

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي



المدرسة العليا للتجارة

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماستر في العلوم التجارية

التخصص: إدارة التوزيع

الموضوع:

دراسة التكاليف المتعلقة بعمليات تصدير المنتوجات عن طريق البحر
و تأثيرها على نشاط التصدير خارج المحروقات بالجزائر

دراسة حالة: الشركة العامة للخدمات البحرية

تحت إشراف الأستاذ:

عبد العزيز صبوعة

من إعداد الطالبة:

يسمينة رزيق

مكان التبرص: الشركة العامة للخدمات البحرية

فترة التبرص: من 09 أفريل إلى 04 أوت 2019

السنة الجامعية: 2019/2018

الإهداء

أهدي ثمرة جهدي هذه أولاً وقبل كل شيء إلى والديا العزيزين حفظهما الله لي

أمي الحنونة التي تعبت معي و ساندتني طوال حياتي و مشواري الدراسي

أبي العزيز الذي أفنى حياته في العمل من أجل أن يرى نجاحي و تخرجي

إلى أختي الحبيبة إيمان و أخي رفيق دربي عبد الغاني الغالي و أخي نصر الدين و

الكتكوت الصغير محمد أيوب

إلى صديقتي و أخواتي اللواتي لم تلهنّ أمي و إلى كل رفقاء الدراسة.





شكر و عرفان

أتوجّه بالشكر و الحمد لله عزّوجل الذي وفّقني و مدّني بالقوّة و الصبر لإبجاز هذا العمل و إتمامه

كما أتقدّم بجزيل الشكر و عظيم التقدير إلى كل من ساعدني سواء من قريب أو من بعيد

على إبجاز هذا العمل و أخصّ بالذكر الأستاذ المؤطر عبدالعزيز صبوعة لتفضّله

بالإشراف على هذا العمل

و لا يفوتنا في هذا المنبر أن نشكر جميع أساتذة و عمّال و إدارة المدرسة العليا للتجارة على حسن

المشوار الدراسي بهذه المدرسة

و أدين بالشكر أيضا إلى كل عمّال الشركة العامّة للخدمات البحريّة GEMA لولاية الجزائر و

على رأسهم السيّد لشهب سيدعلي و رضوان

و لا أنسى أن أتقدّم بفائق شكري و إمتناني للأستاذ عبد السلام بن لعربي



فهرس المحتويات

الإهداء

الشكر

I	فهرس المحتويات
V	قائمة الأشكال
VI	قائمة الاختصارات و الرموز
VII	الملخص
أ-هـ	المقدمة العامة
1	الفصل الأول: عموميّات حول التجارة الدوليّة و التصدير
2	تمهيد
3	المبحث الأول: ماهيّة التجارة الدوليّة ومصطلحاتها
3	المطلب الأول: مفهوم التجارة الدوليّة وأهميّتها
3	الفرع الأول: مفهوم التجارة الدوليّة
4	الفرع الثاني: أهميّة التجارة الدوليّة
5	المطلب الثاني: مفهوم مصطلحات التجارة الدوليّة و تصنيفاتها
5	الفرع الأول: تعريف مصطلحات التجارة الدوليّة
6	الفرع الثاني: التصنيفات المختلفة لمصطلحات التجارة الدوليّة
9	المبحث الثاني: نشاط التصدير و سياسة تسعيّره
10	المطلب الأول: مفهوم التصدير و أنواعه
10	الفرع الأول: تعريف عمليّة التصدير

10	الفرع الثاني: أنواع التصدير
14	المطلب الثاني: أهمية التصدير و العوامل المؤثرة فيه
14	الفرع الأول: أهمية التصدير
16	الفرع الثاني: العوامل المؤثرة في عملية التصدير
19	المطلب الثالث: تكاليف التصدير و سياسة تسعيره
19	الفرع الأول: التكاليف المتعلقة بنقل البضائع المصدرة
22	الفرع الثاني: سياسة تسعير الصادرات
25	خلاصة الفصل
26	الفصل الثاني: مدخل عام حول قطاع النقل البحري و تكاليفه
27	تمهيد
28	المبحث الأول: أساسيات حول النقل و التوكيل البحري
28	المطلب الأول: مفهوم النقل البحري للبضائع و أهميته
28	الفرع الأول: مفهوم النقل البحري للبضائع
28	الفرع الثاني: أهمية النقل البحري للبضائع
29	المطلب الثاني: الوثائق و الأطراف المتدخلة في قطاع النقل البحري للبضائع
29	الفرع الأول: وثائق النقل البحري للبضائع
31	الفرع الثاني: الأطراف المتدخلة في قطاع النقل البحري
33	المطلب الثالث: نشاط التوكيل البحري و الهيئات المرتبطة به
34	الفرع الأول: مفهوم نشاط التوكيل البحري و أنواعه
35	الفرع الثاني: الهيئات المتدخلة في نشاط التوكيل البحري
37	المبحث الثاني: تكاليف و مراحل تسعير خدمات النقل البحري للبضائع

37	المطلب الأول: التقسيمات المختلفة لتكاليف النقل البحري للبضائع
37	الفرع الأول: التقسيم الرئيسي للتكاليف.....
39	الفرع الثاني: تقسيم التكاليف إلى ثابتة و متغيرة
44	المطلب الثاني: خصائص تكاليف النقل البحري و العوامل المؤثرة فيها
44	الفرع الأول: خصائص التكاليف في قطاع النقل البحري
45	الفرع الثاني: العوامل المؤثرة في تكاليف النقل البحري
46	المطلب الثالث: تسعير خدمات النقل البحري للبضائع
46	الفرع الأول: مفهوم تسعيرة النقل البحري للبضائع
46	الفرع الثاني: مراحل تسعير خدمات النقل البحري للبضائع
52	خلاصة الفصل
53	الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لحالة تصدير على مستوى مؤسّسة GEMA.....
54	تمهيد
53	المبحث الأول: تقديم الشركة العامّة للخدمات البحرية GEMA
53	المطلب الأول: التعريف بالشركة العامّة للخدمات البحرية
53	الفرع الأول: نبذة تاريخية عن GEMA
56	الفرع الثاني: أنشطة و أهداف الشركة العامّة للخدمات البحرية
57	المطلب الثاني: المحيط المؤسّساتي ل GEMA
57	الفرع الأول: زبائن و منافسين GEMA
58	الفرع الثاني: فروع GEMA و الأسهم المملوكة
59	الفرع الثالث: قدرة و نفوذ GEMA
60	المطلب الثالث: تنظيم الشركة العامّة للخدمات البحرية.....

65	المبحث الثاني: دراسة ميدانية لعملية تصدير على مستوى مؤسسة GEMA
66	المطلب الأول: سيرورة عملية التصدير بمؤسسة GEMA
74	المطلب الثاني: دراسة حالة تصدير على مستوى مؤسسة GEMA
83	خلاصة الفصل
85	الخاتمة العامة.....

قائمة المراجع

الملاحق

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
20	سلم زمني للتكاليف المتعلقة بنقل البضائع من المصدر إلى المستورد	01
61	الهيكل التنظيمي للشركة العامة للخدمات البحرية	02

قائمة الاختصارات و الرموز

BAF: Bunker Adjustment Factor	معامل تغيير أسعار البترول
BL : bill of lading	سند الشحن البحري
CAF: Currency Adjustment Factor	معامل تغيير العملات
CCI : Chambre de Commerce Internationale	غرفة التجارة الدولية
CMA: Code Maritime Algérien	القانون البحري الجزائري
DAF: Delivered At Frontier	التسليم في المكان المطلوب
DES: Delivered Ex Ship	التسليم في ميناء الوصول المطلوب
DDU: Delivered Duty Unpaid	التسليم في مكان الوصول المطلوب
EPAL: Entreprise Portuaire D'Alger	مؤسسة ميناء الجزائر
IMO: International maritime Organisation	المنظمة البحرية العالمية
ISO: Organisation internationale de normalisation	المنظمة الدولية للمعايير
ISPS: International Ship and Port Facility Security	المدونة العالمية لحماية السفن و المرافق المينائية
Ro-Ro: Roll On-Roll Off	سفن الدحرجة
THC: Terminal Handling Charge	رسوم المناولة المينائية
TSA: Transportation Security Administration	برنامج إدارة أمن و حماية النقل
UP: Unité Payante	الوحدة المدفوعة
VGM: Verified Gross Mass	فحص وزن الحاويات

الملخص

تعدّ التجارة الدولية من القطاعات الحيوية في اقتصاد أيّ بلد سواء كان متقدماً أو نامياً، ذلك لأنها تسمح بالربط بين مختلف دول العالم، و تساعد أيضاً على توسيع القدرة التسويقية لمنتجات الدولة من خلال السماح لها باختراق أسواق دولية جديدة، و تحويل فوائض الإنتاج إليها عن طريق اللجوء لنشاط التصدير الذي يعتبر مصدراً للحصول على العملة الأجنبية الصعبة، و هو الأمر الذي دفع الجزائر إلى تسخير مختلف المؤسسات و الهيئات التي تعمل على تشجيع و تحفيز المنتجين للاتجاه نحو نشاط التصدير، ممّا يسمح لها بتطوير صادراتها خارج قطاع المحروقات بصفة عامّة.

كما تعتبر الجزائر من بين الدول التي تركز في تجارتها الخارجية على قطاع النقل البحري، و ذلك لكونه الركيزة الأساسية التي تقوم عليها معظم المبادلات التجارية في العالم، في حين تستند عملية قيام هذا الأخير على توفر مختلف الأنشطة و الخدمات اللوجستية الداعمة التي تعمل على ضمان السير الحسن له، و هو الأمر الذي أدى إلى ظهور مختلف المؤسسات المختصة في ذلك و من بينها الوكالات البحرية التي تسهر على توفير هذه الخدمات إضافة إلى تكفلها بمختلف السفن و البضائع، و التي أصبح يلجأ إليها العديد من المصدرين الجزائريين بغية تصدير منتجاتهم إلى الأسواق الخارجية، غير أنّه تتدخل في عملية التصدير هذه منذ بدايتها بمصنّع المصدر إلى غاية إنتهاؤها بالميناء حسب ما توصلنا إليه من خلال دراستنا التطبيقية العديد من التكاليف، بما فيها تكاليف الخدمات اللوجستية و النقل البحري و التي تختلف باختلاف المصطلح التجاري الدولي المتفق عليه مع المشتري، و التي تقوم عادة بالتأثير على السعر النهائي للبضائع المصدرة مما يؤدي أحيانا إلى عزوف المنتجين عن نشاط التصدير و إكتفائهم بتسويق منتجاتهم على مستوى الأسواق المحلية فقط.

الكلمات المفتاحية: التصدير، النقل البحري، مصطلحات التجارة الدولية، التكاليف، الخدمات اللوجستية.

Résumer

Le commerce international est l'un des secteurs vitaux dans l'économie de tout pays, qu'il soit développé ou en développement, car il permet de relier entre les différents pays du monde et contribue aussi à accroître la capacité de commercialisation des produits de l'État en leur permettant de pénétrer de nouveaux marchés internationaux, afin de transférer à ces marchés les excédents de production à travers l'activité d'exportation, qu'elle est considéré comme une source de devises étrangères, et cela qui a poussé l'Algérie à mobiliser les différentes institutions et organismes qui encouragent et motivent les producteurs à se tourner vers les activités d'exportation, ce qui lui permet de développer ses exportations en dehors du secteur des hydrocarbures en générale.

L'Algérie est également l'un des pays qui se concentre dans leur commerce extérieur sur le transport maritime, car c'est le principal pilier de la plupart des échanges commerciaux dans le monde, tandis que le processus d'établissement de ce dernier repose sur la disponibilité de diverses activités et services de soutien logistiques qui assurent le bon fonctionnement de ce dernier, ce qui a conduit à l'émergence de diverses institutions compétentes à cet égard, y compris les agences maritimes qui fournissent ces services et en plus le parrainage de divers navires et marchandises, ces agences sont devenues le recours de nombreux exportateurs algériens pour exporter leurs produits vers les marchés extérieur, mais ils interviennent dans ce processus d'exportation depuis son début à l'usine jusqu'à son fin au port des nombreux coûts comme nous l'avons aperçu grâce à notre étude pratique, y compris les coûts de transport maritime et de logistiques, qui varient en fonction de l'incoterms convenues avec l'acheteur, ce qui a généralement un impact direct sur le prix final des marchandises exportées, cela qui conduit parfois à l'hésitation des producteurs à exporter leurs produits et les commercialiser uniquement sur les marchés locaux.

Les mots clés: exportation, transport maritime, les incoterms, les coûts, services logistiques.

المقدّمة العامّة

المقدمة العامة:

لقد أصبحت كلّ الدول في وقتنا الحالي تلجأ للمبادلات التجارية و تعتمد على بعضها البعض بهدف إشباع جزء من حاجاتها المختلفة سواء كانت سلع أو خدمات أو غيرها من الحاجات، ذلك لأنها لا تستطيع أن تعيش منعزلة بصفة تجارية عن باقي دول العالم.

كما تعتبر الجزائر من بين الدول التي تتمتع بموقع استراتيجي و جغرافي مميز، هذا ما جعلها تولي إهتماما كبيرا لمبادلاتها التجارية و بصفة خاصة لنشاط التصدير، و ذلك باعتباره منفذا لغزو الأسواق الخارجية، إذ سخّرت الجزائر في ذلك العديد من التحفيزات و التسهيلات و حتّى الهيئات التي تدّعم المصدرين و تشجّعهم للاتّجاه نحو نشاط تصدير البضائع خارج قطاع المحروقات، و ذلك بغية تنويع و ترقية صادراتها و التخلّص من تبعيتها لقطاع المحروقات.

يتطلّب القيام بعمليات التبادل التجاري و بعمليات التصدير خاصة توافر وسائل نقل تربط بين مختلف دول العالم، و لعلّ من أهمّ هذه الوسائل مكانة هي وسيلة النقل البحري التي تستحوذ على نقل معظم المبادلات التجارية في العالم بأسره و خاصة بالجزائر، كما تلعب كذلك دورا رائدا و هاما في التجارة الدولية باعتبارها العصب الرئيسي للحياة التجارية و الاقتصادية لأيّ دولة، في حين تحتاج عملية القيام بوظيفة النقل البحري توفر خدمات لوجستيكية داعمة بالموانئ تساهم في خدمة السفن و البضائع، إلّا أنّه مع تعدد هذه الخدمات و الإجراءات المتعلقة بعمليات التصدير، أصبحت معظم المؤسسات الإنتاجية و التجارية توكل مهام تصدير منتجاتها من سلع و خدمات لمؤسسات و شركات مختصة في النقل البحري و على رأسها الوكالات البحرية الوطنية أو الأجنبية، و التي تقوم باستثمار نشاطها في مجال التكفل بالسفن الأجنبية و ذلك نيابة عن ملاكها بالموانئ المحلية و تقديم مختلف الخدمات المرتبطة بالنقل البحري للبضائع.

و نظرا للمزايا و الخصائص التي يتمتع بها قطاع النقل البحري في العالم من حيث حجم حمولته و إنخفاض تكلفته مقارنة بالنقل الجوي، إلا أنه يتميز بتنوع التكاليف المتعلقة بالسفينة بما فيها تكاليف الخدمات اللوجستية بالموانئ، و التي تعتبر من بين التكاليف التي تتدخل في عمليات التصدير و من تم في عملية تسعير البضائع المصدرة بصفة عامة.

و إنطلاقا من النقاط سالفة الذكر إرتأينا أن نعالج في بحثنا هذا الإشكالية الرئيسية التالية:

هل تعتبر التكاليف المتدخلة في عملية تصدير البضائع عن طريق البحر من بين الأسباب المعرقة لنشاط التصدير خارج قطاع المحروقات بالجزائر؟

و تندرج تحت هذه الإشكالية مجموعة من الأسئلة الفرعية يمكن عرضها كما يلي:

◀ على أي أساس يتحمل البائع التكاليف و المسؤوليات المتعلقة بعملية تصدير بضائعه؟

◀ ما هي العوامل التي على أساسها تتحدد أسعار الخدمات في قطاع النقل البحري؟

◀ فيما تتمثل التكاليف التي يتحملها البائع من بداية عملية التصدير إلى غاية إنتهائها؟ و هل تؤثر هذه

الأخيرة على أسعار السلع المصدرة؟

و للإجابة على هذه التساؤلات قمنا بصياغة الفرضيات التالية:

◀ يتحمل البائع التكاليف و المسؤوليات المرتبطة بعملية تصدير بضائعه على أساس المصطلح التجاري

الدولي المتفق عليه مع المشتري.

◀ تتحدد أسعار الخدمات في قطاع النقل البحري على أساس عاملين رئيسيين، هما كمية و حجم البضائع

المنقولة و خصائصها و الآخر متعلق بطول مسافة النقل البحري المقطوعة.

◀ تتعدّد و تتنوّع التكاليف التي يتحمّلها البائع عند قيامه بعملية التصدير و هو الأمر الذي يؤثر عادة على السعر النهائي لبضائعه المصدّرة.

1- أهمية البحث:

يكتسي هذا البحث أهميته من نشاط التصدير خارج قطاع المحروقات كونه من بين القطاعات الاقتصادية الهامة، و من قطاع النقل البحري للبضائع الذي يُعدّ من الوسائل الأكثر شيوعا و استعمالا في التجارة الدولية، بالإضافة إلى إلقاء الضوء على مختلف التكاليف المتخلّلة في عملية تصدير البضائع عن طريق البحر.

2- أهداف الدراسة:

من أهمّ الأهداف التي يسعى إليها هذا البحث ما يلي:

- ✓ التعرف على المسؤوليات و التكاليف التي تقع على عاتق المصدّرين و التي تتدخل في عملية نقل البضائع المصدّرة بحرا.
- ✓ التعرف على سياسة تسعير البضائع المصدّرة و الخدمات المرتبطة بقطاع النقل البحري.
- ✓ إكتساب مفاهيم و معلومات حول آلية عمل قطاع النقل و التوكيل البحري.
- ✓ تسليط الضوء على مختلف التكاليف المرتبطة بقطاع النقل البحري للبضائع و العوامل المؤثرة في هذه التكاليف.

- ✓ محاولة التعرف على العلاقة بين تكاليف التصدير و أسعار السلع المصدّرة.

3- أسباب اختيار الموضوع:

إنّ اختيارنا لهذا الموضوع كان له عدّة مبررات أهمها ما يلي:

- ✓ الأهمية التي يكتسبها قطاع الصادرات خارج المحروقات و النقل البحري للبضائع بالجزائر.
- ✓ نقص الاهتمام بهذا الموضوع.
- ✓ تطابق هذا الموضوع بصفة عامة مع دراساتنا السابقة بالمدرسة.
- ✓ الإهتمام الشخصي بمجال النقل و التوكيل البحري.
- ✓ رغبتنا في معرفة جميع التكاليف المرتبطة بنشاط تصدير البضائع بغية إثراء رصيدنا العلمي و خاصة العملي.

4- صعوبات الدراسة:

من أهم الصعوبات التي صادفتنا في بحثنا هذا ما يلي:

- ✓ نقص في المراجع المتناولة لهذا الموضوع باللغة العربية حيث أنّ أغليبيتها باللغة الأجنبية الأمر الذي استغرق وقتا في الترجمة.
- ✓ صعوبة الحصول على المعطيات المتعلقة بتكاليف التصدير و النقل البحري بالمؤسسة و ذلك بغية تحليلها و دراستها دراسة قياسية و الوصول الى الاستنتاجات المناسبة.
- ✓ عدم تمكننا من القيام بدراسة كمية لتقييم تكاليف عمليات التصدير على مستوى المؤسسة المستقبلية و ذلك راجع لعدم تمكننا من الحصول على المعلومات اللازمة من طرف هذه المؤسسة.

5- المنهجية المتبعة:

لتحليل الموضوع و دراسته من كل الجوانب و لاختبار صحة الفرضيات اعتمدنا المنهجية التالية:
لقد اتبعنا في الجانب النظري المنهج الوصفي و ذلك لتقديم مفاهيم و عموميّات حول التصدير و قطاع النقل و التوكيل البحري بالإضافة إلى التكاليف المرتبطة بهما، و اعتمدنا في ذلك على البحوث الوثائقية القائمة على

تصفح الكتب، المواقع الالكترونية، المقالات...إلخ.

أمّا في الجانب التطبيقي أجرينا دراسة و بحث استكشافي، و ذلك من خلال قيامنا بمقابلة شخصية قائمة على جمع المعلومات من مسؤول التصدير و من المكلف بدراسة الأعمال التجارية و التسويقية بالشركة العامة للخدمات البحرية، الأمر الذي سمح لنا بالتعرف على سيرورة عملية التصدير بهذه المؤسسة، بالإضافة إلى تعرفنا على التكاليف المتدخلة في هذه العملية منذ بدايتها بمصنع الزبون إلى غاية إنتهائها عن طريق دراسة ميدانية لحالة تصدير على مستوى هذه المؤسسة، و ذلك من خلال قيامنا أيضا بدراسة محتوى الوثائق و المعلومات الخاصة بالزبون محل دراستنا التطبيقية مع مسؤول التصدير بمؤسسة GEMA.

6- هيكل البحث:

بغية التحكم أكثر في موضوع بحثنا حاولنا قدر الإمكان الحفاظ على التسلسل المنطقي و التدرج في طرح الأفكار، حيث اعتمدنا في بحثنا هذا على ثلاثة فصول، فصلين مرتبطين بالجانب النظري و فصل خاص بالجانب التطبيقي كما يلي:

الفصل الأول: و الذي قسمناه إلى مبحثين رئيسيين، بحيث تطرّقنا في المبحث الأول إلى ماهية التجارة الدولية و مصطلحاتها، أمّا المبحث الثاني تناولنا فيه نشاط التصدير و سياسة تسعييره.

الفصل الثاني: حيث قمنا بتقسيمه إلى مبحثين أساسيين تناولنا في المبحث الأول أساسيات حول النقل و التوكيل البحري، أمّا المبحث الثاني تطرّقنا فيه لتكاليف و مراحل تسعير خدمات النقل البحري للبضائع.

أمّا في الفصل الثالث و الأخير تقرّنا من خلاله إلى موضوعنا تطبيقيا حيث قمنا بتقسيمه إلى مبحثين، تطرّقنا في أحدهما إلى عرض تقديم حول الشركة العامة للخدمات البحرية GEMA ، أمّا المبحث الآخر تطرّقنا فيه إلى سيرورة عملية التصدير في هذه الشركة، و قمنا أيضا بدراسة حالة تصدير على مستوى هذه الأخيرة.

الفصل الأول:

عموميّات حول التجارة الدوليّة و التصدير

تمهيد:

لقد أصبح من المستحيل في وقتنا الحالي، أن تعيش أيّ دولة منفردة باقتصادها عن بقية اقتصاديات العالم الخارجي و منتهجة لسياسة الإكتفاء الذاتي بصورة شاملة و لفترة طويلة من الزمن، وذلك راجع إلى احتياجات الدولة من المواد الضرورية للإنتاج و ما يلزم شعبها من سلع وخدمات و بسبب وجود فائض على مستوى نشاطها الاقتصادي، و هي الوظيفة الرئيسية للتجارة الخارجية.

إذ يعتبر التصدير من بين الوسائل الرئيسية لاقتحام الأسواق الخارجية في التجارة الدوليّة، و من أهمّ القضايا الأساسية التي أولتها الدول و خاصة الجزائر أهمية كبيرة، حيث أصبحت بعض المؤسسات تلجأ لعمليات التصدير بغية ترويج منتجاتها في الأسواق الدوليّة و تحسين قدرتها التنافسيّة محلياً و دولياً، غير أنّ عمليّة التصدير هذه تتخلّلها أحيانا عدّة تكاليف مختلفة و التي توزّع على طرفي العلاقة التجاريّة حسب المصطلح التجاري الدولي المتفق عليه، و من جهة أخرى تتدخّل هذه التكاليف في عمليّة تسعير صادرات المؤسسات، و هذا ما سنتطرّق إليه في فصلنا هذا، حيث قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى مبحثين (02) رئيسيين و هما كالتالي:

المبحث الأول: ماهيّة التجارة الدوليّة و مصطلحاتها**المبحث الثاني: نشاط التصدير و سياسة تسعيره**

المبحث الأول: ماهية التجارة الدوليّة ومصطلحاتها

تعدّ التجارة الدوليّة من أهمّ الأنشطة التي تعتمد عليها كلّ دول العالم، و نظرا لتعدّد المهام و الوظائف المتعلّقة بها و تباين الأنظمة القانونيّة السائدة بين مختلف الدول، إزدادت الحاجة لوجود عقود و مصطلحات تجاريّة دولية تحكّم العلاقة التجاريّة بين الأطراف المتعاقدة و تحدّد و توزّع الإلتزامات و المسؤوليّات بينهم.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الدوليّة وأهميّتها

الفرع الأول: مفهوم التجارة الدوليّة

لقد تعدّدت الصيغ المتعلّقة بتعريف التجارة الدوليّة حيث عرّفت بأنّها: " أحد فروع علم الاقتصاد التي تختصّ بدراسة المعاملات الاقتصاديّة الدوليّة، ممثّلة في حركات السلع و الخدمات و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبّقها دول العالم، للتأثير على حركات السلع و الخدمات و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة"¹.

و تعرّف أيضا على أنّها: "المعاملات التجاريّة في صورها الثلاثة المتمثّلة في: السلع و الأفراد و رؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات و منظمات اقتصاديّة تقطن في وحدات سياسية مختلفة"².

من التعاريف السابقة نستنتج أنّ التجارة الدوليّة هي عبارة عن ظاهرة اقتصاديّة تشتمل على حركة السلع و الخدمات و رؤوس الأموال و إنتقال الأفراد، أو بعبارة أخرى هي الصفقات التجاريّة العابرة للحدود، حيث يعدّ هذا التعريف المفهوم الواسع للتجارة الدولية بينما يحتوي المفهوم الضيق على حركة السلع و الخدمات فقط، حيث

¹ محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر، الاسكندرية-مصر، 2009، ص 08.

² رشاد العصار و حسام داود و آخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2000، ص 12.

تصنف هذه الصفقات التجارية إلى:¹

- 1- تبادل السلع الملموسة: تشمل السلع بثنتى أنواعها سواء السلع الاستهلاكيّة، السلع الإنتاجيّة، المواد الأولية، السلع نصف المصنّعة و السلع الوسيطيّة .
- 2- تبادل الخدمات: تشمل خدمات النقل و التأمين، الخدمات البنكيّة و المصرفيّة، السياحيّة و غيرها.
- 3- حركة رؤوس الأموال، و المعاملات الماليّة الدوليّة المتعلّقة بالقروض و الاستثمارات الأجنبيّة.
- 4- تبادل عناصر الإنتاج المختلفة: المتمثّلة في انتقال اليد العاملة من دولة إلى أخرى سواء باستقطاب الكفاءات، أو بالهجرة الاختيارية بحثا عن عمل بأجر مرتفع.

الفرع الثاني: أهميّة التجارة الدوليّة

تحتلّ التجارة الدوليّة مكانة هامة في اقتصاديات مختلف دول العالم، لما لها من أهميّة تتمثّل في:²

- ◀ تؤدي إلى زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص والتقسيم الدولي للعمل.
- ◀ إقامة العلاقات الوديّة و علاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.
- ◀ تحقيق المكاسب على أساس الحصول على سلع تكلفتها أقل ممّا لو تم إنتاجها محليا.
- ◀ ربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض زيادة على اعتبارها منفذا لتصدير فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية.
- ◀ تحقيق التوازن في السوق الداخليّة نتيجة تحقيق التوازن بين كمّيّات العرض و الطلب.
- ◀ الإرتقاء بالأذواق و تحقيق كافة المتطلّبات و الرغبات و إشباع الحاجات.
- ◀ اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجيّة و التنافسيّة في السوق الدولي.

¹ حسام علي داود و أيمن أبو خضير و عبد الله صوفان، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2002، ص 15.

² جميل محمد خالد، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الأكاديميون للنشر و التوزيع، عمان-الأردن، 2014 ص ص 119-220.

◀ نقل التكنولوجيات و المعلومات الأساسيّة التي تفيّد في بناء الاقتصاديات المتينة و تعزيز عملية التنمية الشاملة.

المطلب الثاني: مفهوم مصطلحات التجارة الدوليّة و تصنيفاتها

يوجد في مجال التجارة الدوليّة شروط بين المصدر و المستورد تفرض في معاملاتهم و ذلك لتفادي حدوث نزاعات و سوء الفهم بين الطرفين، تعتبر مصطلحات التجارة الدوليّة التي أنشأت سنة 1936 من طرف غرفة التجارة الدوليّة (CCI) من العقود النموذجيّة التي تنظم المعاملات التجاريّة بين المصدر و المستورد وتوزّع المسؤوليات التي يلتزم بها كل منهما و ذلك عن طريق توزيع التكاليف و المخاطر و المستندات و شروط تسليم البضائع بينهما، حيث يتمّ تحديث هذه المصطلحات مرارا لمواكبة تطور أساليب البيع الدولي، في حين يضم التحديث الأخير الصادر سنة 2010 إحدى عشر (11) مصطلحا.

الفرع الأول: تعريف مصطلحات التجارة الدوليّة

يطلق على مجموعة عقود التجارة الدوليّة الصادرة عن غرفة التجارة الدوليّة مصطلحات التجارة الدوليّة "Incoterms" وهي اختصار للكلمة الإنجليزيّة (International Commercial Terms) و يطلق عليها أيضا شروط التسليم، البيوع التجاريّة الدوليّة، عقود التجارة الدوليّة، و هي بمثابة شروط لتسليم البضاعة و لا تمثّل إنتقالا للملكيّة¹.

حيث تعرّف مصطلحات التجارة الدوليّة أيضا على أنّها: " قواعد و قوانين دوليّة لتفسير المصطلحات و المفاهيم التجاريّة المثبتة في الغرفة التجارية الدولية، أو هي تعبير عن المصطلحات التجاريّة الدوليّة المستخدمة في البيوع الدوليّة، ذلك أنّها تنصّرف إلى صيغ قانونيّة تجاريّة معروفة على الصعيد الدولي، تحدّد ماهية إلتزامات

¹ عبد القادر فتحي لاشين، المفاهيم الحديثة في إدارة خدمات النقل واللوجستيات، فريق من خبراء المنظمة العربية للتنمية الإدارية، منشورات المنظمة، مصر، 2007، ص 313، بتصرف.

طرفي عقد البيع الدولي، و تعيّن الإلتزامات في شأن نقل البضاعة و التأمين عليها، و التعامل بشأن التخليص الجمركي، و تستخدم بالإضافة إلى ذلك في حالة نشوب نزاع تجاري".¹

الفرع الثاني: التصنيفات المختلفة لمصطلحات التجارة الدوليّة

تتضمن مصطلحات التجارة الدوليّة للطبعة 2010 إحدى عشر مصطلحا لكل واحد منهم مدلولاته و تتلخّص هذه المصطلحات في ثلاثة حروف بلغة الإصدار الإنجليزيّة و يتمّ ترجمتها لباقي لغات العالم (أنظر الملحق رقم 01)، و تصنّف هذه المصطلحات حسب معايير، كمعيار العائلات، معيار الإنطلاق و الوصول من بلد المصدر إلى بلد المستورد، و أخيرا المعيار الأهم و هو حسب وسيلة النقل الدولي للبضائع، فحسب هذا الأخير تنقسم مصطلحات التجارة الدوليّة إلى قسمين هما:

1- مصطلحات التجارة الدوليّة الخاصة بالنقل البحري فقط: و تشمل أربعة مصطلحات تتمثل في:

1-1- تسليم البضاعة جانب السفينة "FAS "Free Alongside Ship": يعني هذا المصطلح أنّ البائع يفي بإلتزامه بوضع البضاعة على الرصيف بجانب السفينة في ميناء الشحن المعين، أمّا المشتري يتحمّل جميع النفقات و مخاطر الضرر التي قد تلحق بالبضاعة منذ تلك اللّحظة، كما يتطلّب هذا المصطلح من البائع أن يخلّص البضاعة جمركيّا للتصدير.²

1-2- تسليم البضاعة على ظهر السفينة "FOB "Free On Board": يعني أنّ البائع يفي بإلتزامه

بالتسليم عندما تجتاز البضاعة حاجز السفينة في ميناء الشحن المعين، و هذا يعني أنّ على المشتري أن يتحمّل جميع النفقات و أخطار فقدان أو الضرر التي يمكن أن تلحق بالبضاعة منذ تلك النقطة، كما يتطلّب من

¹ عمر سعدالله، قانون التجارة الدولية النظرية المعاصرة، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الجزائر، 2007، ص 127.

² جمال يوسف عبد النبي، الإعتمادات المستندية، مكتب روعة للطباعة، الطبعة الأولى، عمان-الأردن، 2001، ص 70.

البائع أن يقوم بتخليص البضاعة جمركيًا للتصدير¹.

1-3- التكاليف و أجرة الشحن مدفوعة حتّى ميناء الوصول المعين "Cost and Freight" CFR: يعني

أنّ البائع يفي بالتزامه بالتسليم عندما تجتاز البضاعة حاجز السفينة في ميناء الشحن، و يدفع نفقات الشحن الضرورية و يخلّص البضاعة جمركيًا في بلده لإيصال البضاعة إلى ميناء الوصول المعين، بالإضافة إلى مسؤوليّة أيّة نفقات إضافيّة ناجمة عن أحداث تقع بعد تاريخ التسليم و التي تنتقل من البائع إلى المشتري².

1-4- تكاليف التأمين و أجرة الشحن مدفوعة حتّى ميناء الوصول "Cost Insurance and Freight" CIF: يعني أنّ البائع يفي بالتزامه بالتسليم عندما تجتاز البضاعة حاجز السفينة في ميناء الشحن، و يدفع

نفقات الشحن الضرورية و يخلّص البضاعة جمركيًا في بلده لإيصال البضاعة إلى ميناء الوصول المعين، بالإضافة إلى مسؤوليّة أيّة نفقات إضافية ناجمة عن أحداث تقع بعد تاريخ التسليم و التي تنتقل من البائع إلى المشتري، كما يتحمّل البائع بالإضافة إلى تلك النفقات نفقات التأمين على نقل البضائع ضدّ المخاطر³.

2- مصطلحات التجارة الدوليّة الخاصة بكلّ وسائل النقل: و تشمل سبعة مصطلحات تتمثّل في:

2-1- تسليم البضاعة في المصنع "Ex Works" EXW: و يعني أنّ البائع يفي بالتزامه بالتسليم عندما

يضع البضاعة بتصرّف المشتري في الأماكن التابعة للبائع كالمصنع، المستودع.. إلخ، أو في مكان معين آخر غير مخصّصة جمركيًا للتصدير و غير محمّلة على واسطة النقل المرسلّة من المشتري لاستلام البضاعة، و هكذا فإنّ هذا المصطلح يمثّل التزام البائع في حده الأدنى، و على المشتري أن يتحمّل جميع النفقات و المخاطر المتعلّقة بإستلام البضاعة بهذه الطريقة⁴.

¹ جاك صابونجي، المصطلحات التجارية الدولية الحديثة ، إتحاد المصارف العربية، 2001، ص 35 بتصرف.

² S. HADDAD & collectifs, les incoterms 2000, pages blues édition, Bouira, Algérie, 2009, P P 9-10.

³ نفس المرجع، ص 16.

⁴ عمر طلعت الطروانة، المستشار في إدارة الشراء و التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار البداية ناشرون و موزعون، عمان-الأردن، 2012، ص 46.

2-2- تسليم البضاعة للناقل "FCA Free Carrier": و يعني أنّ البائع يفى بالتزامه عندما يقوم بتسليم البضاعة مخصّصة جمركياً للتصدير إلى الناقل المعين من قبل المشتري وفي المكان المعين، و اختيار مكان التسليم له أثر في تحديد التزامات التحميل والتنزيل في ذلك المكان، فإذا كان التسليم في أرض البائع أصبح البائع مسؤولاً عن التحميل، و إذا كان التسليم في أي مكان آخر فلن يكون البائع مسؤولاً عن تنزيل البضاعة¹.

2-3- أجرة النقل مدفوعة حتى "CPT Carriage Paid To": و يعني أنّ المصدر يفى بالتزامه عندما يقوم بتسليم البضاعة إلى الناقل المعين من قبله، لكن يتوجّب إضافة إلى ذلك على البائع أن يدفع النفقات الضروريّة بما فيها جمركة التصدير لنقل البضاعة إلى مكان الوصول المعين، ويتحمّل المستورد جميع المخاطر والنفقات الأخرى الناجمة بعد تسليم البضاعة بهذه الطريقة².

2-4- أجرة النقل والتأمين مدفوعة حتى "CIP Carriage and Insurance Paid to": و يعني أنّ المصدر يفى بالتزامه عندما يقوم بتسليم البضاعة إلى الناقل المعين من قبله، لكن يتوجّب إضافة إلى ذلك على البائع أن يدفع النفقات الضروريّة بما فيها جمركة التصدير لنقل البضاعة إلى مكان الوصول المعين، ويتحمّل المستورد جميع المخاطر والنفقات الأخرى الناجمة بعد تسليم البضاعة بهذه الطريقة، كما يتحمّل البائع بالإضافة إلى تلك النفقات التأمين على نقل البضائع ضدّ المخاطر³.

2-5- تسليم البضاعة في محطة الوصول "DAT Delivered At Terminal": هو مصطلح جديد و الذي يشمل أيضاً مصطلح (DEQ) لمصطلحات التجارة الدولية 2000، حيث تضمّ المحطة أي مكان مثل: الميناء، المستودع، ساحة الحاويات أو الطرق والسكك الحديدية و الشحن الجوي، فبفعل تغيّر الممارسات التجاريّة تمّ اقتراح هذا المصطلح، حيث يتمّ اختيار محطة الوصول عند المغادرة، فالبائع يسلمّ البضاعة مرّة

¹ جاك صابونجي، مرجع سابق، ص 21.

² نفس المرجع، ص 55.

³ عمر طلعت الطراونة، مرجع سابق، ص 50.

واحدة بتفريغها من وسائل النقل، و يتوجب عليه أن يدفع التكاليف الضرورية بما فيها التأمين على نقل البضاعة إلى المحطة المسماة، و هذا يعني أن يتحمل المشتري جميع المخاطر و النفقات الأخرى بعد تسلّم البضاعة¹.

2-6- تسليم البضاعة في المكان المتفق عليه "Delivered At Place" DAP: يعني أنّ البائع يسلم البضائع ويضعها تحت تصرف المشتري عند وصلها في وسائل النقل، و يجب أن يكون على استعداد للتفريغ في المكان المتفق عليه، و رسوم الاستيراد يجب أن تدفع من قبل المشتري، و هو الإختصار الجديد الذي يوحد DDU، DAF، و DES لمصطلحات سنة 2000 في مصطلح واحد، فالبائع يتحمل جميع المخاطر التي تنطوي على جلب البضائع إلى المكان المسمى، و التخليص الجمركي للتصدير، و يتحمل التكاليف بموجب عقد النقل على التفريغ في الوجهة، ثم أنه لا يحقّ تسديد هذه التكاليف من المشتري، إلا إذا إتفق على خلاف ذلك بين الطرفين².

2-7- تسليم البضاعة خالصة الرسوم الجمركية في مكان الوصول المطلوب "Delivered Duty Paid" DDP: و يعني أنّ البائع يفي بالتزامه عندما يقوم بتسليم البضاعة إلى المشتري، مخلصاً جمركياً و غير منزلة من وسيلة النقل الواصلة إلى مكان الوصول المطلوب، و على البائع أن يتحمل جميع النفقات و المخاطر الناجمة عن إيصال البضاعة إلى ذلك المكان، متضمنة رسوم استيراد البضاعة إلى بلد الوصول، في حين يعكس مصطلح (EXW) التزام البائع في حده الأدنى، فإن مصطلح (DDP) يعكس الحد الأعلى لالتزام البائع و لا يجب استعمال هذا المصطلح إذا كان البائع لا يتوفّر على الموارد اللازمة للتصدير³.

المبحث الثاني: نشاط التصدير و سياسة تسعيره

¹ Jonas MALFLIET, Incoterms 2010 and the mode of transport: how to choose the right term, Institut of Private International Law, Law Faculty, Ghent University-Belgium, 2011, p 166.

² Idem, p 167.

³ جمال يوسف عبد النبي، مرجع سابق، ص ص 71-72.

يعدّ الإنفتاح الدولي حاجة ماسّة لأيّ دولة، و أسلوبا جيدا لتطوّرها و نموّها المستمر، و يعتبر التصدير من أشكال الإنفتاح على العالم الخارجي و من أسهل الطرق للدخول إلى الأسواق الأجنبيّة، فمعظم الدول المتقدّمة و النامية تلجأ إلى هذا الشكل من الأشكال للدخول إلى الأسواق الدوليّة، و ذلك نظرا للأهميّة الكبيرة التي يتمتّع بها على المستويين الوطني و العالمي.

المطلب الأول: مفهوم التصدير و أنواعه

لقد طرحت عدّة مفاهيم مختلفة الآراء حول التصدير من طرف عدة مفكرين اقتصاديين نظرا للدور الكبير الذي يلعبه في اقتصاديات الدول، إلا أنّهم أجمعوا على أنّ التصدير يعتبر همزة وصل بين الدول المختلفة مهما بلغت درجة التخلّف أو التقدّم فيها.

الفرع الأول: تعريف عملية التصدير

يعرّف التصدير على أنّه: " قدرة الدولة و شركاتها على تحقيق تدفقات سلعية و خدماتيّة، و معلوماتيّة و ماليّة وثقافيّة و سياحيّة و بشريّة إلى دول و أسواق عالميّة و دوليّة أخرى، بغرض تحقيق أهداف الصادرات من أرباح، و قيمة مضافة وتوسّع و نمو و انتشار فرص عمل، و التعرّف على ثقافات أخرى و تكنولوجيايات جديدة و غيرها"¹.

الفرع الثاني: أنواع التصدير

يمكن للمؤسسة أن تقوم بعملية التصدير إمّا بشكل مباشر أو غير مباشر أو مشترك.

1- التصدير المباشر:

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

¹ فريد النجار، التصدير المعاصر و التحالفات الاستراتيجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008، ص 15.

الوسطاء¹.

1-1- طرق التصدير المباشر: تتمثّل في²:

- ◀ التصدير المباشر بدون دعم من الخارج.
- ◀ البيع عن طريق فروع الشركة في الخارج.
- ◀ الممثّل التجاري هو شخص من دولة ما أو شركة ما ملحق بدولة أجنبيّة.
- ◀ الوكيل التجاري هو مندوب لشركة ما بغية التفاوض على بعض الأعمال تحت اسم هذا المشروع.

2- التصدير غير المباشر:

طريقة شائعة الاستخدام، إذ لا تتولّى المؤسّسات المنتجة للسلعة عمليّة التصدير للأسواق الخارجيّة، و إنّما توكلّ المهمة إلى جهات خارجيّة، سواء كانوا من نفس البلد أو من خارج البلد، و يطبّق هذا النوع من التصدير على شركات حديثة العهد بالتصدير إلى الأسواق الخارجيّة، كونه أقلّ مخاطرة، و هذا النوع لا يكلف الشركة أيّ تكوين للأيدي العاملة في الخارج، فالوسيط التجاري لديه معرفة كافية بأحوال السوق الأجنبي، و طريقة التعامل في الأسواق الأجنبيّة المستهدفة³.

1-2- طرق التصدير غير المباشر: يتم بواسطة وسطاء أو شركات متخصصة في الاستيراد و التصدير، و

الذي يتميّز في غالب الأحيان بأقل استثمار، كما أنّه أقلّ مخاطرة و أقلّ تكلفة، فنجد من بين الطرق ما يلي⁴:

- ◀ عملاء التصدير: و يتخلّوهم باسمهم الشخصي، يعقدون إتفاقيّات مع المرّعين مقابل حصولهم على

¹ رضوان محمود العمر، التسويق الدولي، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، عمان، 2008، ص 134.

² نفس المرجع أعلاه، ص 134.

³ محمد جاسم، التجارة الدولية، دار الزهران للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص 77 .

⁴ غول فرحات، التسويق الدولي، دار الخلدونية، الطبعة الأولى، الجزائر، 2000، ص 191.

عمولة شريطة أن يتحمّل المنتج مختلف المخاطر مثل: مخاطر سعر الصرف.

◀ **تجمّعات المصدرين:** تقدّم خدمات مشابهة لخدمات العملاء إلاّ أنّها تعمل لحساب مجموعة من المؤسسات.

◀ **مفاوض الاستيراد والتصدير:** يقوم بشراء السلع و إعادة بيعها بالخارج.

◀ **شركات تجارية متنوعة:** و تنقسم إلى:

✓ **وسطاء الاستيراد:** يحصلون على السلع من الخارج و يقومون بتخزينها و توزيعها، و من بينهم الأعوان التجاريون والموزعون.

✓ **السماسة و شركات العبور:** تقوم شركات العبور بتسوية عملية النقل لحساب المؤسسات الأخرى، و خاصة السلع المصدرّة، كما أنّها تقوم بحلّ المنازعات التي تحدث في التجارة الدوليّة.

3- التصدير المشترك أو المنظم:

هو عبارة عن تضامن عدّة مصدرين ذوي اهتمام مشترك للتصدير معا، و هو يشكّل أسلوبا فريدا في تنظيم النشاط التصديري، حيث تقوم الشركات بالاشتراك في تنظيم معين لتحسين أنشطتها التصديريّة، يمكن أن يظهر هذا الأسلوب بأشكال قانونية (مثل: الإتحاد التصديري، التصدير المحمول، تجمع استكشاف الأسواق)، و نشرح فيما يلي النوعين السابقين:¹

3-1- الإتحاد التصديري:

يقصد به التعاون بين عدّة شركات رغبة بالتصدير، فالهدف الأساسي للإتحاد هو التصدير بكثرة وبشكل أفضل مع الإحتفاظ بالاستقلال المالي والقانوني للشركة، إنّ تعاون الأعضاء يساعد على وضع أشخاص متخصصين

¹ رضوان محمود العمر، مرجع سابق، ص ص 140-141.

و بالتالي سيكون البيع بسعر أفضل و في أسواق أوسع و خاصة الشركات الصغيرة التي لا تتمكن من التصدير بمفردها.

3-2- التصدير المحمول (الحضانة):

هو أسلوب بيع يتم فيه قيام شركة كبيرة تمتلك شبكة توزيع في دولة أو عدة دول أجنبيّة بوضع هذه الشبكة مقابل عمولة محددة بخدمة شركة صغيرة حديثة التصدير و ذات إمكانيات ضعيفة لا تمكّنها من القيام بالتصدير بمفردها دون أن تتبّع الشركة الكبيرة سلوك شركة التجارة الدوليّة.

بعد التعرّف على أنواع التصدير، يمكن تقسيم الصادرات إلى أربعة أنواع رئيسيّة هي:¹

◀ **الصادرات المنظورة:** يشمل هذا النوع السلع و البضائع التي يبيعهها المقيمون في دولة ما إلى مقيمين في

دولة أخرى، و تنتقل عبر الحدود و تسمّى بالصادرات المنظورة أو المرئية لأنها تقع تحت نظر رجال

إدارة الجمارك عبر الحدود، حيث يمكن مشاهدتها ومعاينتها و إحصائها في السجلات.

◀ **الصادرات غير المنظورة:** تشمل مختلف الخدمات التي تتمّ بين المقيمين في دولة ما و المقيمين في

دولة أخرى، و تسمّى أيضا بالصادرات غير المرئية مثل خدمات النقل، السياحة، التأمين الدراسة،

العمل، العلاج بالخارج... إلخ، و كذلك خروج رؤوس الأموال للاستثمار بالخارج، النفقات الدبلوماسية،

نفقات البعثات، مدفوعات البريد و الهاتف.

◀ **الصادرات المؤقتة:** هي تلك البضائع أو الأموال التي يتمّ تصديرها للخارج لمدة معينة من الزمن ثم يعاد

شرائها، و من جملتها نجد:

¹ دهان وليد، أثر تحرير التجارة الخارجية على تطوير الصادرات خارج المحروقات، منشورة، مذكرة لنيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة بسكرة-الجزائر، 2015-2016، ص ص 73-74.

✓ المواد و آلات الأشغال الضرورية للقيام بمهمّات عمل بالخارج أو في إطار عقود مقابولة من الباطن.

✓ المنتجات التي يراد تقديمها في المعارض و المؤتمرات أو الصالونات الدوليّة.

✓ إرسال أجهزة أو آلات لإصلاحها بالخارج...إلخ .

◀ **الصادرات النهائية:** تضمّ السلع و الخدمات التي يتمّ تصديرها بصفة نهائية أي لا رجعة فيها فتقطع

علاقتها بالمصدّر بمجرد وفائه بالالتزامات المتعاقد عليها مع المستورد بتسليمها له، و مثال على

ذلك نجد: سلع و خدمات مباعة للخارج و الهبة الماليّة الممنوحة للخارج.

المطلب الثاني: أهمية التصدير و العوامل المؤثرة فيه

لقد أصبح للتصدير في وقتنا الحاضر مكانة و دورا هاما في حياة الأمم الاقتصادية و الاجتماعية، ذلك أنّ استمرار جهود التنمية الاقتصادية مرهون بقدرة الدولة على التصدير و مدى اكتساحها للأسواق الخارجية، و رغم الأهمية التي يتحلّى بها التصدير إلا أنّه يتأثر بعوامل و ظروف مختلفة.

الفرع الأول: أهمية التصدير

للتصدير أهمية كبيرة على المستوى الوطني و المحلي و التي يمكن حصرها في النقاط التالية:

1- على المستوى الوطني (بالنسبة للدولة):

يحتلّ التصدير أهمية ذات طبيعة خاصة على المستوى الوطني، و يمكن إيجاز هذه الأهمية فيما يلي:¹

◀ يساهم التصدير في تحقيق معدّلات نمو مرتفعة ومتواصلة، و يزيد من تنوع مصادر الدخل لدى الدولة.

تعدّ القطاعات التصديرية مجالا خصبا لتوليد الوظائف، فالتصدير يرتبط ارتباطا وثيقا بالبطالة لأنّه

¹ توفيق محمد عبد المحسن، التسويق وتدعيم القدرة التنافسية للتصدير، دار النهضة، الطبعة الأولى، القاهرة، 2001، ص 276.

يسمح بفتح مجالات إنتاج جديدة تساهم في زيادة الطلب على الأيدي العاملة في سوق العمل، الأمر الذي يؤدي إلى رفع مستويات التشغيل وحل مشكلة البطالة.

◀ يفقد الاقتصاد الوطني الكثير من العملات الأجنبيةّ جراء الإعتماد المتزايد على استيراد المواد الأولية والآلات لتجهيز المشاريع الاستثمارية المحلية لذلك تزداد الحاجة الملحة للتصدير حتى يتمّ تعويض آثار هذا التمويل بالعملات الأجنبيةّ.

◀ تعمل الصادرات على جلب المزيد من الاستثمارات الأجنبيةّ، حيث ترتبط الصادرات و الاستثمارات بعلاقات تشابكية تبادلية، فالإستثمار يأتي بالتكنولوجيا الحديثة التي تساهم في تنويع المنتج و تحسين جودته و ربطه بالأسواق الخارجية، و الصادرات تسمح بزيادة رأس المال الذي يؤدي إلى التوسّع في الإنتاج و إنشاء صناعات جديدة.

◀ يعتبر التصدير من أبسط أشكال اكتساح الأسواق الدولية، لأنه يتضمن أقلّ نسبة من المخاطر مقارنة مع الطرق الأخرى، كالاستثمار المباشر مثلا، كما يعتبر التصدير كذلك من بين أحد أهمّ الوسائل التي تستخدم للدخول إلى الأسواق الخارجية.

◀ إنّ تنويع الصادرات يحقق بالضرورة تقليص العجز في ميزان المدفوعات باعتبارها أحد الموارد الرئيسية للنقد الأجنبي.

2- على المستوى المحلي (بالنسبة للمؤسسة):

يمكن توضيح أهمية التصدير على المستوى المحلي من خلال النقاط التالية:¹

◀ إنّ التصدير يلزم المؤسسة على الإحتكاك بالأسواق الخارجية، و التطلّع إلى التطورات التي شهدتها هذه الأسواق، و يعود التصدير بعوائد من العملة الصعبة للمؤسسة و التي تستخدمها لاقتناء حاجاتها

¹ توفيق محمد عبد المحسن، مرجع سابق، ص 279.

من المواد الأوليّة المتواجدة خارج موطنها.

- ◀ إنّ الإنتاج من أجل التصدير يؤدّي إلى رواج المنتج في السوق المحلي نتيجة زيادة عدد الزبائن المحليين بفضل إرتفاع مستويات الجودة التي تعتبر عنصرا أساسيا في تحسين أداء اقتصاديات البلد.
- ◀ بناء سمعة جيدة للمؤسسة على المستوى المحلي، و زيادة رقم أعمالها.
- ◀ يساعد التصدير في الهروب من حدة المنافسة أو إنخفاض الطلب في السوق المحلي.
- ◀ تأدية نشاط التصدير يسمح للمؤسسة من معرفة مكانة منتوجاتها بالنسبة للمنافسة بصفة عامة، و بصفة خاصة فيما يتعلّق بالسعر و الجودة.

الفرع الثاني: العوامل المؤثّرة في عمليّة التصدير

ترتبط العوامل المؤثّرة في عمليّة التصدير بظروف اقتصادية والتي تكون خارجة عن إطار سيطرة المؤسسة المصدّرة، و بظروف متعلّقة بها من حيث تنظيمها ونوعيّة إنتاجها وقدرتها على المنافسة... إلخ، و مرتبطة أيضا بطبيعة العلاقات مع الدول، حيث أنّ هذه العلاقات بإمكانها أن تؤثّر إمّا سلبا أو إيجابا على حجم المعاملات التجارية الخاصة بالمؤسسة المصدّرة، و يمكن تلخيص العوامل و الظروف المؤثّرة في التصدير كما يلي:¹

1- الظروف الاقتصادية:

إنّ للظروف الاقتصادية سواء داخلية كانت أم خارجيّة (دوليّة) تأثير كبير على المعاملات الاقتصادية و التجارية.

1- 1- الظروف الاقتصادية الداخليّة: و ترتبط هذه الظروف إمّا بحالة النمو أو الركود الاقتصادي للدولة، ففي حالة النمو تدعم حركة التصدير بينما تضعفه في الحالة الثانية، و المصدّر أو المتعامل مدعو إلى تحليل هذه الحالات و غيرها، كحالات التضخّم و الوضعية الماليّة للدول المتعامل معها من حيث حجم ديونها

¹ نعيمي فوزي، التجارة الدولية، دروس في قانون الأعمال الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزء الأول، 1999، ص ص 70-73.

الخارجيّة، و حجم مخزوناتها بالعملة الصعبة، و كفاءة المؤسّسات الماليّة الموجودة بها...إلخ.

1- 2- الظروف الاقتصاديّة الدوليّة: ينظر إلى هذه الظروف من زاوية وضعية العملات الأجنبيّة على المستوى الدولي خاصة أنّ السوق الصعبة متقلّبة مما يؤثّر على حجم المعاملات الخارجيّة .

2- الظروف الداخليّة للمؤسّسات القائمة بالتصدير:

إنّ للمؤسسة القائمة بالتصدير دور مهمّ في تحديد حجم و نوعيّة التصدير و ذلك من حيث:

2- 1- المنتج أو الخدمة المقدّمة: و ذلك بالنظر إلى:

✓ نوعيّة المنتج والخدمات المرتبطة به كخدمات ما بعد البيع.

✓ ثمن المنتج.

2- 2- الأجهزة المكلفة بالتصدير: و هي تتعلّق ب:

✓ المصالح المكلفة بالتصدير الموجودة داخل المؤسّسة.

✓ علاقة هذه المصالح و الأجهزة مع مصالح و أجهزة في فروع الشركة المتواجدة في الخارج.

✓ تسيير الموارد البشريّة المكلفة بمهمّة التصدير (توظيف العمال، تأهيلهم...إلخ).

2- 3- القنوات المعتمدة في التوزيع: وهي ترتبط ب:

✓ تنظيم التوزيع.

✓ المنهجية المعتمدة لغزو الأسواق الخارجيّة (الخيارات الاستراتيجية للبيع، اختيار قنوات

التوزيع...إلخ).

2- 4- من حيث سياسة الإتّصال: و التي لها علاقة ب:

✓ المحيط العالمي المتوجه نحو نظام إعلامي و الإندماج الاقتصادي و تطوّر وسائل الإعلام فيه.

✓ مدى استعمال المؤسّسة أو الشركة المصدّرة من وسائل الاتصال في هذا الميدان (كالمعارض الدوليّة، شبكات الاتّصال الدوليّة، الانترنت...إلخ).

3- الظروف السياسيّة:

لا تزال المعاملات الدوليّة المختلفة ومنها التصدير تخضع لنوعيّة الأوضاع السياسيّة القائمة في بلد الاستيراد و التصدير، و هكذا يؤثّر الجانب السياسي في المناطق الجغرافية الساخنة (دول غير مستقرّة سياسيا، مناطق نزاع...إلخ) من ناحيتين هما:

3-1- من الناحيّة الداخليّة: هذه الوضعيّة الداخليّة غير المستقرّة تضاعف من حجم المخاطر الواقعة على

المعاملة، و تفرض على المصدّر بأن يحجب عن التعامل مع رجال الأعمال و المتعاملين من هذا البلد أو بأنّ يطلب ضمانات أكثر.

3-2- من ناحية العلاقات بين الدول: ذلك أنّه كلما حسنت العلاقات السياسيّة توسّعت المعاملات بين الأطراف، و العكس صحيح.

4- الجانب الثقافي:

و يتعلّق هذا الجانب خاصة باللّغة و العادات و الدين و الذهنيات في البلد الذي يتمّ التعامل معه، و ذلك

للاستفادة من هذه الجوانب بتحديد خصائص و مكونات النشاط و التصدير المناسب له.

5- الجانب السكاني:

من دون شك أنّ ظاهرة النمو السريع للسكان و الذي يفوق معدلات النمو الاقتصاديّة له الأثر السلبي على نمو الصادرات، حيث تؤدّي هذه الظاهرة إلى زيادة إمتصاص الموارد الاقتصاديّة و ذلك عن طريق توجيهها نحو إشباع حاجيات السكان المتزايدة من السلع والخدمات، و هذا ما يحوّل دون تحقيق فائض للتصدير بحيث كلّما زاد الاستهلاك المحلي للسلع و الخدمات أدّى ذلك إلى التأثير على معدل نمو الصادرات بالإنخفاض و العكس صحيح.

المطلب الثالث: تكاليف التصدير و سياسة تسعيره

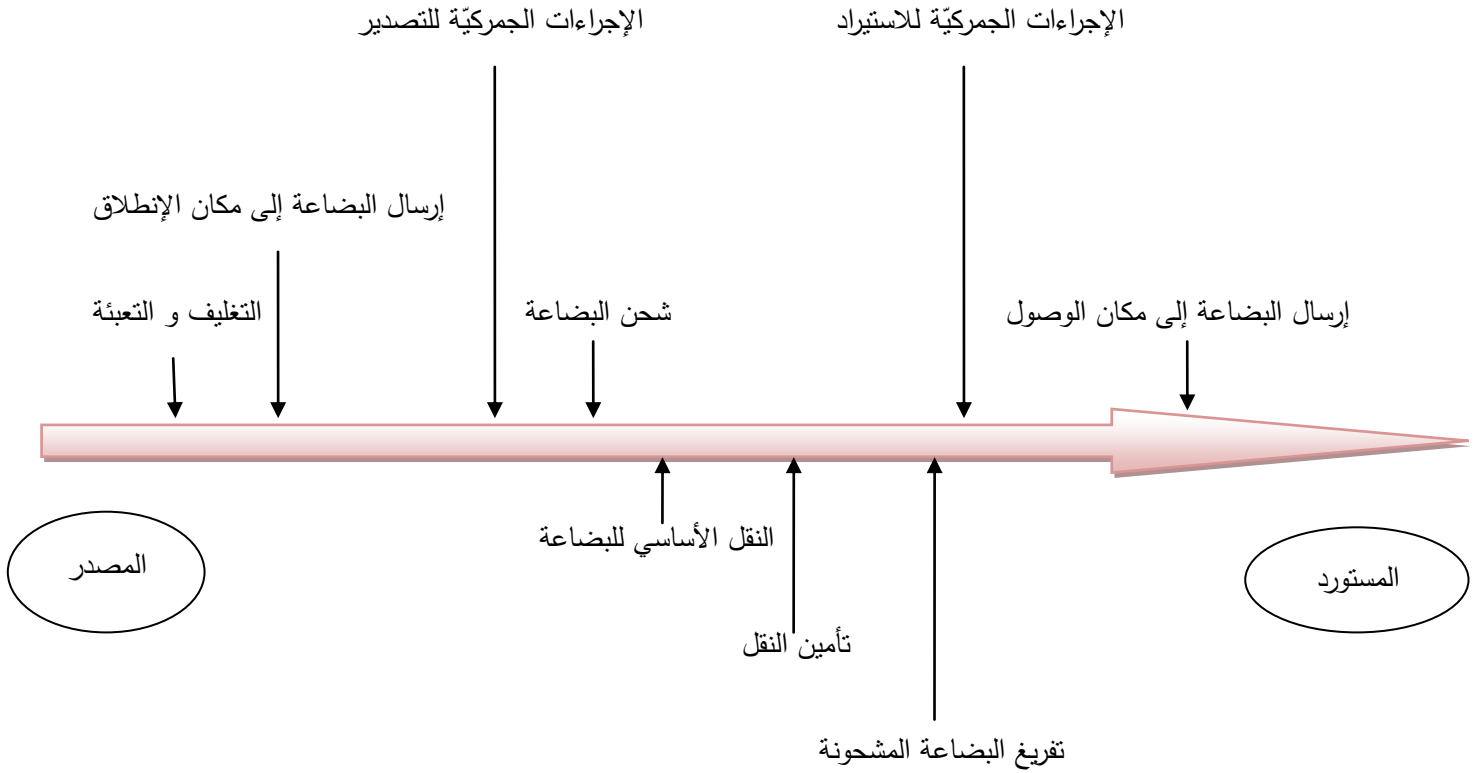
يتطلّب لجوء المؤسّسات أو المصدرين بصفة عامّة للقيام بعمليات التصدير إلى معرفة المسؤوليّات و الالتزامات الخاصة بهذه العمليّة، حيث تقع على عاتق كل من البائع (المصدّر) و المشتري (المستورد) مجموعة من التكاليف و التي توزّع بالتدرج من المصدّر إلى المستورد إنطلاقاً من النقطة الأولى لعمليّة البيع وصولاً إلى المكان الذي يتم فيه تسلّم البضائع من طرف المستورد، و ذلك بدلالة المصطلح التجاري الدولي المتفق عليه من قبل الأطراف المتعاقدة، في حين تأخذ المؤسّسات المصدّرة هذه التكاليف بعين الاعتبار في عمليّة تسعير صادراتها.¹

الفرع الأول: التكاليف المتعلقة بنقل البضائع المصدّرة

تعمل مصطلحات التجارة الدوليّة على تنظيم المبادلات التجاريّة، و ذلك من خلال تحديد و توزيع مختلف التكاليف و المسؤوليّات الناشئة عن عمليّة نقل البضائع بحراً من بلد المصدّر إلى بلد المستورد بين الأطراف المتعاقدة، و يوضّح الشكل التالي أهم هذه التكاليف:

¹ انطلاقاً من المعلومات المتحصل عليها باشرقة العامة للخدمات البحريّة.

الشكل رقم (01): سلم زمني للتكاليف المتعلّقة بنقل البضائع من المصدر إلى المستورد



المصدر: من إعداد الطالبة استنادا على المرجع التالي:

Habib KRAIEM, Incoterms, liner terms & coûts de transport maritime, édition l'univers du livre, Tunisie, 2005, p 21.

نلاحظ من خلال الشكل رقم (01): أنّه يوجد في كل موضع من حركة تنقل البضائع (إنطلاقاً من مصنع المصدر إلى مستودع المستورد) تكاليف معينة يستوجب على المصدر أو المستورد التكلّف بها من حيث تحمّل المخاطر و التكاليف و غيرها من المسؤوليّات و ذلك وفقاً لمصطلح التجارة الدوليّة المتفق عليه من قبل الطرفين (أنظر الملحق رقم 02)، و يمكن تقديم شرح لأهم التكاليف الواردة في الشكل رقم (01) كما يلي:

1- شحن البضائع:

يقصد به رفع البضاعة من على الرصيف و وضعها سواء على ظهر السفينة أو في مخازن السفينة، حيث تقع تكاليف عمليّة الشحن في الأصل على عاتق الناقل في ميناء القيام، و مع ذلك فقد يتضمّن عقد النقل إتفاقاً على قيام الشاحن نفسه بهذه العمليّة، تتمّ عمليّة الشحن برافعات السفينة أو برافعات الرصيف، كما قد تتمّ بطرق أخرى تختلف باختلاف طبيعة البضاعة، و تمرّ عمليّة الشحن بمراحل و لكلّ مرحلة تكاليف خاصّة بها و تتمثّل في:

◀ **التغليف:** يعرف على أنّه " مجمل العناصر الماديّة التي رغم أنّها لا تنتمي إلى المنتج إلاّ أنّها تُباع معه لكي تسمح أو تسهّل حمايته ، نقله و تقديمه، للتعرفّ عليه و إستعماله من طرف المستهلكين"¹.

◀ **التعبئة:** تعني "وضع البضاعة في صناديق متينة بحيث تضمن تحمّلها للصدمات و المناولة الآليّة و للظروف المناخيّة و عدم تعرّضها لسرقة إضافة إلى سهولة الكتابة عليها و تعليمها بالتفاصيل المطلوبة"².

إضافة الى المراحل التاليّة:³

◀ **عمليّات الوزن و الحجم الإجمالي للبضاعة المراد شحنها.**

وضع علامات على الطرود المعبّأة بالبضائع قصد التمييز بينها، و الإرشاد حول كيفية المناولة لتجنب الأضرار التي قد تلحق بالبضاعة، مثل: الرسومات على شكل الطرد للتعرفّ على طبيعة البضاعة (كأس أو زجاجة... إلخ) و ذلك للإشارة الى ضرورة الحذر و مناولة البضاعة بحرص تجنّباً لتعرّضها

¹ كاترين فيو، ترجمة وردية واشد، التسويق الإلكتروني، الطبعة الأولى، المؤسسة الجامعية للدراسات، بيروت، 2008، ص 163.

² صديق محمد عفيفي، التسويق الدولي - نظم التصدير و الإستيراد، مكتبة عين الشمس للنشر، الطبعة العاشرة، الإسكندرية، 2002، ص ص 435-436.

³ شريف علي الصوص، التجارة الدولية-الأسس و التطبيقات، دار أسامة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان-الأردن، 2002، ص ص 233-236.

للكسر.

◀ **المناولة:** يقصد بها النشاط الذي ينتج عنه تحميل البضاعة على واسطة النقل أو تفرغها منها لغايات

الإستلام و التسليم أو التخزين أو الفحص.

◀ ترتيب البضاعة في المساحة المقرّرة لها في وسيلة النقل بهدف استغلال المساحات و ملء الفراغات

على ظهر وسيلة النقل و هو ما يسمى بالثنييت أو الرص (**arrimage**).

2- الإجراءات الجمركيّة:

و يقصد بها الضرائب و الرسوم و التحصيلات الأخرى التي يفرضها جهاز الجمارك على مختلف عمليّات دخول و خروج السلع من و إلى الحدود الوطنيّة، حيث يلتزم بدفعها المصدّرون أو المستوردون حسب المصطلح التجاري الدولي المتفق عليه و أيضا طبقا لقانون التعريف الجمركيّة الذي يتضمن قوائم السلع المفروض عليها الضرائب و الرسوم، بينما تعرّف الرسوم الجمركيّة على أنّها ضريبة تفرضها الدولة على السلع عندما تجتاز حدودها سواء كانت صادرات أو واردات¹.

3- التأمين البحري:

يعرّف التأمين البحري على أنّه "عقد يرضى بمقتضاه المؤمن بتعويض المؤمن له عن الضرر اللاحق به في معرض رحلة بحريّة، مقابل دفع قسط على أن لا يتجاوز هذا التعويض قيمة الأشياء الهالكة"².
إذا على البائع أو المشتري دفع تكاليف أقساط التأمين للمؤمن مقابل الحصول على تأمين ضد المخاطر البحريّة سواء التأمين على السفينة أو البضاعة أو الاثنين معا و ذلك حسب ما تمّ الإتفاق عليه في العقد.

الفرع الثاني: سياسة تسعير الصادرات

¹ عادل أحمد حشيش و مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت- لبنان، 2003، ص ص 245-246

² طالب حسن موسى، القانون البحري، دار الثقافة للنشر و التوزيع، الطبعة الثالثة، 2012، ص 279

تعبّر أسعار التصدير عن العروض التي تقدّمها الشركة لجهة ترغب في استيراد منتجاتها بالسوق الخارجي¹، كما ترتبط عملية التسعير هذه بالتكاليف التي تطرّفنا إليها سابقا و من بينها: تكاليف النقل و الشحن، تكاليف التفريغ، التأمين، مصاريف إعداد مستندات التأمين و التصديق عليها، الرسوم الجمركيّة، رسوم التخليص على الشحنة في ميناء الوصول، و هامش الربح الذي يضيفه المورّع.

1- خطوات تسعير الصادرات:

تتحدّد أسعار البضائع المصدّرة في التجارة الدوليّة عن طريق اتباع بعض الخطوات التي توضّح تطور و التكاليف بدلالة المصطلح التجاري الدولي المتفق عليها من قبل الطرفين، و ذلك بدءا من المصنع حتّى وصولها إلى تاجر التجزئة في السوق المراد التصدير إليه، بحيث تمرّ عملية تسعير الصادرات بما يلي:²

تكاليف الإنتاج

+ هامش الربح

= السعر في المصنع (EXW)

+ مصاريف التعبئة و التغليف

+ تكاليف الشحن في المصنع

+ هامش ربح المصدّر

+ نفقات النقل إلى الميناء

+ مصاريف و رسوم المناولة بالميناء

¹ Corrine Pasco-Behro, Marketing International, 3^{ème} edition, Dunod, Paris, 2000, p 119

² هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان-الأردن، الطبعة الثالثة، 2004، ص ص 251-252

+ تكلفة المستندات (سند الشحن البحري)

+ الرسوم الجمركيّة للتصدير

= السعر على ظهر السفينة (FOB)

+ تكاليف النقل البحري

= السعر في ميناء الوصول (CFR)

+ تكلفة أقساط التأمين

= السعر CIF و هو عادة السعر الذي يقبله المستورد في البلد المراد التصدير إليه

+ مصاريف التفريغ في جهة الوصول

+ أتعاب التخليص الجمركي للاستيراد

= السعر في محطة الوصول (DAT)

+ عمولة السمسار من السعر (FOB)

+ هامش ربح المستورد و تاجر الجملة

= السعر عند تاجر التجزئة

+ ضرائب القيمة المضافة و الرسوم الأخرى

+ هامش ربح تاجر التجزئة

= سعر البيع عند تاجر التجزئة للمستهلك العادي

و في النهاية، يجدر بالذكر بأنّ تحديد الأسعار في الأسواق الأجنبية ليس بالأمر الهين، فهو يحدّد مصير

الشركة في تلك الأسواق، من حيث بقائها و استمرارها، وقدرتها على المنافسة، و عليه على المصدر أن يأخذ

بعين الاعتبار جميع التكاليف المتدخّلة في عملية تسعير البضائع و المنتجات المصدّرة.

خلاصة الفصل:

من خلال ما تطرّفنا إليه في هذا الفصل، يمكننا القول أنّ التجارة الدوليّة هي الركيزة الأساسيّة التي يعتمد عليها التطور الاقتصادي لأيّ بلد، فهي تلعب دور كبير في عملية التنمية الإقتصاديّة و لها أثر كبير على ميزان مدفوعات الدولة، إذ تعتبر الجزائر من بين الدول التي أولت إهتمام كبير لتجارتها الخارجيّة، و بصفة خاصة لقطاع التصدير باعتباره من أحد أهم الموارد الرئيسيّة للنقد الأجنبي، و في المقابل يتحمّل المصدرين أو السلع المصدّرة بصفة عامة عدّة تكاليف متنوعة من لحظة خروجها من المصنّع أو المؤسسة إلى غاية وصولها للمصدّر و ذلك حسب المصطلح التجاري المتفق عليه بين الطرفين، في حين تساهم هذه التكاليف في عمليّة تسعير صادرات المؤسسة باعتبارها جزءا من سعر السلع المصدّرة للأسواق الأجنبيّة.

الفصل الثاني:

مدخل عام حول قطاع النقل البحري و

تكاليفه

تمهيد:

تقوم التجارة الدوليّة بين دول تفصلها حدود جغرافيّة و مسافات بعيدة، الأمر الذي يستوجب توفّر وسائل نقل لتسهيل المبادلات التجاريّة بين هذه الدول، غير أنّ الوسيلة التي احتلّت المركز الأول من حيث الأهميّة و المكانة هي وسيلة النقل البحري و ذلك مقارنة بمختلف وسائل النقل الدولي الأخرى، حيث يمتاز قطاع النقل البحري بعدّة خصائص و مميزات جعلت منه محضّ إهتمام العديد من الدول و خاصة الكبرى منها نظرا لحجم تجارتها الخارجيّة الهائل.

يسمح النقل البحري بعملية توصيل و نقل البضائع من ميناء إلى آخر، حيث يتدخّل في نجاح و حسن سيرورة هذه العملية عدّة أطراف و أنشطة ملحقة من بينها نشاط التوكيل البحري الذي يلعب دورا مهماً، و ذلك من خلال تمثيل مالك أو مستأجر السفينة في البلد الذي تم إرسال البضائع إليه و القيام بالإجراءات الخاصّة بهذه العملية، كما يتميّز قطاع النقل البحري بتعدّد التكاليف المرتبطة به و التي تساهم من جهة في عملية تسعير خدمات النقل البحري بالوكالات البحريّة، و من أجل الإطلاع أكثر على قطاع النقل البحري و نشاط التوكيل البحري و التكاليف المتعلّقة بهذا القطاع، فقد قمنا بتقسيم هذا الفصل كالتالي:

المبحث الأول: أساسيات حول النقل و التوكيل البحري**المبحث الثاني: تكاليف و مراحل تسعير خدمات النقل البحري للبضائع**

المبحث الأول: أساسيات حول النقل و التوكيل البحري

يعتبر النقل البحري من أقدم وسائل النقل التي عرفها الإنسان و من الوسائل الرئيسية في التجارة الدوليّة، حيث تقوم حاليا معظم التجارة الدوليّة عن طريق النقل البحري، ذلك لكونه أرخص وسيلة لنقل البضائع بين دول العالم، و من أجل أن تكون خدمة النقل البحري للبضائع متكاملة لا بدّ من إكتمال عناصر و مكونات النقل البحري للبضائع سواء كانت ماديّة أو خدماتية أو بشريّة، كما يعتبر نشاط التوكيل البحري من الأنشطة الأساسيّة و الّلازمة لضمان السير الحسن لقطاع النقل البحري.

المطلب الأول: مفهوم النقل البحري للبضائع و أهميته

يعمل النقل البحري للبضائع على تسهيل عمليّة التبادل التجاري الدولي و ذلك لضخامة حمولته، و طول عمر وسائل النقل البحري... إلخ، فهو بذلك يحتلّ مكانة و أهميّة كبيرة في التجارة الدوليّة.

الفرع الأول: مفهوم النقل البحري للبضائع

يعرّف النقل البحري للبضائع على أنّه: " تقديم خدمة الإزاحة المكانية للمنقولات باستخدام السفينة، و التي تتركز أساسا على عمليّات التبادل التجاري بين دول العالم المختلفة، فهو مرتبط بالتجارة الدوليّة في علاقة تبادليّة وثيقة و كلاهما يؤثر في الآخر و يمكن القول أنّ النقل البحري للبضائع يقوم بإنتاج منافع القيمة المكانية"¹.

الفرع الثاني: أهميّة النقل البحري للبضائع

يلعب النقل البحري للبضائع دورا أساسيا في خدمة التجارة الدوليّة و تعزيز العلاقات التجاريّة بين الدول، حيث يكمن توضيح أهميته من خلال النقاط التاليّة:²

1- يرتبط النقل البحري بالتجارة الدوليّة إرتباطا وثيقا، إذ أن جزء كبير من حركة البضائع تتمّ عن طريق

¹ جلال السيد حسين، السفينة و صناعة النقل البحري، دار المعرفة، الاسكندرية-مصر، 1985، ص 5.

² حمادة فريد منصور، مقدمة اقتصاديات النقل البحري، مركز الاسكندرية- مصر، 1998، ص 412.

البحر، و ذلك لقدرته على نقل آلاف الأطنان من البضائع بواسطة السفن و خلال رحلة واحدة.

2- يعتبر قطاع النقل البحري من القطاعات التي تستوعب يد عاملة لا بأس بها، خاصة إذا ما تمّ استغلاله بكيفية جيدة.

3- يلعب دورا فعال في عمليات نقل مختلف المواد بأشكالها وأحجامها المختلفة كالآلات و المعدات.

4- يساهم في تنشيط المبادلات التجارية و يعمل على ربط علاقات تجارية بين مختلف دول العالم.

5- تنمية و تشجيع الصادرات من خلال توافر وسائل نقل وخدمات لوجستية مناسبة، حيث أنّ كفاءة العمل

التصديري و نجاحه لا يتوقفان فقط على إنتاج و تسويق جيد بل لابد و أن يواكب ذلك توافر خدمات ملاحية متقدّمة حتّى يمكن تحقيق النجاح المستهدف.

المطلب الثاني: الوثائق و الأطراف المتدخلة في قطاع النقل البحري للبضائع

تعتبر وثائق النقل البحري للبضائع من أهمّ المستندات القانونية التي يلجأ إليها أطراف العلاقة التجارية بعد إتفاقهم على المصطلح التجاري الدولي الذي يسمح بتنظيم هذا الأخير (أنظر الملحق رقم 03)، و من أجل نجاح هذه العلاقة التجارية يتدخّل في قطاع النقل البحري للبضائع عدّة أشخاص من مهامهم الربط بين عناصر العرض (المصدّر) و الطلب (المستورد)، و بين الناقلين و الشاحنين.

الفرع الأول: وثائق النقل البحري للبضائع

هناك العديد من الوثائق المستخدمة في قطاع النقل البحري و من أهمّها:

1- **سند الشحن البحري (connaissance):** يعتبر سند الشحن البحري وثيقة محرّرة من طرف الوكيل البحري لإثبات عملية إستلام الناقل للبضاعة على ظهر السفينة، و يعرف بأنّه عبارة عن عقد نقل ما بين المجهّز (مالك أو مستأجر السفينة) و صاحب البضائع حيث يصدر من قبل الوكيل البحري و يكون إمّا قابل

للتفاوض أو غير قابل للتفاوض¹.

يتم عادة تحرير هذا السند على شكل نماذج مطبوعة يقبلها الشاحن دون مناقشة لشروطها، و يكون عادة في ثلاثة (03) نسخ أصلية إحداهما توضع في ملف الأظرفة (plis-cartable) لتصاحب البضاعة، و أخرى للمصدر، و للوكيل البحري، حيث تتمثل الوظيفة الأساسية لسند الشحن في إثبات إستلام البضائع و إثبات عقد النقل بين الشاحن و الناقل².

1-1- مكونات سند الشحن: يحتوي سند الشحن على البيانات التالية: اسم كل من الناقل، الشاحن و المرسل إليه و عنوان كل منهما، اسم السفينة، اسم مالك السفينة، ميناء الشحن و التفريغ، صفات البضاعة (طبيعتها، عدد أرقام الطرود أو العبوات، وزنها، علاماتها المميزة، حجمها)، مكان إصدار السند و تاريخ إصداره و عدد النسخ التي حررت منه، توقيع كل من قائد السفينة و الشاحن³.

1-2- أشكال سند الشحن: هناك ثلاثة أشكال لسند الشحن تتمثل في:

◀ **سند الشحن الاسمي (BL nominatif):** هو السند الذي يصدر باسم شخص معين و غالبا يكون الشاحن هو المرسل إليه نفسه⁴.

◀ **سند الشحن لأمر (BL à ordre):** هو السند الذي يصدر لأمر الشاحن أو لأمر المرسل إليه أي يذكر الاسم مسبقا بصيغة الأمر، لسهولة التداول بالتظهير⁵.

◀ **سند الشحن لحامله (BL au porteur):** تنتقل ملكيته بالتسليم و تسلّم البضاعة لمن يحمل سند الشحن، فلا يكلف الحامل بإثبات انتقال الملكية إليه إذ أنّ وجود السند بيده دليل على ذلك¹.

¹ محمود الشيخ، التسويق الدولي، دار أسامة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان- الأردن، 2008، ص 270.

² من المصادر الداخلية للشركة العامة للخدمات البحرية Gema.

³ Idir KSOURI, les régimes douanières, édition Grand Alger Livres, 2 ème édition, Alger, 2008, P 25.

⁴ ثروت عبد الرحيم، شرح القانون البحري السعودي، دار العرب للنشر و التوزيع، الرياض، 1985، ص 107.

⁵ كمال مصطفى طه و علي البارودي و مراد منير فهم، أساسيات القانون التجاري و البحري، منشأة المعارف، الاسكندرية- مصر، 1983، ص

2- وثيقة الوضع على الرصيف (Bon de mise à quai):

تمثّل هذه الوثيقة التصريح المحرّر من طرف وكيل الشحن (Le transitaire) و الموقّع من طرفه أو من طرف المصدر، و التي يتم تسليمها للوكالة البحريّة أي مؤسسة التوكيل البحري و الهيئات المعنية بها، و تكون في شكل سبعة (07) نسخ مختلفة و تحتوي على عنوان المصدر، الناقل و المرسل إليه، علامة و مواصفات البضاعة، توقيع وكيل الشحن أو المصدر².

3- عقد استئجار السفينة (Affrètement du navire):

يعرّف بأنّه: (عقد يلتزم بمقتضاه المؤجر بأن يضع تحت تصرف المستأجر سفينة معينة أو جزء منها مقابل أجره و ذلك لوقت محدد "التأجير بالوقت Affrètement à temps" أو للقيام برحلات معينة "التأجير بالرحلة Affrètement au voyage" أو "الاستئجار التام للسفينة Affrètement coque-nue")، كما يستعمل هذا العقد أيضا في استئجار السفن الجوّالة و الذي يسمّى بمشارطة الاستئجار (Charte-partie)، إذ يجب أن يتبث عقد الاستئجار بالكتابة باعتباره ملزم للطرفين أي ينشأ عنه إلتزامات متبادلة تقع على كل منهما، و يحتوي هذا العقد على مجموعة من العناصر أهمّها: اسم الأطراف و عنوان كل منهما، اسم السفينة و حمولتها و غيرها من الأوصاف اللّازمة لتعيينها، مدة العقد، نوع البضاعة المنقولة و أوصافها، مقدار الأجرة أو طريقة حسابها، مكان و مدة الشحن و التفريغ و المدة المتفق عليها، بيانات الرحلات الواجب القيام بها³.

الفرع الثاني: الأطراف المتدخّلة في قطاع النقل البحري

بالإضافة إلى المجهّز (الناقل أو مالك السفينة) و الشاحن و المرسل إليه هناك عدّة أطراف يتدخّلون في قطاع

¹ Nadine VENTURELLI & Patrick MIANI, Transport logistique, édition génie des glaciers, France, 2011, p 107

² من المصادر و الوثائق الداخلية للشركة العامة للخدمات البحرية Gema.

³ حمد الله محمد حمد الله، القانون البحري، دار النهضة العربية للنشر و الطباعة، الطبعة الأولى، القاهرة، 2006، ص 164.

النقل البحري من أهمهم¹:

1- وكيل الشحن (Le transitaire):

هو طرف مهم في معادلة النقل البحري إذ يقوم بوظائف متعدّدة و ذلك حسب المهام الموكّلة إليه، فهو كمفوض تجاري يحلّ محلّ المصدر عند شحن البضاعة، أو مكان المستورد في عملية تفرّغ البضاعة، حيث يقوم بعملية استلام، تخزين، تجميع و مراقبة البضائع و مدى تطابقها مع الوزن المتفق عليه في عقد النقل، كما يقوم بالإجراءات الجمركية و إجراءات التأمين، و غيرها من المهمّات.

2- الوكيل البحري (L'agent consignataire):

و يعرف أيضا بوكيل الإيداع و الذي يقوم الناقل البحري بتعيينه و ذلك لتمثيله و للقيام بدلا عنه بالعمليات اللّازمة لتنفيذ عقد النقل في الموانئ البحرية، وقد يكون وكيل لمجهّز واحد أو لعدّة مجهّزين، و من مهامه أنّه ينظّم عمليات الشحن و التفرّغ، دفع الرسوم و إمضاء سندات الشحن، تحرير وثائق الحمولة و تسليمها إلى الجمارك بواسطة السمسار البحري، و يتدخّل في عملية الصيانة و التصليح و مشاكل طاقم الباخرة و غيرها من المهام، حيث نجد هناك نوعين من وكلاء الإيداع هما:

2-1- وكيل السفينة (Le consignataire du navire): و تعرّفه المادة 609 من القانون البحري الجزائري

(CMA) كما يلي: " يعتبر وكيل السفينة كل شخص مادي أو معنوي الحامل للتوكيل من طرف مالك السفينة أو قائدها، حيث يعمل لحساب السفينة مقابل الحصول على أجره، كما يقوم بعمليات الشحن التي لا يقوم بها القائد بنفسه إضافة إلى عمليات أخرى و التي ترافق عادة إقامة السفينة في الميناء"².

2-2- وكيل البضاعة (Le consignataire de la marchandise): و تعرّفه المادة 621 من القانون

¹ Bauchet Pierre, l'économie du transport international de marchandise, air et mer, édition Economica, 1982,p 179-181.

² Article 609 du code maritime Algérien, p 167.

البحري الجزائري (CMA) كما يلي: " هو كل شخص مادي أو معنوي الحامل لتوكيل من الذين لهم حقّ على السلعة، إذ يحصل على أجره مقابل تسليمه للبضاعة باسم وكيله و دفع أجره الشحن البحري إذا كانت مستحقة و توزيع البضائع بين المستلمين"¹.

3- السمسار البحري:

مهمته التقريب بين أطراف العقود البحرية كعقد النقل و عقد التأمين، و يتولّى الإجراءات اللازمة لدخول السفن إلى الموانئ وخروجها منها،...إلخ، و تنتهي مهمة السمسار البحري عند قيامه بإبرام العقد بين طرفيه و التوفيق بينهم دون أن يكون مسؤولاً عن تنفيذه، و يتقاضى مقابل ذلك أجر يسمى "السمسرة"، حيث يميّز بين نوعين من السمسرة أحدهم يدعى السمسار المترجم (Le courtier interprète) و هو المسؤول عن ترجمة مستندات و وثائق السفن الأجنبية و تسليمها للجمارك، و المصادقة على التقارير البحرية و غيرها من المهمات، و الآخر هو السمسار المستأجر للسفن (Le courtier d'affrètement) و هو الوسيط بين المؤجر و المؤجر له و يتدخّل في عملية بيع و شراء أو استئجار السفن.

4- الوكيل الجمركي:

هو المسؤول عن القيام بالتخليص الجمركي، و تقديم تصريحات لدى مصالح الجمارك، دفع رسوم الميناء و هذا نيابة عن موكله (الشاحن) و هو المسؤول أيضا جنائيا عن الأخطاء الناجمة عن التصريحات الخاطئة أو المزورة و قد يقوم بمهام وكلاء آخرين كوكيل العبور.

المطلب الثالث: نشاط التوكيل البحري و الهيئات المرتبطة به

لقد أصبح من الضروري للقيام بعمليات التجارة البحرية أن يختار أصحاب السفن الأجنبية شخصا في كل ميناء ترسو به السفينة، و ذلك حتى يقوم بالتوكيل عن كافة الأعمال المتعلقة بالتعليمات الخاصة بدخول و مغادرة

¹ Article 621 du code maritime Algérien, p p 169-170.

السفن من الموانئ و التي كانت من إختصاص قائد السفينة سابقا.

الفرع الأول: مفهوم نشاط التوكيل البحري و أنواعه

1- مفهوم نشاط التوكيل البحري:

يعرّف التوكيل البحري (La consignation maritime) على أنّه: " إتفاق بين الوكيل البحري المسمى عادة بوكيل الإيداع (L'agent consignataire) و بين الناقل البحري أو مالك السفينة، و الذي يلتزم فيه الوكيل البحري بالتكفل التام بالسفينة، و طاقمها و كذا حمولتها، و ذلك من ميناء الإنطلاق إلى ميناء الوصول"¹.

2- أنواع التوكيل البحري:

يمكن التمييز بين نوعين من أنواع التوكيل البحري و ذلك استنادا على مدى انتظام الرحلات البحرية هما:²

1-2- التوكيل البحري لسفن الخطوط المنتظمة: يقصد بهذا النوع من التوكيل الذي يربط بين ميناءين مختلفين التكفل بالسفن التي تعمل بانتظام على خط إبحار ثابت، و التي تتردد على موانئ محدّدة مسبقا، و على فترات و في تواريخ منتظمة تبعا لجدول إبحار ثابت معلن عنه مسبقا، حيث يعمل الوكيل البحري على تمثيل مالك هذا النوع من السفن، كما يقوم باستلام و مناولة البضائع المنقولة بواسطة هذه السفن، توفير خدمات الصيانة للسفينة، تنظيم و الإشراف على إجراءات التخليص الجمركي للسفينة و غيرها من المهام.

2-2- التوكيل البحري للسفن الجوّالة: و يتعلّق الأمر هنا بالسفن التي لا تعمل على خطوط ملاحية منتظمة، بل تؤدي خدماتها عبر مختلف الموانئ في ضوء شحنات البضائع المتوافرة و دون مسار أو فترات ثابتة و

¹ Marie-Madeleine DAMIEN, Dictionnaire du transport et de la logistique, édition Dunod (L'usine nouvelle), Paris-France, 2005, p 138

² Larbi AKHELAK & Zahir HADDOUCHE, L'impact de la qualité de consignation sur le transport maritime de marchandise, publié, mémoire de fin d'étude, faculté des sciences économiques et des sciences commerciales, Université de BEJAIA , 2016-2017, p 40

محدّدة مسبقاً، حيث تعتمد هذه الطريقة في حالات النقل الموسميّة أو غير العاديّة، و للوكيل البحري في هذه الحالة مهمة محدودة و التي يتم تقديرها عموماً على أساس حجم البضاعة المنقولة.

الفرع الثاني: الهيئات المتدخّلة في نشاط التوكيل البحري

إنّ نشاط التوكيل البحري لا يكتمل إلاّ بتدخل هيئات و مصالح مختلفة تعمل على تقديم مجموعة متنوّعة و متكاملة من الخدمات التي تخدم نشاط التوكيل البحري، و من أهمّ هذه الهيئات ما يلي:

1- الجمارك:

تعتبر إدارة الجمارك من الهيئات الحكوميّة التي تعتمد عليها الدولة في حماية الاقتصاد الوطني و ذلك من خلال تكفلها بمراقبة البضائع و رؤوس الأموال العابرة للحدود، و تقوم بتحصيل الرسوم و الحقوق الجمركيّة المفروضة على هذه السلع و المنتجات، كما تؤمّن الجمارك أيضاً التخليص الجمركي لمختلف البضائع سواء عند التصدير أو الاستيراد، و مراقبة المستندات الخاصة بتحويل الأموال و التي تقوم بإنشائها الوكالات البحريّة و التي تتمّ عن طريق البنك لصالح المجهزين، بالإضافة إلى تجميع الحقوق و الرسوم التي تدفعها هذه الوكالات بالنيابة عن الزبائن و المجهزين، حيث تضع الجمارك تحت تصرّف الوكيل البحري و المستخدمين مخازن و مستودعات فرعيّة (Entrepôt sous douanes)، و موانئ جافة (les ports secs)، و كلّها ملحقة للميناء¹.

2- المصالح المرفئيّة التجاريّة: تعمل هذه المصالح على تقديم مختلف الخدمات التجاريّة بالموانئ و التي

تعتبر خدمات لوجستيكيّة (logistique)، و من أهمّ الخدمات التي تقوم بها هذه المصالح ما يلي:²

1-2- الإرشاد: و هي خدمة يقدّمها المرشدين البحريين و ذلك من خلال توجيه السفن أثناء دخولها وخروجها

¹ محمد بشير عليّة و أسعد رزوق، القاموس الاقتصادي، المؤسسة العربية للدراسات و النشر، بيروت، 1991، ص 447.

² محمود حامد محمود عبد الرزاق، اقتصاديات النقل الدولي (البري و البحري و الجوي)، الطبعة الأولى، الدار الجامعية للنشر، الاسكندرية-مصر، 2013، ص ص 231-239.

من الميناء أو القنوات، حيث تأتي أهمية دور المرشد من صعوبة مرور السفن بالموانئ أو صعوبة رسوها على أحد أرصفة الموانئ، كما يتدخل أيضا عن طريق تقديم معلومات و نصح و إرشاد الريان لخيطة السير الواجب إتباعه في حالة ضخامة السفن و عدم تمكّنها من عبور القنوات و التي تحتاج إلى خبرة لعبورها.

2-2- القطر: هي خدمة مكملة للإرشاد و ذلك من خلال جر السفينة بواسطة قاطرات لمساعدتها على الرسو

أو الخروج من رصيف الميناء أو المرور بالقنوات، أو إنقاذ سفينة معرضة للخطر بسحبها إلى منطقة آمنة.

2-3- المقاول البحرية: يقصد القانون البحري الجزائري (CMA) بالمقاول البحري سواء كان شخصا طبيعيا

أو معنويًا بمقاول الشحن و التفريغ الذي يقوم بجميع العمليات الخاصة بشحن (chargement) البضائع على السفينة أو تفريغها منها (déchargement)، يعدّ الشحن و التفريغ أو كما يسميان بعملية المناولة من أهمّ الخدمات في مجال خدمة السفن و البضائع بالموانئ، حيث تتمّ هذه العملية من خلال شحن و تفريغ البضائع المختلفة كنقل البضائع من مخازن الميناء إلى الأرصفة تمهيدا لشحنها على سفن الصادر أو العكس أي نقل البضائع من داخل المنطقة الجمركية إلى خارج المنطقة الجمركية و أداء المهام الجمركية لهذه البضائع، و يختلف أسلوب تأدية هذه الخدمة باختلاف نوعية البضاعة، ذلك لأنّ كل نوع من هذه البضائع له معداته الخاصة بكيفية تداوله، و الغالب أنّ المقاول البحري يستعين بعمال متخصصين يعرفون بعمال الموانئ (Dockers)، كما يستعين بأدوات خاصة كالروافع (palans)، رافعات الرصيف (grues)،... إلخ.

2-4- تموين السفن: تعتبر هذه الخدمة من أحد أهمّ النشاطات حيث أنّها تقوم بتزويد السفن باحتياجاتها من

المعدّات المتخصصة لاستخدامات السفن و كذلك توفير النظافة و التجهيزات اللازمة للسفن من مواد غذائية و وقود و زيوت و مياه و قطع غيار و معدّات الأزمة... إلخ.

المبحث الثاني: تكاليف و مراحل تسعير خدمات النقل البحري للبضائع

يعتبر النقل البحري من أحد أهمّ الخدمات الرئيسيّة التي تعمل على تسهيل عمليات استيراد و تصدير مختلف أنواع البضائع باستعمال مختلف أصناف السفن، غير أنّ هذا القطاع يتميّز بمجموعة من التكاليف الخاصة بالرحلة البحريّة و المرتبطة بخدمات تشغيل السفن و غيرها من التكاليف التي يمكن أن تؤثر على حجم المبادلات التجاريّة، في حين تسمح عمليّة تحديد هذه التكاليف بتسعير مختلف خدمات النقل البحري في مؤسسات التوكيل البحري (الوكالات البحريّة).

المطلب الأوّل: التقسيمات المختلفة لتكاليف النقل البحري للبضائع

هناك عدّة تقسيمات و تصنيفات خاصة بتكاليف النقل البحري و التي تختلف باختلاف و تتعدّد وجهات نظر الاقتصاديين، و من بين أهمّ هذه التقسيمات ما يلي:

الفرع الأوّل: التقسيم الرئيسي للتكاليف

تقسّم التكاليف في نظر بعض الاقتصاديين إلى أربعة أقسام رئيسيّة هي:¹

1- تكاليف المنشأة الإدارية الثابتة: و هي تكاليف لا تتأثر لا بكميّة البضائع المنقولة و لا بأيّام رباط (رسو) السفينة و تنقسم إلى ما يلي:

1-1- التكاليف العامة السنوية للمنشأة: تضمّ مختف المصاريف التاليّة:

✓ مرتبات و مكفاءات المديرين و مرتبات العاملين بالميناء.

✓ فوائد المصاريف البنكيّة.

✓ تكلفة المباني الإداريّة (إيجارات، إضاءة، تهويّة).

¹ سويح و جولي، أثر تكاليف النقل البحري على التجارة الخارجية في الجزائر، منشورة، مذكرة لنيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة سعيدة-الجزائر، 2016-2017، ص ص 84-85.

1-2- تكاليف التسويق الثابتة: تشمل على ما يلي:

✓ المصاريف الثابتة للتوكيلات.

✓ أجور و مكافآت العاملين بمكتب التسويق.

✓ تكاليف البيع و التسويق الأخرى الثابتة.

1-3- التكاليف التابعة للإدارة البحرية: تشمل على ما يلي:

✓ مرتبات الإدارة البحرية بما فيها المفتشين البحريين.

✓ تكلفة المخازن البحرية.

2- التكاليف السنوية للسفن: فهي تكاليف لا تتأثر بتغيّر كميات البضائع المحمّولة، لكنّها تتأثر بأيّام الرباط و

تتضمن على ما يلي:

✓ تكلفة الصيانة و الإصلاحات الخاصة بالسفينة و الآلات الرئيسيّة و الإحتياطية.

✓ تكلفة إجراءات التفتيش على السلامة.

✓ تكلفة التأمين ضد الحوادث و أخطار الحرب و قسط الإهتلاك السنوي.

✓ الأجور و ملحقاتها الخاصة بطاقم السفن، و حصة صاحب العمل في التأمينات الاجتماعيّة و

الإيجارات و كذلك غذاء الطاقم.

3- تكاليف الرحلة: تتأثر هذه التكاليف بطول الرحلة و بمختلف موانئ العبور فهي تشمل على ما يلي:

✓ تكلفة الوقود التي تحدّد بحسب عدد أيّام إبحار السفينة و بمدّة مكوثها بالموانئ.

✓ تكاليف الموانئ التي تشمل مختلف الرسوم المذكورة سالفًا.

4- تكاليف مناولة البضائع: و هي تكاليف متغيّرة تتحدّد على أساس كميات البضائع المشحونة، و تتكوّن من:

- ✓ مصاريف مفاولي الشحن التفريغ.
- ✓ مصاريف تحريم البضائع و ترتيبها.
- ✓ مصاريف استئجار المعدات و الروافع.
- ✓ مصاريف التخزين و مصاريف أخرى متعلقة بالبضائع.

الفرع الثاني: تقسيم التكاليف إلى ثابتة و متغيرة

هناك من يرى في ضرورة تقسيم تكاليف النقل البحري إلى تكاليف ثابتة و متغيرة لتشغيل السفن، فالتكاليف الثابتة هي التكاليف التي لا تتأثر بحجم و حركة التشغيل فهي تظل ثابتة بغض النظر عن حجم النشاط (زيادة أو انخفاض كمية البضاعة المنقولة أو المسافة المقطوعة)، أما التكاليف المتغيرة فهي التكاليف التي تتغير مع التغير في حجم النشاط و تكون مرتبطة مباشرة بتسيير الرحلة البحرية للسفينة.

1- تكاليف تشغيل السفينة الثابتة: و تسمى أيضا بالتكاليف غير المباشرة و هي التكاليف التي تتحملها السفينة بغض نظر عن عدد الرحلات و كمية البضاعة المنقولة، و من أهم هذه التكاليف ما يلي:¹

1-1- تكلفة مرتبات و أجور طاقم السفينة: يختص طاقم السفينة بمهام تشغيلها و تسييرها، حيث يتكون هذا الطاقم من مجموع العاملين على متن السفينة كطاقم سطح السفينة، و الطاقم المختص بتشغيل آلات السفينة، و الطاقم الخدمي الذي يختص بتوفير كافة الخدمات التي يتم تقديمها على السفينة كتقديم خدمة المطاعم لطاقم و عمال السفينة، و يتضمن إجمالي تكلفة مرتبات و أجور طاقم السفينة البحرية ما يلي:

◀ **المرتبات والأجور النقدية:** و تتمثل في الأجور الخاصة بوقت التشغيل الأصلي و كذلك المرتبات و الأجور مقابل أيام العطلات و أجر الوقت الإضافي و كافة المكافآت المخصصة لطاقم السفينة.

¹ ناصر نور الدين عبد اللطيف، محاسبة التكاليف في قطاع النقل البحري، الدار الجامعية للطباعة و النشر، الاسكندرية-مصر، 2008، ص ص 222-

◀ **المزايا العينية:** و تتمثل في تكاليف تغذية طاقم السفينة و العاملين عليها أثناء الرحلة البحرية، و تكاليف الملابس المخصصة لهم على السفينة، بالإضافة إلى تكاليف العلاج الصحي لهم و لأسرهم.

◀ **التأمينات الاجتماعية:** تتمثل في التأمينات ضد الحوادث المرتبطة بالعمل و ما يترتب عليها من عجز، بالإضافة إلى حصة شركة الملاحة في التأمينات و المعاشات.

1-2- تكاليف الصيانة و الإصلاحات: تشمل هذه التكاليف المرتبطة بالسفن البحرية ثلاثة أنواع تتمثل في:

◀ **تكاليف الصيانة و الإصلاحات الوقائية:** و تتمثل في المبالغ المخصصة لإجراء الصيانة الدورية الوقائية وفقا للجدول الزمنية المقررة، والتي يتم إجراؤها بهدف الكشف على الأجزاء المستهلكة و تغييرها، و بالتالي الوقاية من الأعطال المحتمل حدوثها أثناء تشغيل السفينة البحرية.

◀ **تكاليف الصيانة والإصلاحات السنوية:** تتمثل في المبالغ المخصصة لإجراء الصيانة و الإصلاحات التي تتم سنويا بهدف المحافظة على كفاءة تشغيل أجزاء و معدّات و تجهيزات السفينة.

◀ **تكاليف الإصلاحات الجوهرية:** و تتمثل في المبالغ المخصصة لإجراء الإصلاحات الملائمة في حالة توقف السفينة عن الإبحار أو في حالة إنخفاض الكفاءة التشغيلية للسفينة.

1-3- تكاليف أقساط التأمينات: يتحمل الناقل البحري أو شركات النقل البحري عادة تكاليف نوعين من

التأمينات و التي تعتبر من النفقات السنوية المسددة على شكل أقساط من طرف الشركة إلى حساب المؤمن مقابل حماية سفنها أو بضائعها المنقولة من الأخطار التي يمكن أن تتعرض لها أثناء الرحلة البحرية، حيث يتمثل النوع الأول في تكاليف أقساط التأمين على السفن التي تمتلكها الشركة سواء كانت التأمينات على السفينة ذاتها أو على الآلات و المعدّات و الأجهزة التي تحتويها، حيث يستهدف هذا النوع تغطية أخطار الحوادث التي قد تتعرض لها السفن أثناء الرحلة البحرية كالحريق و الغرق و غيرها من الحوادث، أو أثناء التشغيل أو الإصلاحات، أما النوع الثاني من تكاليف أقساط التأمين التي تلتزم به الشركة اتجاه هيئات التأمين مقابل

التغطية المدنية يتمثل في سداد التعويضات عن الطاقم البحري و البضائع المنقولة المسؤولة عنهم، حيث تنقسم المخاطر البحرية التي تعترض السفن أو البضائع إلى أنواع تتمثل في:¹

◀ **أخطار البحر:** هي المخاطر التي يكون مصدرها طبيعي كهيجان البحر و العواصف و الصواعق...إلخ.

◀ **أخطار في البحر:** حيث أن مصدرها و منشأها ليس طبيعي، مثل: لصوص البحر و القرصنة.

◀ **أخطار مختلفة:** تشمل النوعين المذكورين أعلاه إضافة إلى المخاطر التي قد تتعرض لها البضاعة

على اليابسة سواء في موانئ التحميل أو التفريغ، كخطر السرقة و غيرها من المخاطر.

1-4- تكاليف الإهلاك السنوي: تتعرض مختلف أنواع استثمارات النقل البحري من موانئ و سفن و تجهيزات

أخرى إلى الإهلاك، الذي يمثل التذني في قيمة هذه الاستثمارات بمرور الزمن نتيجة لتشغيلها المستمر، حيث

هناك عدة طرق لحساب تكلفة الإهلاك السنوي للسفينة البحرية منها طريقة الإهلاك الخطي التي يكون القسط فيها ثابتا سنويًا، طريقة الإهلاك المتناقص بحيث يكون القسط فيها متغيرا من سنة لأخرى...إلخ.

1-5- التكاليف الإدارية و التمويلية: تتمثل في كافة عناصر التكاليف و المصروفات الإدارية و التمويلية و

التي لا يمكن تخصيصها مباشرة على أي سفينة أو أي رحلة بحرية لأنها غير مرتبطة بتشغيل السفن أو

بمكوئها، ومنها أجور و مكافآت موظفي الإدارة العليا و المصاريف المالية (الفوائد على القروض و مصاريف

البنك)، و مصروفات الأدوات الكتابية و إيجار أو إهلاك المباني أو المعدات أو الحاسبات أو أثاث الإدارة، و

مصاريف الإضاءة و التكييف و الهاتف و الفاكس بالإضافة إلى تكاليف الدعاية و الإعلان.

2- التكاليف المتغيرة لتشغيل السفينة: تسمى أيضا بالتكاليف المباشرة، و تكون عادة مرتبطة بتكاليف تشغيل

الرحلة البحرية كتكلفة الوقود و زيوت التشحيم، و أخرى مرتبطة بحجم و كثافة البضائع المنقولة في الرحلة

¹ يوسف حجيم الطائي و سنان كاظم الموسوي، إدارة التأمين و المخاطر، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع، عمان- الأردن، الطبعة الأولى، 2011،

البحرية كتكاليف الشحن و التفريغ و تتمثل في:¹

2-1- تكاليف (رسوم) الموانئ: هناك أنواعا عديدة من الرسوم التي تفرض في جميع موانئ العالم على كل

مستفيد من الخدمات و التسهيلات المقدّمة في الميناء، و التي تقسم إلى:

◀ رسوم الإرشاد: و تتمثل في المبالغ المسدّدة مقابل الخدمات التي يؤدّي المرشد البحري للسفينة سواء عند

دخولها الميناء أو خروجها منه بما في ذلك المضايق و القنوات، بحيث يتمّ فرض رسوم الإرشاد على

أساس الحمولة الإجمالية أو الصافية المسجلة للسفينة البحرية أو على أساس عرض السفينة أو الطول

الكلي لها، و عادة تختلف قيمة رسوم الإرشاد من ميناء لآخر وفقا لطبيعة عملية الإرشاد و مدى سهولة

أو صعوبة ممرات الدخول و الخروج من الموانئ و القنوات و الممرات.

◀ رسوم الجر و القطر: و تتمثل في المبالغ المسدّدة مقابل خدمات عملية قطر أو سحب السفينة البحرية

بواسطة قاطرة بحرية سواء عند الدخول أو الخروج من الميناء.

◀ رسوم الربط و الفك: و تتمثل في المبالغ المسدّدة مقابل خدمات عملية ربط السفينة البحرية.

◀ رسوم الميناء: و تتمثل في المبالغ المسدّدة لهيئة الميناء مقابل خدمات صيانة و إصلاح الأرصفة و

تطهير مداخل القنوات، و يتمّ فرض رسوم الميناء على أساس صافي حمولة السفينة بالطن أو المتر

المكعب وفقا لما هو مسجّل بعدّادات السفينة.

◀ رسوم الرصيف: و تتمثل في المبالغ المسدّدة لهيئة الميناء مقابل الاستفادة من الخدمات و التسهيلات

المتاحة على الأرصفة، حيث يتمّ فرضها على أساس كمية أو حجم البضائع المشحونة أو المفرغة.

◀ رسوم الإنارة: تفرضها هيئات الموانئ نظرا للخدمات التي تؤدّيها المنارات أو نظير عمليات إنارة القنوات

أثناء الليل و توفير الإضاءة الكافية للعبور.

¹ ناصر نور الدين عبد اللطيف، مرجع سابق، ص ص 218-222.

◀ رسوم عبور القنوات: هي رسوم تتحدّد من طرف إدارة القنوات وذلك حسب الحمولة من البضائع و سعة القناة.

◀ رسوم الحراسة: و تتمثّل في المبالغ المسدّدة مقابل خدمات الحراسة و يتمّ تحديدها على أساس طول فترة الحراسة.

2-2- تكاليف شحن و تفرّغ البضائع: وتتمثّل تكاليف مناولة البضائع في المبالغ المسدّدة مقابل الخدمات المقدمة لأغراض شحن أو تفرّغ البضائع وتشمل تكاليف إيجار المخازن و مرتبات اليد العاملة المختصة بالاستلام و أعمال المعاينة، و تكاليف نقل البضائع من الرصيف إلى السفينة أو العكس، و تكاليف تستيف البضائع داخل عنابر السفينة، بحيث إذا كانت عمليات الشحن و التفرّغ بطيئة تتحمل السفينة خسارة تبعا لتكاليف الوقت الضائع في عمليّات المناولة، حيث تتحدّد هذه التكاليف على أساس تكلفة الوحدة سواء للطن الواحد أو للحاويّة المناولة، و أيضا على أساس مدّة المناولة لأن السفينة التي تستغرق مدة كبيرة بالميناء تتسبّب في ضياع أموال كبيرة، و من أجل مراقبة تكاليف المناولة يجب إختيار ميناء العبور على أساس بعض المعايير كوسائل المناولة التي يتوفر عليها الميناء، و مختلف التنظيمات بهذا الميناء و طريقة العمل به، و مدى وفرة الأرصفة و مساحات التخزين (من أجل تجنب الإكتظاظ).

2-3- تكاليف التزوّد بالوقود: و تتمثّل في المبالغ المسدّدة مقابل تموين السفينة البحريّة بالوقود و زيوت التشحيم المطلوبة خلال تشغيل الرحلة البحريّة للسفينة سواء خلال فترة إبحار السفينة و التي يستهلك فيها الوقود بصفة كبيرة من خلال الآلات الرئيسيّة المسيرة للسفينة، أم خلال فترة مكوثها في الميناء من خلال احتياجات السفينة لتشغيل أجهزة الشحن و التفرّغ و غيرها من الاحتياجات، غير أنّ تكاليف إستهلاك الوقود في هذه الحالة أقلّ ممّا عليه في حالة الإبحار، مع مراعاة أنّ إستهلاك الوقود يتوقّف على:

- حجم الحمولة في السفينة التي كلما زاد حجمها زاد إستهلاك السفينة للوقود و بالتالي تزداد التكاليف.

- سرعة السفينة التي كلما أسرع هذه الأخيرة كلما زاد إستهلاكها للوقود مما يؤدي إلى زيادة تكاليف استهلاك الوقود، إضافة إلى نوعية و طراز الآلات و المحركات المستعملة في السفينة.

- نوعية و ثمن الوقود المستخدم في السفينة و أيام الإبحار و عدد أيام المكوث بالموانئ.

المطلب الثاني: خصائص تكاليف النقل البحري و العوامل المؤثرة فيها

الفرع الأول: خصائص التكاليف في قطاع النقل البحري

تتصف التكاليف في قطاع النقل البحري عموماً بمجموعة من الخصائص و التي تؤثر في نظام التسعير المتبع في عملية نقل البضائع، و من أهم هذه الخصائص:¹

1- إرتفاع نسبة التكاليف الثابتة مقارنة بالتكاليف المتغيرة خصوصاً في مجالات تشييد الموانئ و الأرصفة و المستودعات...إلخ.

2- يتطلب العمل في قطاع النقل البحري استمرارية تطوير و تحديث السفن و تدعيمها بالتطورات التكنولوجية، هذا ما يؤدي إلى زيادات على مستوى التكاليف الثابتة و التي يستلزم إدارتها بكفاءة أكثر لتحقيق التحسين المستمر في أداء مختلف الأنشطة، و العمل على رفع مستوى الخدمات المؤداة و تحقيق ميزة تنافسية تساعد على زيادة حجم و أسعار تلك الخدمات الأمر الذي يسمح بتغطية الزيادة في التكاليف الثابتة.

3- يتأثر الوزن النسبي للتكاليف سواء المباشرة أو غير المباشرة في قطاع النقل البحري بالظروف البيئية و الاقتصادية التي تعمل في ظلها وسائط النقل البحري، حيث أن تكاليف الرحلة البحرية بما تشمله من تكاليف الموانئ و تكاليف الوقود تتأثر بلا شك بفترة مكوث السفن بالموانئ، ذلك أن هذه الفترة تتوقف على مدى كفاءة

¹ ناصر نور الدين عبد اللطيف، مرجع سابق، ص 138-142.

و إنتاجية العمل بالموانئ و هو الأمر الذي تعاني منه معظم موانئ الدول النامية.

الفرع الثاني: العوامل المؤثرة في تكاليف النقل البحري

تتأثر التكاليف في قطاع النقل البحري بمجموعة من العوامل و المتغيرات التي تلعب دورا هاما في مجالات تحديد مقدار التكلفة و نوعياتها و تتمثل في ما يلي:¹

1- طبيعة الوسيلة البحرية المستخدمة: و ذلك من حيث خصائصها، طاقتها التحميلية والتشغيلية و سرعتها

و حجمها و إتساعها و حداتها و كفاءة تشغيلها و مستلزمات تشغيلها بجانب المهارات و القدرات الفنية

للمسؤولين عنها، و بطبيعة الحال فإنّ المتغيرات و العوامل السابقة تؤثر بلا شك في تحديد مقدار التكلفة.

2- طبيعة المسار: من حيث خصائصه و مدى انسيابه و توافقه مع المواصفات و المقاييس الدولية و إجراءات

السلامة البحرية و حرية و سهولة الدخول و الخروج من الموانئ البحرية، و بطبيعة الحال فإنّ المتغيرات و العوامل السابقة تؤثر بلا شك في تحديد مقدار التكلفة.

3- طبيعة المنقول: فحسب طبيعة البضائع المنقولة فإنّ المتغيرات مثل: الحجم، الوزن، التغليف، التحريم و

الشحن و التفريغ و مدى حاجة البضائع المنقولة إلى وسائل حفظ أو تخزين خاصة بطبيعتها، كلّ هذه المتغيرات تؤثر في تحديد مقدار التكلفة.

4- طبيعة الرحلة البحرية: من حيث توقيت الرحلة و مكانها و نقاط البداية و النهاية و التموين و طول

المسافة و وقت المكوث بالموانئ أو ظروف الانتظار خارجها و تعدد الوكلاء و ظروف المنافسة على الخط الملاحي، كل تلك المتغيرات و غيرها تؤثر بلا شك في تحديد مقدار التكلفة.

¹ ناصر نور الدين عبد اللطيف، مرجع سابق، ص ص 178-180.

5- معدلات تشغيل وسائط النقل البحري: فكّما زادت نسبة استغلال الطاقات المتاحة للوسائط خلال رحلتي الذهاب و العودة، كلّما ساعد ذلك على استيعاب أكبر قدر ممكن من التكاليف الثابتة بما يؤثر بلا شك في تحديد مقدار التكلفة.

المطلب الثالث: تسعير خدمات النقل البحري للبضائع

لقد أصبح يلجأ معظم المصدرين إلى الوكالات البحريّة من أجل الاستفادة من خدماتها و نقل بضائعهم مقابل التزامهم بدفع أجرة الشحن البحري للناقل مع الأخذ بعين الاعتبار لتكاليف هذه المؤسسات.

الفرع الأول: مفهوم تسعيرة النقل البحري للبضائع

يقصد بتعريفه أو تسعيرة النقل (Tarification) تحديد السعر الذي يدفعه المصدرين للوكالة البحريّة مقابل حصولهم على خدمة النقل¹.

الفرع الثاني: مراحل تسعير خدمات النقل البحري للبضائع

تمرّ عمليّة التسعير هذه بثلاثة مراحل تتمثل في:

المرحلة الأولى: حساب أجرة الشحن البحري الأساسيّة (Fret de bas)

يقصد بأجرة الشحن أو كما يسميها البعض ذلك المبلغ المدفوع لمالك السفينة نظير نقل البضائع و تسليمها في حالة جيّدة إلى المشتري، حيث تتحدّد و تتأثّر تسعيرة أجرة الشحن البحري بمجموعة من العوامل لعلّ من أهمّها خصائص و حجم البضاعة المنقولة، مسافة النقل البحري²، و تحسب أجرة الشحن البحري في مختلف دول العالم على أساس الوحدة المدفوعة (UP) و التي يمكن أن تختلف باختلاف طبيعة إرسال البضاعة كالتالي:

1- أجرة الشحن للبضائع العامّة (Fret de base de marchandises conventionnelles):

¹ Yves PRIMOR, Logistique-production-distribution-soutien, 3 éme édition , DUNOD , Paris, 2003, p 234.

² شريف محمد ماهر، إدارة النقل البحري و التجارة الخطية، الدار الجامعية للنشر، الاسكندرية، مصر، 2006، ص ص 95-96.

يقصد بالبضائع العامة تلك البضائع المغلفة بشكل سطحي دون شحنها في عبوات أو حاويات و التي تنقل في سفن البضائع العامة (Général cargo)، حيث يتمّ تسعير أجرة الشحن البحري في هذه الحالة بالوحدة المدفوعة (UP) و التي تكون إما بالطن أو المتر المكعب اعتمادا على المساواة $1UP=1tonne=1m^3$ ، و بعد القيام بالمقارنة بين الوحدات المدفوعة بالحجم (UP volume) و بين الوحدات المدفوعة بالوزن (UP poids)، يتمّ اختيار الوحدة المدفوعة (UP) الأكبر بينهما كتسعيرة لأجرة الشحن الأساسي¹.

2- أجرة الشحن للحاويات: هناك نوعين من التسعيرات الخاصة بهذه الأجرة، تتمثل في:²

1-2- تسعيرة الحاوية المملوءة (Tarification pour conteneur complet): تكون الوحدة المدفوعة في

هذه الحالة بالحاوية، و يمكن مفاوضة أجرة الشحن البحري مع الناقل بشرط أن تكون الحاوية معبأة بالكامل.

2-2- تسعيرة الحاوية المجزأة (Tarification de groupage): يقصد بها تلك الحاوية المشحونة جزئياً أي

غير معبأة بالكامل، حيث يكون التسعير في هذه الحالة هو نفسه التسعير الخاص بأجرة الشحن البحري للبضائع العامة أي لا يمكن مفاوضة أجرة الشحن البحري.

3- أجرة الشحن لسفن الدرجة (Ro-Ro): تعتبر أجرة الشحن البحري غالباً مستقلة عن طبيعة البضائع

المحمولة في حالة سفن الدرجة المباشرة، بحيث تكون إما بصفة تعاقدية (forfitaire) أي السعر ثابت غير

قابل للتغيير (في حالة السيارات مثلاً)، أو تحسب وفقاً لطول المقطورة (remorque)، مع وجود مصاريف

مضافة خاصة بوزن و حجم الحمولة³.

المرحلة الثانية: حساب المصاريف المضافة في أجرة الشحن البحري (Surcharge)

يتحمل الشاحن مصاريف إضافية عند قيامه بتسديد أجرة الشحن الأساسية و التي تسمى بالمصاريف المضافة

¹ Nadine VENTURELLI & Patrick MIANI, Transport logistique, p 101.

² Duphil FRANÇOIS, Gestion des opérations import-export, Chez Revue Banque édition, Paris, 2008, p 32.

³ Dominique DUHAUTBOUT & autres, Transport à l'internationale, édition Foucher, 5^{ème} édition, Paris, 2017, p 132.

لأجرة الشحن البحري و تعتبر غير قابلة للتفاوض، و التي يمكن تصنيفها إلى:¹

1- المصاريف المضافة الدائمة (permanents): و تتعلق بطبيعة البضائع، حيث هناك رسوم إضافية بالنسبة للحمولة الثقيلة (أكثر من 5 أطنان)، الحمولات الضخمة التي تتجاوز طولاً معيناً (أكثر من 12 متراً) و الحمولات الخطيرة.

2- المصاريف المضافة الدورية (Conjoncturels): يقصد بها المصاريف الإضافية و من أهمها:

1-2- مصاريف إضافية متعلقة بتغير أسعار البترول (BAF): هي عبارة عن نسبة مئوية من أجرة الشحن الأساسية لدمج التغييرات الحاصلة في أسعار البترول و بالتالي تغير أسعار الوقود بسبب العوامل الاقتصادية.

2-2- معامل تغير العملات (CAF): وهي نسبة مئوية من أجرة الشحن الأساسية و ذلك من أجل تعويض الناقلين البحريين عن تقلبات أسعار العملات.

2-3- مصاريف حماية السفن (ISPS): حيث تضاف هذه الرسوم من أجل المحافظة على أمن السفن و ذلك من خلال حراسة المرافق المينائية من المخاطر و التهديدات.

2-4- رسوم البضائع الخطيرة (IMO): هي رسوم تفرض على فئات البضائع الخطيرة كالمواد الكيميائية و ذلك لمنع التلوث البحري الناجم عن السفن.

2-5- مصاريف التأخير (Suerstarie): و هي مصاريف إضافية خاصة بغرامات التأخير التي يدفعها الشاحن مقابل تأخره في تسليم الحاوية لمالكها في الأجل المتفق عليها.

2-6- رسوم المناولة المينائية (THC): و هي مصاريف المناولة في ميناء الإنطلاق و ميناء الوصول. و في بعض الأحيان قد يستفيد الشاحن من تخفيضات نظراً لولائه أو لتوقيع عقد مع الوكالة البحرية كتخفيضات

¹ Duphil FRANÇOIS, Op.cit, p 32.

الولاء (Ristournes de fidélité) التي هي عبارة عن خصومات على أجرة الشحن البحري الممنوحة للعملاء المخلصون للوكالة البحريّة، و كتحفيض معدل الشحن (Taux de fret) إذ يستفيد الشاحن من هذا التحفيض عندما يوقع عقد مع هذه الوكالة¹.

المرحلة الثالثة: حساب رسوم المناولة المينائية (Frais de manutention portuaire)

1- شروط الخطوط الملاحية المنتظمة (Liner-Terms): تعني كلمة "Liner" سفينة خط ملاحى منتظم بينما تعني كلمة "terms" الشروط، و تعتبر بمثابة شروط في سند الشحن البحري للخطوط المنتظمة، حيث تهدف هذه الشروط إلى إدارة و تحديد المصاريف و التكاليف المتعلقة بعمليات مناولة البضائع و الحاويات في الموانئ (عمليات الشحن أو التفريغ) التي تتدخل في أجرة النقل البحري، و أيضا تلك التي يتحملها الشاحن أي البائع، و ذلك بدلالة المصطلح التجاري الدولي المتفق عليه².

و تنقسم عمليات المناولة المينائية إلى ما يلي³:

1-1- العمليات الخاصة بشحن (embarquement) البضائع: و تتمثل في الوضع تحت الرافعة

(mise sous-palan)، تموين الرافعات (fourniture des élingues)، التعليق في الرافعة (accrochage)،

الرفع (hissage)، الإنعطاف أو الدوران (virage)، الإنزال في جوف السفينة (descente en cale)، التثبيت و

الرص (arrimage).

1-2- العمليات الخاصة بتفريغ (débarquement) البضائع: و تتمثل في التحويل و الإزاحة

(désarrimage)، تموين الرافعات (fourniture des élingues)، التعليق في الرافعة (accrochage)، الرفع

(hissage)، الإنعطاف و الدوران (virage)، إزالة التعليق من الرافعة (décrochage)، التفريغ تحت

¹ Idir KSOURI, Les opérations du commerce international, édition Berti , Alger, 2014, p 68.

² <http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transport-maritime/Liner-terms.html> , consulté le 05/07/2019 à 15 :40

³ نفس الموقع الإلكتروني.

الرافعة (descente et mise sous-palan)، التخزين (mise en entrepôt).

حيث تتمّ عمليات المناولة المينائية حسب شروط الخطوط الملاحية المنتظمة من ميناء الإنطلاق إلى ميناء الوصول (أنظر الملحق رقم 04)، كما توزّع تكاليف هذه العمليات حسب ما يلي:

- **مناولة الحاويات من و إلى رصيف الميناء (De quai à quai):** يتحمّل الشاحن مسؤوليّة وضع البضائع على رصيف ميناء الإنطلاق فقط، أمّا باقي تكاليف عمليات وضع البضائع في السفينة تقع على عاتق الناقل، أما في ميناء الوصول لا يتحمّل المرسل إليه و لا تكلفة إلاّ في حالة عدم إستعادة بضاعته من مخازن الميناء و تأخّره عن الزمن المتفق عليه للتخزين في سند الشحن البحري ففي هذه الحالة يدفع تكلفة التأخير.

- **مناولة الحاويات من و إلى تحت الرافعات (De sous -palan à sous-palan):** يتحمّل الشاحن في ميناء الإنطلاق تكاليف من الوضع تحت الرافعة إلى غاية التثبيت في الرافعة، بينما يتحمّل الناقل التكاليف من الرفع إلى غاية التثبيت و الرص، أما في ميناء الوصول يتحمّل المرسل إليه تكاليف إزالة التعليق من الرافعة، و وضع البضائع تحت الرافعة، بينما يتحمّل الناقل أيضا تكاليف من التحويل و الإزاحة إلى غاية التفريغ تحت الرافعة.

- **مناولة الحاويات على متن السفينة (De bord à bord):** يتحمّل الشاحن في ميناء الإنطلاق تكاليف من التحميل تحت الرافعة إلى غاية التحميل في مخازن السفينة، بينما يتحمّل الناقل تكاليف الترتيب و الرص فقط، أمّا في ميناء الوصول يتحمّل الناقل تكاليف التحويل و الإزاحة فقط، أمّا باقي تكاليف التفريغ إلى غاية التفريغ على رصيف الميناء يتحمّلها المرسل إليه.

- **مناولة الحاويات من تحت الرافعة إلى رصيف الميناء (De sous-palan à quai):** يتحمّل الشاحن في ميناء الإنطلاق تكاليف من الوضع تحت الرافعة إلى غاية التثبيت في الرافعة، بينما يتحمّل الناقل التكاليف من الرفع إلى غاية التثبيت و الرص، أمّا في ميناء الوصول لا يتحمّل المرسل أي تكاليف إلاّ في حالة عدم إستعادة

بضاعته من مخازن الميناء و تأخره عن الزمن المتّوق عليه للتخزين في سند الشحن البحري ففي هذه الحالة يدفع تكلفة التأخير.

- مناولة البضائع أو الحاويات من متن السفينة إلى تحت الرافعات (De bord à sous-palan): يتحمّل الشاحن في ميناء الإنطلاق تكاليف من الوضع تحت الرافعة إلى غاية التحميل في مخازن السفينة، بينما يتحمّل الناقل تكاليف التثبيت و الرص فقط، أمّا في ميناء الوصول يتحمّل المرسل إليه تكاليف إزالة التعليق من الرافعة، و الوضع تحت الرافعة، بينما يتحمّل الناقل أيضا تكاليف من التحويل و الإزاحة إلى غاية التفريغ تحت الرافعة.

خلاصة الفصل:

من خلال ما تطرّفنا إليه في هذا الفصل، يمكننا استخلاص أنّ النقل البحري للبضائع يعتبر من أحد أهمّ الخدمات الرئيسيّة التي تعمل على تسهيل حركة التجارة الدوليّة، و من بين أكثر الوسائل المستخدمة في التجارة الدوليّة و خاصّة في الجزائر باعتباره الركيزة الأساسيّة و البنية التحتيّة لعمليّات التبادل التجاري الدولي، حيث يرتبط هذا الأخير بحركة التجارة الدوليّة بعلاقة تبادليّة وثيقة، ذلك أنّه كلّما تطوّرت و تحسّنت وسيلة النقل البحري أي السفينة و الخدمات المرتبطة بها إزدادت إمكانيّة نقل البضائع بكميّات معتبرة بين مختلف دول العالم، في حين يحتاج قطاع النقل البحري إلى خدمات و أنشطة ملحقة تعمل على ضمان السير الحسن له و لعلّ من أهمّها مكانة نشاط التوكيل البحري، و ذلك راجع لحاجة ملاك السفن الأجنبيّة إلى وكيل بحري بالموانئ التي ترسو بها سفنهم من أجل التكلّف بسفنهم و بجميع الخدمات المرتبطة بها، و رغم محاسن هذا القطاع إلّا أنّه يتميّز بتعدّد التكاليف المرتبطة به و التي تتأثّر بمجموعة من العوامل كحجم السفينة و طبيعة البضاعة المنقولة و غيرها من العوامل، و التي تسمح من جهة بتسعير خدمات النقل البحري ذلك لأنّ التسعير يرتبط ارتباطا وثيقا بالتكاليف.

الفصل الثالث:

دراسة تطبيقية لحالة تصدير على مستوى

مؤسسة GEMA

تمهيد:

لا تتوقف دراسة موضوع بحثنا على الدراسة النظرية فحسب، بل ينبغي أيضا إجراء دراسة تطبيقية و ميدانية حتى نتمكن من التحقق تطبيقيا من فرضياتنا و مدى صدقها مع الدراسة النظرية، و الوصول أيضا إلى نتائج دقيقة تؤكد أو تنفي الفرضيات المنطلق منها و كذا الإجابة على مشكلة بحثنا الرئيسية باستخدام مختلف الوسائل المتاحة، و من هذا المنطلق وقع اختيارنا على الشركة العامة للخدمات البحرية GEMA كنموذج تطبيقي من بين مختلف مؤسسات التوكيل الوطنية أو الأجنبية المتواجدة بالجزائر، و ذلك باعتبارها مؤسسة عمومية رائدة في مجال التوكيل البحري و في عمليات التبادل التجاري من خلال تكفلها بعمليات التصدير و الاستيراد الخاصة بزبائننا، كما تحتل مكانة أساسية على الصعيد التنافسي بالجزائر.

و انطلاقا من هذا سنتطرق في فصلنا هذا إلى تقديم تعريف شامل حول الشركة العامة للخدمات البحرية و ذلك في المبحث الأول، أما في المبحث الثاني خصصناه لدراسة تطبيقية لعملية تصدير على مستوى مؤسسة

.GEMA

المبحث الأول: تقديم الشركة العامة للخدمات البحرية GEMA

لقد اكتسبت الشركة العامة للخدمات البحرية GEMA منذ عدة سنوات خبرة في مختلف الأنشطة المتعلقة بالنقل البحري ك شحن مختلف السفن و تسيير الحاويات و غيرها من الأنشطة، كما أنها أنشئت بهدف تقديم خدمة التوكيل البحري لمختلف أنواع السفن أي تمثيل مالكي السفن الأجنبية في الجزائر، حيث تعتبر شركة ذات أسهم (SPA) و يقدر رأسمالها ب 750 000 000 دج.

المطلب الأول: التعريف بالشركة العامة للخدمات البحرية

الفرع الأول: نبذة تاريخية عن GEMA

منذ 31 ديسمبر 1963 كانت كل النشاطات البحرية مثل الإيداع و التوكيل البحري و الشحن... الخ، محتكرة من طرف الشركة الوطنية الجزائرية للملاحة البحرية CNAN، و في سنة 1982 و حسب المرسوم 80-282 تم إعادة الهيكلة العضوية ل CNAN، و تلتها إعادة هيكلة ثانية سنة 1987 و التي نتج عنها إنشاء مؤسسة متخصصة في مجال التوكيل و الإيداع البحري و هي "المؤسسة الوطنية للتوكيل و الإيداع و الأنشطة الملحقة للنقل البحري ENCATM".

في 29 جانفي 1991 غيرت ENCATM تسميتها لتصبح الشركة العامة للخدمات البحرية GEMA، و كانت في البداية محتكرة لهذه النشاطات، غير أن ذلك لم يدم طويلا و ذلك بسبب ظهور العديد من الشركات المنافسة سواء كانت عمومية أو خاصة، و منها الشركة الوطنية للشحن البحري NASHCO التي انفصلت عن GEMA سنة 1994 و كانت متخصصة في بداية الأمر بخطوط النقل غير المنتظمة، في حين كانت GEMA متخصصة في خطوط النقل المنتظمة، إلا أنها عملت على توسيع نشاطها حتى أصبحت تشمل خطوط النقل المنتظمة و غير المنتظمة في آن واحد.

الفرع الثاني: أنشطة و أهداف الشركة العامة للخدمات البحرية

1- أنشطة GEMA: و تتمثل فيما يلي:

1-1- شحن السفن: و هو النشاط الرئيسي ل GEMA ، حيث تتدخل في سوق شحن جميع أنواع السفن، و هي الوكيل المسؤول عن رسو السفن السفينة في الميناء، و ضمان توجيهها للجمارك، و إستلام البضاعة لشحنها، و تفريغ البضائع و تسليمها لحساب الناقل (مالك السفينة) باستخدام الوثائق المناسبة دون تحميل الشحنة.

1-2- شحن الحاويات: يتمثل هذا النشاط في إستلام، إدارة و متابعة الحاويات منذ لحظة تفريغها في ميناء الوصول إلى غاية شحنها. تعمل GEMA إذا على شحن الحاويات، متابعة تحركاتها، تبليغ مالكيها و إعداد الفواتير.

1-3- التوكيل البحري في مجال سفن الخطوط الملاحية المنتظمة: و ذلك من خلال إقامة إتصال بين مالك السفينة و مع الشاحن بغية إبرام عقد النقل البحري، و بمجرد توقيع العقد تتلقى GEMA عمولة من مبلغ تكلفة أجرة النقل البحري من طرف صاحب السفينة كما هو متفق عليه في العقد الموقع بصورة مشتركة بين الطرفين، غير أنّ هذا العقد يخص الخطوط الملاحية المنتظمة التي تتميز ببرامج نقل، بمواعيد شحن و تاريخ دخول و خروج السفن من الميناء.

1-4- التوكيل البحري في مجال السفن الجوالّة: يتمثل دوره في إيجاد ترتيب للنقل بين الزبون والناقل هذا من ناحية، و من ناحية أخرى نصح الزبون وتوجيهه نحو أفضل أجرة شحن، و من أجل ذلك يجب اختيار الشروط الملائمة لنقل نوع معين من البضائع لفائدة الزبون و ذلك من خلال حصوله على أقل تكلفة شحن في الوقت المحدد.

2- أهداف مؤسسة GEMA: إن هدف أي مؤسسة هو البقاء و الاستمرارية و هو الهدف الأساسي لمؤسسة GEMA، إضافة إلى ذلك فهي تسعى لتحقيق أهداف أخرى من أهمها:

✓ العمل على التعاقد مع تجهزين إضافيين.

✓ تسعى إلى تطوير و زيادة حصتها السوقية الحالية من خلال تكثيف عمليات إنتقاء أجرة الشحن (Recrutement de fret) مستهدفة بذلك زبائن جدد.

✓ العمل على التحسين المتواصل في جودة خدماتها المقدمة و ذلك حفاظا على زبائنها الأوفياء من جهة و الحفاظ على المجهزين الذين يتعاملون معها من جهة أخرى.

المطلب الثاني: المحيط المؤسسي ل GEMA

الفرع الأول: زبائن و منافسين GEMA

1- زبائن GEMA:

تتمتع شركة GEMA بزبائن متنوعين للغاية، و بفضل خبرتها و جديتها فهناك متعاملين اقتصاديين من الدرجة الأولى يمنحونها الثقة و ذلك من خلال تكليفها بكل ما يتعلق بعمليات الاستيراد الخاصة بهم، حيث كل السفن المخصصة للديوان الجزائري المهني للحبوب (OAIC) يتم شحنها من طرف مؤسسة GEMA ، حيث تمتلك هذه المؤسسة شركات ومؤسسات كزبائن مثل: (SIM spa)، SONELGAZ، ENIEM، FRUITAL...الخ.

كما يضع أصحاب السفن المعترف بهم عالميا الثقة في شركة GEMA و ذلك من خلال تعيينها كوكيل للشحن البحري في الجزائر و من أهمهم مالك السفينة DALARO Shiping المتواجد في شمال أوروبا،

INTERMARINE المتواجد في الولايات المتحدة الأمريكية، MESSINA Line و المتواجد في جنوب أوروبا

(نابولي، مرسيليا،...الخ)، تركيا، افريقيا، الشرق الأوسط وفي شبه القارة الهندية.

2- منافسي GEMA: و هم كل الشركات التي تتدخل في نفس القطاع و تقترح على زبائنها نفس الخدمات، و

بالتالي فإنّ GEMA تواجه العديد من المنافسين و من أهمّهم: CMA، ARKAS، TARROS، MSC،

EVER GREEN، MAERSK LINE.

الفرع الثاني: فروع GEMA و الأسهم المملوكة

1- الفروع: منذ نشأتها و بالإضافة إلى نشاطها الأساسي، فهناك أنشطة أخرى تمارسها مثل تمويل

السفن،... الخ. كما قامت GEMA بتقسيم أنشطتها من خلال فروعها إلى:

1-1- الفرع FILTRANS: تمّ إنشاء شركة الشحن و العبور الدولية FILTRANS في 02 مارس 1994،

بحيث تساهم فيها GEMA بنسبة 90% بالاشتراك مع صندوق المشاركة الخدماتي بنسبة 10%، و يتمثل النشاط

الأساسي ل FILTRANS في النقل و العبور الوطني والدولي، كما تعمل كهيئة للوكيل الجمركي و النقل و

كما تقوم بأنشطة أخرى متعلّقة بالنقل البحري من خلال شبكة من الوحدات المتواجدة في الجزائر العاصمة،

بجاية، عنابة، سكيكدة، وهران ومستغانم، و تتمثل هذه الأنشطة في:

✓ النقل بالشاحنات ورفع البضائع.

✓ التخزين في المستودعات الجمركية.

✓ تفريغ و تعبئة البضائع في الحاويات.

✓ تجميع وتفكيك الحاويات.

1-2- الفرع AVITAILLEMENT: تمّ إنشاء شركة التموين و التوريد بالوقود و التي كانت تسمى سابقا

ب AVICAT في 12 فيفري 1995 و هي شركة ذات أسهم (SPA)، حيث كانت GEMA مساهمة في

الشركة بنسبة 80% في حين تمتلك حاليا 100% من أسهمها أي أصبحت ملكا ل GEMA، حيث يعتبر تمويل

و توريد السفن بالمواد اللازمة (المواد الغذائية، مواد الصيانة، الوقود) من الأنشطة الرئيسية لهذه الشركة و ذلك

من خلال وحداتها الموجودة في: عنابة، سكيكدة، بجاية، الجزائر العاصمة، مستغانم وهران. كما يساهم هذا الفرع أي GEMA بنسبة 40% في COMARPEX ALGERIE SPA و هي شركة للتزويد بالوقود و التموين، و بنسبة 35% في ALGERIE LIGABUE CATERING وهي شركة التموين و تقديم خدمات الإطعام الجماعي لزيونها الرئيسي SONATRACH.

2- الأسهم المملوكة: بالإضافة إلى الفروع التابعة ل GEMA فهي تمتلك حصص و أسهم في ثلاث شركات هي:

2-1- SOGRAL: تم إنشاء شركة استغلال و تسيير المحطات البرية للجزائر SOGRAL في 30 مارس 1994، حيث يتمثل النشاط الرئيسي ل GEMA في تسيير وتشغيل البنية التحتية للمحطة البرية بالجزائر العاصمة، حيث أنّ مصادرها الرئيسية تأتي من حقوق التوقف للسيارات، رسوم الركاب، الإشراف على المباني و الأماكن التجارية، و تمثل هذه العروض و المصادر نسبة 80% من إجمالي أنشطة الشركة، إضافة إلى خدمات أخرى معروضة على الزبائن كالإجراءات التوجيهية للأمتعة و الحقائب، الموقف العام للسيارات.

2-2- SIH SPA: تساهم الشركة العامة للخدمات البحرية في رأس مال شركة الاستثمارات الفندقية SIH بنسبة 6.60%، حيث قامت هذه الشركة ببناء فندق الشيراتون الذي بدأ تشغيله في نهاية الفصل الأول من عام 1999.

2-3- SAIDAL SPA: قامت GEMA بشراء 100 000 سهم من هذه الشركة بقيمة 79.4 مليون دينار.

الفرع الثالث: قدرة و نفوذ GEMA

1- وسائل و معدّات مؤسسة GEMA: تمتلك GEMA مجموعة عقارية تستخدم كمقر رئيسي لوكالاتها على مستوى مختلف الموانئ التجارية المتواجدة في الأراضي الوطنية، كما لديها أيضا شبكة معلوماتية و التي تسمح

بتسيير دقيق وفي الوقت المناسب لفائدة زبائنها المتعددين، بحيث يمتلك فرع FILTRANS خارج مقره و التابع لمؤسسة GEMA معدّات مختلفة و المستخدمة كمكاتب على مستوى وكالاتها، وموقف للشاحنات في عنابة، و اثنين من موقف للحاويات في واد السمار بالحراش، مستودع جمركي في جسر قسنطينة بالجزائر و أخيرا مستودع جمركي في وهران، حيث تتطلب العلاقات التي تربط GEMA مع مالكي السفن الأجبيين و المعروفين عالمياً أن يكون لديها عدد كاف و تنافسي من الموظفين و الذي يقدر ب 179 موظف من بينهم إدارات و متخصصين في العمل، و ذلك لإرضاء زبائنها الذين يطلبون خدمة قياسية دولية.

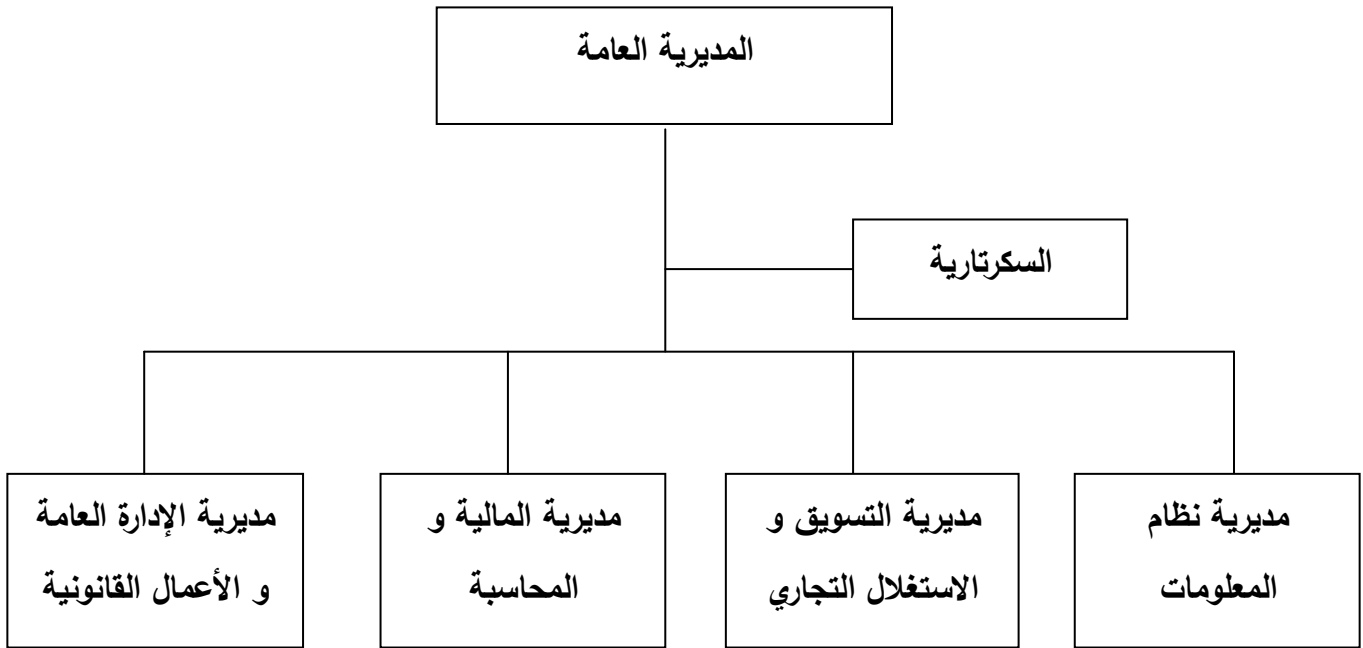
2- شهادات و تراخيص GEMA: من أجل توحيد إجراءاتها و تحسين خدماتها شرعت GEMA في نهاية عام 2005 بوضع نظام لإدارة الجودة SMQ، كما حصلت على شهادة ISO 9001/2000 من قبل هيئة SGS خلال عام 2009. و منذ ذلك الحين، نجحت مؤسسة GEMA في اجتياز جميع مراحل متابعة و مراقبة النظام، و قد نجحت أيضا في الوصول إلى إصدار عام 2008 و إلى تجديد الشهادة في جوان 2013.

3- سياسة التسعير في GEMA: تخضع الخدمات المقدّمة من طرف مؤسسة GEMA إلى تسعير بشكل متفق به مع الزبائن، و يتم الحساب بدلالة وتيرة رسو السفينة وحمولتها الصافية، و تركز سياسة التسعير التي تتبّعها هذه المؤسسة على تسلسل الزبائن، بمعنى أنّ الزبائن الوفيين يحصلون على تسعير أفضل. و تعتبر GEMA عضو في منظمة شحن و نقل البضائع الجزائرية APAMA، و من حيث التسعير تحترم هذه المؤسسة العتبة الأدنى التي تحددها هذه المنظمة.

المطلب الثالث: تنظيم الشركة العامة للخدمات البحرية

1- الهيكل التنظيمي للشركة العامة للخدمات البحرية:

الشكل رقم (02): الهيكل التنظيمي للشركة العامة للخدمات البحرية



المصدر: من إعداد الطالبة استنادا على الوثائق الداخلية لمؤسسة GEMA

2- تقديم مديريات الشركة العامة للخدمات البحرية GEMA:

1-2- المديرية العامة: تمثل أعلى هرم السلطة يرأسها مدير عام و الذي يطلع على نشاطات باقي الوكالات و الفروع الأخرى للشركة (حيث تتوفر الشركة على 9 وكالات فرعية منتشرة عبر الشريط الساحلي للبلاد مضافا لها الفرعين FILTRANS و AVITAILLEMENT، كما ترجع إليه معظم القرارات الهامة و الاستراتيجية و بالإضافة الى مهام أخرى أهمها:

✓ التنسيق بين وكالات و فروع الشركة.

✓ تحديد أهداف و استراتيجية الشركة على المدى المتوسط و الطويل بالتنسيق مع باقي المديرين.

2-2- مديريّة نظام المعلومات: و تتكوّن من مدير و سكرتار خاصة به و من فريق من الخبراء في نظام

المعلومات، و من أهمّ مهام هذه المديريّة ما يلي:

✓ إعداد و تنفيذ أنظمة المعلومات و تفعيل المخطّطات التنظيميّة والمعلوماتيّة.

✓ تصميم و تسيير قاموس بيانات المؤسسة.

✓ وضع و متابعة المخطّطات التنظيمية ل GEMA.

✓ تصميم و تنفيذ المخطّطات المعلوماتيّة للمؤسسة بالتعاون مع الوظائف المركزيّة.

✓ تنفيذ السياسة المعلوماتيّة للمؤسسة.

2-3- مديريّة التسويق و الاستغلال التجاري: تعتبر هذه المديريّة مسؤولة عن السياسة التجارية للشركة

(الأهداف التجارية، الوسائل، الاستراتيجية)، كما تعدّ من أهمّ المديريات مرتبة و من مهامها ما يلي:

✓ إكتشاف أسواق جديدة و مراقبة تطورات السوق و المنافسة.

✓ تقديم المعلومات الضرورية للزبائن مع بعض الإرشادات اللاّزمة حول كيفية النقل.

✓ التكفل التام بالبضائع المصدّرة أو المستوردة من خلال إعداد كافة الوثائق و المستندات اللاّزمة سواء

لشحنها في عمليّة التصدير أو لتفريغها في حالة الاستيراد.

✓ القيام بعمليّات التخليص الجمركي من خلال تبادل الوثائق اللاّزمة مع مصالح الجمارك.

✓ دراسة كل طلبات الزبائن المتعلقة بتسعيرة أجرة النقل، حسب ماهو متفق عليه مع المجهّز بالنسبة

للوجهة و المسافة و نوع حجم الحمولة و حجمها.

✓ تحديد التكاليف المتدخّلة في عملية النقل البحري التي تتكفّل بها الشركة.

✓ حساب تسعيرة النقل التي تمّ الاتفاق عليها بالتراضي مع الزبون و المجهّز و الوكالة.

✓ القيام باتصالات دائمة مباشرة (بالهاتف)، أو غير مباشرة (البريد الإلكتروني، الفاكس،...) مع الزبائن،
المجهزين، المصالح المرفئية، الجمارك،... الخ، وهذا حسب الحاجة (تقديم معلومات، التأكيد على
الحجز،... الخ).

كما توجد مصالـح تابعة لمديرية التسويق و الاستغلال التجاري على مستوى وكالة GEMA و هي:

◀ **مصلحة السمسرة:** تتكفل هذه المصلحة بالإجراءات الشكلية لرسو السفينة لدى الهيئات المرفئية،
بالإضافة إلى تحضيرها للمستندات اللازمة كبيانات الدخول و الخروج للسفينة، رسوم العبور و الضرائب
المتعلقة بالسفينة و دفع حقوق الجمارك بتحضير بيانات الشحن الجمركية D1.
◀ **مصلحة حسابات الرسو:** تقوم هذه المصلحة بإعداد حسابات الرسو لسفن مجهزها شهريا بعد أن تقوم
بجمع كل الفواتير الخاصة بالخدمات المقدمة للسفينة و حمولتها، و طاقمها سواء من قبل الميناء أو
مؤسسة GEMA بنفسها، مراقبة كل الوثائق المرفقة و حساب العمولة المستحقة للوكالة و كذا أرباح
المجهزين.

◀ **مصلحة اللوجيستيك:** من أهم وظائفها تبادل سندات الشحن و الأظرفة بينها و بين الزبون، و كذا تتبع
الزمني و المكاني لحركة الحاويات من أجل إعلام المجهز بذلك، كما تقوم بمتابعة التخليص المالي من
طرف الزبائن المتعلق بالتأخير (surestaries) في إعادة الحاويات للمؤسسة.

◀ **مصلحة التغطية:** إنّ نشاط هذه المصلحة متمم و مكمل لنشاط مصلحة حسابات الرسو و الذي يتمثل
في تكفل المؤسسة بالجانب المالي فيما يخص العلاقات مع المجهزين و من مهامها متابعة الحساب
البنكي للمؤسسة GEMA بصفة مستمرة، إعداد و إرسال الفواتير التقديرية لمجهزي الخطوط غير
المنتظمة، و التي تحتوي على جميع المصاريف التقديرية التي يمكن أن تتحملها المؤسسة في خدمة
سفنه في الميناء، إضافة إلى إعداد لمجهزي الخطوط المنتظمة كشف شهري لجميع العمليات المالية

سواء كانت تحصيلات (أجرة الشحن) أو مصاريف عمليات المناولة و تمويل السفن و هذا من أجل تحديد رصيد المجهّز و إرسال نسخة له.

2-4- مديريّة الماليّة و المحاسبة: و من مهامها ما يلي:

- ✓ القيام بجميع التحصيلات الخاصّة بالوكالات سواء نقداً أو بواسطة الشيكات.
- ✓ إعداد الوثائق المحاسبية و القيام بالإجراءات المحاسبية المتعلقة بالوكالة (كالأجور، الضرائب المستحقة،...الخ).
- ✓ القيام بعمليات المراقبة و الدمج المحاسبي لحسابات المجهّزين.
- ✓ مراقبة تحصيل الفواتير لدى الزبائن بعد إجراء عمليات التبادل المستندي معهم.
- ✓ متابعة حساب الشركة لدى البنك و القيام بالتحويلات الماليّة المستحقة من و إلى المجهّزين.

2-5- مديريّة الإدارة العامّة و الأعمال القانونيّة: و تتكوّن هذه المديريّة من مصالح و هي:

◀ مصلحة الإدارة العامّة: و من أهمّ وظائفها ما يلي:

- إعداد و متابعة السياسات في مجال المحاسبة و الميزانية و تسيير ماليّة الشركة.
- مراقبة و مساعدة الوكالات البحرية في مجال الأعمال القانونيّة.
- تمثيل المجهّز أمام القضاء في حالة وجود نزاعات قانونيّة.
- تسيير ممتلكات الشركة و الوسائل العامّة و التسيير المركزي لخزينة الشركة.

◀ مصلحة الموارد البشريّة: من مهامها:

- متابعة و تقييم نشاط الموظفين و إعداد نظام الأجور و الحوافز.

- تحديد الاحتياجات البشرية للشركة و اتخاذ قرارات التوظيف أو العزل بالتشاور مع أطراف أخرى (كقنابة العمال... الخ).

- إعداد و متابعة سياسة تسيير الموظفين و أيضا التسيير التكويني للعمال.

كما تحتوي مؤسسة GEMA على وكالات و مركز للتكوين كما يلي:

1- وكالات (Agences) الشركة العامة للخدمات البحرية: تحتوي GEMA على تسع وكالات بحرية مقسمة على طول الساحل الجزائري (على مستوى الموانئ التجارية) و تشمل كلها على بنية تنظيمية متطابقة مع وجود اختلاف في عدد العمال، و يعود هذا الاختلاف إلى أهمية النشاط المينائي الخاص بكل ميناء، حيث تنشط GEMA على مستوى هذه الوكالات المتواجدة في الموانئ الجزائرية و تتمثل في: وكالة الجزائر، بجاية، جيجل، مستغانم، التنس، عنابة، سكيكدة، وهران، الأغاوات.

2- مركز التكوين في مجال التسيير البحري و المينائي (Gemaform):

قامت GEMA في شهر أفريل 2015 بفتح مركز التكوين و المسمى ب **Gemaform** و ذلك بهدف تأكيد تعقب و تتبع الموظفين في مجال تأدية مهامهم المتعلقة بالقطاع البحري و المينائي.

يعمل هذا المركز على التكوين في مختلف المهن الخاصة بالتسيير البحري و المينائي، حيث يوجه هذا التكوين نحو إرضاء حاجيات المؤسسات البحرية أو المؤسسات النشطة مع الشركات و الإدارات المختصة في مجال القطاع البحري.

المبحث الثاني: دراسة ميدانية لعملية تصدير على مستوى مؤسسة GEMA

يعتبر نشاط التصدير من بين المهام الرئيسية في الشركة العامة للخدمات البحرية GEMA كونه يعدّ من بين مصادر إيراداتها، و من أجل التعرف تطبيقيا على مراحل سير عملية التصدير و الوثائق الخاصة بها على

مستوى هذه الشركة و أيضا التكاليف المرتبطة بها، قمنا بمقابلة المكلف بدراسة الأعمال التجارية و التسويقية (chargé d'étude commerciale et marketing) بمؤسسة GEMA لكونه المسؤول عن استقبال الزبائن المصدرين و المكلف أيضا بإعلامهم حول أجرة النقل البحري و بالتكاليف الخاصة بعملية تصدير بضائعهم، و مقابلة مسؤول التصدير (responsable export) أيضا بالوكالة التابعة لمؤسسة GEMA المتواجدة بجانبها و المكلفة بالجانب العملياتي (opérationnel) لهذه المؤسسة، و ذلك بغية طرح تساؤلاتنا المتعلقة بمراحل سير عملية التصدير في على مستوى هذه المؤسسة، و استفساراتنا أيضا حول التكاليف التي تتدخل في عملية تصدير البضائع و التي على البائع أن يتحملها منذ بداية هذه العملية إلى غاية إنتهاها عند قيامه.

المطلب الأول: سيرورة عملية التصدير بمؤسسة GEMA

بعد حصولنا على المعلومات المتعلقة باستفساراتنا حول مراحل سير عملية تصدير البضائع بمؤسسة GEMA من طرف المسؤولين المتخصصين في هذا المجال، توصلنا إلى أن عملية التصدير على مستوى هذه المؤسسة تمرّ بعدة خطوات، سواء كانت داخلية عن طريق التكامل الوظيفي بين مصالح الشركة (باعتبار أن معظم أنشطة هذه المصالح تتشابك و تتربط فيما بينها)، أو خارجية عن طريق التعامل مع مختلف الأطراف و الهيئات (المجهّز، الجمارك، مؤسسة الميناء، الزبائن،... إلخ)، كما قمنا بحوصلة هذه الخطوات بدلالة مراحل رسو السفينة كما يلي:

1- مرحلة ما قبل رسو السفينة (Pré-escale):

عند الإعلان عن قدوم السفينة التي توكلها المؤسسة، يتوجب على كل من المكلف بدراسة الأعمال التجارية و التسويقية و مسؤول التصدير بمؤسسة GEMA القيام بالخطوات التالية:

- التكلّف و التحضير لوصول السفينة فور الإعلان (عن طريق الفاكس، الهاتف، البريد الالكتروني،...) عن الوقت التقديري للوصول (Estimation du Temps d' Arrivée)، مع تحديد المعطيات التالية:

✓ اسم السفينة (Nom du navire).

✓ رقم الرحلة (N° du voyage).

✓ رقم الرسو (N° d'escale).

- إبلاغ مصلحة السمسة برقم مركز الرصيف المخصّص للسفينة في الميناء و أيضا تاريخ الاقتراب المرتقب

حتى يتسنى لهم إنشاء ملف رسو السفينة على مستوى برنامج الإعلام الآلي (Logiciel TSA).

- إعلان قائد السفينة فور وصوله إلى المرسى عن رقم مركز الرصيف المخصّص له.

- إكمال الملف البحري لرسو السفينة بمعلومات عن رقم مركز الرصيف مع تحديد تاريخ و وقت الاقتراب.

- إبلاغ الزبائن بالوقت التقديري لوصول السفينة من أجل استعدادهم للقيام بالإجراءات الخاصة بعملية نقل

بضائعهم المصدرة.

- معالجة طلب الزبائن حول عروض النقل (demande de cotation) و ذلك من خلال تقدير أجرة الشحن

و تكاليف نقل بضائعهم إلى الوجهة المطلوبة.

- إرسال عروض النقل إلى الزبائن و التفاوض معهم في حالة عدم قبولهم للعرض.

- معالجة طلب الزبائن (demande de mise à disposition) الراغبين في الحصول على حاويات فارغة.

- التأكد من توفر العدد المطلوب من الحاويات الفارغة على مستوى شركة Filtrans التابعة لمؤسسة GEMA.

- بعد قبول طلب الزبائن يتم إصدار وثيقة توفير الحاوية الفارغة (Bon de mise à disposition) في

نسختين إحداها للزبون و الأخرى لشركة Filtrans.

2- مرحلة رسو السفينة (Escale):

عند مرحلة الرسو يقوم مسؤول التصدير بمؤسسة GEMA بالخطوات التالية:

- تقديم التقديرات الموافقة لآجال شحن البضائع المصدرة على السفينة و إعلام المجهز عن الوقت التقديري لخروج السفينة (Estimation du temps de départ).

- التعرف على مؤهلات و إمكانيّة السفينة (قدرة شحن السفينة) على شحن الحاويات المملوءة و ذلك من خلال الإتصال الدائم بالمجهز .

- القيام بعملية الحجز (Confirmation de booking) إذ بعد قبول الزبائن بعرض النقل المقدم من طرف مؤسسة GEMA، يتم الاتصال بشاحني البضائع (وكيل الشحن "transitaire" الموكل من طرف المصدر أو أحيانا المصدر نفسه) و إبلاغهم بوصول السفينة إلى رصيف الميناء و رسوها، و ذلك حتى يقوموا بتأكيد الحجز بإحضار الوثائق أي المجموعات الكاملة من وثائق الوضع على الرصيف (Bon de mise à quai) و التي يقوم بإعدادها وكييل الشحن الموكل من طرف الزبون و تكون على شكل سبعة (07) نسخ كالتالي:

✓ الأولى و الثانية تدعى تصريح الشحن (déclaration d'expédition) إحداها يحتفظ بها على مستوى شركة GEMA و الأخرى تعاد إلى المصدر.

✓ الثالثة تسمى المراقبة Contrôle و يحتفظ بها في ملف السفينة الناقلة للبضاعة.

✓ الرابعة Not de permis manifeste و يحتفظ بها على مستوى الشركة.

✓ الخامسة Bord و تقدم لمالك السفينة و ترفق مع البضاعة المصدرة.

✓ السادسة Douane تقدم لإدارة الجمارك.

✓ السابعة Not de permis souche و تستعمل للمراقبة على مستوى الميناء.

- بعد تحقق مسؤول التصدير و بحضور الشاحن من وثائق الوضع على الرصيف، و الأظرفة المتعلقة بعملية

التصدير (plis-cartables)، و إذا لم يتم اكتشاف أي خلل يقوم هذا المسؤول بالتصديق (توقيع خاص بالتحميل على السفينة Bon à embarquer) على جميع النسخ السبعة الخاصة بالتواجد على الرصيف، ليتم بعدها الإحتفاظ بالنسخة رقم 1 و 4 على مستوى مؤسسة GEMA و تسليم النسخ الأخرى إلى وكيل الشحن من أجل توزيعها على الأطراف المعنية بها.

- إعداد ملف التصدير (Dossier export) الخاص بالزبائن و ذلك بعد إستلام الوثائق أي النسخة رقم 4 من وثائق الوضع على الرصيف (Bon de mise à quai) و المعلومات الخاصة بسند الشحن (Connaissance) المرسلة من طرف المصدّر، يقوم مسؤول التصدير بفتح ملف خاص بالمصدّر مع تصنيفه و إدخال معلومات ملف التصدير في برنامج الإعلام الآلي (TSA).

- إقامة سندات الطلبات للحصول على فرق المناولة و الشحن (Manutention) على مستوى الميناء و ذلك لشحن البضائع في الحاويات، و هذا في حالة توكيل الزبون عملية الشحن للمؤسسة.

- متابعة عمليات شحن البضائع في الحاويات.

- تحديد موضع و مواقع الحاويات الخاصة بعملية التصدير في الميناء و أيضا حالتها (مظهرها الداخلي و الخارجي، حجم الأضرار إن وجدت).

- إجراء فاتورة الحجز (Taxation des Booking) التي تحتوي على:

✓ بيانات سندات الشحن و وثائق الوضع على الرصيف و التي يتم إدخالها في برنامج الإعلام الآلي (TSA) الخاص بالشركة و إدخال أيضا تكاليف التحميل على السفينة و التكاليف الخاصة بوزن الحاوية.

✓ تحديد طريقة دفع أجرة الشحن fret (المدفوعة مسبقا prepaid أو المجمّعة collect) و عملة أجرة

الشحن بالعملة الأجنبية.

- تأكيد الشحن (Confirmation de chargement): حيث قبل القيام بعملية تحميل البضائع على مستوى السفينة يقوم مسؤول التصدير بمنح بيان تنبؤي عن جميع البضائع المراد تحميلها على السفينة (بيان التحميل المؤقت état prévisionnel de chargement و المسمى بـ ENR-408) إلى مالك السفينة، و في نفس وقت تحميل الحاويات على السفينة، يتلقى الشاحن حالة التحميل لمؤسسة الميناء وكذلك وثيقة الوضع على الرصيف رقم 3 و المراقبة و المصادق عليها من طرف إدارة الجمارك و التي يتم إرسالها بعد ذلك إلى مسؤول التصدير بمؤسسة GEMA حتى تتم عملية تأكيد الشحن.

- متابعة عملية شحن الحاويات و تحديد وضعيتها على متن السفينة.

- إعداد سندات الشحن (Connaissements) الأصلية (حيث يتم إعدادها إما بعد عملية تحميل الحاويات على متن السفينة أو بعد مغادرتها) و إرفاقها مع النسختين 3 و 4 من وثائق الوضع على الرصيف و يضع على كل سند من سندات الشحن (إذا تم تأكيد الشحن) الختم كما يلي:

✓ على نسخ سندات الشحن الأصلية المطلوبة من طرف الشاحن.

✓ على نسخة سند الشحن الغير القابلة للتفاوض و على النسخ المتبقية من سند الشحن.

- يشرع مسؤول التصدير بعد ذلك في:

✓ ترتيب سندات الشحن الأصلية (Connaissements originaux).

✓ إسناد أرقام و تائق الشحن على وثيقة الحجز.

✓ إعداد بيان الشحن (Le manifeste) بنوعيه بيان شحن البضائع (Le manifeste cargo) الذي

يحتوي على جميع البضائع المصدرة الموجودة على ظهر (bord) السفينة، و كذلك بيان أجرة النقل

(le manifeste Fret) الذي يحتوي على أجرة النقل الخاصة بجميع البضائع المصدرة الموجودة على السفينة، و الذي يتم إرساله إلى الجمارك للتصديق عليه ليتم بعد ذلك إرساله إلى مالك السفينة أو الناقل (armateur) ليكون على إطلاع حول عدد الحاويات و مواصفاتها و كذلك الوزن الإجمالي لهاته الحاويات.

✓ إعداد وثيقة إيرادات (Fiche de recette) التصدير التي تشمل على تكاليف أجرة النقل البحري و إيرادات السفينة.

- بعد إتمام الفحص الكلي لجميع الوثائق و المستندات يتم حساب تسعيرة أجرة النقل البحري مع الأخذ بعين الاعتبار لطبيعة و خصائص البضاعة و أيضا مسافة النقل البحري و عمولة مؤسسة GEMA المستحقة.

- بعد نهاية عملية تحميل الحاويات على السفينة، يقدم المسؤول عن هذه الأخيرة برفقة المسؤول عن عملية التصدير تقرير حول جميع العمليات التي تمت من أول إلى آخر يوم لرسو السفينة بالميناء، و عدد الفرق المتدخلة في عملية الشحن، المعدات و الأجهزة المستخدمة في عملية الشحن و التحميل على سطح السفينة.

- تقديم مختلف الإسعافات و الخدمات الخاصة بالسفينة و طاقمها قبل مغادرتها الميناء.

3- مرحلة بعد رسو السفينة (Poste-escale):

يقوم مسؤول التصدير بعد رسو السفينة بالخطوات التالية:

- الإعلان عن مغادرة السفينة و ذلك بعد تقديم هذا المسؤول لبيان شحن المغادرة المختوم من طرف عون الجمارك (Le viser).

- توزيع الوثائق (Diffusion des documents) الخاصة بعملية التصدير على الهياكل الداخلية المختلفة

للكالة البحرية التابعة لمؤسسة GEMA على النحو التالي:

✓ مصلحة حسابات الرسو (Compte d'escale): حيث يقدّم لها:

- بيان شحن البضائع المصدّرة في عدّة نسخ.

- بيان شحن أجرة الشحن لحالة التصدير في عدّة نسخ.

- وثيقة إيرادات التصدير في عدّة نسخ.

✓ مصلحة السمسرة (Courtage) : و التي تتحصّل على:

- بيان شحن البضائع المصدّرة.

✓ مصلحة التسويق (Marketing): يتم إرسال لها ما يلي:

- بيان شحن البضائع.

- بيان أجرة الشحن.

✓ مصلحة المحاسبة (Comptabilité): و يقدّم لهذه المصلحة:

- فاتورة التصدير.

✓ مصلحة اللوجستيك (Logistique): و تتحصّل على:

- قائمة الحاويات المشحونة بالكامل.

- إرسال جميع المستندات لقائد السفينة و الأظرفة (Plis-cartables) الخاصّة بالمرسل إليه أي المستلم كسند الشحن الأصلي.

- فتح حسابات خاصة بكل مجّهّز من المجهّزين المتعاملين معهم.

- متابعة و مراقبة حسابات المجهّزين و المصادقة عليها من طرف المؤسسة و الجمارك.

- تحصيل فاتورة التصدير حيث يدفع مرسل البضائع على مستوى مصلحة الصندوق (caisse) فاتورة التصدير

و ذلك في حالة دفع التكاليف و / أو أجرة الشحن مسبقا.

- بعد تسديد المبلغ نقدا (espèce) أو بواسطة الشيك (chèque) من طرف المصدّر، يقوم أمين الصندوق بتحرير أربعة فواتير خاصّة بعملية التصدير و يرسل ثلاثة نسخ من هذه الفاتورة إلى مصلحة التصدير، حيث تقوم هذه الأخيرة ب:

✓ تسليم نسخة إلى الزبون مع وثيقة الشحن الأصلية.

✓ تسليم نسخة إلى مصلحة المحاسبة.

✓ وضع نسخة في ملف تصدير السفينة.

- تعديل فاتورة الحجز (Rectification de la taxation des booking): إذ يمكن لمسؤول التصدير إجراء تعديل لفاتورة الحجز بناء على طلب مالك السفينة أو بعد تقديم شكوى من طرف الزبون (وثيقة عدم المطابقة ENR-110) و التي يتم فتحها بشكل منتظم و إرسالها إلى وحدة الجودة). و يمكن أن يتعلّق هذا التعديل بأجرة الشحن أو أي عنصر آخر من الفاتورة كما يلي:

← تعديل أجرة الشحن:

بمجرد أن يتلقّى مسؤول التصدير من طرف مالك السفينة أمر تعديل أجرة الشحن لشاحن البضائع، يقوم بما يلي:

✓ إعادة حساب مبلغ أجرة الشحن على أساس المعدل الجديد.

✓ إصدار وثيقة إيرادات متكاملة (complémentaire) أو معدّلة (rectificative) و بيان أجرة

الشحن تكميلي أو معدّل و ذلك إذا تم الإصدار الأولي بالفعل.

في حالة ما إذا تم تسديد أجرة الشحن بالفعل بواسطة شاحن البضائع، يتم إرسال فاتورة تكميلية أو باسم الشاحن إلى مصلحة تغطية الزبائن المحليين.

◀ تعديل التكاليف الأخرى:

بعد تقديم شكوى من مرسل البضاعة، يعيد مسؤول التصدير فرض رسوم و تكاليف تحميل البضائع على السفينة و أيضا تكاليف وزن الحاويات و يحزّر وثيقة إيرادات تكميلية أو معدّلة.

- متابعة عملية إرجاع الحاويات (restitution) من طرف الزبائن المصدرين إلى مقر شركة Filtrans.

- حساب و فوترة (facture) للزبائن تكاليف التأخر (suerstarries) في إرجاع الحاويات الفارغة أو تكاليف إحداث أضرار بالحاويات.

المطلب الثاني: دراسة حالة تصدير على مستوى مؤسسة GEMA

بعد أن تطرّفنا لمراحل سير عملية التصدير في الشركة العامّة للخدمات البحرية GEMA، إرتأينا أن نقوم بدراسة تطبيقية لهذه العملية بغية التعرف أكثر على الإجراءات و الخطوات التي يتبعها الزبائن عند قيامهم بعملية التصدير على مستوى هذه المؤسسة، و التعرف أيضا على مختلف التكاليف المتدخّلة في هذه العملية، حيث خلال فترة تربصنا بمؤسسة GEMA صادفنا حضور إحدى زبائنها من أجل أن يقوم بعملية تصدير بضائعه و التي قام بمباشرتها لحظة حضور و رسو السفينة بميناء الجزائر EPAL (أي كان متأخرا قليلا) في يوم 28 جويلية 2019 و التي غادرته يوم 31 جويلية 2019، في حين كنّا متواجدين طوال هذه الفترة بمؤسسة GEMA و أيضا على مستوى وكالتها (agence)، و ذلك من أجل متابعة ميدانية لمجريات و وثائق عملية تصدير بضائع هذا الزبون مع مسؤول التصدير (responsible export).

و بعد مقابلتنا لمسؤول التصدير و تحاورنا معه و طرحنا لعدّة أسئلة متعلّقة من جهة بالزبون و بالمراحل والخطوات و الإجراءات التي يجب عليه أن يتّبعها حتّى يتمكن من القيام بعملية تصدير بضائعه، و من جهة أخرى متعلّقة بجميع التكاليف التي تحملها هذا الزبون إنطلاقا من مصنعه إلى غاية إنتهاء هذه العملية و ذلك

باعتبار أنّ هذا المسؤول يملك خبرة و نظرة حول هذه التكاليف، فتبيّن لنا أنّ الزبون هو عبارة عن شركة لمواد البناء الكيماوية BASF construction chemicals Algeria SARL بسيدي موسى و الذي يعتبر من بين زبائن مؤسسة GEMA، و الذي أراد أن يصدر مادة كيميائية مضافة للخرسانة (Additifs pour béton) و المعروفة ب 3000 MasterEase إلى المستورد الذي يعتبر أيضا من أحد الفروع التابعة للشركة الألمانية BASF بالمملكة العربية السعودية و هو شركة لمواد البناء SAUDI BASF for building materials.

كما قمنا بصياغة جميع المعلومات و الأجوبة المتحصّل عليها من طرف مسؤول التصدير في شكل مراحل و خطوات و التي قام الزبون BASF ALGERIA بإتباعها خلال قيامه بعملية التصدير على مستوى الشركة العامة للخدمات البحرية GEMA، كما حاولنا أيضا التطرق في كل خطوة إلى التكاليف التي يتحمّلها هذا الزبون، علما أنّ هذا الزبون إتفق مع المشتري SAUDI BASF حول المصطلح التجاري الدولي FAS، و الذي من خلاله تحمّل الزبون BASF ALGERIA تكاليف تغليف و تعبئة بضائعه في الحاويات و نقلها من مصنعه إلى الميناء (pré-acheminement)، و الإجراءات الجمركية الخاصة بعملية التصدير و تكاليف عمليات المناولة المينائية الخاصة فقط بوضع الحاويات تحت الرافعة، و تتمثّل المراحل والخطوات التي اتّبعتها الزبون BASF ALGERIA فيما يلي:

1- طلب عروض النقل (Demande de cotation):

لقد قام الزبون BASF ALGERIA بإرسال طلب عبر البريد الالكتروني (e-mail) لمصلحة التسويق و الاستغلال التجاري المكلفة بعمليات التصدير و الاستيراد بمؤسسة GEMA، و ذلك للحصول على عروضها من حيث أجرة النقل البحري (fret maritime)، و التكاليف المتدخلة في عملية نقل مادة كيميائية مضافة للخرسانة (Additifs pour béton) من ميناء الجزائر العاصمة EPAL حتى ميناء الدمام بالمملكة العربية السعودية، و بعد قبوله لعرض المؤسسة شرع الزبون في اختيار وكيل الشحن (transitaire) و ذلك للتكفل

بأغلبية الاجراءات المتعلقة بعملية التصدير (النقل البري، التخزين و عملية الترانزيت،...الخ)، و التي لا يستطيع الزبون BASF ALGERIA القيام بها بسبب نقص الخبرة في مجال النقل البحري أو غياب مصلحة وسيط الشحن على مستوى مؤسسة الزبون.

2- إعداد طلب توفير حاوية (demande de mise à disposition):

بعد ذلك قام وكيل الشحن TRANS REMED المختار من طرف الزبون BASF ALGERIA بإعداد طلب توفير ثلاثة (03) حاويات فارغة ذات 20 قدم (BOX) للزبون (أنظر الملحق رقم 05) و إرسالها لمصلحة اللوجيستيك (logistique) بمؤسسة GEMA، و بعد قبول هذه المصلحة لطلبه توجه وكيل الشحن إلى شركة Filtrans من أجل إحضار الحاويات و ذلك مقابل منح الزبون BASF ALGERIA لهذه المؤسسة شيك ضمان (chèque de caution) و الخاص بإعادة الحاويات على حالتها و عدم سرقتها و الذي تقدر قيمته ب 300 000 دج بالنسبة للحاوية الواحدة ذات 20 قدم، حيث دفع الزبون BASF ALGERIA في هذه الخطوة التكاليف المتعلقة ب:

- عملية النقل البري للحاويات (transport terrestre) حتى مصنعه بسيدي موسى و المقدمة من طرف TRANS REMED.

- عملية رفع الحاويات بالرافعات الشوكية (coûts de fourches) من مكانها و وضعها فوق الشاحنات المقدمة من طرف شركة Filtrans، حيث تقدر تكاليف رفع حاوية واحدة ذات 20 قدم ب 6400 دج في حالة الدفع نقدا أما في حالة الدفع بشيك تقدر ب 6336.63 دج.

كما يدفع إضافة عن ذلك في حالة التأخير (suerstarie) في إعادة الحاويات للشركة في الوقت المتفق عليه تكاليف خاصة بهذا التأخير و التي تزداد مع إزدياد أيام التأخير.

3- الحجز (booking):

بعد قيام وكيل الشحن بإعداد وثائق الوضع على الرصيف (Bon de mise à quai) في نسخها السبعة (07) و المصادقة عليها من طرف مؤسسة GEMA (توقيع خاص بالموافقة على التحميل في السفينة أي الحجز Bon à embarquer) و بعد توقيع مصالح الجمارك على هذه الوثائق و الاحتفاظ بالنسخة رقم 6، و احتفاظ مؤسسة GEMA بالنسخة رقم 1 و 4 (أنظر الملحق رقم 06)، و ذلك من أجل تأكيد عملية حجز (Réservation) الزبون BASFALGERIA مكانا لحاوياته على سفينة الناقل Ignazio Messina و الحاملة لاسم HOLLANDIA، و التي تشتغل في الخطوط الملاحية المنتظمة (ligne régulière)، كما أرسل الزبون لمصلحة التصدير بمؤسسة GEMA كل المعلومات (اسم المرسل إليه، مواصفات البضاعة،...الخ) و ذلك من أجل إعداد سند الشحن (Connaissance) الخاص بعملية تصدير بضائعه (أنظر الملحق رقم 07).

4- الإجراءات الجمركية (formalités douanières):

بعد إتمام الزبون BASF ALGERIA عملية تعبئة (empotage) بضائعه في العبوات (colis) و التي يقدر عددها الإجمالي ب 18 عبوة، و بعد عملية شحنها و تستيفها (تثبيتها) في الحاويات (arrimage) بواسطة عمال الشحن العاملين في مؤسسته، قام بنقلها من خلال الاستعانة بالوكيل TRANS REMED إلى ميناء الجزائر، و ذلك من أجل القيام بالإجراءات الجمركية الخاصة بعملية التصدير من طرف المصريح الجمركي (déclarant en douane) الذي قام الزبون بإعلانه من قبل من أجل الحضور إلى الميناء، و تتمثل هذه الإجراءات فيما يلي:

- عملية فحص (scanner) الحاويات و ختمها (scellé) أي إغلاق الحاويات حتى لا يتم فتحها بعد إتمام عملية الفحص.

- إعداد تصريح التصدير (déclaration d'export) المسمّى بـ D11 على مستوى نظام المعلومات الآلي لإدارة الجمارك.

كما تمّت عمليّة وزن الحاويات على مستوى الميناء، حيث قدرّ الوزن الصافي للحاويات الثلاثة بـ 79650 كغ أمّا الوزن الإجمالي للحاويات الثلاثة و هي فارغة قدرّ بـ 6600 كغ، و ذلك من أجل إعداد شهادة التصريح بالوزن (أنظر الملحق رقم 08).

و بعد إتمام الإجراءات الجمركيّة تحصلّ الزبون BASF ALGERIA على وثيقة الإزالة (bon à enlever) من مصلحة الجمارك، و ذلك من أجل أن يباشر في عمليّة شحن الحاويات على سطح السفينة.

حيث تحمّل الزبون BASF ALGERIA في هذه المرحلة التكاليف التالية:

- ✓ تكاليف عمال الشحن المستعان بهم لشحن الحاويات على مستوى المصنع.
- ✓ تكاليف وكيل الشحن TRANS REMED الخاصّة بنقل الحاويات من مصنع الزبون بسيدي موسى إلى الميناء (pré-acheminement).
- ✓ تكاليف دخول الشاحنة للميناء و المقدّرة بـ 300 دج للشاحنة الواحدة.
- ✓ تكاليف فحص (scanner) البضائع على مستوى الميناء و المقدّرة بـ 5000 دج للحاوية الواحدة ذات 20 قدم و بـ 7500 دج ذات 40 قدم.
- ✓ تكاليف وزن الحاويات و إعداد شهادة التصريح بوزنها (VGM) على مستوى الميناء و المقدّرة بـ 3000 دج خارج الرسم لجميع حاويات الزبون الثلاثة.
- ✓ الرسوم المتعلّقة بعمليّة وزن الحاويات (péage) على مستوى الميناء و المقدّرة بـ 2000 دج خارج الرسم بالنسبة لجميع حاويات الزبون BASF ALGERIA.
- ✓ تكاليف حراسة الحاويات (gardiennage) على مستوى الميناء و المقدّرة بـ 500 دج لليوم الواحد.

✓ تكاليف الإجراءات الجمركية للتصدير و المتعلقة بزيارة المصريح الجمركي للميناء و فحص الحاويات و ختمها و بالوثائق الجمركية التي تم إعدادها للمصدر على مستوى مصلحة الجمارك.

5- تأكيد شحن و تحميل الحاويات على سطح السفينة:

و بعد تأكيد عملية تحميل و شحن الحاويات (embarquement de conteneur) على سطح السفينة HOLLANDIA، و الحصول على الموافقة من طرف مسؤول التصدير و التي تكون في شكل بيان تحميل مؤقت (état prévisionnel de chargement) و المسمى بـ ENR-408 (أنظر الملحق رقم 09)، تحصل الزبون BASF ALGERIA على رقم الرصيف 22 (N° quai)، و ذلك لنقل حاوياته من المستودع الفرعي الجمركي (entrepôt sous douanes) المخصص للحاويات المصدرة على مستوى الميناء و وضعها على هذا الرصيف، استعدادا لنقلها منه و وضعها بجانب السفينة لكي يتم تحميلها من طرف عمال المناولة بالميناء، و للعلم إتفق الزبون BASF ALGERIA مع المرسل إليه أي المشتري حول المصطلح التجاري تسليم البضاعة جانب السفينة (FAS)، و الذي من خلاله لا يتحمل الزبون BASF ALGERIA تكاليف كل عمليات المناولة المينائية (mantention portuaire) و التي تسمى بمصاريف (THC) بل فقط تكاليف حتى وضع الحاويات تحت الرافعة، بينما يتحمل المشتري تكاليف التحميل فوق سطح السفينة.

إذ تحمل الزبون BASF ALGERIA في هذه المرحلة التكاليف التالية:

- ✓ تكاليف عمال المناولة بالميناء (THC).
- ✓ تكاليف الاستعانة برافعات الرصيف (grues) لتحويل الحاويات من المستودع الجمركي إلى الرصيف.
- ✓ تكاليف نقل الحاويات من الرصيف (le quai) و وضعها تحت الرافعة (mise sous-palan) المتواجدة بالقرب من السفينة.
- ✓ تكاليف تكفل (frais intervention agence) مؤسسة GEMA بسفينة HOLLANDIA في ميناء

الجزائر كرسوم الإرشاد، الجر و القطر، الربط و الفك، الإنارة و غيرها من التكاليف المتعلقة بالميناء، و التي قدرت هذه التكاليف ب 9000 دج خارج الرسم.

6- عملية الدفع (le paiement):

بعد إنتهاء عملية تحميل حاويات الزبون BASF ALGERIA على سفينة HOLLANDIA و استعدادها للمغادرة، قام الزبون بالتوجه إلى مؤسسة GEMA و بالضبط إلى مصلحة الصندوق (la caisse)، و ذلك من أجل دفع الفاتورة المتعلقة بعملية التصدير (facture export) أي دفع أجرة النقل البحري كونه قام بالإتفاق مع مؤسسة GEMA أنّ أجرة النقل البحري تكون مدفوعة مسبقا (fret prepaid)، كما قام أيضا بدفع جميع التكاليف الخاصة بهذه المؤسسة و بالميناء إلى مصلحة الصندوق بمؤسسة GEMA، و التي بدورها قامت بإرسال التكاليف المتعلقة بالعمليات المينائية إلى إدارة الميناء، و بعد عملية دفع الفاتورة تحصل الزبون BASF ALGERIA على وثيقة الشحن البحري (le connaissement)، و التي قام بإرسالها إلى المشتري، حيث تحتوي هذه الفاتورة (أنظر الملحق رقم 10) على جميع التكاليف الخاصة بهذه المرحلة و المراحل السابقة كما يلي:

- ✓ تكاليف إعداد مؤسسة GEMA للوثائق الخاصة بالتصدير (frais documentation) للزبون BASF ALGERIA و المقدرة ب 2380 دج بعد الرسم.
- ✓ تكلفة الطابع (timbre) الخاص بوثيقة الشحن البحري و المقدرة ب 1000 دج.
- ✓ تكاليف المناولة المينائية المقدرة ب 32130 دج بعد الرسم.
- ✓ رسوم وزن الحاويات 2380 دج بعد الرسم.
- ✓ تكاليف تدخّل مؤسسة GEMA التي قدرت ب 10710 دج بعد الرسم.
- ✓ تكاليف وزن الحاويات (frais de traitement VGM) المقدرة ب 3570 دج بعد الرسم.

✓ أجرة الشحن البحري (fret maritime) التي قدرت ب 378874.11 دج.

بالإضافة إلى ذلك قام الزبون BASF ALGERIA بدفع تكاليف وكيل الشحن TRANS REMED و المتعلقة بتكفله بعملية النقل البري للحاويات و ببعض الإجراءات المتعلقة بعملية التصدير (التخليص الجمركي، إعداد وثيقة الوضع على الرصيف،...الخ).

النتائج:

من خلال دراستنا التطبيقية لعملية تصدير الزبون BASF ALGERIA على مستوى مؤسسة GEMA و إنطلاقا من المعلومات المتحصّل عليها من مقابلتنا لمسؤولي التصدير بالمؤسسة توصلنا إلى ما يلي:

- يتحمّل البائع أي المصدر في بداية عملية التصدير التكاليف المتعلقة بنقل الحاويات إلى مصنعه بما فيها تكاليف رفع الحاويات بالرافعات الشوكية على مستوى شركة Filtrans، و من تمّ تكاليف عملية تعبئة و تثبيت البضائع في الحاويات إلى غاية نقلها إلى الميناء، و تكاليف القيام بالإجراءات الجمركية و مختلف تكاليف الخدمات اللوجستية المقدمة على مستوى الميناء.

- كما يتحمّل المصدر أيضا تكاليف الأطراف المتدخلة في سيرورة عملية تصدير بضائعه كوكيل الشحن، المصريح الجمركي، و خاصة تلك المتعلقة بمؤسسة GEMA نظير خدماتها و تكفّلها بمصاريف رسو السفينة و بمختلف الوثائق الخاصة بعملية التصدير و النقل البحري.

- تختلف التكاليف المتدخلة في عمليات التصدير من مصدر لآخر و ذلك باختلاف المصطلح التجاري الدولي المتفق عليه مع المستورد.

- تأثير هذه التكاليف المتعددة عادة حسب ما أفادنا به مسؤول التصدير نظير خبرته في الميدان على السعر النهائي للمنتجات المصدرة، مما يؤدي أحيانا إلى إرتفاع أسعار هذه المنتجات بكثير مقارنة بإنخفاض أسعار

نفس هذه المنتجات في الأسواق الدولية، هذا ما يدفع بعض المؤسسات المنتجة لسلع منخفضة الثمن بعد استفسارها و حصولها على عرض مؤسسة GEMA الخاص بمجموع التكاليف بما فيها تكاليف النقل البحري المتوقع احتمالها نظير تصدير منتجاتها، بتفادي القيام نهائيا بهذه العملية و ذلك لارتفاع تكاليفها و قلة و تقريبا إنعدام هامش الربح المرتبط بها، هذا ما يدفعهم بالإكتفاء بتسويقها على مستوى الأسواق الجزائرية، و ذلك لكون هذه التكاليف أصبحت تشكل عائقا بالنسبة للمصدرين بالرغم من الحوافز و التشجيعات التي سخرتها لهم الجزائر، و خاصة تلك المتعلقة بتخفيض تكلفة النقل البحري إلا أنّ ارتفاع تكاليف الخدمات اللوجستية بالجزائر حال دون ذلك.

خلاصة الفصل:

لقد اكتسبنا من خلال فترة تربيصنا بالشركة العامة للخدمات البحرية GEMA العديد من المعلومات المتعلقة بآليات عمل قطاع النقل و التوكيل البحري، كما التمسنا من خلال تواجدها بمؤسسة GEMA أنّ عملية التسيير التجاري لوظيفة التصدير هي عبارة عن سلسلة مترابطة فيما بينها، و ذلك بدءا من مرحلة الحصول على طلب الزبائن إلى غاية دراسته و تأكيده مرورا بتكوين ملف التصدير الخاص بكل زبون وصولا إلى مغادرة السفينة و وصولها إلى الميناء المحدد، ذلك أنّ غياب حلقة من هذه الحلقات تؤدي إلى التأثير السلبي على مراحل سير عملية التصدير بالمؤسسة و على سمعتها لدى الزبائن و في السوق الوطنية و الأجنبية بصورة عامة.

كما أُتيحت لنا الفرصة أيضا بدراسة على أرض الواقع و متابعة ميدانية لعملية تصدير مواد بناء كيميائية للزبون BASF ALGERIA على مستوى هذه المؤسسة، الأمر الذي سمح لنا بالتعرف على مختلف التكاليف الواقعة على عاتق هذا الزبون و المتدخلة في عملية تصدير بضائعه انطلاقا من مصنعه إلى غاية الوصول إلى ميناء الإنطلاق، و من خلال دراستنا التطبيقية هذه و إنطلاقا من المعلومات المتحصّل عليها بالمؤسسة حول إشكالية بحثنا توصلنا إلى أنّ هذه التكاليف تختلف حسب المصطلح التجاري المتفق عليه بين البائع و المشتري، كما تؤثر على السعر النهائي للبضائع المصدرة و ذلك راجع لتحمل هذه البضائع العديد من التكاليف بما فيها تكاليف النقل البحري و خاصة تكاليف الخدمات اللوجستية التي تعتبر مرتفعة بالجزائر، هذا ما يؤدي عادة إلى عزوف بعض المؤسسات الإنتاجية عن نشاط التصدير، و هذا ما أكدّه لنا مسؤول التصدير بمؤسسة GEMA بشأن قلة عمليات تصدير المنتجات خارج قطاع النفط على مستوى هذه المؤسسة و على مستوى الجزائر بصفة خاصة مقارنة مع عمليات الاستيراد و تصدير المحروقات.

الخاتمة العامّة

الخاتمة العامة:

سعت دراستنا هذه عبر فصولها الثلاثة إلى عرض عام حول نشاط التصدير و قطاع النقل البحري باعتبارهما من القضايا الرئيسية التي تشغل إهتمام كل دولة، و لكونهما يحتلان مكانة مرموقة على مستوى اقتصاديات مختلف الدول و خاصة في الجزائر، كما ركزت دراستنا أيضا على مختلف التكاليف المتدخلة في عمليات التصدير و في قطاع النقل البحري و مدى مساهمة هذه الأخيرة في عملية تسعير الصادرات و خدمات النقل البحري.

حيث تعتبر الجزائر من بين الدول التي تعتمد في مبادلاتها التجارية و خاصة في عمليات التصدير على قطاع النقل البحري، إذ أقرت الجزائر في سبيل تطوير صادراتها خارج قطاع المحروقات ودعم مصدريها العديد من التسهيلات و التحفيزات، و من بينها تلك المتعلقة بتخفيض تكاليف النقل البحري في حالة تصدير منتجات جزائرية، إلا أنّ هناك مشاكل و عراقيل تعترض هؤلاء المصدّرين و لعلّ من أهمّها ما تطرّقنا إليه في موضوع بحثنا و المتمثلة في مجموعة التكاليف المتدخلة في عمليات التصدير و خاصة تكاليف النقل البحري، بحيث توصلنا من خلال دراستنا التطبيقية و من المعلومات المتحصّل عليها خلال فترة تربّصنا بمؤسسة GEMA، إلى أنّه يوجد في كل خطوة من الخطوات المرتبطة بعملية تصدير البضائع إلى الأسواق الخارجية مجموعة متعدّدة و مختلفة من التكاليف التي على البائع أن يتحمّلها، إلا أنّه في بعض الأحيان قد ترتفع هذه التكاليف بصورة كبيرة لدرجة أنّ المنتج لا يستطيع أن ينافس المنتجات الأخرى المتواجدة في الأسواق الدولية، هذا ما يجعله يعزف عن فكرة تصدير منتجاته و إكتفائه بتسويقها على مستوى الأسواق المحلية و هي حالة العديد من المؤسسات المنتجة بالجزائر.

و على ضوء دراستنا النظرية و التطبيقية و من خلال ما توصلنا إليه من استنتاجات بخصوص موضوع بحثنا (دراسة التكاليف المتعلقة بعمليات تصدير المنتوجات عن طريق البحر و تأثيرها على نشاط التصدير

خارج المحروقات بالجزائر) تمكنا من اختبار صحة فرضياتنا كالتالي:

- من خلال دراستنا النظرية استطعنا أن نتبث صحة الفرضية الأولى التي تؤكد بأن البائع أي المصدر يتحمل التكاليف و المسؤوليات المرتبطة بعملية تصدير بضائعه على أساس المصطلح التجاري الدولي المتفق عليه مع المشتري، و التي تختلف باختلاف أنواع المصطلحات التجارية الدولية، حيث تسمح هذه الأخيرة بتوزيع مختلف التكاليف و الالتزامات و حتى المخاطر بين الطرفين المتعاقدين و ذلك من أجل تنظيم مسؤوليات كل طرف و تيسير سيرورة المعاملات و وضوح العلاقة بينهما.

- كما سمحت لنا أيضا دراستنا النظرية بأن نتبث و نؤكد صحة الفرضية الثانية الخاصة بأسعار خدمات النقل البحري و التي فعلا تتحدد على أساس عاملين رئيسيين أحدهما مرتبط بكمية و حجم البضائع المنقولة، إذ كلما ازداد الحجم المنقول من البضائع ازدادت أسعار خدمات النقل البحري لكن بنسبة أقل من نسبة زيادة الحجم (أي تكون منخفضة نوعا ما مع زيادة الحجم المنقول)، بينما الآخر مرتبط بطول مسافة النقل البحري المقطوعة و التي كلما ازدادت تزداد معها أسعار خدمات النقل البحري.

- في حين تمكنا من خلال دراستنا التطبيقية أن نثبت صحة الفرضية الثالثة التي تجزم بتعدد و تنوع التكاليف التي يتحملها البائع عند قيامه بعملية التصدير سواء تلك المتعلقة بالنقل البري، الإجراءات الجمركية للتصدير، المصاريف المتعلقة بالميناء و بالوكالة البحرية و وكيل الشحن، تكاليف النقل البحري، و غيرها من التكاليف التي تؤثر على السعر النهائي للبضائع المصدرة و التي تؤدي إلى ارتفاع أسعار هذه البضائع في الأسواق الخارجية مقارنة بانخفاضها في الأسواق الجزائرية، هذا ما قد يؤدي عادة إلى عزوف المنتجين عن نشاط التصدير.

التوصيات:

إنطلاقاً مما سبق و استناداً على ما توصلنا إليه من نتائج و ملاحظات على مستوى مؤسسة GEMA نقترح التوصيات التالية:

- الإعلام المسبق قدر المستطاع لكافة الزبائن بالزمن المتوقع لوصول السفينة إلى الميناء، و ذلك حتى يتمكن كل زبون من تجميع بضائعه و تجهيز الكمية التي يرغب في تصديرها على هذه السفينة، ذلك لأنه مع زيادة كمية البضائع التي تحملها السفينة تقلّ تكلفة النقل البحري على كل منتج متواجد عليها هذا من جهة، و من جهة أخرى حتى يتمكن من القيام بإجراءات التصدير اللازمة في الوقت المناسب.

- السعي لتقديم خدمات ذات جودة عالية بهدف استقطاب زبائن جدد و للحفاظ على الزبائن الحاليين للمؤسسة، و ذلك من خلال التنفيذ الجيد لعمليات التصدير من حيث الزمان و المكان و السعر و الجودة المناسبة.

- العمل على إيجار الخدمات التي تقدمها هذه المؤسسة لغيرها من الوكالات البحرية الأخرى التي تبحث عن مصادر خارجية للاستعانة بهم (sous-traitance) من أجل ممارسة نشاطها (ككراء الحاويات، خدمة النقل البري،...الخ).

- الوصول إلى حلول وسطى عن طريق التفاوض مع الزبائن خاصة منهم الأوفياء للمؤسسة، فيما يتعلق بتخفيض التكاليف التي يدفعها الزبائن لهذه المؤسسة نظير الخدمات التي تقدمها لهم، من توكيل على مصاريف السفينة أثناء رسوها بالميناء و مصاريف تدخلها في عملية تصدير بضائعهم، و غيرها من المصاريف و ذلك بغية تشجيعهم على القيام بعمليات تصدير منتجاتهم إلى الأسواق الدولية.

- التوسع في مجال التوكيل البحري من خلال إنشاء شراكة مع مجهزين (armateurs) جدد.

- التركيز على مبدأ الشفافية عند إعداد الوثائق الخاصة بعمليات النقل البحري و المراد مبادلتها مع المجهزين المتواجدين بالخارج.

- مراقبة سيرورة التكوين المخصّص لإطارات مؤسّسة GEMA في مجال النقل البحري و الخدمات اللوجستيكية، و التأكد من السير الحسن له من خلال القيام باختبار لقدراتهم و لكفاءاتهم في هذا المجال، و ذلك من أجل السعي إلى تخفيض تكلفة النقل البحري و وضع حد لارتفاع تكاليف الخدمات اللوجستيكية بالجزائر، و هذا حتّى لا يتمّ اللجوء إلى خدمات المؤسّسات الأجنبية التي تكلف الكثير.

- ضرورة تفعيل و استحداث مختلف المؤسّسات و الهيئات الجزائرية المكلفة بدعم و تحفيز المصدرين بالإضافة إلى إعادة النظر في المهام الموجهة لها و التأكد من حسن أدائها و سيرورتها، و ذلك من أجل محاربة الإرتفاع في تكاليف الخدمات اللوجستيكية لقطاع النقل البحري بالجزائر، و مختلف العراقيل و المشاكل التي تعرقل المصدرين و تحول دون وصول المنتجات الجزائرية إلى الأسواق الدولية، هذا ما قد يؤدي إلى تطوير و تنمية صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات.

- السعي إلى تطوير قطاع النقل البحري الجزائري و مختلف الخدمات المرتبطة به، و ذلك من خلال صيانة السفن التي تمتلكها الجزائر أو اقتناء سفن و معدّات موانئ جديدة، من أجل تفادي الاستعانة بالسفن الأجنبية و خدماتها الباهضة الثمن عند نقل مختلف المبادلات التجارية.

آفاق الدراسة:

كآفاق مستقبلية لموضوعنا هذا، هناك العديد من المواضيع المكتملة و المطورة لبحثنا من أهمها:

- دور التكاليف في عملية تسعير البضائع المصدّرة.
- أثر تكاليف النقل البحري على صادرات الجزائر خارج قطاع المحروقات.

المراجع

1- المراجع باللغة العربية:

1-1- الكتب:

- توفيق محمد عبد المحسن، التسويق وتدعيم القدرة التنافسيّة للتصدير، دار النهضة، الطبعة الأولى، القاهرة، 2001.
- ثروت عبد الرحيم، شرح القانون البحري السعودي، دار العرب للنشر و التوزيع، الرياض، 1985.
- جاك صابونجي، المصطلحات التجاريّة الدوليّة الحديثة، إتحاد المصارف العربيّة، 2001.
- جلال السيد حسين، السفينة و صناعة النقل البحري، دار المعرفة، الاسكندريّة-مصر، 1985.
- جمال يوسف عبد النبي، الإعتمادات المستنديّة، مكتب روعة للطباعة، الطبعة الأولى، عمان-الأردن، 2001.
- جميل محمد خالد، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الأكاديميون للنشر و التوزيع، عمان-الأردن، 2014.
- حسام علي داود و أيمن أبو خضير و عبد الله صوفان، اقتصاديات التجارة الخارجيّة، دار المسيرة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2002، ص 15.
- حمادة فريد منصور، مقدّمة اقتصاديات النقل البحري، مركز الاسكندريّة- مصر، 1998.
- حمد الله محمد حمد الله، القانون البحري، دار النهضة العربية للنشر و الطباعة، الطبعة الأولى، القاهرة، 2006.
- رشاد العصار و حسام داود و آخرون، التجارة الخارجيّة، دار المسيرة للنشر و التوزيع والطباعة، عمان، 2000.
- رضوان محمود العمر، التسويق الدولي، دار وائل للنشر، الطبعة الأولى، عمان، 2008.
- شريف علي الصوص، التجارة الدوليّة-الأسس و التطبيقات، دار أسامة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان-الأردن، 2002.
- شريف محمد ماهر، إدارة النقل البحري و التجارة الخطية، الدار الجامعية للنشر، الاسكندريّة- مصر، 2006.

- صديق محمد عفيفي، التسويق الدولي- نظم التصدير و الإستيراد، مكتبة عين الشمس للنشر، الطبعة العاشرة، الإسكندرية، 2002.
- طالب حسن موسى، القانون البحري، دار الثقافة للنشر و التوزيع، الطبعة الثالثة، 2012.
- عادل أحمد حشيش و مجدي محمود شهاب، أساسيات الاقتصاد الدولي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت- لبنان، 2003.
- عبد القادر فتحي لاشين، المفاهيم الحديثة في إدارة خدمات النقل واللوجستيات، فريق من خبراء المنظمة العربية للتنمية الإدارية، منشورات المنظمة، مصر، 2007، بتصرّف.
- عمر سعدالله، قانون التجارة الدولية النظرية المعاصرة، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الجزائر، 2007.
- عمر طلعت الطروانة، المستشار في إدارة الشراء و التجارة الدولية، دار البداية ناشرون و موزعون، الطبعة الأولى، عمان-الأردن، 2012.
- غول فرحات، التسويق الدولي، دار الخلدونية، الطبعة الأولى، الجزائر، 2000.
- فريد النجار، التصدير المعاصر و التحالفات الاستراتيجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2008.
- كاترين فيو، ترجمة وردية واشد، ، التسويق الإلكتروني، المؤسسة الجامعية للدراسات، الطبعة الأولى، بيروت، 2008.
- كمال مصطفى طه و علي البارودي و مراد منير فهيم، أساسيات القانون التجاري و البحري، منشأة المعارف، الاسكندرية- مصر، 1983.
- محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة و النشر، الاسكندرية-مصر، 2009.
- محمد بشير علية و أسعد رزوق، القاموس الاقتصادي، المؤسسة العربية للدراسات و النشر، بيروت، 1991.
- محمد جاسم، التجارة الدولية، دار الزهران للنشر و التوزيع، عمان، 2006.
- محمود الشيخ، التسويق الدولي، دار أسامة للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، عمان- الأردن، 2008.
- محمود حامد محمود عبد الرزاق، اقتصاديات النقل الدولي (البري و البحري و الجوي)، الدار الجامعية للنشر،

الطبعة الأولى، الاسكندرية-مصر، 2013.

- ناصر نور الدين عبد اللطيف، محاسبة التكاليف في قطاع النقل البحري، الدار الجامعية للطباعة و النشر، الاسكندرية-مصر، 2008.

- نعيمة فوزي، التجارة الدولية، دروس في قانون الأعمال الدولي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزء الأول، 1999.

- هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، دار وائل للنشر و التوزيع، الطبعة الثالثة، عمان-الأردن، 2004.

- يوسف حجيم الطائي و سنان كاظم الموسوي، إدارة التأمين و المخاطر، الطبعة الأولى، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع، عمان-الأردن، 2011.

1-2- المذكرات و الرسائل:

- سويح و جلوي، أثر تكاليف النقل البحري على التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماستر، منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة سعيدة-الجزائر، 2016-2017.

- دهان وليد، أثر تحرير التجارة الخارجية على تطوير الصادرات خارج المحروقات، مذكرة لنيل شهادة الماستر، منشورة، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة بسكرة-الجزائر، 2015-2016.

2- المراجع باللغة الأجنبية:

2-1- الكتب:

- Bauchet Pierre, l'économie du transport international de marchandise, air et mer, édition Economia, 1982.

- Corrine Pasco-Behro, Marketing International, 3^{ème} édition, Dunod, Paris, 2000.

- Dominique DUHAUTBOUT & autres, Transport à l'internationale, édition Foucher, 5^{ème} édition, Paris, 2017.

- Duphil FRANÇOIS, Gestion des opérations import-export, Chez Revue Banque édition, Paris, 2008.

- Habib KRAIEM, Incoterms, liner terms & coûts de transport maritime, édition l'univers du livre, Tunisie, 2005.

- Idir KSOURI, Les opérations du commerce international, édition Berti , Alger, 2014.

- Idir KSOURI, les régimes douaniers, édition Grand Alger Livres, 2 ème édition, Alger, 2008.
- Marie-Madeleine DAMIEN, Dictionnaire du transport et de la logistique, édition Dunod (L'usine nouvelle), Paris-France, 2005.
- Nadine VENTURELLI & Patrick MIANI, Transport logistique, édition génie des glaciers, France, 2011.
- S.HADDAD & collectifs, les incoterms 2000, pages blues édition, Bouira, Algérie, 2009.
- Yves PRIMOR, Logistique-production-distribution-soutien, 3 ème édition , DUNOD , Paris, 2003.

2-2- المذكرات و الأطروحات:

- Larbi AKHELAK & Zahir HADDOUCHE, L'impact de la qualité de consignation sur le transport maritime de marchandise, publié, mémoire de fin d'étude, faculté des sciences économiques et des sciences commerciales Université de BEJAIA, 2016-2017.

2-3- محاضرات:

- Jonas MALFLIET, Incoterms 2010 and the mode of transport: how to choose the right term, Institut of Private International Law, Law Faculty, Ghent University-Belgium, 2011.

2-4- قوانين و نصوص تشريعية:

- Loi N°98/05 du 25 juin 1998 modifiant et completant l'ordonnance N°76/80 du 23 octobre 1976 portant code maritime algérien.
- Article 609 du code maritime Algérien.
- Article 621 du code maritime Algérien.

3- مواقع الإنترنت:

- موقع للبحث و الدروس و النصائح اللوجستية:

<http://www.logistiqueconseil.org/Articles/Transport-maritime/Liner-terms.html>

الملاحق

الملحق رقم (01): مصطلحات التجارة الدولية 2010 باللغة العربية / الفرنسية / الإنجليزية

رègles Incoterms® 2010	Définition en Anglais	Définition en français	التعريف بالعربية
EXW	Ex Works	A l'usine	تسليم البضاعة في المصنع
FCA	Free Carrier	Franco transporteur	تسليم البضاعة للناقل
FAS	Free AlongsideShip	Franco le long du navire	تسليم البضاعة جانب السفينة
FOB	Free On Board	Franco à bord	تسليم البضاعة على ظهر السفينة
CFR	Cost and Freight	Coût et fret	التكاليف وأجرة الشحن مدفوعة حتى ميناء الوصول المعين
CIF	Cost Insurance Freight and	Coût assurance et fret	التكاليف، التأمين وأجرة الشحن مدفوعة حتى ميناء الوصول المعين
CPT	Carriage Paid To	Port payé jusqu'à	أجرة النقل مدفوعة حتى
CIP	Carriage and Insurance Paid to	Port payé, assurance comprise jusqu'à	أجرة النقل والتأمين مدفوعة حتى
DAT	Delivered At Terminal	Rendu au Terminal	تسليم البضاعة في محطة الوصول
DAP	Delivered At Place	Rendu au lieu de Destination	تسليم البضاعة في المكان المتفق عليه
DDP	Delivered Duty Paid	Rendu droits acquittés	تسليم البضاعة خالصة الرسوم الجمركية إلى مكان الوصول المعين

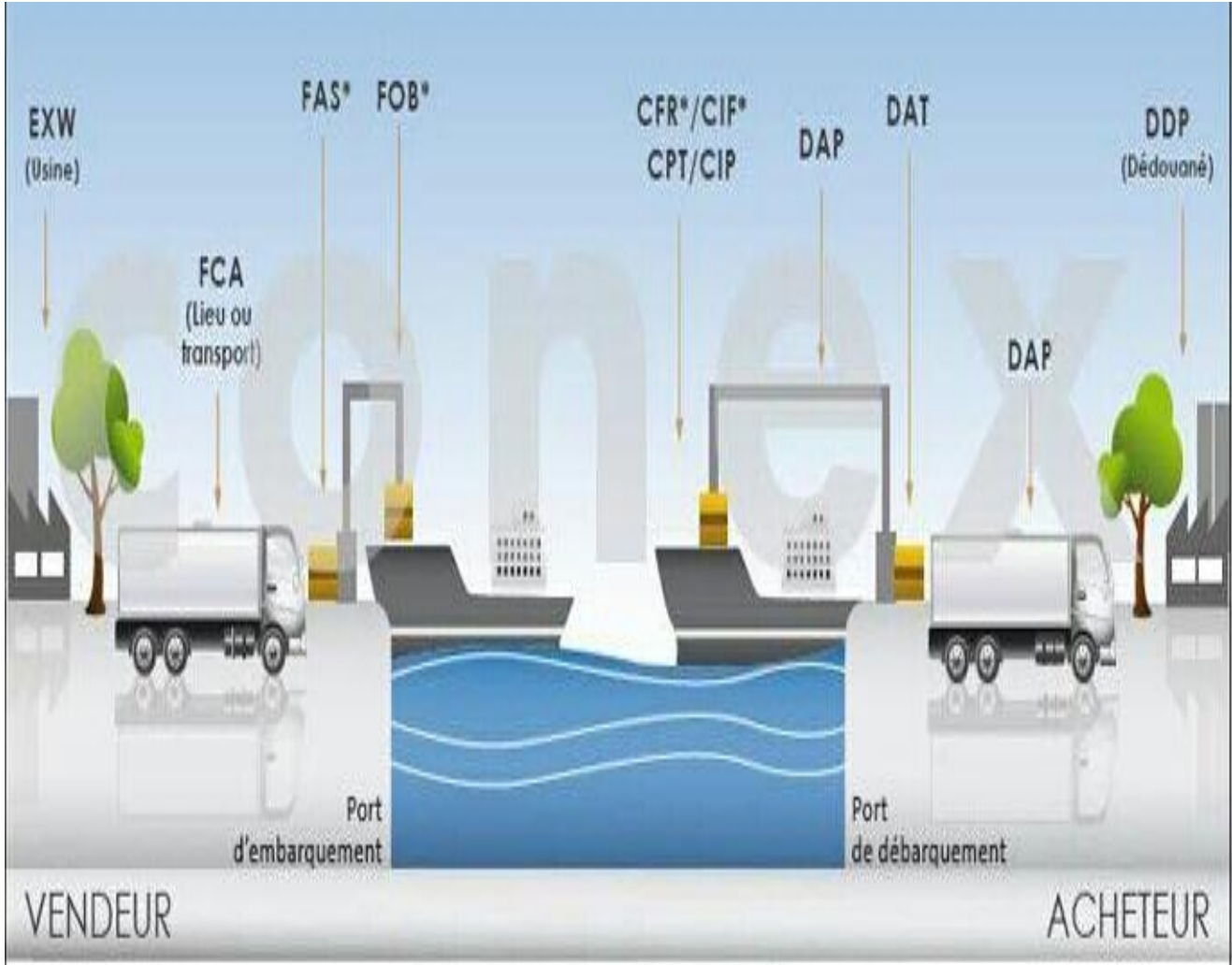
الملحق رقم (02): توزيع التكاليف و المسؤوليات بين البائع و المشتري وفقا لمصطلحات التجارة الدولية

تكاليف الشحن مدفوعة من قبل البائع حتى نقطة الوصول			مصاريف النقل الرئيسي يدفعها البائع				مصاريف النقل الرئيسي لا يدفعها البائع			الإنتلاق من المخزن	التعريفات
DDP	DAP	DAT	CIP	CPT	CIF	CFR	FOB	FAS	FCA	EXW	مصطلحات التجارة الدولية / التكلفة
ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	التغليف
ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	م	التحميل من المخزن
ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	م	ما قبل النقل pré-acheminement
ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	م	الرسوم الجمركية للتصدير
ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	م	م	م	المنافلة عند المغادرة
ب	ب	ب	ب	ب	ب	ب	م	م	م	م	النقل الرئيسي
ب	ب	ب	ب	م	ب	م	م	م	م	م	تأمين النقل
ب	ب	ب	م	م	م	م	م	م	م	م	المنافلة عند الوصول
ب	م	م	م	م	م	م	م	م	م	م	الرسوم الجمركية للاستيراد
ب	م	م	م	م	م	م	م	م	م	م	ما بعد النقل Post-acheminement
ب	م	م	م	م	م	م	م	م	م	م	التفريغ في المخزن

م: التكلفة يدفعها المشتري (المستورد).

ب: لتكلفة يدفعها البائع (المصدر).

الملحق رقم (03): تنظيم قطاع النقل البحري للبضائع وفقا لمصطلحات التجارة الدولية



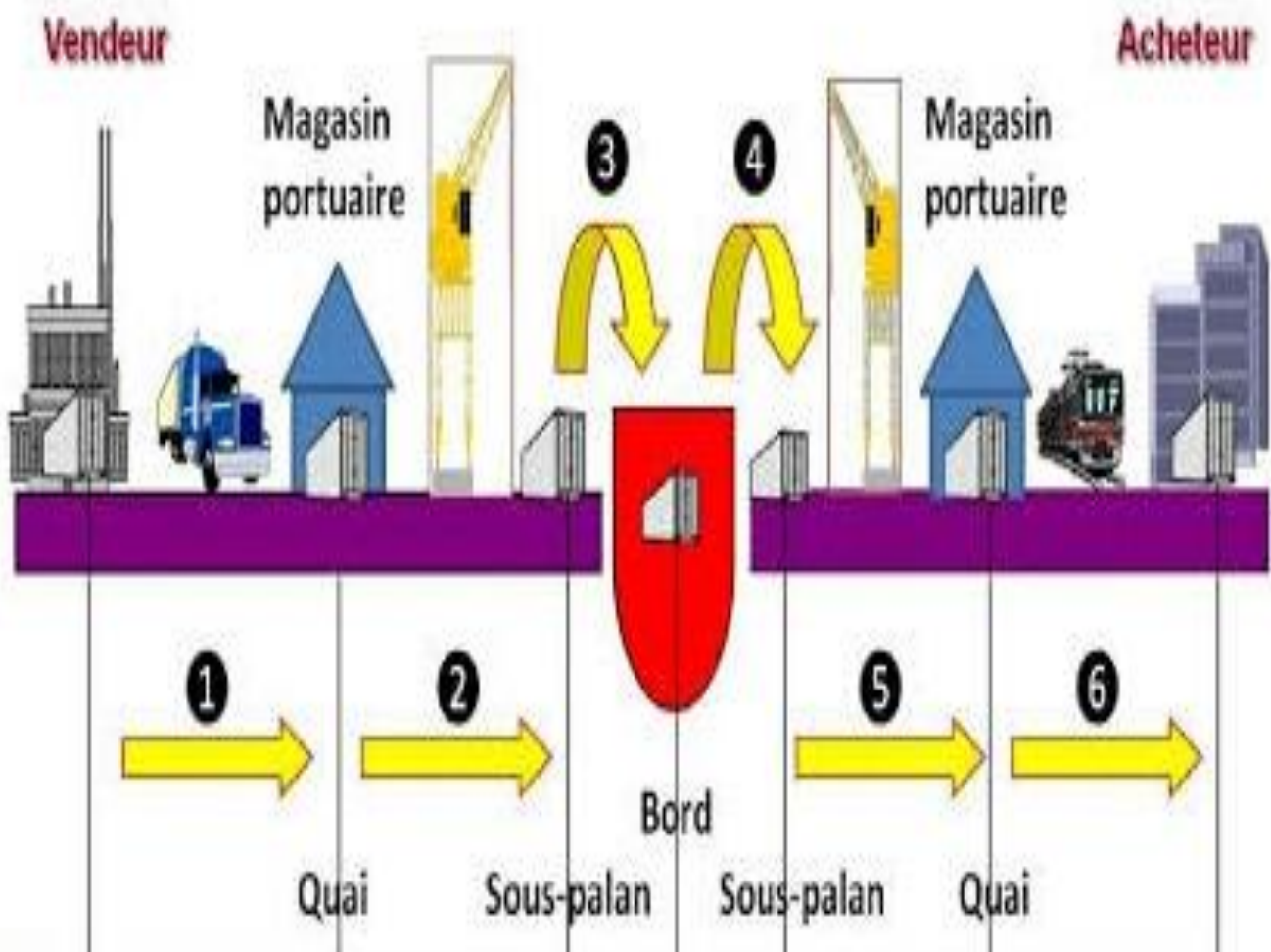
Port d'embarquement : ميناء الإنطلاق

Port de débarquement : ميناء الوصول

Vendeur : البائع

Acheteur : المشتري


الملحق رقم (04): شروط الخطوط الملاحية المنتظمة (liner-terms) من ميناء الإنطلاق إلى ميناء الوصول



Magasin portuaire: مخزن الميناء

الملحق رقم (05): طلب توفير حاوية (demande de mise à disposition) الخاص بالزبون

GEMA على مستوى مؤسسة BASF ALGERIA

	TRACKING	
	PR3-8.1.0-06	
	ENR-409	
	Date d'application 29/03/2018 page 42 / 42	

BON DE MISE A DISPOSITION

Agence Maritime : GEMA ALGER

Date : 29/07/2019

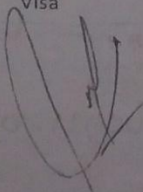
- DE: Gema Dept / Logistique
- A : FILTRANS SPA (PARC A CONTENEURS)
- ATT : MR.BOUCHKRIT

Veuillez mettre à la disposition de TRANS REMED p/c SARL BASF
TROIS (03) conteneurs 20' BOX.

ARMATEUR MESSINA
A DESTINATION : DAMMAM

Meilleures salutations

Mme.RAMDANI
Dép logistiques
Date 29/07/2019
Visa



الملحق رقم (06): وثائق الوضع على الرصيف (Bon de mise à quai) رقم 1 و 4 الخاصة بالزبون

GEMA على مستوى مؤسسة BASF ALGERIA

← وثيقة الوضع على الرصيف رقم (1):

الشركة العامة للخدمات البحرية
SOCIETE GENERALE MARITIME

gema
الشركة العامة للخدمات البحرية

Siège Social : 2, Rue Bezier - Alger

N° 1804208

LA PRESENCE INDISPENSABLE
DU CHARGEUR A L'EMBARQUEMENT

Agence de **ALGER**

Remis par **SARL TRANS REMED**

Pour compte de **BASF**

Pour être chargé sur **HOLANDIA**

A destination de **ARABI SAUDIT (DAMMAM)**

**CHARGEUR
DECLARATION
D'EXPEDITION**

Aux clauses et conditions des connaissances de l'Armement maritime dont le chargeur déclare avoir pris connaissance et qu'il accepte entièrement.

Marques	Numéros	Nbre	Nature des colis et contenu	Long	Largeur	Haut	Cubage	Poids	Valeur observation ou réserves
LMCU	122 160 7		18 COLIS					26550 KG	
LMCU	121 521 9		18 COLIS					26550 KG	
CXDU	193 659 3		18 COLIS					26550 KG	
MasterEase 3000 (ADDITIF POUR BETON)									

MasterEase 3000 (ADDITIF POUR BETON)

SOCIETE GENERALE MARITIME
- S. P. A. -
AGENCE MARITIME - ALGER
SERVICE EXPORT
BON A EMBARQUEMENT

CETTE DECLARATION, SIGNÉE PAR LE CHARGEUR, DOIT ÊTRE REMISE À LA SOCIÉTÉ AVANT TOUT DÉPÔT
DE MARCHANDISES À QUAI

Les marchandises sont remises aux conditions indiquées
au verso, que les chargeurs déclarent accepter.

UNE DECLARATION PAR CONNAISSEMENT

SARL TRANS-REMED
ARRACHE Samir
Mob: 0555.011.600
ALGER
18, Lot. El Bassatine - Ben Aknoun

Signature et cachet du chargeur

le 28.07.2014

← وثيقة الوضع على الرصيف رقم (4):

الشركة العامة للخدمات البحرية
SOCIETE GENERALE MARITIME

4

LA PRESENCE INDISPENSABLE
DU CHARGEUR A L'EMBARQUEMENT

gema
الشركة العامة للخدمات البحرية

N° 1804208

Siège Social : 2, Rue Bezier - Alger

Agence de **ALGER**

Remis par **SARL TRANS-REMEDI**

Pour compte de **BASF**

Pour être chargé sur **HOLANDIA**

A destination de **ARABI SAUDIT (DAMMAM)**

**NOTE
DE PERMIS
MANIFESTE**

Aux clauses et conditions des connaissances de l'Armement maritime dont le chargeur déclare avoir pris connaissance et qu'il accepte entièrement.

Marques	Numéros	Nbre	Nature des colis et contenu	Long	Largeur	Haut	Cubage	Poids	Valeur observation ou réserves
LMCU	122 160 7		18 COLIS					26550 KG	
LMCU	121 521 9		18 COLIS					26550 KG	
CXDU	193 659 3		18 COLIS					26550 KG	
MasterEase 3000 (ADDITIF POUR BETON)									

**SOCIETE GENERALE MARITIME
- S. P. A. -
AGENCE MARITIME D'ALGER
SERVICE EXPORT
BON A EMBARQUEMENT**


Cette déclaration, signée par le chargeur, doit être remise à la Société avant tout dépôt de marchandises à quai

....., le

Les marchandises sont remises aux conditions indiquées au verso, que les chargeurs déclarent accepter.

UNE DECLARATION PAR CONNAISSEMENT

Signature et cachet du chargeur



الملحق رقم (07): المعلومات الخاصة بسند الشحن المرسل من طرف الزبون BASF ALGERIA

بواسطة البريد الالكتروني لمؤسسة GEMA.

Gema Marketing

De: trans remed [trans_remed@hotmail.com]
Envoyé: lundi 29 juillet 2019 21:33
À: Boumaza Jugurtha
Cc: 'gemamark'; gemalger@gema-group.com; 'gemadec'
Objet: Re: Re : Demande mise à disposition TC20

Voila address

Saudi BASF for Building Materials Co. Ltd. , Al Othman Business Tower, 14th Floor., King Saud Road, Al Qashiah, 34234 Al-Khobar, Saudi Arabia

Cordialement

Samir arrache

Envoyé de mon smartphone BlackBerry 10.

De: Boumaza Jugurtha
Envoyé: lundi 29 juillet 2019 20:10
À: trans remed
Cc: 'gemamark'; gemalger@gema-group.com; 'gemadec'
Objet: Re : Demande mise à disposition TC20

Bien noté merci, reviendrons avec la copie du draft bl pour confirmation.

Cordialement

Mr Boumaza Jugurtha
Tel

Envoyé depuis mon mobile Huawei

----- Message original -----

Objet : Re: Demande mise à disposition TC20
De : trans remed
À : Gema Marketing
Cc : 'gemamark' , 'gemalger@gema-group.com ' , 'gemadec'

Bonjour

Voila Adresse :

125 Dammam 2nd Industrial Area / Ha , SA - 31952 Al Khobar.

Par avance Merci .

Gema Marketing

De: trans remed [trans_remed@hotmail.com]
Envoyé: lundi 29 juillet 2019 13:06
À: Gema Marketing
Cc: 'gemamark'; gemalger@gema-group.com; 'gemadec'
Objet: Re: Demande mise à disposition TC20

Bonjour

Chargeur : BASF Construction chemicals Algeria SARL

Z.I de Sidi Moussa Route de Dar El n Beida

Cité Zouaoui Dist 13 Ilot 15 16061 Alger

Destinataire: SAUDI BASF FOR BUILDING MATERIALS. CO LTD

1884 ديرب قودنص

31951 AL KHOBAR SAUDI ARABIA

Tel 38121140 fax:38121822

Port de destination :DAMMAM

TC 01 18 CUBITAINER 26550 KG

TC 02 18 CUBITAINER 26550 KG

TC 03 18 CUBITAINER 26550 KG

TOTAL : 54 CUBITAINER Contena MasterEase 3000 (additif pour Béton)

HS CODE :38244000

fret payable à ALGER

الملحق رقم (08): شهادة التصريح بالوزن (VGM) لحاويات الزبون BASF ALGERIA

PEOPLE'S DEMOCRATIC REPUBLIC OF ALGERIA
THE VERIFIED GROSS MASS OF A CONTAINER CARRYING CARGO
STATEMENT OF COMPLIANCE



This statement supplement the Bill Of Lading

Issued under the provisions of the

INTERNATIONAL CONVENTION FOR THE SAFETY OF LIFE
AT SEA, 1974, as modified by the Protocol of 1988 relating thereto

Under the authority of the People's Democratic Republic of Algeria

By.....

(Person or port facility authorized/ Ministry of Transport)

Bill of Lading Number [BM].....
 Shipper [SH]... **BASF**
 Carrier [CA]..... Voyage number.....
 Vessel Name... **HOLLANDIA** Call sign..... IMO Number.....
 Port of loading... **A. G. Post**
 Port of discharge... **DAMMAM**
 Place of transshipment.....

Approval Verification Method Number by Competent National Authority[SM 1]...

N°	Container ID	SEAL NUMBER	Verified Gross Mass [VGM]	Verification Date and Time [VDT]
01	LMCU1221607		22860 kg	30/07/2019
	LMCU1213219		22800 kg	
	CXDU1936393		22760 kg	

The party that has verified the weight (e.g. the operator of the weighing facility) Contact details (Name, Address, Tel, Email)	Method of weighing ¹ (Crane, scale, weighbridge or lifting equipment)
--	--

Signature

Place and Date

(Person duly authorized by the shipper)

(Person duly authorized by port Terminal facility)


* Name in capitals

¹ If the VGM of packed containers is obtained by weighing the container while it is on a road vehicle, the tare mass of the road vehicle & the tractor (as indicated on their registration documents) should be subtracted. The mass of any Fuel on the tank of the tractor should also be subtracted. (MS/Circ 1475 paragraph 11)

الملحق رقم (09): بيان التحميل المؤقت (état prévisionnel de chargement) الخاص بالزبون

BASF ALGERIA

3/4

	TRAITEMENT DOCUMENTAIRE DE LA MARCHANDISE	PR3-8.1.0 -05
	ETAT PREVISIONNEL DE CHARGEMENT	ENR-408 Date d'application 29/03/2018 page 1 / 1

NAVIRE	PORT-DESITINATION	QUAI N°
M/V HOLLANDIA 0234/19	DAMMAM	22PC

CHARGEURS-CLIENTS	NBRES	NATURE MARCHANDISES	POIDS
SARL TRANS REMED P/C SARL BASF CONSTRUCTION BMQ : 1804208	03x20'BOX	STC.54 MASTEREASE 3000 (ADDITIF POUR BETON) LMCU122160/7 SEAL N°:M1846066 LMCU121521/7 SEAL N°:M1846065 CXDU193659/3 SEAL N°:M1846054	PN :79650.00 Kgs. TARRE :6600.00 KGS


LE CHARGE DE L'EXPORT
DATE : 29/07/2019
VISA

NOM CHARGEUR
DATE : 29/07/2019
VISA

GEMA EPE / SPA
Agence Maritime
Département Marketing
Service Export
Société Générale Maritime

ZIANI Abdelaziz
Tel: 0555.01.18.08
SARL TRANS REMED
Touggou Alger

الملحق رقم (10): فاتورة التصدير الخاصة بالزبون BASF ALGERIA (facture export)


gema
 الشركة العامة للخدمات البحرية
 CERTIFIÉ ISO 9001 - 2015

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
 République Algérienne Démocratique et Populaire
 وزارة الأشغال العمومية و النقل
 Ministère des Travaux Publics et des Transports
 المجمع الجزائري للنقل البحري
 Groupe Algérien de Transport Maritime
 الشركة العامة للخدمات البحرية
 Société Générale Maritime - EPE / GEMA - SPA, au capital de : 750 000 000 DA


FACTURE EXPORT
 N°:0065/19
DESTINATAIRE : BASF CONSTRUCTION
 CHEMICALS ALGERIA SARL

NAVIRE : HOLLANDIA
 Alger le 28/07/19, **VOY** : 0234/19
B/L N° : AG901182 **ESCALE**: 67/19
Booking GEMA N°: 110

ARMATEUR : 380065 -IGNAZIO MESSINA & C SPA
COUR : EUR 133.3953
Type : 20'BOX **USD** 119.5941

LIBELLE	Montant HT	TVA %	Montant TVA	NBR / TCS	TOTAL
Frais documentation	2 000.00	19%	380.00		2 380.00
Frais intervention agence	9 000.00	19%	1 710.00		10 710.00
Frais manutention portuaire	27 000.00	19%	5 130.00	(3)	32 130.00
Péage	2 000.00	19%	380.00		2 380.00
Timbre	1 000.00	0%	0.00		1 000.00
Frais de traitement VGM	3 000.00	19%	570.00		3 570.00
Fret maritime	378 874.11	0%	0.00		378 874.11
Total HT			422,874.11 DA		
T.V.A			8,170.00 DA		
TOTAL A VOTRE DEBIT					431,044.11 DA

Arrêtée la présente facture à la somme de : Quatre Cent Trente et Un Mille Quarante Quatre Da & 11 cts


 الشركة العامة للخدمات البحرية
 GEMA EPE / SPA
 Agence Maritime d'Alger
 Département Marketing
 Service Client

02, Jawahel Nehru (ex, Béziers) Alger 16000 - B.P 386 Grande Poste Alger
 Tél : +213 (0) 21 747 300 - Fax : +213 (0) 21 747 673
 E-mail : gemadg@gema-group.com - Site Web : www.gema-group.com

R.C.N° 99 B 000 8576
 N.I.F : 099916000857642
 N° d'article : 16 013 830 021