

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

ميدان: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم  
التسيير

فرع: علوم تجارية

تخصص: تجارة دولية



كلية: العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم  
التسيير

قسم: العلوم التجارية

رقم: .....

تقرير تربص مقدم ضمن متطلبات نيل شهادة ليسانس أكاديمي

تحت عنوان:

**إجراءات التصدير بالجزائرية للجلود ومشتقاته**

**-وحدة جيجل-**

تحت إشراف الأستاذ:

د. هبال عبد المالك

من إعداد:

-دفا أس أحمد

السنة الجامعية: 2023-2022

سورة الاحقاف

## شكر

الحمد لله الذي وفقني لإتمام هذا العمل المتواضع فله كل الحمد وله كل الشكر  
كما أتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذ المشرف هبال عبد المالك على كل التوجيهات والنصائح  
التي قدمها لي من أجل إنجاز هذا العمل

الشكر والتقدير إلى كل أساتذة وموظفي كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

كما أشكر جميع موظفي وحدة جيجل للجلود ومشتقاته وأخص بالذكر كل من:

- مدير الوحدة السيد : حفصاوي محمد
- رئيس مصلحة الموارد البشرية بالوحدة السيدة: حديد وئام
- رئيس المصلحة التجارية السيد : بوبندير علي
- مدير الإنتاج السيد : بلقويسم رياض

إهداء

(وَقُلْ لَهُمَا قَوْلًا كَرِيمًا)

إلى الوالدين الكريمين

إلى كل أفراد العائلة الكبيرة والصغيرة

إلى جميع الأقارب والأصدقاء وزملاء العمل

إلى كل أساتذة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

إلى كل جاد في عمله ومجاهد لبقاء جزائرنا سالمة

إلى طلبة العلم كافة

أهدي هذا العمل المتواضع

أحمد

## ملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى التعريف بإحدى المؤسسات الاقتصادية الجزائرية ودورها في التنمية الاقتصادية بالإضافة إلى دراسة أحد أهم العمليات المهمة في مجال التجارة الدولية ألا وهي التصدير، من خلال التطرق إلى مختلف الإجراءات المتعلقة به والعمليات المكملة له في وحدة من الوحدات الجزائرية للجلود ومشتقاته - وحدة جيجل- والتي تعتبر من الوحدات الإنتاجية الرائدة في صناعة الجلود على المستوى الوطني مبرزاً في ذلك كل ما يتعلق بالمؤسسة من الإنتاج إلى التصدير.

كما توصلت في نهاية هذه الدراسة إلى أن المؤسسة رغم ما تعانيه من مشاكل مختلفة كغيرها من المؤسسات الجزائرية إلا أنها لا تعترضها أية صعوبات في مجال التصدير، لذلك قمنا بإعطاء جملة من الاقتراحات نوجزها في الاهتمام باليد العاملة وتشجيعها عن طريق التوزيع العادل للأرباح وكذا توفير ميزانية للصيانة وتجديد المعدات، كما يمكن ربط المؤسسة بمحيطها الاجتماعي بإبرام عقود شراكة مع مستثمري القطاع الفلاحي (تربية المواشي) لتزويدها بالمادة الأولية.

## Summary :

This study aims to introduce one of the Algerian economic institutions and its role in economic development, in addition to studying one of the most important operations in the field of international trade, which is export, by addressing the various procedures related to it and its complementary operations in one of the Algerian units for leather and its derivatives - the Jijel unit - Which is considered one of the leading production units in the leather industry at the national level, highlighting everything related to the establishment from production to export.

At the end of this study, I also concluded that the enterprise, despite what it suffers from various problems like other Algerian enterprises, does not encounter any difficulties in the field of export, so we have given a number of suggestions that we summarize in caring for the labor force and encouraging it through fair distribution of profits, as well as providing a budget for maintenance and renewing equipment, and the institution can be linked to its social environment by concluding partnership contracts with investors in the agricultural sector (livestock breeding) to provide it with raw materials.

فهرس المحتويات:

شكر.....	3
إهداء.....	4
الفهرس .....	5
المقدمة:.....	8

الفصل النظري: مدخل عام للدراسة

I.التعريف بميدان التربص: .	3
1-التعريف بالمؤسسة:.....	3
1-1-أهداف المؤسسة:.....	3
1-2-أهمية الدراسة:.....	8
1-3-أهداف الدراسة:.....	8
1-4-أسباب اختيار الموضوع:.....	9
2-عموميات حول المؤسسة الجزائرية للجلود ومشتقاته وحدة الإنتاج جيجل:.....	4
تمهيد:.....	4
1-2-تعريف المؤسسة الجزائرية للجلود ومشتقاته وحدة إنتاج جيجل:.....	4
3-الهيكل التنظيمي للوحدة:.....	5
4-منتجات الوحدة:.....	7
5-المصلحة التجارية ودورها:.....	8

الفصل التطبيقي: إجراءات التصدير

II.مراحل التصدير.....	11
1.تعريف التصدير: ....	11
2.تقنيات دراسة السوق:.....	11
3.الدعاية والإشهار:.....	11
4.المفاوضات: .....	12
5.العقد: .....	13
6.إرسال البضاعة: ....	13

الفصل التطبيقي: العمليات المكملة للتصدير

III.العمليات المكملة للتصدير:.....	17
1.التغليف (L'AMBALAGE).....	17

## فهرس المحتويات

18.....	2.النقل:
19.....	3.التأمين:
	4.العبور: .... 20
	5.الجهاز الجمركي: .... 21
	6.الجهاز البنكي: .. 21
25.....	الخاتمة:
25.....	مشاكل وآفاق الوحدة:
26.....	الاقتراحات:
27.....	الملاحق:
40.....	المراجع:

التجارة الدولية نوع من أنواع المبادلات والعلاقات التي تقام بين الدول وتظهر هذه العمليات في شكل استيراد وتصدير لذلك فإن أية دولة لا يمكنها أن تعيش معزولة عن العالم الخارجي خاصة في الوقت الحالي حيث التخصص الدولي وتقسيم العمل الأمر الذي أدى إلى وجود دول متخصصة في إنتاج بعض السلع والقيام بتصدير الفائض منها مع دول أخرى تكون متخصصة في نوع آخر من الإنتاج وهكذا تنشأ علاقات تجارية وتتعدد المبادلات فيما بينها ونتيجة لذلك تتسع العلاقات والأسواق الدولية وتتطور التجارة العالمية.

ففي نهاية القرن (19) والتاسع عشر وبداية القرن العشرين (20) قد اتسعت التجارة الدولية وهذا بفضل تطور الصناعة الرأسمالية وانتقال عوامل الإنتاج من دولة إلى أخرى، ونتيجة للفروق الموجودة على مستوى عناصر الإنتاج بالنسبة للدول قد انجر عنه اختلال في الموازين التجارية لبعض الدول مما أدى إلى انعكاسات خطيرة نتج عنها إقلاع بعض الدول على أنظمة اقتصادية وإتباع سياسات تجارية معينة مما جعل التجارة الدولية تعرف مراحل حاسمة نتيجة للأوضاع الاقتصادية والسياسية (الحرب العالمية الأولى، الأزمة الاقتصادية العالمية، الحرب العالمية الثانية) وظهور بعض المنظمات المالية والدولية خاصة (صندوق النقد الدولي، FMI، البنك الدولي للإنشاء والتعمير BIRD، المنظمة العالمية للتجارة GAAT) وأسندت إليهم المهام في تسوية المسائل المالية وتنظيم مختلف العلاقات، مما جعل التجارة الدولية تعرف نمو شيء فشيء، حيث زادت أرقام التبادلات التجارية أكثر مما كانت عليه سابقا إلى غاية الثمانينات (80) المرحلة التي شهدت ظهور اقتصاد عالمي أكثر تكامل مستمد من التطور التكنولوجي وتجارة المنتجات المصنعة الأمر الذي أدى إلى استمرار البلدان المصنعة والمتقدمة في ركب التجارة العالمية وإلى تأجر البلدان النامية عن ذلك. (زنتشي رابح، 1995)

ونظرا إلى مختلف التحولات الاقتصادية العالمية الراهنة وموقف الدول النامية منها جعل هذه الأخيرة من إدراك أهمية مواكبة هذه التحولات على مستوى إمكانياتها المختلفة، فبعد الاختلال الذي حدث على مستوى هيكل التجارة العالمية للدول النامية بدأت تعمل على إدخال تغييرات جوهرية على الهياكل التنظيمية لتجارتها وكانت تلك التغييرات نتيجة للتقلبات في الأسواق العالمية (أسعار الصادرات) التي أثرت على حجم الاستثمارات والدخول وكذلك خطة التنمية، أي أن الانعكاسات والتقلبات في الأسواق الخارجية فيما يخص الدول المتقدمة على حصيلة الصادرات للدول النامية من المواد الأولية. (غضبان بشير، 1995)

ونظرا للتغيرات الاقتصادية العالمية والوطنية وفي ظل نظام اقتصاد السوق الذي تستعد الجزائر لتبنيه وتماشيا مع متطلبات السوق الخارجية، تعمل الجزائر على تشجيع الصناعات المحلية على التصدير والمنافسة العالمية وذلك من أجل تحسين الاقتصاد الوطني وازدهاره ومن بين هذه الصناعات صناعة الجلود التي تلعب دورا كبيرا في مجال التنمية الاقتصادية لذلك قمت بإجراء تربية باحدى المؤسسات الجزائرية للجلود ومشتقاته وحدة الإنتاج، جيجل (مدبغة جيجل) وذلك قصد دراسة أحد أهم العمليات التي تؤدي إلى السير بالاقتصاد الوطني إلى الأمام وهو التصدير وذلك للتعرف على الإجراءات المتعلقة بهذه العملية والتطرق إلى مختلف مراحلها.

الإشكالية:

- ماهي أهم إجراءات عملية التصدير على مستوى مؤسسة الجزائرية للجلود ومشتقاته؟ ماهي المشاكل التي تواجهها المؤسسة أثناء عملية التصدير؟

الفرضيات:

- تمر عملية التصدير بمؤسسة الجلود ومشتقاته بعدة مراحل.
- هناك عمليات مكملة لإجراءات التصدير.
- هناك عدة مشاكل تواجهها المؤسسة.

### 1-2- أهمية الدراسة:

تكمن أهمية الدراسة في الدور الكبير والفعال الذي تلعبه المؤسسة الجزائرية للجلود ومشتقاته في تطوير مكانتها محليا وعالميا.

### 1-3- أهداف الدراسة:

- التعريف بمؤسسة الجلود ومشتقاته.
- دراسة الهيكل التنظيمي.
- دراسة مصلحة التجارة ودورها.

▪ دراسة إجراءات التصدير والعمليات المكملة له بالوحدة .

### 1-4-أسباب اختيار الموضوع:

هنالك مجموعة من الأسباب الذاتية والموضوعية كانت وراء اختياري لهذا الموضوع منها:

▪ الموضوع يدخل في مجال التخصص.

▪ الميول الشخصي والرغبة في التوسع فيه.

### 1.5- تقسيمات البحث:

وقد تناولت هذا الموضوع في فصلين:

الفصل الأول الذي تناولت فيه التعريف بميدان التربص الذي جاء فيه التعريف أو نبذة تاريخية عن نشأة المؤسسة الوطنية لصناعة الجلود - وحدة جيجل- التي أجريت بها هذا التربص ثم تحدثت عن الهيكل التنظيمي للوحدة ثم المصلحة التجارية ودورها.

أما الفصل الثاني فخصصته لإجراءات التصدير أي عرض لجميع المراحل والعمليات التي تقوم بها الوحدة قبل إقرار عملية التصدير.

كما ذكرت فيه العمليات المكملة للتصدير وفي نهاية هذا التقرير تناولت الخاتمة في شكل تقييم لصادرات الوحدة وقد استعنت في تربصي هذا بالجانب النظري حتى يتسنى لي ذكر بعض العمليات قد تخفى في الجانب التطبيقي. (محمد ذياب، 2010)

I. التعريف بميدان التربص:

1-1- التعريف بالمؤسسة:

عرفت الجزائر خلال فترة ما بعد الاستقلال بإنشاء عدة شركات ضخمة وهي مشاريع عمومية تدخل في إطار تنمية الاقتصاد الوطني الشامل ومن بين هذه الشركات الشركة الوطنية لصناعة الجلود والأحذية ويعود تاريخ إنشائها إلى 14 جوان 1965، وبدأت في مباشرة العملية الإنتاجية عام 1967 حيث قدرت آنذاك بـ 11 طن يوميا وذلك بتشغيل 367 عامل، أما رأس مالها التأسيسي فهو 360 مليون دج وقد كانت الفترة ما بين (1970 - 1973) متميزة حيث بلغ الإنتاج 25 طن وبـ 467 عاملا ونظرا للتغيرات الاقتصادية التي طرأت على الاقتصاد الوطني وضمن برنامج إعادة هيكلة الشركات (خلال الثمانينات) عرفت الشركة الوطنية لصناعة الجلود والأحذية (SONIPEC) سنة 1982 تقسيما بموجب المرسوم رقم 82/426 المؤرخ في يوم 04/12/1982 إلى ثلاثة مؤسسات هي:

1. المؤسسة الوطنية لصناعة الجلود (ENIPEC).

2. المؤسسة الوطنية لصناعة الأحذية (EMAC).

3. المؤسسة الوطنية لتوزيع المنتجات الجلدية (DISTRICH).

والمؤسسة الوطنية لصناعة الجلود كان مقرها الإداري بجيجل كما كانت تضم سبعة (07) وحدات موزعة على التراب الوطني وهي:

وحدة جيجل، العمارية (بوهران)، وحدة باتنة، وحدة الجلد الخام بالروبية، وحدة سطيف، وحدة عين الدفلى (SYNDERME)، إلا أنه في يوم 1998/01/01 عرفت المؤسسة استقلالها وتحولت من مؤسسة (ENIPEC) وحدة جيجل إلى مديرة جيجل (TAJ - SPA) وخلال سنة 2017 وفي إطار سياسة السلطة العمومية التي تهدف إلى إعادة هيكلة المؤسسات العمومية من خلال تجميع قطاعات النشاطات المتجانسة، تمت عملية تنظيم المؤسسات العمومية الاقتصادية المنتجة إلى المستندات المالية للمجتمع الصناعي للنسيج والجلود (GETEX) وطبقا للمرسوم السالف الذكر ولهذا الغرض تم إدماج مؤسسات اقتصادية عمومية من بينها مديرة جيجل (EPE TAJ SPA).

1-1- أهداف المؤسسة:

تسعى المؤسسة الجزائرية للجلود ومشتقاته وحدة الإنتاج -جيجل- إلى تحقيق جملة من الأهداف المتعددة والمختلفة والتي يمكن حصرها كالآتي:

1-1-1- الأهداف الاقتصادية: يمكن أن نجمع عددا من الأهداف تسعى المؤسسة لتحقيقها فيما يلي:

- أ. تحقيق الربح: كان ولا يزال تحقيق الربح هو الهدف الأساسي الذي تسعى إليه المؤسسة من خلال الوصول إلى رقم الأعمال المسطر لكل عام وكسب متعاملين جدد مع الحفاظ على المتعاملين الحاليين، وبالتالي توسيع نشاطها أمام المنافسة مما يساعدها على البقاء والاستمرار.
- ب. تحسين متطلبات المجتمع: إن تحقيق المؤسسة لنتائجها سيركز على عملية توزيع منتجاتها وتغطية تكاليفها إذ أن العملية تسمح بتغطية متطلبات السوق محليا أو وطنيا جهويا ودوليا.
- ج. عقلنة الإنتاج: وذلك من خلال الاستعمال الرشيد لعوامل الإنتاج لرفع إنتاجها بواسطة التخطيط الجيد والتدقيق والتوزيع الأمثل للمنتجات بالإضافة إلى مرافقة عملية تنفيذ هذه الخطط والبرامج وبالتالي فإن المؤسسة تسعى إلى تفادي الوقوع في المشاكل الاقتصادية.

1-1-2- الأهداف الاجتماعية: وهي كالتالي:

- أ. ضمان مستوى مقبول من الأجور: يعتبر عمال المؤسسة من بين المستفيدين الأوائل من نشاطها حيث يتقاضون أجور مقابل عملهم بها ويعتبر هذا الحق مضمونا قانونيا.
- ب. إقامة أنماط استهلاكية معينة: من خلال تقديم منتجات جديدة أو التي تسير على أنواق المستهلك الصناعي عن طريق الاستثمار والدعاية سواء لمنتجات قديمة أو جديدة.
- ج. توفير التأمينات والمرافق للعمال: تعمل الجزائرية للجلود ومشتقاته على توفير بعض التأمينات (التأمين الصحي، ضد الحوادث، .... إلخ) كما تهدف إلى تخصيص أماكن سواء كانت وظيفية أو عادية لعمالها (المطعم مثلا).

- د. الدعوة إلى تنظيم وتماسك العمال: إن المؤسسة تتوفر بداخلها على علاقات مهنية واجتماعية بين الأشخاص قد تختلف مستوياتهم العلمية وانتماءاتهم الاجتماعية والسياسية إلا أن دعوتهم إلى التمسك والتفاهم هو الوسيلة الوحيدة لضمان الحركة المستمرة لهذه لتحقيق أهدافها.
- هـ. تدريب العمال المبتدئين ورسكلة القدامى: وذلك تماشياً مع التطور السريع الذي تشكله وسائل الإنتاج وزيادة تعقيدها فالمؤسسة تعمل على تدريب عمالها الجدد تدريباً كافياً وذلك بإعطائهم إمكانية استعمال هاته الوسائل بشكل يسمح باستغلالها استغلالاً عقلانياً، كما أنها تضطر إلى تعريف العمال القدامى وإعادة تدريبهم على استعمال الآلات الحديثة.
- و. الاهتمام بالجانب البيئي: إذ أن موقعها الجغرافي يتوسط مجتمعا سكنيا ووضعيتها نفايتها (الغازية والسائلة) يرغمها على التحكم فيه.

### 1-1-3- الأهداف التكنولوجية:

والمتمثلة في وسائل الإنتاج وطرقه والتي تسعى المؤسسة إلى تحديثها وتجديدها لمواكبة التطور الحاصل في الميدان التكنولوجي. (محمد، 2023)

لقد كانت ولا تزال المؤسسة الجزائرية للجلود ومشتقاته من أهم المؤسسات الصناعية والاقتصادية التي تسعى إلى تحقيق مكانة مرموقة بين مختلف المؤسسات محليا وعالميا، كما يبقى الهدف الأول لها هو تحقيق الربح وتحسين الوضعية المالية للمؤسسة، وتلبية متطلبات المجتمع وتقديم منتجات جديدة والتأثير على أذواق المستهلك وعلى هذا الأساس يمكن طرح الإشكالية التالية:

### 2- عموميات حول المؤسسة الجزائرية للجلود ومشتقاته وحدة الإنتاج جيجل: تمهيد:

تعتبر المؤسسة الجزائرية للجلود ومشتقاته وحدة إنتاج جيجل-من مؤسسات القطاع العام والتي تحتل مكانة هامة ومرموقة في السوق الوطني والدولي وهذا من خلال ما تقدمه من مختلف المنتجات الصناعية، فهي وحدة صناعية، تجارية، إنتاجية.

وتعتبر هذه الأخيرة من المؤسسات التي تساهم في التطور وازدهار الاقتصاد الوطني.

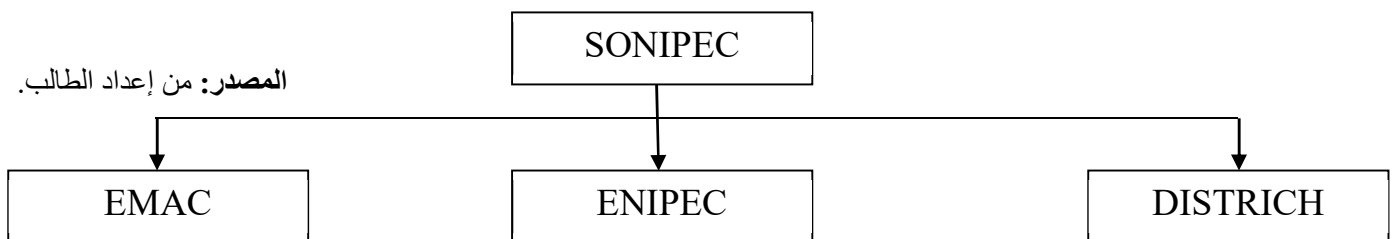
وسيتم ذلك من خلال عرض نبذة تاريخية عن المؤسسة والتعريف بها وتبيان موقعها كما يلي:

### 1-2- تعريف المؤسسة الجزائرية للجلود ومشتقاته وحدة إنتاج جيجل:

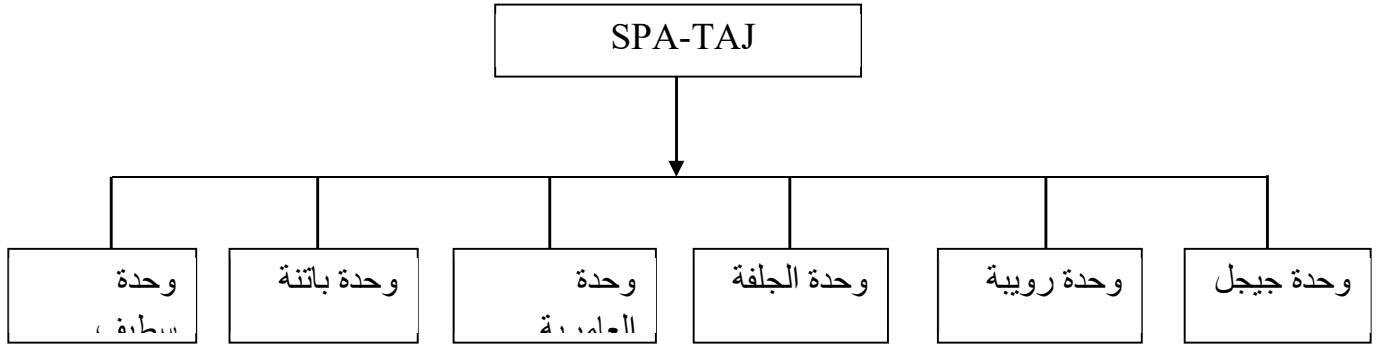
تقع مؤسسة مدبغة جيجل (SPA-TAJ) بمنطقة الحدادة جنوب غرب مدينة جيجل والتي تبعد عنها 03 كلم وهي لا تبعد عن البحر سوى كلم واحد، تتربع على مساحة قدرها 5 هكتار وتتوسط مجمعا سكنيا. مدبغة جيجل شركة ذات أسهم (SPA) لها 3600 سهم ويقدر رأس مال المدبغة 180.000.000 دج مقيدة بالقانون التجاري مرتبطة بمجمع الجلد المستقل عن الشركة القابضة العمومية للصناعات الفلاحية والغذائية والصناعات المصنعة.

وتشمل حاليا على 137 عاملا يتوزعون على مختلف المديرات والمصالح والورشات، كما ينقسم عمال الورشات الإنتاجية إلى فرقتين " صباحية ومسائية " تعملان بالتناوب على مدار 16 ساعة يوميا وتقوم المدبغة بمعالجة جلد الأبقار والأغنام، حيث يتم معالجة 20 طن من الجلد يوميا بالإضافة إلى ذلك فإن إنتاجها ذو جودة عالية حيث حازت على شهادة الجودة في التسيير (ISO) على نشاطها ابتداء من 01 أوت 2004 لمدة 03 سنوات متتالية، كما تستورد المواد الأولية التي تحتاجها لعملية المعالجة من إسبانيا وهولندا وإيطاليا وفرنسا وتصدر منتجاتها لكل من إسبانيا والبرتغال. (محمد، 2023)

الشكل رقم: 01 مؤسسة SONIPEC بعد الهيكلية



المصدر: من إعداد الطالب.



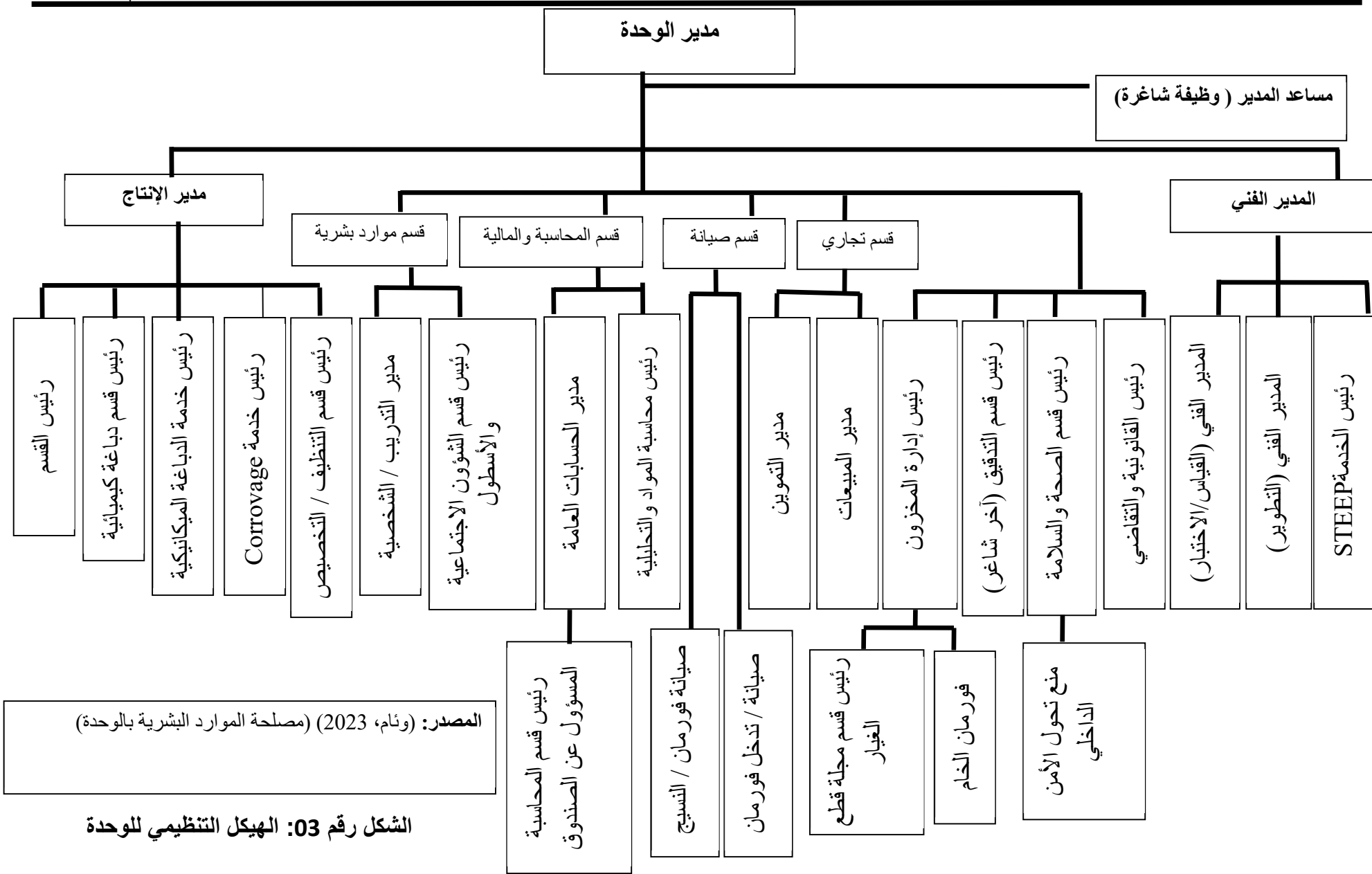
جدول رقم 01 نوعية الإنتاج لكل وحدة

الوحدة	نوع الإنتاج
وحدة جيجل	الجلود الخام
وحدة رويبة	الجلود الخام
وحدة الجلفة	الجلود الخام
وحدة العامرية	الجلود الخام
وحدة باتنة	SYNDERM
وحدة سطيف	الجلود الاصطناعية

المصدر: مصلحة الإنتاج بالوحدة

### 3- الهيكل التنظيمي للوحدة:

تتكون وحدة جيجل من أربعة مصالح وهي المصلحة التجارية التي تقوم بعمليات البيع والشراء والعبور والمصلحة التقنية التي تقوم بعملية الإنتاج وإجراء التحاليل والتجارب على المنتجات، والمصلحة الثالثة هي مصلحة الصيانة والتي تختص بمعملية التصنيع وتوفير الأمن والوقاية من الحوادث التي قد تنجر عن العملية الإنتاجية ومصلحة المحاسبة والمالية التي تهتم بجميع العمليات الحسابية بالوحدة وهذه المصالح تقوم بالعمل تحت إشراف المديرية العامة التي تقوم بالتنسيق وربط جمي وبمساعدة السكرتارية



المصدر: (وثام، 2023) (مصلحة الموارد البشرية بالوحدة)

الشكل رقم 03: الهيكل التنظيمي للوحدة

تختلف أنواع وكميات منتجات الوحدة بحسب تفاوت نوعية وكمية المواد الأولية المستعملة حيث أننا نلاحظ أنها تركز في العملية الإنتاجية على ثلاثة أنواع وتتمثل في fleur وهو المنتج الأساسي للوحدة ويأتي في المرتبة الثانية groute ثم يليه Velour الذي بدأت الوحدة في إنتاجه في نهاية الثمانينات.

بالإضافة إلى ذلك فإن الوحدة تقوم بإنتاج أنواع أخرى من الجلود التامة الصنع كما أنها تقوم بإنتاج أنواع من الجلود الغير تامة الصنع.

ويختلف حجم الإنتاج في الوحدة من سنة إلى أخرى وهذا راجع إلى التغيرات الاقتصادية ومتطلبات السوق والجدول أدناه يوضح حجم الإنتاج المبرمج والمنجز خلال السنوات الأخيرة

#### أهداف المنتجات:

لقد برمجت هذه المنتجات من طرف الوحدة لأهداف معينة يمكن تلخيصها فيما يلي:

أولاً: توفير المادة الأولية للمؤسسات.

ثانياً: المساهمة في تشجيع الصناعات الجلدية الداخلية.

ثالثاً: تلبية متطلبات ورغبات المؤسسات الخاصة.

رابعاً: تحقيق الأرباح.

#### جدول رقم 02: يوضح المنتجات الرئيسية للوحدة

العائلة الأولى	FLEUR	درجة أولى	درجة ثانية	درجة ثالثة	درجة رابعة
العائلة الثانية	GROUTE	//	//	//	//
العائلة الثالثة	VELOUR	//	//	//	//

المصدر: مصلحة الإنتاج بالوحدة

#### جدول رقم 03: يوضح الإنتاج المبرمج والمنجز سنة 2020

désignations	Prévisions	Réalisations
Peaux brutes	2476.153 Kg	
Cuir Bovin a Dessus	3218.999 Kg	
Fleur	-	1243 273.25 P <sup>2</sup>
Groute	-	1243 273.25 P <sup>2</sup>

désignations	Prévisions	Réalisations
--------------	------------	--------------

## الفصل النظري مدخل عام للدراسة

يوضح المبرمج سنة 2021	رقم جدول الإنتاج والمنجز	Peaux brutes	1856.000 Kg	
		Cuir Bovin a Dessus	2209.523 Kg	
		Fleur	-	8035 08.00 P <sup>2</sup>
		Groute	-	-

### جدول رقم 05: يوضح الإنتاج المبرمج والمنجز سنة 2022

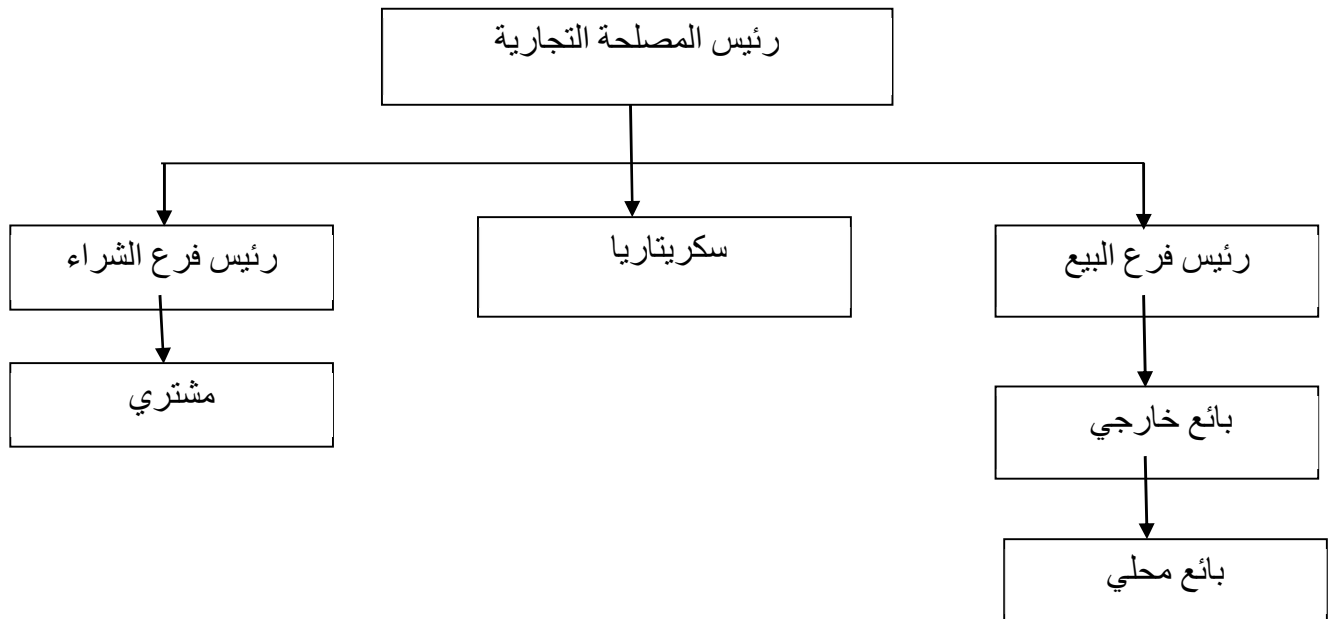
désignations	Prévisions	Réalisations
Peaux brutes	1856.000 Kg	
Cuir Bovin a Dessus	2209.523 Kg	
Fleur	-	606 873.75 P <sup>2</sup>
Groute	-	25 897.25 P <sup>2</sup>

المصدر: مصلحة الإنتاج بالوحدة

### 5- المصلحة التجارية ودورها: (علي، 2023)

تعتبر المصلحة التجارية الوسيلة الرئيسية للاتصال بالعالم الخارجي سواء تعلق الأمر بتعامل الوحدة مع الأسواق الداخلية أو السوق الخارجية ولقد اعتمدت المؤسسة في تشكيل أقسامها حسب متطلبات وسهولة التعامل مع الزبائن.

### الشكل رقم 04: المصلحة التجارية للوحدة.



وقد جرى هذا التقسيم لهياكل المصلحة وفقاً لما جاء في نظرية الأنساق والذي يعتبر الصورة المباشرة لها ولأن عملية التصدير عملية معقدة ومتعددة المراحل وتتطلب هيكلة معينة (أي تتطلب مؤسسة أو هيئات) وتزداد عملية التصدير تعقيداً كلما تداخلت أو تعددت المهام فيها (الإنتاج، البيع، النقل...).

فالأهداف المسطرة والمرجوة من خلال عملية التصدير لا تتحقق إلا بتحقيق التناسق الكامل والشامل بين مختلف أجزاء ووظائف المؤسسة كما هو الشأن بالنسبة للمصلحة التجارية. فمثلاً إذا تطلبت المنافسة الخارجية أن تطور من منتج معين فهذا لا يخص المصلحة التجارية فقط وإنما يتعدى إلى كل المصالح الضرورية لتحقيق ذلك (مصلحة الإنتاج، التمويل، النقل...) وهذا يعني أن تسيير التصدير وبالأخص القسم الخاص به في المؤسسة وهي مصلحة التجارة تتطلب نظرة شاملة أي أنه يستبعد تبني أية نظرة أحادية بمعنى أننا نأخذ بعين الاعتبار كل العوامل الداخلية والخارجية وهذا حتى يتسنى للمصلحة من تحقيق أهدافها.

فالمصلحة لا تستغني عن محيطها بل تتدخل فيه من جهة وتبادل معه أشياء أخرى من جهة أخرى كما أن هذه المصلحة تؤثر وتتأثر بالمحيط، فالوحدة وبفعل هذه الخصائص جعلت نفسها تطبق هذه النظرية انطلاقاً من المقر الرئيسي إلى غاية الأقسام الموجودة بالوحدة ومنها قسم التجارة الذي يعتبر جزءاً يتفاعل مع المصالح الأخرى ويتفاعل فيما بينه.

**5-1- دور المصلحة التجارية:** حتى يتسنى لنا معرفة الدور الذي تلعبه المصلحة التجارية يجب علينا قبل كل شيء أن نتعرف على دور كل قسم من أقسامها:

#### أ- قسم التمويل:

يقوم هذا القسم بتغطية كل ما تحتاج إليه المؤسسة من مواد أولية، مواد كماوية، قطع الغيار... ومنه يمكن القول أن هذا القسم يختص بوظيفتين أساسيتين هما التمويل المحلي والتمويل الخارجي ومن مهام هذا القسم نذكر ما يلي:

أولاً: البحث عن المصادر التموينية.

ثانياً: دراسة تحليلية لهذه المصادر

ثالثاً: متابعة البضائع المشتريات إلى غاية دخولها المخزن.

رابعاً: استعمال الصكوك البنكية بالنيابة عن المصلحة.

خامساً: الحرص على الاتفاقية الموقعة بين المصلحة والممون.

#### ب- قسم البيع:

ويعد هذا القسم النصف المكمل لقسم التمويل بعد عملية الإنتاج وله أهمية بالغة خاصة في مجال البيع الخارجي (التصدير) وهذا يرجع لسبب رئيسي وهو الحصول على العملة الصعبة ولذلك فإن دور هذا القسم يتجلى في:

أولاً: جمع رغبات الزبائن وميولهم ودراساتها.

ثانياً: المشاركة في إنجاز البرنامج الشهري أو السنوي للإنتاج.

ثالثاً: التعامل مع الغرفة التجارية للولاية.

رابعاً: جمع الحقوق المالية المقابلة للسلع المباعة.

خامساً: تحقيق الأرباح للوحدة.

سادساً: متابعة عقود البيع التي توقعها الوحدة مع الزبائن.

## الفصل النظري مدخل عام للدراسة

إلى جانب كل هذا فإن رئيس المصلحة التجارية يقوم بالإشراف والتنسيق على مستوى المصلحة وكذلك على مستوى المؤسسة بصفة عامة فهو الذي يربط بين مختلف الفروع ويقوم بمساعدتها على أداء مهامها على أحسن وجه ومن ثم فإن دوره لا يتوقف على إعطاء الأوامر لأن أهمية المصلحة التجارية هي تحسين الوضعية المالية للوحدة بالإضافة إلى ذلك فإنه يمثل الوحدة في الاتصالات التي تكون بالغة الأهمية خاصة على الصعيد العالمي أين يفترن مصير الوحدة بفعالية المصلحة ومنه فإن أرباح الوحدة تعود على عاتق المصلحة

### II. مراحل التصدير

#### 1. تعريف التصدير:

يمكن تعريف التصدير بأنه عملية إخراج السلع والخدمات أو خبرات من الحدود السياسية للدولة إلى حدود سياسية أخرى، سواء من طرف المؤسسات أو المنظمات وحتى الأشخاص، فالتصدير يعتبر من أهم العمليات التي تقوم بها المؤسسة لأنه يضمن استمرارية نشاط المؤسسة، وكذلك يمكنها من الاحتكاك بالأسواق الخارجية مما يؤدي إلى تحسين نوعية وكمية السلع المنتجة وفي ظل الظروف الاقتصادية الحالية لجأت الجزائر إلى فتح الأسواق المحلية أمام الاستثمارات الخارجية خاصة بعد انتهاجها النظام الليبرالي والمنافسة المحلية بين المؤسسات والمنافسة الدولية.

وعملية التصدير ليست عملية تلقائية وإنما تركز على حيثيات وظروف اقتصادية وتجارية وبالرغم من عدم تحقيق الاكتفاء الذاتي في السوق المحلية إلا أن وحدة جيجل للجلود ومشتقاته تقوم بتسويق جزء من إنتاجها إلى الخارج.

#### 2. تقنيات دراسة السوق: (حنك وردة، 2020)

هنالك عدة إجراءات تقوم بها المصلحة التجارية مع المصالح الأخرى قبل إقرار عملية البيع والشروع فيها ومن المعقول أن عملية البيع سواء تعلق الأمر بالبيع المحلي أو الخارجي (التصدير) فإن هذه العملية لا تتم عشوائيا وهدف وحدة جيجل للجلود ومشتقاته من جراء قيامها بعملية التصدير تتمثل فيما يلي:

أولاً: الحصول على العملة الصعبة من أجل الاستمرار في العملية الإنتاجية.

ثانياً: الحصول على الآلات وقطع الغيار عن طريق المبادلة السلعية.

ثالثاً: تحسين نوعية الجلد الوطني.

#### 3. الدعاية والإشهار:

تعتبر الدعاية والإشهار من العمليات الهامة في عملية التصدير من أجل تسويق منتجات المؤسسة فالمصدر من أجل تدعيم عمله الإنتاجي يخصص مشروع إشهاري ذو مردودية وفعالية على المستوى الداخلي والخارجي حتى يتم تحقيق أهدافه.

فوحدة جيجل للجلود ومشتقاته كباقي المؤسسات الأخرى تعمل جاهدة لكسب مستوردين جدد ذلك باستعمال مختلف الوسائل والإجراءات التي تحمل رسائل موجهة إلى إعلام الجمهور وإقناعه بشراء المنتجات (خاصة في الخارج) وتأخذ هذه الدعاية أشكال متعددة منها:

- أ. الجرائد والصحف والمجلات.
- ب. الراديو والتلفزيون.
- ج. الملصقات والمعلقات.
- د. اللافتات في الشوارع.

هـ. المعارض المحلية والدولية حيث لا يشترط العرض في مكان المؤسسة (الوحدة) ولقد ساهمت الوحدة في عدة معارض دولية نذكر منها: المعرض الذي أقيم باليابان، معرض تونس، معرض ألمانيا ومعرض الجزائر الدولي والذي يقام كل سنة وفي هذه المعارض تقوم المؤسسة بتقديم عروضها والتعريف بنفسها وأنواع الجلود التي تقوم بإنتاجها وكذلك الأسعار حتى تتمكن من كسب أكبر عدد من المتعاملين وبالإضافة إلى ذلك فإن المؤسسة تقوم بتوزيع كتالوجات catalogue على الزبائن والمشاركين في المعارض هذه الكتالوجات تحمل معلومات متعلقة بالوحدة وأنواع منتجاتها كما يتضمن الهاتف، الفاكس، العنوان الإلكتروني... إلخ

#### أ. السفارات والقنصليات:

وهي الهيئات الممثلة للدول في الخارج حيث تلعب دور كبيراً في المجال الإشهاري.

#### ب. الإعلان عن المزايدة الدولية:

بعد الإعلان عن المزايدة الدولية التي تعتبر من أشكال الدعاية بالنسبة للوحدة، خاصة عندما تكون الوحدة بحاجة إلى عملة صعبة أو مواد أولية، فالوحدة تقوم بعملية إشهارية في الجرائد تضم منتجات الوحدة وتوضح شروطها ومتطلباتها، قصد الحصول على مزايا أكبر من طرف المستورد ومن أجل هذه العمليات الإشهارية هناك عناصر أساسية تدخل في إنجازها هي:

- النوعية:

## الفصل التطبيقي إجراءات التصدير

فنوعية الجلد لها دور كبير في إنجاز العملية الإشهارية والنوعية في حد ذاتها تعد إشهار للمنتوج هذا يعني أن النوعية إذا كانت جيدة فهذا يؤدي إلى إقبال كبير من طرف الزبائن.

فالجزائرية للجلود ومشتقاته وبالأخص وحدة جيغل تعطي اهتماما كبيرا بنوعية المنتوج قبل كل شيء، والسبب يرجع إلى طبيعة المادة الأولية المستعملة والذي تتوفر عليه الجزائر وخاصة إذا تعلق الأمر بإنتاج جلد الماعز والضأن وبالإضافة إلى نوعية المنتوج يمكن أن ندرج ضمن العملية الإشهارية الألوان.

### • السعر:

فالسعر يعد المحدد الرئيسي لقيمة السلعة في السوق ويتم تحديده وفق النتائج التي تسفر عن دراسة السوق مع الأخذ بعين الاعتبار لثلاثة عوامل رئيسية وهي:

✓ تكاليف المنتوج.

✓ المنافسة.

✓ الربح.

وهذا حتى يتسنى لها الاستمرارية في العملية الإنتاجية.

إن الوحدة لا توجد لديها أية صعوبة في تحديد السعر خاصة في السوق المحلية وهذا راجع إلى أن المؤسسة متخصصة في الجلود على المستوى الوطني إذا تكلمنا عنها في ظل مركزية التسير، أي أن المديرية العامة هي التي تحدد الأسعار وفقا لما تقرره عند دراسة منتجات الوحدات الأخرى أما على الصعيد الدولي فإن الوحدة تجد صعوبة في تحديد أسعارها.

### • الكمية:

باعتبار الوحدة تنتج حسب الطلبات إلا أن هذا لا يجعلها تتخلى عن القيام ببعض العمليات والمهام فالوحدة قبل أن تقوم بالعملية الإشهارية لترويج منتجاتها تقوم بدراسة ومعاينة مخزونها وإمكانياتها ومدى قدرتها على الاستجابة لطلبات الزبائن بصورة مستمرة.

فالقيام بعملية إشهارية دون الأخذ بعين الاعتبار القدرات المتاحة للوحدة في توفير الكميات المطلوبة وفي الوقت المحدد فإن هذا يؤدي إلى تحطيم سمعة الوحدة.

### 4. المفاوضات:

يمكن اعتبار المفاوضات من الأساليب الحضارية في المعاملات التجارية بين الدول، فبعد مشاركة الوحدة في المعارض الدولية تبدأ عملية الاتصال مع الوحدة من طرف المستوردين في الخارج الذين لديهم الرغبة في الحصول على منتجات الوحدة فهذه الاتصالات تتم عن طريق الأساليب المخولة لذلك سواء كانت عن طريق (الفاكس، الهاتف، البريد الإلكتروني)

فبعدما يقوم المستورد بالاتصال بالوحدة تقوم هذه الأخيرة بإرسال فاتورة نموذجية FACTURE PROFORMAX وعينات من الجلد لتوضيح نوعية المنتوج وخصائصه كما يمكن الاقتنصار على إرسال الفاتورة فقط لأنها تحتوي على المعلومات المتعلقة بتعريف المنتجات وتحتوي هذه الوثيقة على المعلومات الآتية:

أولاً: اسم البائع.

ثانياً: اسم الممون.

ثالثاً: مكان الشراء والبيع.

رابعاً: اسم السلعة.

خامساً: تكاليف النقل والتأمين.

سادساً: وزن وكمية البضاعة.

سابعاً: العملة المسدد بها.

ثامناً: شروط البيع.

تاسعاً: الخصائص التقنية.

فبعد وصولها إلى المستورد يقوم بمعاينة القطع المرسل من الجلد وتحليلها ومن ثم يقرر، ويقوم بإشعار المؤسسة عن طريق الوسائل السالفة الذكر سواء كان بالقبول أو بالرفض ففي الأخير يتم قطع الاتصال فيما بينهم.

## الفصل التطبيقي إجراءات التصدير

أما في الحالة الأولى وهي القبول يتم الاتفاق على السعر والكمية وإلى غير ذلك فالسعر يحدد حسب ما هو في السوق حيث أنه يمكن أن يرتفع أو ينخفض، ومن ثم يقوم الزبون بإرسال طلب للحصول على البضاعة تحدد فيه المعلومات الخاصة بالبضاعة وفقاً لما جاء في الفاتورة النموذجية وبعد ذلك يتم تنفيذ العقد بين الوحدة والمستورد.

### 5. العقد:

العقد هو الاتفاق النهائي والرسمي بين الوحدة والمستورد والتعاقد عملية مهمة ومصيرية بالنسبة للوحدة ومعنى هذا أن العقد يعتبر دليل مادي في حالة وقوع المنازعات كما يحدد التزامات الطرفين والشروط الخاصة بكل واحد منهما بالإضافة إلى ضمان استمرار عملية التصدير لمدة معينة وبكميات معلومة وبأسعار مستقرة. لكل ذلك فإن العقد ينبغي أن يولي اهتمام كبير من طرف المصدر وبصورة قبلية وفعلية مقابل التوقيع عليه كما تحدد الشروط والتفاصيل التي تخصه قبل الشروع في مرحلة التفاوض والدخول فيها كما يجب عليه تحديد الخطوط العريضة للتنزلات والتسهيلات التي يلتزم بها المصدر للمستورد.

والعقد الجيد هو العقد الذي تم تحريره بطريقة جيدة خالي من الغموض ويكون شامل لكل التفاصيل التي تكثف عملية التصدير والملاحظ أن أغلب العقود التي تبرمها الوحدة مع المستوردين تكون في شكل تبادلات سلعية لذلك اعتمدت الوحدة على وضع مواد قانونية في مجال التصدير، ويتضمن العقد المعلومات التالية:

- أ. اسم وعنوان كل من المصدر والمستورد.
- ب. موضوع التعاقد والصيغة القانونية له أي الشيء الذي يتم توريده للمستورد.
- ج. الكمية.
- د. السعر (سعر الوحدة).
- هـ. السعر الإجمالي وللإشارة فإن السعر يكتب بالحروف والأرقام.
- و. مدة العقد.
- ز. طريقة التسليم.
- ح. آجال التسليم.

### • كيفية إبرام العقد:

بعد وضع وتعيين العقد يتم نسخ هذا العقد ثم يقوم رئيس المصلحة التجارية بالتوقيع عليه بعد ذلك يرسل إلى المستورد حتى يتم التوقيع عليه ثم يعيد إرساله إلى المصلحة ومن ثم تبدأ عملية إرسال البضاعة، وتأخذ نسخة من هذا العقد لتوضع في الملف الخاص الذي يقدم إلى البنك المحلي بالإضافة إلى الفاتورة النموذجية وهو القرض الشعبي الجزائري CPA جيجل.

### 6. إرسال البضاعة:

بعد التوقيع على العقد من طرف المتعاقدين (المستورد والوحدة) يلتزم كل طرف منهما بالقيام بالواجبات وتنفيذ مختلف العمليات التي تم الاتفاق عليها.

فالوحدة بعد نهاية العملية التعاقدية تقوم بإرسال البضاعة وفقاً لما تم الاتفاق عليه سواء تعلق الأمر بكيفية نقل البضاعة وغيرها من العمليات المختلفة.

وتقوم الوحدة بتسليم البضاعة وتكون هذه الأخيرة مرفقة بوثائق التصدير اللازمة التي تمكن المستورد من استلامها في بلاده وتتمثل هذه الوثائق فيما يلي:

- أ. الفاتورة التجارية.
- ب. شهادة المنشأ.
- ج. وثيقة الشحن.
- د. قائمة الطرود.
- هـ. شهادة مراقبة النوعية.
- و. شهادة تسيير البضاعة.
- ز. شهادة صحية.
- ح. التصريح الجمركي.

وفيما يلي نتناول هذه الوثائق بالتدرج:

### 1-6- الفاتورة التجارية:

## الفصل التطبيقي إجراءات التصدير

أثناء إرسال البضاعة للمستورد يجب على الوحدة أن ترفق البضاعة بوثيقة هامة وهي الفاتورة وهي عبارة عن وثيقة تجارية تحمل كل مواصفات البضاعة أي أنها تحمل توضيحا مفصلا للبضاعة المباعة. وتعتبر هذه الوثيقة من أهم الوثائق في التبادلات التجارية خاصة على الصعيد الدولي فالفاتورة بمثابة التخليص النهائي للعقد الذي اتفق عليه كل من المصدر والمستورد كما تعد الفاتورة التجارية وثيقة قانونية وتحتوي هذه الوثيقة في مضمونها على البيانات التالية:

- أ. اسم البائع (المصدر).
- ب. اسم المستورد.
- ج. رقم الفاتورة.
- د. طريقة النقل.
- هـ. الكمية.
- و. السعر الإجمالي.
- ز. طريقة الدفع.
- ح. الوزن الصافي.
- ط. الوزن الإجمالي.
- ي. التوقيع.
- ك. بيانات حول البضاعة
- ل. عدد القطع.
- م. القوة.
- ن. وحدة القياس.
- س. النوعية.
- ع. عدد الطرود.

### 6-2- قائمة الطرود:

بعد شحن البضاعة من طرف الوحدة على ظهر وسيلة النقل المتفق عليها من طرف المتعاقدين ترفق البضاعة بقائمة الطرود LESTE DE COLISAGE وتحمل هذه الوثيقة تفصيلا خاص كالحجم والطرود. وتحتوي هذه الوثيقة على المعلومات التالية:

- اسم الوحدة.
- التاريخ.
- بيانات حول المنتجات.
- عدد الطرود.
- الوزن الكلي.
- عدد القطع.
- الدرجات.
- الكمية.
- الوزن الصافي.

مع العلم أن هذه الوثيقة تدخل في تكوين الملفات التي توجه إلى مختلف الإدارات في عملية التصدير.

### 6-3- شهادة المنشأ CERTIFICAT D'ORIGINE:

وتكمن أهمية هذه الوثيقة في إثبات مصدر السلع المستوردة وموطنها الأصلي وتقوم الوحدة باستخراج هذه الوثيقة من الغرفة التجارية للولاية، وهذه الوثيقة تحمل جميع المعلومات والبيانات المتعلقة بأطراف العملية التجارية وهذه البيانات تتمثل فيما يلي:

- اسم المصدر.
- اسم وعنوان المستورد.
- عدد وأرقام الطرود.
- رقم وتاريخ البضاعة.

- القيمة الإجمالية.
- مكان البضاعة (أصلها).
- وسيلة النقل.
- نوع البضاعة.
- الكمية (الوزن الإجمالي).
- إطار خاص بتوقيع الغرفة التجارية الولاية.
- إطار خاص بتصريح الإدارة (الوحدة).
- البلد المصدر إليه.

### 4-6- شهادة سير البضاعة:

الملاحظ أن هذه الشهادة تشبه إلى حد كبير الوثيقة السابقة أي شهادة المنشأ إلا أن دورها يختلف انطلاقاً عنها فدورها يتمثل في سير البضاعة خاصة إذا كان النقل يتم من بلد إلى بلد آخر إلى غاية وصولها إلى البلد المستورد وتحتوي هذه الوثيقة على البيانات التالية:

- اسم وعنوان المصدر.
- اسم وعنوان المستورد.
- وسيلة النقل.
- اسم الدول التي تدخل إليها البضاعة أو العبور عليها.
- نوع البضاعة.
- الوزن الإجمالي.
- رقم وتاريخ الفاتورة.

وفي الأخير ملحق بخانتين الأول خاصة بتأشيرة الجمارك توضح العمليات التي لحقت بالبضاعة أثناء العبور (مكاتب الجمارك، تاريخ العبور، الدول التي تم العبور عليها) ويتم التوقيع عليها من طرف الجمارك أما الخانة الثانية فهي خاصة بتصريح وتوقيع وختم من طرف المدير.

### 5-6- شهادة صحية CERTIFICAT SANITAIRE:

وهي وثيقة تثبت أن الجلد بعد معاينته من طرف البيطري (بالولاية) خالي من الأمراض المتنقلة منه وتحتوي على:

#### أ- طبيعة الجلد:

وتبين فيه على أن الجلد من أصل حيوان جزائري، طبيعة القطع، الكمية المصدرة، اسم وعنوان البريد بالنسبة للمصدر.

#### ب- بيانات خاصة بإرسال البضاعة:

- المكان الذي يتم الشحن منه (الميناء، المطار).
- وسيلة النقل (طائرة، باخرة).
- اسم وعنوان المستورد.

بعد ذلك يأتي تقرير البيطري على أن المنتجات أو السلع التي تم تحليلها بأنها خالية من كل الأمراض، كما تم الإشارة إليها سابقاً (شهادة صحية)، ويقوم بالتوقيع والختم على هذه الوثيقة وهذا قصد تفادي أي نوع من أنواع الشك تجاه البضاعة المصدرة من طرف المستورد.

### 6-6- شهادة مراقبة النوعية:

تستخرج هذه الوثيقة من المخبر المركزي للمؤسسة الوطنية لتنمية المواد الصناعية بيومرداس بعد مراقبة النوعية والكمية المصدرة وهذا حتى تبين المؤسسة المستوردة أن النوعية والكمية المتفق عليها غير مزورة من طرف الوحدة أثناء عملية الشحن.

فالمخبر هنا يقوم بمراقبة وتحليل كل السلع ثم يقوم بإعطاء تقرير يتعلق بكل النتائج المتعلقة بالبضاعة المصدرة. بعد إعداد كل هذه الوثائق يتم إرسالها من طرف الوحدة إلى المستورد وفق الطريقة المتفق عليها مع الزبون إما عن طريق البنك المعتمد أو عن طريق البريد الإلكتروني وإما تكون مرفوقة مع البضاعة.

### 6-7- وثيقة الشحن:

## الفصل التطبيقي إجراءات التصدير

تختلف وثيقة الشحن حسب وسيلة النقل المستعملة أي أنها تكون عن طريق الباخرة أو الطائرة وذلك حسب ما يتم الاتفاق عليه بين الطرفين في العقد وفي الغالب تعتمد المؤسسة على النقل البحري حيث أنها في هذا الميدان تتعامل مع الشركة العامة للخدمات البحرية GEMA وأهم وثيقة تربط الجزائرية للجلود ومشتقاته والشركة العامة للخدمات البحرية هي وثيقة الشحن البحري التي تتضمن البيانات التالية:

- الشاحن (اسم وعنوان المؤسسة المصدرة).
- المستلم (اسم وعنوان المؤسسة المستوردة).
- قيمة التأمين (مبلغ التأمين للبضاعة ضد كل الأخطار).
- اسم الباخرة.
- ميناء الاستلام.
- ميناء الشحن.
- علامة ورقة السلعة.
- مكان التسديد.
- الوزن الإجمالي والقيمة الإجمالية.
- قائمة الطرود (عدد الوحدات، ونوعية السلعة).
- كيفية تسديد التكاليف.
- رمز النقل البحري.
- القيمة التي يدفعها كل من المصدر والمستورد.
- توقيع كل من المؤسسة المصدرة وشركة النقل.

وفي حالة ما إذا اعتمدت الوحدة على الطائرة في عملية نقلها للبضاعة المصدرة في هذه الحالة تكون الوثيقة التي تربط الوحدة وشركة الخطوط الجوية هي رسالة النقل الجوي وهي تحتوي على نفس المعلومات التي تحتوي عليها وثيقة الشحن.

### 6-8- التصريح الجمركي:

تقوم مصلحة الجمارك بمعاينة السلعة المراد تصديرها وذلك من حيث مدى مطابقة السلعة للمواصفات المذكورة في الفاتورة وأن هذه السلعة ليست من المواد الممنوعة وكذلك التأكد من رمز البضاعة الذي ستخرجه مصلحة الجمارك من الدليل الذي لديها، وبعد ذلك تقوم إدارة الجمارك بإصدار تصريح بمرور السلعة أي شحنها على متن الباخرة أو الطائرة ويتضمن هذا التصريح البيانات التالية:

- اسم المصدر وعنوانه.
- البلد المستورد.
- اسم الزبون وعنوانه.
- مكان الشراء.
- مكان الشحن.
- السعر الإجمالي للفاتورة.
- رقم تأشيرة البنك.
- الرسم على تحويل النقود.
- القيمة المصرح بها لدى الجمارك.
- اسم الباخرة الحاملة للسلعة.
- العدد الإجمالي للطرود.
- الوزن الإجمالي.
- كيفية ونوع ورمز وعدد الطرود للسلعة.
- القيمة بالعملة الوطنية.
- توقيع الوحدة الجمركي.

### III. العمليات المكتملة للتصدير:

تكتسي عملية التصدير طابعا هاما في المؤسسة إذ تعد من أهم العمليات التي لها دور في جلب العملة الصعبة والتي تقوم بها الوحدة من أجل تحقيق هذا الغرض وذلك لاستيراد الآلات والمعدات وقطع الغيار كما أنها تستخدمها في جلب المواد الأولية سواء للوحدة أو الوحدات الأخرى ككل وللقيام بعملية التصدير بفعالية يجب أن يكون لها مكملات لدخول الوحدة إلى السوق الأجنبية والتي تهدف من ورائها إلى تحسين صورة المنتج في السوق وكذلك الحفاظ على سمعة الوحدة وتوسيع مساحات التصدير، أي تعدد الأسواق الخارجية ومن بين هذه المكملات نذكر ما يلي:

#### 1. التغليف (L'AMBALAGE)

إن عملية تغليف المنتج الموجه للتصدير تكتسي أهمية كبرى وذلك من حيث وصول المنتج (سلع وبضائع) في أحسن الأحوال وكذلك من حيث الدور الإشهاري الذي يعبر عن وضعية المنتج وحالته التي وصل بها إلى المستورد حيث أن لطريقة التغليف دور دعائي في جلب الزبائن أو العكس، ولأهمية التغليف في تسويق المنتج فإنه في تطور مستمر مما أدى إلى وجود مؤسسات مختصة في التغليف وتكون طريقة التغليف متفق عليها من طرف المصدر والمستورد.

##### أ. أهداف التغليف:

يهدف التغليف إلى حماية المنتج من أي خطر محتمل أو تدني نوعيته وبعبارة أخرى الحفاظ على الخصائص النوعية للمنتج من أجل الحفاظ على قيمته المالية وفي حالة سوء تغليف المنتج أو التفصير فيه فإن هذا يكلف المؤسسة تكاليف أخرى زائدة أو قد يرجع المنتج إلى المؤسسة المصدرة، وهذا بسبب الأضرار التي لحقت به وعدم مطابقة المواصفات التي تم الاتفاق عليها مع المستورد.

كما أن عملية التغليف تسهل عملية البيع وذلك من حيث تسهيل عملية نقله حيث أنه يتم حمله بسرعة وسهولة على متن وسيلة النقل خاصة إذا كان المنتج موضوع في حاويات. ويلعب التغليف دور كبير خاصة في مجال حماية المنتج من السرقة وإلى غير ذلك من التجاوزات والانتهاكات كما يسهل عملية المراقبة.

##### ب. المحددات الطبيعية للتغليف:

يجب أن يكون التغليف حسب طبيعة وقيمة البضاعة وكذلك مدى مقاومته وتحمله لظروف النقل بحيث يجب الأخذ بعين الاعتبار وسيلة النقل المستعملة مع مراعاة عدد مرات تفريغ وإعادة شحن المنتج حتى لا يتعرض إلى التلف والظروف المناخية التي يتم نقله فيها والمدة الزمنية التي يستغرقها المنتج في الوصول إلى المستورد وتحدد هذه المتطلبات حسب الشروط التي يملها البلد المستورد على المؤسسة المصدرة وتتم هذا الاتفاق عليه مسبقا.

##### ج. المكلف بالتغليف:

إن الجزائرية للجلود مشتقاته (وحدة جيجل) تهدف إلى بيع أكبر كمية من منتجاتها بأقل تكلفة ممكنة، وعلى هذا الأساس فإن هذه الأخيرة تعمل على تخفيض تكاليف الإنتاج على قدر المستطاع، ويتجلى لنا ذلك في عملية التغليف التي تتم داخل الوحدة، وذلك تفاديا للمصاريف الضخمة التي تقوم وكالات التغليف بطلبها في حالة ما إذا اعتمدت عليها الوحدة في تغليف منتجاتها.

ويتم التغليف في الوحدة كما يلي:

- أولا: إعداد الجلود التامة الصنع.
- ثانيا: ترتيب الجلد وطبعه.
- ثالثا: معالجة قطع الجلود التامة الصنع بمادة كيميائية وذلك لحمايته من التأثيرات الخارجية.
- رابعا: توضع على خشبة تسمى PALLET وتكون هذه الأخيرة موافقة للأسلوب الذي تتميز به آلة الرفع CLARC.
- خامسا: حزم الجلود المعالجة وتغطيتها بمادة السيلوفات.
- سادسا: وضع الحزم في أكياس.

## الفصل التطبيقي ————— العمليات المكتملة للتصدير

وفي الأخير ترسل الجلود الجاهزة إلى المستورد وذلك في حاويات إذا كانت وسيلة النقل المستعملة السفينة، أما إذا تم النقل بواسطة الطائرة فإنه ترسل على شكل حزم.

### 2. النقل:

قبل القيام بإنشاء أي مشروع فإن صاحب المشروع يقوم بدراسة لموقع هذا المشروع من حيث قربه إلى مصادر المواد الأولية وكذلك موقعه من الطرق والمواصلات حيث أن هذا الأخير يلعب دورا كبيرا بالنسبة للمؤسسة سواء تعلق الأمر بتوزيع منتجاتها أو من حيث جلب المواد الأولية من مصادر ها إلى المؤسسة. ونلاحظ أن موقع وحدة جيجل للجلود ومشتقاته تحتل مكان لا بأس به من حيث قربها إلى شبكة الطرق والمواصلات حيث أنها تقرب إلى ميناء جن جن، ميناء سكيكدة ومطار قسنطينة الدولي وهذا ما يسهل لها عملية التصدير. أما في مجال النقل البري وخاصة من حيث وسائل النقل التي تستعمل في نقل البضاعة من مخازن الوحدة إلى الموانئ أو المطار فإننا نجد في بعض الأحيان غير كافية مما يؤدي بالوحدة إلى كراء بعض الشاحنات من المؤسسة الوطنية للنقل البري (SNTR) والذي يقوم بنقل البضاعة من مخازن الوحدة إلى الميناء فهو وكيل العبور. فبعدها يتم الاتفاق بين الوحدة والمستورد على كيفية أو طريقة النقل يقوم هذا الأخير بالبحث عن مدى وجود وسيلة النقل فإن وجدت فإنه يقوم بنقل البضاعة وبعد شحنها يقوم باستلام وثيقة الشحن.

### ➤ طرق نقل البضائع:

توجد أربع حالات رئيسية لنقل البضائع من المصدر إلى المستورد متفقا عليها دوليا وتتمثل هذه الطرق فيما يلي:

#### أ. تسليم البضاعة محل البيع:

ينتهي دور المصدر هنا عند بيع البضاعة وتعتبر هذه الطريقة مكلفة بالنسبة للمستورد نتيجة المشاكل التي يتلقاها من جراء عمليات النقل حيث أن هذه الطريقة غير مستعملة لدى المستوردين في تعاملهم مع وحدة جيجل.

#### ب. تسليم البضاعة على ظهر الباخرة:

وفي هذه الطريقة يقوم المصدر بنقل البضاعة التي يريد تصديرها إلى غاية الميناء أو حيث يجد الباخرة أو الطائرة التي قام المستورد بتأجيرها ويقوم هذا الأخير بالتأمين على البضاعة إلى غاية وصولها إلى مخازنه وتعتبر هذه الطريقة أكثر استعمال بالنسبة للوحدة.

ونلاحظ من خلال ذلك أن تكاليف النقل تقسم بين المستورد والمصدر حيث يقوم المصدر بنقل البضاعة من مخازنه إلى الميناء أو المطار ويقوم المستورد بعد ذلك بنقل البضاعة من ميناء المصدر إلى غاية مينائه تسمى هذه الطريقة بـ FOB.

#### ج. تسليم البضاعة في ميناء المستورد (المشتري):

ويعني هذا أن المصدر هو الذي يتكلف بنقل البضاعة والعناية بها إلى غاية وصولها إلى ميناء المستورد أي أن المصدر يتكلف بالتأمين ونقل البضاعة من مخازنه إلى غاية وصولها إلى ميناء المستورد وهذه الطريقة غير معمول بها بالنسبة للوحدة وذلك لما يسفر عنها من تكاليف سواء كانت بالعملة الصعبة أو المحلية وتسمى هذه الطريقة بـ CIF.

#### د. تسليم البضاعة محل المستورد:

وتتطلب هذه الطريقة قدرة هائلة من العملة الصعبة لأن المصدر هو الذي يتكلف بجميع الإجراءات (تأمين، نقل، ... إلخ) إلى غاية وصول البضاعة إلى المستورد ولهذا السبب فإن الوحدة لا تتعامل بهذه الطريقة وتدعى بـ CF (COUT ET FRET) وتقوم المؤسسة الوطنية للنقل البحري (CNAN) والخطوط الجوية الجزائرية (AIR ALGERIE) باحتكار النقل الخارجي بالنسبة للجزائر وذلك من أجل ضمان سير حركة النقل الدولي لها أي، أنها هي التي تتكلف بنقل البضاعة سواء من ميناء المصدر إلى ميناء المستورد أو العكس.

وفي حالة عدم توفير وسيلة النقل لدى CNAN أو AIR ALGERIE فإنه يتوجب على المصدر أو المستورد البحث عن وسيلة نقل أجنبية وإذا تم الاتفاق بين الناقل وصاحب البضاعة على نقل البضاعة فإنه يتوجب على الناقل أن يتحصل على ترخيص من طرف المؤسسة الوطنية للنقل البحري إذا كان النقل عن طريق البحر أو عن طرف الخطوط الجوية الجزائرية إذا كان النقل جوا لنقل البضاعة سواء كان من الجزائر إلى دولة أخرى أو كان العكس ذلك، وهذا لاحتكار النقل الدولي كما سلف الذكر سابقا.

## الفصل التطبيقي \_\_\_\_\_ العمليات المكتملة للتصدير

وعند وصول البضاعة إلى المستورد تقوم CNAN أو AIR ALGERIE بدفع مستحقات النقل بالعملة الصعبة وتبعث بإشعار بوصول السلعة إلى المشتري ويتم دفع مستحقات النقل إلى الشركات بالعملة المحلية بما يعادل ثمن نقل بالعملة الصعبة.

### 3. التأمين:

تبقى الجزائرية للجلود ومشتقاته -وحدة جيجل -معرضة للخطر كما هو الحال بالنسبة لمنتجاتها إلى غاية بيعها.

وتفاديا للخسائر التي قد تتسبب فيها الأخطار التي تصيب الوحدة فإنها تجد نفسها مضطرة إلى التأمين ضد هذه الأخطار المحتملة وقوعها، سواء كان التأمين أثناء النقل أو التخزين... إلخ أي كل ما له علاقة بالوحدة ولهذا نجد التأمين في هذه الأخيرة شامل.

#### أ. تعريف التأمين: (أحمد خليفي، 2023)

هو عملية تكون بين الطرفين هما المؤمن والمؤمن عليه حيث أن المؤمن يتكفل بحماية المؤمن له وتعويضه في حالة وقوع الخطر مقابل قسط مالي يدفعه المؤمن له دوريا.

#### ب. عناصر التأمين:

تتكون عملية التأمين من أربعة عناصر أساسية وهي:

#### أولاً: الخطر

وهي جميع الظواهر والأحداث التي يمكن أن تخلق خسارة أو أضرار بشيء من أشياء المؤمن له أو بالمؤمن له شخصيا، ويمكن تقسيم الخطر إلى أربعة أقسام:

#### ■ المخاطر المادية:

وهي المخاطر التي تقع من غير تدخل الإنسان، ويتحقق هذا الخطر بفعل عوامل طبيعية مثل: الفيضانات والصواعق... إلخ.

#### ■ المخاطر الشخصية:

وهي التي تحدث بفعل تدخل الإنسان.

#### ■ المخاطر الثابتة:

وهي التي يبقى احتمال وقوعها خلال مدة التأمين، وهذا الخطر يكون كبير الوقوع مثل: الحرائق وحوادث المرور... إلخ.

#### ■ المخاطر المتغيرة:

فهي التي تكون احتمال تحقيقها متزايد أو منخفض خلال مدة التأمين كالتأمين على الحياة، كما يمكن التأمين على جميع الأخطاء ما عدا الأخطار التي قد تتجم على الخطأ العمدي أو عن طريق الغش.

#### ثانياً: القسط:

وهو المبلغ المحدد والمتفق عليه في العقد بين المؤمن (شركة التأمين) والمؤمن له (الوحدة) وهذا المبلغ المالي الثابت يدفع من طرف المؤمن له ويكون دوريا خلال مدة محددة ويدفع هذا المبلغ مقابل تعويض من طرف المؤمن في حالة حدوث خطر للمؤمن له خلال مدة محددة في العقد.

#### ثالثاً: مقابل القسط (مبلغ التأمين):

وهو المبلغ الواجب دفعه من طرف المؤمن في حالة حدوث الخطر ويكون هذا المبلغ حسب نوعية التأمين.

#### رابعاً: المصلحة:

هي ركن من أركان العقد فإذا غاب هذا العنصر فإن التأمين يصبح رهان.

#### ج. عقد التأمين:

هي الوثيقة الرسمية التي تثبت وجود علاقة تربط المؤمن والمؤمن له، حيث أنه في دراستي هذه نلاحظ أن المؤمن هي شركة التأمين (CAAR) والمؤمن له هي وحدة جيجل للجلود ومشتقاته، حيث أن هذه الأخيرة قامت بالتأمين على كل ما هو متعلق بالوحدة سواء كانت التجهيزات الإنتاجية أو الإدارية.

أما فيما يخص التصدير التأمين (CAAR) تقوم بالتأمين على البضاعة المصدرة إلى غاية وصولها إلى الميناء أو المطار وهذا راجع إلى الطريقة التي تتعامل بها الوحدة في بيع منتجاتها المتمثلة في (FOB).

## الفصل التطبيقي \_\_\_\_\_ العمليات المكتملة للتصدير

إن وحدة جيجل قد أبرمت عقد التأمين مع شركة التأمين (CAAR) بشكل شامل حيث قامت بالتأمين على محتويات الوحدة وعلى كل الأخطار الممكن وقوعها فمثلا عندما تقوم الوحدة بتصدير منتجاتها فإنها لا تلجأ إلى إعادة التأمين مرة أخرى لأن التأمين شامل.

تقوم شركة التأمين (CAAR) بتقديم كراس يحمل أوراق خاصة بالتأمين إلى الوحدة. فكلما قامت هذه الأخيرة بعملية التصدير تقوم بملا ورقة من الكراس وترسلها إلى شركة التأمين لتعلمها بوجود تأمين على البضاعة المراد تصديرها ويندرج هذا النوع ضمن التأمين الشامل التي تقوم به الوحدة ضد جميع الأخطار ASSURANCE TOUT RISQUE.

### 4. العبور:

يعد العبور من أهم مكملات عملية التصدير وذلك لارتباطه بعدة عمليات كالنقل، الشحن، وكذلك الجمارك، والعبور هو اجتياز بضاعة في حدود بلد إلى بلد آخر وهذا بموافقة الإدارة المتعلقة بعملية العبور ويكون هذا تحت إشراف وكيل العبور الذي قد يكون تابع للمؤسسة أي (عامل لها) أو يكون خاص وهذا راجع إلى الخبرة التي يكتسبها في هذا الميدان حيث أنه يسمى بالرجل الذي ينجز كل شيء حيث يتكلف بحركة البضاعة ونقلها وتأمينها وكل إجراءات العبور لدى مصلحة الجمارك وتقوم هذه الأخيرة بفرض على كل من المصدر والمستورد وكيل العبور.

#### أ. الشخصية القانونية لوكيل العبور:

يتحمل وكيل العبور عدة مسؤوليات مهمة ولهذا نجده يتقنص عدة شخصيات قانونية مختلفة وهي:

#### أولاً: كوكيل نقل TRANSITEUR DE TRANSPORT:

حيث أنه يقوم بنقل وشحن البضاعة وكذلك استقبال البضائع المستوردة وهو الممثل للمؤسسة في هذا المجال.

#### ثانياً: كوكيل معتمد لدى الجمارك:

لوكيل العبور دراية ومعرفة كبيرة في الإجراءات والمسائل الجمركية وله كفاءة قانونية للبت فيها مع مصالح الجمارك ويكون ممثلاً بالنيابة عن المصدر أو المستورد ويكون معتمد من طرف الجمارك.

#### ب. الدور الاقتصادي لوكيل العبور:

وكيل العبور له عدة أعمال تساعد الوحدة على التصدير بسهولة بأقل التكاليف لأنه يعتبر أخصائي وله تجربة كبيرة في مجال إجراءات العبور من بين هذه الأعمال ما يلي:

#### أولاً: دراسة الأسعار

يكون وكيل على علم بمصاريف التصدير كالنقل، التأمين، الشحن... إلخ وهذا ما يساعد كل من المصدر (الوحدة) والمستورد على تحديد وضبط السعر بالنسبة للمنتجات والخدمات لكي لا تقع في الخطأ والخسائر كما يكون على دراية بالتكاليف الجمركية وبالتطورات الجديدة للرسوم الجمركية.

#### ثانياً: الدخول في النزاعات وإعداد الشكاوي:

باعتبار وكيل العبور ممثل بالنيابة للوحدة فإنه مكلف في إعداد الشكاوي المناسبة في حالة حدوث أي مشاكل أو حلول أضرار بالبضاعة كما أنه يدخل في المنازعات القضائية.

#### ثالثاً: الملف اللازم تقديمه لعبور السلعة

- الفاتورة التجارية FACTURE COMMERCIAL
- وثيقة الشحن CONNAISSEMENT
- شهادة صحية للجلد CERTIFICAT SANITAIRE
- شهادة السلعة CERTIFICAT DU SURCULATION
- شهادة منشأ السلعة CERTIFICAT D'ORIGINE
- كشف مراقبة النوعية والجودة BULTIN DE CONTROLE ET DU CONFORNTTE
- قائمة الطرود LISTE DE COLISAGE

ويقوم وكيل العبور بإرسال ملف العبور كالتالي:

- نسخة ترسل إلى الزبون.
- نسخة ثانية ترسل إلى البنك.
- نسخة ثالثة تكون مصحوبة بالبضاعة فهنا يكون دور مصلحة العبور قد انتهى وجاء دور الناقل.

### 5. الجهاز الجمركي:

توجد علاقة تجارية بين دول العالم في إطار التجارة الدولية المتمثلة في التبادل عن طريق عمليتي التصدير والاستيراد وكل دولة تطبق سياسة اقتصادية من أجل تحقيق أكبر ربح وأكثر حماية لاقتصادها، ولتغطية العجز الموجود في ميزانها التجاري تلجأ إلى جهازها الجمركي وذلك بفرض رسوم جمركية من أجل الرفع من مداخيل الخزينة العامة للدولة.

ويهدف الجهاز الجمركي إلى حماية الإنتاج المحلي والصناعات الناشئة عن طريق فرض الرسوم على البضائع التي تدخل الحدود الجزائرية أو المارة بها طبعاً للإجراءات التي تتخذها إدارة الجمارك نحو البضائع المارة على المركز الجمركي، وبفضل الجمارك يتم معرفة وضعية الدول الاقتصادية. وعند دخول الجزائر اقتصاد السوق لاحظنا انخفاض الضرائب والرسوم في مجال التصدير والاستيراد وذلك من أجل تشجيع التصدير والاستثمار في الجزائر.

#### أ. أهمية الجهاز الجمركي:

##### أولاً: تطبيق السياسة الجمركية:

الجهاز الجمركي جاء لتطبيق وتجسيد برنامج اقتصادي سواء كان بالحماية أو الحرية أي فتح الأسواق الداخلية أمام المناقشة الأجنبية وجعل التجارة فيها حرة أو حماية المنتج والصناعات الناشئة من المنافسة الخارجية.

##### ثانياً: اعتباره مورد مالي هام:

إن الجهاز الجمركي يلعب دوراً كبيراً في تزويد الخزينة العامة للدولة بالإيرادات التي تنتج عن نتيجة لفرض الرسوم والضرائب على السلع والخدمات التي تدخل الحدود السياسية للبلاد ولتغطية العجز الذي يوجد في ميزان التجاري كما أنه يعتبر بمثابة المراقب لحركة عناصر الإنتاج (رأس المال، اليد العاملة، وسائل الإنتاج).

##### ب. الإجراءات الجمركية: (سعد الدين حبيبة، 2023)

تعتمد دول العالم في مراقبة صادراتها و وارداتها (التجارة الدولية) بجهازها الجمركي، وذلك بفرض ضرائب ورسوم على السلع الداخلة والخارجة منها حيث أنه يعد عصب السياسة التجارية في هذه الدول. بالإضافة إلى الإجراءات الصارمة التي تقوم بها إدارة الجمارك حيث قبل وضعها للختم على البضاعة وتسليمه لوكيل العبور (وصل التصدير) واتجاه البضاعة إلى المرسل إليه تقوم إدارة الجمارك بمراقبة كل الوثائق المرفقة بالبضاعة. بمساعدة التصريح المفصل المرسل من وحدة العبور أو مصلحة التصدير (ملف العبور) واتخاذ كل الإجراءات اللازمة للتخليص الجمركي والتأكد من حيث أن ملف العبور يعد بمثابة تصريح عن سداد الضريبة أو الرسم الجمركي كما يساعد على مراقبة عدد الطرود، النوعية، أصل السلعة... إلخ، ويتم هذا بحضور وكيل العبور وبعد القيام بحساب قيمة الضريبة وتسديدها تقوم الإدارة الجمركية بالتوقيع لسماع البضاعة بالمرور وفي الأخير تأتي مرحلة تهيئة البضاعة وتحضيرها لنقلها حتى تصبح فيها بعد في حيازة المستورد وهذا بعد تسليم وصل التصدير إلى وكيل العبور.

تجدر الإشارة إلى أن الوحدة متعاقدة مع وكيل عبور بالولاية من أجل القيام بمختلف الإجراءات الجمركية المتعلقة بتصدير منتجاتها.

### 6. الجهاز البنكي:

التجارة الدولية هي عبارة عن تبادل بين الدول حيث أنها تحتم على المتعاملين بتبادل رؤوس الأموال فيما بينهم، وفي حالة التبادل بين المتعامل المحلي وأجنبي يتطلب تحويل القيمة المحلية إلى قيمة أجنبية ويساعد على هذه العملية الجهاز البنكي ومع تطور الدول وتعدد المعاملات فيما بينهم. ازداد توسع نشاط الجهاز البنكي حيث أصبح يقدم قروض مختلفة سواء كانت طويلة في المدى أو متوسطة أو قصيرة المدى ويهدف من وراء هذه القروض إلى تحقيق فوائد.

كما أن الجهاز البنكي يساعد على بقاء وتطور التجارة الخارجية فيما بين الدول وذلك يرجع إلى العلاقات التي تقيمها بين المتعاملين المحليين والخارجين حيث أنه يكون في الغالب وسيط بينهم ويتمثل ذلك في تكوين الثقة بينهم ويتجلى ذلك فيما يلي:

#### • التسديد:

## الفصل التطبيقي \_\_\_\_\_ العمليات المكتملة للتصدير

توجد ثلاثة طرق أساسية تستعمل في عملية التسديد في التجارة الدولية وهي كالتالي:  
أولاً: التحويل الحر.

ثانياً: التسليم مقابل الوثائق.

ثالثاً: فتح الاعتماد المشتري.

### أ. طريقة التحويل الحر:

وهو عبارة عن تحويل مبلغ مالي من حساب إلى حساب آخر حيث يقوم المستورد بإعطاء تعليمة بتحويل قيمة أو مبلغ مالي من حسابه الخاص إلى حساب خارجي وذلك من أجل تسديد دين، وتستعمل هذه الطريقة إذا كان التعامل فيما بينهم قديم أي سبق التعامل بينهم من قبل بالنسبة للوحدة، ويشترط في هذه الحالة أن يكون للمصدر حساب بنكي والتحويل يكون بتقديم الوثائق (الفاتورة، وثيقة الشحن... إلخ) اللازمة مباشرة من المصدر إلى المستورد دون اللجوء إلى البنك والتحويل الحر يمكن القيام به من طرف مصالح البنك الوطني الجزائري ووزارة المالية إذا كان التعامل من طرف مفوض بنكي.

ويقوم المستورد بتقديم طلب تحويل مع إعطاء التبريرات وفي حالة التحويل يشترط عليه الفاتورة التجارية مصادق عليها من طرف الجمارك.

### ب. التحويل مقابل الوثائق:

يلجأ إلى هذه الطريقة في الغالب إذا كانت قيمة البضائع ضئيلة أو أن المستورد سبق التعامل معه من قبل وهذا يرجع إلى الثقة المتبادلة بين المتعاملين وهو عكس الاعتماد المستندي حيث أن البنك يلعب دور الوسيط بين المصدر والمستورد، ويقوم البنك المعتمد من طرف المصدر بتسليم الوثائق إلى المستورد (المسحوب عليه) بترخيص من زبونه (الساحب) مقابل دفع قيمة السلعة.

وهذه الطريقة تسمى أيضاً التسليم المستندي تحت الطلب أو مقابل الدفع كما يمكن تقديم المستندات إلى المستورد مقابل التعهد بالدفع في تاريخ لاحق وتسمى هذه الحالة بالتسليم المستندي بدفع مؤجل أو مقابل القبول.

### ج. الاعتماد المستندي:

يمكن تعريف الاعتماد المستندي على أنه نوع من التحولات المتطورة أي أنه حوالة معلقة بشروط حيث يمكن للمحول تعديل الشروط واسترداد المبلغ أو إلغاء العملية.

إن مجال استعمال الاعتماد المستندي هو التجارة الخارجية وهو يتحدد في شكل وثيقة مصرفية يرسلها البنك بناء على طلب زبونه إلى البنك في الخارج وذلك مباشرة بعد عقد البيع بين المصدر والمستورد أي أن البنك يلتزم بدفع مستحقات المورد مقابل تسليم البضاعة المشتريات في أجل معين كما تم الاتفاق عليه والاعتماد المستندي مكون من أربع أطراف.

أولاً: صاحب الأمر (المستورد) المشتري وهو الذي يقوم بطلب فتح الاعتماد المستندي.

ثانياً: البنك المحلي وهو بنك المستورد (المشتري).

ثالثاً: البنك الأجنبي وهو الوسيط بين البنك المحلي (المصدر) وهو الذي يمثله.

رابعاً: المصدر (صاحب البضاعة).

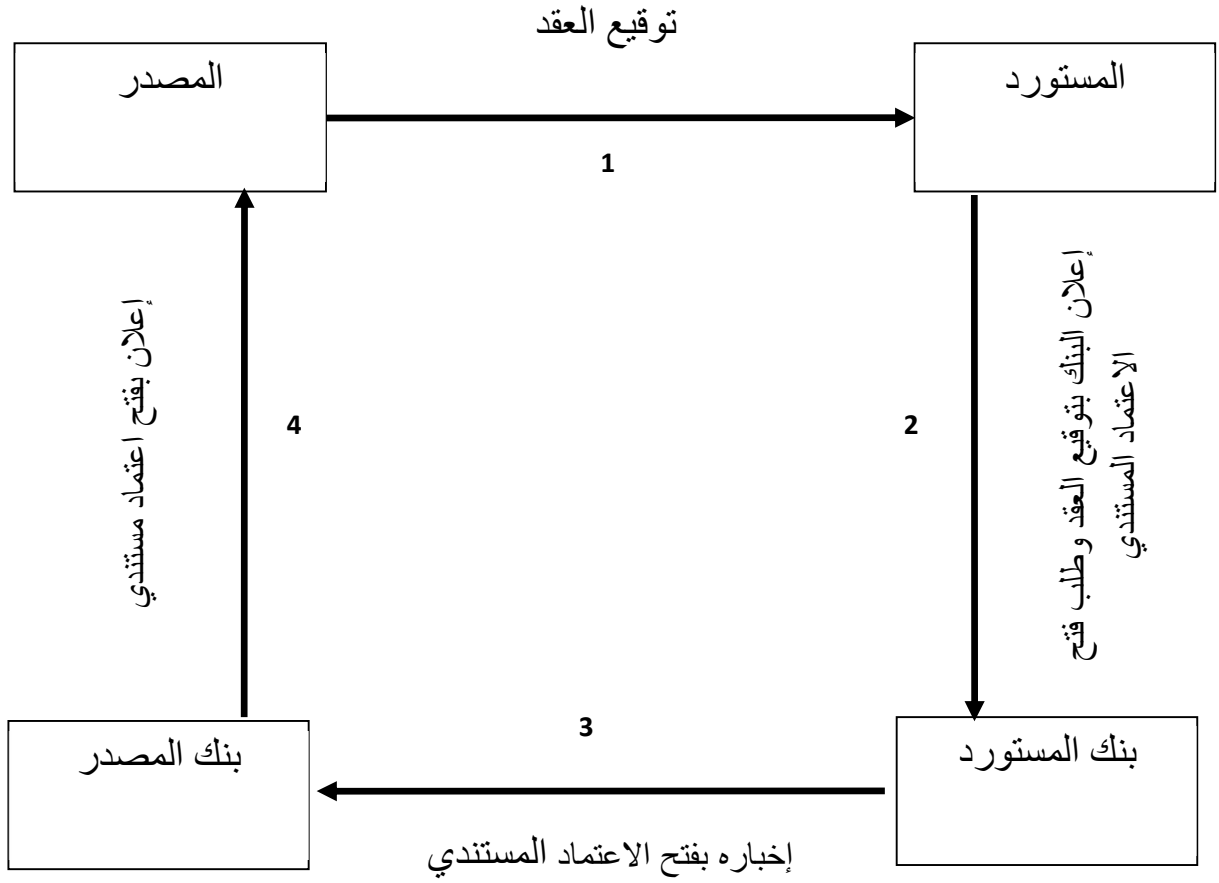
### د. دراسة تقنية للاعتماد المستندي:

بعد أن يتم الاتفاق بين المصدر والمستورد على السعر وتوقيع العقد يقوم المستورد بإعلام بنكه بتوقيع العقد ويطلب منه فتح الاعتماد المستندي وفيما بعد يقوم بنك المستورد بإخبار بنك المصدر بأنه تم فتح الاعتماد ويقوم هذا الأخير بإخبار زبونه أنه قد فتح الاعتماد من طرف المستورد فيقوم بإرسال البضاعة وتقديم ملف الحقيبة إلى بنكه ويقوم هذا بعد معاينة الوثائق والتأكد منها ومن تسديد قيمة البضاعة، وهنا تنتهي العلاقة الموجودة بين البنك والمصدر.

يقوم بنك المصدر بإرسال ملف الحقيبة إلى بنك المستورد الذي يقوم بدوره بمعاينة الوثائق والتأكد منها ثم يقوم بالتسديد.

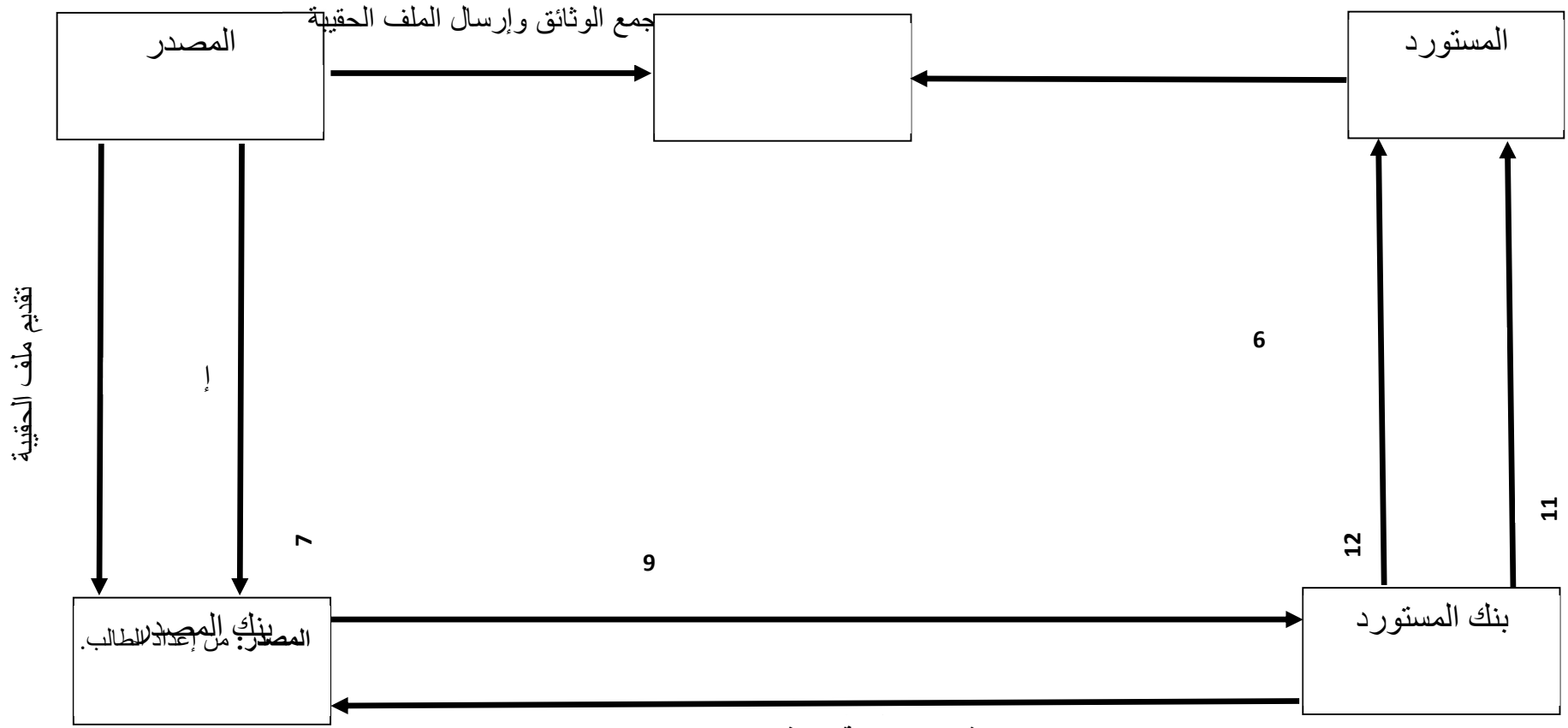
بعد ذلك يقوم بإرسال ملف الحقيبة إلى زبونه في نفس الوقت يقومان بالتسوية فيما بينهم ويقوم المستورد بتقديم الوثائق إلى الجهاز الجمركي لاستلام بضاعته.

وفيما يلي شكلين: يوضح الشكل رقم .... خطوات فتح الاعتماد المستندي، أما الشكل رقم ... يبين كيفية تنفيذ الاعتماد المستندي.



المصدر: من إعداد الطالب.

الشكل رقم 05: فتح الاعتماد المستندي



الشكل رقم 06: كيفية تنفيذ الاعتماد المستندي

## الخاتمة:

بعدما تطرقت في الفصلين السابقين وتناولت فيهما كل مراحل التصدير والعمليات المكتملة له نأتي في الأخير ونقوم بدراسة تقييمية لصادرات الوحدة خلال ثلاث سنوات متتالية وتشمل هذه الدراسة عملية مقارنة بين كميات التصدير فيما بين هذه السنوات، حيث أنه وكما هو مبين في الجدول أدناه تعتبر سنة 2017 أحسن من السنتين السابقتين حيث قدرت الكمية المصدرة في هذه السنة بـ 418666 كلغ وهي أعلى كمية سجلتها الوحدة بالمقارنة مع السنوات الأخرى حيث بلغت في السنة الأولى بـ 37569 كلغ وفي السنة الثانية بلغت الكمية المصدرة من الجلد منة طرف الوحدة بـ 800800 كلغ.

ومن هذه الكميات نلاحظ أن صادرات الوحدة من الجلد في تطور مستمر وهذا يقابله زيادة في مداخيل الوحدة من العملة الصعبة.

كما نلاحظ من خلال الجدول أن عدد المتعاملين الأجبيين مع الوحدة في لارتفاع حيث أنها كانت تتعامل مع عميل واحد في السنة الأولى والثانية أما السنة الأخيرة فقد ارتفع عدد المتعاملين مع الوحدة بشكل محسوس كما أن الوحدة متفائلة من حيث زيادة ارتفاع المتعاملين معها وخاصة عند انتهاء الجزائر اقتصاد السوق والسياسة التي تتبعها من أجل تشجيع التصدير، والجدول التالي يوضح صادرات الوحدة خلال ثلاث سنوات الأخيرة:

السنوات	اسم المستورد	عدد الحاويات	الوزن (كلغ)	القيمة المصرع بها (دج)
2015	-ATIK ROLAND	-1Conteneur	18279	3534635
	-ATIK ROLAND	-1Conteneur	19290	5169528
2016	-ATIK ROLAND	-1Conteneur	21460	4775675
	-ATIK ROLAND	-2Conteneur	32060	7791755
	-ATIK ROLAND	-1Conteneur	20560	5989990
2017	-ATIK ROLAND	-2 Belletes	355250	6044857
	-ATIK ROLAND	-1Conteneur	17560	5372442
	-ATIK ROLAND	-1Conteneur	18840	60099500
	-VLAVIA BULG	-80 colis	2006	199421300
	- VLAVIA BULG	-80 colis	2006	199421300
	-VLAVIA BULG	-77 colis	2506	199421300
	-ATIK ROLAND	-1Conteneur	19420	563553600
	-VIHREN BULG	-33 colis	1078	84864700

### مشاكل وآفاق الوحدة:

إن الجزائرية للجلود ومشتقاته وكباقي المؤسسات الأخرى تعاني من عدة مشاكل سواء تعلق الأمر بسوء تسييرها أو بقلّة مداخيلها المالية أو نقص قطع الغيار... إلخ.

ومن خلال قيامي بدراسة حول وحدة جيجل للجلود ومشتقاته لقد وجدت أنها تعاني من عدة مشاكل نذكر على رأسها مشكل العملة الصعبة الذي جعل هذه الأخيرة اللجوء إلى التصدير قصد الحصول على ما تحتاجه من هذه العملية وذلك من أجل تلبية رغباتها الإنتاجية سواء كانت معدات إنتاج، قطع غيار مواد كيميائية، وفي الغالب تكون عائدات تصدير الجلد بالوحدة عبارة عما تحتاجه في عملياتها الإنتاجية هذا ما يسمى بالمقايضة حيث أنها تقدم الجلد مقابل الحصول على معدات إنتاج أو مواد كيميائية... إلخ.

وبلجوء الوحدة إلى التصدي من أجل الحصول على العملة الصعبة، وبالرغم من عدم تحقيق الاكتفاء الذاتي فإن هذا يؤدي بالخواص إلى استيراد هذه المادة (الجلد) من الخارج مما يؤدي إلى وجود منافسة سواء كانت من حيث النوعية أو السعر.

بالإضافة إلى مشكل العملة الصعبة يوجد مشكل اخر تعاني منه الوحدة وهو الميزانية المعتمدة من طرف المؤسسة ككل، حيث أنها لا تستطيع من تلبية كل ما تحتاجه الوحدات بصفة عامة من مواد أولية، وكيميائية، وقطع غيار، ... إلخ مما يؤدي إلى ضعف القدرة الإنتاجية لهذه الوحدات، وخاصة وحدة جيجل التي تعتمد على العمل التناوبي.

وبالإضافة إلى ما سبق ذكره يوجد مشكل يتعلق بتوزيع الأرباح حيث أن المؤسسة وفي ضل مركزية التسيير تقوم بتقسيم الأرباح على جميع الوحدات الموجودة في القطر الجزائري التابعة لها بالرغم من أن بعض الوحدات لا تحقق أية أرباح تذكر مما يؤثر سلبا على وحدة جيجل من أجل ضمان بقاء الوحدات الأخرى على الصعيد الاقتصادي.

وتوجد مشاكل اخرى تعاني منها الوحدة كانقطاع الكهرباء والماء أو عدم صلاحيته في العملية الإنتاجية مما يؤدي بالوحدة بالتوقف عن الإنتاج لعدة أيام بالإضافة إلى نقص المواد الأولية والكيميائية وقطع الغيار الأمر الذي يؤدي إلى توقيف بعض الآلات عن العمل.

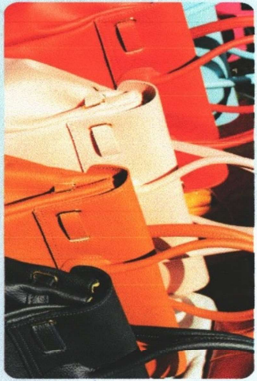
كل هذه المشاكل تؤثر مباشر على القدرة الإنتاجية للوحدة، وبالتالي على سمعتها التي اكتسبتها في تعاملها مع الخارج وللتذكير فإن الوحدة لا تعاني من أي مشكل فيما يخص التصدير.

ورغم كل المشاكل التي تعترض الوحدة في مباشرة عملها الإنتاجي فإن الوحدة وفي ظل تهئيئ الجزائر للدخول في نظام اقتصاد السوق وحسب تصريح بعض الإطارات بالوحدة فهي جد مستعدة للمنافسة الدولية وتطلب الاستقلالية عن نظام المركزية والانفصال عن المديرية العامة وهذا قصد مسايرة التطور والتحسين في مستوى الإنتاج وقدرتها على المنافسة.

#### الاقتراحات:

وفي نهاية دراستي هذه اقترحت بعض الحلول الي نرى أنها تفيد الوحدة وهي:

- الاهتمام أكثر بالعمال وتشجيعهم على الزيادة في الإنتاج عن طريق توزيع الأرباح الناتجة.
- توفير المادة الخام (الجلد الحيواني) وذلك عن طريق تشجيع تربية المواشي.
- توفير معدات الإنتاج اللازمة سواء كان قطع الغيار أو آلات الإنتاج لضمان السير الحسن للوحدة. - إعادة بناء مقر جديد للوحدة أو ترميمها.



L'unité de JIJEL met

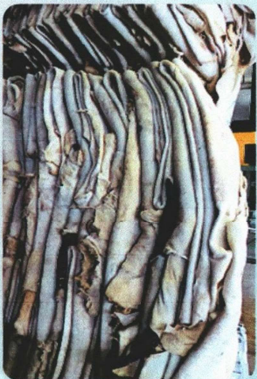
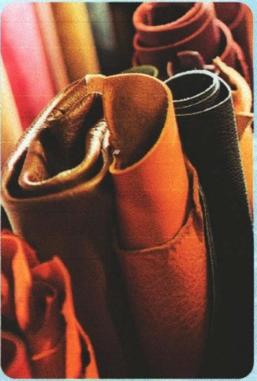
à la disposition de sa clientèle

une gamme variée de cuirs

de qualité pour la chaussure,

la maroquinerie et les articles

de protection.



Le culte

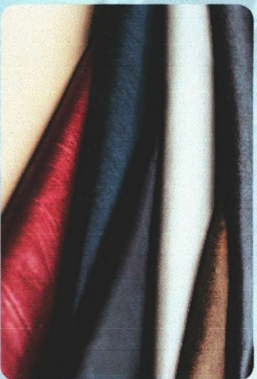
du

**CUIR**

Acced unité de jijel



TAJ

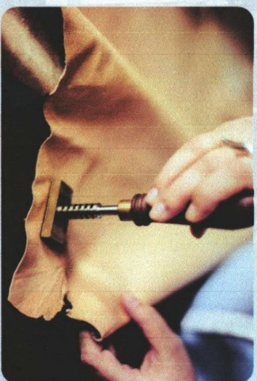


Des équipements performants

Des laboratoires d'essais et  
d'analyses des procédés  
et des cuirs

Des hommes motivés  
et expérimentés

Sont les gages d'un soucis  
constant de performances  
et de qualité  
sans cesse améliorées





مديعة جيجل شركة بالأسهم  
**TANNERIE DE JIJEL SPA**  
 Plateau de Haddada, B.P. 119 15/2  
**SPA AU CAPITAL DE**  
**180.000.000,00 DA**

Tél : (034) 47.24.07  
 Fax : (034) 47.58.55  
 A.I : 1801.81.01.140  
 RC N° : 98 B 0442045  
 Compte Bancaire N° 308.401.70305.01.49  
 NIF : 09 98 180 44 20 45 61

DIRECTION GENERALE

**FACTURE PROFORMA N°01/EXP./2015**

**DATE : 21/09/2015**

DOIT :

**OLIVERPELE comercio de couros Lda**  
**Rua da Capela peral 2380-049 Alcanena**  
**- Portugal -**

V/Cde N° : du

N/Bon de livraison : du

Mode d'expédition : Voie Maritime

N°	DÉSIGNATIONS MARCHANDISES	Nbre	Unite	Quantité	Prix	Montant
		Pièces	Mesure		Unitaire	
					USD/P <sup>2</sup>	\$
1	<b>VACHETTE CRUST NOIRE</b> TEINTURE TRANCHÉE ÉPAISSEUR 14-16 MM RUN : I Choix 16% - II Choix 42% - III choix 42%	646	P <sup>2</sup>	9 538,75	1,60	15 262,00
					<b>TOTAL</b>	<b>15 262,00</b>

Arrêtée la présente facture à la somme ( en lettre) de:



DIRECTION GENERALE

مدبغة جيجل شركة بالأسهم  
TANNERIE DE JIJEL SPA  
Plateau de Haddada. B.P 119 Jijel  
SPA AU CAPITAL DE  
180.000.000,00 DA

Tél : (034) 47 24.07  
Fax : (034) 47 39 21  
A.I : 1801.81.01.140  
RC N° : 98 B 0442045  
Compte Bancaire N° 308.401.70305.01.49  
NIF : 09 98 180 44 20 45 61  
Email : info@tanneriejijel.dz

Nom du Client :

**ANAS TRADING SL.**

NIF : B66239393

CALLE BELGINA N 2 , 3<sup>o</sup> - 2<sup>a</sup>

IGUALADA 08700 -ESPAÑA-

**NOTE DE POIDS ET DE COLISAGE**

**Réf : FACTURE COMMERCIALE N°01/EXP./2017**

NBRE DE COLIS	DÉSIGNATION PRODUITS	NBRES DE PIÈCES	QUANTITÉ p <sup>2</sup>	POIDS NET (Kg)
01	VACHETTE CRUST 1,4-1,6 MM NOIRE	164	2 845,00	269
	VACHETTE CRUST 1,2-1,4 MM STAIN	95	1 664,50	156
	TOTAL	259	4 509,50	425

- POIDS NET : 425 Kg.
- POIDS BRUTE : 445 Kg.



**CONNAISSEMENT**

CHARGEUR  
**ENIPEC**  
 ZONE INDUSTRIELLE BP N° 119  
 18.000 JIJEL -ALGERIE-

DESTINATAIRE ou à l'ordre de  
**SOCIETE ATIK ROLAND**  
 USINE DE LA TONNE LOMBERS  
 81120 REALMONT -FRANCE-

ARRIVÉE A NOTIFIER ÉVENTUELLEMENT (sans responsabilité pour non notification)

Valeur pour assurance seulement (1) (voir art. 16)	Montant remboursement (1)
Navire principal ou substitut ou l'un des deux suivants <b>Petra</b>	Port de chargement <b>Skikda</b>
Port de destination <b>Marseille</b>	Date de départ à titre indicatif

Les références indiquées  
 ci-contre sont à rappeler  
 en toute occasion

N° d'ordre de mise à quai

Transitaire au port de chargement ou Agence expéditrice



**sudcargos**

S.A. AU CAPITAL DE 3 600 000 F. RÉGIE PAR LES ARTICLES  
 118 A 150 DE LA LOI SUR LES SOCIÉTÉS COMMERCIALES  
 B.P. N° 2478 - 13218 MARSEILLE CEDEX 0  
 TÉLÉX 440 448 - TÉL (04) 91 13 13 13 - R.C. MARSEILLE B 071 805 71

Les Agents de SUDCARGOS ont seuls qualité pour constater les pertes ou avaries sur les marchandises assurées à la Police flottante de la Compagnie.  
 Les constatations doivent être faites avant l'enlèvement des colis et dans les 30 jours de la mise à terre.

VOIR AU DOS les clauses et conditions des connaissements.

Reçu du Chargeur pour être mises à bord, sur navire indiqué ci-dessus ou sur l'un des suivants, les marchandises ou colis dits contenir les marchandises par lui déclarées. Le Chargeur dit être comme il est indiqué au présent connaissement, en bonne condition apparente, sauf indications contraires, et pour être transportées conformément aux clauses et conditions du présent connaissement qui sont toutes de rigueur.

En foi de quoi, après signature du présent connaissement par le Chargeur et le Capitaine, il a été délivré au Chargeur **DEUX** PROIS Originaux tous de même date et valeur. L'un étant accompli, les autres demeurant sans valeur.

Fret payable à :  
**SKIKDA**

**CONNAISSEMENT CH**

MARQUES ET NUMÉROS	NOMBRE ET GENRE des colis	NATURE DES MARCHANDISES	POIDS BRUT	VOLUM
DVRU 127.982/3	01 CONTAINER STC : 19 PALETTES CONTENANT 19.240 PIÈCES WET BLUE OVINS.	TARE.....	19.420 KG  2.200	
<b>EMBARQUEMENT ET FRET PAYABLE D'AVANCE.</b>				

(1) Les sommes ne figurant pas dans cet emplacement ne seront pas prises en considération.

*دفعات الشحن (الخاصة)*

Art. 28. - Tous les litiges nés à l'occasion de l'interprétation ou de l'exécution du présent connaissement seront jugés par le Tribunal de Commerce de MARSEILLE même en cas d'appel en garantie ou de pluralité de défendeurs et par dérogation expresse aux articles : 42, 43 et 46 du nouveau code de procédure civile, à condition que les chargeurs et réclamateurs déclarent formellement accepter la compétence de ce Tribunal.

SKIKDA le 29/10/1986  
 LE CHARGEUR, P. LE CAPITAINE

49

**MONTANTS PAYABLES**

ALGER

Agent's IATA Code <b>03-4 9055</b>	Account No.	Reference Number	Optional Shipping Information
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing			
ALGER	Routing and Destination	to	by
MAD AH			
MADRID	Requested Flight Date	Currency	Declared Value for Carriage
Handling Information		075 PP IX	X NVD
		XXX	NCU



15/7  
CERTIFICAT DE CIRCULATION DES MARCHANDISES

شهادة تنقل السلع

<p>1. المصدر (الإسم والعنوان الكامل و البلد) 1. Exportateur (nom, adresse complète, pays) TANNERIE DE JIJEL SPA BP 119 PLATEAU DES HADDADAS JIJEL ALGERIE</p>	<p>أوروبا رقم 1 EUR.1 N° A 00406886 راجع الملاحظات في الجهد قبل ملء الاستمارة Consulter les notes au verso avant de remplir le formulaire</p>	
<p>3. المرسل إليه (الإسم والعنوان الكامل و البلد) (إشارة اختيارية) 3. Destinataire (nom, adresse complète, pays) (mention facultative) ANAS TRADING SL CALLE BELGINA N 2, 3<sup>a</sup> - 2<sup>a</sup> IGUALADA 08700 ESPANA</p>	<p>2. شهادة مستعملة للتبادلات التفضيلية بين الجزائر 2. Certificat utilisé dans les échanges préférentiels entre l'Algérie et la Communauté européenne (ألمر إلى البلدان مجموع البلدان أو الأقاليم المعنية) (indiquer les pays, groupes de pays ou territoires concernés)</p>	<p>5. البلدان، مجموع البلدان أو إقليم الوجهة 5. Pays, groupe de pays ou territoire de destination ALGERIE ESPANA</p>
<p>6. معلومات متعلقة بالنقل (إشارة اختيارية) 6. Informations relatives au transport (mention facultative) VOIE AERIENNE AEROPORT D'ALGER ALGERIE</p>	<p>7. ملاحظات 7. Observations</p>	
<p>8. رقم ترتيب علامات الأرقام، عدد وطبيعة الطرود (1) تعيين السلع 8. Numéro d'ordre, marques, numéros, nombre et nature des colis (1), désignation des marchandises 01 164 Pièces Vachette Crust Noire 1,4-1,6 mm soit 2845,00 P<sup>2</sup> 95 Pièces Vachette Crust Stain 1,2-1,4 mm soit 1664,50 P<sup>2</sup> SELON FACTURE COMMERCIALE N° 01/EXP/2017 DU 12/02/2017 EMBALLAGE - Un (01) Colis VALEUR MARCHANDISE : 7.215,20 EURO</p>	<p>9. الكتلة الإجمالية (كجم) أو أوزان أخرى (الكم، إلخ) 9. Masse brute (kg) ou autre mesure kg, m 4509,50P<sup>2</sup></p>	<p>10. فواتير (إشارة إضافية) 10. Factures (Mention facultative) FAC N° 01 EXP/2017 DU 12/02/2017</p>
<p>11. VISA DE LA DOUANE Déclaration certifiée conforme Document d'exportation (2) Modèle ..... رقم ..... du ..... Bureau de douane ..... مكتب الجمارك ..... Pays ou territoire de délivrance ..... البلد أو إقليم التسليم ..... A ..... في ..... (Signature) 15/8</p>	<p>12. DECLARATION DE L'EXPORTATEUR أنا المصنف أسفله أصرح أن السلع المبشور بها استوفت في كل الشروط المطلوبة للحصول على هذه الشهادة le soussigné déclare que les marchandises désignées ci-dessus remplissent les conditions requises pour l'obtention du présent certificat. JIJEL 12/02/2017 A ..... M. HAFSAOUI Président Directeur Général (Signature) التوقيع DIRECTION GÉNÉRALE DES DOUANES ALGERIE</p>	

مطبعة م. و. س. ت. رخصة رقم Imprimerie C.N.R.C agrément n° 50 / DGD / D100

(1) Pour les marchandises non emballées, indiquer le nombre d'objets ou mentionner "en vrac".  
(2) A remplir seulement lorsque les règles nationales du pays ou territoire



المؤسسة الوطنية لتسوية المواد الصناعية  
 Entreprise Nationale de Développement des Industries Manufacturières  
**enedim**

E.P.E S.P.A AU CAPITAL SOCIAL DE 2.000.000 DA

LABORATOIRE CENTRAL ENEDIM

BOUMERDES

QUALITY CONTROL LABORATORY

BOUMERDES B.P 65 M

TELEX : 63 364

*Handwritten:* DDC  
 شهادة مراقبة الجودة

*Handwritten:* CDC  
 CDT  
 12/11/91

-oOo- INSPECTION - CERTIFICAT -oOo-  
 =====

N°.....12.191.....  
 CONTRAT ENIPEC - LEATHER PRODUCTS COMPANY. (TRIPOLI - LYBIE )  
 MARCHANDISE NATURE . LEATHER . CRUSSE .....

We, quality control laboratory " ENEDIM " of Leather, in Boumerdes.  
 And according to the visual control positif results, and the good  
 results of the Laboratory Analyses.

Can say that is no problems in the merchandise cited over.  
 The fore we give a favorable avis of its exportation.

5 NOV. 1991

مدير الوحدة

*Handwritten signature*

ص.أ. بن حسنة





القرض الشعبي الجزائري  
CREDIT POPULAIRE D'ALGERIE

Entreprise Publique Economique, Société par actions au capital de 48 000,000,000 D.A.  
Siège Social : 02, Boulevard Colonel Amirouché - ALGER  
Tél : 021 63 57 05 - 021 63 56 86/87 - 021 63 56 90 Fax : 021 63 57 13

N° COMPTES : [REDACTED]

AVIS DE [REDACTED]

N° [REDACTED]

4 Juillet 2017

*Signature*

Service : - DIRECTION DE L'AGENCE  
5490

Agence : - AGENCE D'ALGER  
VA LAUR

TANNERIE DE JIJEL  
PLATEAU EL HADDADA  
B.P 119 JIJEL  
18000 JIJEL RP



CREDIT LTD

47.495,55

Mo 295,55

القرض الشعبي الجزائري  
Credit Populaire d'Algérie  
Agence de Jijel 308  
Service Comex

1. Expéditeur (nom, adresse, pays de l'exportateur) TANNERIE DE JIJEL SPA BP 119 PLATEAU DES HADDADAS JIJEL ALGERIE		Référence <b>N° 046331</b> <b>E</b> SYSTEME GENERALISE DE PREFERENCES CERTIFICAT D'ORIGINE (Déclaration et certificat) FORMULE A			
2. Destinataire (nom, adresse, pays) ANAS TRADING SL CALLE BELGINA N 2, 3 <sup>o</sup> - 2 <sup>a</sup> IGUALADA 08700 ESPANA		Délivré en <b>ALGERIE</b> (pays) Voir notes au verso			
3. Moyen de transport et itinéraire (si connus) VOIE AERIENNE AEROPORT D'ALGER ALGERIE		4. Pour usage officiel			
5. N° d'ordre 01	6. Marques et numéros des colis 01 colis	7. Nombre et type de colis, description des marchandises 164 Pièces Vachette Crust Noire 1,4-1,6 mm soit 28450,00 P <sup>2</sup> 95 Pièces Vachette Crust Stain 1,2-1,4 mm soit 1664,50 P <sup>2</sup> SELON FACTURE COMMERCIALE N° 01/ EXP/2017 DU 12/02/2017 EMBALLAGE : - Un (01) Colis  VALEUR MARCHANDISE : 7.215,20 EURO	8. Critère d'origine (voir notes au verso)	9. Poids brut ou quantité 4509,50P <sup>2</sup>	10. N° et date de la facture FAC N° 01 EXP/ 2017 DU 12/02/2017
11. Certificat Il est certifié, sur la base du contrôle effectué, que la déclaration de l'exportateur est exacte.		12. Déclaration de l'exportateur Le soussigné déclare que les mentions et indications ci-dessus sont exactes, que toutes ces marchandises ont été produites en <b>ALGERIE</b> (nom de l'exportateur) et qu'elles remplissent les conditions d'origine requises par le système généralisé de préférences pour être exportées à destination de <b>ESPANA</b> (nom de l'importateur)			

Imprimerie Cadratin

M. HAFSAOUI

**MINISTRE DE L'AGRICULTURE**  
**DIRECTION DES SERVICES AGRICOLES**  
**INSPECTION VETERINAIRE DE LA**  
**WILAYA DE JIJEL**

Handwritten signature or stamp in Arabic script.

N° ...../96

**CERTIFICAT SANITAIRE**  
**DESTINE A L'EXPORTATION**

**IDENTIFICATION DU PRODUIT**

- Espèce animale de provenance : MOUTON  
- Nature des pièces (fin ou seméfin, piqué, etc.) :  
- Quantité : 200  
- N° d'accrément de la tannerie :  
- Nom et Adresse de la Tannerie : WILPEC 3. JIJEL

**DESTINATAIRE DU PRODUIT**

- Lieu d'expédition : AEROPORT HOUARE BOUMELAL  
- Moyen d'expédition (train, camion, bateau) :  
- Nom et Adresse du destinataire :  
BULGARIE

**Renseignements sanitaires**

Le produit décrit ci-dessus destiné à l'usage industrielle  
vient d'une wilaya indemne de toute maladie déclarée  
obligatoire de l'espèce, en lui de ce certificat est délivré  
pour servir et valoir ce que de droit.

Signature and stamp area for the veterinarian.



مدبغة جيجل شركة بالأسهم  
TANNERIE DE JIJEL SPA  
Plateau de Haddada. B.P 119 Jijel  
SPA AU CAPITAL DE  
180.000.000,00 DA

Tel: (034) 47 24 07  
Fax: (034) 47 39 21  
A.I: 1801.81.01.140  
RC N° : 98 B 0442045  
Compte Bancaire N° 308.401.70305.01.49  
NIF : 09 98 180 44 20 45 61  
Email : info@tanneriejijel.dz

DIRECTION GENERALE

FACTURE COMMERCIALE N°01/EXP./2017

DATE : 12/02/2017

DOIT :

**ANAS TRADING SL.**  
NIF : B66239393  
CALLE BELGINA N 2 , 3<sup>o</sup> - 2<sup>a</sup>  
IGUALADA 08700  
ESPAÑA

V/Cde N° : du

N/Bon de livraison : du

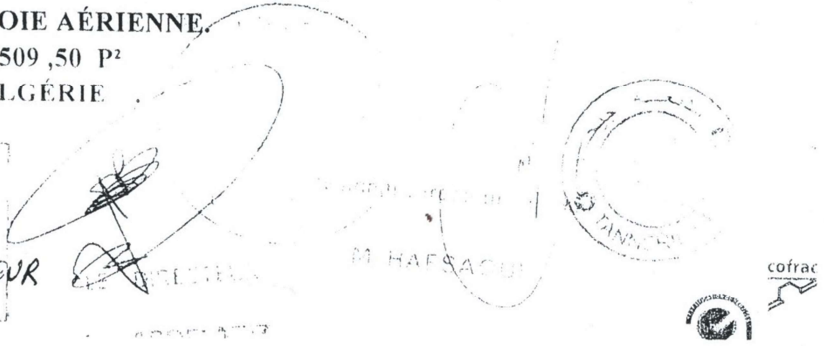
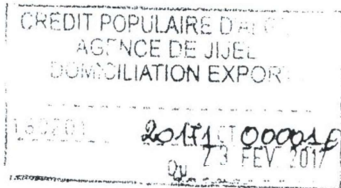
Mode d'expédition : Voie Aérienne

N°	DÉSIGNATIONS MARCHANDISES	Nbre	Unite	Quantité	Prix	Montant
		Pièces	Mesure		Unitaire	
				€/P <sup>2</sup>	€	
1	<u>VACHETTE CRUST 1,4-1,6 MM NOIRE</u>	164	P <sup>2</sup>	2 845,00	1,60	4 552,00
2	<u>VACHETTE CRUST 1,2-1,4 MM STAIN</u>	95	P <sup>2</sup>	1 664,50	1,60	2 663,20
					<b>TOTAL</b>	<b>7 215,20</b>

Arrêtée la présente facture à la somme ( en lettre) de:

SEPT MILLE DEUX CENT QUINZE EURO ET VINGT CENTIME.

- Paiement : VIREMENT BANCAIRE A L'ORDRE DE TANNERIE DE JIJEL.
- Domiciliation Bancaire : Crédit Populaire d'Algérie Agence de Jijel compte : CPA 00400308520305014169
- Prix Unitaire : 1,60 €/P<sup>2</sup> C & F - ESPAGNE -
- Mode d'expédition : VOIE AÉRIENNE.
- Quantité : 4 509,50 P<sup>2</sup>
- Origine : ALGÉRIE



cofrac

# الملاحق



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية  
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي  
جامعة محمد بوضياف بالمسيلة  
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير  
قسم العلوم التجارية



المسيلة في: .....

رقم: .....

إلى السيد: **مدير الخزانة**  
**للعلوم التجارية**  
**وحدة حيدل**

الموضوع: طلب مساعدة الطلبة على إجراء التريض الميداني.

سيدي المحترم، تحية طيبة و بعد...

في إطار افتتاح الجامعة على محيطها الاقتصادي والإداري، ومن أجل مساعدة الطلبة في إعداد تقارير التريض الميداني، التي تدخل ضمن متطلبات نيل شهادة الليسانس الأكاديمي في **شعبة العلوم التجارية** تخصص **تجارة دولية** فإنه يشرفنا أن نطلب من سيادتكم مساعدة الطلبة المذكورين في الجدول أدناه، على إجراء تريضهم الميداني بمؤسساتكم. تقبلوا منا فائق التقدير والاحترام.

الطلبة:

الرقم	الاسم واللقب	رقم بطاقة الطالب	رقم ت. و. / ت. و. س.	الإمضاء
01	<b>دفا س أحمد</b>		<b>M0832704</b>	
02				
03				
04				
عنوان البحث: <b>تأثيرات التسيير بالجزائرية المجلود ومشتقاته</b> <b>وحدة حيدل</b>				
المشرف (الاسم واللقب و الإمضاء)		هيئة التريض ( الختم و الإمضاء)		رئيس القسم ( الختم و الإمضاء)
<b>الإستاذ الدكتور</b> <b>هيالي عبدالمالك</b>  		<b>Directeur d'Unité</b> <b>M. HAFSAOUI</b> 		<b>موسى حجاب</b>  

<http://virtuelcampus.univ-msila.dz/facsegc>

<https://www.facebook.com/Vice-Doyen-CEQE-SEGC-Msila-475721049530765>

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد بوضياف بالمسيلة  
ص ب: 166 المسيلة 28000. الجزائر. ☎ 035 - 35-33-33

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

Université Mohamed Boudiaf a M'sila

Faculté des Sciences Économiques, Commerciales et  
des Sciences de Gestion

Département: .....

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي



جامعة محمد بوضياف بالمسيلة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم التجارية

### تصريح شرقي

بالالتزام بمعايير الأمانة والنزاهة العلمية في إعداد تقرير التريص

أنا الممضي أسفله:

الطالب (ة): **دغابن أحمد** ..... المولود(ة) بتاريخ: **1975/09/06** بـ **الكنة / حيرط**  
الحامل لبطاقة التعريف الوطنية (أورس.) رقم: **110839704** الصادرة بتاريخ: **2018/11/03** عن: **بلدية حيرط**  
المسجل بالسنة الثالثة شعبة: **العلوم التجارية** تخصص: **تجارة دولية** خلال السنة الجامعية: **2023/2022**  
والمعد لتقرير التريص الذي يحمل عنوان:

**ممارسات التصدير الجزائرية للبلود وشرقاته -  
وحدة حيرط**

أصرح بشرفي أي التزمت بمراعاة معايير الأمانة والنزاهة العلمية المطلوبة في إنجاز تقرير التريص المذكور أعلاه.

حرر بتاريخ: **2023/05/24**

التوقيع والبصمة



## قائمة المراجع

### المراجع:

- أحمد خليلي. (2023). *مطبوعة التأمين الدولي*. جامعة محمد بوضياف كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير.
- بلقويسم رياض. (2023, 03 19). مقابلة حول منتجات الوحدة مدير الانتاج بالوحدة. جيجل.
- بويندير علي. (2023, 03 05). مقابلة حول المصلحة التجارية ودورها رئيس المصلحة التجارية. جيجل.
- حديد ونام. (2023, 03 06). مقابلة حول تقديم الهيكل التنظيمي للوحدة رئيس مصلحة الموارد البشرية. جيجل.
- حفصاوي محمد. (2023, 03 05). التعريف بالمؤسسة وأهدافها. جيجل: مدير وحدة جيجل للجلود.
- حنك وردة. (2020). *دراسة ميدانية (تقرير تربيص) دراسة حالة وحدة جيجل للجلود ومشتقاته*. جيجل: جامعة صديق بن يحي.
- زنتشي رابح. (1995). *مقياس أشكال وتطور التخصص الدولي*. المركز الجامعي محمد بوضياف المسيلة.
- سعد الدين حبيبة. (2023). *مقياس العمليات الجمركية والعبور*. جامعة محمد بوضياف المسيلة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير.
- غضبان بشير. (1995). *مقياس العلاقات الاقتصادية الدولية*. المركز الجامعي محمد بوضياف بالمسيلة.
- محمد ذياب. (2010). *التجارة الدولية في عصر العولمة*. بيروت: دار المنهل.