

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de L'enseignement Supérieure et de La Recherche Scientifique

Université Mohamed Boudiaf- Msila

Faculté des Science Economique Commercial et de
Science des Gestion

Département des Sciences Commerciales



جامعة محمد بوضياف - المسيلة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

الموضوع

أهمية التأمين البحري في ترقية صادرات الجزائر
دراسة ميدانية الشركة الجزائرية للتأمينات LA CAAT وكالة المسيلة
خلال الفترة (2014 – 2018)

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

إشراف الدكتورة:

- سامية خرخاش

إعداد الطالبين:

- زادي أحمد
- قريد يوسف

لجنة المناقشة

أ.د/ سعيد قاسمي رئيسا

د/ سامية خرخاش مشرفا

د/ علي قرين عضوا مناقشا

السنة الجامعية

2019/2018



الإهداء

إلى جنتي الفاضلة أمي..

إلى صاحب النفس الأبية.. أبي

إلى كل أهلي و أقاربي

إلى كل أساتذتي الذين لم يبخلون علينا من فضلهم وإلى كل من علمني حرفا إلى زملائي
بالدراسة

إلى كل عمال جامعة المسيلة والقائمين عليها

إلى رفيقي في نظم حروف هذه المذكرة

أهدي هذا العمل المتواضع.

زادي أحمد

الإهداء

إلى روح أمي وأبي الكريمين رحمهما الله

إلى إخوتي وأخواتي

إلى زوجتي الفاضلة

إلى ابني وابنتي

إلى كل الزملاء الأصدقاء والأقارب

إلى كل من ساعدني من بعيد أو قريب

أهدي هذا العمل

قريد يوسف

كلمة شكر

الحمد والشكر والفضل أولا وأخيرا لله العلي العظيم الذي وفقنا لإنجاز هذا العمل المتواضع
ثم الفضل والثناء والشكر إلى كل الأساتذة الذين كانوا سندا لنا في إتمام هذا الموضوع
ونخص بالذكر من امتدت يداها فيما أنجزته توجيهها ومراجعة منها وتمحيصا وإشرافا

الدكتورة " سامية خرخاش "

كما نتقدم بالشكر الجزيل إلى الأساتذة الموقرين أعضاء لجنة المناقشة.

ونشكر السيد "بشيرى بلقاسم" مدير وكالة CAAT بالمسيلة الذي لم يبخل علينا

وفي الأخير لا يسعنا إلا أن نشكر كل من ساعدنا على إتمام هذا الموضوع من قريب أو من
بعيد.

قريد يوسف

زادي أحمد

أصبح التأمين اليوم من معايير التمايز في العصر الحديث، فمقياس التقدم لأي دولة يعتمد على قياس صناعي باعتباره من الخدمات الغير ملموسة التي تؤمن حاجات المجتمع للمؤسسة حيث يشغل نشاط التأمين في وقتنا الحاضر مكانة معتبرة ويمثل احمد أهم أضلاع القطاع المالي في أي بلد ذلك أن للتأمينات دور حيوي في تعزيز النمو الاقتصادي والمساهمة الفعالة في تحقيق التنمية المستدامة والمتوازنة، من خلال التأثير الايجابي في العديد من المتغيرات الاقتصادية الكلية، كالححد من البطالة والتحكم في ظاهرة التضخم وتدعيم ميزان المدفوعات وتسهيل عمليات الائتمان، كما تساعد في زيادة القدرات الإنتاجية عن طريق المساهمة في توفير الموارد اللازمة لخلق أو توسيع الأنشطة الاستثمارية، التي يتبعها رفع في مستوى الدخل الوطني وتحسين مستوى معيشة أفراد المجتمع، ولنشاط التأمين من الخاصية المزوجة لدوره في كونه وسيلة للتحوط من المخاطر وتوفير عامل الأمان والثقة للأفراد والمشاريع، والتحمل بدلا عنهم عبئ الخطر، في مقابل دفع أقساط التأمين حيث يواجه الإنسان في حياته جملة من الأخطار منها ما تصيبه مباشرة في جسده ومنها ما تصيبه في ممتلكاته، وينجم عن تحقيق هذه الأخطار خسائر مادية ومعنوية يسعى إلى تفاديها أو التقليل من حدتها.

بما أن الملاحة البحرية من أهم الأنشطة الاقتصادية التي تقوم بالربط بين الدول والعالم خاصة في مجال التجارة البحرية الأخطار فالزيادة الكبيرة في حجم الصادرات يرجع جزء كبير منه إلى النقل البحري و الأخطار التي قد تتعرض لها المركبة البحرية إلى الكثير من العوائق التي تصيبها عند أداء مهامها كالعطب، الحريق، الغرق، والاعتداءات و الأخطار الناجمة عن القوة القاهرة التي تتعرض لها، لذلك بات من الضروري لجوء التعامل الاقتصادي إلى التأمين البحري كوسيلة لضمان وحماية مصالحه و أنشطته.

يعتبر التأمين البحري نظام خاص مستقل بذاته وخصوصياته لارتباطه بالنشاط المائي منذ القدم. والجزائر كغيرها من الدول النامية ووعيا منها بأهمية نشاط التأمين ومساهمته الفاعلة في ترقية نشاطها الاقتصادي، أنشأت منذ الاستقلال عدة شركات وطنية تعمل على تأمين مجمل الأخطار الموجودة في الحياة الاقتصادية فلقد شهد قطاع التأمين منذ عام 1989 جملة إصلاحات تهدف إلى ترقية وتطويره لأجل إدماجه في النشاط الاقتصادي والاجتماعي، عن طريق توفير حماية حقيقية وفعالة للأشخاص والممتلكات، كما يمكن القول بأن قطاع التأمين في الجزائر قد دخل مرحلة جديدة بصدور الأمر 95-07 المتعلق بالتأمينات في 25 يناير

1995، وهو إجراء الغي بموجبه احتكار الدولة لنشاط التأمين، ومنحت الحرية للشركات الوطنية للاكتتاب في مختلف عمليات التأمين .

وباعتبار مكانة الجزائر الجغرافية بساحلها الشاسع الممتد على جزء هام من البحر الأبيض المتوسط فهي تشكل بوابة إفريقيا والجهة المقابلة لأهم الموانئ الأوربية، إذ تمر بموازاته معظم حركة الملاحة العالمية وتبادل التجارة مما يرشح الجزائر، إذا استغلت هذه المكانة الإستراتيجية إلى احتلال مركز هام في اقتصاديات النقل البحري وما يتطلبه من خدمات ضرورية بما فيها التأمين البحري.

أولا : الإشكالية

مما سبق يمكن طرح الإشكالية التالية:

كيف يساهم تأمين النقل البحري في ترقية الصادرات الجزائرية؟

تفرعت من هذه الإشكالية مجموعة من التساؤلات سنحاول الإجابة عليها:

- ما هو مفهوم التأمين وعلاقته بالنقل البحري؟
- ما أهمية قطاع تأمين على النقل البحري بالنسبة للصادرات، و ما هي إجراءات التأمين البحري؟
- ما هي الإستراتيجية المناسبة لترقية الصادرات الجزائرية؟

ثانيا : الفرضيات

للإجابة على الأسئلة السابقة قمنا بادراج الفرضيات التالية:

- تأمين النقل البحري له دور هام في ترقية الصادرات الجزائرية.
- التأمين البحري هو عقد بين طرفين يترتب عليه مجموعة من الحقوق والالتزامات لكلاهما.
- الاستراتيجيات المتبعة لترقية الصادرات الجزائرية : سياسة سعر الصرف، تأمين و ضمان الصادرات، التحفيزات المالية، الجبائية والجمركة .

ثالثا : أسباب اختيار الموضوع

بما أن الصادرات هي الركيزة الأساسية لكل دولة لتطوير اقتصادها وبما أن الجزائر تعتمد في صادراتها على النقل البحري، فالتأمين البحري يلعب دورا هاما في ترقية الصادرات، لأن معظم المعاملات تقوم مع

الدول الأوروبية ودول أخرى في مجال حركة السلع في البحر، وهذا ما يجعلها تتعرض لأخطار متعددة تجعل من التأمين عليها أمر ضروري.

رابعاً: أهداف البحث

نسعى من خلال دراستنا إلى تحقيق الأهداف التالية:

- التعرف على نشأة نشاط التأمين بصفة عامة والتأمين البحري بصفة خاصة.
- إبراز أهمية التأمين البحري وعلاقته بالتصدير.
- التعرف على الإستراتيجية الوطنية لترقية صادرات الجزائر.

خامساً: حدود الدراسة

تم تحديد حدود الدراسة في إطارين:

الإطار الزمني : الفترة من 2014 إلى 2018

الإطار المكاني : الشركة الجزائرية للتأمينات CAAT وكالة المسيلة.

سادساً: الدراسات السابقة

هناك عدة دراسات استعنا بها في إعداد هذا الموضوع وهي على النحو التالي:

• دراسة نبيل محمد رحيم(1985) بعنوان: "السوق العربية للتأمين، دراسة تحليلية"، أطروحة دكتوراه

تطرق الباحث من خلالها للمشاكل التي تواجه صناعة التأمين العربية بهدف تجسيد التعاون بين مؤسسات التأمين التجاري العربية في صورة سياسية تأمينية تزيد من القدرة الاحتياطية لمؤسسات التأمين العاملة فيها، وبالتالي تقديم الضمان المستمر لمشروعات التنمية .

من بين أهم النتائج التي توصل إليها الباحث : أنه على الرغم من صغر حجم صناعة التأمين العربية إلا أن معدل نموها يتحقق بأقل من معدل نمو الدخل الوطني ، وفسر ذلك بوجود طلب شامل على التأمين لم يتم مقابله ، أي أنه لم يتم تقديم الضمان لكثير من قطاعات المجتمع . ومن بين التوصيات التي تقدم بها الباحث كذلك ، بأن تطور الأسلوب المقترح من جانبه للوصول إلى نقطة التوازن بين العرض والطلب في سوق التأمين باستخدام النماذج الرياضية ، من شأنه أن يعطي شركات التأمين العربية المرونة في تطوير السياسة المعمول بها في مجال الإنتاج عن طريق سياسة سعرية مدروسة اقتصادياً ، وسياسة اكتتاب مدروسة تأمينياً .

- **دراسة مجدي مصطفى الزين (2012)** بعنوان: "العوامل المؤثرة في ضعف مساهمة قطاع التأمين في التنمية الاقتصادية"، دراسة تطبيقية على سوق التأمين السوداني للفترة من 1998-2010، بحث مقدم لنيل درجة الدكتوراه في جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، حيث هدفت الدراسة إلى إبراز أهم العوامل المؤثرة على ضعف مساهمة قطاع التأمين في التنمية الاقتصادية بالتركي على سوق التأمين السوداني، وقد اتبعت الدراسة المنهج الوصفي التحليلي من خلال بناء نماذج إحصائية قياسية لاختبار صحة الفرض، حيث افترض الباحث بأن المتغيرات المستقلة المتمثلة في معدل العائد على الاستثمار، وضعف الطاقة الاحتياطية، وضعف القوة العاملة بقطاع التأمين، وضعف أقساط التأمين، كما قدم الباحث مجموعة من التوصيات للتعامل مع تلك المعوقات التي تمثل أهمها في إتباع سياسة استثمارية لتحفيز رأس المال العامل في شركات التأمين التعاوني الإسلامي بأسلوب صيغتي المضاربة والإجارة، وزيادة الطاقة الاحتياطية لشركات التأمين، إضافة إلى العمل على فتح فروع جديدة لاستيعاب عمالة جديدة لشركات التأمين السودانية، وإتباع سياسة تسويقية لزيادة الأقساط.
- **دراسة سعاد بوشلوش (2015)**، بعنوان: "إدارة المخاطر المالية في شركات التأمين وإجراءات الرقابة فيها"، أطروحة دكتوراه في تسيير المنظمات، حيث هدفت إلى تحليل دور الآليات الرقابية لحوكمة الشركات في الحد من مخاطر الملاءة المالية في شركات التأمين الجزائرية، وبالتالي دور هذه الآليات في تعظيم قيمة شركات التأمين. بما يضمن لها النمو والاستمرارية، وخلصت الدراسة إلى مجموعة من النتائج أبرزها، وجود علاقة طردية ذات دلالة إحصائية بين فاعلية تطبيق الآليات الرقابية لحوكمة الشركات من جهة، وبين الحد من مخاطر الملاءة المالية في شركات التأمين الجزائرية من جهة أخرى، كما أظهرت نتائج الدراسة الميدانية أن شركات التأمين تطبق أساليب إدارة مخاطر الاكتتاب ومخاطر الاستثمار بمستوى مقبول، بالإضافة إلى وجود إطار فعال للآليات الرقابية الداخلية والخارجية للحوكمة في شركات التأمين الجزائرية بمستوى مقبول كذلك؛ كما أظهرت نتائج الدراسة الميدانية عدم وجود فروق ذات دلالة إحصائية في إجابة المبحوثين حول إدارة مخاطر الملاءة المالية والآليات الرقابية الداخلية للحوكمة وفق طبيعة الملكية في شركات التأمين الجزائرية.
- **دراسة قسوم ميساوي الوليد (2007)**، بعنوان: "دراسة اقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر مع أخذ الفترة الممتدة من 1978-2006"، توصلت هذه ادراسة إلى النتائج التالية، أن العمل على ترقية الصادرات الصناعية الوطنية وتنميتها في إطار تطبيق الشراكة الاقتصادية والانضمام إلى مختلف التكتلات الاقتصادية الإقليمية والدولية أمر محفوف بالكثير من المخاطر

وتحد كبير للاقتصاد الجزائري، وهذا لما يتميز به الاقتصاد الوطني من خصوصيات حيث يتسم بضعف المستوى التأهيلي للكثير من المؤسسات في الكثير من الأحيان الأمر الذي يضعها في وضع تنافسي سيء في مختلف الأسواق، والسبيل الوحيد للاستفادة من الانضمام لهذه التكتلات الاقتصادية هو ضرورة إعادة التأهيل التنافسي للمنظومة الإنتاجية الوطنية وذلك على من المستوى الكلي والمستوى القطاعي والمستوى الجزئي.

سابعاً: منهجية البحث

لقد اتبعنا في إنجاز هذا البحث على الآتي:

- **الأسلوب الوصفي التحليلي** : الذي هو أداة لجمع البيانات والمعلومات عن الظاهرة محل البحث لتحديد عناصر المشكلة المراد بحثها، فتعرضنا لأهم المفاهيم والمصطلحات المتعلقة بالموضوع قصد الوصول إلى معرفة دقيقة وتفصيلية لعناصر موضوع البحث. حيث استعنا بمجموعة من الدراسات والبحوث المتوفرة سواء كانت في شكل كتب، رسائل، أطروحات، مقالات منشورة في مجالات ومواقع على الانترنت.
- **الأسلوب الوصفي التاريخي** : الذي يسمح بتفسير الوضع الراهن وربطه بالماضي وبالتالي محاولة الكشف عن عناصر المشكلة التي تبقى غامضة أو مبهمّة ما لم تعد للماضي وتتبع تطورها خلال الزمن.
- **دراسة حالة** : قمنا بدراسة حالة حسب عنوان موضوعنا في الشركة الجزائرية للتأمينات CAAT لتزودنا ببعض المعلومات المفيدة وبعض الإحصاءات و أرقام أعمالها ومعلومات عنها وعن هيكلها التنظيمي وتطور إنتاجها الاستثماري وعدد عمالها وتطور قيمة الأقساط... الخ.

أما بالنسبة للتوثيق فاتبعنا طريقة الـ APA (AMERICAN PSYCHOLOGICAL ASSOCIATION) لجمعية علماء النفس الأمريكيين التي تعتمد على التوثيق في المتن.

ثامناً: صعوبات البحث

لقد واجهتنا في خلال إعداد هذا البحث عدة صعوبات ناتجة أساساً عن طبيعة الموضوع محل الدراسة وقلة المختصين في هذا المجال وكون الجزائر بلد مستورد أكثر من بلد مصدر.

- ❖ اعتماد شركات التأمين على وثائق باللغة الفرنسية دون العربية.
- ❖ نقص في المعلومات حول عقود التأمين البحري بوكالة المسيلة وهذا بسبب طبيعة المنطقة.

تاسعا: هيكلية البحث

من أجل معالجة الإشكالية المطروحة فسمنا هذا البحث إلى ثلاثة فصول أساسية، يتناول كل منها جانب من جوانب موضوعنا:

نتناولنا في الفصل الأول مدخل عام حول التأمين البحري الذي وجدناه أساسي لمعالجة الموضوع حيث نتناول فيه مفاهيم حول الخطر بصفة عامة ثم مفاهيم حول التأمين بصفة عامة كذلك وذلك بالتطرق الى تعريف التأمين نشأته، أهميته، أنواعه ثم خصصنا مفاهيم حول التأمين البحري من تعريف، نشأته تطوره أهميته، أنواعه ووثائق التأمين البحري أنواعها وتقسيمها.

أما الفصل الثاني خصصناه مدخل عام حول الصادرات حيث تطرقنا إلى تعريف الصادرات أهميتها و أهدافها ثانيا أنواع التصدير وألويات لإنجاحه وثالثا خصصناه لتنمية الصادرات و المشاكل التي يتعرض لها التصدير في الجزائر.

وفي الأخير خصصناه للدراسة الميدانية على مستوى الشركة الجزائرية للتأمينات LA CAAT ذلك لتعريف الشركة وهيكلها وبعض التقارير الخاصة بها وكذلك التعريف بالوكالة LA CAAT في المسيلة ومعالجة عقد التأمين البحري للبضائع المصدرة.

الجانب النظري

تمهيد:

يعتبر نشاط التأمين من الخدمات المالية بالغة الأهمية بالنظر لدورها الحيوي في المجال الاقتصادي والاجتماعي لأي بلد وهو من أهم النظم التي تقوم عليه الاقتصاديات المتقدمة لدوره الفعال لحماية الأفراد ضد كل الأخطار التي قد تصيبهم في ممتلكاتهم أو شخصهم وكذا المساهمة في تحقيق التنمية ومن هنا ظهرت حاجة الإنسان إلى مؤسسات مؤهلة ومصدر ثقة و أمان قادرة على تحمل المخاطر وتوفير التغطية اللازمة .

كما يعد التأمين تقنية فعالة في تغطية العديد من المخاطر ذلك ما زاد في تطوره وزاد من الاهتمام به من خلال الطلب المتزايد عليه من قبل المؤمن لهم وكذا من خلال شركات التأمين لمختلف الضمانات.

إن تعبير التأمين البحري هو تعبير مضلل بعض الشيء ، لأن عقد التأمين البحري يمكن توسيعه ليحمي المؤمن عليه ضد المخاطر في المياه الوطنية أو الأراضي المحاذية للرحلة البحرية، ومن المعتاد في تجارة التصدير تنظيم التأمين البحري الواسع لكي يغطي عمليات نقل البضائع من مستودعات البائع إلى ميناء الشحن، ومن ميناء الوصول إلى مستودعات المشتري الخارجي.

لذلك نسعى في هذا الفصل إلى عرض الإطار العام للتأمين البحري من خلال المحاور التالية:

- ❖ الخطر و أساليب مواجهته.
- ❖ التأمين نشأته وتطوره.
- ❖ تاريخ التأمين في الجزائر.
- ❖ تعريف التأمين أهميته وفوائده، خصائصه و أنواعه.
- ❖ نشأة التأمين البحري
- ❖ تعريف التأمين البحري
- ❖ أهمية و أنواع التأمين البحري
- ❖ وثائق التأمين البحري أنواعها وتقسيمها

1- الخطر وأساليب معالجته

سنتناول في الآتي أهم تعاريف الخطر وأساليب معالجته:

1-1 تعريف الخطر:

يقصد بالخطر لغويا: الإشراف على هلكة (ابن منظور، بدون سنة، ص1197).

ووردت في الفقه كلمة الخطر بمعاني عدة منها المقامرة، والغرر، والضمان، إما كونها مقامرة فلأنها تقع على أمر قد يحدث أو لا يحدث، وغرر لأنها ترتبط بعوامل تدفع إلى عدم اليقين والتي ممكن أن تتولد عن العلاقة التعاقدية (العلاونة، 2012، ص623).

أما معنى الخطر من المنظور القانوني فهو "احتمالية وقوع حادث مستقبلا أو حلول اجل غير معين خارج إرادة المتعاقدين، قد يهلك الشيء بسببه، أو يحدث ضرر منه (بلعزوز، 2010، ص331).

أما عن تعريف الخطر من قبل رجالا لاقتصاد و الإحصاء فمنها:

- ❖ الخطر هو حالة عدم التأكد التي يمكن قيامها (عز، 1971، ص07)
- ❖ إمكانية وقوع خسارة (الهانسي، 1999، ص15)
- ❖ الخسارة المادية المحتملة في الثروة أو الدخل نتيجة وقوع حادث معين (عبد ربه، 200، ص14)
- ❖ الخطر هو إمكانية حدوث انحراف عكسي للنتائج الفعلية عن النتائج المتوقعة أو المأمولة (الكويدلاوي، 2015، ص102)
- ❖ الخطر هو ظاهرة تؤدي إلى خسارة غير مؤكدة يمكن قياسها كميا وتقييمها نقديا ونسبتها إلى مسبب لا إرادي (الجبالي، 2010، ص12).

2-1 تقسيمات الخطر:

تتعدد تقسيمات الخطر المختلفة للأخطار حسب الغرض أو الهدف من التقسيم، ولكن عموما تنقسم الأخطار بصفة عامة إلى نوعين (أحمد، 2003، ص17)

أولاً : الأخطار المعنوية

هي الأخطار التي ينصب تأثيرها على الحالة النفسية للشخص ولكن لا تتعداها إلى التأثير على النواحي الاقتصادية ، ومثال الأخطار المعنوية "الخوف من وفاة صديق أو شخصية معروفة خلال فترة معينة"، وهذه المجموعة من الأخطار المعنوية تختص بدراستها العلوم الفلسفية والاجتماعية والنفسية، وهي بطبيعتها هذه تخرج عن نطاق الدراسات الاقتصادية والتجارية وليس معنى أنها لا تدخل في نطاق هذه الدراسة المقصود بها دراسة الخطر لخدمة التأمين ولكنها تقيد عادة في معرفة الأخطار التي يمكن التأمين عليها من تلك الواجب إدارتها بطريقة أو بأخرى من طرق إدارة الخطر التي تناسب طبيعة الأخطار المعنوية.

ثانياً: أخطار اقتصادية:

هي تلك التي إذا تحققت مسبباتها وتنتج عنها خسارة مادية في الدخل أو الممتلكات، وقد يكون ناتج تحقق مسببات بعض منها ربحاً لذلك يفرق أصحاب هذا الاتجاه في تقسيم الخطر بين الأخطار الاقتصادية والطبيعية و الأخرى التي يطلق عليها أخطار المضاربة أو الأخطار التجارية

3-1 أساليب مواجهة الخطر:

يمكن تصنيف طرق مواجهة الخطر إلى خمس طرق رئيسية هي (الهانسي، 2000، ص23)

أولاً: تجنب الخطر

وفي هذه الطريقة لا يتم التعامل مع الأخطار وتستبعد أي قرارات قد تؤدي إلى نشأة الخطر حيث يتم الهروب من مواجهة الأخطار، تجنب الخطر يقلل من وقوعه إلى الصفر إلا انه قد يحرم المجتمع من إنتاج سلع معينة أو تقديم خدمات معينة لتجنب المسؤولية أو الخوف من الخسارة.

ثانياً: الاحتفاظ بالخطر (تحمل الخطر)

يقصد بطريقة أو أسلوب الاحتفاظ بالخطر أن الفرد يقع على عاتقه تحمل ظاهرة الخطر عند حدوثه، وتعد هذه الطريقة من أكثر طرق مواجهة الخطر شيوعاً.

ثالثا: توزيع الخطر

إحدى طرق مواجهة الخطر هي أن يتم توزيع الخطر أو المشاركة فيه، مثال ذلك حالة الاتفاق بين مجموعة من رجال الأعمال على المشاركة في تحمل الأخطار بان يتم بتجميع استثماراتهم بحيث يتحمل كل منهم نسبة من الخطر.

رابعا: تخفيض الخطر

يقصد به اتخاذ جميع الإجراءات الممكنة لمنع أو تقليل فرص تحقيق مسببات الخطر والحد من تأثيرها في حالة تحققها، وذلك باستخدام مختلف الأساليب العلمية والتكنولوجية والوسائل الفنية التي من شأنها تقليل فرص حدوث ظاهرة الخطر، كذلك التقليل من حجم الخسارة المتوقعة الناشئة عن حدوث تلك الظاهرة.

خامسا: تحويل الخطر (التأمين)

نظرا لان الطرق السابقة لا تؤدي إلى حل المشكلة الأساسية حلا قاطعا فكر الإنسان في وسائل أخرى حتى وصل إلى فكرة التأمين، حيث أمكن للمؤمن له من خلال التأمين من تحقيق الأمان والاستقرار مقابل قسط زهيد يمكن أن يؤخذ في الاعتبار عند إعداد ميزانيته، أي أن يستبدل الخسارة الكبيرة المتوقعة بخسارة بسيطة مؤكدة (عز 1971، ص14).

2-التأمين نشأته وتطوره:

إن فكرة التعاون تحمل نفس المعنى الذي يهدف إليه التأمين في وقتنا الحاضر وهي توزيع عبء الخطر عند تحقيقه لشخص معين على مجموعة من الأشخاص معرضين لنفس الخطر، فقد اظهر لنا التاريخ أن قدماء المصريين كونو جمعية تقوم على نفس الفكرة سميت "جمعيات دفن الموتى" بغرض تحمل عدد مراسم الوفاة والدفن من تحنيط للجثث وبناء وتجهيز القبور، وقد تطلب كل ذلك تكاليف باهظة عجز عن تحملها عامة الأفراد فهداهم تفكيرهم للتغلب على تلك المشكلة بإنشاء مثل تلك الجمعيات والتي تقوم على نوع من التعاون بين الأعضاء يقضي بتعاون الكل في تحمل الخسائر التي تحدث للبعض نتيجة تحقق خطر الوفاة، وفكرة التعاون السابقة تتشابه إلى حد ما مع وسيلة التأمين بالصورة التي هي عليها في وقتنا الحاضر .

وفي عهد الحضارات القديمة كالإغريق و البابليين و الآشوريين والهندوس، ازدهر التبادل التجاري فيما بينهم عن طريق البحر، ولكن مخاطر القرصنة وغرق السفن البحرية حالت إلى حد من ازدهار التبادل، فظهر ما

المحور الأول: مدخل عام حول التأمين البحري

يسمى بالقرض البحري للمحافظة على استمرار ازدهار التجارة، وتتخلص الفكرة التي يقوم عليها القرض البحري باقتراض مبلغ من المال بضمان السفينة أو الشحنة، من بعض الأشخاص المغامرين سمو "بالمقرضين البحريين". ويتم الاتفاق فيما بينهم على انه إذا ما وصلت السفينة أو الشحنة سالمة يحصل هذا المقرض بالإضافة إلى قيمة القرض على قيمة إضافية في صورة فائدة على القروض تحسب على أساس سعر فائدة مرتفع (يتراوح ما بين 20% إلى 30% من قيمة القرض) عند سعر الفائدة في السوق بالنسبة للقروض العادية، لكن في حالة عدم وصول الشحنة أو السفينة سالمة يضيع على المقرض قيمة القرض وفوائده، واستمر القرض البحري بنفس الأسلوب في القرون الوسطى وانتشر بين سائر الدول الأوروبية حتى أواخر القرن 13.

و يرجع الشبه الكبير بين القرض البحري والتأمين في صورته الحديثة في أمور متعددة من أهمها:

- ❖ انه بمقتضى عملية القرض السابقة يتم تحويل الخطر من صاحب السفينة أو البضاعة إلى شخص آخر وهو المقرض، وهذا ما يؤدي إليه نظام التأمين الحديث.
- ❖ قيام المقرض بعقد عدد كبير من القروض البحرية، يعمل على تحقيق قانون الإعداد الكبيرة، الذي يعتبر أساسا علميا سليما لتحقيق الهدف من التأمين.
- ❖ فرق القيمة بين سعر الفائدة العالمية التي تحسب على القرض البحري وسعر الفائدة العادي السائد في السوق، تعتبر بمثابة قسط التأمين (عبد ربه، 2008، ص 49-50)

حيث ارتبط تطور التأمين مع بداية التاريخ الاقتصادي كآلية لتقليل الخوف والقلق الذي يلزم الناس في حياتهم المليئة بعدم التأكد، ورغم أن هذه الآلية كانت تقتصر للنقاء الذي يتصف به التأمين المعاصر، فإن المشاركة في الخطر وآليات تحويله كانت موجودة في كل الحضارات القديمة، لذا نجد أن التأمين كان معروفا لدى الأمم القديمة مثل قدامى المصريين والصينيين والهنود و الإغريق كنوع من التعاون التأميني (مصباح، 2012، ص 26).

2-1 التأمين عند قدماء العرب:

ومن أقدم صور والتأمين التعاوني عند العرب قبل الإسلام ما ذكره ابن خلدون في مقدمته أن العرب عرفوا تأمينات الممتلكات في أكثر من صورة من صورته المتعددة، ففي رحلتي الشتاء والصيف كان أعضاء القافلة يتفقون فيما بينهم على تعويض من ينفق له جمل أثناء الرحلة (أي يهلك أو يموت) من أرباح التجارة الناتجة

المحور الأول: مدخل عام حول التأمين البحري

عن الرحلة، وذلك بأن يدفع كل عضو نصيبا بنسبة ما حققه من أرباح أو بنسبة رأسماله في الرحلة، حسب الأحوال، كما كانوا يتفقون أيضا على تعويض من تبور تجارته (أي تكسد وتهلك) منهم نتيجة نفوق جملة بنفس الطريقة السابقة (عبد الله، 2006، ص114).

2-2 تاريخ التأمين في الجزائر: بدأ التأمين في الجزائر نتيجة جلب المستدمر الفرنسي المستوطنين وزيادة معاملاتهم فازداد الطلب على التأمين من المخاطر التي تصيب الفرد و أملاكه لذلك عملت فرنسا على إنشاء وكالات تأمين فرنسية ونظمت عملية التأمين في الجزائر بوضع نصوص قانونية من بينها المرسوم التشريعي عام 1939 والمتعلق بمحاسبة التأمينات وقانون التأمين على المؤسسات الإستشفائية العمومية وقانون التأمين الاجتماعي عام 1943، والقانون الصادر في عام 1946 الخاص بتأمين بعض الشركات الخاصة بالتأمين وصناعة التأمين.

وفي عام 1947 أصدرت فرنسا عدة نصوص تشريعية منها مرسوم خاص بتنظيم الإدارة العامة لمراقبة شركات التأمين وفي عام 1958 صدر قانون التأمين الإلزامي على السيارة وتعرضت نصوص هذه القرارات أكثر من مرة إلى التعديل وذلك خلال مرحلة احتلال فرنسا للبلاد، في عام 1963 وبعد استقلال الجزائر صدر قانون رقم 63/167 لتنظيم قطاع التأمين في الجزائر وتم إنشاء أول شركة تأمين جزائرية والمتمثلة في "الشركة الجزائرية للتأمين و إعادة التأمين" حيث كانت المؤسسات الوطنية ملزمة بوضع 10% من محفظتها لديها، وفي نفس العام تأسست "الشركة الوطنية للتأمين" وهي شركة مختلطة جزائرية مصرية ثم تم تأميمها عام 1966 (سالم رشدي، 2015، ص27).

2-3 تعريف التأمين:

- لا يوجد تعريف موحد للتأمين مثلا يعرف التأمين على انه وسيلة لتعويض الفرد عن الخسارة المالية التي تحل به نتيجة لوقوع خطر معين وذلك بواسطة توزيع هذه الخسارة على مجموعة كبيرة من الأفراد يكونوا جميعهم معرضين لهذا الخطر (عريقات- عقل، 2016، ص47)
- التأمين عملية ينظمها عقد التأمين تتم عن طريق تجميع مجموعة من المخاطر المتحددة في النوع والطبيعة و إجراء المقاصة بينهما وفقا لعملية الإحصاء والتي يتولاها طرف مخول قانونيا بممارسة أعمال التأمين ، ويسمى بهذه الصفة (المؤمن) مقابل عوض مالي (قسط التأمين) والذي يلزم المؤمن له بسداد في مواعيد استحقاقه أو دفعة واحدة حسب شروط عقد التأمين إلى الطرف الآخر في العقد.

المحور الأول: مدخل عام حول التأمين البحري

و يتصف المؤمن له بأنه الشخص المهدد بالخطر المؤمن منه والذي يعمل مصلحة تأمينية في محل التأمين لقاء ضمان الأمان الذي يوفره له المؤمن من تلك الأخطار التي تهدده والمحددة في عقد التأمين (العنكبي، 2005، ص11).

- التأمين عقد يلتزم احد طرفيه، وهو المؤمن من قبل الطرف الآخر، وهو المستأمن بأداء ما يتفق عليه عند تحقق شرط أو حلول أجل في مقابل نقدي معلوم (قندوز، 2016، ص70).

- التأمين عملية بمقتضاها يحصل احد الأطراف وهو المؤمن له نظير دفع قسط على تعهد لصالحه أو لصالح الغير من الطرف الآخر وهو المؤمن بأن يدفع المؤمن بمقتضى ذلك التعهد أداء معيناً عند تحقيق خطر معين وذلك بان يأخذ على عاتقه مهمة تجميع مجموعة من المخاطر و إجراء المقاصة بينها وفقاً لقوانين الإحصاء (رشدي، مرجع سبق ذكره، ص34).

- هو اتفاق يلتزم بمقتضاه الطرف الأول (المؤمن) Insurer أن يؤدي إلى الطرف الثاني (المؤمن له) Insured أو إلى (المستفيد) Beneficiary الذي اشترط التأمين لصالحه مبلغاً من المال أو إيراداً أو مرتباً أو أي عوض مالي آخر (مبلغ التأمين) Sum Insured في حال وقوع الحادث أو تحقق (الخطر) Risk المبين بالعقد وذلك مقابل (قسط) Premium أو أي دفعة مالية أخرى يؤديها المؤمن له للمؤمن (عزمي، نوري، 2015، ص87).

- أداة لتقليل الخطر الذي يواجهه الفرد عن طريق تجميع عدد كاف من الوحدات المتعرضة لنفس ذلك الخطر (كالسيارة والمنزل والمستودع... الخ) لجعل الخسائر التي يتعرض لها كل فرد قابلة للتوزيع بصفة جماعية، ومن ثم يضمن لكل صاحب وحدة الاشتراك بنصيب منسوب إلى ذلك الخطر (فلاح، 2015، ص14)

و من خلال ما سبق من التعريفات المتنوعة يمكن أن نعطي تعريفاً ملخصاً للتأمين:

-التأمين هو عملية تقوم بين طرفين المؤمن والمؤمن له اثر وقوع خطر ما للمؤمن له حيث يقول المؤمن بتأمين وتعويض وحماية الأفراد والممتلكات من الخسارة المادية المحتملة المتعرضة للأخطار مقابل دفع مبلغ معين متفق عليه وأقساط وفقاً لمبادئ إحصائية رياضية.

2-4 أهمية و فوائد التأمين:

من التحليل السابق لتعريفات التأمين المختلفة، نجد أن للتأمين أغراضا وغايات قريبة ينشدها المؤمن له، وهي انقضاء الخسائر التي قد تحدث عن أخطار يتعرض لها وليس لديه قدرة مالية بمفرده على تحملها إلا أن التأمين بجانب هذه الغاية القريبة والمباشرة أهمية تتمثل في:

أولاً: التأمين عامل من عوامل الأمان

يبعث التأمين في النفوس الطمأنينة، حيث يتم الاحتياط لإحداث المستقبل ومفاجآت القدر، فهو يؤمن الأشخاص والمنشآت من خسائر قد تلحق بهم وفي أنفسهم و أموالهم، وهذا الاطمئنان يحفز المجتمع على النمو وزيادة خلق فرص عمل جديدة، ومن ثم زيادة معدلات التنمية بالمحافظة على رؤوس الأموال وإعادة تكوينها إذا ما تعرضت لخسائر (علي، 2014، ص29).

ثانياً: وسيلة من وسائل حماية الائتمان

إن الحصول على تأمين يتطلب رهن مال (عقارات، بضائع، مقابل هذا التمويل) وهذا المال قد يتعرض للهلاك، فيضيع على الممول الحصول على حقه، ولذلك يطلب من المدين عمل تأمين على هذه الأموال لصالح الممول، حتى إذا تحقق خطر ما، حل التأمين محل المال المرهون واستطاع الدائن أن يستوفي حقه، وفي حالة عدم وجود أموال للرهن يطلب عمل بوليصة تأمين ضد وفاة الشخص أو عجزه الكلي عن العمل والكسب لصالح الممول.

ثالثاً: الادخار وتكوين رؤوس الأموال

لا تهدف كل أنواع التأمين لمواجهة الأخطار والكوارث التي يتعرض لها الشخص، ولكن هناك أنواعا من التأمين على الحياة تعطي مجموع ما ادخره الشخص خلال فترة حياته و أرباحها عند وصوله لسن معين وهو على قيد الحياة أو عند وصول أبناءه إلى سن التعليم الجامعي أو الزواج، ويعد هذا النوع من التأمين وسيلة فعالة لتعبئة المدخرات في المجتمع. وتكوين رؤوس أموال ضخمة لدي شركات التأمين بسبب الفارق الزمني بين تحصيل الأقساط و دفع التعويضات أو المدخرات في نهاية فترة العقد، وهذه المدخرات تساعد الدول في تنفيذ خططها الاستثمارية والتنموية باعتبارها إحدى أهم مصادر تمويل خطط التنمية (علي، 2014، ص30).

رابعاً: التأمين عامل وقائي

رغم أن الهدف المباشر للتأمين هو تعويض المؤمن له عن الخسائر التي تلحق به إلا أن التأمين يؤدي دوراً هاماً آخر بطريقة غير مباشرة هو الوقاية من المخاطر والعمل على تقليل نسبة وقوع الحوادث وأسبابها، والعمل على تجنب وقوعها بحيث أصبح عاملاً من عوامل الوقاية في المجتمع (عقل وعريقات، 2016، ص55).

خامساً: التأمين له وظيفة اجتماعية: التأمين يقوي الروابط بين بعض أفراد المجتمع بما يفرضه من تعاون بينهم على مواجهة ما يتعرضون له من أخطار، كذلك فهو ينتمي لدي الفرد الشعور بالمسؤولية حيال الأشخاص المعنى بهم، كذلك فإن التأمين يساهم بصورة ملموسة في التصدي بالمشكلة تأتي على رأس المشكلات الاجتماعية هي مشكلة البطالة بحيث أن المعلوم أن قطاع التأمين يؤدي إلى التعويض عن الضرر فحسب، بل يؤدي إلى تحسين السلامة. وتقليل حجم الأخطار، لان لشركة التأمين مصلحة دائمة في تقليل الحوادث وسد الذرائع إلى وقوع المكروه وتقادي أسباب حدوث الخسائر (عقل، عريقات، 2016، ص56).

2-5 خصائص التأمين:

إن لنشاط التأمين خصوصية تجعله يتصف ببعض الخصائص وهي كالتالي:

- ❖ التأمين منتج ثانوي، إذ يجب تملك الشيء المراد التأمين عليه أولاً، فلا يعقل وجود عقد تأمين على أصل غير مملوك في الأصل.
- ❖ منتجات التأمين غالباً ما تكون إجبارية أكثر منها اختيارية (التأمين الصحي، التأمين على القروض... الخ) إلى كونها تمس أحداث الكل لا يتمنى حدوثها (حوادث السيارات، الحرائق، العجز، المرض... الخ).
- ❖ يخضع قطاع التأمينات لتنظيمات وتشريعات صارمة من قبل الدولة والسلطات .
- ❖ وجود علاقة دائمة بين الزبون ومؤسسة التأمين، بحيث أن الأخطار مستقبلية ومتجددة مما يجعل الزبائن يقبلون على طلب عدة منتجات تأمينية ومؤسسات القطاع.
- ❖ التطورات الاقتصادية والاجتماعية لها تأثير كبير على ربحية مؤسسات التأمين من حيث زيادة تكلفة التصليحات والصيانة، ارتفاع الأضرار الناجمة عن حوادث السيارات، ارتفاع معدلات الجريمة والسرقة، ظهور أخطار جديدة... الخ (معراج و بوعزوز ومجدل، 2013، ص173)

- ❖ انعكاس دورة الإنتاج، حيث يتلقى المؤمن الأقساط مقابل تقديم خدمة تتمثل في دفع التعويض المشروط بتحقيق الخطر المؤمن منه (François Thourd ,2013, p10).
- ❖ التأمين هو المنتج الوحيد الذي تكون فيه التكلفة النهائية غالبا غير معروفة حتى بعد فترة طويلة من مدة التغطية، في حيث أن الدخل مدفوعات القسط من قبل المؤمن لهم يتم تلقيه قبل او خلال التغطية (Doron ,2010,P03).
- ❖ التأمين خدمة مستقبلية وليست فورية.
- ❖ يعتمد التأمين في نجاحه إلى حد كبير على العنصر البشري المتميز
- ❖ تعزيز أهمية الصور الذهنية لشركة التأمين لدى الزبائن (زيدان، 2014، ص130).

2-6 أنواع التأمين حسب المشرع الجزائري:

اتبع المشرع الجزائري التقسيم التقليدي من جهة، حيث خصص فصولا خاصة للتأمين على الأشخاص وأخرى للتأمين من الأضرار (حديدي، 2010، ص32).

و من جهة ثانية اخذ التقسيم الموضوعي الذي يقسم التأمين على أساس الأخطار المؤمن منها (شرف الدين، 1991، ص22).

و ذلك وفق ما أتى به الأمر رقم 95-07 المتعلق بالتأمينات حيث قسم هذا الأخير إلى ثلاث أجزاء رئيسية تضمن الكتاب الأول عقد التأمين والأقسام الرئيسية للتأمين (التأمينات البرية، التأمينات البحرية. التأمينات الجوية). والكتاب الثاني تضمن التأمينات الإلزامية في كل قسم من أقسام التأمين الرئيسية أما الكتاب الثالث فخصص لموضوع تنظيم ومراقبة نشاط التأمين في الجزائر.

فلقد قسم التأمين وفق المشرع الجزائري إلى:

أولاً: التأمين البري

يتضمن التأمين البري فرعين من التأمين هما: التأمين على الأضرار والتأمين على الأشخاص.

المحور الأول: مدخل عام حول التأمين البحري

أ-التأمين على الأضرار:

هو عقد تأمين ضد نتائج الحوادث التي تسبب ضررا لأموال المؤمن له وهدفه تعويض الخسائر الحاصلة له من تلك الحوادث، ولذا وقع تقسيمه إلى قسمين:

تأمين على الأشياء وتأمين على المسؤولية(البشير،1975،ص113).

ب- التأمين على الأشخاص و الرسمة:

توفر تأمينات الأشخاص حماية الفرد ومن يعولهم من الأخطار التي تؤدي إلى تخفيض قدرته الإنتاجية أو القضاء عليها تماما، ويمكن تقسيم الأخطار إلى الأنواع التالية(الجريدة الرسمية،1995،العدد13).

❖ الأخطار المرتبطة بمدة الحياة البشرية.

❖ الأخطار اثر حادث.

❖ العجز الدائم الجزئي أو الكلي.

❖ العجز المؤقت عن العمل.

❖ تعويض المصاريف الطبيعية والصيدلانية والجراحية.

ثانيا: التأمينات الجوية

يعتبر تأمين الطيران من الأنواع الحديثة في التأمين إذا انه بدأ في نهاية العقد الأول من القرن العشرين، قبيل بدء الحرب العمالية الأولى بسنوات قليلة(إبراهيم و واصف،1981،ص59).

واكتتبت أول وثيقة للتأمين الجوي من قبل هيئة لويدز لندن عام 1911 وتوقفت شركة الاكتتاب في هذا النوع من التأمين سنة 1912 بعد استمرار سوء الأحوال الذي تسبب في حالات تحطم ترتب عنها خسائر على هذه وثائق التأمين الأولى في هذا المجال التي تم اكتتابها في البادئ الأمر من قبل مكنتيين متخصصين في التأمين البحري(Alexander And Bruce ,2007,p04).

أما عن البداية الفعلية لمفهوم تأمين الطيران وانطلاقته الفعلية فتجسدت مع إضفاء "اتفاقية وارسو"في 12 أكتوبر 1929 التي مثلت معاهدة دولية عالجت مشكلة مسؤولية الناقل الجوي، أين تم بموجبها تثبيت بعض القواعد المتعلقة بالنقل الجوي الدولي(Magazine de laviation civil,2007,p03).

المحور الأول: مدخل عام حول التأمين البحري

فيعرف عقد التأمين الجوي بأنه ذلك النوع من عقود التأمين الذي يغطي المخاطر التي تتعرض لها الطائرة أو الحمولة، والناجمة عن حوادث تشغيل أو صيانة أو إصلاح أو صنع الطائرات أو حوادث النقل الجوي والمسؤولية عنها (طوزان، 20/04/2019، www.arab-ency.com).

و يعرف المشرع الجزائري بأنه كل عقد يكون موضعه تغطية أخطار تتعلق بعملية النقل الجوي (المادة 151، مرجع سبق ذكره. 1995).

وينقسم التأمين الجوي إلى: تأمين أجسام المراكب الجوية، تأمين المسؤولية المدنية وتأمين البضائع المنقولة (عمر، 1992، ص 160).

ثالثا: التأمينات البحرية

تناول المشرع الجزائري التأمينات البحرية في ثلاثة فصول، المواد 92 إلى 150، في الباب الثاني من الامر 95-03 المعدل والمتمم بالقانون رقم 006-04. والتأمين البحري هو أقدم أنواع التأمين، إذ سبق التأمين البري في الظهور بوقت بعيد نظرا للمخاطر الجسمية التي تكتنف الملاحة البحرية (طه، 1992، ص 06).

ويمكن القول أن أصل التأمين البحري يرجع إلى سنة 215 قبل الميلاد فقد ظهر من الوثائق القديمة أن مستوردي المعدات الحربية في العصر الروماني كانوا يطالبون الحكومة الرومانية بأن تقبل كافة أخطار الفقد الناشئة من هجمات الأعداء، أو من الأعاصير التي كانت تحدث لهذه المعدات أثناء شحنها على السفينة (عبد الله وعمر، 1981، ص 22).

أما عن ظهور وثائق التأمين البحري فأول ما ظهرت باللغة الايطالية، والدليل على هذا الوثيقة المحفوظة بأرشيف المحكمة البحرية بانجلترا، وهذه الوثيقة مؤرخة في 20 سبتمبر 1547، والشروط العامة الواردة بها مكتوبة باللغة الايطالية، أما البيانات الخاصة بالتأمين فمكتوبة باللغة الانجليزية (الحكيم، 1955، ص 58).

3- التأمين البحري:

3-1 التأمين البحري تاريخه وتطوره:

يعتبر التأمين البحري أقدم أنواع التأمين التي عرفها العالم، حيث مارسه الفينيقيون والبابليون من خلال العمليات التجارية التي كانت تتم عبر البحر الأبيض المتوسط، وتعتبر القروض البحرية قديما عقود تأمين

المحور الأول: مدخل عام حول التأمين البحري

بحري حيث ينص عقد القرض البحري على أن يقدم احد المسؤولين إلى صاحب السفينة، قبل بدء الرحلة مبلغا من المال على أن يسترد هذا المبلغ بالإضافة إلى فوائده عند وصول السفينة إلى الميناء سالمة أما إذا أفقدت السفينة أثناء الرحلة فلا يسترد شيء من المبلغ.

وفي عام 916 قبل الميلاد ظهرت فكرة"الخسارة العامة" في تشريع (رودس) حيث جاء فيها ضرورة توزيع الخسارة على كافة منقولات السفينة من بضائع وأيضا على ما تم التخليص منه من شحنات ضمانا لسلامة الرحلة. ولقد ساعد في تطور عملية التأمين البحري تطول أسلوب النقل بصفة عامة وزيادة المخاطر، إلى جانب اتساع رقعة التعاون الدولي وازدهار عمليات التجارة الخارجية، وقد تم إصدار أول بوليصة تأمين بحري عام(1347م) لتأمين من إرسالية من جنو إلى جزيرة مايوركا بوساطة السفينة(سانتا كلارا) وقد صدرت بوليصة تأمين أخرى في مرسليليا عام(1584م) للتأمين على شحنة من مرسليليا إلى طرابلس.

وعند هجرة سكان المدن الايطالية اللومبارديون إلى لندن، نقلو معهم أعمال التأمين البحري، حيث صدر عام(1601م) قانون (اليزابيث) لتنظيم أعمال التأمين البحري، وفي عام (1688م) افتتح (ادوارد لويدز) مقهى في لندن يجمع فيها التجار لأجراء معاملات التأمين البحري و أصدروا صحيفة (Lloyds List) والتي مازالت تصدر إلى الآن (عقل،عريقات،2016،ص133).

واستمر التأمين البحري يتطور في انجلترا حتى عام(1906م) حيث صدر قانون التأمين البحري (Marin Insurance Act.1906) والذي يتضمن القواعد والأسس التي يقوم عليها التأمين البحري الحديث.

3-2 مفهوم الأخطار البحرية:

يقصد بالأخطار البحرية:"مجموعة الأخطار التي تحدث لأطراف الرسالة البحرية أثناء عملية النقل البحري وذلك بسبب البحر أو بسبب ظواهر عادية أخرى تحدث على سطر البحر".

ويتضح من هذا التعريف انه حتى يمكن اعتبار الخطر بحريا يجب أن تتوافر له ثلاثة أركان هي :

أولا: أن يتعلق الخطر بأحد أطراف الرسالة البحرية:

وتتحدد أطراف الرسالة البحرية في ثلاث وهي:

أ- وعاء النقل البحري Ship: السفن والقوارب والأجسام العائمة و المثبتة

المحور الأول: مدخل عام حول التأمين البحري

ب- الشحنة **Goods**: البضائع أو الأصول والممتلكات المنقولة داخل وعاء النقل البحري بالإضافة إلى الأفراد والمسافرين على ظهر وا داخل السفينة

ج - النولون البحري **Frieght**: ويقصد بها أجرة الشحن التي يحصل عليها الناقل من الشاحن نظير عملية نقل الشحنة من مكان لآخر، ويدخل في النولون كافة المبالغ المتوقعة الحصول عليها مثل العمولات والأرباح والفوائد و أيضا القروض والمصروفات المتنوعة (عزمي، نوري، 2015، ص233).

ثانيا: أن يتحقق الخطر على سطح البحر

يهدف هذا العنصر إلى تحديد مكان ووقت تحقق الخطر البحري حيث يشترط تحققه على سطح البحر فقط دون الأرض أو الجو أو أثناء انتظار السفينة في المرسى أو الميناء قبل بدء الرحلة.

ثالثا: أن يتحقق الخطر بسبب البحر أو الظواهر العادية الأخرى

ومن أمثلة الظواهر البحرية (التصادم، الغرق، الأمواج..الخ)، ومن أمثلة الظواهر العادية (الحريق، السرقة، الاستيلاء بأمر السلطات، القرصنة).

3-3- مفهوم الخطر محل التأمين البحري في التشريع الجزائري:

لقد نصت المادة 102 من القانون الجزائري المقابل للمادة 92 من الامر 95-07 على أنه

((تطبق أحكام الباب الثاني من هذا القانون على أي عقد تأمين هدفه ضمان الأخطار المتعلقة بعملية بحرية ما)).

فوفقا لما جاء في هذه المادة السالفة الذكر التي اعتمدت في تعريفها لعقد التأمين البحري على الأخطار البحرية، تلك الأخطار الناتجة ليس من الملاحة فحسب كما قال بعض الفقهاء في السابق، بل على كل خطر ناتج من عملية بحرية ما.

و لاشك أن مفهوم العملية البحرية أكثر مرونة و أوسع نطاقا من فكرة الرسالة أو الملاحة البحرية كمعيار لتحديد الأخطار محل التأمين البحري، بحيث لا يقتصر مفهوم الخطر محل التأمين البحري، على ما لحق المؤمن له من أضرار نتيجة أخطار حدثت خلال الرسالة البحرية بل يمتد ليشمل ما أصابه من أضرار سواء كان ذلك بمناسبة الملاحة البحرية أو الشحن أو التفريغ، أو البناء أو القطر أو الإسعاف إذ أن كل هذه

المحور الأول: مدخل عام حول التأمين البحري

الحالات تدخل ضمن مفهوم العملية البحرية التي اعتمدها المشرع الجزائري كمييار لتحديد الأخطار محل التأمين البحري (بن غانم، ص 251).

3-4- تعريف التأمين البحري:

يعرف التأمين البحري على أنه "عقد يتعهد المؤمن بمقتضاه ومقابل أداء قسط من المستأمن، بتعويض الأخير أو شخص له مصلحة في محل التأمين (سفينة أجرة أو بضاعة) عن الأضرار التي تحدث نتيجة تحقق أخطار بحرية محددة خلال مدة أو رحلة معينة (الشرقاوي، 1966، ص 07).

يعرف التأمين البحري بأنه عقد يتعهد المؤمن بموجبه، بتعويض المؤمن له، وفقا للطريقة و إلى الحد المتفق عليه، عن الخسائر البحرية، وهي الخسائر التي تنشأ عن مخاطر بحرية (عبد ربه، 2008، ص 436).

ولقد عرف القانون الفرنسي التأمين البحري وفق العميد "جورج ريبير" أنه عقد بمقتضاه يقبل شخص يسمى المؤمن تعويض شخص آخر يدعى المؤمن له عن الضرر الذي لحقه في رسالة بحرية من جراء بعض الأخطار في حدود نسبة المبلغ المؤمن عليه مقابل دفع قسط. ويجب قبل كل شيء ذكر الطرفين الحاضرين أي المؤمن والمؤمن له أعوانهما في هذا العقد (بن غانم بدون سنة نشر، ص 32).

التأمين البحري هو عقد يتعهد المؤمن بموجبه لتعويض المؤمن له وفقا للطريقة والى الحد المتفق عليه عن الخسائر البحرية وهي الخسائر التي تنشأ عن الأخطار البحرية (سلامة و موسى، ص 232).

ويمكن أن نلخص تعريف التأمين البحري من خلال التعاريف السابقة على أنه:

هو ذلك العقد الذي يكون هدفه ضمان كل الأخطار البحرية والواقعة في المجال البحري وكل عمليات النقل البحري حيث يقوم المؤمن بالتعويض للمؤمن له عن كل الخسائر الناشئة عن الأخطار البحرية.

3-5- أهمية التأمين البحري على الصعيد المحلي وعلى صعيد التجارة الخارجية:

يمكن تلخيص أهمية التأمين البحري كالتالي:

❖ يعمل التأمين البحري على تشجيع الهيئات والأشخاص على استثمار أموالهم في التجارة الخارجية مطمئنين إلى الضمانات التي يقدمها لهم نتيجة لوقوع الخسائر خلال عملية النقل المختلفة.

المحور الأول: مدخل عام حول التأمين البحري

- ❖ يعتبر التأمين البحري أحد أهم بنود التجارة غير المنظورة والتي تدخل ضمن تقسيمات ميزان المعاملات الجارية مما يجعل التأمين البحري يرتبط ارتباطاً وثيقاً بالدخل و الإنتاج ويعتبر أحد عوامل دفع خطط التنمية الاقتصادية و الاجتماعية.
- ❖ وسيلة لإيجاد نوع من الروابط بين الدول وتحسين العلاقات التجارية و الاقتصادية والسياسية.
- ❖ العمل على إدخال عملات أجنبية وخروج عملات محلية.
- ❖ يعتبر التأمين البحري ضماناً كافياً لما تقدمه البنوك من أموال لتمويل التجارة الخارجية(عقل وعريقات، 2016، ص134).
- ❖ حفظ رؤوس الأموال وتوزيع الثروات الاقتصادية على مختلف البلدان سواء إن كانت تلك الثروات على شكل مواد أولية أو مواد نصف مصنعة أو تامة الصنع(فلاح، 2011، ص104).
- ❖ ازدهار وتطور الملاحة البحرية، وكذلك ازدهار تطور صناعة السفن والصناعات التي تعتمد عليها(بن غانم، بدون سنة نشر، ص434).

3-6 أنواع التأمين البحري:

تصنف أشكال عقود التأمين البحري إلى ثلاث أنواع:

النوع الأول: يعتمد على موضوع التأمين:

أ- تأمين على جسم السفينة :

حيث يكون جسم السفينة هو محل التأمين وملحقاتها من (عدد القوارب وأثاث وغيرها من لوازم الإيجار) والذي يهدف إلى توفير الحماية المادية لملاك السفينة عن طريق تعويضهم عن الخسائر المادية التي تتعرض لها هذه السفن نتيجة لتعرضها للأخطار البحرية من حريق وغرق وتلف وتصادم وفقد كلي أو جزئي مع استثناء الخسارة المادية الناتجة عن الاستهلاك نتيجة الاستعمال أو الخسائر الناتجة عن الصدأ أو النقص في الكفاءة لقيادة السفن.

ب- تأمين على البضائع:

يعتبر التأمين على البضائع من أكثر أنواع التأمين البحري شيوعاً ويشمل كافة أنواع البضائع سواء على أشكال(سائنة أو جافة) سواء كانت مغلقة في صناديق خشبية أو ورقية، أو غير مغلقة كالحبوب والفحم

المحور الأول: مدخل عام حول التأمين البحري

ومواد البناء. وتمتد التغطية التأمينية إلى الأشياء الثمينة مثل الذهب والفراء واللوحات الثمينة.(عقل و عريقات، 2016، ص135).

ج- أجرة الشحن (النولون):

تختص هذه العقود بضمان تعويض المؤمن له عن خسارته المتمثلة في ضياع أجرة النقل البحري من خلال إصدار وثائق تأمين أجرة النقل، إذ يشمل هذا العقد ما يستحقه مالك السفينة من أجرة الشحن وذلك مقابل نقله للبضائع إلى الجهة المطلوبة(عقل وعريقات، 2016، ص136).

النوع الثاني: يعتمد على مدة التأمين

- ❖ تكون وثيقة التأمين لرحلة معينة.
- ❖ لمدة معينة.

النوع الثالث: يعتمد على نوع الخسائر

- ❖ وثائق تغطي الخسائر كليا.
- ❖ وثائق تغطي جميع الخسائر ما عدا الخسائر الخاصة.
- ❖ وثائق جد جميع الأخطار(غيث، بدون سنة نشر، ص133).

3-7- إجراءات التأمين البحري:

أولاً: إجراءات التصدير

- طلب التأمين: ويتم بطريقتين:

أ- فتح اعتماد مستندي في البنك:

ويتم ذلك من قبل العميل ويقوم البنك بإبلاغ شركة التأمين المدون اسمها على طلب الاعتماد بتفاصيل البضاعة والرحلة ومبلغ التأمين ونوع الغطاء وايي شروط يطلبها البنك.

ب- تأمين البضائع في البنك:

ويتم مباشرة عن طريق العميل وذلك بإرسال فاتورة أو بوليصة شحن أو أية وثيقة أخرى يثبت فيها اسم العميل، طريقة الشحن البضائع، تغليف البضائع، الرحلة، مبلغ التأمين.

المحور الأول: مدخل عام حول التأمين البحري

ويتم الاتفاق ما بين الشركة والمستورد أو المصدر على نوعية التغطية وعلى تحديد سعر التأمين. تقوم الشركة بإصدار عقد التأمين حسب الشروط المتفق عليها وبثلاث نسخ كذلك إصدار الفاتورة ويتم التوقيع من قبل الشخص المفوض من شركة التأمين ويتم تزويد النسخة الأصلية من الوثيقة مرفقا بها كافة الشروط إلى البنك وفي حالة التأمين المباشر ترسل النسخة الأصلية مرفقة مع الفاتورة إلى العميل وتحفظ نسخة في قسم الإصدار وترسل الفاتورة إلى قسم المحاسبة في الشركة (سيد، 2015، ص38).

ثانيا: إجراءات التعويض

أ- تقديم المطالبة:

يعلم المؤمن له شركة التأمين (قسم المطالبات) هاتفيا أو خطيا ويتبع ذلك تبليغ خطي بحصول أضرار للبضاعة المؤمنة وتذكر تفاصيل أولية عن تلك الأضرار وقيمة التعويض المطالب به ورقم عقد التأمين.

ب- المستندات المطلوبة:

تقدم جميع المستندات الأصلية الخاصة بالحادث وهي:

- ❖ بوليصة التأمين.
- ❖ الفاتورة التجارية.
- ❖ بوليصة الشحن.
- ❖ شهادة منشأ.
- ❖ قائمة التعبئة.
- ❖ البيان الجمركي.

❖ كتاب احتجاج على وكيل الباخرة أو وكيل شركة الطيران أو الناقل البحري.

وتقوم الشركة بفتح ملف بالحادث يحتوي هذه المستندات ويسجل الحادث بسجل خاص بالشركة.

ج - الكشف الموقعي:

يتم الكشف الموقعي على البضاعة المتضررة من قبل موظف تعويضات الشركة في مكان تواجد

البضاعة لمعرفة الضرر وتقدير قيمة المطالبة.

المحور الأول: مدخل عام حول التأمين البحري

د- الاستعانة بمستوى الخسائر:

في حالة تجاوز قيمة مطالبة التعويض ببلغ معين يتم الكشف على الأضرار من قبل مستوى خسائر (بموجب التعليمات الصادرة عن هيئة التأمين).

هـ - إجراءات إعادة التأمين:

تقوم شركة التأمين بإعلام معيد التأمين عن المطالبة ويتم توزيع المبلغ حسب ما متفق عليه.

و- تسديد المطالبة:

تعتمد التقديرات المتفق عليها بين الشركة والمؤمن له ويتم المصادقة على تسديد المبلغ من الشركة ويوقع المؤمن له على براءة ذمة باستلام مبلغ التعويض (فلاح، 2011، ص ص 107-108).

ثالثا: تحديد سعر التأمين

يعرف سعر التأمين: بأنه عبارة عن المقابل الذي تتقاضاه شركة التأمين من المؤمن له أو وكيله لقاء التعهد بالتعويض عن الخسارة ويعتمد تحديد هذا السعر (القسط) على العوامل التالية:

أ- خبرة شركة التأمين: كلما كانت سنوات خبرة شركة التأمين في مزاوله التأمين أكبر أدى الى قدرة الشركة على التوصل إلى سعر المناسب الذي يتعلق بتغطية الخطر الذي سوف تتحمله الشركة، على عكس لو كانت شركة التأمين حديثة النشأة

ب- نتائج التعامل في نوع معين من السلع: إن كثرة تعامل شركة التأمين في تغطية سلعة معينة ضد الأخطار التي تتعرض لها تلك البضاعة، يزيد من قدرة الشركة على تحديد السعر المناسب للتأمين عليها.

ج- نطاق التغطية التأمينية: حيث تعتبر شروط التغطية (أ) هي ذاتها أعلى قسط بالمقارنة مع شروط (ب) و (ج) وذلك لأنها تكفل تغطية جميع الأخطار مع الأخذ بعين الاعتبار عدم تغطية الأخطار المستثناة إلا بطلب تغطية إضافية خاصة ببعض الأخطار كخطر الحرب وخطر الشغب والإضراب.

د- حجم العميل: كلما كان العميل يتمتع بسمعة جيدة ومركز مالي جيد كلما عمدت شركة التأمين إلى تخفيض الأقساط لجذب العميل .

المحور الأول: مدخل عام حول التأمين البحري

هـ- نوع البضاعة: تعتبر البضاعة عنصرا مهما من عناصر التسعير، حيث يجب التأكد من نوع البضاعة هل هي سائلة أو هل تتصف بنقص الوزن الطبيعي أو هل هي ذاتية الاشتعال أو هي سريعة التبخر أو التسرب العادي...الخ.

و- طريقة التغليف: وهي عملية توضيح للطريقة التي سوف تغلف أو تعبأ بها البضاعة، فهل سوف يتم تعبئة البضاعة في كراتين أو صناديق خشبية أو علب حديدية، حيث أن لعملية التغليف و التعبئة أهمية كبرى(عقل وعريقات، 2016، ص ص 138- 139).

ز- عمر الباخرة: كلما كان عمر الباخرة يقترب من التقادم، كلما أدى ذلك إلى زيادة السعر مما يؤدي إلى طلب سعر إضافي للتغطية وذلك لتجنب التعرض إلى خسارة فادحة لشركة التأمين نتيجة تأمينها على بضائع منقولة بواسطة سفن غير صالحة للملاحة.

ح- الظروف المناخية: كلما كانت البضائع المنقولة والمؤمن عليها تتأثر بالظروف المناخية بسرعة كلما أدى ذلك إلى زيادة سعر التأمين.

ط- تصنيف السفينة: هل تحمل تلك السفينة شهادة علم ورخصة إبحار، فلو لم تكن مصنفة ارتفع سعر التأمين أو رفض التغطية نتيجة لمخاطر عدم قدرة شركة التأمين على التعرف على الجهة التي سوف تقوم بمطابقتها في مبدأ الحلول(عقل وعريقات، 2016، ص140).

رابعا: وثيقة التأمين

تعتبر وثيقة التأمين عن عقد يتعهد بموجبه شركة التأمين بتعويض كامل أو جزء من الخسارة التي قد تلحق بالبضاعة المؤمن عليها أثناء شحنها وذلك ضمن شروط يتم الاتفاق عليها(الصوص، 2012، نص263).

ويتم إصدار وثيقة التأمين التي تعطي للتعاقد رمزا قانونيا، ومهما كان نوع وثيقة التأمين البحري الصادر يجب أن تحتوي على التعهدات الضمنية والبيانات الأخرى:

أ- التعهدات الضمنية:

- ❖ أن تكون السفينة صالحة للإبحار.
- ❖ ألا تحيد السفينة عن المسار المرسوم للرحلة التي تقوم بها إلا حالة إنقاذ حياة شخص على متن السفينة أو سفينة أخرى أو لتجنب الأحوال الجوية السيئة.

المحور الأول: مدخل عام حول التأمين البحري

❖ أن يكون الهدف من الرحلة مشروعاً.

ب- البيانات الأخرى:

❖ شروط تصنيف السفينة.

❖ شروط خاصة بالمستندات الواجب توافرها عند طلب التعويض.

❖ شروط السفن المؤجرة:

- أن يكون المؤمن له على علم بأن السفينة صالحة للإبحار
- يجب أن تكون عنابر ومعدات السفينة صالحة ومناسبة للشحن.
- يجب أن تحمل السفينة عضوية أحد نوادي التعويض والحماية المعتمدة، وأن تكون تلك العضوية سارية المفعول حتى نهاية الرحلة.
- تتضمن الوثيقة شرطاً أساسياً وهو ضرورة تبليغ شركة التأمين في حالة إذا ورد للعميل خبر عن تعرض السفينة إلى حادث أدى إلى إتلاف حمولتها، حيث يتوقف على هذا الشرط استيفاء المطالبة بالتعويض (عقل وعريقات، 2016، ص141).

3-8- أنواع وثائق التأمين البحري وتقسيماتها:

- أ- الوثيقة الزمنية: وثيقة تغطي فترة زمنية محددة وعادة ما تكون سنة واحدة ومثال ذلك تغطية أجسام السفن على أساس الوثيقة الزمنية.
- ب- وثيقة الرحلة: وثيقة تغطي البضاعة لرحلة بحرية واحدة فقط، وتكون عادة "من المخزن إلى المخزن، وعادة ينتهي سريان مفعول هذه الوثيقة بعد 60 يوماً من تفريغ البضائع في ميناء التفريغ النهائي.
- ج- الوثيقة المختلطة: وهي خليط من الوثيقة الزمنية ووثيقة الرحلة بمعنى أنها تغطي الرحلة ومدة زمنية بعد انتهاء الرحلة تنقل بضائع رحلة بحرية ومن ثم تؤمن عليها لمدة 3-4 شهور بعد التفريغ في ميناء التفريغ النهائي.
- د- الوثيقة العائمة: وتستخدم عند شحن البضائع على عدة دفعات، وتكون قيمة البضاعة عالية جداً. ويجب على المؤمن أن يبلغ شركة التأمين بقيمة كل شحنة يتم إرسالها.

المحور الأول: مدخل عام حول التأمين البحري

مثال: مؤمن له يرغب بشحن بضاعة بقيمة 200 مليون دينار، وكل مرة يشحن بضاعة بقيمة 10-15 مليون. فيجب على المؤمن له إبلاغ الشركة عند شحن أي بضاعة إلى أن يتم استنفاد 200 مليون دينار.

هـ- الوثيقة المفتوحة: لا يوجد سقف محدد لوثيقة الغطاء المفتوح، ويتم الاتفاق بين المؤمن له وشركة التأمين على تحديد الحد الأقصى لمبلغ التأمين في الشحنة الواحدة، وتصدر شركة التأمين وثيقة تأمين منفصلة لكل شحنة ويتم سداد قيمة القسط عن كل شحنة أثناء فترة الوثيقة والتي غالبا ما تكون مدتها سنة. والوثيقة المفتوحة تعني أنها غير محددة عدد الشحنات(عقل وعريقات، 2016، ص142).

ويمكن تقسيم وثائق التأمين البحري حسب موضوع التأمين إلى الأنواع التالية:

أولا: وثيقة تأمين السفينة

محل التأمين هنا هو جسم السفينة وملحقاتها من آلات ومعدات والذي يهدف إلى توفير الحماية المادية لملاك أو حائزي على هذه السفن وذلك عن طريق تعويضهم عن الخسائر المادية التي تتعرض لها هذه السفن نتيجة تعرضها للأخطار البحرية.

ثانيا: تأمين الشحنة

ويشمل التأمين هنا كافة أنواع البضائع والمنقولات سواء كانت مغلقة أو غير مغلقة، وكذلك الأحجار الكريمة والمعادن النفيسة، ويعتبر تأمين البضائع أنه أكثر أنواع التأمين البحري شيوعا ويهدف التأمين هنا إلى تعويض أصحاب البضائع المنقولة أو أصحاب المصلحة فيها عن الأخطار التي تتعرض لها البضائع أثناء الرحلة البحرية.

ثالثا: تأمين أجرة الشحن (النولون البحري)

يستحق مالك السفينة أجرة الشحن مقابل قيام سفينته بنقل البضائع والمنقولات الخاصة وذلك باستثناء أجور الركاب، ومحل استحقاق النولون هو وسيلة النقل، وعليه فإذا ما أصاب السفينة خسارة كلية مثلا أو أصاب البضائع أي ضرر أثناء النقل، فإن ذلك يؤدي إلى تعرض الناقل إلى خطر عدم تحصيل قيمة

المحور الأول: مدخل عام حول التأمين البحري

النولون كلها أو جزء منها وبالتالي يحق لصاحب السفينة أو الناقل البحري التأمين على أجرة الشحن وهناك بعض الشروط مثل:

- ❖ وجود عقد شحن ثابت مكتوب أو شفهي.
- ❖ أن يكون العقد ساري أثناء مدة التأمين.
- ❖ أن يثبت المؤمن له أن عدم تحصيل أجرة الشحن قد نتج عند تحقق خطر مؤمن ضده (سلام و موسى، 2014، ص ص 236-235).

الخلاصة

من خلال معالجتنا لهذا الفصل، تعرفنا أن فكرة التأمين وتطبيقها قديمة قدم التاريخ حيث مارست شعوب الحضارات العابرة بعضا من صوره كآلية لتقليل الخوف والقلق الذي يلزم الناس في حياتهم المليئة بعدم التأكد. وهذا عن طريق التعاون أو المشاركة فيما بينهم من أجل تقاسم تحمل المخاطر المحتملة كنوع من التأمين التعاوني.

أما عن ظهور التأمين بصورته الحديثة، فكانت البداية من التأمين البحري في القرن السادس عشر نتيجة تطور التبادلات التجارية بين دول حوض المتوسط.

حيث استنتجنا أن للتأمين البحري أهمية كبيرة بالنسبة لشركات التأمين، حيث أنه يشكل نسبة كبيرة من أقساط التأمين الإجمالية لأن أغلبية الدول المصدر تصدر منتوجاتها عن طريق البحر وخاصة الدول النامية، كما تظهر أهميته بالنسبة للاقتصاد الوطني والتجارة الخارجية.

حيث هذا النوع له دور هام في نقل البضائع مما يهم في تطوير الصادرات وترقيتها وكذلك الواردات. وبما أن التأمين البحري عامل حمائي وتحوط من الأخطار البحرية فإنه حقا يساهم بشكل فعال في تعزيز النشاط التجاري و الاقتصادي من خلال توفير التغطية الضرورية للمؤسسات ضد المخاطر التي تعيق تطور وتوسع منتجاتها وصادراتها، كما يساهم التأمين بشكل عام والتأمين البحري بشكل خاص في تكوين رأس المال من خلال الأقساط التي يتم جمعها من عدد كبير من حملة وثائق التأمين، ليعاد توظيفها في تمويل مختلف الأنشطة الاقتصادية وترقيتها.

تمهيد:

من الأهمية بما كان إن نشير للدور الذي يمكن أن تلعبه الصادرات بشكل عام ، إذ تعتبر الممول الوحيد للبلد من العملة الصعبة، كما أنها تساهم في عملية النمو والتنمية الاقتصادية وذلك بسبب دورها التوسعي في مجال الإنتاج والتسويق للاقتصاد الوطني عن طريق فتح أسواق جديدة أمام المنتجات المحلية.

فإن ظروف الاقتصاد الدولي اليوم تستدعي من الجزائر وضع اقتصادها بعين الحسبان من أجل تشجيع التجارة الخارجية، ويقصد بذلك التصدير حيث تواجه الجزائر تحديات ورهانات كبرى في ظل العولمة بالأسواق العالمية وما يعينه ذلك من ضغوطات اقتصادية ومنافسة شرسة من الدول المتطور والنامية، والأمر المعلوم أن الجزائر تعتمد بشكل كبير على العائدات النفطية، ومن أجل تحريك عجلة التنمية الاقتصادية قامت الدولة بالنظر في إمكانية زيادة القدرة الإنتاجية للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة ودفعها نحو التصدير و إتباع إستراتيجية جديدة قوامها تنويع الصادرات وترقية صادراتها الصناعية .

وفي هذا الفصل سنحاول لقاء الضوء على الصادرات الجزائرية بشكل عام ولقد تطرقنا إلى عدة عناصر منها:

- ❖ تعريف الصادرات أهميتها وأنواعها
- ❖ إجراءات التصدير .
- ❖ تنمية الصادرات في الجزائر .

1- مدخل حول ماهية الصادرات:

سننظر لأهم تعاريف التصدير في الآتي :

1-1 تعريف التصدير

تعددت الصيغ المختلفة لتحديد مفهوم وتعريف التصدير لذا سيتم التطرق لبعض التعاريف وصولاً إلى استنتاج تعريف شامل.

- هو عملية تقوم على بيع و إرسال سلع وخدمات وطنية إلى الخارج (بن طيرش، 2017،ص73).
- بالمفهوم الكينزي تمثل الصادرات حقنا في الدورة الاقتصادية، وتغيراتها الايجابية تجر زيادة في الدخل الوطني والعمالة، كما أنها ثمن للحصول على الواردات الضرورية(بقلعة، 2009،ص88).
- يقصد به بيع سلعة معينة من مراكز إنتاجها إلى مراكز تسويقها، أو بتعبير آخر من أحد الأسواق التي تحقق السلعة فائضا في إنتاجها إلى سوق آخر تمثل في نفس السلعة جزء من احتياجاتها(بن لحرش، 2013،ص18).
- التصدير هو عملية بيع السلع والخدمات لدول أخرى (بن طيرش، 2017، ص73).
- ومن خلال التعاريف السابقة للتصدير نرى أن التعريف الشامل للتصدير، هو عبارة عن العملية التي تشمل بيع مختلف السلع و المنتجات والخدمات من الأسواق الوطنية والمنتجة محليا إلى الأسواق الخارجية.

1-2 أهمية التصدير:

يعتبر التصدير ذات أهمية كبرى في اقتصاديات مختلف الدول، وهو أحد العوامل الأساسية للتنمية الاقتصادية، فلمدة طويلة من الزمن اعتبره أصحاب النظرية التجارية وسيلة فعالة لتحقيق معدلات النمو المرجوة، كما أعتبر طريقة ناجعة لجمع أكبر قدر ممكن من العملة الصعبة . فأهميته تتمثل في كونه مورد هام من موارد العملة الصعبة، وهناك من يرى التصدير مرتبط بحجم سوق الإنتاج الذي كلما زاد اضطرت مختلف المؤسسات والشركات إلى مضاعفة الإنتاج قصد تغطية هذه الزيادة في السوق ثم بع ذلك يتم تصريف الفائض إلى الخارج عن طريق التصدير(خليل، 1997، ص67).

والجدير بالذكر أن ارتفاع معدل النمو الاقتصادي الناتج عن زيادة الصادرات يصاحبه تغيرات في أنماط الاستهلاك التكنولوجي ، وغير ذلك من التغيرات التي تؤدي بدورها إلى إمكانية زيادة نمو ومعدل الصادرات

المحور الثاني:مدخل عام حول الصادرات

من جديد وهذا ما يبين العلاقة التبادلية والمتداخلة بين معدل نمو الصادرات ومعدل نمو الدخل الوطني، وهو ما يؤكد على نمو الصادرات التي كثيرا ما ينعكس ضعفها بعد توازن ميزان المدفوعات لكثير من الدول النامية،ولهذا يجب أن تعتبر الصادرات وتنميتها في الدول النامية من بين الأهداف الاقتصادية الأساسية لهذه الدول(عفر وفكري،1999،ص98).

و تبرز بذلك أهمية التصدير من كونه يلعب أدوار متعددة في مجال التنمية من خلال الأتي:

أولاً: خلق فرص عمل جديدة

للتصدير أهمية كبرى في اقتصاديات مختلف الدول، ووسيلة فعالة في خلف فرص عمل جديدة، والنظريات الاقتصادية في عمومها تقترح بأن الصادرات تستخدم وبشدة عوامل الإنتاج بوفرة كبيرة وفي الاقتصاد الوافر بالقوة العاملة، لأن زيادة الصادرات تؤدي إلى زيادة الطلب على السلعة المحلية والخدمات، تمكن هذه الأخيرة من النمو إلى أقصى كفايتها الإنتاجية، مما يؤدي إلى توظيف عدد كبير من العمال وبالتالي التقليل من نسبة البطالة، إن تحول الطلب الخارجي إلى السلعة المنتجة محليا يعمل على إنتاج هذه السلع وبالتالي زيادة فرص الاستثمار المربح والذي يؤدي بدوره إلى ارتفاع حجم العمالة. ويؤكد الدور الهام الذي يمكن أن تلعبه الصادرات في توفير فرص العمل، أن كل مليار دولار من الصادرات يضيف نحو 270 ألف فرصة عمل جديدة، وقد استطاعت دول مثل: كوريا تايوان والصين من خلال نشاط التصدير تحقيق نمو سريع في العمالة حتى وصلت إلى حد التشغيل الكامل، و أصبحت هذه الدول لا تواجه في الواقع مشاكل في البطالة. وتفرغت تماما إعادة تأهيل قوة العمل بها لأنشطة أكثر إنتاجية وكفاءة(عبد الحميد،2009،ص1).

ثانياً: إصلاح العجز في ميزان المدفوعات

تلعب الصادرات دورا مباشرا في معالجة الخلل في الميزان التجاري، وبالتالي ميزان المدفوعات باعتبارها أحد الموارد الرئيسية للنقد الأجنبي، مما يؤثر بصورة مباشرة على التوازن المالي والاستقرار النقدي للعملة المحلية وأسعار الصرف. (www.tradeegypt.com31/05/2019).

ثالثاً: جذب الاستثمار الأجنبي والمحلي

يتضح من تجارب الدول الناجحة في التصدير أهمية دور الاستثمار كمحرك أساسي لنجاح عملية التصدير، حيث ترجع أهمية الاستثمارات المحلية والأجنبية إلى أن هناك علاقات تبادلية بينها وبين التصدير، فالاستثمار الأجنبي يأتي بالتكنولوجيا الحديثة والخبرة في الإدارة، بالإضافة إلى الارتباط بالأسواق العالمية، حيث يسمح

المحور الثاني:مدخل عام حول الصادرات

تواجد رأس المال وتوافره بالتوسع في الإنتاج وتنوع المنتج وتحسين جودته، كما تساهم التكنولوجيا الحديثة في تطوير المنتج وخفض تكلفة الإنتاج. (www.tradeegypt.com31/05/2019) ومن ثم يمكن القول أن 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 في جذب استثمارات جديدة(www.tradeegypt.com31/05/2019).

رابعاً: تحقيق معدلات النمو

إن الاهتمام بالصادرات ينبع من وجود تحدي رئيسي يواجه الاقتصاد المحلي، وهو تحقيق معدلات نمو اقتصادية قادرة على خلق فرص عمل جديدة للحد من البطالة وتوفير مصادر للعمالات الأجنبية، وعلى الرغم من أن هناك أساليب عديدة لتتويع مصادر العملات الأجنبية ، إلا انه يوجد سوى مصدر واحد وهو التصدير، قادر على خلق فرص عمل بالكم والاستمرارية المطلوبة لتحقيق معدلات نمو متواصلة ومرتفعة(www.tradeegypt.com31/05/2019).

3.2 أهداف التصدير:

إن أهم أهداف التصدير تتمثل في الآتي : (حمشة،2013،ص51)

أولاً: الأهداف المرتبطة بالإستراتيجية التجارية

- ❖ تجاوز السوق الوطنية المشبعة.
- ❖ توزيع جغرافي للمخاطر.
- ❖ التكيف مع المنافسة.
- ❖ التواجد في السوق الدولية.

ثانياً: الأهداف المرتبطة بالجانب المالي

- ❖ الزيادة في رقم الأعمال.
- ❖ رفع هوامش المردودية والإيرادات المالية.
- ❖ رفع مردودية رؤوس الأموال المستثمرة.
- ❖ تسمح المنافسة من الرفع من فعالية التسيير المالي للمؤسسة.

ثالثا: الأهداف المرتبطة بتحسين شروط الإنتاج

- ❖ تحسين قدرات الإنتاج بالمؤسسة.
- ❖ استغلال الامتيازات المتوفرة.
- ❖ خفض الكلفة الإنتاجية.
- ❖ رفع من جهود البحث والتطوير.

2- أنواع التصدير والأولويات لإنجاحه

إن أنواع التصدير والأولويات لإنجاحه تتمثل في :

1.2 أنواع التصدير:

أولاً: الصادرات المنظورة والصادرات الغير منظورة

يمكن تقسيمها إلى نوعين صادرات منظورة (Visibles) وصادرات غير منظورة (Invisibles)، وذلك على أساس معيار كونها مرئية أو غير مرئية عند خروجها من البلد المنتج.

أ- الصادرات المنظورة (المرئية):

وتشمل السلع والبضائع التي يبيعتها المقيمون في دولة ما إلى المقيمون في دولة أخرى ، وتنتقل إليهم عبر الحدود وتسمى بالصادرات المنظورة أو المرئية لأنها تقع تحت بصر رجال الجمارك حيث يمكنهم مشاهدتها ومعاينتها ويحصونها في سجلاتهم.(بن طيرش،2017،ص،74)

ب- الصادرات الغير منظورة (الغير مرئية):

و تشمل خدمات عدة وتتم بين المقيمين في الدولة والمقيمين في الخارج وتتمثل في خدمات النقل، التأمين، السياحة، كذلك تشمل النفقات الدبلوماسية، مدفوعات البريد، الهبات...الخ، زد إلى ذلك تصدير رؤوس الأموال العائدات 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 أو التزامات أو أسهم أجنبية، منح قروض لتمويل شركات تابعة في الخارج(بن طيرش،2017،ص74).

ثانيا: الصادرات المؤقتة والدائمة

وذلك على أساس بقائها بصفة مؤقتة خارج البلد المنتج أو بصفة دائمة.

أ- الصادرات المؤقتة:

هي تلك البضائع أو الأموال التي يتم تصديرها إلى الخارج لمدة معينة من الزمن، ثم يعاد استردادها ومن بينها المنتجات التي يراد تقديمها إلى المعارض أو الصالونات الدولية أو المؤتمرات، ومواد وأجهزة وآلات ضرورية من أجل القيام ببعض الأعمال في الخارج، والأجهزة والآلات المراد إصلاحها في الخارج.

ب- الصادرات الدائمة:

وهي تلك المنتجات التي يتم تصديرها بصفة دائمة دون إعادتها، وأيضا يقصد بها مجموع البضائع الجديدة والقديمة التي تخرج بصفة نهائية من الإقليم الجمركي. (عوادي، 2017، ص2).

ثالثا: الصادرات المباشرة والغير مباشرة

ويكمن التمييز بين هاذين النوعين من خلال ما يلي:

أ- التصدير المباشر:

وهي طريقة عادة تخص المؤسسات التي لديها طلب مستمر من زبائنها الأجانب، فتفضل هذه المؤسسات التكفل المباشر بهذه الطلبيات عوض المرور عبر الوسطاء، وتتميز بأنها تتطلب أكثر استثمارات، ومخاطر وأرباح أكبر في حالة الاستغلال الأمثل لموارد المؤسسة(غول،2008،ص191).

ب- التصدير غير المباشر:

و يتم التصدير غير المباشر باستخدام أنواع مختلفة من المؤسسات التسويقية المستقلة والتعاونية التي تقع في السوق المحلية، ويقوم هذا الشكل في الدخول للأسواق الخارجية على وجود طرف وسيط ينوب عن الشركة في تصدير منتجاتها إلى الأسواق الخارجية (الضمور،2004،ص341)

2-2 أولويات لإنجاح التصدير:

أولاً: الإستراتيجية

- ❖ يجب على المصدر أن تكون له نظرة واضحة حول منتوجه وحول السوق المستهدفة.
- ❖ قبل عملية التصدير، يجب على الشركة أن تحفز نفسها وذلك بالاستفسار حول شروط التعاملات الدولية.
- ❖ ينصح بالتشخيص للتصدير، وهذا من اجل تقييم قدرة الشركة على التعامل على المستوى الدولي (خلف، 2004، ص12).

ثانياً: الإنتاج

- ❖ المعرفة والتحكم في التكاليف للتمكن من تحديد الأسعار من خلال التفاوض مع الزبون.
- ❖ أدوات تسيير الإنتاج (الوقت والمنهجية) تسمح لرئيس الشركة بإنتاج السلع والخدمات في الآجال التي تتطلبها عملية التصدير.
- ❖ تكييف المنتجات مع متطلبات السوق المستهدفة(وديع،2003،ص11).

ثالثاً: 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 إتلاف المنتج، إضافة إلى تجهيز المنتج كما ونوعا ليكون جاهزا لتسلميه وفق معايير الجودة المتعارف عليها دوليا في الآجال المحددة (وديع،مصدر سبق ذكره،ص11).

رابعاً: التسويق

- ❖ ينصح أن يكون المسئول عن التصدير، ملم بتقنيات التجارة الدولية وذلك من خلال معرفة جميع الأمور المتعلقة بالتسويق من خطوات وضروريات، وظروف التجارة الدولية ومعرفة منافذ التسويق ليكون جاهزا لتسويق البضاعة (www.algex.dz18:00,2019).

خامسا: المالية

❖ أن تتوفر وسائل مالية من أجل تحسين أداء عملية التصدير(أموال خاصة، قروض بنكية، تسبيقات على الفواتير، قروض التمويل المسبق للصادرات) و المسؤول عن المؤسسة يجب أن يحرص على توفير الأموال سواء كانت خاصة أو عن طريق القروض، ودون الأموال لا يمكن للمؤسسة حتى نشاطها فما بالك التفكير في عملية التصدير.
(www.difaf.forumactif/montada.com, 18:05,2019).

سادسا: سعر التصدير

❖ يعتبر سعر التصدير من بين أهم الأمور والأولويات لإنجاح عملية التصدير، وبالتالي من واجب المسؤول عن المؤسسة المصدرة الإلمام بجميع الأمور المتعلقة بكيفية تحديد الأسعار و ما هي الأسس التي تقام عليها تحديد الأسعار، وأسعار المنتجات المنافسة على المستوى الدولي حيث أن:

- الأسعار المتوقعة في الأسواق الأجنبية ليست بالضرورة نفس الأسعار المتداولة في السوق المحلي.
- لتحديد سعر التصدير، يجب الأخذ في الحسبان تكاليف الإنتاج، السوق المنافسة، أسعار الصرف (www.difaf.forumactif/montada.com, 18:05,2019).

سابعا: اللوجستيك

❖ و يقصد به جميع الأنشطة التي يقوم بها المؤسسة المراد تصدير منتجاتها وربطها بالمتعاملين الخارجيين من خلال تدبير أمور النقل من المؤسسة إلى الميناء، نفس الشيء بالنسبة لعملية العبور من الدولة المصدرة إلى نظيرتها المستوردة، إضافة إلى كيفية تخزين البضائع ورفعها...
❖ توقع القيود المتعلقة باللوغستيك داخل المؤسسة وعند المتعاملين الخارجيين (النقل، العبور، الرفع، التخزين، الإيجار...) (بن ديب،2003،ص44).

ثامنا: المعايير والنوعية

❖ المنتج الموجه للتصدير وتغليفه يجب أن يحترمها المعايير الدولية المفروضة من طرف بلد الوجهة، كما يجب أن يستجيب لمتطلبات الزيون(بن ديب،2014،ص52).

2-3 إجراءات التصدير:

أولاً: اتخاذ القرار

تتم عملية اتخاذ القرار التصدير في هذه المرحلة يقوم المصدر وبعد تحديد الأسواق المستهدفة والمحتمل التعامل معها في الدول الخارجية بمجموعة من الإجراءات من أهمها:

❖ البدء في التخطيط لحملات ترويجية وإعلامية عن البضاعة في السوق المستهدف وذلك لبناء إدراك وعرفة عنها لدى المستهلك وخاصة إذا كانت هذه السلعة تطرح في الأسواق لأول مرة.

❖ إرسال عينات من السلع المنوي تصديرها إلى الأسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية أو عن طريق إرسال مندوبي البيع للاتصال المباشر بالعملاء أو من خلال معارض التي تقوم في تلك الدولة، وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية موضحا فيها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة، وكذلك الأسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع بها.

❖ جمع المعلومات القانونية اللازمة منذ البداية عن أية اشتراطات أو عوائق حكومية قد تفرض على مثل هذه البضاعة المصدرة كطريقة التغليف أو مواصفات الإنتاج أو كميات الإنتاج أو أية تخفيضات أخرى تشترطها الحكومة أو تجار الدولة المستهدفة.

❖ استصدار الرخص المطلوبة للتصدير من قبل الجهات المعنية مع العلم أن رخصة التصدير الشخصية تصدر باسم مقدم الطلب. ولا يجوز تعديلها باسم شخص آخر أو تحميلها للغير. (الصوص،2012،ص181)

ثانياً: إستراتيجية المنوي إتباعها

على الشركة أن تقوم ببناء إستراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها من قبل المستوردين والرد عليها وذلك لإعداد قائمة بأسماء المستوردين والشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة بحيث يمكن أيضا إجراء

المحور الثاني:مدخل عام حول الصادرات

مفاوضات بناء على هذه المعلومات مع المستوردين المحتمل التعامل معهم بما يتناسب مع مصلحة الشركة الآنية و إستراتيجية تحقيقا لأهدافها.

وفي هذه المرحلة يبدأ المصدر أيضا بإعداد وتجهيز خط الإنتاج والبضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها ومن الممكن تنفيذها. أي البرمجة الفعلية لأهداف واستراتيجيات الشركة والشروط التي تم التوصل إليها لغايات الاتفاق النهائي مع المستورد.

ثالثا: الاتفاق النهائي مع المستورد " العقد "

في ضوء إمكانيات الشركة وأهدافها وبعد الانتهاء من المفاوضات الخاصة بعمليات الشراء والبيع يتم تثبيت وتوثيق بنود الاتفاق التي تم التوصل إليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين بتنفيذ بنوده.

رابعا: إعداد الوثائق والمستندات الأولية لإتمام عملية التصدير

❖ إعداد الفاتورة المبدئية: بعد الاستلام وتثبيت أمر الشراء يقوم المصدر بإعداد الفاتورة المبدئية للبضاعة المطلوبة وفق الشروط المتفق عليها في العقد وتحتوي عادة هذه الفاتورة على اسم العميل المرسل إليه البضاعة، البلد المصدر إليه، الكمية والصنف، السعر، القيمة الإجمالية، نوع العملة، طريقة الشحن، طريقة الدفع، ثم ترسل هذه الفاتورة وصور الوثائق الأخرى مثل شهادة المنشأ وكشف التعبئة إلى المستورد طالبا منه متابعة الإجراءات الرسمية و الانتمانية المتفق عليها في العقد(الصوص،2012،ص182).

❖ كشف التعبئة: وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام الطرود وصفاتها وكمية البضائع المعبئة "الشد" في كل طرد من الطرود والأوزان التفصيلية والأوزان القائمة.

❖ شهادة صحية: تصدر هذه الشهادة عادة من جهات حكومية مخولة بعد التحقق من أنها مطابقتها لشروط التصدير في دولة المصدر.

❖ إذن الشحن: ويصدر عن توكيل ملاحي ويعتبر بمثابة أمر من التوكيل الملاحي لقبطان الباخرة او الشحن البري أو الجوي باستلام البضائع المطلوب شحنها على وسيلة الشحن المتفق عليها في العقد(الصوص،2012،ص183).

خامسا: إعداد الوثائق والمستندات النهائية

وهذه المستندات يتم إعدادها فور الانتهاء من إتمام عملية الشحن والتي يجب على المصدر للبنك فاتح الاعتماد إذا كانت طريقة الدفع عن طريقة الاعتماد المستندي وأهم هذه المستندات ما يلي:

أ- بوليصة الشحن: وهذه الوثيقة يصدرها الشاحن وتعتبر بمثابة إيصال من جهة الشاحن أو الوكيل الملاحى بصفته وكيل عن ملاك وساطة النقل يفيد استلامه للبضاعة وتعهد بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي تم استلامها بها.

ب- الفاتورة التجارية الرسمية: يقوم المصدر بإصدار الفاتورة التجارية النهائية أي قيمة المطالبة المالية كضمن للبضاعة وكشف التعبئة والتي تقدم نسخة عنها إلى الشاحن لإصدار بوليصة الشحن استنادا إلى المعلومات الواردة فيها، أما النسخة الأصلية فتقدم إلى الهيئات الدبلوماسية أو القنصلية مرفقة مع شهادات المنشأ والشهادة الصحية والتي يتم المصادقة عليها أصوليا لغاية قبولها في بلد المستورد

ج- مستندات ووثائق أخرى: أهمها كشف التعبئة، شهادة المنشأ، شهادة معاينة، وأية مستندات أخرى يطلبها المستورد من المصدر لإجراءات التخليص. (الصوص،2012،ص،183)

سادسا: المتابعة و الاتصال

إن مسؤولية المصدر قد تنتهي في إيصال البضاعة إلى بلد المستورد وربما إلى مخازنه وفي هذه المرحلة يقوم المصدر بمتابعة سير الرحلة بواسطة الشحن ويبقى على اتصال دائم مع وكلاء الشحن ومع المستورد باعتباره طرفا آخر في تنفيذ العقد حتى استلامه البضاعة وفي مكان التسليم المتفق عليه.

سابعا: الخطابات الختامية

بعد استلام المستورد لبضاعته ووفقا للشروط المطلوبة يتبادل الخطابات الختامية مع المستورد إذنا بابتداء مرحلة عمل جديدة، وتقديم الوثائق اللازمة للبنك إذا كانت شروط الاتفاق تقضي بالدفع بعد استلام البضاعة(الصوص،2012،ص،184).

3- تنمية الصادرات في الجزائر:

سنتناول تنمية الصادرات في الجزائر في الآتي :

3-1 نظرة حول صادرات الجزائر خلال الفترة 2015-11 شهر 2018

خلال الفترة 2015 الى غاية 11 شهر من 2018 سنتطرق على بعض الجداول التي فيها بيانات عن صادرات الجزائر نحو الخارج وتحليلها.

3-1-1 الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات وحسب المناطق الجغرافية:

سنتناول في الجدول التالي عن المناطق الجغرافية وتوزيعها للصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات ابتداء من سنة 2015 إلى غاية 11 شهر من 2018 والبيانات كالتالي:

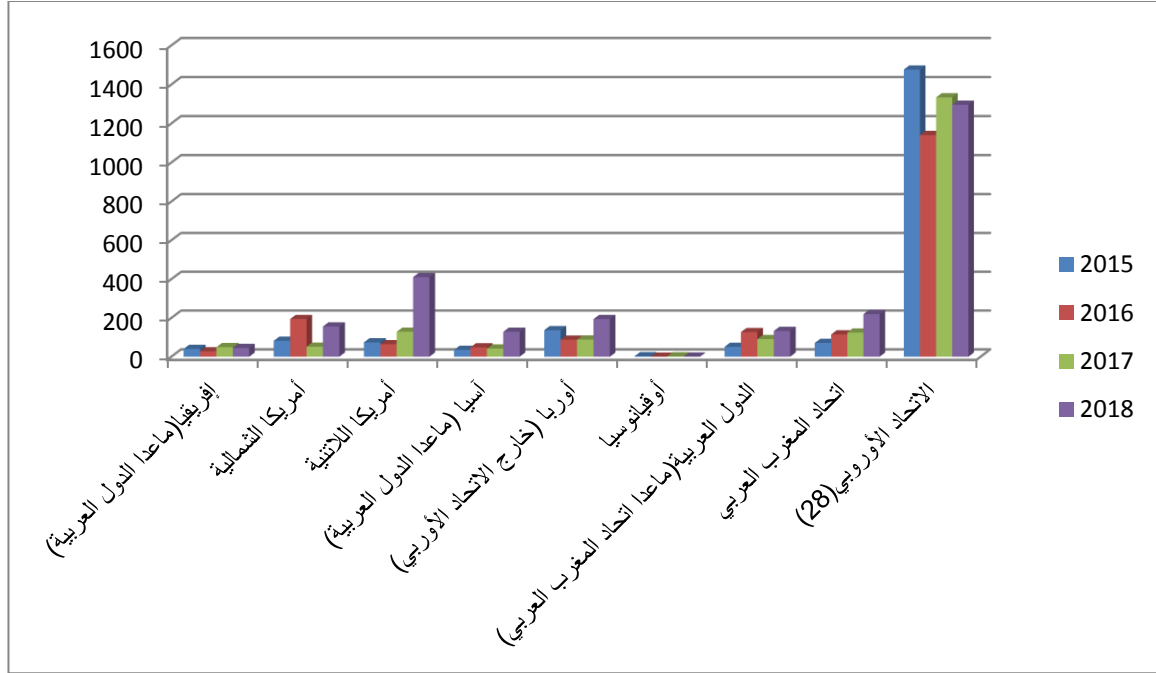
الجدول رقم (01): الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات وحسب المناطق الجغرافية

القيمة بملايين دولار أمريكي

المنطقة الجغرافية	2015	2016	2017	11 شهر من 2018
إفريقيا (ما عدا الدول العربية)	40,34	27,85	49,22	45,19
أمريكا الشمالية	82,23	194,41	51,59	155,97
أمريكا اللاتينية	73,97	64,40	128,50	410,34
آسيا (ما عدا الدول العربية)	35,36	48,42	42,02	128,80
أوروبا (خارج الاتحاد الأوروبي)	136,82	88,06	88,53	194,11
أوقيانوسيا	2,20	0,13	1,62	0,64
الدول العربية (ما عدا اتحاد المغرب العربي)	50,96	126,98	90,88	132,68
اتحاد المغرب العربي	71	114,95	124,40	219,53
الاتحاد الأوروبي (28)	1 476,08	1 140,90	1 333,78	1 295,99

المصدر: تقرير الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية

الشكل (01): الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات وحسب المناطق الجغرافية



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول أعلاه

خلال الفترة 2015 إلى 2018 فإن الاتحاد الأوروبي في الصدارة حيث كان في 2015 1476.08 دولار أمريكي وانخفض تدريجيا سنة 2016 بقيمة 1140.90 مليار دولار أمريكي ليرتفع سنة 2017 بقيمة 1333.78 مليار دولار أمريكي ويعيد انخفاضه مرة أخرى سنة 2018 ب 1295.99 دولار ويليه في المرتبة الثانية أمريكا اللاتينية بقيمة 73.97 سنة 2015 وشاهدت انخفاضا ملحوظا سنة 2016 بقيمة 64.40 مليار دولار أمريكي ليعيد ارتفاعه سنة 2017 بقيمة قدرها 128.50 مليار دولار أمريكي ويرتفع مجددا في تحسن واضح سنة 2018 بقيمة تقدر ب: 410.30 مليار دولار أمريكي، أما في المرتبة الثالثة اتحاد المغرب العربي حيث كانت قيمته ضئيلة جدا سنة 2015 بقيمة تقدر ب 71 مليار دولار أمريكي لترتفع نوعا ما سنة 2016 بقيمة قدرها 114.95 مليار دولار وتعيد الارتفاع سنة 2017 بقيمة قدرها 124.40 مليار دولار وفي سنة 2018 شاهدت ارتفاعا جذريا بقيمة 219.53 مليار دولار، أما في المرتبة الرابعة فكانت أوروبا (خارج الاتحاد الأوروبي) فبلغت قيمتها سنة 2015 ب: 136.82 مليار دولار لتتخفف سنة 2016 سنة بقيمة تقدر ب مليار دولار 88.06 و ترتفع نسبيا سنة 2017 بقيمة 88.53 مليار دولار ثم تشهد قفزة سنة 2018 بقيمة 194.11 مليار دولار، وفي المرتبة الخامسة أمريكا الشمالية حيث شاهدة تطور ملحوظا خلال تلك السنوات فبلغت قيمتها سنة 2015 ب 82.23 مليار دولار وارتفعت إلى 194.41

المحور الثاني:مدخل عام حول الصادرات

مليار دولار سنة 2016 لتشهد سقوطا وانخفاضا سنة 2017 بقيمة 51.59 مليار دولار لتعيد تطورها مجددا سنة 2018 بقيمة 155.97 مليار دولار ، وجاءت في المرتبة السادسة الدول العربية(ماعدا اتحاد المغرب العربي حيث شاهدت تذبذبا وبلغت قيمتها 50.96 مليار دولار سنة 2015 لترتفع سنة 2016 بقيمة 126.98 مليار دولار وتتنخفض سنة 2017 بقيمة 90.88 مليار دولار وترتفع مرة أخرى محققا مبلغ قدره 132.68 مليار دولار سنة 2018 وفي المرتبة السابعة آسيا (ماعدا الدول العربية) وبلغت قيمتها سنة 2015 35.36 مليار دولار وترتفع بقيمة تقدر ب 48.42 مليار دولار سنة 2018 وتتنخفض سنة 2017 بقيمة تقدر ب: 42.02 وترتفع مجددا سنة 2018 بقيمة تقدر ب:128.80 وفي المرتبة الثامنة(إفريقيا ماعدا الدول العربية) حيث بغت قيمتها سنة 2015 بمبلغ 40.34 مليار دولار وتخفض سنة 2016 ب قيمة قدرها 27.85مليار دولار وترتفع نوعا ما سنة 2017 ب49.22 مليار دولار لنخفض سنة 2018 بقيمة قدرها 45.19 مليار دولار سنة 2018 وفي المرتبة التاسعة والأخيرة أوقيانوسيا وهي الأقل قيمة من بين هذه الدول حيث بغت قيمتها سنة 2015 ب:2.20 مليار دولار وفي سنة 2016 بقيمة:0.13 مليار دولار وترتفع نوعا ما ب:1.62 مليار دولار سنة 2017 لتتنخفض سنة 2018 بقيمة تقدر ب:0.64 مليار دولار .

3-1-2 الدول الزبونة للجزائر في المنتجات خارج قطاع المحروقات

في الجدول أدناه سنحاول تحديد بعض الدول الزبونة للجزائر من سنة 2010 الى غاية 11 شهر من 2018

الجدول رقم (02): الدول الزبونة للجزائر

الوحدة ب: مليون دولار أمريكي

الدولة	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	11 شهر 2018
هولندا	168,88	248,83	448,34	657,98	746,59	257,39	203,84	354,05	225,13
اسبانيا	300,40	741,57	499,93	345,32	373,38	414,46	280,97	342,45	256,55
فرنسا	223,98	342,49	204,07	163,28	450,57	349,39	253,52	292,01	373,65
ايطاليا	118,22	286,75	149,17	96,29	131,72	157,31	75,57	119,66	128,91
البرازيل	11,14	251,66	42,69	10,36	50,08	59,94	56,12	110,65	335,42
بلجيكا	109,56	177,43	44,47	33,61	112,08	35,09	117,79	91,20	109,77
تركيا	34,64	20,73	13,44	39,15	40,14	86,93	62,28	70,15	158,63
موريتانيا	1,06	0,25	3,69	4,15	23,30	4,22	38,57	50,07	39,09
تونس	60,08	96,64	37,88	42,35	71,38	39,23	28,26	45,73	92,58
البرتغال	28,77	92,75	54,21	25,79	43,45	32,69	48,10	40,74	40,81
الأردن	18,39	1,21	5,59	8,15	5,99	4,17	18,74	40,12	37,47
و.م. الأمريكية	22,19	10,22	8,71	8,14	-	58,62	136,30	38,35	108,70
المغرب	29,84	36,17	52,40	40,68	38,30	22,20	17,03	28,60	65,60
بولونيا	3,62	265,62	53,51	35,76	42,90	26,57	16,27	21,61	21,13
ليبيا	30,74	11,23	6,55	22,41	11,53	5,35	31,09	18,94	22,26
لبنان	15,41	15,84	9,83	18,51	21,43	13,30	12,84	16,58	30,71
إثيوبيا	0,01	-	-	-	0,01	-	-	15,19	0,04
مالطا	0,94	0,21	1,46	46,99	19,47	31,63	1,69	14,68	21,71
ألمانيا	13,59	7,50	16,44	7,10	50,63	58,45	55,43	14,04	22,53
الهند	22,92	87,10	14,95	13,60	9,14	23,30	27,29	13,29	77,99

المصدر: تقرير الوكالة الجزائرية لترقية التجارة الخارجية

المحور الثاني:مدخل عام حول الصادرات

من خلال جدول الدول الزبونة للجزائر ومن بين 20 دولة زبونة للصادرات الجزائر فرنسا هي اكبر دولة زبونة للجزائر بالنسبة للمنتجات خارج قطاع المحروقات وازداد مقدار تعاملها واقتناء صادرات الجزائر حيث كان سنة 2010 ب: 223.98 دولار أمريكي ليزداد سنة 2018 إلى 373.65 وبذلك تكون فرنسا الدولة الزبونة رقم واحد للصادرات الجزائر وتأتي في المرتبة الثانية اسبانيا حيث شهدت تطورا ونشاطا في تعاملها مع الجزائر وصادراتها 741.57 ب: مليون دولار أمريكي سنة 2011 لتتنزل وتراجع سنة 2018 ب: 256.55 مليون دولار أمريكي سنة 2018 وتأتي أثيوبيا في المترتبة الأخيرة ب: 15.19 مليون دولار أمريكي سنة 2017 وتنخفض ب: 0.04 مليون دولار أمريكي سنة 2018 محققا أدنى نسبة.

3-1-3 تطور الميزان التجاري للجزائر والخاص بالمنتجات خارج قطاع المحروقات /حسب مجموعة الاستعمال:

من خلال الجدول الأتي سنتطرق إلى تطور الميزان التجاري للجزائر والخاص بالمنتجات خارج قطاع المحروقات وحسب مجموعة الاستعمال وفق البيانات التالية:

الجدول رقم (03): تطور الميزان التجاري للجزائر و الخاص بالمنتجات خارج قطاع المحروقات/حسب مجموعة الاستعمال خلال الفترة 2010 – 11 شهر من 2018

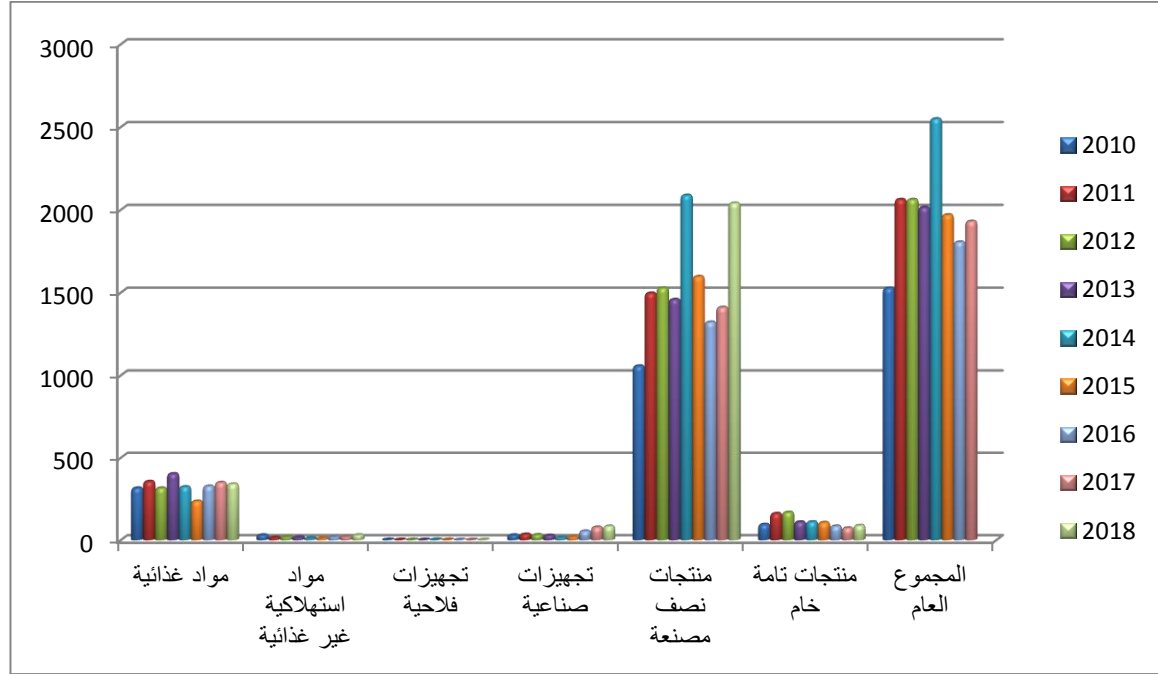
الوحدة بملايين الدولار الأمريكي

11 شهر 2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	مجموعة الاستعمال
340	349	327	235	323	402	315	355	315	مواد غذائية
31	20	19	11	11	17	19	15	30	مواد استهلاكية غير غذائية
0,3	-	-	1	2	-	1	-	1	تجهيزات فلاحية
84	78	54	19	16	28	32	35	30	تجهيزات صناعية
2 040	1 410	1321	1 597	2 087	1 458	1 527	1 496	1 056	منتجات نصف مصنعة
88	73	84	106	110	109	168	161	94	منتجات تامة خام
2585	1930	1805	1969	2549	2014	2062	2062	1526	المجموع العام

المصدر: تقرير الشركة الجزائرية لترقية التجارة الخارجية

المحور الثاني:مدخل عام حول الصادرات

الشكل (02):تطور الميزان التجاري للجزائر والخاص بالمنتجات خارج قطاع المحروقات/حسب مجموعة الاستعمال الفترة 2010 – 11 شهر من 2018



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول أعلاه.

تحتل المواد نصف مصنعة المرتبة الأولى من حيث المنتجات المصدرة خارج قطاع المحروقات، وذلك خلال الفترة من 2010 إلى غاية 11 شهر من 2018 تتمثل أساسا هذه المنتجات في الزيوت ومنتجات أخرى. وهو أمر طبيعي بحكم اعتماد الجزائر على المحروقات، وقد عرفت المنتجات النصف مصنعة انتعاشا حيث قفزت من 1056 مليون دولار أمريكي سنة 2010 إلى 2040 مليون دولار سنة 2018. تليها في المرتبة الثانية المنتجات الغذائية حيث تتمثل أساسا في التمور والخضر، وقد سجلت سنة 2013 أعلى قيمة لها ب 402 مليون دولار أمريكي وهذا راجع للمجهودات التي بذلتها الدولة بالنشاط الفلاحي.

المحور الثاني:مدخل عام حول الصادرات

الوحدة مليون دولار أمريكي

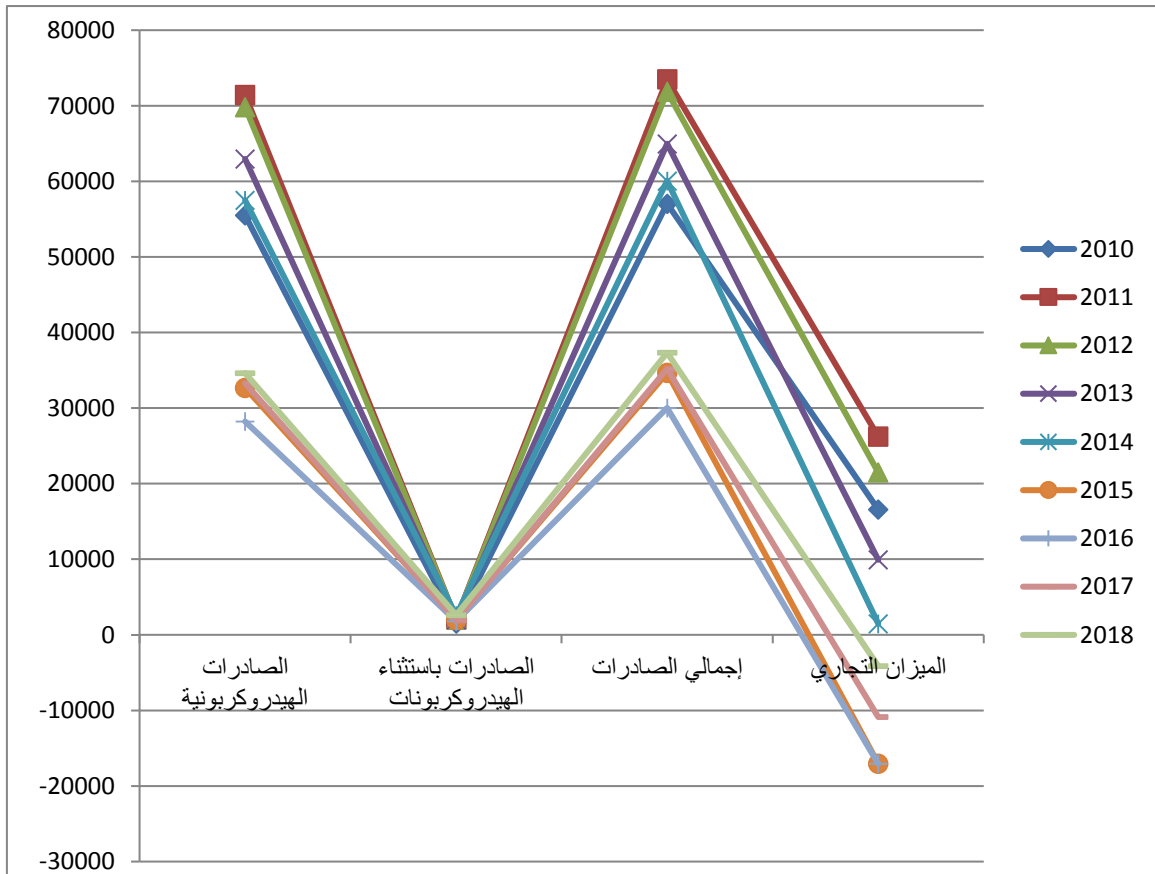
الجدول رقم(04): جدول التجارة الخارجية للجزائر (الصادرات)

2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010	الجزائر
34 642	33 261	28 221	32 699	57 512	62 960	69 804	71 427	55527	الصادرات الهيدرو كربونية
2 593	1 930	1 805	1 969	2 549	2 014	2 062	2 062	1526	الصادرات باستثناء الهيدروكربونات
37 235	35 191	30 026	34 668	60 061	64 974	71 866	73 489	57053	إجمالي الصادرات
-4 136	-10 868	-17 063	-17 034	1 481	9 946	21 490	26 242	16580	الميزان التجاري

المصدر: تقرير الشركة الجزائرية لترقية التجارة الخارجية

الجدول رقم 4 يبين صادرات الجزائر بصفة عامة سواء الصادرات الهيدروكربونية أو الصادرات باستثناء الهيدروكربونات وعن إجمالي الصادرات والميزان التجاري من 2010 إلى 2018.

الشكل رقم(03): التجارة الخارجية للجزائر(الصادرات)



المصدر: إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول أعلاه

المحور الثاني:مدخل عام حول الصادرات

في جدول تطور التجارة الخارجية للجزائر (صادرات) كان هناك تطور ملحوظ خلال الفترة الممتدة من سنة 2010 إلى غاية سنة 2018 ونسب مرتفعة حيث بلغت قيمة الصادرات الهيدروكربونية 69804 مليون دولار أمريكي سنة 2012 وبلغت قيمة الصادرات باستثناء الهيدروكربونات 2593 دولار أمريكي سنة 2018 حيث شوهدت ارتفاع ملحوظ ، أما بالنسبة لإجمالي الصادرات فحققت قيمة عالية سنة 2011 بقيمة 73489 لتشهد تراجعا كبيرا سنة 2018 بقيمة 37235 مليون دولار أمريكي، أما بالنسبة للميزان التجاري تراجع جذري حيث بلغ سنة 2018 قيمة -4136 مليون دولار أمريكي حيث كان في ارتفاع جيد سنة 2011 بقيمة 21490 مليون دولار أمريكي، إذا صادرات الجزائر في تذبذب وغير مستقرة و لم ترتفع.

الجدول رقم(05): بعض المنتجات غير الهيدروكربونية المصدرة من الجزائر(من 2014 إلى 2018)

القيمة: مليون دولار أمريكي

الكمية آلاف الأطنان

2018		2017		2016		2015		2014		السنوات
القيمة	الكمية	القيمة	الكمية	القيمة	الكمية	القيمة	الكمية	القيمة	الكمية	المنتج
576,56	946,04	561,24	894,84	396,04	1065,96	524,88	721,55	938,56	656,54	المذيبات النافثا
412,84	1398,26	341,95	1210,06	323,20	1299,50	477,02	1170,71	567,81	1093,53	غاز الأمونيا
823,67	3118,86	327,04	1378,14	448,09	2079,27	419,44	1424,95	292,43	841,02	الأسمدة
217,83	603,98	225,46	499,06	231,39	472,40	149,86	372,83	228,10	476,50	السكر
48,55	1021,73	55,13	1032,59	71,91	1137,77	95,30	1285,95	95,96	1334,06	فوسفات الكالسيوم الطبيعي
57,57	50,07	52,34	46,83	37,55	31,11	34,67	28,64	38,79	26,00	التمر
33,41	1,55	39,98	2,37	23,40	5,17	27,28	6,40	47,01	10,81	الهيليوم
24,51	8,19	33,23	11,62	13,60	4,98	0,00	0,00	0,00	0,00	آلات الغسيل
38,56	131,42	30,82	113,34	16,07	1959,14	13,13	47,27	18,03	56,31	الزجاج المسطح
13,35	15,41	27,47	32,63	34,85	53,63	22,09	34,67	53,78	42,34	البنزين
21,32	54,58	24,91	84,37	33,68	126,90	29,29	99,74	47,32	111,73	الميثانول
15,15	28,68	12,29	25,32	6,66	13,65	9,53	22,45	-	-	المياه المعدنية والغازية
8,71	1,66	8,51	1,76	9,41	1,44	7,40	1,20	7,69	1,38	الزبدة الدهون زيت والكاكاو
4,29	13,00	8,44	27,00	-	-	4,26	17,20	7,77	20,60	الحديد الخام غير مخلوط
1,57	1,39	8,34	7,59	8,33	8,96	0,45	0,40	0,00	0,00	زيت فول الصويا

المصدر: تقرير الوكالة الجزائرية لترقية الصادرات

من خلال الجدول رقم (05) بعض المنتجات الجزائرية الغير هيدروكربونية فهناك تذبذب واضح من حيث الكمية والقيمة خلال الفترة من 2014 إلى 2018 حيث نلاحظ في هذا الجدول منتج مذيبات النافثا تنوعت كميته وقيمه فكان كميته سنة 2014 ب: 656.54 ألف طن بقيمة 938.56مليار دولار لترتفع الكمية سنة 2018 ب: 946.04 ألف طن وبقيمة 576.56 مليار دولار، أما منتج غاز الأمونيا فكانت الكمية 1093.53 ألف طن بقيمة 567.81 مليار دولار سنة 2014 لترتفع الكمية 1398.62 ألف طن وبقيمة 412.84 سنة 2018، ما بالنسبة لمنتج الأسمدة فكميتها سنة 2014 كانت 841.02 ألف طن بقيمة 292.43 لترتفع الكمية ب: 1398,26 ألف طن والقيمة 823,67 مليار دولار. كما لاحظنا كذلك في منتج السكر حيث كانت الكمية سنة 2014 تقدر ب 476.50 ألف طن وقيمة 228.10 مليار دولار أما في سنة 2018 ارتفعت الكمية 603.98 ألف طن لتتخفص القيمة 217.83 مليار دولار، كما نلاحظ كذلك في منتج فوسفات الكالسيوم الطبيعي الكمية تقدر ب 1334.06 ألف طن وقيمتها 95.96 مليار دولار سنة 2014 لترتفع الكمية سنة 2018 ب: 1021.37 ألف طن وتتنخفض قيمتها 48.55 مليار دولار، و أيضا بالنسبة لمنتج التمر فالكمية 26 ألف طن والقيمة 38.79 مليار دولار سنة 2014 أما الكمية سنة 2018 ارتفعت و أصبحت 50.07 ألف طن والقيمة ارتفعت و قدرت ب: 57.57 مليار دولار.

أما بقية المنتجات كالهيليوم، آلات الغسيل، البنزين، الميثانول، المياه المعدنية الغازية، الزبدة الدهون وزيت الكاكاو، الحديد الخام غير المخلوط و زيت فول الصويا فلم تتجاوز كميتهم خلال السنوات من 2014 إلى 2018 كمية 150 طن والقيمة 127 مليار دولار غير الزجاج المسطح الذي كانت كميته 56.31 سنة 2014 وارتفعت سنة 2016 و قدرت كميته ب: 1959.14 أما بالنسبة لقيمه فكانت مليار دولار 18.03 سنة 2014 وارتفعت سنة 2018 بقيمة تقدر ب: 38.56 مليار دولار.

3-2- مشاكل التصدير في الجزائر

إن التأكيد على الطابع الاستراتيجي الذي تمثله الصادرات بالنسبة للاقتصاد الجزائري، يهدف أساسا إلى إظهار ثقل وعبء الصادرات خاصة خارج المحروقات ومدى تأثيرها على التبادل الخارجي للجزائر وإعاققتها له. فالمرحلة الطويلة من الاستقرار التي ميزت هذا القطاع، رغم حيويته في اقتصاديات كل بلد أدى إلى الاعتقاد بأن الفشل قدر محتوم تم الاستسلام له، هذا ما ظهر من خلال سلوك وتصرفات الاقتصاديين، ما أدى إلى بالاقتصاد الجزائري إلى تسجيل نتائج ضعيفة جدا في مجال التصدير، الأمر الذي يجعلنا نتناول مشاكل التصدير في الجزائر انطلاقا من زوايا عدة:

أولاً: المشاكل على المستوى الجزئي

- ❖ تطبيق عشوائي وغير منتظم لإجراءات العمل المنصوص عليها في نظام الجودة، بالإضافة إلى غياب نظام قادر على القياس المبني على الأساليب الإحصائية.
- ❖ عدم الأخذ بأسلوب الجودة في مجال تحديد وتصميم المنتجات.
- ❖ عدم توافر نظام للمعلومات يتضمن كافة البيانات والإحصائيات التي تربط بالعملية الإنتاجية وموقع السلعة في السوق.
- ❖ عدم التحفيز المادي والمعنوي داخل المؤسسة، الأمر الذي قضى على كل فرص الإبداع والابتكار.
- ❖ عدم استجابة الهياكل التنظيمية الميكانيكية للتغيرات الحالية التي تحدث خارج حدود المؤسسة (البيئة الخارجية) منها تحرير المبادلات التجارية، التطور التكنولوجي والإعلام والاتصال، مما أدى إلى ضعف صناعات المؤسسات الجزائرية على مواجهة الهزات التي تمارسها المؤسسات الاقتصادية العالمية .
- ❖ الجهاز الإنتاجي للاقتصاد الجزائري بمختلف مكوناته يتقعد للكفاءة التنافسية أو التنافسية الدولية(سعيد،2002،ص-ص13،12).

ثانياً: المشاكل المرتبطة بالمشاكل الاقتصادية

- ❖ غياب إستراتيجية محددة المعالم للتصدير في ظل التشابك والتداخل الحاصل بين الأسواق الوطنية والأجنبية.
- ❖ غياب ثقافة التصدير لدى المتعاملين الاقتصاديين الجزائريين، وميلهم للاستيراد بسبب ارتفاع نسبة الربح والتقليل من المخاطر الناجمة عن التصدير.
- ❖ ضعف تنافسية المنتج الجزائري كنتيجة لضعف الميزانيات المخصصة للبحث والتطوير، وكذا لعدم الاستخدام الأمثل للتكنولوجيا.
- ❖ انعدام الخبرة لدى المصدرين الجزائريين والتي تحول دون توقعهم في الأسواق الأجنبية لمدة أطول.
- ❖ عدم مطابقة المنتوجات الجزائرية لمعايير الجودة العالمية، وارتفاع أسعارها في الأسواق العالمية كنتيجة لإنخفاض قيمة الدينار الجزائري من جهة، والتضخم والتذبذبات العالمية من جهة أخرى(مسعد، 2014، صص16-17).

ثالثا: المشاكل المرتبطة بالمحيط المؤسسي والتشريعي

- ❖ التشابك والتداخل في المهام الموكلة للهيئات والهيكل المدعمة لترقية الصادرات خارج المحروقات، بين الديوان الوطني لترقية التجارة الخارجية والغرفة الوطنية للتجارة، والشركة الوطنية للمعارض والتصدير، مما أدى إلى غياب التنسيق والتضارب في الأرقام المقدمة، وبالتالي صعوبة تحليل الواقع وإيجاد الحلول اللازمة، إضافة إلى عدم توفر معلومات قانونية وتشريعية دقيقة، مما يسهل من اتخاذ القرار فيما يخص ترقية الصادرات خارج المحروقات،
- ❖ غياب أدنى تنظيم للتواجد التجاري في الأسواق الخارجية بما يخدم الصادرات خارج المحروقات.
- ❖ وجود تنظيم وتنسيق غير كافيين بين المصدرين الجزائريين سواء على المستوى الوطني أو الخارجي.
- ❖ سوء استخدام وتوجيه الموارد المالية للصندوق الخاص لترقية الصادرات.
- ❖ ارتفاع تكاليف النقل الدولي مما يتسبب في ارتفاع تكلفة المنتج في السوق العالمي مما يؤثر على تنافسيته.
- ❖ عدم الاهتمام بوظيفة التسويق الدولي وما يمكن تقدمه من معلومات للمؤسسات، بحيث أصبح الحصول على المعلومات عن الأسواق الخارجية، من أهم المشكلات التي تواجه المصدر الجزائري نظرا لنقص خبرته بالدراسات التسويقية(مسعد، 2014، ص ص20-21).

3-3 السياسات المنتهجة لتنمية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

إن الجزائر بحكم أنها من الدول المصدرة للمحروقات تتأثر بتقلبات الأسعار، وهذا ما انعكس سلبا على مداخيلها، و أدخلها في مشكلة المديونية مع بداية التسعينيات، ولأجل معالجة ذلك قامت السلطات العمومية برسم سياسات شاملة لتنمية الصادرات خارج المحروقات، وهذا من خلال تدعيم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة خصوصا والمؤسسات الوطنية ككل، بما يجعله قادرة على اقتحام الأسواق الدولية، حيث بدأت بتطبيق مجموعة من الإجراءات والسياسات تمثلت فيما يلي:

أولا: سياسة سعر الصرف

شهد نظام الصرف في الجزائر منذ سنة 1986 تعديلات عديدة،تزامنت أغلبها من الإصلاحات الاقتصادية،وكان الهدف منها إعطاء القيمة الحقيقية الداخلية والخارجية للدينار الجزائري،حيث أن السعر المرتفع وغير الحقيقي للدينار الجزائري قبل التعديلات أدى إلى عجز الحساب الجاري الخارجي للدولة،وقد

المحور الثاني:مدخل عام حول الصادرات

كان الهدف من وراء هذه التعديلات هو القضاء على العجز عن طريق ترقية الصادرات والتقليل من الواردات عن طريق إعطاء سعر حقيقي لقيمة الدينار يتناسب وهذا الهدف(بلقطة،2009،ص ص164-165).

ثانيا: تأمين و ضمان الصادرات

بعد ما كانت تتم عن طريق شركات تأمين غير مختصة(الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين، الشركة الجزائرية للتأمينات الشاملة) تم إنشاء نظام جديد لتأمين و ضمان الصادرات مع بداية 1996 تديره الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات CAGEX، حيث يتم بموجب هذا النظام تأمين الشركات المصدرة من الأخطار التجارية و غير التجارية و أخطار الكوارث الطبيعية، إضافة للمشاركة في المعارض الدولية و اكتشاف أسواق جديدة.(وصاف، سعدي، 2002، ص11).

ثالثا: التحفيزات المالية

بعد إقرار دستور 1989 الذي حفز حرية التجارة الخارجية، أعقبت استصدار جملة من النصوص التشريعية في ذات السياق، و من بين هذه النصوص ما تعلق بالجانب المالي والإصلاحات المؤسساتية للقطاع البنكي الجزائري، لذا وضع بنك الجزائر عدة قواعد متعلقة بمعالجة و تسيير عمليات التجارة الخارجية، لا سيما عمليات التصدير، و موازاة مع ذلك عملت السلطات العمومية على وضع قواعد لتشجيع التصدير، والتي تدور حول:

- ❖ تنفيذ المساعدات المالية من خلال الصندوق الخاص لترقية الصادرات، والذي تم إنشائه لغرض تقديم المساعدات المالية لعمليات التصدير.
- ❖ تمكين المصدرين من التحوط ضد مخاطر التصدير عن طريق الوكالة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات(بن ساحة، 2011، ص ص 107-108).

رابعا: التحفيزات الجبائية للتصدير

عرف النظام الجزائري تحولات وإصلاحات عديدة منذ سنة 1990 في إطار قوانين مالية، والتي استهدفت ما يلي:

- ❖ تشريع قوانين جبائية للمتعاملين الاقتصاديين الذي يشتغلون في نفس النشاط.
- ❖ احترام التوازن الجبائي و الحرص على المساواة بين المتعاملين في فرض الجبائية.

- ❖ تنظيم النشاط الاقتصادي من خلال منح التحفيزات للأنشطة ذات الأولوية.
- ❖ الإعفاء من الرقم على القيمة المضافة.
- ❖ الإعفاء من الرسم على أرباح الشركات (بن ساحة، مصدر سبق ذكره، ص-ص 108-109).

خامسا: التحفيزات الجمركية

أما بخصوص التسهيلات الجمركية والحد من التعقيدات في إجراءات التصدير، فقد نص قانون الجمارك 98-10 على جملة من التسهيلات في هذا المجال نذكر منها:

- ❖ تسهيلات وإعداد وتسجيل التصريح المفصل
- ❖ تسهيلات مراقبة البضائع.
- ❖ تسهيلات تحديد الحقوق والرسوم. (رلمي و عدوكة، 2015، ص57).

الخلاصة

من خلال ما سبق لاحظنا أن موضوع الصادرات يحظى بأهمية بالغة، وذلك نظرا للدور الذي تلعبه في اقتصاديات مختلف الدول، حيث أصبح التصدير من أهم القضايا الرئيسية، ومحورا رئيسيا في خطط التنمية لاسيما في ظل احتياج اقتصاديات الدول النامية إلى النقد الأجنبي ومواكبتها بالمستجدات الدولية و ما تطرحه من تحديات كبيرة في ظل الأوضاع الاقتصادية الراهنة التي تعرف المزيد من تدويل الأنشطة الإنتاجية والتسويقية لتحقيق الكفاءة الاقتصادية.

بما أن الصادرات الجزائرية تعتمد على مادة أولية وحيدة بنسبة كبيرة في صادراتها ألا وهي المحروقات، أما الصادرات خارج هذا القطاع تبقى ضعيفة جدا وبنسبة قليلة ، الأمر الذي أدى بالسلطات الجزائرية إلى اتخاذ مجموعة من الإجراءات في سبيل تنميتها وتنويعها وترقيتها، كتخفيض قيمة العملة،وتقديم تحفيزات مالية للمصدرين الجزائريين، إضافة إلى التحفيزات الجبائية والجمركية. الهدف من ذلك هو فك ارتباط الاقتصاد الجزائري بقطاع المحروقات الذي يتميز بعدم الاستقرار وهو ما يجعله هشاً ويجعله عرضة لأي صدمة لأسعار المحروقات على مستوى الأسواق العالمية.

على الرغم من كل هذه الجهود بقيت صادرات المحروقات في الجزائر تهيمن على إجمالي الصادرات الجزائرية بأكثر من 95% ويبقى النمو الاقتصادي في الجزائر مرتبط بصادرات المحروقات فيجب على الدولة الجزائرية بذل مجهودات أكبر من النهوض باقتصاد بعيد عن صادرات المحروقات لذلك تعتبر عملية تنمية الصادرات وتنويعها مصيرية لأي دولة لأنها تتيح لها الفرصة في زيادة معدلات نمو اقتصادها وتحقيق أهدافها في زيادة الطاقة الإنتاجية، وتوفير فرص العمل واستغلال مواردها الاستغلال الأمثل، كما تعد عملية ترقية الصادرات من تدعيم ميزان المدفوعات وتحقيق التوازن الخارجي، إذا لابد من تدعيم البرامج والسياسات المعتمدة من طرف الدولة الجزائرية من كل الفاعلين الاقتصاديين لتزداد الفاعلية التصديرية.

الجانب التطبيقي

تمهيد

بعد ما تناولنا في الجانب النظري التأمين البحري والصادرات الجزائرية سنحاول إسقاط بعض المعطيات في هذا الفصل التطبيقي من خلال دراسة واحدة عقود التأمين البحري للبضائع المصدرة في إحدى شركات التأمين الناشطة بالجزائر، المتمثلة في الشركة الجزائرية للتأمينات CAAT، ويرجع أساسا على أنها تعد من أهم شركات التأمين المتواجد بسوق التأمين الوطنية، وتعتبر ذات خبرة وكفاءة واسعتين في تسيير عقود التأمين، وكذلك المراتب المتقدمة في ضمان مختلف فروع خاصة تأمين النقل ومن بينها النقل البحري حيث كان الهدف من إنشائها هو التخصص في تأمينات النقل والتي كانت تسمى الشركة الجزائرية لتأمينات النقل، ومع صدور الأمر التنفيذي 07/95 الذي رفع احتكارها لمجال النقل، إلا أنها مازالت الرائدة في هذا المجال.

لذا قسمنا هذا الجانب التطبيقي إلى جزئين حيث تناولنا في الجزء الأول التعريف بالشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAAT والجزء الثاني فقد خصصناه لمعالجة وتسوية عقد تأمين بحري للبضائع المصدرة بوكالة CAAT المسيلة.

1- التعريف بالشركة الجزائرية للتأمينات LA CAAT

تأسست الشركة الجزائرية للتأمينات تكريسا لمبدأ التخصص الذي كان منتهجا في فترة السبعينيات والثمانينات، سوف يتم تقديم الشركة من خلال التعريف على نشأتها وتطورها وهيكلها التنظيمي ومواردها وكذلك استثمارات الشركة، مع الأخذ بعين الاعتبار مكان إجراء التريص -وكالة المسيلة-.

1-1 التعريف بالوكالة الرئيسية:

لقد ظهرت الشركة الجزائرية للتأمينات CAAT في ظل محيط يتميز باحتكار الدولة للتأمين، وتخصص شركة التأمين، قد تأسست في 30 أبريل 1985 بموجب مرسوم رقم 82/85 وذلك بعد إعادة هيكلة المشكلة للتأمين وإعادة التأمين CAAR، هذه الأخيرة كانت متخصصة في تأمين الأخطار الصناعية والنقل، تم توليد هذه الشركة عن شركة CAAR، وقد كانت تدعى عند إنشائها الشركة الجزائرية لتأمينات النقل، لتخصص بعد ذلك في أخطار النقل سواء تعلق ذلك بالنقل البري، الجوي أو البحري.

ومع بداية الإصلاحات و الانتقال إلى مرحلة التسيير الذاتي للمؤسسات العمومية في إطار السياسات الاقتصادية التي انتهجتها الجزائر للتوجه نحو اقتصاد السوق، تحولت الشركة الجزائرية للتأمينات، إلى شركة عمومية اقتصادية ذات أسهم (EPE/SPA) وذلك في أكتوبر 1989، ونتيجة لهذا التوجه نحو الاستقلال الذاتي في تسيير الشركة، قررت الجمعية العامة للمساهمين في 24 ديسمبر 1989 إلغاء تخصصها في تأمينات النقل لتوسع بذلك من محفظتها لتشمل جملة من فروع التأمين الأخرى المتمثلة فيما يلي:

- ❖ تأمين الأخطار الصناعية كالتأمين ضد الحريق.
- ❖ تأمين الأشخاص كتأمين الحياة والتأمين في حالة الوفاة وغيرها.
- ❖ تأمينات الأخطار البسيطة كتأمين السرقة وتأمين السيارات وغيرها.

ونتيجة لهذا التحول في نشاط الشركة قام مسئولها بتعديل اسمها حيث أصبحت تسمى بالشركة الجزائرية للتأمينات بدلا من الشركة الجزائرية لتأمينات النقل.

ومع إلغاء مبدأ تخصص الشركات، سواء الشركة الجزائرية للتأمين، أو باقي الشركات الفاعلة بدأت تظهر المنافسة بينهما مع البقاء دائما في ظل احتكار الدولة لنشاط التأمين، وفتح السوق الوطنية أمام المتعاملين

الخواص، سواء المحليين أو الأجانب، الأمر الذي أدى بالشركة الجزائرية للتأمينات إلى إعادة تنظيمها محاولة منها التكيف والتأقلم للممارسة للأخطار الجديدة ومواجهة الوضع الجديد.

تعرض الشركة الجزائرية للتأمينات بمجموعة منتجاتها التأمينية من أجل تغطية الأخطار التي يمكن أن يتعرض لها زبائنها (أشخاص طبيعيين، وأشخاص معنويين)، سواء في ممتلكاتهم أو في حياتهم الاجتماعية أو المهنية، وهي تسعى من أجل ذلك إلى خلق توافق بين المنتجات التي تعرضها والرغبات والتطلعات المحتملة لزبائنها.

كما تهدف الشركة إلى تنويع محفظة منتجاتها التي يغلب عليها فرع تأمين النقل، فهي تسعى إلى ضم فروع التأمين الأخرى من جملة الأهداف التي أنشأت من أجلها الشركة:

- ❖ تأمين الأملاك الوطنية والمساهمة في تمويل الاقتصاد الوطني.
- ❖ ضمان تأمين أملاك المؤسسات الخاصة بالمواصلات وحتى أملاك الخواص.
- ❖ توطيد الثقة بين المؤسسات والمؤمن لهم، تلك الثقة المتبادلة بين الطرفين تعمل على التطوير والازدهار للمؤسسة و الاقتصاد الوطني.
- ❖ تنمية البلاد من حيث إيجاد وخلق مناصب شغل (بن محمد، 2005، ص-ص 134-135).

1-2 مهام ودور الشركة:

من بين مهام الشركة CAAT، عرض ضمانات للزبون على الأخطار الممكن أن تلحق به في حياته الاجتماعية والمهنية، إذ تقوم بتنظيم نشاط التأمين بدلالة الحاجة والرغبات المحتملة للزبائن، هذا بالإضافة إلى أن شركة CAAT مرتبطة بالتطور للبلاد، وترتكز على إستراتيجيات توسيع القاعدة الصناعية، ومهامها على هذا المستوى تتمثل في:

- ❖ ممارسة كل عمليات التأمين.
- ❖ تعويض الزبائن في حالة وقوع الخطر.
- ❖ تمويل المشاريع الإنمائية.
- ❖ العمل على دراسة سوق التأمينات واقتراح مقاييس فعالة لمؤازرة الاقتصاد في إطار سياسة البلاد.
- ❖ القيام باستثمارات سياسية و اقتصادية.
- ❖ تستعمل سياسة الادخار وتساهم وتشارك كمستثمر تأسيسي.

❖ حماية ممتلكات المواطن.

3-1 أهداف الشركة:

هناك عدة أهداف تسعى لتحقيقها شركة CAAT منها:

- ❖ تنويع محفظة الشركة وتوسيع نشاطها، ذلك بتغطية الأخطار الصناعية البسيطة على الأشخاص وغيرهم.
- ❖ تطوير شبكة التوزيع الوطنية، بإنشاء وحدات ووكالات جديدة لمواجهة الطلب المتزايد ومنافسة الشركات الأخرى مثل: CAAR , SAA.....الخ
- ❖ تشجيع الادخار في المدى الطويل، والمساهمة في الاقتصاد الوطني وتوظيف رؤوس الأموال على شكل ودائع لدى البنوك.
- ❖ البحث عن الربح وتحسين مستوى المردودية.
- ❖ تحسين الحصص السوقية.

4-1 مجال الشركة:

يتحدد مجال الشركة الجزائرية للتأمينات LA CAAT في عدة نشاطات منها:

- ❖ المصانع الخاصة المتعلقة بالمنتجات الصناعية.
- ❖ الموانئ والمطارات .
- ❖ النقل والتفريغ.
- ❖ العبور والتخزين.
- ❖ البنوك والفندقة.
- ❖ كل أنواع التجارة (www.caat.dz).

1-4-1 الهيكل التنظيمي للشركة:

قامت الشركة الجزائرية بإعادة هيكلة تنظيمها حتى يتوافق مع التغيرات والتطورات التي يشهدها محيطها من جهة، ومع مختلف فروع التأمين التي أصبحت تمارسها من جهة أخرى، فنجد أن الوظائف التقليدية لشركة قد استكملت بوظائف جديدة مثل التسويق.

من جهة الفروع المتمثلة في المديریات الجهوية: وهي 07 وحدات تتوزع على التراب الوطني، حيث يرأس كل وحدة مدير عام خاص بها بتفويض من رئيس المديرية العامة ونوابها الأربعة وهي:

- ثلاث وحدات في الجزائر (الجزائر العاصمة، الحراش ، حيدرة) - وحدة قسنطينة - وحدة عنابة - وحدة غرداية - وحدة وهران.

تتقسم هذه الوحدات إلى وكالات عامة.

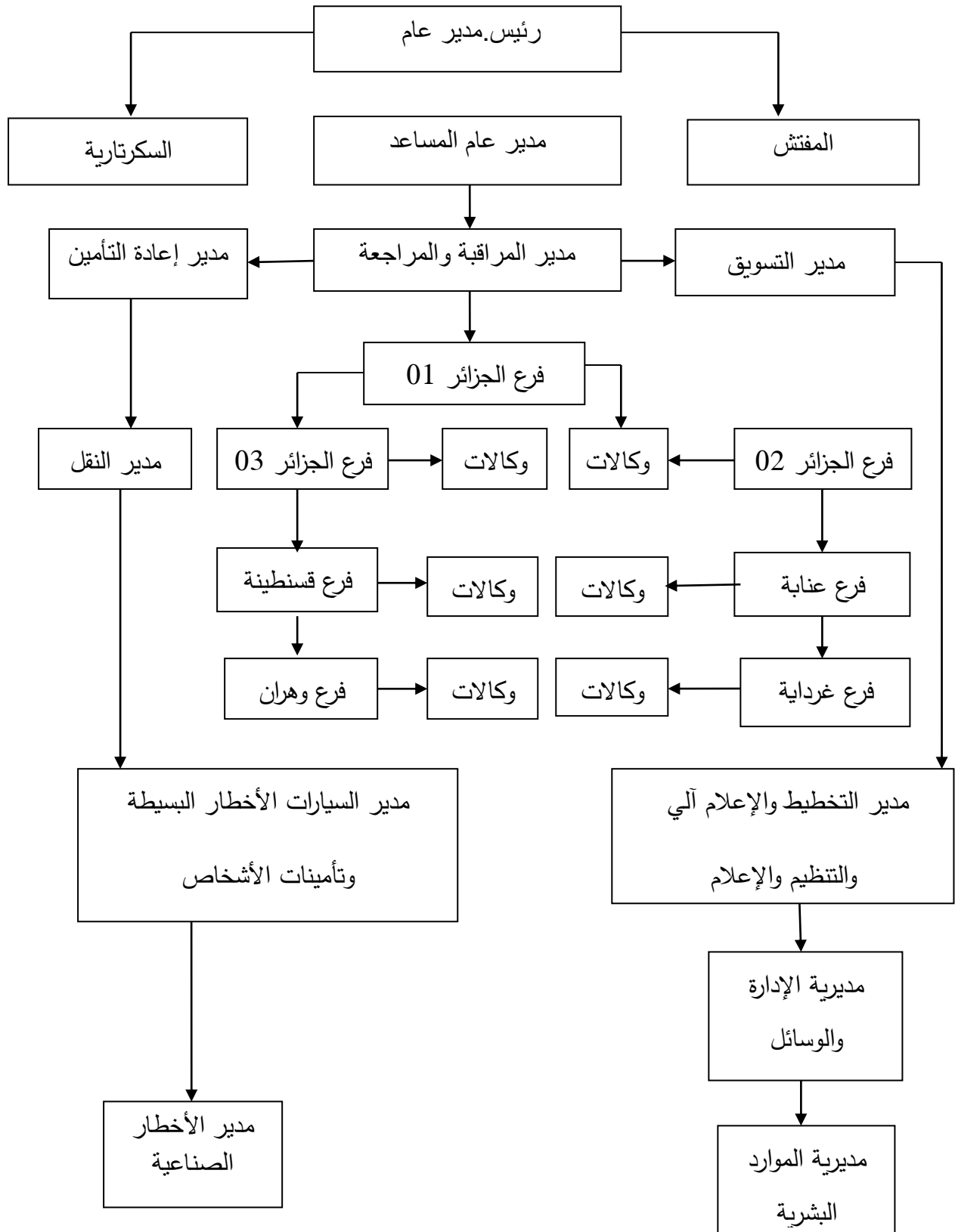
الدوائر الجهوية: تضم 03 دوائر حيث يرأس كل دائرة رئيس خاص بها وهي:

الدائرة المركزية: بكل ما يخص وحدات الجزائر العاصمة الثلاث وكل ما يحيط بها من وكالات ووكلاء عاملون.

الدائرة الشرقية: تهتم بكل ما يخص وحدتي عنابة و قسنطينة، وكل ما يحيط بها من وكالات ووكلاء عاملون.

الدائرة الغربية: وتهتم بكل ما يخص وحدي وهران و غرداية، وكل ما يحيط بهما من وكالات ووكلاء عاملون.

1-4-2 الشكل (04): الهيكل التنظيمي للشركة الجزائرية للتأمينات CAAT



المصدر: لوائح من الشركة (CAAT)

2- منتجات الشركة:

إن الشركة الجزائرية للتأمينات (CAAT) لديها مجموعة كبيرة من المنتجات التأمينية التي توفرها لربائنها ونذكر منها :

- ❖ تأمين السيارات.
- ❖ الأخطار الصناعية المتعددة.
- ❖ الأخطار البسيطة.
- ❖ نقل البضائع (بحرية، برية، جوية).

3-تطور رأس مال الشركة:

رأس مال الشركة: إن الشركة الجزائرية للتأمينات CAAT هي شركة عمومية ذات أسهم تعود ملكيتها للدولة وكغيرها من الشركات لابد من توفرها على رأس مال محدد كي تزاوّل نشاطها و رأس مالها يساوي 16.000.000.000.00 دج ستة عشر مليار دج ورقم أعمال يتجاوز 21 مليار دج. وفيما يلي سوف نعرض تطور رأس مال الشركة خلال السنوات من (2014 إلى 2017). وذلك من خلال الجدول التالي:

جدول رقم(06): تطور راس مال شركة CAAT

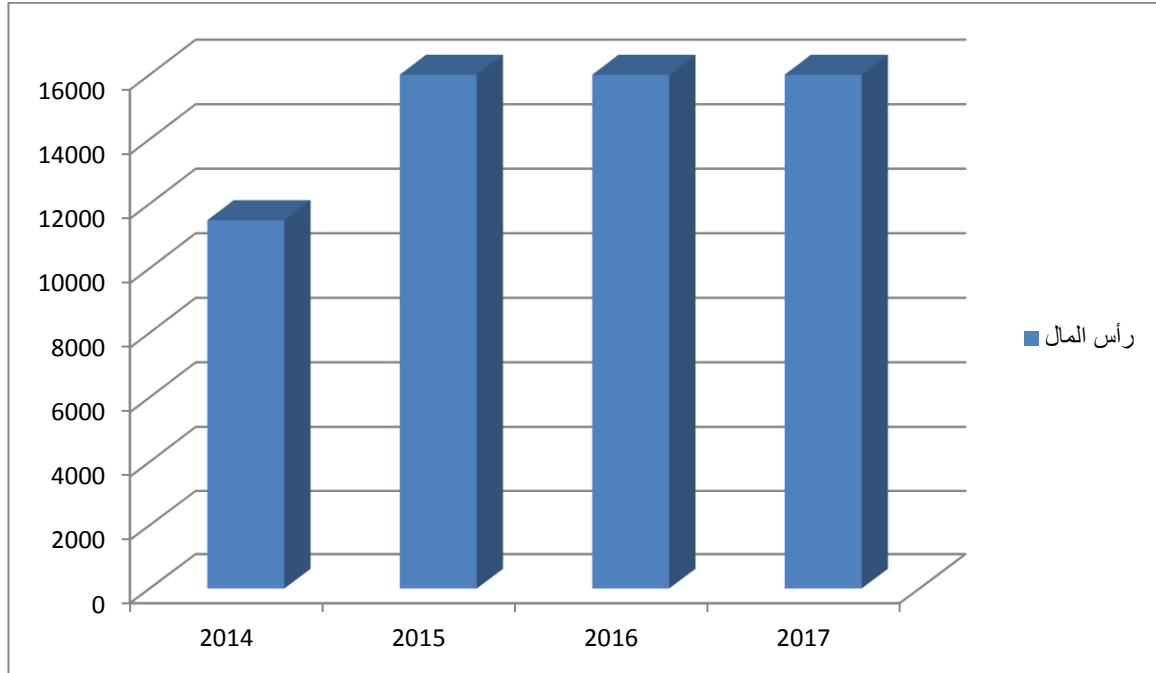
من خلال هذا الجدول سنوضح تطور رأس مال شركة CAAT خلال السنوات من 2014 إلى 2017 وتظهر البيانات كالتالي:

الوحدة:مليار دج

السنوات	2014	2015	2016	2017
رأس المال	11490	16000	16000	16000

المصدر: التقارير السنوية لشركة CAAT للسنوات من 2014 إلى 2017

الشكل (05): تطور رأس مال شركة CAAT



المصدر: إعداد الطالبين بالاعتماد على التقارير السنوية لـ CAAT LA

من خلال جدول تطور رأس مال الشركة الجزائرية للتأمينات ومن خلال الرسم البياني للأعمدة فعلا هناك تطور ملحوظ خلال السنوات الأخيرة حيث كانت قيمة رأس مالها سنة 2014 بـ: 11490 مليار دينار جزائري بينما تطور رأس مالها خلال الثلاث سنوات 2015، 2016، 2017 بنفس القيمة 16000 مليار دينار جزائري.

الجدول رقم (07) : جدول الاستثمار

النسبة	2017	2016	
%13	3662210	3234791	مشاركة
%23	24773066	20124701	قيمة الخزينة
-3%	1107638	1138250	قيمة عقارية
-100%	0	3800000	التزامات ENCE
3%	240400	234488	ودائع لأجل

المصدر: التقرير السنوي للشركة الجزائرية للتأمينات CAAT LA

من خلال الجدول رقم(07) قيمة الاستثمار في شركة CAAT نلاحظ أن خلال السنتين 2016،2017 أن قيمة الخزينة حققت أعلا نسبة 23% بمبلغ قيمته 20124701 سنة 2016 لترتفع إلى 24773066 سنة 2017 لتأتي في المرتبة الثانية قيمة المشاركة بنسبة 13% بقيمة 2324791 مليار دينار جزائري وارتفعت سنة 2017 بقيمة 3662210 مليار دينار جزائري أما بالنسبة للقيمة العقارية فبلغت قيمتها سنة 2016 ب:1138252 مليار دينار جزائري لتتخف بقيمة 1107638 مليار دينار جزائري سنة 2017 يعني انخفضت نسبتها -3% مقارنة بقيمة الخزينة وقيمة المشاركة أما قيمة الالتزامات كانت هي الأكبر قيمة من بين كل القيم سنة 2016 لتتعدم إلى ال0 سنة 2017 وفي الأخير نلاحظ ارتفاع لقيمة الودائع لأجل سنة 2017 بقيمة 240400 مليار دينار جزائري حيث كانت سنة 2016 قيمتها 234488 مليار دينار جزائري.

جدول رقم (08): مصاريف التشغيل

يمثل جدول رقم (08) بيانات حول مصاريف التشغيل بالشركة الجزائرية للتأمينات CAAT وهي كالتالي:

2017		2016		السنوات
النسبة	المبلغ	النسبة	المبلغ	البيان
7%	295881	5%	220406	المشتريات والخدمات الخارجية
19%	813630	20%	870490	خدمات خارجية أخرى
52%	2234554	52%	2262943	نفقات الموظفين
7%	311742	7%	282478	الضرائب والضرائب المماثلة
2%	100016	2%	83100	مصاريف التشغيل الأخرى
5%	218616	6%	238130	مصاريف مالية
7%	307308	8%	362661	حساب الاستهلاك
100	4281747	100%	4320208	المجموع

المصدر: لتقرير السنوي للشركة الجزائرية للتأمينات LA CAAT

من خلال الجدول رقم(08): الذي يمثل مصاريف التشغيل للشركة الجزائرية للتأمينات LA CAAT خلال السنتين 2016،2017 نلاحظ أن مصاريف نفقات الموظفين هي الأكثر و الأعلى خلال السنتين 2016،2017 محققا بذلك نسبة 52% بقيمة قدرها 2262943 سنة 2016 مليار دينار لتتخف نوعا سنة 2017 بقيمة قدرها 2234554 مليار دينار محققا كذلك نسبة 52% كما نلاحظ كذلك مصاريف خدمات خارجة الأخرى يأتي في المرتبة الثانية مباشرة بمبلغ قيمته 870490 مليار دينار وبنسبة 20% سنة 2016 لينخفض بنسبة سنة 2017 بنسبة 1% مقارنة بسنة 2016 حيث بلغ نسبتها 19% وقيمتها

813630 مليار، أما في المرتبة الثالثة مصاريف حساب الاستهلاك بنسبة 8% وقيمة 362661 سنة 2016 لينخفض بنسبة 1% سنة 2017 مقارنة ب سنة 2016 بمقيمة قدرها 307308 مليار دينار، ورابعا مصاريف الضرائب والضرائب المماثلة حيث بلغت قيمتها سنة 2016 ب: 282478 مليار دينار ونسبة 7% أما في سنة 2017 ارتفعت قيمتها محققا 311742 مليار دينا بنسبة 7%، وخامسا المصاريف المالية بقيمة 238130 مليار دينار بنسبة 6% لتتخفف إلى قيمة 218616 مليار دينار بنسبة 5% سنة 2017. و أخيرا ارتفعت مصاريف التشغيل الأخرى محققا قيمة بلغ ب: 100016 مليار دينار سنة 2017 حيث كانت قيمتها سنة 2016 بقيمة 83100 مليار دينار وبنفس النسبة 2%.

جدول رقم (09) جدول هامش الملاءة

يمثل هذا الجدول هامش الملاءة للشركة الجزائرية للتأمينات خلال الفترة 2016 و 2017 وفق البيانات التالية:

2017	2016	البيان
16000000	16000000	رأسمال
4471822	3134053	أسهم
39332	3134053	احكام الضمان
635770	623385	أحكام الشكوى للديون الفنية
2754142	2487765	أحكام أخرى
0	0	تقرير جديد
23901066	22284535	مجموع عناصر الهامش
22615696	21160080	أقساط صادرة صافي الإلغاء
83229	102174	أقساط مقبولة
22689925	21262254	المجموع
4642382	4539785	الهامش على شكل أقساط
12217093	12217093	خسائر رسوم الدفع
5516428	5516428	القسط
87859	87859	أحكام لمشاركة الأرباح و الحسومات
17821110	17821110	المجموع
2673165	2770654	يتم تحديد الهامش على أساس الديون الفنية

الشكل (06): هامش الملاءة



المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على الجدول

نلاحظ هنا في جدول رقم (09) هامش الملاءة أن مجموع عناصر الهامش والتي تشمل رأس مال المؤسسة بقيمة 16000000 مليار دينار سنة 2016 و بقيت على حالها وبنفس القيمة سنة 2017 والأسهم بقيمة 3134053 مليار دينا سنة 2016 و ارتفعت بقيمة 4471822 سنة 2017 وأحكام الضمان بقيمة 3134053 مليار دينار سنة 2016 وانخفضت سنة 2017 بقيمة 39332 مليار دينار كما بلغت أحكام الشكوى للديون الفنية قيمة 623385 مليار دينار سنة 2016 وترتفع سنة 2017 بقيمة قدرها 635770 مليار دينار أما الأحكام الأخرى وكان التقرير الجديد منعدم 0 خلال سنة 2016 و 2017 حيث بلغ مجموع عناصر الهامش بقيمة تقدر ب 22284535 مليار دينار لتشهد ارتفاعا وتحسنا ملحوظا سنة 2017 بقيمة قدرها 23901066 مليار دينار، أما مجموع أقساط صادرة صافي الإلغاء وأقساط مقبولة فبلغ سنة 2016 بقيمة قدرها 21262254 مليار دينار وفي سنة 2017 ارتفع مجموعها بقيمة تقدر ب: 22689925 مليار دينار، أما الهامش على شكل أقساط فبلغ سنة 2016 ب: 4539785 مليار دينار وارتفع نوعا ما بقيمة تقدر ب: 4642382 مليار دينار سنة 2017، أما بالنسبة لخسائر رسوم الدفع فبلغت قيمته سنة 2016 ب: 12217093 لتبقى ثابتة وبنفس القيمة سنة 2017. والقسط كذلك بقي ثابت خلال سنة 2016,2017 بقيمة 5516428 مليار دينار، وحتى كذلك الأحكام لمشاركة الأرباح و الحسومات لم تتغير

قيمتها خلال سنة 2016 و 2017 بقيمة تقدر ب: 87859 مليار دينار وتم تحديد الهامش على أساس الديون الفنية بمبلغ قيمته 2770654 مليار دينار سنة 2016 وانخفض سنة 2017 بقيمة 2673165 مليار دينار.

4- التعريف بوكالة CAAT بالمسيلة:

هي وكالة تابعة لوحدة سطيف الجهوية تأسست في 1990 مقرها الحي الإداري بالمسيلة تتكون من المدير وثلاث مصالح رئيسية وهي: مصلحة الإنتاج، مصلحة التعويضات ومصلحة المحاسبة .

أولاً: مدير الوكالة:

من مهامه الإشراف والتنسيق والتنظيم بين المصالح المختلفة كما يهتم مدير الوكالة بإبرام الصفقات التأمينية والتعريف بمنتجات المؤسسة التأمينية والبحث عن أسواق جديدة وكل هذا يدخل في إطار تطبيق البرامج التسويقية للمؤسسة كما يعتبر أمر بالصرف على مستوى الوكالة. كما يقوم بإنجاز تقارير شهرية وسنوية تخص الحالة التقنية والمالية للوكالة.

ثانياً: مصلحة الإنتاج:

هي المصلحة التي تقوم بإبرام عقود التأمين المتعددة وتعريف الزبائن بمنتجات المؤسسة كما تلعب دور استشاري في تكييف منتجات التأمين مع نشاط كل زبون وتقوم بإصدار عقود التأمين (الشروط الخاصة والعامة) كما تهتم بتقديم المنتجات الجديدة وتسويقها عن طريق تعريف الزبائن بمنتج التأمين وتتكون من أقسام خاصة فهناك قسم تأمين السيارات، قسم الأخطار المتعددة وتأمينات النقل.

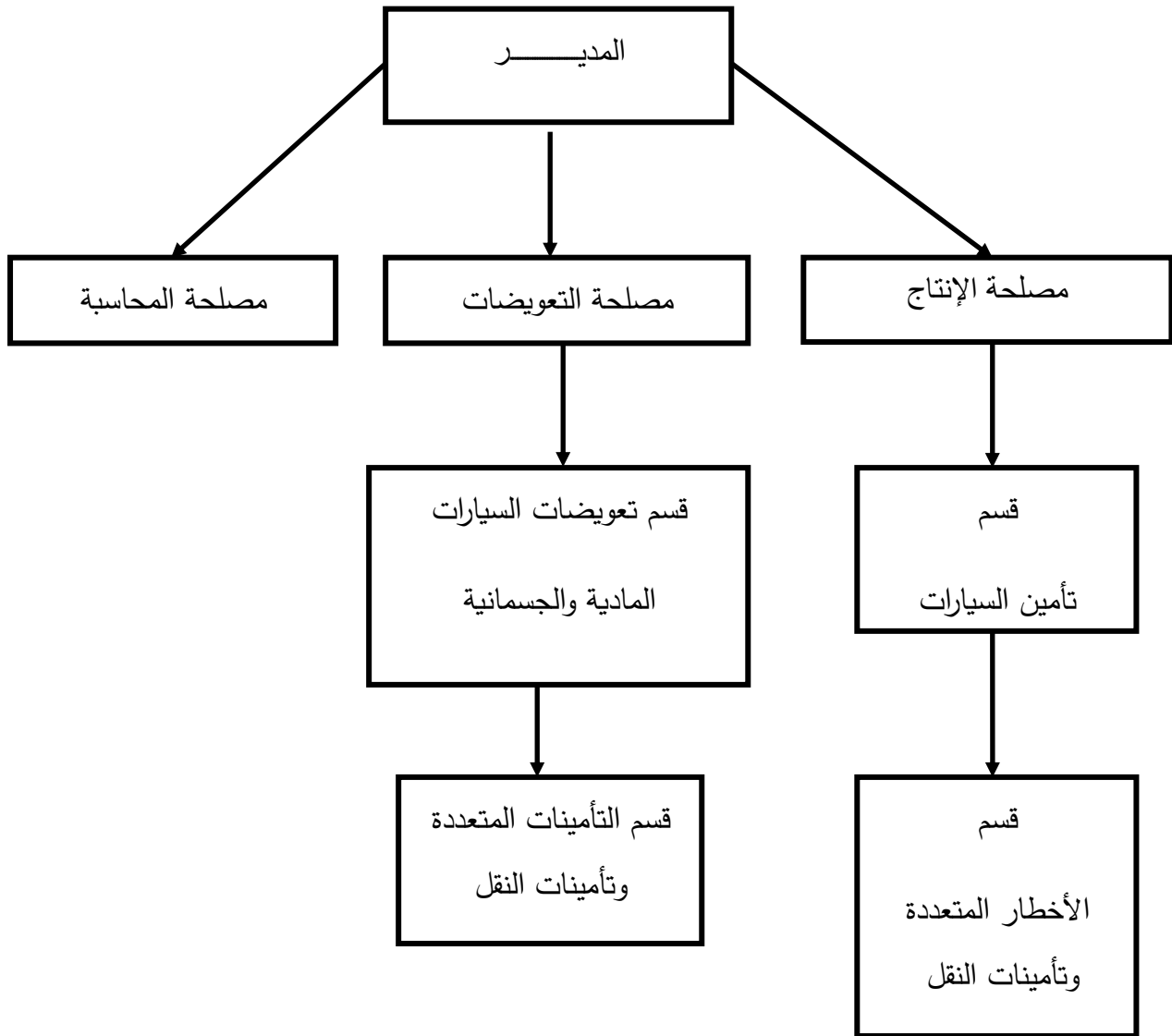
ثالثاً: مصلحة التعويضات:

تتمثل في استقبال تصريحات الزبائن بالحوادث التي تقع لهم وتكون محل تأمين فتقوم بعد ذلك بجذب الخبراء لأجل تقييم الأضرار ومعرفة أسبابها ثم بعد ذلك تهتم بمدى مطابقة هذه الحوادث مع الضمانات الممنوحة والهدف هو في نهاية الأمر تعويض المؤمن والالتزام بينود عقد التأمين وتتكون من قسمين قسم تعويضات السيارات المادية والجسمانية وقسم التأمينات المتعددة وتأمينات النقل.

رابعاً: مصلحة المحاسبة:

تقوم بجرد الحسابات اليومية وتحصيل الأقساط للعمليات التأمينية المتعددة كما تقوم بإصدار شيكات التعويض للزبائن وكذلك تسجيل و مراقبة المصروفات اليومية للوكالة كما تضطلع بإعداد التقارير المحاسبية الشهرية للوكالة. (وكالة CAAT بالمسيلة، 2019)

1-4 الشكل (07): الهيكل التنظيمي لوكالة CAAT بالمسيلة:



المصدر: إعداد الطالبين وفقاً لمعلومات وكالة CAAT بالمسيلة

5-خطوات إجراء تأمين بحري على البضائع لعملية التصدير

تتمثل هذه الخطوات في التالي:

1-5 طلب تأمين بحري على البضائع

يقوم المصدر بطلب بحري على البضائع التي يريد تصديرها نحو الخارج بحرا وفيما يلي نموذجا عن ذلك

نموذج

طلب تأمين بحري على البضائع

..... : نرجو اجراء التأمين باسم :
..... : العنوان :
..... : قيمة التأمين :
..... : عن البضائع الاتي، بيانها :
..... :
..... : ضد اخطار :
..... : على الباخرة :
..... : السفرية من :
..... : ملاحظات :
امضاء

المصدر: الكاشف محمد محمود،(2010)،التأمين البحري على الشحنات البضائع، ط1،الغرفة الصناعية التجارية، الرياض،ص6

عادة يكون هذا الطلب مختصرا ويتضمن بيانات عن الشحنة (البضاعة) واسم السفينة وتفاصيل الرحلة والأخطار المطلوب تغطيتها(الكاشف، مرجع سبق ذكره، ص06).

نشاهد في النموذج أن طالب التأمين البحري على البضائع يتم كتابة اسم وعنوانه ومن ثم قيمة التأمين؛

ثم يكتب بيانات عن البضائع المراد تصديرها ويوضح كذلك ضد أي نوع من الخطر ويذكر اسم السفينة ويحدد مكان السفر من انطلاقه إلى وصوله ويكتب بعض الملاحظات ويمضي في آخر الطلب.

2-5 إشعار التغطية المؤقت:

نموذج إشعار التغطية المؤقت

اشعار تغطية مؤقت رقم

المؤمن له :

العنوان :

بناء على طلبكم رقم المؤرخ

نتشرف بأن نعزز لكم قبولنا التأمين ، حسب البيانات الواردة فيما يلي ،
وذلك لحين اصدار وثائق التأمين النهائية .

مبلغ التأمين :

البضائع المؤمن عليها :

رقم الاعتماد المستندي : بنك

ويشترط أن تكون التعبئة طبقا للأصول الفنية للصنف ، وأن تشحن
البضائع داخل عتابر السفينة

الرحلة :

السفينة : ستشحن البضائع على سفينة سيذكر اسمها فيما بعد ، على أن
شروط تقسيم السفن (Classification Clause) الصادر من مجمع
مكتتبي التأمين بلندن وعلى ألا تمر بفلسطين المحتلة أو أحد موانئها .

التغطية : طبقا للشروط الآتي بيانها الصادرة من مجمع مكتتبي التأمين
بلندن :

أسعار التأمين : (أ) أخطار النقل :

(ب) أخطار الحرب والاضطرابات : طبقا للأسعار العالمية

المعمول بها يوم الابحار .

على أنه من المعلوم والمتفق عليه أن هذا التأمين المؤقت يخضع للاشتراطات
الآتية :

١ - أن تخطرنا بمجرد علمكم أو علم مندوبيكم بشحن البضائع المؤمنة مع ذكر اسم السفينة أو السفن التي يتم الشحن عليها .

٢ - للشركة حق الغاء هذا التأمين في أي وقت وبدون ابداء الأسباب بعد منحكم مهلة :

(١) ٣٠ (ثلاثين) يوما بالنسبة للأخطار البحرية .

(ب) ٧ (سبعة) أيام بالنسبة لأخطار الحروب .

(ج) ٧ (سبعة) أيام بالنسبة لأخطار الاضطرابات والشغب

والاضطرابات الأهلية - باستثناء الشحنات المنقولة من أو الى أمريكا فالمهلة

٤٨ (ثمانية واربعون) ساعة .

على أنه في هذه الحالات يستمر التأمين على الشحنات التي تكون قد بدأت رحلتها قبل

انقضاء المدة المحددة أعلاه وذلك حتى وصولها الى أماكنها النهائية .

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام

تحريرا في

انتاج :

المصدر: الكاشف محمد محمود،(2010)،التأمين البحري على الشحنات البضائع، ط1،الغرفة الصناعية التجارية، الرياض،ص ص8-9

يستخدم إشعار التغطية عادة في التأمين البحري على البضائع ويتضمن إشعارا لتغطية ما يلي:

-تعهد من المؤمن بتغطية الخطر المطلوب التأمين منه، وذلك بصفة مؤقتة على الأقل، قد يستمد بها التأمين أو قد يرفض المؤمن طلب التأمين كليا أو يقبل التأمين بشروط إضافية.

-يوضع في وثيقة إشعار التغطية المؤقت عنوان الوثيقة وترقم ثم اسم المؤمن له وعنوانه ورقم الطلب وتاريخه ويكتب عليها مبلغ التأمين والبضائع المؤمن عليها ورقم الاعتماد المستندي و اسم البنك. ويشترط أن التعبئة

للبضائع طبقا للأصول الفنية،و أن تشحن البضائع داخل عنابر السفينة، ثم اسم الرحلة أو رقمها واسم السفينة والتغطية طبقا للشروط و بياناتها الصادرة من مكتبتي التأمين ثم تأتي أسعار التأمين على أخطار النقل، أخطار الحرب و الاضطرابات طبقا للأسعار العالمية المعمول بها يوم الإبحار.

وهذا التأمين المؤقت يخضع للاشتراطات الآتية:

❖ الإخطار بمجرد علمهم أو علم المندوبين بشحن البضائع المؤمنة مع ذكر اسم السفينة أو السفن التي يتم الشحن عليها.

❖ للشركة حق إلغاء هذا التأمين وفي أي وقت وبدون ابداء الأسباب بعد منحهم مهلة:

- 30 يوم بالنسبة لأخطار البحرية
- 7 ايام بالنسبة لأخطار الحروب.
- 7 ايام بالنسبة لأخطار الاضطرابات والشغب والاضطرابات الأهلية - باستثناء الشحنات المنقولة من أو إلى أمريكا فالمهلة 48 ساعة.

على أنه في هذه الحالات يستمر التأمين على الشحنات التي تكون قد بدأت رحلتها انقضاء المدة المحددة أعلاه وذلك حتى الوصول إلى أماكنها النهائية. وفي آخر الوثيقة يكتب تحريرا في... و يكتب الإنتاج.

3-5 وثيقة التأمين البحري

وثيقة تأمين بحري
بضائع

مبلغ التأمين رقم الوثيقة

بموجب هذه الوثيقة تم الاتفاق بين ، والمنوه عنها
عنها فيما بعد بالشركة وبين

بصفته ذا مصلحة أو مالكا أو وكيلًا أو ذا صفة أخرى في ابرام التأمين المبين والموضح
فيما بعد على أنه في مقابل دفع مبلغ

دفعه المؤمن له المذكور أو تعهد بدفعه للشركة كقسط عن هذا التأمين بمعدل

تعهد الشركة وتوافق على أن تدفع وتعوض المؤمن له أو من يقوم مقامه أو مديره
أو من يخلفه في جميع الخسائر والأضرار المبينة فيما بعد والتي قد تلحق الأشياء المؤمن
عليها بمقتضى هذه الوثيقة وملحقاتها في حدود مبلغ التأمين وقدره

سواء في ذلك أكانت الأشياء المؤمن عليها قد هلكت أو لم تهلك وقت ابرام هذه الوثيقة
بشرط ألا يكون قد وصل الى علم المؤمن له أي خبر عن ذلك ويبدأ هذا التأمين من

ومن المتفق عليه بين المؤمن له والشركة أن هذه الوثيقة تضمن :

وان السفينة الناقلة هي :

بشروط ألا تمر السفينة أو الطائرة الناقلة بالمياه الاقليمية أو المجال الجوي لفلسطين المحتلة .

وتتعهد الشركة وتوافق على أن التأمين المذكور يبدأ من الوقت الذي تشحن فيه البضائع على السفينة المذكورة أعلاه ويستمر الى أن يتم تفريغ البضائع المذكورة ووضعها على البر بسلام في جهة الوصول سالفة الذكر ، ويجوز للسفينة المذكورة أن تتأهب وتبحر وتمر وتبقى في أي ميناء أو مكان خلال الرحلة المؤمن عليها دون مساس بهذا التأمين .

والأخطار التي قبلت الشركة تحملها في كل هذه الرحلة هي :

أخطار البحار ، وسفن الحرب ، والحريق ، والأعداء ، والقراصنة ، والرمي في البحر ، والقرصنة المنظمة ، والمفاجآت ، والاستيلاء ، البحر ، وكذلك القبض والايقاف والمنع الصادر من سلطة عامة ، لأية دولة وفي أية حالة وبأية صفة كانت ، وكذلك خيانة الربان والملاحين ، وجميع الأخطار الأخرى والحسائر والكوارث التي قد تلحق بالأشياء المؤمن عليها أو أي جزء منها بضرر ما . وفي حالة حصول أية خسارة أو كارثة يجوز للمؤمن له ، أو مستخدميه ، أو تابعيه ، أو خلفائه أن يعمل ويسافر للمحافظة على الأشياء المؤمن عليها أو أي جزء منها أو استردادها ، وذلك دون المساس بهذا التأمين . ومن المتفق عليه أن أي إجراء من المؤمن أو المؤمن له لاسترداد أو لانقاذ أو لحفظ الأشياء المؤمن عليها لا يعتبر بأي حال من الأحوال تنازلاً أو قبولا للتخلي .

ملاحظة : من المتفق عليه أن الفلال ، والحبوب ، والأسماك ، والملح ، والفواكه ، والدقيق ، والذور ، لا تكون مضمونة الا اذا كانت العوارية عمومية أو جنحت السفينة . ومن المتفق عليه أيضا أن السكر ، والتبغ والقنب والكتان والجلود الخام بأنواعها لا تكون مضمونة الا اذا بلغت العوارية 5% ، أما البضائع الأخرى فلا تكون مضمونة الا اذا بلغت العوارية 3% مالم تكن العوارية عمومية أو جنحت السفينة أو غرقت أو احترقت .

في حالة حصول ضرر تنشأ عنه مطالبة بمقتضى هذه الوثيقة يجب على المؤمن له أن يقدم فوراً طلباً كتابياً للمعاينة الى

تم التوقيع على هذه الوثيقة في بتاريخ

انتاج : -

روجعت

المصدر:الكاشف محمد محمود، (2010)، التأمين البحري على الشحنات البضائع، ط1،الغرفة الصناعية التجارية، الرياض،ص ص 15-16

يشترط من عقد التأمين البحري أن يكون صورة وثيقة ويجب أن تتضمن الوثيقة على البيانات التالية:

- ❖ اسم المؤمن له أو اسم الشخص الذي يتم التأمين لحسابه.
- ❖ بيانات عن الشيء موضوع التأمين، والأخطار التي سيغطيها.
- ❖ الرحلة مدتها أو مدة التغطية التأمينية.
- ❖ مبالغ التأمين أو مبلغ التأمين.

❖ أسماء شركات التأمين في حالة التأمين لدى أكثر من شركة.

ويجب أن يوقع المؤمن والمؤمن له على تلك الوثيقة.

ويجب أن يثبت عقد التأمين كتابة في سند رسمي أو عرفي يسمى وثيقة التأمين وكذلك الإضافات والتعديلات الطارئة على العقد الأصلي تثبت بنفس الشكل في صكوك تسمى الملحقات.

و يكتب أعلى الوثيقة مبلغ التأمين، رقم الوثيقة والبيانات الخاصة بها وبيانات الاتفاق وفي أخير الوثيقة التوقيع والتاريخ و الإنتاج وتاريخ المراجعة.

الختامة

يلعب التأمين دورا أساسيا في الاقتصاديات الحديثة لما تقوم به من دور مزدوج فهو يقوم بحماية الأفراد و المنشآت ضد مختلف الأخطار التي تهدد شخصهم وممتلكاتهم ، ومن جهة أخرى تلعب دورا هاما في تمويل وترقية الاقتصاد الوطني من خلال الأموال المجمعة و المداخيل.

بما أن النقل البحري للبضائع يعتبر من أهم طرق النقل نظرا لسعة السفن الكبيرة وكذا نقص تكاليف النقل مقارنة مع الطائرات والقطارات لهذا يفضل أغلبية المصدرين والمستوردين استعمال هذه الوسيلة لنقل بضائعهم، ونظرا للأخطار المحدقة بها والتي تشكل نطاق التأمين البحري والضمان لبضائعهم المنقولة فالتأمين البحري على البضائع خاصة المصدر يلعب دورا هاما في ترقيتها وتطويرها وتقوية وتنمية الاقتصاد الوطني.

من خلال دراستنا هذه استخلصنا بعض النتائج:

أولا: النتائج:

إن أهم النتائج التي توصلنا إليها هي كالتالي:

- التأمين البحري هو أقدم أنواع التأمينات اذ سبق التأمين البري في الظهور بوقت بعيد، نظرا للمخاطر التي اكتنفت الملاحة ولم تكون نشأة التأمين البحري طفرة واحدة، بل كانت ثمرة لتطور طويل، إذ يرجع التأمين في نشأته إلى نظام القرض البحري أو قرض المخاطر الجسيمة التي عرفته الشعوب القديمة وهذا ما ينفي صحة الفرضية الأولى.
- التأمين ليس فقط عقد بين طرفين يحدد حقوقا والتزامات كل منهما بل هو أيضا علاقة تعاونية بين هذين الطرفين بحيث تقوم شركات التأمين بإدارة وتنظيم هذه العلاقة وذلك من خلال تجميع المخاطر المتشابهة في الطبيعة والنوعية، وبهذا ننفي الفرضية الثانية التي تقول بأن التأمين هو عقد يترتب عليه حقوق و التزامات.
- فالتأمين البحري يعتمد على عدة عناصر هي الخطر ومبلغ التأمين و قسط التأمين فإذا اختلف عنصر من هذه العناصر بطل عقد التأمين، لأن الخطر هو سبب قيام العقد، ومبلغ التأمين وقسط التأمين هو التزام طرفي عقد، بإضافة إلى ذلك فعقد التأمين البحري لديه مبادئ و خصائص يبنى

عليها ومن أبرز هذه المبادئ حسن النية والتعويض عن الأضرار وللجزائر استراتيجيات اتبعتها لترقية وتطوير صادراتها كسياسة سعر الصرف وتأمين وضمن الصادرات و التحفيزات المالية و الجبائية لكن خلال السنة الأخيرة وحسب الجداول والمعطيات لم نلاحظ أي تطور ملحوظ للصادرات الجزائرية.

- التأمين البحري للبضائع يغطي كافة الأموال والأشياء والبضائع والمواد من أي نوع كانت وشحنة السطح وجسم السفينة والحمولة التي فيها وفوقها إلى غاية الوصول للميناء.
- التأمين البحري على البضائع له دور فعال وإيجابي في الاقتصاد وذلك من خلال تأثيره على المتغيرات الاقتصادية فهو يمتص التضخم وينعش الاستثمار ويساهم بشكل فعال في الناتج المحلي الخام ويساهم في توازن ميزان المدفوعات، لكن هذا لا يعني انه لا توجد هناك سلبيات. فالتأمين البحري على البضائع يعتبر من أهم قنوات تبييض الأموال وتهريبها إلى الخارج بالرغم من وجود هيئات مختصة في محاربة هذه الجريمة المنظمة.
- التأمين البحري هو الوحيد من بين كل أنواع التأمين الذي يغطي الأخطار الحربية.

ثانيا: الاقتراحات

مما تم ذكره أن التأمين البحري على البضائع يلعب دورا حيوي و هام في التنمية الاقتصادية مما يؤدي إلى تحقيق الطموحات المنشودة وحتى يتم تفعيل دور القطاع في القيام بمهامه لذلك نوصي بالتالي:

- ❖ اهتمام الجزائر بعقد المؤتمرات والملتقيات والندوات حول إدارة الخطر والتأمين وتشجيع البحث العلمي في التأمين البحري وخاصة في المجالات التطبيقية ونشر هذه البحوث في المجالات؛
- ❖ زيادة الوعي التأميني لدى المواطنين ونشر ثقافة التأمين من خلال الندوات والمطبوعات والإعلانات وغيرها من وسائل الإعلام وذلك بالتنسيق مع شركات التأمين؛
- ❖ نشر وتوزيع قاموس حول مصطلحات قطاع التأمين مع الحرص على استعمال اللغة العربية بحكم أنها اللغة الرسمية للجزائر؛
- ❖ تخصيص أعوان لإبرام والحصول على عقود تأمينية من المصدرين والمستوردين، وذلك لرفع أعمال الفرع و قطاع التأمين بشكل عام وعدم استنزاف و جلب العملة الأجنبية.

ثالثا: آفاق الدراسة:

في الأخير نترك هاتين الإشكاليتين المقترحة لمن يهمله الأمر أو يمتلك رغبة الخوض في مواضيع التأمين:

- ما هي الآثار المتوخاة في انضمام الجزائر إلى المنظمة العالمية للتجارة OMC على التأمين البحري؟
- ما هي الطرق التي تساهم في تحسين قطاع التأمين في الجزائر؟.

قائمة المراجع

أ- المراجع بالعربية:

أولاً: الكتب

1. إبراهيم عصام الدين عمر، واصلف جورج، (1981)، تأمين بحري وطيران، الجهاز المركزي للكتب الجامعية، القاهرة.
2. ابن منظور، بدون سنة نشر، لسان العرب، المجلد الثاني، دار المعارف، القاهرة.
3. افيريت هاجن، (1988)، اقتصاديات التنمية، ترجمة جورج خوري، مركز الكتب الأردني.
4. بن غانم علي، دون سنة نشر، التأمين البحري وذاتيته نظامه القانوني، ط3 ديوان المطبوعات الجامعية.
5. الجبالي يحي موسى حسين، (2010)، قياس الخطر والتأمين في الاستثمار، مركز التعليم المفتوح، جامعة بنها، القيلوبية.
6. جديدي معراج، (2010)، محاضرات في قانون التأمين الجزائري، ط6، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر.
7. خليل أحمد خليل، (1997)، معجم المصطلحات الاقتصادية، دار الفكر اللبناني للطبع.
8. زهرة البشير، (1975)، التأمين البري دراسة تحليلية وشرح لعقود التأمين، دار بوسلامة للطباعة والنشر، تونس.
9. زيدان سلمان، (2014)، إدارة الخطر والتأمين، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان.
10. سيد، سالم رشدي، (2015)، التأمين والمبادئ الأسس والنظريات، دار اليا للنشر والتوزيع، عمان.
11. سيف النصر شوقي، (1999)، الأصول العلمية والعملية للتأمين، ط3، مطبعة عابدين، القاهرة.
12. شرف الدين أحمد، (1991)، أحكام التأمين، ط3، نادي القضاة، القاهرة.
13. شكري بهاء بهيج، (2009)، التأمين البحري في التشريع والتطبيق، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان.
14. الصوص شريف علي، (2012)، التجارة الدولية الأسس والتطبيقات، ط1، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
15. الضمور هاني حامد، (2004)، التسويق الدولي، ط3، دار أسامة للنشر، الأردن.
16. طه مصطفى كمال، (1992)، التأمين البحري الضمان البحري، الدار الجامعية، بيروت.
17. عبد الله سلامة، (1974)، الخطر والتأمين الأصول العلمية والعملية، ط4، دار النهضة العربية، القاهرة.
18. عبد الله سلامة، عصام الدين عمر، (1981)، التأمين البحري أصوله العلمية والعملية، ط2، دار النهضة العربية، القاهرة.
19. عبد ربه إبراهيم على إبراهيم، (2008)، الخطر والتأمين المبادئ النظري والتطبيقات العملية، دار المطبوعات الجامعية الإسكندرية.
20. عبد ربه إبراهيم على إبراهيم، (2006)، مبادئ التأمين، الدار الجامعية، الإسكندرية.
21. عز عادل عبد الحميد، (1971)، مبادئ التأمين، دار النهضة العربية، القاهرة.
22. عز عادل عبد الحميد، صدقي محمد صلاح الدين، (1978)، التأمين ورياضياته، دار النهضة العربية، القاهرة.
23. عزمي سلام أسامة، نوري موسى شقيري، (2015)، إدارة الخطر والتأمين، ط2، دار حامد للنشر والتوزيع، عمان.
24. عفر محمد عبد المنعم، فكري أحمد مصطفى، (1999)، الاقتصاد الدولي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية.
25. عقل سعيد جمعة، عريقات حربي محمد، (2016)، مبادئ التأمين، ط1، دار البداية ناشرون وموزعون، جامعة البتراء، عمان، الأردن.

26. علاء عبد المهدي (1971)، الموسوعة الاقتصادية، دار النهضة العربية، القاهرة.
27. عمار منى محمد، الديب على سيد، (1994)، التأمين البحري، الجزء الأول، جامعة القاهرة.
28. عمر عصام الدين، (1992)، تأمين النقل البحري والبري والجوي، الاتحاد المصري للتأمين، القاهرة.
29. العنكبي شهاب أحمد العنكبي، (2005)، المبادئ العامة للتأمين، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية.
30. غول فرحات، 2008، التسويق الدولي، مفاهيم و أساس النجاح في الأسواق العالمية، ط1، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر.
31. غيث أحمد، بدون سنة نشر، إدارة واقتصاديات النقل البحري، الفاروق الحديثة للطباعة والنشر، القاهرة.
32. فلاح عز الدين، (2011)، التأمين مبادئه وأنواعه، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
33. قندوز طارق أبو مازن، (2016)، الخطر والتأمين مدخل أجهزة الإشراف والرقابة، ط1، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن.
34. الكاشف محمد محمود، (1399هـ)، التأمين البحري على الشحنات البضائع، ط1، الغرفة الصناعية التجارية، الرياض، المملكة العربية السعودية PDF.
35. كمال مصباح، (2012)، أوراق في تاريخ التأمين في العراق: نظرات انتقائية، منشورات شركة التأمين الوطنية، بغداد.
36. الكويدلاوي حسين جاسم، (2015)، التأمين دراسة فقهية قانونية مقارنة، مركز الدراسات العربية للنشر والتوزيع، القاهرة.
37. ناصر عبد الحميد علي، (2014)، التأمين التكافلي التطبيق العلمي للاقتصاد الإسلامي التحديات والمواجهة، مركز الخبرات المهنية للإدارة بميك، القاهرة.
38. الهانسي مختار محمود، حمودة إبراهيم عبد النبي، (2000)، مقدمة في مبادئ التأمين بين النظري والتطبيق، الدار الجامعية، الإسكندرية.
39. الهانسي مختار محمود، (1999)، مقدمة في مبادئ الخطر والتأمين، قسم الإحصاء والرياضة والتأمين، جامعة الإسكندرية.
40. هواري معراج، بوعزوز جهاد، مجدل أحمد، (2013)، تسويق خدمات التأمين، دار كنوز المعرفة، عمان.
41. يوسف حسن يوسف، (2013)، النقل والشحن والتأمين البحري في ضوء القانون الدولي، المركز القومي للإصدارات القانونية، القاهرة.

ثانيا: الرسائل والأطروحات

42. بن طيرش عطاء الله، (2016-2017)، تعزيز الميزة التنافسية للصادرات خارج المحروقات في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية.
43. لخلف عثمان، (2004)، واقع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وسبل دعمها وتنميتها دراسة حالة الجزائر، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر.
44. من دبب عبد الرشيد، (2003)، بعنوان تنظيم وتطوير التجارة الخارجية حالة الجزائر، رسالة دكتوراه غير منشورة، جامعة الجزائر.
45. بلقطة إبراهيم، (2009)، آليات تنوع وتنمية الصادرات خارج المحروقات واثرها على النمو الاقتصادي-دراسة حالة الجزائر-مذكرة مقدو لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، غير منشورة، تخصص نقود ومالية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف.

46. حمشة عبد الحميد،(2013)، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الراهنة،دراسة حالة الجزائر،مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية.
47. بن لحرش صراح،(2013)،تشجيع الصادرات خارج المحروقات،مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير،تخصص إدارة أعمال.
48. بن ساحة مصطفى،(2011)،أثر تنمية الصادرات غير النفطية على النمو الاقتصادي في الجزائر دراسة حالة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة،مذكرة لنيل شهادة ماجستير،منشورة،جامعة غرداية.
49. بن محمد هدى،(2005)تحليل ملاءة و مردودية شركات التأمين،مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية،جامعة منتوري قسنطينة غير منشورة.

ثالثا: الملتقيات

50. العللونة رانية زيدان،يومي7-8 ديسمبر (2012)، إدارة مخاطر التأمين التعاوني الإسلامي، ورقة بحثية مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الثالث للتأمين التعاوني، المنظم من قبل الهيئة الإسلامية العالمية للاقتصاد والتمويل،الرياضي.
51. عوادي مصطفى،(2017)، الملتقى الوطني حول إشكالية استدامة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في الجزائر.
52. مسعد جلال،11-11مارس(2014)، الملتقى الوطني حول:ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر،جامعة مولود معمري تيزي وزو .

رابعا: التقارير

53. الشركة الجزائرية للتأمينات، التقرير السنوي(2018).
54. الوكالة الجزائرية لترقية التجارة الخارجية، التقرير السنوي(2019).

خامسا: المجالات

55. بلعزوز بن علي(2010)، استراتيجيات إدارة المخاطر في المعاملات المالية ،مجلة الباحث، العدد،22،جامعة قاصدي مرباح،ورقلة.
56. رضوان عبد الحميد،(2009)،سياسات تنمية الصادرات،وزارة التجارة الخارجية للإمارات العربية المتحدة،العدد الأول من سلسلة تجارب ناجحة في مجال التصدير،إدارة التحليل والمعلومات التجارية.
57. وديع عدنان محمد،واديح عدنان،(2003)،القدرة التنافسية وقياسها،مجلة جسر التنمية،العدد24، المعهد العربي للتخطيط، الكويت.
58. سعدي وصاف،(2002)،تنمية الصادرات والنمو الاقتصادي في الجزائر الواقع والتحديات،مجلة الباحث،العدد الأول،ورقلة.
59. رملي محمد وعدوكة لخضر،19 ديسمبر(2013)،الصادرات الغير نفطية والنمو الاقتصادي في الجزائر،مجلة رؤى اقتصادية، العدد 9،جامعة الشهيد حمة لخضر،الوادي،الجزائر

سادسا: القوانين والأوامر والمراسيم والقرارات

60. -الأمر رقم 95-07 المؤرخ في 25 يناير (1995)، والمتعلق بالتأمينات، الجريدة الرسمية، العدد 13.

سابعاً: المواقع الالكترونية

61. www.arab-ency.com

62. موقع وزارة التجارة والصناعة لجمهورية مصر العربية، إستراتيجية تنمية الصادرات

63. www.tradeegypt.com

64. [http ;//difax.forumactif.net](http://difax.forumactif.net)

65. www.algex.dz

ب- المراجع باللغة الأجنبية:

66. Alexander T, Bruce D (2007) ,**chadbourne Wells, Introduction to Aviation Insurance and Risk Management**, Third Edition, krieger Publishing Company.
67. Doron Nissim, November (2010) **Analys and Valuation of Insurance Companies** , Center for Excellence in Accounting and Security Analysis Columbia Business School, new York.
68. Francois Ewald, Patrick Thourot,(2013), **Gestion de l'entreprise d'assurance**, Dunod, Paris
69. Eric de Cugnac(2007) , **Les assurances dans le transport aérien**, Manureva, Magazine de l'aviation civil de polynésie francie N°113.

الملحق رقم (01): الصادرات الجزائرية خارج المحروقات وحسب المناطق الجغرافية الفترة من 2015-

11 شهر من 2018

القيمة دولار أمريكي.

Zone Geographique	2015	2016	2017	11 mois 2018
AFRIQUE (hors pays arabes)	40,34	27,85	49,22	45,19
AMERIQUE DU NORD	82,23	194,41	51,59	155,97
AMERIQUE LATINE	73,97	64,40	128,50	410,34
ASIE (hors pays arabes)	35,36	48,42	42,02	128,80
EUROPE (hors UE)	136,82	88,06	88,53	194,11
OCEANIE	2,20	0,13	1,62	0,64
PAYS ARABES (hors UMA)	50,96	126,98	90,88	132,68
UMA	71	114,95	124,40	219,53
UNION EUROPEENNE(28)	1 476,08	1 140,90	1 333,78	1 295,99

الملحق رقم(02):الدول الزبونة للجزائري المنتجات خارج قطاع المحروقات الفترة من 210 إلى 11 شهر
من 2018

القيمة دولار أمريكي

Pays -Clients	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	11 mois 2018
PAYS-BAS	168,88	248,83	448,34	657,98	746,59	257,39	203,84	354,05	225,13
ESPAGNE	300,40	741,57	499,93	345,32	373,38	414,46	280,97	342,45	256,55
FRANCE	223,98	342,49	204,07	163,28	450,57	349,39	253,52	292,01	373,65
ITALIE	118,22	286,75	149,17	96,29	131,72	157,31	75,57	119,66	128,91
BRESIL	11,14	251,66	42,69	10,36	50,08	59,94	56,12	110,65	335,42
BELGIQUE	109,56	177,43	44,47	33,61	112,08	35,09	117,79	91,20	109,77
TURQUIE	34,64	20,73	13,44	39,15	40,14	86,93	62,28	70,15	158,63
MAURITANIE	1,06	0,25	3,69	4,15	23,30	4,22	38,57	50,07	39,09
TUNISIE	60,08	96,64	37,88	42,35	71,38	39,23	28,26	45,73	92,58
PORTUGAL	28,77	92,75	54,21	25,79	43,45	32,69	48,10	40,74	40,81
JORDANIE	18,39	1,21	5,59	8,15	5,99	4,17	18,74	40,12	37,47
ETATS UNIS D'AMERIQUE	22,19	10,22	8,71	8,14	-	58,62	136,30	38,35	108,70
MAROC	29,84	36,17	52,40	40,68	38,30	22,20	17,03	28,60	65,60
POLOGNE	3,62	265,62	53,51	35,76	42,90	26,57	16,27	21,61	21,13
LIBYE	30,74	11,23	6,55	22,41	11,53	5,35	31,09	18,94	22,26
LIBAN	15,41	15,84	9,83	18,51	21,43	13,30	12,84	16,58	30,71
ETHIOPIE	0,01	-	-	-	0,01	-	-	15,19	0,04
MALTE	0,94	0,21	1,46	46,99	19,47	31,63	1,69	14,68	21,71
ALLEMAGNE	13,59	7,50	16,44	7,10	50,63	58,45	55,43	14,04	22,53
INDE	22,92	87,10	14,95	13,60	9,14	23,30	27,29	13,29	77,99

قائمة الملاحق

الملحق رقم (03): تطور الميزان التجاري للجزائر والخاص بالمنتجات خارج قطاع المحروقات/حسب مجموعة الاستعمال.

القيمة: دولار أمريكي

GROUPES D'UTILISATIONS	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	11 mois 2018
ALIMENTATION	315	355	315	402	323	235	327	349	340
BIENS DE CONSOMMATION NON ALIMENTAIRES	30	15	19	17	11	11	19	20	31
BIENS D'EQUIPEMENTS AGRICOLES	1	-	1	-	2	1	-	-	0,3
BIENS D'EQUIPEMENTS INDUSTRIELS	30	35	32	28	16	19	54	78	84
DEMI-PRODUITS	1 056	1 496	527	1 458	087	1 597	1 321	1 410	2 040
PRODUITS BRUTS	94	161	168	109	110	106	84	73	88
Total général	1526	2062	2062	2014	2549	1969	1805	1930	2585

الملحق رقم (04): التجارة الخارجية للجزائر (صادرات) الفترة من 2010 إلى غاية 11 شهر من 2018

القيمة: دولار أمريكي

ALGERIE	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	11 Mois 2018
EXPORTATIONS HYDROCARBURES	55 527	71 427	69 804	62 960	57 512	32 699	28 221	33 261	34 642
EXPORTATIONS HORS HYDROCARBURES	1 526	2 062	2 062	2 014	2 549	1 969	1 805	1 930	2 593
TOTAL DES EXPORTATIONS	57 053	73 489	71 866	64 974	60 061	34 668	30 026	35 191	37 235
IMPORTATIONS	40 473	47 247	50 376	55 028	58 580	51 702	47 089	46 059	41 371
Balance commerciale	16 580	26 242	21 490	9 946	1 481	-17 034	-17 063	-10 868	-4 136

الملحق رقم (05): بعض المنتجات الغير هيدروكربونية المصدرة من الجزائر الفترة من 2010 إلى 11 شهر

2018

Produits	2014		2015		2016		2017		11 mois 2018	
	Quantité	Valeur	Quantité	Valeur	Quantité	Valeur	Quantité	Valeur	Quantité	Valeur
Solvants-Naphta	656,54	938,56	721,55	524,88	1065,96	396,04	894,84	561,24	946,04	576,56
Ammoniac	1093,53	567,81	1170,71	477,02	1299,50	323,20	1210,06	341,95	1398,26	412,84
Engrais	841,02	292,43	1424,95	419,44	2079,27	448,09	1378,14	327,04	3118,86	823,67
Sucre	476,50	228,10	372,83	149,86	472,40	231,39	499,06	225,46	603,98	217,83
Phosphates de calcium naturels	1334,06	95,96	1285,95	95,30	1137,77	71,91	1032,59	55,13	1021,73	48,55
Dattes	26,00	38,79	28,64	34,67	31,11	37,55	46,83	52,34	50,07	57,57
Hélium	10,81	47,01	6,40	27,28	5,17	23,40	2,37	39,98	1,55	33,41
Machines à laver le linge	0,00	0,00	0,00	0,00	4,98	13,60	11,62	33,23	8,19	24,51
Verre plat et trempé	56,31	18,03	47,27	13,13	1959,14	16,07	113,34	30,82	131,42	38,56
Benzène	42,34	53,78	34,67	22,09	53,63	34,85	32,63	27,47	15,41	13,35
Méthanol (alcool méthylique)	111,73	47,32	99,74	29,29	126,90	33,68	84,37	24,91	54,58	21,32
Déchets et rebuts de papiers	150,54	8,57	51,82	7,03	53,66	7,98	75,81	12,77	65,93	9,67
Eaux minérales et gazéifiées	-	-	22,45	9,53	13,65	6,66	25,32	12,29	28,68	15,15
Beurre ; graisse et huile de cacao.	1,38	7,69	1,20	7,40	1,44	9,41	1,76	8,51	1,66	8,71
Fontes brutes non alliées	20,60	7,77	17,20	4,26	-	-	27,00	8,44	13,00	4,29
Huile de soja	0,00	0,00	0,40	0,45	8,96	8,33	7,59	8,34	1,39	1,57
Cuirs et peaux tannés ou en croûte de bovins	5,34	12,97	4,59	8,66	3,94	5,74	4,57	8,11	3,08	5,15
Couches bébé	1,31	1,93	1,74	2,63	2,00	3,27	2,16	3,35	2,41	3,65

الملحق رقم: (06) : جدول الاستثمار لشركة CAAT

النسبة	2017	2016	
%13	3662210	3234791	مشاركة
%23	24773066	20124701	قيمة الخزينة
%100-	1107638	1138250	قيمة عقارية
%3	240400	234488	التزامات ENCE
%3-	1138250	1107638	ودائع لأجل
%4	29783314	28532230	المجموع

الملحق رقم(07):مصاريف التشغيل لشركة CAAT

Milliers Unité: de DA	2017		2016		السنوات
	النسبة	المبلغ	النسبة	المبلغ	البيان
%34	%7	295881	%5	220406	المشتريات والخدمات الخارجية
%7-	%19	813630	%20	870490	خدمات خارجية أخرى
%1-	%52	2234554	%52	262943	نفقات الموظفين
%10	%7	311742	%7	282478	الضرائب والضرائب المماثلة
%20	%2	100016	%2	83100	مصاريف التشغيل الأخرى
%8-	%5	218616	%6	23130	مصاريف مالية
%15-	%7	307308	%8	362661	حساب الاستهلاك
%1-	100	4281747	%100	4320208	المجموع

الملحق رقم (08): جدول هامش الملاءة لشركة CAAT

2017	2016	البيان
16000000	16000000	رأسمال
4471822	3134053	أسهم
39332	39332	احكام الضمان
635770	623385	احكام الشكوى للديون الفنية
2754142	2487765	أحكام اخرى
0	0	تقرير جديد
23901066	22284535	مجموع عناصر الهامش
22615696	21160080	اقساط صادرة صافي الإلغاء
83229	102174	اقساط مقبولة
22689925	21262254	مجموع
4642382	4539785	الهامش على شكل أقساط
12217093	12217093	خسائر رسوم الدفع
5516428	5516428	القسط
87859	87859	أحكام لمشاركة الأرباح و الحسومات
17821110	17821110	المجموع
2673165	2770654	يتم تحديد الهامش على أساس الديون الفنية

ملحق رقم (09): نموذج طلب تأمين بحري على البضائع

نموذج
طلب تأمين بحري على البضائع

..... : نرجو اجراء التأمين باسم :

..... : العنوان :

..... : قيمة التأمين :

..... : عن البضائع الاتي، بيانها :

.....

..... : ضد اخطار :

..... : على الباخرة :

..... : السفرية من :

.....

..... : ملاحظات :

.....

امضاء

ملحق رقم (10): نموذج إشعار التغطية المؤقت

اشعار تغطية مؤقت رقم

المؤمن له :

العنوان :

بناء على طلبكم رقم المؤرخ

نتشرف بأن نعرض لكم قبولنا التأمين ، حسب البيانات الواردة فيما يلي ،
وذلك لحين اصدار وثائق التأمين النهائية .

مبلغ التأمين :

البضائع المؤمن عليها :

رقم الاعتماد المستندي : بنك

ويشترط أن تكون التعمية طبقا للأصول الفنية للصنف ، وأن تشحن
البضائع داخل عنابر السفينة

الرحلة :

السفينة : ستشحن البضائع على سفينة سيذكر اسمها فيما بعد ، على أن
شروط تقسيم السفن (Classification Clause) الصادر من مجمع
مكتتبي التأمين بلندن وعلى ألا تمر بفلسطين المحتلة أو أحد موانئها .

التغطية : طبقا للشروط الآتي بيانها الصادرة من مجمع مكتتبي التأمين
بلندن :

أسعار التأمين : (أ) أخطار النقل :

(ب) أخطار الحرب والاضطرابات : طبقا للأسعار العالمية
المعمول بها يوم الابحار .

على أنه من المعلوم والمتفق عليه أن هذا التأمين المؤقت يخضع للاشتراطات
الآتية :

- ١ - أن تخطرنا بمجرد علمكم أو علم مندوبيكم بشحن البضائع المؤمنة مع ذكر اسم السفينة أو السفن التي يتم الشحن عليها .
- ٢ - للشركة حق الغاء هذا التأمين في أي وقت وبدون ابداء الأسباب بعد منحكم مهلة :
- (١) ٣٠ (ثلاثين) يوما بالنسبة للأخطار البحرية .
- (ب) ٧ (سبعة) أيام بالنسبة لأخطار الحروب .
- (ج) ٧ (سبعة) أيام بالنسبة لأخطار الاضطرابات والشغب والاضطرابات الأهلية - باستثناء الشحنات المنقولة من أو الى أمريكا فالمهلة ٤٨ (ثمانية وأربعون) ساعة .
- على أنه في هذه الحالات يستمر التأمين على الشحنات التي تكون قد بدأت رحلتها قبل انقضاء المدة المحددة أعلاه وذلك حتى وصولها الى أماكنها النهائية .
- وتفضلوا بقبول فائق الاحترام

تحريرا في

انتاج :

الملحق رقم(11): نموذج وثيقة تأمين بحري على البضائع

وثيقة تأمين بحري بضائع	
.....	مبلغ التأمين
.....	رقم الوثيقة
بموجب هذه الوثيقة تم الاتفاق بين ، والمنوه عنها	
عنها فيما بعد بالشركة وبين	
بصفته ذا مصلحة أو مالكا أو وكيلاً أو ذا صفة أخرى في ابرام التأمين المبين والموضح	
فيما بعد على أنه في مقابل دفع مبلغ	
دفعه المؤمن له المذكور أو تمهد بدفعه للشركة كقسط عن هذا التأمين بمعدل	
تمهد الشركة وتوافق على أن تدفع وتموض المؤمن له أو من يقوم مقامه أو مديره	
أو من يخلفه في جميع الخسائر والأضرار المبينة فيما بعد والتي قد تلحق الأشياء المؤمن	
عليها بمقتضى هذه الوثيقة وملحقاتها في حدود مبلغ التأمين وقدره	
.....	
.....	
سواء في ذلك اكانت الأشياء المؤمن عليها قد هلكت أو لم تهلك وقت ابرام هذه الوثيقة	
بشرط ألا يكون قد وصل الى علم المؤمن له أي خبر عن ذلك ويبدأ هذا التأمين من	
.....	
.....	
ومن المتفق عليه بين المؤمن له والشركة أن هذه الوثيقة تضمن :	
.....	
.....	
.....	

وان السفينة الناقله هي :

بشروط ألا تمر السفينة أو الطائرة الناقله بالمياه الاقليمية أو المجال الجوي لفلسطين المحتلة .

وتتمهد الشركة وتوافق على أن التأمين المذكور يبدأ من الوقت الذي تشحن فيه البضائع على السفينة المذكورة أعلاه ويستمر الى أن يتم تفريغ البضائع المذكورة ووضعها على البر بسلام في جهة الوصول سالفة الذكر ، ويجوز للسفينة المذكورة أن تتأهب وتبحر وتتمر وتبقى في أي ميناء أو مكان خلال الرحلة المؤمن عليها دون مساس بهذا التأمين .

والأخطار التي قبلت الشركة تحملها في كل هذه الرحلة هي :

أخطار البحار ، و سفن الحرب ، والحريق ، والأعداء ، والقراصنة ، والرمي في البحر ، والقرصنة المنظمة ، والمفاجآت ، والاستيلاء ، البحر ، وكذلك القبض والايقاف والمنع الصادر من سلطة عامة ، لأية دولة وفي أية حالة وبأية صفة كانت ، وكذلك خيانة الريان والملاحين ، وجميع الأخطار الأخرى والحسائر والكوارث التي قد تلحق بالأشياء المؤمن عليها أو أي جزء منها بضرر ما . وفي حالة حصول أية خسارة أو كارثة يجوز للمؤمن له ، أو مستخدميه ، أو تابعيه ، أو خلفائه أن يعمل ويسافر للمحافظة على الأشياء المؤمن عليها أو أي جزء منها أو استردادها ، وذلك دون المساس بهذا التأمين . ومن المتفق عليه أن أي اجراء من المؤمن أو المؤمن له لاسترداد أو لانقاذ أو لحفظ الأشياء المؤمن عليها لا يعتبر بأي حال من الأحوال تنازلاً أو قبولا للتخلي .

ملاحظة : من المتفق عليه أن الغلال ، والحبوب ، والأسماك ، والملح ، والفواكه ، والدقيق ، والبذور ، لا تكون مضمونة الا اذا كانت العوارية عمومية أو جنحت السفينة . ومن المتفق عليه أيضا أن السكر ، والتبغ والقنب والكتان والجلود الخام بأنواعها لا تكون مضمونة الا اذا بلغت العوارية 5% ، أما البضائع الأخرى فلا تكون مضمونة الا اذا بلغت العوارية 3% مالم تكن العوارية عمومية أو جنحت السفينة أو غرقت أو احترقت .

في حالة حصول ضرر تنشأ عنه مطالبة بمقتضى هذه الوثيقة يجب على المؤمن له أن يقدم فوراً طلباً كتابياً للمعاينة الى

تم التوقيع على هذه الوثيقة في بتاريخ

انتاج : -

روجعت

« هام »

مسئولية الناقل والأمين وأي طرف ثالث آخر

يجب على المؤمن له ووكلائه في جميع الأحوال اتخاذ الاجراءات التي يستلزمها الأمر لمنع أو تقليل الخسارة والتأكد من أن كل المحسوق قبل الناقل والأمين أو قبل أي طرف ثالث آخر قد كفل حفظها ومباشرتها .

وبصفة خاصة يتطلب الأمر من المؤمن له ووكلائه :

١ - أن يطالبوا فوراً الناقل وسلطات الميناء بأي طرود مفقودة .

٢ - أن يتقدموا فوراً لمدوب الناقل بطلب اجراء معاينة في المرفأ اذا كان الفقد أو الخسارة ظاهرة ويطالبوه بقيمة الفقد أو الخسارة الفعلية كما أظهرتها المعاينة المذكورة .

٣ - ألا يقدموا ايصالات خالية من التحفظات باستلام بضائع ، مهما كانت الظروف الا اذا تعلق الأمر باحتجاج كتابي .

٤ - أن يخطرأ كتابة ممثل الناقل في ظرف يومين من تسلمه البضائع اذا لم يكن الفقد أو الخسارة ظاهرة عند الاستلام .

ملحوظة : على المرسل اليهم أو وكلائهم مهمة التعرف على لوائح السلطات في ميناء التفريغ .

يجب أن تقدم أي مطالبة عن هذا التأمين دون أدنى تأخير وأن يصحبها كل المراسلات التي تبودلت مع الناقل أو مع الغير بشأن مسئوليتهم عن الخسائر .

يتمين على المؤمن له الاتصال بمكتب مراقبة ومعاينة البضائع بمجرد وصول مستندات البضاعة اليه أو علمه بتاريخ وصول السفينة الناقلة ، كما يتمين على المؤمن له اثبات حالة الضرر في السجلات الجمركية وأيضا في تقرير مكتب مراقبة ومعاينة البضائع على حد سواء ، مع ضرورة حصول المؤمن له على تقرير المكتب المذكور الذي يعتبر مستندا أساسيا ضمن سائر مستندات المطالبة .

قائمة الجداول

الصفحة	رقم الجدول وعنوانه
43	الجدول رقم 01: الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات وحسب المناطق الجغرافية
45	الجدول رقم 02: الدول الزبونة للجزائر
46	الجدول رقم 03: تطور الميزان التجاري للجزائر والخاص بالمنتجات خارج قطاع المحروقات حسب مجموعة الاستعمال
48	الجدول رقم 04: تطور التجارة الخارجية للجزائر (الصادرات)
49	الجدول رقم 05: بعض المنتجات غير الهيدروكربونية المصدرة من الجزائر خلال الفترة 2014-2018
63	الجدول رقم 06: تطور رأس مال الشركة CAAT
64	الجدول رقم 07: جدول الاستثمار
65	الجدول رقم 08: مصاريف التشغيل
66	الجدول رقم 09: هامش الملاءة

قائمة الأشكال

الصفحة	رقم الشكل وعنوانه
44	الشكل رقم(01): الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات وحسب المناطق الجغرافية
47	الشكل رقم(02): تطور الميزان التجاري للجزائر والخاص بالمنتجات خارج قطاع المحروقات/حسب مجموعة الاستعمال خلال الفترة201-11شهر من 2018
48	الشكل رقم(03): تطور التجارة الخارجية للجزائر(الصادرات)
62	الشكل رقم(04): الهيكل التنظيمي للشركة الجزائرية للتأمينات « CAAT »
64	الشكل رقم(05): تطور رأس مال شركة « CAAT »
67	الشكل رقم(06): هامش الملاءة
69	الشكل رقم(07): الهيكل التنظيمي لوكالة CAAT بالمسيلة

قائمة الملاحق

صفحة	العنوان	رقم الملحق
84	الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات وحسب المناطق الجغرافية الفترة من 2015 إلى غاية 11 شهر من 2018	الملحق رقم(01)
85	الدول الزبونة للجزائر في المنتجات خارج قطاع المحروقات	الملحق رقم(02)
86	تطول الميزان التجاري للجزائر والخاص بالمنتجات خارج قطاع المحروقات/حسب مجموعة الاستعمال	الملحق رقم(03)
86	تطور التجارة الخارجية للجزائر (الصادرات)	الملحق رقم(04)
87	بعض المنتجات غير الهيدروكربونية المصدرة من الجزائر	الملحق رقم(05)
88	جدول الاستثمار لشركة CAAT	الملحق رقم(06)
88	مصاريف التشغيل لشركة CAAT	الملحق رقم(07)
89	جدول هامش الملاءة لشركة CAAT	الملحق رقم(08)
90	نموذج طلب تأمين بحري للبضائع	الملحق رقم(09)
91	نموذج إشعار التغطية المؤقت	الملحق رقم(10)
93	نموذج وثيقة تأمين بحري على البضائع	الملحق رقم(11)

الفهرس

الصفحة	العنوان
I	الاستهلال
III-II	الإهداء
IV	كلمة شكر
أ- و	مقدمة
	الجانب النظري
	المحور الأول : مدخل نظري حول التأمين البحري
8	تمهيد
9	1. الخطر و أساليب معالجته
9	1.1 تعريف الخطر
9	2.1 تقسيمات الخطر
10	3.1 أساليب مواجهة الخطر
11	2. التأمين نشأته وتطوره
12	1.2 التأمين عند قدماء العرب
12	2.2 تاريخ التأمين في الجزائر
13	3.2 تعريف التأمين
14	4.2 أهمية و فوائد التأمين
16	5.2 خصائص التأمين
17	6.2 أنواع التأمين حسب المشرع الجزائري
19	3. التأمين البحري
19	1.3 التأمين البحري تاريخه وتطوره
20	2.3 مفهوم الأخطار البحرية
21	3.3 مفهوم الخطر محل التأمين البحري في التشريع الجزائري
22	4.3 تعريف التأمين البحري
22	5.3 أهمية التأمين البحري على الصعيد المحلي وعلى صعيد التجارة الخارجية
23	6.3 أنواع التأمين البحري

24	7.3 إجراءات التأمين البحري
28	8.3 أنواع وثائق التأمين البحري وتقسيماتها
30	الخلاصة
	المحور الثاني : - مدخل عام حول الصادرات
32	تمهيد
33	1.مدخل حول ماهية الصادرات
33	1.1تعريف التصدير
33	2.1أهمية التصدير
35	3.1أهداف التصدير
36	2.أنواع التصدير وألويات إنجازه
36	1.2أنواع التصدير
38	2.2أولويات إنجاح التصدير
40	3.2إجراءات التصدير
43	3.تنمية الصادرات في الجزائر
43	1.3نظرة حول صادرات الجزائر خلال الفترة 2015 - 11 شهر من 2018
43	1.1.3الصادرات الجزائرية خارج قطاع المحروقات وحسب المناطق الجغرافية
45	2.1.3الدول الزبونة للجزائر في المنتجات خارج قطاع المحروقات
46	3.1.3تطور الميزان التجاري للجزائر والخاص بالمنتجات خارج قطاع المحروقات حسب مجموعة الاستعمال
50	2.3 مشاكل التصدير في الجزائر
52	3.3 السياسات المنتهجة لتنمية الصادرات خارج المحروقات
55	الخلاصة
	الجانب التطبيقي
	دراسة حالة الشركة الجزائرية للتأمينات « CAAT » وكالة المسيلة
57	تمهيد
58	1.التعريف بالوكالة الجزائرية للتأمينات « LA CAAT »
58	1.1التعريف بالوكالة الرئيسية
59	2.1مهام ودور الشركة
60	3.1أهداف الشركة

60	4.1 مجال الشركة
61	1.4.1 الهيكل التنظيمي للشركة
63	2. منتجات الشركة
63	3. تطور مال رأس الشركة
68	4. التعريف بوكالة « CAAT » بالمسيلة
70	5. خطوات إجراء تأمين بحري على البضائع لعملية التصدير
77	الخاتمة
81	قائمة المراجع
84	الملاحق
96	قائمة الجداول
97	قائمة الأشكال
98	قائمة الملاحق
99	فهرس المحتويات

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى توضيح أهمية التأمين البحري في ترقية صادرات الجزائر وتطوير الاقتصاد الوطني من خلال التأمينات البحرية ضد الأخطار وضمان شركات التأمين للمصدرين بضائعهم وصادراتهم المنقولة بحرا، مع التركيز على تبيان الخصوصية والتميز الذي ينفرد به قطاع التأمين البحري عن غيره من أنواع التأمينات، خاصة فيما يتعلق بمعالجة الخطر. تم الاعتماد في هذه الدراسة على المنهج الوصفي التحليلي في الجانب النظري، حيث تم إجراء مسح لأهم المفاهيم والمصطلحات المتعلقة بالموضوع، بالإضافة إلى أهم ما توصلت إليه الدراسات في هذا الموضوع. أما الجانب التطبيقي فكان عبارة عن دراسة حالة المؤسسة الجزائرية للتأمين الشامل « CAAT » وحدة المسيلة، وذلك عن طريق الاتصال المباشر مع مدير الوكالة وبعض عمالها.

توصلت الدراسة إلى عدة نتائج من أهمها أن التأمين البحري له دور فعال ومهم في ترقية الصادرات نظرا لاعتماده على عدة عناصر وإتباعه طرق واستراتيجيات وسياسات مختلفة لتحقيق أهدافه المنشودة. كما له دور فعال وإيجابي في تطوير الاقتصاد وذلك من خلال تأثيره على المتغيرات الاقتصادية فهو يمتص التضخم وينعش الاستثمار ويساهم بشكل فعال في الناتج المحلي الخام ويساهم في توازن ميزان المدفوعات.

الكلمات المفتاحية: التأمين البحري - ترقية الصادرات - منتجات التأمين.

Abstract :

This study aims to clarify the importance of maritime insurance in promoting Algerian exports and the development of the national economy through maritime insurance against dangers and to ensure that insurance companies export their goods transported by sea, with an emphasis on identifying the characteristics and excellence of the marine insurance industry, particularly in the treatment of risk.

This study was based on the descriptive analytical approach in the theoretical aspect, where an overview of the most important concepts and terms related to the subject was carried out, as well as the most important results of the literature related to this subject. The practical aspect was the case study of the Algerian Insurance Company "CAAT" unit of M'sila, by direct contact with the director of the agency and some of its employees.

The study has resulted in a number of findings, the most important of which is that marine insurance has an important role in promoting exports due to the use of several elements and different methods, strategies and policies to achieve the desired goals. It also has an active and positive role in the development of the national economy by impacting on economic variables, it absorbs inflation, refreshes investment, contributes effectively to gross domestic product and contributes to the balance balance of payments.

Keywords: *Maritime Insurance -- Export Promotion - Insurance Products*