدولية**، دار النشر، الصفعات الزرقاء، الجزائر.
4. جاسم محمد منصور، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، الطبعة الاولى، عمان، الأردن، 2013.

5. جاسم محمد، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.

6. بلعزوز بن علي، محمد الطيب امحمد، **دليلك في الاقتصاد**، حول موضوع تخصيص الموارد، دار الخلد ونية، الجزائر،2008.

7. عادل أحمد حشيش، محمود مجدي شهاب، **الاقتصاد الدولي**، الدار الجامعية، بيروت، 1988.

8. عبد الرحمان سيرى أحمد، **قضايا اقتصادية معاصرة**، الدار الجامع، الإسكندرية، 2000.

9. فريد النجار، **التصدير المعاصر والتحالفات الاستراتيجية**، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2008.

10. فؤاد مصطفى محمود، **التصدير والاستيراد**، دار النهضة العربية، القاهرة.

11. كامل بكري، **الاقتصاد الدولي التجارة الخارجية والتمويل**، الدار الجامعية بمصر، 2005، 1993.

12. محمود يونس، **أساسيات التجارة الدولية**، الدار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، 1991.

13. مصطفى محمد عز العرق، **سياسات وتخطيط التجارة الخارجية**، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة،1977.

14. محسن فتحي عبد الصبور، **قواعد التصدير في النظام التجاري العالمي الجديد**، حقوق الطبع والنشر محفوظة للمؤلف، مصر، القاهرة، 1997.

15. مقنعي فتيحة حرم ملوح، **تحسين الأداء الجمركي في ظل نظام التجارة العالمية**، دراسة حالة الجزائر، دار نوميديا للنشر، 2009.

ثالثا: الأطروحات والمذكرات

1. أحلام حمادي، **التسيير والرقابة على المستودعات الجمركية**، مذكرة تخرج، تخصص اقتصاد ومالية، المدرسة الوطنية للإدارة، 2007-2008.

2. أعيش يزيد، **النظام القانوني للقبول المؤقت لدى الجمارك في التشريع الجزائري**، مذكرة شهادة الماجستير غير منشورة، في القانون العام، فرع الدولة والمؤسسات العمومية، كلية الحقوق بن عكنون، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، 2013.

3. أو كفيف عقيلة، وفليسي صبرينة، **الإجراءات المطبقة على عمليتي الاستيراد والتصدير**، مذكرة ماستر في القانون، تخصص قانون العون الاقتصادي، جامعة مولود معمري، تيزي وزو،2017.

4. بقلله إبراهيم، حسيبة بن بوعلي, **آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي–دراسة حالة الجزائر–**, مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية, جامعة , الشلف, كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, 2008/2009.

5. بكوش فاطمة الزهراء، العياشي فريال، **أثر الأنظمة الجمركية الاقتصادية على نشاط الاستيراد والتصدير**، دراسة ميدان مفتشية الجمارك على مؤسسة ميناء عنابة، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص اقتصاد وتسيير مؤسسات، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار، عنابة،2020.

6. بن حمود سكينة, دربال عبد القادر، **ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر (1986–1985)** , أطروحة دكتوراه, جامعة منتوري قسنطينة, 2017.

7. بن يوسف حسينة, **ترقية الصادرات الصناعية خارج المحروقات في الجزائر (2000–2010)** , مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم التجارية, جامعة الجزائر ,3 كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, سنة 2011/,2012.

8. بوترعة محمد يزيد وآخرون، **دور الجمارك الجزائرية في تسهيل عملية التصدير**، دراسة تحليلية 2010-2016، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص مالية وتجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، الجزائر، 2018.

9. بورياح كنزة، بطيوي محمد الأمين، **واقع وافاق سياسة التصدير في الجزائر–دراسة حالة بمديرية الجمارك لولاية مستغانم**–، مذكرة ماستر، غير منشورة، تخصص مالية وتجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم الجزائر.

10. بوزيان العربي، **سياسة التصدير في الجوار خلال مرحلة الاقتصاد الموجه والإصلاحات**، رسالة ماجستير غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2000.

11. بوزيان العربي, **سياسة التصدير في الجزائر خلال مرحلة الاقتصاد الموجه والاصلاحات**, مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادي, غير منشورة، تخصص التخطيط, جامعة الجزائر, كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير, سنة ,2000.

12. جمال ميهوبي، عادل عبد المهدي، **تحليل فعالية التحفيزات التنظيمية في دعم الصادرات خارج المحروقات حالة الجزائر**، مذكرة العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي استشراف، 2017-2018، نقلا عن (، الموسوعة الاقتصادية، دار ابن خلدون، بيروت، 1980.

13. الحاج بشاوي، **دور الجمارك في حماية الاقتصاد الوطني دراسة حالة**: مديرية الجمارك لولاية مستغانم، مذكرة شهادة ماستر غير منشورة في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص تجارة ولوجستيك أورو متوسطية، جامعة عبد الحميد بن باديس، مستغانم، 2015-2016.

14. حمو فتحي، **دور وفعالية الإنتكوترمز في تنظيم عمليات التجارة الخارجية حالة مؤسسة ميناء مستغانم**، مذكرة ماستر غير منشورة في العلوم التجارية، تخصص تجارة ولوجستيك أور ومتوسطي، جامعة عبد الحميد ابن باديس مستغانم، 2017.

15. زايد مراد، **دور الجمارك في ظل اقتصاد السوق حالة الجزائر**، أطروحة دكتوراه غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة يوسف بن خدة الجزائر،2006.

16. زيرمي نعيمة, **التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق** "مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير" , تخصص مالية دولية, كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية, جامعة ابي بكر القائد، تلمسان, 2010-2011.

17. سلمى سلطاني، **دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية حالة الجزائر**، رسالة ماجستير غير منشورة، تخصص تخطيط وتنمية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، الجزائر، 2003.

18. كرفوح مريم، **إدارة الجمارك ودورها في مكافحة الجريمة الجمركية نموذج تطبيقي مفتشية أقسام الجمارك بأدرار**، مذكرة ماستر غير منشورة، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أحمد دراية، أدرار، 2017.

19. شباح سارة، بوركوة فريدة، **دور الأنظمة الجمركية الاقتصادية في ترقية التجارة الخارجية**، دراسة حالة نظام القبول المؤقت في الجزائر، مذكرة ماستر غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد الصديق بن يحي، جامعة جيجل، 2018.

20. عبد الرشيد بن ديب، **تنظيم وتطور التجارة الخارجية -حالة الجزائر 2003-**، أطروحة دكتوراه، غير منشورة، من جامعة الجزائر.

21. فرجاني محمد الحسين، **الأنظمة الاقتصادية الجمركية**، مذكرة ماستر غير منشورة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم حقوق، تخصص قانون العام للأعمال، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2018_2017.

22. قريبي ناصر الدين, **أثر الصادرات على النمو الاقتصادي-دراسة حالة الجزائر** -, مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية, تخصص اقتصاد دولي, جامعة وهران, كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية, سنة 2014,/2013.

23. كمال عايشي، **إمكانيات ترقية الصادرات الصناعية الجزائرية في ظل المتغيرات الاقتصادية العالمية مع التطبيق على الصناعات التحويلية خلال الفترة 1990 /2003**، أطروحة دكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2006/2005.

24. لخلف عثمان، **واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها –دراسة حالة –** الجزائر، 2004، رسالة دكتوراه، غير منشوره، جامعة الجزائر.

25. مجدي أحمد السوربجي، **أثر سياستي الإحلال محل الواردات وتشجيع الصادرات على توزيع الدخل في مصر**، رسالة دكتوراه, كلية التجارة وادارة الأعمال، قسم اقتصاديات التجارة الخارجية, جامعة حلوان, (د.س.ن).

26. مولاي عبد القادر، **التصدير كاستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية-دراسة حالة – الجزائر**، مذكرة ماجستير غير منشورة، كليه العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بن يوسف بن خدة الجزائر، السنة الجامعية 2006-2007.

27. مولاي عبد القادر، **التصدير كاستراتيجية لتحقيق التنمية الاقتصادية-دراسة حالة الجزائر**, رسالة ماجستير ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة الجزائر ،2007.

28. هشام دغدوغ، **الأنظمة الجمركية الاقتصادية وأثرها على التجارة الخارجية**، مذكرة تخرج، المدرسة الوطنية للجمارك، بوهران، 2015.

29. وشن عماد الدين، يحياوي هاجر، **الأنظمة الجمركية الاقتصادية ودورها في ترقية التجارة الخارجية**، دراسة حالة مؤسسة كوندور الكترونيك، مذكرة ماستر غير منشورة في العلوم التجارية، كلية

العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة محمد البشير الابراهيمي، برج بوعريريج، 2019.

30. وصاف سعيدي, **أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في البلدان النامية (الحوافز والعوائق)** , أطروحة دكتوراه دولة, في العلوم الاقتصادية غير منشورة, جامعة الجزائر, 2004.

31. الوليد قسوم ميساوي، **اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر –الفترة من 1978–2006**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، تخصص اقتصاد تطبيقي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2007-2008.

32. ياسين مكيو، **تطبيق الإجراءات الجمركية على البضائع المستوردة عبر النقل البحري،** دراسة حالة استيراد السيارات عبر ميناء جن جن بجيجل، مذكرة ماستر غير منشورة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2011.

رابعا– المجلات والملتقيات:

1. حملاوي ابتسام، **تنمية الصادرات غير النفطية من الخيارات الفعالة لتدعيم الاقتصادي في الجزائر**، دراسة قياسية لأثر الصادرات غير النفطية، مجلة التكامل الاقتصادي، العدد 3، المجلد 5، 2017.

2. خوري عصام, سليمان عدنان, **التنمية الاقتصادية: دراسة في التخلف والتنمية**, منشورات جامعة دمشق, دمشق, 1995.

3. عبد الحميد رضوان, مطر أحمد، **سلسلة تجارب دولية ناجحة في مجال التصدير سياسات تنمية الصادرات**, وزارة التجارة الاماراتية, العدد01, 2009.

4. عبد الكريم خميسي، عبد الكريم كيبش، **دور الجمارك في حماية الاقتصاد الوطني في ظل التحديات الراهنة حالة الجزائر**، مجلة الباحث الاجتماعي، العدد1، المجلد13، 2017.

5. عيمي فوزي, **التجارة الدولية دروس في قانون الأعمال الدولي**, الجزء الأول, ديوان المطبوعات الجامعية, أكتوبر 1999.

6. قدي عبد المجيد, وصاف سعيدي, **آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات حالة الجزائر** , مجلة العلوم الانسانية ,جامعة محمد خيضر , العدد 02 , جوان2002.

7. مبارك بن الطيبي، **نظرة حول الأنظمة الاقتصادية الجمركية في التشريع الجزائري**، مجلة دفاتر السياسة والقانون، العدد19، مجلد10، جوان2018.

8. محمد عدنان وديع، **القدرة التنافسية وقياسها، سلسلة جسر التنمية**، العدد 24، المعهد العربي للتخطيط، الكويت، 2003.

9. مصطفى بابكر, **الأساليب الحديثة لتنمية الصادرات**, مجلة جسر التنمية, العدد 50, السنة الخامسة, الصادر عن المعهد العربي التخطيط بالكويت, مارس/أفريل2006.

10. نور الهدى حداد, هاني الضمور, **العوامل المحددة للأداء التصديري للشركات الصناعية الجزائرية المصدرة للمنتجات غير النفطية**, مجلة دراسات , الجامعة الاردنية, العلوم الادارية , المجلد ,38 العدد 2, 2011.

*** المراجع باللغة الفرنسية**

1. Claude. j. Berr et Henri. Tremeau, **le droit douanier**, 7éd, paris, LGDJ, 1981.
2. **code des douanes**, Berti édition, Alger, Algérie, 2000.
3. Idir ksouri, le régime douaniers, grand Alger livre, Alger, 2008.
4. kada Kacem، **comptabilities**، **nationale**، opu, 1990.
5. Med. Slimani et Med. ARBI, **code des douanes**, El-malakia, Alger, edition2000.
6. Moussaoui Hanane, **étude de l'impact de facilitations douanières à l'importation sur la performance de l'entreprise**, cas de cevital, université de Bejaia, 2016-2017
7. Paulet (Jean-Pierre) ,**dictionnaire d'économie** ,Eyrolles, paris,1992.

قائمة الملاحق

الجمـهورية الجـزائرية الديمقـراطية الشعبية

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DES FINANCES

DIRECTION GENERALE DES DOUANES

DIRECTION REGIONALE DES DOUANES ANNABA

INSPECTION DIVISIONNAIRE DES DOUANES ANNABA

N° ...../DRAN/IDD 1 / B 14 /22

وزارة المالية

المـديـرية الـعـامة للجمـارك

المـديـرية الجـهـوية للجـمـارك بعنـابة

مـفـتشية الأقسـام للجمـارك بعنـابة

رقم : ...2151../م ج ج ع /م ا ج 1 / م 14 / 22

برنامج تربص نهاية الدراسات الخاص بالطالبات المذكورين في الجدول التابعين لكلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير جامعة 08 ماي 1945 قالمة

الفترة من 2022/05/16 إلى 2022/06/15

المـــــــؤطر : ضابط الفرق دراجي عبد الرشيد

الاسم و اللقب	الاختصاص	مصـلحـة التـربص
- هرقة نسرين - بومعزة شيرين	موضوع التربص : آليات المرافقة الجمركية و دورها في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.	مكتب الشؤون التقنية

عنابة في : 16/05/2022

Ministère de l'enseignement supérieur
et de la recherche scientifique
Guelma. Mai 1945 8 Université

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة 8 ماي 1945 . قالمة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et Sciences de Gestion

Vice Doyen Chargé Des Etudes et des Questions Relatives aux Etudiants

نيابة العمادة المكلفة بالدراسات والمسائل المتعلقة بالطلبة

N° : V.D.C.E.O.R.E/ F.S.E.C.S.G/U.G/2022 رقم: 365 /ن ع م د م م ط/ك ع ت ع ت/ج ق/2022

Guelma, le قالمة في

إلى السيد: رئيس مفتشية الأقسام
المحترم: عنابة

الموضوع: طلب إجراء تربص ميداني

التحية طيبة، و بعد.....

في إطار ربط المعرفة النظرية بالجانب التطبيقي يشرفنا أن نطلب من سيادتكم الموافقة على إجراء التربص بمؤسستكم للطلبة الآتية أسمائهم:

1- عمر قة نسرين رقم السجيل: 161360416.76

2- بومحرة تسنيم رقم السجيل: 171360391.99

3- رقم السجيل:

شعبة: تخصص: السنة الجامعية: /

عنوان الموضوع: آليات المراقبة الجبائية ودورها في ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

مدة التربص:

مكان التربص:

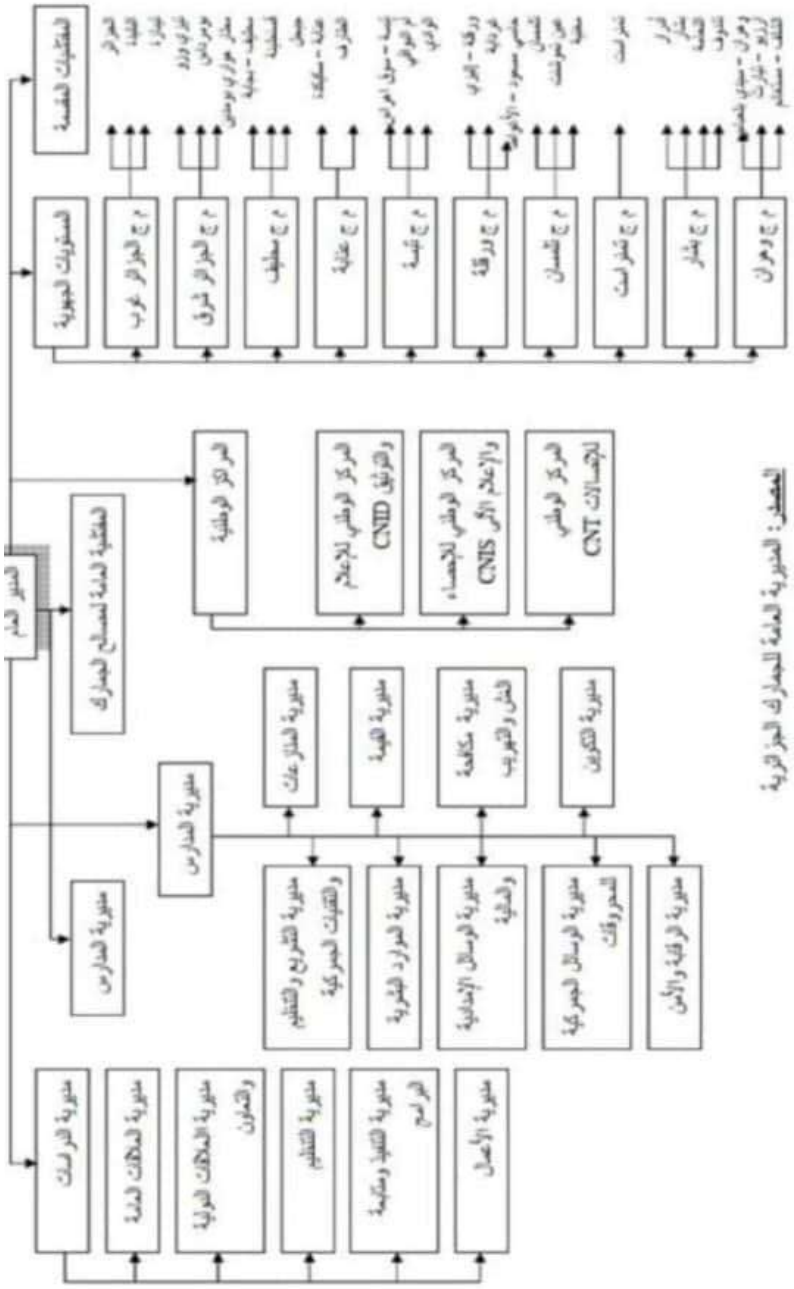
نشكركم سيدي على حسن تعاونكم، و تقبلوا منا فائق الاحترام و التقدير.

الأستاذ(ة): المشرف(ة): عماري صليحة

رئيس القسم:

المؤسسة المستقبلة:

الشكل رقم (1): الهيكل التنظيمي للمديرية العامة للجمارك



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DES FINANCES
GENERALE DES DOUANES DIRECTION
LE DIRECTEUR GENERAL

وزارة المالية
المديرية العامة للجمارك
المدير العام

رقم 577 م/ ع.ا/ج ع ن/ 16/013

الجزائر، في 7 مارس 2016

السادة: - المدراء الجهويون للجمارك،
- مدير المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصائيات،
- رؤساء المصالح الجهوية للرقابة اللاحقة،
- رؤساء مفتشيات أقسام الجمارك،

مصلحة الجمارك - حيثية
الوصول، 13
10 MARS 2016

يتم إعلام السادة:
- المفتش العام للجمارك،
- المدراء المركزيين للجمارك،
- مدراء الدراسات بالجمارك،
- مدراء المراكز الوطنية للجمارك،
- مدراء مدارس الجمارك.

الموضوع: ترقية الصادرات خارج مجال المحروقات

في إطار العمل على ترقية الصادرات خارج مجال المحروقات وتطبيقا للنتائج التي خرج بها اجتماع المجلس الوزاري المشترك، المنعقد يوم 28 فبراير سنة 2016 وكذا مقتضيات الإرسالية رقم 634 المؤرخة في 13/03/ 2016 الصادرة عن مصالح السيد الوزير الأول، يشرفني أن أحيطكم علما بأن المديرية العامة للجمارك قد اتخذت تدابير جديدة فيما يخص التسهيلات التي تهدف إلى تخفيف أكثر لعملية التصدير.

تتمثل هذه التدابير الجديدة فيما يلي:

1- منح الرواق الأخضر للصادرات من الفواكه والخضر والبضائع الأخرى سريعة التلف:

إن الصادرات من الفواكه والخضر و البضائع الأخرى سريعة التلف والموجهة للبيع أو للبيع بالإيداع، تستفيد بشكل آلي من الرواق الأخضر مهما كانت صفة المصدر سواء كان متعاملا اقتصاديا معتمدا أو غير ذلك.

وعلى هذا، يكون الفحص الجمركي المطبق على هذا النوع من المنتوجات عاجلا و ذي أولوية، كما تسفى التصريحات المتعلقة بها ويسلم سند التصدير في اليوم ذاته.

يجب موافاتي في أقرب الآجال وبكل طرق الإرسال السريعة، بأية عوائق في النقل والإمداد من شانها أن تؤخر عملية التصدير الفعلي للمنتجات المذكورة سابقا.

2- الترخيص بتصدير المنتجات المصنوعة محليا غير المستفيدة من أي دعم :

يتم تصدير هذه المنتجات التي لم تستفد من دعم من قبل بصفة اعتيادية و هي غير معنية بالتدابير التي تنظم المنتجات المشتقة من المواد الأولية المدعمة.

3- الترخيص بتصدير المنتجات الغذائية التي تكون مادتها الأولية مدعمة، بشرط دفع الفارق:

يجب التوضيح بأن كيفيات حساب تعويض الفارق في السعر للمواد الأولية المدعمة وكذا قائمة هذه المواد، يتم تحديدها من طرف وزارة المالية ووزارة التجارة والوزارة المكلفة بالفلاحة.

في انتظار وضع هذه الآلية حيز التنفيذ، يشترط تقديم التزام من طرف مصدري هذه المنتجات بدفع ذلك الفارق وكذا بطاقة تقنية للمنتوج المصدر.

وبالتالي، لا يقبل المصدرون المعنيون بالمرسوم إلى وضع المواد الأولية المستوردة تحت نظام القبول المؤقت من أجل تحسين الصنع.

4- تخليف عمليات الفحص للبضائع الأخرى:

تستفيد الصادرات من البضائع الأخرى عدا الفواكه والخضر وغيرها من البضائع سريعة التلف، من منظومة مخففة فيما يتعلق بالفحص وتقوم على العناصر التالية:

4-1- تحديد أجل أقصى لفحص البضائع

ينبغي أن لا يتجاوز الفحص المادي للبضائع الأخرى الموجهة للتصدير، إذا اقتضت الظروف ذلك، أجل 48 ساعة ابتداء من تاريخ تسجيل تصريح التصدير. إلا أنه يجب الإشارة إلى أن هذا التدبير لا يخص المصدرين المستفيدين من نظام المتعامل الاقتصادي المعتمد، لأنهم معفيون أساسا من كل فحص فوري.

4-2- الأداء المنسق للرقابة

إن السرعة التي تعالج بها عمليات التصدير، تتطلب وضع نظام منسق للرقابة.
ينبغي تطبيق هذا التدبير المنصوص عليه في المعيار 3.35 من اتفاقية كيوتو المعدلة، محليا في انتظار تأطيره على المستوى المركزي.
يجب القيام بتشاور قبلي مع المصالح المكلفة بالرقابة الصحية وبالصحة النباتية أو غيرها، بهدف ضمان رقابة مشتركة للبضائع المصدرة و كذا تقليص آجال الجمركة عند التصدير.

4-3- الفصل المؤجل في الإشكالات

لا ينبغي في أي حال من الأحوال أن يتأجل التصدير الفعلي للبضائع بسبب الإشكالات المحتمل حصولها عند جمركة البضائع المصدرة، إذ يجب أن تصدر هذه البضائع، ثم يتم الفصل في الإشكال المتعلق بها بعد إرسالها إلى الخارج.

تجدر الإشارة إلى أن هذا التأجيل في تسوية الإشكال لا يطبق إذا ما كان يتعلق ببضائع من الصنف المحظور أو تلك التي تخضع لتنظيم معين عند تصديرها.

5- إعادة تنظيم الفحص بالكاشف الضوئي عند الارسال إلى الخارج :

تعفى الصادرات من الفواكه والخضر والبضائع الأخرى سريعة التلف من الفحص بالكاشف الضوئي عند إرسالها إلى الخارج.

تتكفل الجهات المعنية بتأطير الفحص بالكاشف الضوئي والذي يتم القيام به لضرورات أمنية، لاسيما في المطارات.

تعفى عمليات تصدير البضائع الأخرى و التي يقوم بها المتعاملون الاقتصاديون المعتمدون، من أي فحص بالكاشف الضوئي، إلا إذا كانت موضوع الاستهداف الآلي الذي يقوم به نظام الإعلام الآلي للجمارك. وسيتم الوضع حيز التنفيذ، في أقرب الآجال، تطبيقا آليا من أجل القيام بهذه المهمة.

لا تخضع عمليات تصدير البضائع الأخرى التي يقوم بها المتعاملون غير المستفيدون من نظام المتعامل الاقتصادي المعتمد، للفحص بالكاشف الضوئي طالما أن الأختام الجمركية الموضوعة سليمة وأنه لا يوجد شك قوي في حصول غش في هذه العملية.

و خلافا لذلك، يعتمد قرار إخضاع البضاعة الموجهة للتصدير للفحص بالكاشف الضوئي، على تقدير المفتش الرئيسي المكلف بالعمليات التجارية بعد موافقة رئيس مفتشية الأقسام المختص إقليميا، إذا تمت الجمركة عند التصدير على مستوى مكتب جمركي

عندما يتعلق الأمر بجمركة عند التصدير، على مستوى مكتب داخلي أو لدى المصدر، يعتمد قرار إخضاع البضائع المصدرة للفحص بالكاشف الضوئي عند إرسالها إلى الخارج على تقدير المفتش الرئيسي للفرق على مستوى المكتب الحدودي بعد موافقة رئيس مفتشية الأقسام المختص إقليميا.

6- تخفيف نظام إعادة التموين بالإعفاء للحقوق والرسوم و تطبيق نظام استرداد الرسوم الجمركية:

بناء على تعليمات المنشور رقم 68/م.ع.ج/ الأمانة / م.123 المؤرخ في 19 سبتمبر سنة 1999، فإن منح نظام إعادة التموين بالإعفاء يدخل ضمن الاختصاص الحصري لمفتشية الأقسام التابع لها مكان التصدير وهو تحديد لا يشجع الصادرات.

و قد تم تمديد هذا الترخيص بالمنح لمكتب الاستيراد للمدخلات المعنية، بحيث يتمكن المتعامل المعني من اختيار طلب هذا النظام سواء من مكتب التصدير أو مكتب الاستيراد لهذه المدخلات.

إن هذا التدبير الذي تم اعتماده في حالة المتعاملين الاقتصاديين المعتمدين، سيدرج ضمن المنشور الجديد الذي يعنى بإعادة التموين بالإعفاء.

فيما يخص نظام استرداد الرسوم الجمركية، سيدخل حيز التنفيذ بمجرد إصدار النص التنظيمي المنصوص عليه في المادة 192 مكرر1 من قانون الجمارك.

7- وضع هيلة و مساحات مخصصة للتصدير:

بمقتضى النتائج المتوصل إليها في اجتماع المجلس الوزاري المشترك المذكور آنفا، يجب الطلب من مستغلي الموانئ الجافة أن يخصصوا مساحات لعمليات التصدير.

يبقى عليكم الحرص على تجسيد هذا التدبير بالتعاون مع مستغلي هذه المساحات وبالتالي تنفيذ الالتزام القانوني المنصوص عليه في المادة 66 من قانون الجمارك والتي تنص، على أن البضائع التي لا تكون موضوع تصريح مفصل، يمكن تفريغها في الموانئ الجافة فور وصولها إلى مكتب الجمارك.

تضيف هذه المادة بأنه بإمكان الموانئ الجافة أن تستقبل البضائع المعدة للتصدير، التي تم التصريح بها وفحصها في انتظار إرسالها.

و من أجل تعزيز النظام العملياتي المطبق، يجب إعادة تنظيم المصالح بهدف تزويد المكاتب التي سيتم ذكرها فيما يلي، ما لم يتم بعد، بفرق تصدير مكلفة حصريا بالفحص المادي للبضائع و إجراءات إرسالها إلى الخارج. يتعلق الأمر خاصة بمكاتب: ميناء بجاية وميناء الجزائر و مطار هواري بومدين (شحن) و البليدة و مكتب العين، لأنها تسجل تدفقا معتبرا للصادرات.

فيما يتعلق بالمكاتب الأخرى، يجب إنشاء هذه المصالح وتدعيمها تدريجيا حسب حجم الصادرات المسجل.

خطوات الاتصال الواجب اتخاذها:

يجب ان تستجيب عمليات الاتصال الواجب اتخاذها الى سياسة جوارية تجاه المصدرين. لذا يجب تطبيق التعليمات الموجهة سابقا بهذا الخصوص في أقرب الآجال، ويتعلق الأمر بما يلي:

1- تحديد قائمة المصدرين وفقا لمجال النشاط بمن فيهم ذوو القدرات المعتبرة في هذا المجال، وذلك من أجل إنشاء بطاقية محينة دوريا،
2- إعادة تنشيط مهمة الاستشارة والاستماع لانشغالات المصدرين،
3- عقد اجتماعات دورية كل شهر من طرف رؤساء مفتشيات الأقسام بإشراف المدراء الجهويين وترسل تقارير دورية عن هذه الاجتماعات. يعقد اجتماع وطني للمتابعة كل ستة أشهر .
4- نشر وشرح الأحكام التشريعية والتنظيمية التي تشجع الصادرات خارج مجال المحروقات،
5- تنظيم ندوات و لقاءات جهوية، وذلك بإشراك الأطراف المتدخلة في عملية التصدير (البنوك، مصالح التجارة، مصالح الفلاحة،...).

من جهة أخرى، يتم حاليا العمل على إعداد دليل المصدر ومطوية يتضمنان مجموع الأحكام التشريعية والتنظيمية المعمول بهما في هذا الصدد والذي سيتم إرساله لكم في أقرب الآجال.

يطلب من المدراء الجهويين و رؤساء مفتشيات الأقسام أن يحرصوا على تنفيذ هذه التعليمات، وأن يوافونني باي إشكال مسجل بهذا الشأن.

إمضاء: ق. بن الطاهر

الملحق رقم(:): حصيلة تصدير سنوية عنابة 155 لسنة 2021

الرقم	اسم و عنوان المتعامل الاقتصادي	عدد التصريحات	رقم السجل التجاري	طبيعة السلع	الكمية(طن)	القيمة(دج)	القيمة بالعملة الصعبة		الوجهة
							الدولار	الأورو	
1	EURL LARBES ABBES حي 20 أوت قصر صبيحي ولاية الطارف	1	99 00 04-0402311 ب	TOURTEAUX D'AMANDES D'ABRICOTS AMMERS	5.92	381411.80	2560.00	اورو	المغرب
2	صوميفوس المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 22 ولاية تبسة	139	00/12-0583062 ب 05	فوسفات	7252220.00	129533814O2.51	1030672I9.20	دولار	[illegible]
3	SPA LAFARGE CIMENT DE MSILA منزل جميلة الصنيق 01 مكتب 01 المسيلة	10	-RC 01B0016868 11/16	المادة الأولية لصناعة الاسمنت	317677.22	1494628262.60	11802524.65	دولار	[illegible]
4	SPA SOCIETE DES DISTRIBUTION حي المنصر الحمل الفيه ولاية الجزائر	17	98 ب 00/16-0003723	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	535029.10	2491323656.81	18459731.48	دولار	[illegible]
5	EURL LUXE TILE الطريق الوطني رقم 3 عوشة عنابة ولاية عنابة	4	17 ب 00/05-0225660	-برلين كريم marbre blanc AQUATANIA GRIS BRILLANTE	865.24	16555879.73	217549.10	دولار	سويسرا [illegible] جزر البهاما
6	INTERNATIONNAL GENERAL COMMERCE 05 شارع الأمير عبد القادر عنابة	5	16 ب 00/23-0366380	زيت طبيعي	1382.63	656602276.10	1756219.52	دولار	ليبيا
7	SARL PROLIPOS -المنطقة الصناعية خنشلة	11	B 0402501-00/04 00	زيت الصوجا خام مكرر ذهبي زيت نباتي للمائدة	3434.73	550436932.80	4089000.01	دولار	تونس [illegible] بيلاروس [illegible]

8	SARL NADAF هشتير مصنوعة الذرعان ولاية الطارف	4	00/36-0364948 ب 09	بقايا الورق-بقايا الكرتون	922.82	19609222.70	122234.60	اورو	تركيا-فرنسا
9	SPA BISKRIA CIMENT	4	B 09 07/00-0242836	المادة الأولية لصناعة الاسمنت	129829.90	621213264.80	4184275.23	اورو دولار	بورکینافاسو-غانا-توغو-نيجيريا-بنين
10	SPA SOCIETE DES CIMENTS	2	B 99 21/00-362613	المادة الأولية لصناعة الاسمنت	92660.00	409448321.20	3066040.00	دولار	عاج كوت ديفوار
11	FERTIAL BP 3088 ROUTE DES SALINE ANNABA	28	RC 0363222 B01	ANHYDROUS AMMON FULLY REFRIGERATED	12654227.02	13249543087.60	93380433.04	دولار	تركيا-بلجيكا-هولندا-ألمانيا-فرنسا
12	SPA CILAS TOUR GENEVA ETAGE BUREAU 04 LES PINS 16 MARITIME MOHAMADIA	12	12 00/16-0099092 ب	المادة الأولية لصناعة الاسمنت	294358.39	1431831710.70	10511770.18	دولار	تركيا-بلجيكا-فرنسا-ألمانيا-هولندا
13	EURL BOUKCHACHET LILTASDIR عين حسينية بلدية هوارى بومدس فالمة	1		DATTE DEGLATE NOUR BRANCHEES	11.55	4083242.80	26080.00	اورو	بلجيكا
14	EURL OMAR KACEM RUE DES PYRAMIDES N°7 LOCAL 12 ANNABA	13	01/23- 0364687 ب 08	BILLETES ACIER INOXY DABLE ROND	661.97	181088403.40	1315013.00	دولار	تركيا-الصين-الهند-هولندا
15	SARL ACILA GEPACO حي السهل الغربي 02 الزيج رقم 93 عنابة	1	12 01/23-0365424 ب	حلوة الشامية	40.66	20470322.30	151508.82	دولار	ليبيا

16	SARL PROVAPC ROUTE DE HOTEL SERAIDI ANNABA	1	B 0366183-23/00 15	PROVIT C FORTE- ASCORBIC ACID	1.62	1067207.70	7938.00	دولار	الباكستان
17	SARL INTERNATIONAL COMPANY ZONE INDUSTRIEL BERRAHAL ANNABA	1		مشروبات غازية	1.02	626146.40	4642.20	دولار	ليبيا
18	SARL KYMA CITE 116 LOGTS BAT A1 LOCAL N09 MASSINISSA EL KHOUB	1		حبات الصنوبر	3.50	1670776.80	10500.00	أورو	اسبانيا
19	بن عمار سيف الدين سيدي فاسي عن سيدي الطرف	1	20 00/36-3449233 1	الإسمنت الأبيض	150.00	1173982.50	7500.00	أورو	الطوغو
20	AOUADI MOHAMED SALAH HROUR LOTTS	1		PLATRE	27.00	215387.30	1350.81	أورو	الكاميرون
21	EURL MARWA T.L بحيرة الطارف ولاية الشارف	12	00/23-0366380 ـ 16	حبيبات الفلين	1319.75	184719259.00	1156091.70	أورو	الصين
22	SPA GEAT CITE ADMINISTRATIVE LA VERDURE BATNA	1		PARTIE DE TURBINE	601.27	2464038932.40	17736022.00	دولار	العراق
23	SPA ENTREPRISE NATIONAL RUE MOHAMED 31 HAHAB BELFORT EL HARRACH	1		FELDESPATH	311.09	8073665.70	51485.00	أورو	تونس
	TOTATL	271			21285742,39	36762182755,65			

المفتش الرئيسي للفروع

ع.نجاح

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة المالية
المديرية العامة للجمارك
المديرية الجهوية للجمارك عنابة
مفتشية أقسام الجمارك عنابة
رقم 48 /م ج ج ع/م ا ج ع/م ش ت/22

إلى السيـــــــد :
المدير الولائي للتجارة عنابة

الموضوع : ف/ي التصدير عبر المراكز الحدودية.
المرجـــع : - التعليمة الوزارية رقم 357 المؤرخة في 2021/02/23.
- ارسالية رقم 1907/م ت و ع/م م س ا ا/2021.
- **فاكس 45 57 42 038**

-

تبعا لإرسالكم المشار اليه بالمرجع اعلاه ، و تنفيذا لتعليمات وزير التجارة المتعلق بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ،المتعلق بموافاتكم بالحصيلة الشهرية لعمليات التصدير عبر المراكز الحدودية لشهر جانفي 2022 التابعة للاختصاص الاقليمي لمفتشية اقسام الجمارك لولاية عنابة يشرفني ان اوافي سيادتكم بعمليات التصدير التالية :

الحَصيلة الشهرية لعمليات التصدير لشهر جانفي 2022

تصريح نهائي	الصين	295320,00 دولار	41193005,50	98,440	شريط الألمينيوم	08 ب 0364687 - 23/01	EURL OMAR KACEM RUE DES PYRAMIDES N°7 LOCAL 12 ANNABA	ميناء عنابة
تصريح نهائي	بولونيا	1321372,00 دولار	184163976,10	25411,00	فوسفات	05 ب 0583062- 12/00	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	ميناء عنابة
تصريح نهائي	ألمانيا	13144981,33 دولار	1832059426,40	11811,679	ANHYDROUS AMMON FULLY REFRIGERATED	RC 0363222 B01	فرتيال BP 3088 ROUTE DES SALINE ANNABA	ميناء عنابة
تصريح نهائي	هولندا	154275,00 دولار	21551199,20	102,850	شريط الألمينيوم	08 ب 0364687 - 23/01	EURL OMAR KACEM RUE DES PYRAMIDES N°7 LOCAL 12 ANNABA	ميناء عنابة
تصريح نهائي	اليونان	749710,00 دولار	104716194,00	11534,000	فوسفات	05 ب 0583062- 12/00	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	ميناء عنابة
تصريح نهائي	بولونيا	641524,00 دولار	89605249,60	8788,000	فوسفات	05 ب 0583062- 12/00	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	ميناء عنابة
تصريح نهائي	ايطاليا	317520,00 دولار	50274941,90	5670,000	فوسفات	05 ب 0583062- 12/00	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	ميناء عنابة
تصريح نهائي	ماليزيا	1571310,00 دولار	219473667,00	30810,000	فوسفات	05 ب 0583062- 12/00	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	ميناء عنابة
تصريح نهائي	جنوب افريقيا	47573,76 دولار	6644893,40	495,560	فوسفات	05 ب 0583062- 12/00	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	ميناء عنابة
تصريح نهائي	الكامرون	955800,00 دولار	133597040,50	27000,000	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	19 ب 0810377 - 09/02	EURL SOCOMA CITE OULED SAID MEFTEH BLIDA	ميناء عنابة
تصريح نهائي	هايتي	578166,38 دولار	80860441,90	16590,140	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	19 ب 0810377- 02/09	EURL SOCOMA CITE OULED SAID MEFTEH BLIDA	ميناء عنابة
تصريح نهائي	جمهورية الدومينيك	575025,00 دولار	80421098,90	16500,000	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	19 ب 0810377- 02/09	EURL SOCOMA CITE OULED SAID	ميناء عنابة

المقاطعة الحدودية	بيانات المتعامل الاقتصادي	رقم السجل التجاري	طبيعة المنتج	الكمية (طن)	القيمة (دج)	القيمة بالعملة الصعبة		الوجهة	ملاحظات
						الدولار	الأورو		
ميناء عنابة	**SPA BISKRIA CIMENT** DJAR BELCHRACHE BRANIS W BISKRA	07/00-0242836 B 09	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	39966,280	201133946,00	1448777,6500 دولار		غينيا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	**صوميفوص** المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 0583062- 12/00	فوسفات	6814,000	59899224,70	381584,00 أورو		ايطاليا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	**صوميفوص** المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 0583062- 12/00	فوسفات	7024,000	64359413,00	463584,00 دولار		اسبانيا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	**صوميفوص** المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 0583062- 12/00	فوسفات	11200,000	101068312,80	728000,00 دولار		اليونان	تصريح نهائي
ميناء عنابة	**صوميفوص** المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 0583062- 12/00	فوسفات	476,062000	6355624,70	45755,5200 دولار		جنوب إفريقيا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	**صوميفوص** المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 0583062- 12/00	فوسفات	471,180	6283083,50	45233,2800 دولار		جنوب إفريقيا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	**SARL CONSERVERIE AGROALIMENTAIRE** CITE EL NHADJADJ LOCAL N°02 BESBES EL TAREF	13 ب 0682988- 36/00	مركز الطماطم	498,674	86925485,60	623342,50 دولار		ليبيا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	**صوميفوص** المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 0583062- 12/00	فوسفات	3705,700	291970579,90	2093720,00 دولار		القلبين	تصريح نهائي
ميناء عنابة	**SARL PROLIPOS** - المنطقة الصناعية خنشلة	0402501 B 00- 04/00	حمض دهني	33,710	4348313,70	31181,7500 دولار		الصين	تصريح نهائي
ميناء عنابة	**EURL OMAR KACEM** RUE DES PYRAMIDES N°7 LOCAL 12 ANNABA	08 ب 0364687 - 23/01	شريط الألمينيوم	42,270	8844109,80	63405,00 دولار		الصين	تصريح نهائي

							MEFTEH BLIDA	
تصريح نهائي	الصين	89179,80 اورو	14082371,80	116,310	حبيبات الفلين	16 ب 0366380- 23/00	EURL MARWA T.L بحيرة الطيور ولاية الطارف	ميناء عنابة
تصريح نهائي	السنيغال	1475349,3720 دولار	206544928,60	40981,927	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	98 ب 0003723- 16/00	SPA SOCIETE DES DISTRIBUTION حي المنظر الجميل القبة ولاية الجزائر	ميناء عنابة
تصريح نهائي	موريطانيا	1263900,00 دولار	176942587,40	38300,000	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	98 ب 0003723- 16/00	SPA SOCIETE DES DISTRIBUTION حي المنظر الجميل القبة ولاية الجزائر	ميناء عنابة
تصريح نهائي	ليبيا	263577,600 دولار	41376148,00	108,372	علب فارغة	09 ب 0364909- 23/00	SARL MANSOURI METAL ZONE INDUSTRIAL BERRAHAL ANNABA	ميناء عنابة
	ايطاليا	1.618.023,70 دولار	224.739.932,20	3.007,479	Brames déclassés	01ب0363197- 2300	SPA SIDER EL-HADJAR	مكتب الحجار
	ايطاليا	2418895,05 دولار	337401994,90	6202,295	Fonte cassée	01ب0363197- 2300	SPA SIDER EL-HADJAR	مكتب الحجار
	ايطاليا	1607810,85	224267104,20	2988,496	Brames	01ب0363197- 2300	SPA SIDER EL-HADJAR	مكتب الحجار

02 FEV 2022

الجمهوريـة الجزائريـة الديمقراطيـة الشعبيـة

وزارة الماليـــــــــــــــــــة
المديريـــة العامـــة للجمـــــارك
المديرية الجهوية للجمارك بعنابـة
مفتشية أقسام الجمـارك بعنابـــة
رقم 01/م ج ج ع/م ا ج ع/م ش ت/م22/11

إلى السيّد:

مدير التجارة لولاية عنابة

الموضوع : ف/ي التصدير عبر المراكز الحدودية.
المرجع:- الإرسال رقم:1907/م ت.و.ع/م.م.س إ.إ/2021 بتاريخ 2021/02/28
- الإرسال رقم:894/م ج ج ع/م أ ج ع/م ش ت/2021
فاكس: 038 42 57 45

تبعا لإرسالكم المشار إليه بالمرجع أعلاه، وتنفيذا لتعليمات السيّد وزير التجارة المتعلّق بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، المتعلق فاتكم بالحصيلة الشهريّة لعمليّات التصدير التي تتمّ عبر المراكز الحدودية لشهر فيفري 2022 التابعة للاختصاص الإقليمي لمفتشية أقسام الجمارك ة عنابة ، يشرّفني أن أوافي سيادتكم بعمليات التصدير التالية :

الحصيلة الشهرية لعمليات التصدير لشهر فيفري 2022

المفتشيات الجهوية	إسم و عنوان المتعامل الإقتصادي	رقم السجل التجاري	طبيعة السلع	الكمية(طن)	القيمة(دج)	القيمة بالعملة الصعبة		الوجهة	ملاحظات
						الدولار	الأورو		
ميناء عنابة	EURL OMAR KACEM RUE DES PYRAMIDES N°7 LOCAL 12 ANNABA	08 ب 0364687 -23/01	سبيكة الفولاذ المقاوم للصدأ	49,170	11036155,30	78672,00 دولار		الصين	تصريح نهائي
ميناء عنابة	EURL OMAR KACEM RUE DES PYRAMIDES N°7 LOCAL 12 ANNABA	08 ب 0364687 -23/01	سبيكة الفولاذ المقاوم للصدأ	49,250	1105411,20	78800,00 دولار		الصين	تصريح نهائي
ميناء عنابة	LUXE TILE ROUTE NATIONAL N°3 CENTRE FESDIS BATNA	17 ب 05/00-0225660	أصناف متنوعة	723,840	20349052,30		120268,80 أورو	الأردن	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	32700,000	24770748,340	1765800,00 دولار		أستراليا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	SPA SOCIETE DES DISTRIBUTION حي المنظر الجميل القبة ولاية الجزائر	98 ب 16/00-0003723	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	27000,288	136354197,60	972010,3680 دولار		السيراليون	تصريح نهائي
ميناء عنابة	SPA LAFARGE CIMENT DE MS'ILA عمارة جينيفا الطابق 16 مكتب 01 المسيلة	RC01B0016868-11/16	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	44335,239	239445896,00	1706906,70 دولار		بلجيكا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	4465,000	41339290,00	294690,00 دولار		فرنسا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	5000,000	46292598,00	330000,00 دولار		فرنسا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	SARL DIGITAL INGENIERIE حي 1200 مسكن عمارة 10 رقم 01 باب الزوار الجزائر		المادة الأولية لصناعة الإسمنت	47535,719	216138744,10	1540157,2956 دولار		البرازيل	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	6967,000	64509348,00	459822,00 دولار		فرنسا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	3300,000	29228928,90	184800,00 أورو		كرواتيا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	11900,000	108515862,00	773500,00 دولار		اليونان	تصريح نهائي
ميناء عنابة	SPA SOCIETE DES DISTRIBUTION حي المنظر الجميل القبة ولاية الجزائر	98 ب 16/00-0003723	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	43420,000	216416276,10	1541410,3680 دولار		الطوغو	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	8750,000	105694419,20	752500,00 دولار		اليونان	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	23228,000	169652675,60	1207856,00 دولار		بولونيا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	8115,000	86625881,80	616740,00 دولار		بولونيا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	7120,000	66003882,30	469920,00 دولار		اسبانيا	تصريح نهائي

	EURL DATTES LAGHROUS BIO LOT 280 LOU N°140 EL GHROUS		دقلة نور التمر	100.000	10113054.40	72000.00 دولار	بنغلاداش	تصريح نهائي
ميناء عنابة	SPA BISKRIA CIMENT DJAR BELCHRACHE BRANIS W BISKRA	07/00-0242836 B 09	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	33035,729	180900229.50	7288393.4310 دولار	بريطانيا العظمى	تصريح نهائي
ميناء عنابة	فرتيال BP 3088 ROUTE DES SALINE ANNABA	RC 0363222 B01	ANHYDROUS AMMON FULLY REFRIGERATED	5500,000	865950624.00	61600000.00 دولار	بولغاريا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	فرتيال BP 3088 ROUTE DES SALINE ANNABA	RC 0363222 B01	ANHYDROUS AMMON FULLY REFRIGERATED	4443,549	699617096.20	4976774.88 دولار	تركيا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوس المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	12/00-0583062 ب 05	فوسفات	507,100	6843484,00	48681,60 دولار	جنوب افريقيا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	SARL CONSERVERIE AGROALIMENTAIRE CITE EL NHADJADJ LOCAL N°02 BESBES EL TAREF	36/00-0682988 ب 13	مركز الطماطم	485.526500	85316960,00	606908,13 دولار	ليبيا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	SARL MELASCO 67 RUE TAGHASTE ANNABA	23/00-0364906 ب 09	حبيبات الألبان	1,000	2401,50	15,00 أورو	فرنسا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	SARL BOUNA FROID MEDIBAT BT N°B02 N°03 LOCAL A RDC 3 EL BOUNI	23/02-0366829 ب 18	فوسفات الكالسيوم	259,200	3319885,40	20736,00 أورو	تونس	تصريح نهائي
ميناء عنابة	EURL OMAR KACEM RUE DES PYRAMIDES N°7 LOCAL 12 ANNABA	23/01- 0364687 ب 08	سبيكة الفولاذ المقاوم للصدأ	76,160	1710393,60	121856,00 دولار	هولندا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوس المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	12/00-0583062 ب 05	فوسفات	49300,000	390971054,30	2785450,00 دولار	الهند	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوس المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	12/00-0583062 ب 05	فوسفات	4945,000	60788218,40	380765,00 أورو	ايطاليا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	EURL OMAR KACEM RUE DES PYRAMIDES N°7 LOCAL 12 ANNABA	23/01- 0364687 ب 08	سبيكة الفولاذ المقاوم للصدأ	74,740	1678503,40	119584,00 دولار	الصين	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوس المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	12/00-0583062 ب 05	فوسفات	506,120	6815886,40	48587,52 دولار	جنوب افريقيا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	EURL MARWA T.L بحيرة الطيور ولاية الطارف	23/00-0366380 ب 16	حبيبات الفلين	124,677	15344733,30	96162,600 اورو	الصين	تصريح نهائي
ميناء عنابة	فرتيال BP 3088 ROUTE DES SALINE ANNABA	RC 0363222 B01	ANHYDROUS AMMON FULLY REFRIGERATED	3000,000	47031174,50	3351000,00 دولار	اليونان	تصريح نهائي
ميناء عنابة	فرتيال BP 3088 ROUTE DES SALINE ANNABA	RC 0363222 B01	ANHYDROUS AMMON FULLY REFRIGERATED	9020,750	1411654393,66	10058136,250 دولار	بلغاريا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	SPA SOCIETE DES DISTRIBUTION حي المنظر الجميل الفبة ولاية الجزائر	16/00-0003723 ب 98	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	49579,000	244203843,40	1735265,3680 دولار	كوديفوار	تصريح نهائي
المنشية الرئيسية لمرافئ العمليات التجارية الحجار	SPA SIDER EL-HADJAR COMPLEXE EL-HADJAR SIDI AMMAR	0363197-00/23 ب 01	FONTE EN GUESE	3631,308	256971073,20	1830179,23 دولار	ايطاليا	

رئيس مفتشية أقسام الحجار بعنابة

03 MARS 2022

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة المالية

المديرية العامة للجمارك

المديرية الجهوية للجمارك عنابة

مفتشية أقسام الجمارك عنابة

رقم 180 /م ج ج ع/م ا ج ع/م ش ت/ م 22/ 11.

إلى السيـد:

المدير الولائـي للتجـارة عنابـــة

الموضوع : ف/ي التصدير عبر المراكز الحدودية.

المرجع: - التعليمة الوزارية رقم 357 المؤرخة في 2021/02/23.

- ارسالية رقم 1907/م ت و ع/م م س ا ا/2021.
- **فاكس 45 57 42 038.**
-

تبعا لإرسالكم المشار اليه بالمرجع اعلاه، و تنفيذا لتعليمات وزير التجارة المتعلق بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ،المتعلق بموافاتكم بالحصيلة الشهرية لعمليات التصدير عبر المراكز الحدودية لشهر مارس 2022 التابعة للاختصاص الاقليمي لمفتشية اقسام الجمارك لولاية عنابة يشرفني ان اوافي سيادتكم بعمليات التصدير التالية :

الحصيلة الشهرية لعمليات التصدير لشهر مارس 2022

المنشئات الحدودية	إسم و عنوان المتعامل الإقتصادي	رقم السجل التجاري	طبيعة السلع	الكمية(طن)	القيمة(دج)	القيمة بالعملة الصعبة		الوجهة	ملاحظات
						الدولار	الأورو		
ميناء عنابة	SPA LAFARGE CIMENT DE MS'ILA عمارة جيبيفا الطابق 16 مكتب 01 المسيلة	RC01B0016868-11/16	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	4110,462	220430137,40	1562197,00 دولار		بلجيكا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	SPA LAFARGE CIMENT DE MS'ILA عمارة جيبيفا الطابق 16 مكتب 01 المسيلة	RC01B0016868-11/16	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	10000,000	53618988,00	380000,00 دولار		بلجيكا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	7500,000	91011177,00	645000,00 دولار		اليونان	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	8250,000	76830365,70	544500,00 دولار		بلجيكا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	EURL OMAR KACEM RUE DES PYRAMIDES N°7 LOCAL 12 ANNABA	08 ب 23/01- 0364687	سبيكة الفولاذ المقاوم للصدأ	80,080	20464397,50	144144,00 دولار		هولندا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	1570,000	19169045,90	135020,00 دولار		سلوفينيا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	32191,000	255932176,20	1802696,00 دولار		أورغواي	تصريح نهائي
ميناء عنابة	EURL OMAR KACEM RUE DES PYRAMIDES N°7 LOCAL 12 ANNABA	08 ب 23/01- 0364687	سبيكة الفولاذ المقاوم للصدأ	75,400	19258260,80	135720,00 دولار		الصين	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	7030,000	69393483,60	485070,00 دولار		البرتغال	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	51112,000	413128919,50	2887828,00 دولار		الهند	تصريح نهائي
ميناء عنابة	SPA SOCIETE DES DISTRIBUTION حي المنظر الجميل القبة ولاية الجزائر	98 ب 16/00-0003723	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	37120,000	178324178,40	1252800,00 دولار		موريطانيا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	بن عمار سيف الدين سيدي قاسي بن مهيدي الطارف	20 ا 36/00-3449233	FELDSPATH	22,500	76981,90	495,00 أورو		تركيا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	بن عمار سيف الدين سيدي قاسي بن مهيدي الطارف	20 ا 36/00-3449233	FELDSPATH	22,500	76981,90	495,00 أورو		اسبانيا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	3120,000	37242245,00	240240,00 أورو		إيطاليا	تصريح نهائي
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	5500,000	67462429,10	473000,00 دولار		سلوفينيا	تصريح نهائي

وزارة المالية
المديرية العامة للجمارك
المديرية الجهوية للجمارك عنابة
مفتشية أقسام الجمارك عنابة
رقم 0452 /م ج ج ع/م ا ج ع/م ش ت/ م 11/ 22.

إلى السيـد:

المدير الولائـي للتجـارة عنابـــة

الموضوع : ف/ي التصدير عبر المراكز الحدودية.

المرجع : - التعليمة الوزارية رقم 357 المؤرخة في 2021/02/23.

- ارسالية رقم 1907/م ت و ع/م م س ا ا/2021.
- **فاكس 45 57 42 038.**

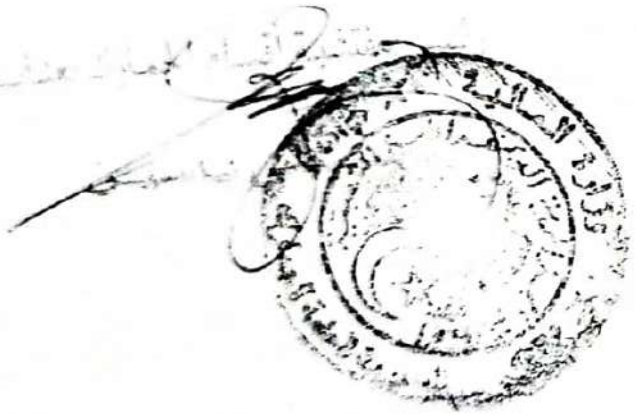
تبعا لإرسالكم المشار اليه بالمرجع اعلاه، و تنفيذا لتعليمات وزير التجارة المتعلق بترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات ،المت

بموافاتكم بالحصيلة الشهرية لعمليات التصدير عبر المراكز الحدودية لشهر أفريل 2022 التابعة للاختصاص الاقليمي لمفتشية اقسام الجمارك لولاية

يشرفني ان اوافي سيادتكم بعمليات التصدير التالية :

المنشئات الصدوية	إسم و عنوان المتعامل الاقتصادي	رقم السجل التجاري	طبيعة السلع	الكمية(طن)	القيمة(دج)	القيمة بالعملة الصعبة		الوجهة	تاريخ و رقم التصريح
						الدولار	الأورو		
ميناء عنابة	فرتيال BP 3088 ROUTE DES SALINE ANNABA	RC 0363222 B01	ANHYDROUS AMMON FULLY REFRIGERATED	11006,406	1814832241,10	12712398,930 دولار		فرنسا	3233 DU 03/04/2022
ميناء عنابة	EURL OMAR KACEM RUE DES PYRAMIDES N°7 LOCAL 12 ANNABA	08 ب 0364687 -23/01	سبيكة الفولاذ المقاوم للصدأ	51,100	13131138,30	91980,00 دولار		هولندا	3240 DU 04/04/2022
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	7549,000	88461943,30	619018,00 أورو		فرنسا	3317 DU 06/04/2022
ميناء عنابة	EURL OMAR KACEM RUE DES PYRAMIDES N°7 LOCAL 12 ANNABA	08 ب 0364687 -23/01	سبيكة الفولاذ المقاوم للصدأ	51,860	13360572,50	93348,00 دولار		هولندا	3375 DU 07/04/2022
ميناء عنابة	SPA SOCIETE DES DISTRIBUTION حي المنظر الجميل القبة ولاية الجزائر	98 ب 16/00-0003723	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	42250,160	205601995,80	1436505,440 دولار		السنيغال	3382 DU 07/04/2022
ميناء عنابة	EURL MARWA T.L بحيرة الطيور ولاية الطارف	16 ب 23/00-0366380	حبيبات الفلين	124,587	15233550,60	97792,20 اورو		الصين	3476 DU 11/04/2022
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	4370,000	51372804,90	358340,00 دولار		فرنسا	3503 DU 14/04/2022
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	52166,000	568380432,90	3964616,00 دولار		الهند	3504 DU 14/04/2022
ميناء عنابة	EURL OMAR KACEM RUE DES PYRAMIDES N°7 LOCAL 12 ANNABA	08 ب 0364687 -23/01	سبيكة الفولاذ المقاوم للصدأ	48,000	23396890,50	163200,00 دولار		الصين	3526 DU 14/04/2022
ميناء عنابة	فرتيال BP 3088 ROUTE DES SALINE ANNABA	RC 0363222 B01	ANHYDROUS AMMON FULLY REFRIGERATED	3999,446	874995899,50	6102154,7300 دولار		اسبانيا	3552 DU 17/04/2022
ميناء عنابة	فرتيال BP 3088 ROUTE DES SALINE ANNABA	RC 0363222 B01	ANHYDROUS AMMON FULLY REFRIGERATED	2412,000	527695613,60	3680109,00 دولار		اليونان	3553 DU 17/04/2022
ميناء عنابة	فرتيال BP 3088 ROUTE DES SALINE ANNABA	RC 0363222 B01	ANHYDROUS AMMON FULLY REFRIGERATED	588,000	128642214,20	897141,00 دولار		اليونان	3554 DU 17/04/2022
ميناء عنابة	SPA SOCIETE DES DISTRIBUTION حي المنظر الجميل القبة ولاية الجزائر	98 ب 16/00-0003723	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	50025,000	254646817,20	1775887,50 دولار		السنيغال	3557 DU 17/04/2022
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	5500,000	65610525,70	423500,00 اورو		كرواتيا	3674 DU 20/04/2022
ميناء عنابة	صوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة	05 ب 12/00-0583062	فوسفات	7950,000	98203112,70	683700,00 دولار		اليونان	3676 DU 20/04/2022
ميناء عنابة	EURL OMAR KACEM RUE DES PYRAMIDES N°7 LOCAL 12 ANNABA	08 ب 0364687 -23/01	سبيكة الفولاذ المقاوم للصدأ	51,350	13264629,30	92430,00 دولار		هولندا	3763 DU 24/04/2022

3778 DU 25/04/2022	بولونيا	835233,00 دولار	119804287,00	8981,000	فوسفات	05 ب 12/00-0583062	سوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة
3779 DU 25/04/2022	اليونان	1135200,00 دولار	162912552,90	1320,000	فوسفات	05 ب 12/00-0583062	سوميفوص المنطقة الصناعية رقم 2 ص ب 122 ولاية تبسة
3823 DU 26/04/2022	كولمبيا	1225009,50 دولار	176027116,10	35000,269	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	98 ب 16/00-0003723	SPA SOCIETE DES DISTRIBUTION حي المنظر الجميل القبة ولاية الجزائر
3829 DU 26/04/2022	كوديفوار	917700,00 دولار	131868442,60	23000, 000	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	12 ب 16/00-00991092	SPA CILAS TOUR GENEVA ETAGE 16 BUREAU LES PINS MARITIME MOHAMADI
3832 DU 26/04/2022	كوديفوار	1141738,500 دولار	164061542,80	28615,000	المادة الأولية لصناعة الإسمنت	RC01B0016868-11/16	SPA LAFARGE CIMENT DE MS'ILA عمارة جينيفا الطابق 16 مكتب 01 المسيلة
130 du 07/04/22	ايطاليا	2192744.16 دولار	313839797.00	3045.478	Fonte en gueuse	23/00-0363197ب/01	Spa Sider el hadja complexe el hadjar amar
138 du 13/04/2022	ايطاليا	5758372.80	824063456.20	7997.740	Bobines lac	23/00-0363197ب/01	Spa Sider el hadja complexe el hadjar amar



ملحق رقم : 05 تصريح مفصل لنهاية

2022-04-13 13:52:17.19

101 EXPORTATION DEFI 0001 0001

DOUANES ALGERIENNES

EXEMPLAIRE DOUANE

IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL
SPA SIDER EL-HADJAR

COMPLEXE EL HADJAR SIDI AMAR B.P

SAISIE DU NUMERO NIF

S.J 11 code fiscal 000123036319739-00000 16000

ENREGISTREMENT
N° 2022-000138 (VALIDEE)
DATE - HEURE 2022-04-13 13:42
CODE - BUREAU 64 EL-HADJAR

CACHET DU BUREAU

EXPORTATION O.E.A6 FOB 1

FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL
MARCEGAGLIA CARBON
46040 GAZOLDO DEGLI IPPOLITI M

MONNAIE USD
PRIX TOTAL FACTURE NET A PAYER 5758372,80
AUTRES FRAIS MONTANT
MONNAIE FRET MONTANT
MONNAIE ASSURANCES MONTANT

PAYS ACHAT VENTE CODE 550
PAYS DEST.ORIG CODE 550
RELAT VENTE / ACHAT 1
COEF AJUST
SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.H)
TAUX DE CHANGE 143,10700

DECLARANT
SIDER EL HADJAR
BP 2055 SIDI AMAR ANNABA 16000

N° AGREMENT 2016/363197
LIQ-REP 7
VALEUR EN DA 824063456,20
DOMICILIATION BANCAIRE 230/303/2022/1/CT/0000 /USD

CODE MANIFESTE N° DOCUMENT LIGNE BOMMER DATE
Nbre Total (Colis Déclarés) 1

TRANSPORT DE / VERS L'ETRANGER NATION MODE IDENTIFICATION
POIDS TOTAL BRUT 7997740,00

TRANSPORT INTERIEUR NATION MODE IDENTIFICATION
LOCALISATION MARCHES
PAYS PREMIER DEST CODE

ARTICLE N° 0001
DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)

Autres

REGULE PRVOVISOIR N 300008 BOBINE LAC CO NFORME

REGIME FISCAL
ORIGINE 028
CODE STATISTIQUE 7208909000
POIDS NET 7997740,00
VALEUR EN DA 824063456,29
TAR.PREF NON
QUANT. COMPLE 7997740
CODES PIECES A JOINDRE

ARTICLE N°
DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)
REGIME FISCAL ORIGINE CODE STATISTIQUE POIDS NET
VALEUR EN DA TAR.PREF QUANT.COMPLE
CODES PIECES A JOINDRE

PIECES JOINTES : 610-620-655-

LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOSAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENSIF

REGIME DOUANIER PRECEDENT CODE / N° DECL DATE CODE
DELAI TAUX.SUSP MONNAIE PLUS-VALUE MONTANT

MARQUE GENRE INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERES ANNEE
MONTANT CAUTION :
MONTANT REMISE :

LIQUIDATION

CODE TAXE	QUOTITE	ASSIETTE	MONTANT	CODE TAXE	QUOTITE	ASSIETTE	MONTANT

MODE DE PAIEMENT

COMPTANT	CONSIGN	ENG.A.PAYER	N° CREDIT
			X (1)

R.U.S 40,00
R.P.S 1.500,00

1.540,00

TOTAL

TRANSIT / SCELLEMENTS APPOSES
NOMBRE MARQUES

DATE (LIMITE)
BUR.FRONT BUR.DEST

QUITTANCE CONSIGNATION N° DU
QUITTANCE CONSIGNATION DROIT ET AXES N° 54 DU 21/04/22
QUITTANCE PENALITES N° DU

DATE
SIGNATURE DU CAISSIER

AUTORISE PAR :
N° DU
OBSERVATIONS O.E.A CIRCUIT VERT EXPORTATION GLOBAL

ENGAGEMENTS SOUSCRITS

A. Je soussigné, sollicite sous les peines de droit mettre sous le présent régime douanier les marchandises décrites dans cette déclaration.

Fait à le

Le Déclarant

SABBAH Oussama
Déclarant en Douanes
SIDER EL HADJAR

ENGAGEMENTS

S.I.G.A.D
LIQUIDATION RECAPITULATIVE

ملحق رقم 06 : سند الشحن

CODE NAME : " CONGENBILL", EDITION 1994 "

B/L NUMBER:001

SHIPPER

SIDER EL HADJAR SPA
BP 2055 EL HADJAR
ANNABA ALGERIE

CHARTER PARTY

BILL OF LADING

CONSIGNEE

TO ORDER

NOTIFY :

MARCEGAGLIA CARBON STEEL SPA
VIA BRESCIANI 16 46040 GAZOLDO IPPOLITI MN ITALY

COPY NOT NEGOCIABLE

VESSEL NAME

M/V "OBIRIX"

Port of Loading

ANNABA, ALGERIE

Port of Discharge

SAVONA - ITALY

Description of the goods

PRIME PRODUCED HOT ROLLED STEEL COILS .

Number of coils	QTY MT	SIZE MM	QUALITY
360	5 362,780	2,70X1250	S235JO
30	445,190	3,25X1250	S235JO
43	644,630	3,55X1250	S235JO
104	1 545,140	4,60X1250	S235JO
537	7 997,740	Total	

CLEAN ON BOARD AT ANNABA PORT, ALGERIA ON APRIL 12 TH , 2022

"FREIGHT PAYABLE AS PER CHARTER PARTY"

REMARKS
As per mate receipt

(of which on deck at Shipper's risk ; the Carrier not being responsible for loss or damage howsoever arising)

"Freight payable as per

CHARTER PARTY' dated 04.04. 2022

Time used for loading.....days.....hours

SHIPPED at the Port of Loading in apparent good order and condition on board the Vessel for carriage to the Port of Discharge or so near thereto as she may safely get the goods specified above.
Weight, measure, quality, quantity, condition, contents and value unknown.
IN WITNESS whereof the Master or Agent of the said Vessel has signed the number of Bills of Lading indicated below all of this tenor and date, any one of which being accomplished the others shall be void.

FOR CONDITIONS OF CARRIAGE SEE OVERLEAF

"Freight payable	Place and date of issue
AS PER CHARTER PARTY' CP/DATED 04.04. 2022	AT ANNABA PORT, ALGERIA ON APRIL 12 TH , 2022
Number of original B/L	Signature
3/THREE	THE CAPTAIN OF THE VESSEL M/V "OBIRIX" BUYUKDOGAN ADNAN

Printed and sold
by Dim.P.Mantarakis, 86 Filonos Str, Piraeus
by authority of The Baltic and International Maritime Conference
(BIMCO), Copenhagen.

ملحق رقم 1 من تصريح مؤقت

DECLARATION | LIBELLE | FEUILLET | Total / article

EXEMPLAIRE DECLARANT

ENREGISTREMENT

N°

DATE - HEURE

CODE - BUREAU EL HADJAR

CACHET DU BUREAU

IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL

EL HADJAR

EL Hadjar

S.J | code fiscal 000123036319739 | CP 23000

11 TYPE D'OPERATION O,E,A | 12 MT FINANCEMENT 6 | 13 CONDITION | 14 NAT. TRANS.

FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL

EGAGLIA

0 GAZOLDO DEGII IPPOLITI ITALY

15 PAYS ACHAT VENTE CODE | 21 PAYS DEST.ORIG CODE 550 | 22 RELAT VENTE / ACHAT 1 | 23 COEF AJUST

N° AGREMENT | LIG.REP 7

DECLARANT

2001 / 363197

EL HADJAR

5 Elhadjar

16 MONNAIE USD | PRIX TOTAL FACTURE NET (P.T.F.N) MONTANT 6 759 834,40 | 17 MONNAIE

18 MONNAIE FRET MONTANT | 19 MONNAIE ASSURANCES MONTANT

24 SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.N) | 25 TAUX DE CHANGE 142,9219

27 VALEUR EN DA 823 206 476,13 | 28 DOMICILIATION BANCAIRE 230/308/2022/1/CT/00001/USD

29 CODE MANIPESTE | N° DOCUMENT | 30 LIGNE SOMMIER DATE | 31 Nbre Total (Colis Déclarés

32 TRANSPORT DE / VERS L'ETRANGER NATION | MODE | IDENTIFICATION | 35 POIDS TOTAL BRUT

33 TRANSPORT INTERIEUR NATION | MODE | IDENTIFICATION | 36 LOCALISATION MARCHES | 37 PAYS PREMIER DEST CODE

ARTICLE | DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS) | 07

DE bobine laminee a chaud SUR M/V

38 REGIME FISCAL | 39 ORIGINE | 40 CODE STATISTIQUE | 41 POIDS NET 7 999 770

42 VALEUR EN DA 28 | 43 TAR.PREF 7208909000 | 44 QUANT. COMPLE 7 999 770

45 CODES PIECES A JOINDRE 823 206 476,13 | 7 999 770

ARTICLE | DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS) | 07

38 REGIME FISCAL | 39 ORIGINE LE | 40 CODE STATISTIQUE | 41 A POIDS NET

42 VALEUR EN DA | 43 TAR.PREF | 44 QUANT.COMPLE

45 CODES PIECES A JOINDRE

PIECES JOINTES :

47 LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOSAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENSIF

REGIME DOUANIER PRECEDENT | N° DECL | DATE | CODE

48 DELAI | 49 TAUX SUSP | 50 PLUS-VALUE | MONTANT

MARQUE | GENRE | INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERES | ANNEE

53 MONTANT CAUTION : | 54 MONTANT REMISE :

06 CODE TAXE	08 QUOTITE	07 ASSIETTE	09 MONTANT	06 CODE TAXE	08 QUOTITE	07 ASSIETTE	09 MONTANT

LE DECLARANT | LE | A | LE RECEVEUR

MODE DE PAIEMENT				60 TRANSIT / SCELLEMENTS APPOSES		AUTORISE PAR :	AVANT CONTESTATION DES DROITS ET TAXES	
COMPTANT	COMMISSION	ENGA.PAYER	REF.CRED.MER	NOMBRE		CONTESTATION DES DROITS ET TAXES		

OBSERVATIONS

APUREMENT GLOBAL

DATE (LIMITE)

52 BUR.FRONT | 53 BUR.DEST

ENGAGEMENTS SOUSCRITS

A, Je soussigné, déclare sous les peines de droit mettre sous le présent régime douanier les marchandises décrites dans cette déclaration.

Fait à ..... le .....

Le Déclarant

SABBAH Oussama
Déclarant en Douanes
SIDER EL HADJAR

65 QUITTANCE CONSIGNATION N° : ..... DU : .....

QUITTANCE CONSIGNATION DROIT ET AXES N° : ..... DU : .....

66 QUITTANCE PENALITES N° : ..... DU : .....

2 010,00

TOTAL

DATE

4

ملحق رقم 08 : اتفاقية العقد

SIDER EL HADJAR SPA

CONTRAT D'EXPORTATION

15 000 TM BOBINES LAMINEES A CHAUD 1er CHOIX

SIDER EL HADJAR SPA / MARCEGAGLIA Carbon Steel Srl

CONTRAT N°: HC/14.21.016

DU 26/12/2021

Le : 29/01/2022

BANQUE EXTÉRIEURE D'ALGERIE
AGENCE EL HADJAR 76

23 03 03 2022 27 00007 050

Article 8 : CONDITIONS DE CHARGEMENT

Le navire désigné doit être agréé mutuellement par les deux parties.
Le navire devra arriver à quai cales ouvertes et partir cales fermées par les soins du Capitaine.
Le Vendeur garantit :
- Une cadence de chargement de 1 000 TM / jour ouvrable de 24 H 00 consécutives, le temps permettant, les vendredis, Samedi et les jours fériés sont exclus selon les conditions suivantes :

Le temps de chargement (*Laytime*) s'arrêtera à 17 H00 la veille d'un jour non travaillé et reprendra à 08 H00 le premier jour ouvrable suivant. Par conséquent, la NOR sera acceptée à partir de Dimanche 08 H00 jusqu'à 17 H00 le jeudi.
Si le navire se présente au port de chargement en dehors de son temps de planche, le temps d'attente à un poste de mouillage ne comptera pas comme temps de chargement.

-Dans le cas ou le navire est chargé en free time, la moitié du temps réel de chargement est compté comme *Lay time*

Le taux de despatch est la moitié des surestaries, Le taux de surestaries déclarés par l'Acheteur doit être d'abord accepté par le Vendeur..

~~Le temps commencera à compter à 14 H00, si la notice a été~~ tendue avant midi, et à 8 H00 le lendemain si la notice a été tendue l'après-midi

Article 9 : TRANSFERT DE RISQUES ET PROPRIETE DE LA MARCHANDISE :

9.1 Aux termes de la clause 2 « Incoterms », le risque de perte ou de dommages de la Marchandise passera du Vendeur à l'Acheteur lorsque la Marchandise aura dépassé le bastingage du navire au port désigné pour le chargement.

9.2 Le titre de propriété de la Marchandise ne passera du Vendeur à l'Acheteur que lorsque le Vendeur aura négocié les documents et reçu le paiement de la totalité de la valeur de la facture de la Marchandise expédiée.
9.3 L'Acheteur doit obtenir, à son propre risque et à ses frais toute licence d'importation et d'enregistrement, toute autre autorisation officielle et accomplir toutes les formalités douanières nécessaires pour l'importation de la marchandise et son transit par n'importe quel pays.

Article 8: LOADING CONDITIONS

The nominated vessel shall be mutually agreed by both parties.
The vessel should reach the quay with the hatches opened and leave it with the hatches closed by the vessel's Master.
The Seller guarantees:
- A loading rate of 1 000MT/ per working day of 24 consecutive hours, weather permitting , Fridays, Saturday and holidays excluded according to the following conditions

Lay time shall end at 1700 hrs the day before the non-working day and restart at 0800 hrs the next working day. NOR will be accepted accordingly from Sunday 0800 hours up to 1700 hours on Thursday, holidays/non-working days excluded. NOR will not be accepted between 1700 hrs the day preceeding any other non-working day and 0800 hrs the next working day.

If the vessel reaches the loading port out of its laycan, the waiting time for a post or anchorage shall not count as loading time.
Half time to count as lay time when the vessel is loaded during free time.

~~Despatch rate is half demurrage, working time saved. Buyer will take prior acceptance of seller for the demurrage rate.~~

Laytime starts counting at 2 pm, if notice of readiness has been tendered prior noon and at 8 am, on next working day if notice of readiness has been tendered after noon.

Article 9: PASSAGE OF RISKS AND TITLE OF GOODS

9.1 Subject to the clause 2 "Incoterms", risk of loss of or damages of the Goods shall pass from
Seller to Buyer when the goods have passed the ship's rails at the designated port of shipment.
9.2 The title of the goods shall pass from the Seller to the Buyer only after the Seller
has negotiated the documents and has received payment of the full invoice value of the goods shipped.
9.3 The buyer must obtain at his own risk and expense any import license and registration, other official authorizatio and carry out wherever applicable all custom formalities fo the import of the Goods and for their transit through an

Acheteur / Buyer

Vendeur / Seller
IDER El HADJAR SPA
P 2055 El HADJAR, Annaba Algeria
ontrat N°HC/14.21.016
26/12/2021

forme.
Le contrat scanné ou faxé dument signé sera accepté comme juridiquement obligatoirement valable.
Il est nécessaire pour les deux parties contractantes de toujours confirmer par écrit (ou Email) toute transmission ou réception des documents originaux.
Dans le cas ou le contrat n'est pas signé par l'Acheteur dans les délais acceptés par le Vendeur ou si l'Acheteur porte des changements sur le contrat qui ne sont pas acceptables par le Vendeur, ce dernier est libre de mettre fin a ce contrat sans même aviser l'acheteur.

Article 18. ELECTION DE DOMICILE

Toutes les communications officielles relatives à la réalisation physique du contrat seront envoyées aux adresses suivantes :

BP N° 2055 El hadjar Annaba ALGERIE
Téléphone : 213 (0)38 87 15 81 / 213 (0)38 18 22

VENDEUR : SIDER EL HADJAR SPA
BP N° 2055 El hadjar Annaba ALGERIE
Téléphone : 213 (0)38 87 15 81 / 213 (0)38 18 22
Fax : 213 (0)38 87 17 72 / 213 (0)38 18 30

ACHETEUR : *MARCEGAGLIA Carbon Steel SPA*
Via Bresciani, n.16
46040 Gazoldo Ippoliti (MN)
Italy

Pour SIDER EL HADJAR SPA
For and on behalf of SIDER EL HADJAR Algeria spa

MANA Lotfi Kamel
Directeur Général
SIDER EL HADJAR

SIDER EL-HADJAR SPA
Direction Générale
BP 2055

Both parties always need to confirm in writing (can be Email) sending and receipt of the original documents.
In case the contract is not signed by the buyer within such time frame acceptable to the seller, or if the buyer makes any change to the contract not acceptable to the seller, the seller is free to terminate the contract without giving any notice.

Article 18: DOMICILIATION

Any official correspondences related to the execution of the contract shall be addressed to:
BP N° 2055 El hadjar Annaba ALGERIE
Téléphone : 213 (0)38 87 15 81 / 213 (0)38 18 22

SELLER: **SIDER EL HADJAR**
BP N° 2055 El hadjar, Annaba, Algeria
Telephone : 213 (038) 87.15.81/213 (038) 87.18.22
Fax : 213 (038) 87.17.72/213 (038) 87.18.30

BUYER: **MARCEGAGLIA Carbon Steel SPA**
Via Bresciani, n.16
46040 Gazoldo Ippoliti (MN)
Italy

Pour MARCEGAGLIA Carbon Steel SPA
For and on behalf of MARCEGAGLIA Carbon Steel SPA

Acheteur / Buyer

Vendeur / Seller
DER EI HADJAR SPA
2055 El HADJAR, Annaba Algeria
ntrat N°HC/14.21.016
e :26/12/2021

DER EL HADJAR SPA BP n° 2055 EL HADJAR, NABA, ALGERIE.
WIFT : BEXADZALA076

La Lettre de Crédit doit spécifier ce qui suit :

- La Lettre de Crédit doit être disponible avec une banque recommandée en Algérie pour négociation.
- La lettre de Crédit expirera 30 (trente) jours ouvrables au minimum en Algérie à partir de la date du connaissement.
- Expédition partielle non autorisée.
- Tolérance +/-10 % sur valeur et quantité globales.
- Tous les frais bancaires, en Algérie sont à la charge du Bénéficiaire ; tous les frais bancaires hors d'Algérie sont à la charge de l'Acheteur.
-Document d'une Troisième partie est autorisé.
- Un connaissement portant des remarques est accepté.
- Les erreurs typographiques et toutes autres réserves hormis le prix, la quantité et le délai de livraison sont toutes acceptables.
- Les documents faisant apparaître des virgules ou des points dans les quantités et le prix sont acceptables.
- Les documents sont établis en Français et/ou en Anglais.

Les documents à fournir par canal bancaire sont les suivants :

- 3/3 du connaissement
- Facture commerciale établie selon poids liste de colisage.
- Liste de colisage.

En cas de nécessité, la prorogation de la Lettre de Crédit sera effectuée sur simple demande du Vendeur et au frais de du demandeur. La description de la marchandise dans la L/C doit être strictement selon la description de marchandise dans l'annexes.

Dans le cas où l'Acheteur est incapable de désigner un navire dans les délais, l'Acheteur devra proroger et amender la lettre de crédit en incluant le FCR comme document de négociation.

Article 6. REALISATION

- La réalisation se fera à 100 % de la facture commerciale, payable à vue.
- Ce montant est calculé sur la base du poids de packing liste du Port Annaba similaire au poids porté sur le connaissement qui est définitif.
- Une franchise de 0,5 % est admise sur le poids du connaissement.

Article 7 : CONDITIONS DE LIVRAISON

7.1 Délai

Le Vendeur s'engage à livrer la marchandise et l'Acheteur à

hadjar,SWIFT : BEXADZALA076. , in favor of SIDER EL HADJAR SPA, BP 2055, EL HADJAR, ANNABA, ALGERIA.
- SWIFT: BEXADZALA076

The L/C shall allow the following:

- Available with advising bank in Algeria for negotiation.

- L/C expiry minimum 30 (thirty) working days in Algeria after the B/L date.
- Partial shipment not allowed.
- +/- 10 % tolerance on total value and total quantity;
- All bank charges in Seller's country are for Beneficiary's account; all charges in Buyer's country are for Applicant's account.
- Third party documents allowed.
- Bill of Lading with remarks acceptable.
- Typographical errors and discrepancies other than price, quantity and delivery terms are all acceptable.
- Documents indicating a comma or a full stop in quantities and price acceptable.
- The documents made out in French and/or in English.

Documents to be submitted through the bank are as follows:

- 3/3 of Bill of Lading
- Commercial Invoice issued as per Packing List.
-Packing List.

In case it is needed, the L/C shall be extended on a simple demand by the seller and on the buyer's account. The goods description in the L/C should be strictly in conformity of the goods description in the annexure

In case Buyer fails to place a suitable vessel within the delivery date, Buyer will extend and amend the letter of credit to include negotiation against FCR.

Article 6. EXECUTION

-The execution shall be made at 100 % of the commercial invoice amount, payable at sight;
- this amount is calculated on the basis of weight mentioned on the Packing List in Annaba port .This Weight is equal to the Weight of B/L and which is final.
- 0.5% franchise on the Weight of the B/L.

Article 7: DELIVERY CONDITIONS

7.1 Delivery :

The seller shall deliver the goods and the buyer will take

Vendeur / Seller
DER El HADJAR SPA
2055 El HADJAR, Annaba Algeria
ntrat N°HC/14.21.016
te :26/12/2021

Acheteur / Buyer

Article 10 : ASSURANCE :
L'obtention d'une assurance incombera à l'Acheteur.

Article 11 : GARANTIES DU VENDEUR :

11.1 Toute déclaration, spécification, description, ou autre Information fournie par le vendeur concernant cette marchandise sont données de bonne foi mais le vendeur Ne peut accepter une responsabilité quant à leur exactitude et n'est pas tenu de donner des garanties à cet effet. Le vendeur n'est en aucun cas obligé de remplacer ou d'améliorer l'état de la marchandise ou une réclamation à cet effet .Si l'acheteur revend cette Marchandise, il doit s'assurer qu'une disposition correspondant a cette condition soit intégrée dans le contrat de revente à moins qu'avant la revente de la marchandise,l'acheteur demande à ce que la marchandise ou une partie de celle-ci soit conforme aux spécifications et aux normes acceptables

11.2 Le Vendeur n'est pas responsable et n'offre aucune garantie quant à toute insertion, mots dans tout document d'expédition ou de titre, de phrases telles que « rouille atmosphérique sur emballage » « attaches cassées » « emballage humide avant chargement » , « cargaison chargée à partir de wagons ouverts » « tache de rouille sur emballage » « stocké dans une zone ouverte » « conditionnement endommagé » « feuillards cassés » « feuillards enlevés » « taches d'huile » « emballage tordu ou ondulé » et autres phrases de ce genre et aucune réclamation ne sera acceptée à cet égard sauf si le Vendeur en convient autrement par écrit.

11.3 Lorsque toute ou partie d'une réclamation a été acceptée par le Vendeur concernant la Marchandise telle que spécifiée dans l'annexe à ce Contrat ; Celui-ci sera habilité à remplacer la Marchandise (ou la partie incriminée) ou, – à la seule discrétion du Vendeur –, créditer l'Acheteur du prix contractuel de la Marchandise (ou une partie du prix) ; le Vendeur n'aura plus alors aucune dette envers l'Acheteur.

11.4 Sous réserve de ces dispositions, la Marchandise fournie par le Vendeur doit être conforme aux spécifications et normes citées dans les annexes de ce contrat. Le Vendeur ne donne aucune autre garantie que la Marchandise est de qualité vendable ou convient à une utilisation spécifique.

11.5 La responsabilité du Vendeur est limitée au moment de la facture plus le fret. Le Vendeur ne sera pas tenu responsable d'une perte ou d'un manque à

country.

Article 10: INSURANCE

Buyer will be responsible for obtaining insurance.

Article 11: SELLER'S WARRANTIES

11.1 .Any statement specification,description,or other information provided by seller in respect of such goods is given in good faith but seller can accept no responsibility nor gives any garanties for its accuracy
In no circumstances will seller is under any obligation to replace or make good such goods or entertain any claim whatsoever in respect there of . if Buyer re-sells such goods,Buyer shall ensure that a provision in similar form to this condition is incorporated in the re-sale agreement unless prior to re-selling the goods , Buyer caused the goods or such part of the goods as Buyer re-sells to comply with a reorganized specification or standard

11.2 Seller shall not be responsible for and offers no warranties in relation to any insertion of words in any shipping documentation or document of title, clauses such «packing atmospherically rusty» «packing wet before shipment» «loaded from open wagons» «packing rust stained» «packing rust spotted» «stored in open area» «some strapping bands shifted» «some strapping bands broken» «some strapping bands shifted» «packing gear marked» «packing edges dent or bent» or other similar clauses and no claim can be entertained in this respect unless otherwise expressly agreed in writing by Seller

11.3 Where any claim or portion of a claim has been accepted by Seller in respect of the Goods which is based on quality as set out in the Addendum to this Contract is notified to Seller, Seller shall be entitled to replace the Goods (or part in question) or, at Seller's sole discretion, credit Buyer with the Contract price of the Goods (or a proportionate part of the price), but Seller shall have no further liability to Buyer whatsoever.

11.4 Subject to these provisions, Goods supplied by Seller will comply with the specification and standards set forth in the annexure to this contract. Seller makes no other warranty that the Goods are of merchantable quality or fitness for a particular purpose.

11.5 Seller's liability and Buyer's exclusive remedy for any cause of action is limited to the invoice amount plus freight cost. The Seller shall not be liable to consequential loss or loss of profit.

Article 12: CLAIMS

Vendeur / Seller
DER El HADJAR SPA
2055 El HADJAR, Annaba Algeria
ntrat N°HC/14.21.016
e :26/12/2021

Acheteur / Buyer

dre possession dans les termes de livraison tels que ...és en annexe N°001 HC/14.21.016.

7.2 Les Modalités de Transport pour les Contrats FOB :

7.2.1 Le programme d'expédition sera établi à condition que le Vendeur aie reçu une avance sur le paiement ou soit en possession de la L/C, selon le cas, dans des délais qui soient satisfaisants sur tous les plans pour le Vendeur.

7.2.2 La Marchandise sera considérée comme étant livrée par le Vendeur et réceptionnée par l'Acheteur conformément aux poids brut et net figurant dans le Connaissement.

7.2.3 La Marchandise sera considérée comme étant livrée une fois qu'elle soit à bord du navire. Le Vendeur doit livrer la Marchandise à la date ou dans la période convenue au port désigné pour le chargement et de la manière habituellement adoptée au port, à bord du navire désigné par l'Acheteur et réceptionnée par le Vendeur.

La date du Connaissement est considérée comme date de Livraison.
L'Acheteur doit instruire l'Armateur / la compagnie de navigation / l'agent maritime / le Capitaine du navire pour signer et libérer un jeu complet du Connaissement au Vendeur dès la fin de l'opération de chargement de la Marchandise.Le Connaissement sera inconditionnellement remis après signature par l'armateur / la compagnie de navigation / l'agent maritime / le Capitaine du navire au Vendeur dans les délais mais en aucun cas plus d'une journée ouvrable après la date de la fin du chargement.

7.2.4 Sous réserve de l'acceptation par le Vendeur des navires désignés par l'Acheteur et à condition que de tels navires arrivent au port de chargement aux planches avec des extensions pouvant être mutuellement convenues par écrit, le Vendeur doit livrer la Marchandise aux conditions F.O.B, port de chargement (arrimée, amarrée, fixée).

7.2.5 Si le Vendeur indique dans les sept jours qui suivent la Date de Livraison contractuelle fixée dans l'Annexe que la livraison de la marchandise a été empêchée ou entravée pour une raison qui soit indépendante de sa volonté, la date où les périodes de livraison doivent être reportées à une date ultérieure tel que le demandera le Vendeur en tenant compte du retard et après avoir consulté l'Acheteur.

possession of the goods in the as per delivery terms mentioned in the annexure N°001 HC/14.21.016

7.2 Shipping Terms for FOB Contracts

7.2.1. The shipment schedule will be subject to the condition that the Seller has received advance payment or is in possession of the Letter of Credit as the case may be, within the time schedule satisfactory in all respects to the Seller.

7.2.2 The Goods shall be considered as delivered by Seller and recieved by Buyer according to the gross and net weight shown in the Bill of Lading, based on packing list issued by the mill.

7.2.3 The Goods shall be considered as delivered by Seller and accepted by Buyer when it on board the ship's rail. The Seller shall deliver the Goods on the date or within the agreed period at the designated port of shipment and in the manner customary at the port on board the vessel nominated by the Buyer and accepted by the Seller.

The date of Bill of Lading is considered to be the date of Delivery.
Buyer shall instruct the ship owner/shipping line/agent/Master to issue and deliver full set of Bill of Lading to the Seller upon the completion of the loading of Goods. The Bill of Lading shall be released after signature unconditionally by the ship owner/shipping line/agent/Master to Seller without any delay, but in no event later than one (2) working day from the date of completion of loading.

7.2.4 Subject to acceptance by Seller of vessels nominated by Buyer and subject to the arrival of such vessel(s) at the load port within the agreed laycan with such extensions as may be mutually agreed upon in writing .Seller shall deliver the Goods on FOB (stowed, dunnaged, lashed, and secured) load port terms.

7.2.5 If Seller indicates within seven (7) days after the Contract Delivery date set forth in the Addendum that Delivery of the Goods has been prevented or hindered due to any cause beyond Seller's reasonable control then the Delivery date or periods shall be altered as required by Seller taking into account the cause of the delay in consultation with the Buyer.

ce Contrat et toutes ses obligations alors que la Force Majeur persiste.

13.3 La partie ayant subi la Force Majeure doit aviser par écrit l'autre partie dans les 21 jours qui suivent le début de la force majeure.

Dans le cas d'une Force Majeure, la partie concernée doit faire tout son possible pour cause pouvant entraver, gêner, ou retarder l'exécution de ses obligations et doit dans la mesure du possible, continuer à respecter ses obligations tel qu'indiqué ci- dessus. Dans le cas d'une Force Majeure, les Parties doivent se consulter afin de trouver une solution équitable et doivent faire tout leur possible pour minimiser les conséquences d'une telle Force Majeure .Dans le cas où la Force Majeure dure plus que 06 mois, ce le présent Contrat sera résilié à moins que les deux Parties en décident autrement. Toutefois, le contrat ne peut être résilié avant cette période pour des raisons de Force Majeure à moins que les deux parties le décident par écrit.

13.4 Aucune partie ne peut demander à l'autre partie un remboursement sur le compte de la Force Majeure.

13.5 Rien de ce qui est contenu dans le présent Contrat ne déchargera l'Acheteur de son obligation à payer la totalité des montants tels que précisés ci-après.

Article 14. REGLEMENT DES LITIGES ET ARBITRAGE

Tout litige, controverse ou différend pouvant émerger entres les deux parties concernant ou en relation avec les détails de ce Contrat ou pour le manquement aux obligations contractuelles et qui n'aurait pu être réglé à l'amiable, sera soumis à l'arbitrage selon les règles de la Cour de ANNABA Section Commerciale selon les lois Algériennes.

Article 15. RESILIATION

Chacune des deux parties se réserve le droit de résilier le présent contrat si elle venait à constater que l'une ou l'autre partie a failli à ses obligations contractuelles et ne prend pas les mesures adéquates pour y remédier dans un délai de quatre semaines après la mise en demeure écrite qui lui est notifiée, sauf dans le cas de force majeur.

Le droit de résiliation ci-dessus n'exclut pas pour l'une ou l'autre partie au contrat, l'exercice de toute voie de recours contre l'autre partie du fait de cette résiliation.

Article 16 : LANGUES CONTRACTUELLES

Les langues contractuelles sont le français et l'anglais. En cas de contradiction entre un document rédigé en français et un autre écrit en anglais ou une langue tierce, la primauté sera donnée à la langue française.

Article 17 : ENTREE EN VIGUEUR DU CONTRAT

Le présent contrat établi en 02 exemplaires dans chaque langue entrera en vigueur après sa signature par les deux parties et l'ouverture, de la lettre de crédit en bonne et due

Party within twenty-one (21) days from the beginning date of the Force Majeure occurrence.

When such an event of Force Majeure occurs, the affected Party shall use its best efforts to overcome any cause that prevents, hinders, or delays performance of its obligations and shall in so far as is practicable continue to perform its obligations hereunder. In the case of Force Majeure, the Parties shall immediately consult in order to find an equitable solution thereto, and shall use their best efforts to minimize the consequences of such Force Majeure. If the Force Majeure event lasts for more than six (6) months, this Contract shall be terminated unless otherwise agreed by the Parties. However, the contract may not be terminated earlier than this for reasons of Force Majeure, unless the Parties agree in writing.

13.4 Neither Party shall claim any compensation from the other Party on account of the Force Majeure.

13.5 Nothing contained in this Contract shall relieve Buyer of the obligation to pay in full the amounts due hereunder.

Article 14: LITIGATION

Any dispute due to the interpretation and for the execution of this contract and which could not be solved amicably shall be submitted to Annaba court – section commercial as per the Algerian Law.

Article 15: CANCELLATION

Each party reserves the right to cancel this contract if it notices that the other party has failed to perform its contractual obligations. The above mentioned right for cancellation do not mean that the two parties have no right to make an appeal against the other party concerning such cancellation.

Article 16: CONTRACT LANGUAGE

The contract language is English and French. In case of contradiction, the priority shall be given to the French version.

Article 17: ENTRY INTO FORCE

This contract made in 02 original copies shall enter into force after its signing by the two parties and the opening of the Letter of credit in a satisfactory form acceptable to seller.

Contract scaned or faxed copy duly signed will be accepted as legally valid and binding.

Vendeur / Seller
ER El HADJAR SPA
2055 El HADJAR, Annaba Algeria
trat N°HC/14.21.016
: 26/12/2021

Acheteur / Buyer

SIDER EL HADJAR SPA , sise à Sidi Amar, BP 2055 el Hadjar, Annaba, Algérie compagnie dûment organisée conformément aux lois en vigueur en Algérie (ci-après le Vendeur), d'une part et MARCEGAGLIA Carbon Steel Srl compagnie dûment organisée conformément aux lois ITALIENNES (ci- après « l'Acheteur ») , d'autre part , conjointement appelées « les Parties », ont conclu le présent contrat , ci-après, dans le cadre duquel le Vendeur fournira et l'Acheteur achètera conformément aux termes et conditions citées ci-après .

Article 1 : OBJET DU CONTRAT

Le Vendeur et l'Acheteur conviennent ci-après que le Vendeur vendra et fournira et que l'Acheteur achètera, prendra possession et payera les produits sidérurgiques conformément aux termes et conditions fixés selon les articles suivants ainsi que les annexes qui font parties intégrantes de ce contrat.

Article 2 : DEFINITIONS : Les définitions suivantes s'appliquent aux termes et conditions du présent Contrat :

« **Le Transporteur** » signifie la compagnie maritime / armateur engagé par l'Acheteur pour transporter la Marchandise ;

« **Contrat** » signifie le présent document et toutes les Annexes, Avenants, et Amendements à ce document et qui ont été approuvés et signés par les deux parties ;

« **Livraison** » signifie la Livraison conformément aux Incoterms 2020.

« **Marchandise** » signifie la Marchandise (y compris tout lot ou toute partie de cette dernière) que le Vendeur est tenu de fournir conformément aux termes du présent Contrat tel que précisé dans les annexes.

« **Incoterms** » signifie l'édition 2020 des Règles Internationales pour l'Interprétation des termes commerciaux publiée par la Chambre Internationale du Commerce.

«**Usine**» signifie l'Usine où la Marchandise a été fabriquée.

Article 3 : DESIGNATION ET QUANTITE

Le Vendeur a vendu et l'Acheteur a acheté **15 000 TM** +/- 10 % (Quinze mille tonnes métriques) BOBINES LAMINEES A CHAUD 1er CHOIX conformément à l'annexe N°001 HC/14.21.016 qui fait partie intégrale de ce

SIDER ELHADJAR SPA, ***address:*** Sidi Amar , BP 2055 El hadjar Annaba , Algeria, a company duly organized under the laws of Algeria (hereinafter referred to as «Seller») on the one hand and MARCEGAGLIA Carbon Steel Srl , a company duly organized under the ITLIAN laws of (hereinafter referred to as «Buyer»), on the other hand, (hereinafter collectively referred to as «the Parties»), have concluded the present Contract (hereinafter referred to as «the Contract»), whereby Seller will sell and Buyer will buy subject to the terms and conditions stated hereunder.

Article 1: THE OBJECT OF THE CONTRACT

Seller and Buyer agree hereinafter that Seller sells and supplies, Buyer purchases, possesses and pays the steel products in accordance with the terms and conditions specified in the following articles as well as in the annexures which form an integral part of this contract.

Article 2: DEFINITIONS. The following definitions shall apply to all terms and conditions of this Contract:

"**Carrier**"means the shipping company/ship owner hired by Buyer to transport the Goods.

"**Contract**" means the present document and any Annexure, Addendum, and amendments thereto which are agreed to and signed by both Parties.

"**Delivery**"means Delivery as defined under INCOTERMS 2020.

"**Goods**" means the goods (including any installment of the goods or any parts of them) which Seller is to supply in accordance with this Contract as specified in the Anexures.

"**Incoterms**" means the year 2020 edition of the International Rules for the Interpretation of Trade Terms published by International Chamber of Commerce.

"**Mill**" means the Mill or Plant of manufacture of the Goods.

Article 3: DESIGNATION AND QUANTITY

The Seller agrees to sell and the Buyer agrees to purchase **15 000 MT** +/- 10 % (Fifteeen thousand metric tons) of **Prime Hot Rolled Steel Coils** in compliance with the annexure N°001 HC/14.21.016 that form integral part

Vendeur / Seller
SIDER El HADJAR SPA
BP 2055 El HADJAR, Annaba Algeria
Contrat N°HC/14.21.016
Date :26/12/2021

Acheteur / Buyer

Dans le cas où le Vendeur ne respecte pas ses engagements pour une livraison partielle, l'Acheteur ne pourra pas considérer ce contrat comme étant résilié pour le solde à livrer.

7.2.6 In case of any default by Seller with respect to any such partial Delivery or installment the Buyer shall not be entitled to treat the Contract as terminated with regards to any balance or installment remaining to be delivered.

7.2.7 Le Vendeur est en droit de suspendre / annuler / ne pas respecter/ ou clôturer toute commande si l'Acheteur est en défaut de paiement envers le Vendeur.

7.2.7 Seller shall have the right to suspend/cancel/non-comply/short close with any orders if Buyer is in default on any payments due to Seller.

7.2.8 Le Vendeur doit mettre à la disposition de l'Acheteur au minimum une cargaison dans la tolérance contractuelle.

7.2.8 The Seller shall put at the disposal of the Buyer minimum a cargo within the contractual tolerance.

7.2.9 Le Vendeur avertira l'Acheteur par fax ou E.Mail que la cargaison est disponible pour procéder à l'affrètement du navire.

7.2.9 The seller shall advise the buyer by fax or by E-mail in order to enable him to nominate the vessels.

7.2.10 L'acheteur devra faire sa proposition de STEM au vendeur au moins 07 jours avant le premier jour de STEM.

7.2.10 the buyer should ask for the STEM to the seller at least 07 days before the first day of the STEM.

7.2.11 Le Vendeur l'acceptera ou le refusera suivant le plan de charge du Port.

7.2.11 the seller shall accept or reject it according to the vessel's plan of the port.

7.2.12 La durée du STEM est fixée à 04 jours consécutifs jeudi, vendredi et jours fériés inclus.

7.2.12 STEM period is fixed at 04 consecutive days, Thursdays, Fridays and holidays included.

7.2.13 Quand le STEM est accepté, l'Acheteur doit communiquer au Vendeur :

7.2.13 When the STEM is accepted, the Buyer shall:

Give the seller :

A- Le nom du navire ainsi que son pavillon

A- The name and the flag of the vessel.

B- Les caractéristiques du navire (longueur, largeur, tirant d'eau)

B - The vessel's characteristics (length, width and draft).

C- La capacité du navire (tonnage selon option)

C - Vessel's capacity (tonnage with option)

D- Le taux de surestaries

D - Demurrage rate.

7.2.14 Expédier par fax / E.mail, les termes essentiels de la charte partie qui devra parvenir au Vendeur au plus tard une semaine avant l'arrivée du navire.

7.2.14 sends by fax / E.mail the main conditions of the charter-party which should be received by the seller at the latest a week before the vessel's arrival

7.2.15 Confirmer par l'intermédiaire de l'agent ou le capitaine du navire prévis d'arrivée (ETA) de 04 jours, 02 jours et 24 heures.

7.2.15 Confirm to the seller, through the agent or the vessel's master, the estimated date of arrival (ETA) of 4 days, 2 days and 24 hours.

7.2.16 Le Vendeur doit communiquer à l'Acheteur par fax ou E.Mail, la quantité embarqué, la date et l'heure d'appareillage dans les 24 heures qui suivent, sauf les vendredi, samedi où ce délai est reporté de 24 heures après le dernier jour non travaillé.

7.2.16 The seller shall send by fax or e-mail to the buyer, the loaded quantity, the date and time of the vessel's departure within the following 24 hours, except for Fridays,Saturday and holidays for which this period is extended to 24 hours after the last non-working day.

Vendeur / Seller

DER El HADJAR

2055 El HADJAR, A

ontrat N°HC/14.21.01

ate :26/12/2021

Acheteur / Buyer

Article 4 : PRIX ET CONDITIONS DE PAIEMENT

4.1 : le prix FOB/TM Port de Annaba a été Fixé en USD tel que spécifié en annexe N°001 HC/14.21.016.
Ce prix est ferme et non révisable pour toute la durée du contrat

4.2 La valeur global du contrat est de :

USD 10 800 000 ,00 (+/- 10 %)

(Dix million huit cent mille dollars) avec une tolérance sur la quantité de +/- 10% et en conséquence sur la valeur de +/-10%

4.3 Le Vendeur doit aviser par écrit l'Acheteur pour tout changement ou toute prolongation tel que mutuellement convenu entre l'Acheteur et le Vendeur pour la période de validité du prix.

4.4 Délais de paiement : L'Acheteur doit payer la totalité du montant de la facture conformément à la valeur de la marchandise. Le respect des délais est important pour le paiement de la Marchandise.

4.5 L'Acheteur ne peut en aucun cas suspendre tout montant payable au Vendeur aux termes du présent Contrat en raison de toute réclamation précédemment faite par l'Acheteur à propos d'une marchandise défectueuse où pour tout manquement aux termes du présent Contrat où tout autre contrat signé entre l'Acheteur et le Vendeur.

4.6 L'obligation de l'Acheteur à payer tous montant aux termes du présent Contrat est toujours valable au delà de la période du présent Contrat.

4.7 L'Acheteur n'aura rempli ses obligations de paiement que lorsque la totalité du montant de la facture en USD (à moins qu'une autre monnaie n'ait été convenue par écrit par les deux parties) soit réceptionnée dans le compte bancaire désigné par le Vendeur. Le manquement de l'Acheteur à obtenir toute approbation requise par tout organisme de change à l'Acheteur pour la conversion ou la remise d'une partie ou de la totalité du montant de la facture ne déchargera pas l'Acheteur de ses obligations de paiement.

5. MODALITES DE PAIEMENT

- -L'accréditif irrévocable, confirmé, payable à vu et négociable en Algérie sera ouvert au plus tard 05 jours ouvrables de la date de la signature du contrat, par l'acheteur par l'intermédiaire d'une Banque de première ordre, auprès de la Banque Extérieure d'Algerie, Unité 76 Complexe d'El Hadjar, SWIFT : BEXADZALA076, en faveur

in this contract.

Article4: PRICE AND PAYMENT CONDITIONS

4.1 The price of the Goods delivered under this contract is understood to be in USD Per Metric Ton, FOB port of Annaba, Algeria as specified in the annexure N°001 HC/14.21.016The price shall be firm and not revisable for the entire period of the contract.

4.2the global value of the contract is:

USD 10 800 000 ,00 (+/- 10 %) (Ten million eight hundred thousand dollars) with tolerance as per the weight of +/- 10% and on the value

4.3 Seller shall notify in writing to the Buyer of any change or extension as mutually agreed between Buyer and Seller of the validity period of Price.

4.4 Terms of Payment: Buyer shall pay the total invoice as per the value of the Goods. Time is of the essence for payment of Goods.

4.5 Buyer shall not be entitled to withhold payment of any amount payable to Seller under this contract because of any previously disputed claim of Buyer in respect of faulty goods or any other alleged breach of the Contract or any other contract between Buyer and Seller.

4.6 Buyer's obligation to pay any amounts under this Contract shall survive beyond the term of this Contract.

4.7 Buyer's payment obligations will be satisfied only when the full invoice amount in USD (unless another currency is agreed in writing by the Parties) is received in Seller's designated bank account. A failure on the part of Buyer to secure any required approvals from any foreign exchange authority applicable to Buyer for the conversion or remittance of any portion of the full invoice amount shall not excuse Buyer from its payment obligations.

5. PAYMENT TERMS

- Payments against this contract will be made with a confirmed, irrevocable, negotiable in Algeria and payable at Sight. Letter of credit to be opened within 05 working days from date of signature of contract by the Buyer through a first class bank, and advised to Banque extarieure d'Algerie Unité 76 Complexe El

Vendeur / Seller
DER El HADJAR SPA
2055 El HADJAR, Annaba Algeria
ontrat N°HC/14.21.016
ate :26/12/2021

Acheteur / Buyer

ملحق رقم 05 : شهادة إثبات المنشأ الجزائري

DEMANDE DE CERTIFICAT DE CIRCULATION DES MARCHANDISES EUR.1 طلب شهادة تنقل السلع أورو واحد

1. **Exportateur** (nom, adresse complète, pays)
1. المصدر (الإسم و العنوان الكامل و البلد)

SIDER EL HADJAR S P A
BP 2055, EL HADJAR, ANNABA
ALGERIE

EUR.1 N° A 0094125 أورو 1. رقم ا

راجع الملاحظات في الخلف قبل ملء الإستمارة
Consulter les notes au verso avant de remplir le formulaire

2. شهادة مستعملة للتبادلات التفضيلية بين
2. **Demande de Certifient à utiliser dans les échanges préférentiels entre**
l'Algérie الجزائر
et la Communauté européenne و المجموعة الأوروبية
(أشر إلى البلدان مجموع البلدان أو الأقاليم المعنية)
(indiquer les pays, groupes de pays ou territoires concernés)

3. المرسل إليه (الإسم و العنوان الكامل و البلد) (إشارة إختيارية)
3. **Destinataire** (nom, adresse complète, pays)
(mention facultative)

MARCEGAGLIA CARBON STEEL SPA
- VIA BRESCIANI 16
46040 GAZOLDO DEGLI IPPOLITI
(MN) ITALY

4. البلدان، مجموع البلدان أو الأقاليم الذي تعتبر منتوجاته منشئية
4. **Pays, groupe de pays ou territoire dont les produits sont considérés comme originaires**
ALGERIA

5. البلدان، مجموع البلدان أو إقليم الوجه
5. **Pays, groupe de pays ou territoire de destination**
ITALY

6. معلومات متعلقة بالنقل (إشارة إختيارية)
6. **Informations relatives au transport** (mention facultative)

VESSEL: M/V "OBIRIX"
PORT OF LOADING: ANNABA PORT, ALGERIA
PORT OF DISCHARGE: SAVONA- ITALY

7. ملاحظات
7. **Observations**

"THE GOODS ARE OF ALGERIAN ORIGIN"
"ISSUED RETROSPECTIVELY"

8. رقم ترتيبي، علامات، الأرقام، عدد و طبيعة الطرود (1) تعيين السلع
8. **Numéro d'ordre; marques, numéros, nombre et nature des colis (1), désignation des marchandises**

Number of coils	QTY MT	SIZE MM	QUALITY
360	5 362,780	2,70X1250	S235JO
30	445,190	3,25X1250	S235JO
43	644,630	3,55X1250	S235JO
104	1 545,140	4,60X1250	S235JO
537	**7 997,740**	**Total**	

PACKING : IN PACKAGING

9. الكتلة الإجمالية (كغ) أو أوزان أخرى (ل، م³، إلخ)
9. **Masse brute (kg) ou autre mesure (l, m³, etc.)**

10. فواتير (إشارة إضافية)
10. **Factures**
(Mention facultative)

HC/22.008A

DATE : 12/04/2022

(1) Pour les marchandises non emballées, indiquer le nombre

(1) بالنسبة للسلع غير المعبئة، أشر إلى عدد الموارد أو

Imprimerie C.N.R.C agrément n° 50 / DGD / D100 مطبعة م.و.س.ت رخصة رقم

ملحق رقم 10: بيان تفصيلي للبضاعة

SGS
Minerals Services

PACKING LIST

SHIPPER : SIDER EL HADJAR SPA BP2055 El Hadjar ANNABA ALGERIE

BUYER : MARCEGAGLIA CARBON STEEL SPA VIA BRESCIANI 16 46040 GAZOLDO IPPOLITI MN ITALY	N° Contrat	HC/14.21.016 DU 26/12/2021
PRODUIT: PRIME PRODUCED HOT ROLLED STEEL COILS	N° SAP	2002200941
Port of loading: ANNABA,ALGERIE	VESSEL	MV OBIRIX
Port of Discharge: SAVONA-ITALY	Destination	ITALY

MATERIAL: PRIME PRODUCED HOT ROLLED STEEL COILS

NB	Coil Number	N° COULEE	SIZE MM Thick	SIZE MM width	WEIGHT NET	POSTE
1	2385100	19991	4,60	1250	15,420	4
2	2385036	20007	2,70	1250	15,140	1
3	2385039	20001	2,70	1250	14,960	1
4	2385038	20007	2,70	1250	14,420	1
5	2385109	20005	4,60	1250	14,880	4
6	2385108	20005	4,60	1250	14,660	4
7	2385096	19988	4,60	1250	14,640	4
8	2385062	19987	2,70	1250	14,950	1
9	2385081	19995	4,60	1250	15,270	4
10	2385095	19986	4,60	1250	15,100	4
11	2385063	19987	2,70	1250	14,940	1
12	2385111	20005	3,55	1250	14,330	3
13	2385067	19996	4,60	1250	14,860	4
14	2385058	19999	2,70	1250	14,660	1
15	2385035	19971	2,70	1250	13,880	1
16	2385043	20001	2,70	1250	13,800	1
17	2385097	19989	4,60	1250	14,980	4
18	2385060	19999	2,70	1250	15,260	1
19	2385048	19985	2,70	1250	15,000	1
20	2385042	20000	2,70	1250	13,540	1
21	2385112	20005	2,70	1250	14,860	1
22	2385037	20007	2,70	1250	13,770	1
23	2385033	19971	2,70	1250	13,220	1
24	2385034	19975	2,70	1250	13,100	1
25	2385105	19989	4,60	1250	14,350	4
26	2385086	19985	4,60	1250	14,320	4
27	2385051	19985	2,70	1250	14,950	1
28	2385047	19982	2,70	1250	13,220	1
29	2385098	19991	4,60	1250	15,240	4
30	2385101	19991	4,60	1250	15,200	4
31	2385070	19997	4,60	1250	14,870	4
32	2385046	19985	2,70	1250	15,190	1
33	2385029	19967	2,70	1250	15,050	1
34	2385028	19974	2,70	1250	14,450	1
35	2385078	20006	4,60	1250	15,000	4
36	2385061	19987	2,70	1250	15,040	1
37	2385050	19983	2,70	1250	14,450	1
38	2385044	20001	2,70	1250	15,260	1
39	2385032	19975	2,70	1250	14,180	1
40	2385031	19972	3,25	1250	15,270	2
	2385133	19998	2,70	1250	15,250	1

	EP	LARG	Number of coils	Weight MT Net	Weight MT Gross
	2,70	1250	360	5362,780	5362,780
	3,25	1250	30	445,190	445,190
	3,55	1250	43	644,630	644,630
	4,60	1250	104	1545,140	1545,140
TOTAL			537	7997,740	7997,740

SGS (3) MINERAL'S EST 18 Rue de l'Avan Port - ANNABA S.G.S Qualitest Algérie SPA

42	2385127	20003	2,70	1250	13,990	1
43	2385144	19933	2,70	1250	13,550	1
44	2385130	20003	3,55	1250	14,810	3
45	2385059	19999	2,70	1250	15,040	1
46	2385138	19998	2,70	1250	14,970	1
47	2385142	19932	2,70	1250	14,850	1
48	2385148	19990	2,70	1250	14,230	1
49	2385126	20002	2,70	1250	15,020	1
50	2385121	19982	3,55	1250	14,910	3
51	2385124	20002	4,60	1250	14,780	4
52	2385079	19994	4,60	1250	14,970	4
53	2385090	19986	4,60	1250	15,080	4
54	2385091	19980	4,60	1250	14,920	4
55	2385128	20002	2,70	1250	14,810	1
56	2385089	19986	4,60	1250	15,200	4
57	2385087	19986	4,60	1250	15,050	4
58	2385092	19980	4,60	1250	14,310	4
59	2385145	19930	2,70	1250	14,490	1
60	2385143	19971	2,70	1250	14,460	1
61	2385146	19987	2,70	1250	13,820	1
62	2385088	19986	4,60	1250	15,120	4
63	2385120	19982	3,55	1250	14,900	3
64	2385117	19983	4,60	1250	14,910	4
65	2385118	19982	4,60	1250	14,940	4
66	2385140	20000	2,70	1250	15,370	1
67	2385136	19998	2,70	1250	15,330	1
68	2385134	19998	2,70	1250	15,090	1
69	2385135	19985	2,70	1250	15,070	1
70	2385125	20002	2,70	1250	14,730	1
71	2385139	19990	2,70	1250	14,380	1
72	2385141	20000	2,70	1250	14,840	1
73	2385077	20006	4,60	1250	14,540	4
74	2385085	19988	4,60	1250	15,100	4
75	2385099	19991	4,60	1250	14,700	4
76	2386037	19988	2,70	1250	14,750	1
77	2386044	19989	2,70	1250	14,910	1
78	2386046	20004	2,70	1250	14,950	1
79	2386038	19900	2,70	1250	14,760	1
80	2386039	19988	2,70	1250	14,590	1
81	2386041	19900	2,70	1250	14,780	1
82	2386040	19900	2,70	1250	14,930	1
83	2386042	19900	2,70	1250	15,240	1
84	2386045	19989	2,70	1250	15,020	1
85	2386033	19981	2,70	1250	15,120	1
86	2386035	19980	2,70	1250	15,100	1
87	2386036	19980	2,70	1250	15,340	1
88	2386029	19981	2,70	1250	15,180	1
89	2386031	19981	2,70	1250	14,220	1
90	2386056	20060	4,60	1250	14,760	4
91	2386028	19981	2,70	1250	15,060	1
92	2386034	19980	2,70	1250	15,260	1
93	2386055	20061	3,55	1250	15,340	3
94	2386079	20066	2,70	1250	15,180	1
95	2386105	20064	2,70	1250	15,080	1
96	2386066	20052	4,60	1250	14,380	4
97	2386076	20066	2,70	1250	15,040	1

98	2386077	20066	2,70	1250	15,170	1
99	2386104	20063	2,70	1250	15,360	1
100	2386073	20065	2,70	1250	14,950	1
101	2386074	20066	2,70	1250	15,040	1
102	2386102	20062	2,70	1250	14,750	1
103	2386069	20066	3,55	1250	14,330	3
104	2386030	19981	2,70	1250	13,880	1
105	2386057	20061	2,70	1250	14,960	1
106	2386058	20061	2,70	1250	14,910	1
107	2386047	20004	2,70	1250	15,030	1
108	2386050	20004	2,70	1250	14,340	1
109	2386053	20061	4,60	1250	15,280	4
110	2385057	19929	2,70	1250	14,310	1
111	2386110	20062	2,70	1250	13,890	1
112	2386117	20073	2,70	1250	13,410	1
113	2385147	20002	2,70	1250	11,040	1
114	2386091	20063	2,70	1250	15,350	1
115	2386114	20007	2,70	1250	12,870	1
116	2386124	20070	2,70	1250	15,260	1
117	2386115	20073	2,70	1250	14,130	1
118	2386116	20067	2,70	1250	15,550	1
119	2386119	20071	2,70	1250	15,230	1
120	2386107	20064	2,70	1250	15,480	1
121	2386108	20064	2,70	1250	15,330	1
122	2386109	20064	2,70	1250	15,170	1
123	2386049	20004	2,70	1250	15,150	1
124	2386092	20064	2,70	1250	15,500	1
125	2386054	20061	4,60	1250	15,190	4
126	2386121	20071	2,70	1250	15,270	1
127	2386126	20070	2,70	1250	15,190	1
128	2386123	20070	2,70	1250	15,120	1
129	2386087	20062	2,70	1250	15,180	1
130	2386086	20062	2,70	1250	15,130	1
131	2386085	20062	2,70	1250	15,080	1
132	2386081	20050	2,70	1250	15,190	1
133	2386082	20049	2,70	1250	15,170	1
134	2386083	20049	2,70	1250	14,400	1
135	2386059	20000	2,70	1250	15,270	1
136	2386103	20063	2,70	1250	15,200	1
137	2386070	20066	3,55	1250	14,910	3
138	2386075	20066	2,70	1250	14,420	1
139	2386080	20050	2,70	1250	15,160	1
140	2386064	20053	4,60	1250	15,080	4
141	2386048	20004	2,70	1250	15,120	1
142	2386099	20051	2,70	1250	15,280	1
143	2386106	20064	2,70	1250	15,100	1
144	2385068	19997	4,60	1250	14,920	4
145	2385069	19997	4,60	1250	14,760	4
146	2385071	19997	4,60	1250	14,940	4
147	2385072	19997	4,60	1250	14,860	4
148	2385049	19985	2,70	1250	15,100	1
149	2385073	20006	4,60	1250	15,130	4
150	2385074	20006	4,60	1250	15,100	4
151	2386100	20050	2,70	1250	15,370	1
152	2386096	20051	2,70	1250	15,250	1
153	2386101	20050	2,70	1250	15,200	1

154	2386089	20060	2,70	1250	15,240	1
155	2386120	20071	2,70	1250	15,190	1
156	2386090	20060	2,70	1250	15,110	1
157	2386093	20060	2,70	1250	15,300	1
158	2386088	20060	2,70	1250	15,200	1
159	2386078	20049	2,70	1250	14,960	1
160	2386097	20051	2,70	1250	15,320	1
161	2386095	20052	2,70	1250	14,890	1
162	2386094	20052	2,70	1250	14,700	1
163	2386098	20051	2,70	1250	15,300	1
164	2386084	20049	2,70	1250	15,210	1
165	2386144	20072	2,70	1250	15,020	1
166	2386032	19981	2,70	1250	15,090	1
167	2385065	19996	2,70	1250	14,880	1
168	2386111	20053	3,55	1250	18,200	3
169	2385066	19996	2,70	1250	14,780	1
170	2385052	19984	2,70	1250	14,690	1
171	2385122	19983	2,70	1250	14,520	1
172	2386122	20069	3,55	1250	14,860	3
173	2386138	20073	2,70	1250	14,740	1
174	2386142	20072	2,70	1250	14,730	1
175	2386140	20071	2,70	1250	13,210	1
176	2386134	20069	4,60	1250	14,960	4
177	2385076	20007	2,70	1250	14,850	1
178	2386139	20072	2,70	1250	14,370	1
179	2386137	20073	3,55	1250	14,710	3
180	2386136	20073	4,60	1250	14,860	4
181	2386143	20073	2,70	1250	15,020	1
182	2386133	20069	4,60	1250	15,010	4
183	2386135	20069	4,60	1250	14,900	4
184	2386127	20070	2,70	1250	15,350	1
185	2385064	19996	2,70	1250	15,220	1
186	2386060	20000	2,70	1250	12,600	1
187	2386071	20065	2,70	1250	15,210	1
188	2386067	20052	2,70	1250	14,220	1
189	2385054	19984	3,55	1250	15,070	3
190	2387074	20069	2,70	1250	15,200	1
191	2387079	20083	3,25	1250	15,700	2
192	2387076	20063	2,70	1250	14,550	1
193	2387075	20069	2,70	1250	15,100	1
194	2387087	20088	2,70	1250	15,510	1
195	2387082	20083	2,70	1250	15,530	1
196	2387057	20077	2,70	1250	15,170	1
197	2387055	20077	2,70	1250	15,350	1
198	2387056	20077	2,70	1250	15,230	1
199	2387062	20076	2,70	1250	14,370	1
200	2387070	20079	2,70	1250	14,900	1
201	2387068	20079	2,70	1250	14,700	1
202	2387053	20076	2,70	1250	14,570	1
203	2387080	20083	3,25	1250	15,320	2
204	2387134	20098	2,70	1250	15,480	1
205	2387069	20079	2,70	1250	14,900	1
206	2387102	20089	2,70	1250	15,570	1
207	2387090	20087	2,70	1250	15,570	1
208	2387095	20083	2,70	1250	15,690	1
209	2387099	20089	2,70	1250	15,020	1

210	2387058	20077	2,70	1250	14,880	1
211	2387131	20098	2,70	1250	15,460	1
212	2387098	20089	2,70	1250	15,620	1
213	2387130	20094	2,70	1250	15,070	1
214	2387081	20083	3,25	1250	15,690	2
215	2387063	20078	2,70	1250	15,090	1
216	2387064	20078	2,70	1250	15,100	1
217	2387061	20077	2,70	1250	15,250	1
218	2387121	20091	2,70	1250	15,600	1
219	2387110	20079	2,70	1250	15,160	1
220	2387119	20093	2,70	1250	14,920	1
221	2388030	20080	2,70	1250	18,770	1
222	2387123	20094	2,70	1250	15,070	1
223	2387122	20092	2,70	1250	14,680	1
224	2387124	20093	2,70	1250	15,460	1
225	2387132	20098	2,70	1250	15,420	1
226	2387125	20093	2,70	1250	15,350	1
227	2387071	20067	2,70	1250	15,560	1
228	2387106	20090	2,70	1250	15,540	1
229	2387067	20078	2,70	1250	15,190	1
230	2387073	20067	2,70	1250	15,320	1
231	2387054	20076	2,70	1250	14,930	1
232	2387052	20063	2,70	1250	12,730	1
233	2388036	20094	2,70	1250	12,200	1
234	2387100	20089	2,70	1250	15,650	1
235	2387135	20099	2,70	1250	15,440	1
236	2387129	20092	2,70	1250	14,530	1
237	2387089	20087	2,70	1250	15,430	1
238	2387083	20082	2,70	1250	15,400	1
239	2387072	20067	2,70	1250	14,490	1
240	2387103	20089	2,70	1250	15,560	1
241	2387136	20099	2,70	1250	15,480	1
242	2387059	20076	2,70	1250	14,710	1
243	2387091	20087	2,70	1250	15,580	1
244	2387092	20088	2,70	1250	15,520	1
245	2387097	20088	2,70	1250	14,680	1
246	2387104	20090	2,70	1250	15,600	1
247	2387086	20088	2,70	1250	15,400	1
248	2387093	20087	2,70	1250	15,360	1
249	2387118	20091	2,70	1250	15,590	1
250	2387111	20080	2,70	1250	15,450	1
251	2387088	20088	2,70	1250	15,130	1
252	2388039	20103	2,70	1250	14,960	1
253	2388041	20102	2,70	1250	14,650	1
254	2388040	20103	2,70	1250	14,550	1
255	2387112	20079	2,70	1250	13,100	1
256	2387066	20078	2,70	1250	15,430	1
257	2387065	20078	2,70	1250	15,100	1
258	2387120	20091	2,70	1250	14,870	1
259	2387105	20090	2,70	1250	15,600	1
260	2387085	20082	2,70	1250	15,350	1
261	2387096	20087	2,70	1250	15,200	1
262	2387101	20069	2,70	1250	15,610	1
263	2387094	20087	2,70	1250	15,520	1
264	2387137	20099	2,70	1250	15,450	1
265	2388016	20102	2,70	1250	15,510	1

322	2388073	20125	2,70	1250	15,170	1
323	2388074	20125	2,70	1250	15,390	1
324	2388063	20114	4,60	1250	15,420	4
325	2388075	20125	2,70	1250	15,120	1
326	2388067	20126	4,60	1250	15,180	4
327	2388068	20126	4,60	1250	15,500	4
328	2388086	20001	4,60	1250	14,800	4
329	2388102	19986	4,60	1250	14,620	4
330	2388107	19994	4,60	1250	14,300	4
331	2388108	19983	2,70	1250	13,980	1
332	2388110	20002	2,70	1250	13,610	1
333	2388111	19995	2,70	1250	14,770	1
334	2388106	19996	3,55	1250	14,300	3
335	2388113	19984	2,70	1250	14,620	1
336	2388061	20096	4,60	1250	10,950	4
337	2388091	20110	4,60	1250	14,430	4
338	2388100	19983	4,60	1250	14,430	4
339	2388112	19984	2,70	1250	13,710	1
340	2388114	20110	2,70	1250	13,590	1
341	2388087	19994	4,60	1250	13,560	4
342	2388103	19984	4,60	1250	13,870	4
343	2388109	19998	2,70	1250	14,470	1
344	2388115	20105	2,70	1250	14,560	1
345	2388101	19983	4,60	1250	14,520	4
346	2388089	20111	4,60	1250	15,080	4
347	2388090	20111	4,60	1250	15,100	4
348	2388104	20003	4,60	1250	14,630	4
349	2389078	20197	2,70	1250	15,310	1
350	2389083	20203	2,70	1250	15,300	1
351	2389085	20195	2,70	1250	15,450	1
352	2389061	20185	2,70	1250	14,400	1
353	2389079	20198	2,70	1250	14,620	1
354	2389098	20200	2,70	1250	14,420	1
355	2389110	20190	2,70	1250	14,300	1
356	2389077	20200	2,70	1250	15,000	1
357	2389082	20203	2,70	1250	14,930	1
358	2389086	20199	2,70	1250	14,210	1
359	2389067	20192	2,70	1250	15,130	1
360	2389109	20191	2,70	1250	14,980	1
361	2389116	20126	2,70	1250	14,000	1
362	2389069	20192	2,70	1250	15,160	1
363	2389071	20202	2,70	1250	15,320	1
364	2389072	20202	2,70	1250	15,490	1
365	2389044	20190	2,70	1250	15,100	1
366	2389064	20186	2,70	1250	14,380	1
367	2389065	20192	2,70	1250	14,930	1
368	2389041	20193	2,70	1250	14,920	1
369	2389073	20202	2,70	1250	15,440	1
370	2389050	20197	4,60	1250	15,020	4
371	2389042	20193	2,70	1250	14,880	1
372	2389063	20185	2,70	1250	15,580	1
373	2389017	20126	3,25	1250	17,680	2
374	2389028	20078	2,70	1250	14,900	1
375	2388122	20053	4,60	1250	14,510	4
376	2388123	20053	4,60	1250	14,400	4
377	2389062	20198	2,70	1250	15,060	1

378	2389117	20111	2,70	1250	14,370	1
379	2389112	20082	3,25	1250	15,270	2
380	2389068	20192	2,70	1250	15,050	1
381	2389108	20193	2,70	1250	14,030	1
382	2389111	20192	2,70	1250	14,840	1
383	2389027	20058	2,70	1250	14,620	1
384	2389026	20065	2,70	1250	13,560	1
385	2389025	20051	4,60	1250	13,830	4
386	2389029	20078	2,70	1250	14,870	1
387	2389030	20178	2,70	1250	14,570	1
388	2388125	19985	3,55	1250	13,770	3
389	2389018	20101	3,55	1250	13,650	3
390	2389034	20185	2,70	1250	15,120	1
391	2389035	20180	2,70	1250	15,070	1
392	2389033	20185	3,55	1250	15,160	3
393	2389040	20191	2,70	1250	15,060	1
394	2389070	20192	2,70	1250	15,030	1
395	2389118	20114	2,70	1250	15,000	1
396	2389066	20192	2,70	1250	15,200	1
397	2389075	20199	2,70	1250	15,410	1
398	2389089	20198	2,70	1250	12,490	1
399	2389106	20192	3,55	1250	14,920	3
400	2389074	20199	2,70	1250	15,110	1
401	2389107	20196	3,25	1250	14,840	2
402	2389113	20096	3,25	1250	14,490	2
403	2389039	20191	2,70	1250	15,020	1
404	2389091	20198	2,70	1250	14,350	1
405	2389097	20204	2,70	1250	13,270	1
406	2389124	20223	2,70	1250	15,550	1
407	2389087	20203	2,70	1250	15,360	1
408	2389122	20223	2,70	1250	14,540	1
409	2389130	20234	2,70	1250	15,280	1
410	2389120	20223	2,70	1250	15,160	1
411	2389128	20227	2,70	1250	15,460	1
412	2389129	20234	2,70	1250	14,090	1
413	2389080	20198	2,70	1250	14,420	1
414	2389123	20220	2,70	1250	15,240	1
415	2389133	20218	2,70	1250	15,470	1
416	2389126	20227	2,70	1250	15,600	1
417	2389127	20227	2,70	1250	15,610	1
418	2389084	20203	2,70	1250	15,300	1
419	2389081	20198	2,70	1250	13,730	1
420	2389090	20191	2,70	1250	14,320	1
421	2389094	20193	2,70	1250	13,680	1
422	2389114	20104	2,70	1250	13,940	1
423	2389119	20124	2,70	1250	15,080	1
424	2389121	20223	2,70	1250	15,410	1
425	2389131	20234	2,70	1250	15,200	1
426	2389088	20203	2,70	1250	15,330	1
427	2389132	20218	2,70	1250	15,450	1
428	2389092	20196	4,60	1250	15,000	4
429	2390117	20213	4,60	1250	14,630	4
430	2390118	20215	4,60	1250	15,130	4
431	2390120	20236	4,60	1250	15,590	4
432	2390113	20217	4,60	1250	14,030	4
433	2390114	20218	4,60	1250	13,790	4

MINERAL'S EST SGS (3) S.G.S Qualitest Algérie Spa

490	2390095	20242	3,55	1250	15,210	3
491	2389093	20191	3,25	1250	14,720	2
492	2390101	20245	3,25	1250	15,310	2
493	2391053	20226	3,25	1250	14,470	2
494	2391040	20070	2,70	1250	14,490	1
495	2391054	20228	3,25	1250	15,490	2
496	2391062	20123	3,25	1250	12,620	2
497	2390027	20229	2,70	1250	15,240	1
498	2390135	20211	3,55	1250	15,500	3
499	2390132	20220	3,55	1250	14,090	3
500	2390035	20226	2,70	1250	15,400	1
501	2390033	20229	2,70	1250	15,240	1
502	2390032	20226	2,70	1250	15,160	1
503	2391045	20210	2,70	1250	14,910	1
504	2390092	20242	3,55	1250	15,210	3
505	2390091	20245	4,60	1250	15,280	4
506	2391050	20215	2,70	1250	15,220	1
507	2390145	20257	4,60	1250	15,230	4
508	2390144	20257	4,60	1250	15,100	4
509	2391028	20218	2,70	1250	15,460	1
510	2390099	20227	3,25	1250	14,960	2
511	2390063	20211	3,55	1250	15,400	3
512	2390096	20245	3,55	1250	15,270	3
513	2390137	20208	3,55	1250	15,180	3
514	2390140	20244	3,55	1250	15,060	3
515	2391030	20220	2,70	1250	15,020	1
516	2390097	20242	3,55	1250	15,250	3
517	2390110	20225	3,55	1250	15,410	3
518	2390090	20245	4,60	1250	15,410	4
519	2390111	20225	4,60	1250	15,420	4
520	2390146	20248	4,60	1250	15,380	4
521	2390021	20235	2,70	1250	15,090	1
522	2390093	20245	3,55	1250	15,320	3
523	2390094	20242	3,55	1250	15,230	3
524	2390024	20227	2,70	1250	15,320	1
525	2390155	20216	3,25	1250	15,280	2
526	2390082	20212	4,60	1250	15,450	4
527	2390081	20212	4,60	1250	15,410	4
528	2390080	20212	4,60	1250	15,220	4
529	2391035	20125	2,70	1250	14,710	1
530	2391029	20216	4,60	1250	14,700	4
531	2390026	20229	2,70	1250	15,300	1
532	2391067	20112	3,25	1250	14,860	2
533	2390053	20240	3,25	1250	14,640	2
534	2391019	20123	4,60	1250	13,820	4
535	2390029	20229	2,70	1250	15,300	1
536	2390028	20229	2,70	1250	15,260	1
537	2391057	20241	3,25	1250	15,340	2

The Packing List is Issued As Per coils Labels SGS is Not Responsible
Dimensions Or Serial Number For Any Discrepancy For Weight and quality
"SGS is not responsible for the marks , labels and weights shown on coils"

S.G.S Qualitest Algérie Spa
SGS
(3)

ملف رقم 01 : فاتورة كاملة موقعة

SIDER EL HADJAR SPA

BP 2055 EL HADJAR ANNABA ALGERIE
TEL : 213 038 87 17 32
FAX : 213 038 87 17 32

Références bancaires
BANQUE EXTERIEUR D'ALGERIE AGENCE 76 EL HADJAR
SWIFT : BEXADZAL076
C.C BEA ANNABA N°76 1501.0000.61 EURO
C.C BEA ANNABA N° 76 1101.0000.94 USD
Matricule fiscal:000123036319739
N° identification statistique:0 964 2311 0004452
R.C : 01 B 036197

DOIT :
MARCEGAGLIA CARBON STEEL SPA
VIA BRESCIANI , 16
46040 GAZOLDO DEGLI IPPOLITI MN
ITALY

Commmercial Invoice N°: HC/22. 008A
Date : APRIL 12 TH 2022
CONTRACT N. 001 HC/14.21.016 DATED 26.12.2021

Terms of payment : L/C at sight irrevocable confirmed
vessel : M/V "OBIRIX"
Port of loading : ANNABA , ALGERIE
Port of discharge :SAVONA - ITALY

ITEM	NUMBER OF COILS	PRODUIT Description of the goods		QUANTITY (MT) Net Weight /Gross	PRICE USD/ MT	Value USD
		PRIME PRODUCED HOT ROLLED STEEL COILS .				
		FOB STOWED ANNABA PORT, ALGERIE, AS PER INCOTERMS 2020				
		TOLERANCE PLUS 5 PCT / MINUS 10 PCT FOR QUANTITY BY EACH SIZE AS PER ANNEXE N0. 001 HC/14.21.016 DATED 26.12.2021				
1	360	2,70X1250	S235J0	5 362,780	720,00	3 861 201,60
2	30	3,25X1250	S235J0	445,190	720,00	320 536,80
3	43	3,55X1250	S235J0	644,630	720,00	464 133,60
4	104	4,60X1250	S235J0	1 545,140	720,00	1 112 500,80
	537	**TOTAL**		**7 997,740**	**USD**	**5 758 372,80**
FOB STOWED ANNABA PORT, ALGERIE, AS PER INCOTERMS 2020						
		Tax exemption				
Total amount :		**100 %**			**USD**	**5 758 372,80**

***Total amount of this invoice* : five million seven hundred and fifty-eight thousand three hundred and seventy-two dollars and eighty cents**

HS Code : 72 08 90 90 00

Signature

Signé: A. REFFAS

SIDER EL HADJAR SPA
Département Export et Coproduit
BP 2055 ANNABA

le 13/04/2022.

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
AGENCE EL HADJAR 76

23 03 03 2022. 1 C1 00001 USD

GUEDNI LOTFI
Chef de Service
Comex. P/I

Banque Extérieure d'Algérie
Agence El-Hadjar 76

DOUANE ALGERIENNE

BON A ENLEVER
LES MARCHANDISES DESIGNÉES CI-DESSOUS

AUTORISE PAR :

ADMIS EN CIRCUIT VERT

CODE BUREAU	LIBELLE	REGIME	ENREGISTREMENT DECLARATION N° DECLARATION	DATE	DATE EMISSION
00000	EL-HADJAR	1101	2022 /000138	2022-04-13 13:42	2022-04-13 14:00

IMPORTATEUR / EXPORTATEUR REEL

SPA SIDER EL-HADJAR
COMPLEXE EL HADJAR SIDI AMAR B.P 2055 ANNABA

DECLARANT

2016/363197 SIDER EL HADJAR
BP 2055 SIDI AMAR ANNABA

MANIFESTE

ANNEE	TYPE	N° D'ENREGISTREMENT

LIGNE	NOMBRE DE COLIS	NATURE MARQUE DES COLIS DESIGNATION DES MARCHANDISES
	1 COLIS	

OBSERVATIONS

LIEU D'EMMAGASINAGE :

PAIEMENT PAR CREDIT

LES MARCHANDISES DEVRONT ETRE ENLEVEES DANS LES DELAIS FIXES PAR LA REGLEMENTATION EN VIGUEUR.

Imp. e.e.p.a - El-Achour

سند رفع بضاعة