



جامعة غرداية



كلية العلوم الاقتصادية و التسيير وعلوم تجارية

قسم العلوم التجارية

شعبة تجارة دولية

تقرير تربص مقدم لاستكمال متطلبات شهادة الليسانس اكايمية

تخصص تجارة دولية

بعنوان :

المبادلات التجارية الخرجية للمؤسسة إسترجاع البطاريات

" RECIBAT "

تحت اشراف الدكتورة:

د. بلخير فاطمة

تحت اشراف:

الأطرش أبوبكر

من اعداد الطلبة:

أولادداود رضوان

خن علي

السنة الدراسية: 2024/2023

إهداء

الى من حاكت سعادي الى من حاكت سعادي بخيوط منسوجة من قلبها

امي الغزيرة

الى من سعى و شقى لأنعم بالراحة و الهناء

ابي العزيز

الى من سرنا سويا و نحن نشق الطريق معا نحو النجاح

أصدقائي و زملائي

الى أولئك الذين صاغوا لي من علمهم حروفا و من أفكارهم

منارة تنير لنا مسيرة العلم و النجاح

أساتذتي الكرام

تَشْكُرَات

الحمد لله الذي هدانا لهذا وما كنا لنهتدي لولا ان هدانا الله

الحمد لله الذي بنعمته تتم الصالحات

إننا و بعد رحلة بحث و جهد و اجتهاد تكللنا بإنجاز هذا البحث

نحمد الله عز وجل على النعمة التي من بها علينا فهو العلي القدير

كما لا يسعنا الا ان نخص بأسمى عبارات الشكر و التقدير للدكتورة : بلخير فاطمة

لوجيهاتها القيمة طوال مدة البحث حتى اتمنا عملنا هذا على احسن ما يرام

كما لا يفوتنا ان نشكر الاستاذ الأطرش أبوبكر

الذي لم يبخل علينا بمعلوماته خلال فترة التربص

فجزاهم الله عنا كل خير

الملخص :

تهدف هذه الدراسة إلى تسليط الضوء حول مدى مساهمة المؤسسات المتوسطة المحلية في التنمية و تنويع المبادلات التجارية الخارجية و العينة مؤسسة (RECIBAT) ولقد توصلت الدراسة إلى أنه هذه المؤسسة في تطوير مستمر و مساهمتها تستحق الإهتمام في مجال المبادلات التجارية الخارجية.

الكلمات المفتاحية :

مؤسسة RECIBAT, مبادلات تجارية خارجية, إعادة تدوير البطاريات, استيراد, تصدير.

Résumé :

Cette étude vise à mettre en lumière la mesure dans laquelle les entreprises moyennes locales contribuent au développement et à la diversification des échanges commerciaux extérieurs. L'échantillon est l'entreprise (RECIBAT). L'étude a révélé que cette entreprise est en développement continu et que sa contribution mérite l'attention dans le domaine des échanges commerciaux extérieurs.

Mots-clés :

l'entreprise (RECIBAT), échanges commerciaux extérieurs, recyclage des batteries, import, export.

الفهرس

الصفحة	الفهرس
04	<u>الملخص</u>
05	<u>الفهرس</u>
08	<u>فهرس الأشكال</u>
09	<u>قائمة الإختصارات</u>
10	<u>المقدمة</u>
14	الفصل الاول: بطاقة فنية لشركة SARL RECIBAT
15	تمهيد للفصل
16	المبحث الأول : تقديم شركة SARL RECIBAT
16	المطلب الأول : عموميات حول الشركة
19	المطلب الثاني : الأهداف الاستراتيجية للشركة
20	المبحث الثاني: قسم الشراء لدى شركة SARL RECIBAT
20	المطلب الأول : ماهية وأهمية قسم الشراء
23	المطلب الثاني : مهام قسم الشراء
26	خلاصة الفصل
27	الفصل الثاني: دراسة حول الإستيراد في شركة SARL RECIBAT

28	تمهيد للفصل
29	المبحث الأول : دراسة حول الإستيراد (التحصيل المستندي لدى شركة SARL RECIBAT)
29	المطلب الأول : ماهية و آلية التحصيل المستندي
32	المطلب الثاني : وثائق و فوائد التحصيل المستندي
34	المبحث الثاني : عملية إستيراد مادة الكربون لدى شركة SARL RECIBAT
35	المطلب الأول : الإستعداد لعملية الإستيراد
37	المطلب الثاني : عملية الإستيراد
40	خلاصة الفصل
41	<u>الخاتمة</u>
43	<u>المراجع</u>
44	<u>الملاحق</u>

الصفحة	فهرس الأشكال
17	شكل (1) : أهم المحطات التي مرت بها شركة RECIBAT
18	شكل (2) : أهم مراحل عملية إعادة تدوير البطاريات
18	شكل (3) : المنتجات النهائية لشركة RECIBAT
32	شكل (4) : آلية عمل التحصيل المستندي

قائمة الإختصارات

- 1-SARL : Société à Responsabilité Limitée.
- 2- NIF: Numéro D'identification Fiscale.
- 3- FOB: Free on Board.
- 4-CFR: Cost and Freight.
- 5-HS: Harmonized System.
- 6-IBAN: International Bank Account Number.
- 7-SWIFT: société de télécommunication financière interbancaire mondiale.
- 8-B/L: Bill of lading.
- 9-AGB: Gulf Bank Algérie.

المقدمة

المقدمة :

تلعب المبادلات التجارية الخارجية دوراً محورياً في تشكيل المشهد الاقتصادي للدول في جميع أنحاء العالم. في عالم مترابط، حيث تتدفق السلع والخدمات ورؤوس الأموال بسلاسة عبر الحدود، تعمل التجارة الخارجية بمثابة حجر الزاوية للنمو الاقتصادي والتنمية. إن ديناميكيات المبادلات التجارية الخارجية معقدة، حيث تتضمن استيراد وتصدير السلع والخدمات بين الدول، مدفوعة بمبادئ الميزة النسبية والتخصص، ومتطلبات السوق. علاوة على ذلك، تعمل المبادلات التجارية الخارجية على تحفيز الاستثمارات في البنية التحتية والتكنولوجيا، ورأس المال البشري، مما يعزز الاقتصاد ليصبح أكثر تنافسية وتنوعاً.

وفي ظل المبادلات التجارية الخارجية المتنوعة التي يشهدها العالم نجد أن لمؤسسة RECIBAT دوراً وهدفاً مهمان تسعى لتحقيقهما وهذا من خلال تواجدها في السوق العالمي وذلك باستيراد و تصدير منتجاتها مما يساهم في تعزيز علاقتها بالعالم الخارجي و تنمية الاقتصاد الوطني.

الإشكالية المطروحة :

هل لشركة RECIBAT دور مهم في المبادلات التجارية الخارجية في مجال إعادة تدوير البطاريات؟

الفرضية :

شركة RECIBAT تعتبر شركة تحاول الولوج إلى الأسواق الدولية ولكن مجهوداتها دون المستوى المطلوب.

أهداف الدراسة :

- تسليط الضوء على عينة من المؤسسات الصغيرة و المتوسطة العاملة في مجال إعادة تدوير البطاريات.
- معرفة إجراءات المتعلقة بالمبادلات التجارية الخارجية.

أسباب إختيار الموضوع :

-الأسباب الذاتية :

- بحكم دراستنا في تخصص التجارة دولية فهذا يخلق نوعا من الفضول للتعرف على المبادلات التجارية الخارجية.
- إثراء رصيدنا المعرفي حول موضوع المبادلات التجارية الخارجية.
- المقارنة بين ما أخذناه نظرياً حول الموضوع مع ما هو موجود في الميدان

-الأسباب الموضوعية :

- الأهمية البالغة التي يكتسبها موضوع المبادلات التجارية الخارجية.
- تزويد المكتبة بدراسة ميدانية ذات صلة بواقع المبادلات التجارية الخارجية.

أهمية الدراسة :

- لهذه الدراسة أهمية خاصة لأنها تتناول دراسة موضوع المبادلات التجارية الخارجية التي تعتبر عنصر مهم لنجاح أي مؤسسة إقتصادية لما له من دور كبير في توسيع وتنوع المبادلات مع العالم الخارجي.

منهج الدراسة :

لقد إعتمدنا في دراستنا إلى إستخدام منهجين هما المنهج الوصفي و المنهج التحليلي.

تقسيمات الدراسة :

إنطلاقا من طبيعة الموضوع, وللإجابة عن الإشكالية المطروحة في الدراسة تم تقسيمها إل فصلين بعد المقدمة

كالتالي :

تطرقنا في الفصل الأول إلى تقديم بطاقة فنية عن مؤسسة SARL RECIBAT والذي يحتوي على مبحثين

الأول تناول عموميات حول الشركة أما الثاني تحدثنا فيه عن قسم الشراء لدى شركة SARL RECIBAT.

أما الفصل الثاني تناولنا فيه دراسة حول الإستيراد في شركة SARL RECIBAT والذي ينقسم

إلى مبحثين الأول تطرقنا إلى شرح طريقة التحصيل المستندي المستعملة بشكل واسع في المبادلات

التجارية الخارجية, أما الثاني قمنا بإسقاط عملية التحصيل المستندي على أرض الواقع عن طريق

الدراسة الميدانية التي قمنا بها داخل مؤسسة SARL RECIBAT .

وفي الأخير فيما يخص الخاتمة تم تقديم ملخصا عاما عن موضوع الدراسة و أهم النتائج المتوصل إليها.

الفصل الاول:
بطاقة فنية لشركة
SARL RECIBAT

تمهيد للفصل:

سنقوم بإستعراض كامل للعينة التي قمنا بدراستها و التي هي شركة SARL RECIBAT المتخصص في مجال إعادة تدوير البطاريات بتقديم جميع المعلومات التاريخية و الإقتصادية الخاصة بهذه المؤسسة, بالإضافة إلى التركيز بشكل خاص على المصلحة التي تقوم بالعمليات الخاصة بموضوع دراستنا و هو المبادلات التجارية الخارجية التي تعتبر وسيلة لدخول المؤسسة إلى الأسواق الدولية للمنافسة مع مع الشركات الأخرى التي تشتغل في نفس مجالها وبدرجة أخرى المساهمة في تنمية الإقتصادية للوطن.

المبحث الأول : تقديم شركة SARL RECIBAT

في هذا المبحث سنقوم بعرض بطاقة تقنية عن شركة SARL RECIBAT التي تحتوي على معلومات شاملة عن الشركة و سنقوم بتسليط الضوء خاصة على قسم الشراء و الذي يتمحور عليه موضوع تقريرنا.

المطلب الاول: عموميات حول الشركة

تعتبر شركة SARL RECIBAT من الشركات الرائدة في مجال اعادة تدوير البطاريات حيث تسعى دوما إلى التقدم و التطور في مجالها و سعيها للحصول على آحر تكنولوجيات الخاصة باستخراج المواد الحيوية من البطاريات وهذا ما يجعلها تعتلي صدارة الشركات التي تعمل في مجالها على الصعيد الوطني وفي طريقها أيضا على المستوى العالمي.

حيث تعود نشأة الشركة إلى سنة 2004 و التي بدأت نشاطها الإقتصادي سنة 2006 بسعة إعادة تدوير 10.000 طن بطارية سنويا حيث يقدر رأس مال الشركة ب 140.000.000 دج وبمساحة تقدر ب 25.000 متر مربع و بتعداد عمال يصل إلى 120 عامل.

حيث شهدت الشركة العديد من التطورات خلال كل هذه الفترة ومن أحدث التطورات التي حصلت على مستوى الشركة وهي نيلها على شهادة الجودة المتمثلة ISO 9001 و شهادة الخاصة بنظام الرعاية الصحية و السلامة ISO14001 وأيضا إنطلاق الفرع الجديد الخاص بالشركة¹.

وفي مايلي الشكل (1) بين لنا أهم المحطات التي مرت بها شركة RECIBAT في السنوات الماضية:

¹ - وثائق التعريفية للشركة مسلمة من طرف شركة RECIBAT

الشكل (1) : أهم المحطات التي مرت بها شركة RECIBAT في السنوات



المصدر : وثائق شركة SARL RECIBAT

وتملك شبكة واسعة داخلية الوطن التي تساعدها على جمع كميات كبيرة من البطاريات التالفة لتقوم بعدها بإدخالها في سلسلة إعادة تدويرها والتي تبدأ إنطلاقاً من الجمع و الفرز حسب تركيبة الكيميائية لكل بطارية ثم بعدها تقوم بتفكيكها و تمزيقها إلى أن تصبح مسحوقاً ناعماً ثم يخضع هذا المسحوق إلى عمليات فصل مختلفة أشهرها عملية الاستخلاص المائي و عملية الصهر الحراري وذلك لتمكن من استخراج مختلفة المعادن من البطارية المعاد تدويرها¹.

لتقوم في النهاية بإنتاج عدة منتجات وهي : Plomb Doux 99.99% , Plomb Calcium , Plomb Antimoine , Plastic PP Recyclé

في مايلي الشكل (3) و (4) يبينان لنا أهم مراحل عملية إعادة تدوير البطاريات و المنتجات النهائية المتحصل عليها:

¹ - وثائق تعريفية للشركة مسلمة من طرف شركة RECIBAT

الشكل (2) : أهم مراحل عملية إعادة تدوير البطاريات



Le Processus de Recyclage



Réception des batteries



Broyage et séparation



Réduction des oxydes



Affinage et alliage



Recyclage Plastique

المصدر : وثائق شركة SARL RECIBAT

الشكل (3) : المنتجات النهائية المتحصل عليها من إعادة تدوير



Nos Produits



Plomb Doux 99.99 %



Plomb Calcium



Plomb Antimoine



Plastique PP Recyclé

المصدر : وثائق شركة SARL RECIBAT

المطلب الثاني : الأهداف الاستراتيجية للشركة

تلعب الأهداف الاستراتيجية دورًا محوريًا في تشكيل اتجاه وأداء المؤسسة الاقتصادية بشكل عام. إنها توفر إحساسًا بالتركيز والوحدة ، وتضمن عمل جميع الأقسام والأفراد لتحقيق هدف مشترك. توفر الأهداف المحددة بوضوح العديد من الفوائد الرئيسية مثل تحسين الاتجاه والتماسي مع متطلبات السوق و قياس الأداء والمتابعة المؤسسة لإحداث التغييرات اللازمة قبل تفاقم الوضع لجعل المؤسسة دائما على الطريق الصحيح.

لذلك يحرص المسؤولون في شركة RECIBAT على تحديد أهداف قصيرة و طويلة الأمد التي تساعد على تقييم وضع الشركة عموما لتفادي السقوط في مشاكل قد تعود بالخسارة لشركة.

لذلك سنتطرق إلى أهم أهداف شركة RECIBAT التي تسعى لتحقيقها على أرض الواقع :

- تسعى إلى دخول أسواق جديدة وذلك لتوسيع شبكة عملائها خارج الوطن وذلك بالإعتماد على إستراتيجية التصدير و الحضور أكبر عدد من المعارض في مجالها داخل و خارج الوطن وهذه من أهم العوامل التي تساعد على توسيع محفظة العملاء.
- تعمل الشركة أيضا على زيادة سعة الإنتاج بنسبة 25% بمطلع سنة 2026 وهذا من خلال تخطيطها لإستيراد آلات إضافية و متطورة .
- تعمل أيضا على الإستمرار في نسبة 100 % في إعادة التدوير أي 0 % من نسبة المخلفات التي تبقى بعد عملية إعادة التدوير و تم تحقيق هذه النسبة سنة 2023.
- تعمل على تطوير آلية عملها بالإستثمار في مجال البحث والتطوير
- تسهر على تدريب الكفاءات وجعلها تكون بمعايير عالمية و ذلك بإستقطاب الخبراء و المهندسين الأجانب في نفس المجال ليقوموا بدورهم بتدريب اليد العاملة المحلية.
- تعمل على خفض التكاليف و تحسين سلسلة التوريد لتستطيع المنافسة بمنتجاتها ف السوق الوطنية و الخارجية
- الحرص على خلق فرص العمل بالنسبة للعمالة المحلية.
- تطبيق مقاييس الجودة العالمية لصالح منتجاتها.

- المساهمة في تنمية المنطقة¹.

المبحث الثاني : قسم الشراء لدى شركة SARL RECIBAT

في هذا المبحث سنقوم بالتعرف عن قرب على أحد أقسام شركة SARL RECIBAT الذي يعتبر من أهم أقسام الشركة و العنصر الأساسي لتقريرنا و الذي يقوم بعمليات مهمة لا تقل أهمية بالنسبة للأقسام الأخرى في الشركة.

المطلب الأول : ماهية و أهمية قسم الشراء:

1/ ماهية قسم الشراء :

يُعتبر قسم الشراء حجر الزاوية الذي يُسهم في تحقيق أهداف المؤسسة بشكل محوري. إنه المدخل الرئيسي للموارد التي تحتاجها الشركة من المواد الأولية والسلع والخدمات، وهو العامل الأساسي لتعزيز الكفاءة الاقتصادية. لا يقتصر دور قسم الشراء على عملية الشراء نفسها، بل يشمل إدارة العملية برمتها، من تحديد الاحتياجات وصولاً إلى التأكد من جودة المشتريات. يبدأ ذلك بتحديد الاحتياجات الدقيقة للشركة، يتبعه البحث عن الموردين المناسبين وتقييم عروضهم بعناية. يتطلب الأمر مهارات التفاوض لضمان الحصول على أفضل الأسعار والشروط، ولا ينتهي الأمر حتى استلام السلع وفحصها للتأكد من مطابقتها للمعايير المطلوبة. يُعد قسم الشراء ركيزة لخفض التكاليف وتحسين جودة المنتجات والخدمات، مما يضمن استمرارية العمل ويدعم الابتكار داخل الشركة. يتطلب النجاح في هذا القسم مهارات متخصصة في التفاوض، إدارة سلسلة التوريد، التحليل المالي، والتواصل الفعال.

¹ تصريح مقدم من طرف نائب المدير لشركة RECIBAT.

وبالتالي، يُعتبر قسم الشراء عنصرًا حيويًا في بنية أي مؤسسة تطمح للتميز. فهو يُعزز من كفاءة العمليات ويُسهّم في تحقيق الأهداف الاستراتيجية للشركة، سواء على المدى القصير أو الطويل¹.

2/أهمية قسم الشراء:

يمثل قسم الشراء عصبًا حيويًا في أي مؤسسة، فهو بمثابة بوابة عبورها للحصول على المواد اللازمة لإنتاجها أو تقديم خدماتها. و لا يقتصر دوره على مجرد شراء السلع و المنتجات ، بل يتعدى ذلك ليشمل العديد من الوظائف الحيوية التي تضمن سير العمل بسلاسة و كفاءة.

يُعد قسم الشراء أيضًا نقطة التقاء حيوية بين الشركة والسوق الخارجي، حيث يُدير العلاقات مع شبكة واسعة من الموردين ويُفاوض للحصول على أفضل الشروط التجارية، مما يُسهّم في بناء شراكات استراتيجية طويلة الأمد. إنه يُعزز من مرونة الشركة وقدرتها على التكيف مع التغيرات السوقية والتحديات الاقتصادية، ويُمكنها من الاستجابة بشكل أسرع لمتطلبات العملاء والتغيرات في الطلب. وتتمثل أهمية قسم الشراء في العديد من العناصر نذكر منها ما يلي:

ضمان استمرارية العمل:

يعدّ ضمان استمرارية العمل من أهم وظائف قسم التوريد و الاستيراد . فمن خلال توفير المواد اللازمة للإنتاج أو تقديم الخدمات بشكل مستمر و منتظم ، يساهم هذا القسم في تحقيق أهداف المؤسسة و إنجاز مهامها على أكمل وجه.

التحكم في التكاليف:

يلعب قسم الشراء دورًا هامًا في التحكم في تكاليف الإنتاج أو الخدمات . فمن خلال البحث عن أفضل الأسعار

¹ - وثائق مسلمة من طرف قسم الشراء لدى شركة RECIBAT.

و التفاوض مع الموردين ،يمكن لهذا القسم تحقيق وفورات مالية كبيرة للمؤسسة.

ضمان الجودة:

لا يقتصر دور قسم الشراء على شراء السلع و المنتجات بأقل الأسعار ،بل يمتد أيضا ليشمل ضمان جودتها .فمن خلال التعامل مع موردين موثوقين و إجراء عمليات الفحص و الاختبار اللازمة ،يمكن لهذا القسم التأكد من أن جميع السلع و المنتجات التي يتم شراؤها تلي معايير الجودة المطلوبة.

بناء علاقات تجارية:

يساهم قسم الشراء في بناء علاقات تجارية قوية مع الموردين .فمن خلال التعامل المباشر و المستمر مع الموردين ، يمكن لهذا القسم كسب ثقتهم و بناء شراكات إستراتيجية تؤمن للمؤسسة مزايا تنافسية.

مواكبة التطورات:

يواكب قسم الشراء التطورات الحاصلة في الأسواق العالمية و التقنيات الحديثة .فمن خلال البحث عن مصادر جديدة و تقنيات متطورة ،يمكن لهذا القسم مساعدة المؤسسة على البقاء في صدارة المنافسة.

إدارة المخاطر:

يساعد قسم الشراء في إدارة المخاطر المتعلقة بسلسلة التوريد .فمن خلال تقييم المخاطر و وضع خطط احتياطية ، يمكن لهذا القسم تقليل تأثير أي مخاطر قد تؤثر على عمل المؤسسة .

الالتزام بالقوانين و الأنظمة:

يلتزم قسم الشراء بالقوانين و الأنظمة المتعلقة بالاستيراد و التصدير .فمن خلال التأكد من امتثال المؤسسة لجميع القوانين و الأنظمة ،يمكن لهذا القسم تجنب أي مخاطر قانونية أو مالية.

استخدام التكنولوجيا:

يستخدم قسم الشراء التكنولوجيا الحديثة لتحسين كفاءة عملياته. فمن خلال استخدام أنظمة المعلومات و البرامج المتخصصة، يمكن لهذا القسم القيام بالعديد من المهام و تقليل الوقت و الجهد المبذول.

الاستدامة:

يركز قسم الشراء على ممارسات التوريد المستدامة. فمن خلال التعامل مع موردين يطبقون معايير الاستدامة، يمكن لهذا القسم المساهمة في حماية البيئة و تقليل تأثير المؤسسة على المجتمع.

الكفاءة و الفاعلية:

يسعى الشراء إلى تحقيق أقصى قدر من الكفاءة و الفاعلية في جميع عملياته. فمن خلال تحسين العمليات و تقليل التكاليف، يمكن لهذا القسم زيادة أرباح المؤسسة و تحسين قدرتها التنافسية¹.

المطلب الثاني : مهام قسم الشراء:

في عالم الأعمال المتسارع، يُعد قسم الشراء عنصر أساسي لأي مؤسسة تجارية، فهو المسؤول عن تدفق الموارد و المواد الأساسية التي تحتاجها الشركة لتشغيل عملياتها بكفاءة. يتمثل دوره في البحث عن أفضل الموردين و التفاوض على الأسعار و الشروط التي تضمن الجودة و التكلفة المثلى، و من ثم إدارة العمليات اللوجستية لضمان وصول هذه المواد في الوقت المناسب و بالشكل المطلوب.

من خلال التنسيق الفعال مع الموردين و إدارة العقود و الطلبات بمهارة، يسعى قسم الشراء لتحقيق التوازن بين الكفاءة و الفعالية، مما يساهم في استدامة الأعمال و تعزيز القدرة التنافسية للشركة. يتطلب هذا الدور مجموعة

¹ - بناء على المعلومات المقدمة في المقابلة مع مشرف التربص.

متنوعة من المهارات الإدارية والتقنية والتحليلية، والتي تُمكن القسم من التعامل مع التحديات المعقدة والمتغيرة في بيئة الأعمال العالمية.

فيما يلي، نستعرض مهام قسم الشراء الأساسية التي تشكل الركائز الداعمة لأداء الشركة وتحقيق أهدافها الاستراتيجية:

التنسيق مع الموردين:

- تنسيق الطلبات والمواعيد مع موردي المواد الخام وقطع الغيار، سواء المحليين أو الأجانب.
- متابعة مستندات الاستيراد، مثل الفواتير التجارية وشهادات المنشأ، إلخ.
- تنظيم نقل البضائع المستوردة.
- إدارة المعاملات المالية المتعلقة بالاستيراد

استلام و تخزين المنتجات:

- استلام و إدارة المنتجات المستوردة في المستودع، باتباع إجراءات الاستلام.
- التحقق من مطابقة المنتجات المستلمة للطلبات من حيث الكميات والجودة.

البحث عن الموردين و إبرام العقود:

- البحث عن و تحديد الموردين المحتملين، سواء المحليين أو الأجانب.
- التفاوض على العناصر التعاقدية مثل السعر والكمية ومدة التسليم وشروط الدفع.
- الحصول على عروض أسعار لتقييم التكاليف قبل إتمام عملية الشراء ووضع الطلبات لدى الموردين المختارين.

متابعة الطلبات و حل المشاكل:

- حلّ المشكلات و التفاوض على الشروط و متابعة الطلبات مع الموردين.
- إدارة المشتريات المتعلقة بكفاءة.

-متابعة أوضاع الموردين والفواتير وتفاصيل الدفع والحفاظ على الأرصدة محدثة.

إدارة الموردين و المقاولين:

-إدارة الموردين الخارجيين بما في ذلك متابعة التدخلات والوثائق والدفعات.

-تقييم الموردين الخارجيين بشكل دوري والحفاظ على بطاقات تقييم محدثة.

-الاحتفاظ بقائمة بالموردين الخارجيين المعتمدين لتسهيل اختيار الموردين.

مهام إدارية:

-إدارة طلبات الشراء الداخلية من الأقسام الأخرى في الشركة.

-إدارة أوامر الشراء لإضفاء الطابع الرسمي على المشتريات من الموردين.

-متابعة بريد المشتريات الإلكتروني.

-إعداد تصاريح الوصول للمنتجات الكيميائية على المنصة الإلكترونية.

-تخطيط و متابعة تدخلات الفنيين الأجانب لتكيب و إصلاح آلات الإنتاج¹.

¹ - بناء على المعلومات المقدمة في المقابلة مع مشرف التربص.

خلاصة الفصل:

في ختام هذا الفصل نكون قد تعرفنا بشكل شامل على عينة دراستنا و التي هي شركة SARL RECIBAT, و بالأخص قسم الشراء الذي يعتبر ركيزة للمؤسسة في مجال المبادلات التجارية الخارجية لما له من مهام مهمة التي تتدخل في عملية سير الشركة بشكل مباشر و غير مباشر, و الذي يساهم بشكل فعال في أداء المؤسسة و ذلك بإتخاذ القرارات المناسبة و غرس الإستراتيجيات المناسبة حسب الأهداف المسطرة من طرف الشركة التي تسعى إلى تحقيقها.



الفصل الثاني :
دراسة حول الإستيراد في شركة
SARL RECIBAT

تمهيد للفصل:

يهدف هذا الفصل إلى توثيق تجربتنا في قسم الشراء لدى شركة SARL RECIBAT ، حيث كانت لدي الفرصة للعمل على عملية إستيراد بالتحصيل المستندي.

و تقوم هذه العملية على إستيراد مادة الكربون, والتي سنتطرق فيها إلى توظيف جميع معارفنا التي تحصلنا خلال التبرص بطريقة عملية و تطبيقية على أرض الواقع و ذلك من خلال المرور بجميع مراحل هذه العملية بالتفصيل.

المبحث الأول : عملية إستيراد بالتحصيل المستندي لدى شركة SARL RECIBAT

التحصيل المستندي هو طريقة للدفع وتأمين المعاملات الدولية تستخدم على نطاق واسع في التجارة العالمية. سيقدم هذا التقرير نظرة عامة على المبادئ الأساسية التحصيل المستندي.

المطلب الأول : ماهية وآلية التحصيل المستندي

1/ ماهية التحصيل المستندي

التحصيل المستندي هي تقنية دفع تستخدم في المعاملات التجارية الدولية. ينطوي على استخدام وثائق تجارية ودفع يتم تسليمها إلى بنك المستورد من بنك المصدر. تتيح هذه الطريقة للمصدر ضمان أن يتم الدفع عندما يتم تقديم الوثائق المطلوبة وفقاً للشروط المتفق عليها. هي عملية يقوم بها البائع من خلال تفويض بنكه بتحصيل المبلغ المستحق من المشتري مقابل تسليم المستندات. يتم تسليم المستندات للمشتري فقط مقابل الدفع أو قبول السفتجة. في الحالة الأخيرة، يمكن ضمان السفتجة من قبل بنك، مما يوفر للبائع (أو في حالة التداول، لحاملها) أماناً للدفع أعلى بكثير. تجدر الإشارة إلى أنه في الحوالة المستندية، تتصرف البنوك كوكلاء لعملائها: فهي تلتزم فقط بتنفيذ تعليماتهم¹.

2/ آلية التحصيل المستندي

يتضمن عملية الإعتماد الوثائقي عدة خطوات رئيسية:

¹ - إسماعيل إسماعيل، نضال العريبي، محي الدين حمزة، المحاسبة المصرفية، منشورات جامعة دمشق، 2010، ص 109.

اتفاق بين الأطراف: يتفق المصدر والمستورد على شروط المعاملة، بما في ذلك الوثائق المطلوبة وشروط الدفع، وسيتم تضمين هذه الاتفاقيات في فاتورة أولية تحتوي على البيانات التالية¹:

1- تفاصيل المرسل والمستلم: يجب تحديد أسماء وعناوين المصدر والمستورد (العميل) بوضوح.

ملاحظة: الرقم التعريف الجبائي NIF ضروري للاستيراد في الجزائر .

2- وصف البضائع: وصف مفصل للبضائع المراد شحنها، بما في ذلك الكمية والوزن والأبعاد وأي مواصفات ذات الصلة. يتيح هذا للبنك التأكد من أن البضائع متماشية مع الشروط المتفق عليها .

3- السعر وشروط البيع: يجب تحديد السعر الفردي والإجمالي للبضائع، بالإضافة إلى الشروط المتفق عليها بين المرسل والمستلم) على سبيل المثال، FOB، CFR، ... إلخ.

4- شروط الدفع: يجب تحديد شروط الدفع المتفق عليها بين المرسل والمستلم بوضوح، بما في ذلك ما إذا كان الأمر يتعلق التحصيل المستندي وتفاصيل الوثائق اللازمة لمعالجة الدفع.

5- رقم وتاريخ الفاتورة الأولية: يجب ترقيم كل فاتورة أولية بشكل فريد لتسهيل متابعتها والرجوع إليها في عملية التحصيل المستندي.

6- رمز الجمارك: يعرف رمز الجمارك، المعروف أيضًا باسم نظام الجمارك الموحد (HS) ، نظام تصنيف البضائع المستخدم على المستوى الدولي لتسهيل التجارة الدولية والمعاملات الجمركية. يُخصص هذا النظام رمزًا رقميًا مكونًا من 10 أرقام لكل نوع من المنتجات، استنادًا إلى طبيعته ومكوناته المادية وسمات أخرى ذات صلة .

7- معلومات بنك المصدر: تحتوي على اسم البنك وعنوانه ورقم IBAN و Swift.

¹ - خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، دار المناهج، عمان، 2009، ص 332-333.

8-معلومات أخرى: سيتم ذكر بلد المنشأ على الفاتورة الأولية، مع ختم وتوقيع المصدر.

عملية التوطين المصرفية المسبقة: سيقوم بنك المستورد بتنفيذها عبر الإنترنت من خلال تقديم الوثائق التالية :

-الفاتورة الأولية

-تصريح يعلن عدم وجود أموال كافية في الحسابات النقدية التجارية المفتوحة لدى البنوك الأخرى لتنفيذ هذه

العملية .

-تعهد بعدم إعادة البيع بالحالة .

-الطلب المختوم والموقع من قبل المستورد.

شحن البضائع: يقوم المصدر بشحن البضائع إلى المستورد ويعد الوثائق التجارية اللازمة، مثل الفاتورة التجارية

وشهادة الشحن وشهادة المنشأ.

تقديم الوثائق إلى البنك: يقدم المصدر الوثائق إلى بنكه، الذي يحيلها إلى بنك المستورد.

فحص الوثائق: يقوم بنك المستورد بفحص الوثائق للتأكد من مطابقتها لشروط التحصيل المستندي.

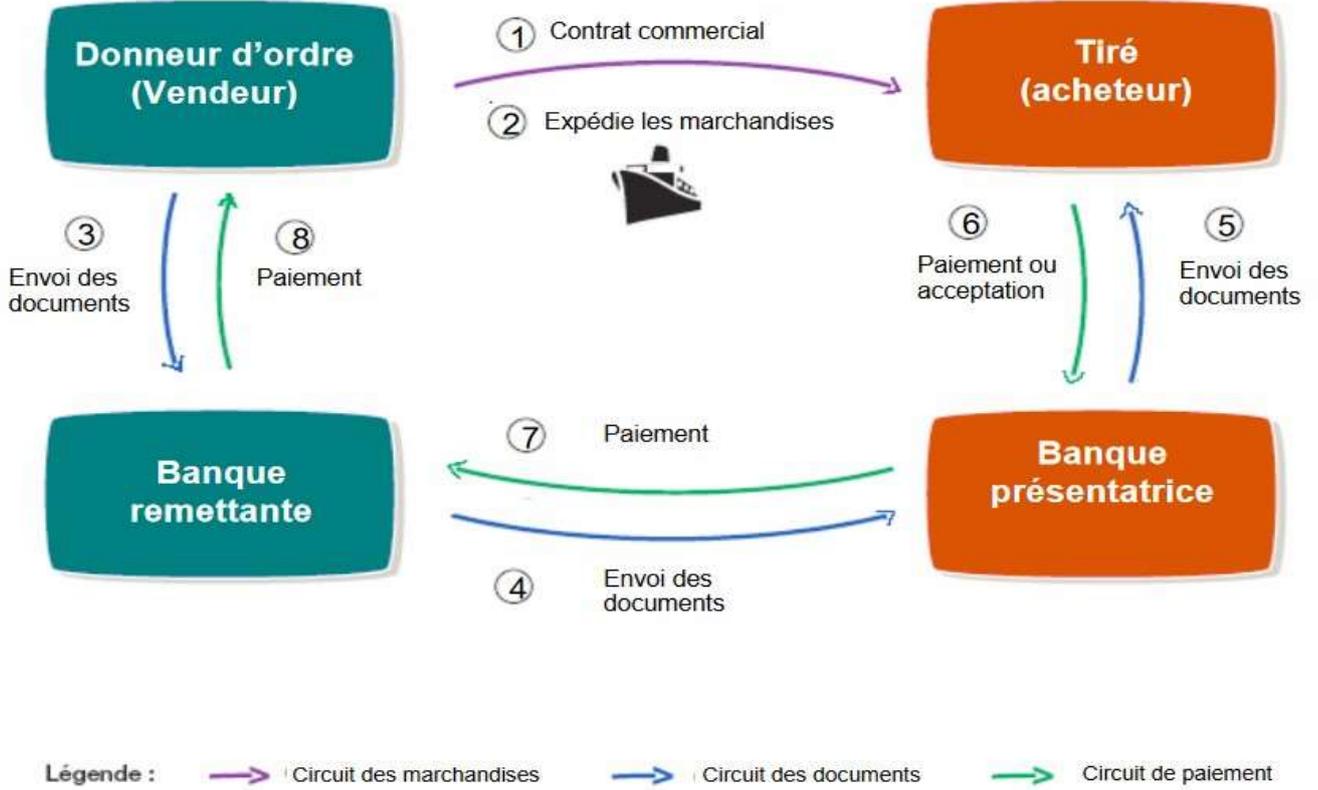
الدفع: بمجرد تأكد مطابقة الوثائق، يقوم بنك المستورد بالدفع للمصدر وفقاً لأمر تحويل أنشأه المستورد لصالح

المصدر ويحتوي على معلومات البنك الخاصة بالعميل وفقاً للشروط المتفق عليها، ويتبع الدفع برسالة سويفت

للدفع.

في مايلي الشكل (4) يوضح لنا آلية عمل التحصيل المستندي بجميع مراحلها :

الشكل (4) : آلية عمل التحصيل المستندي



المصدر : وثائق من بنك SOCIETE GENERAL

المطلب الثاني : وثائق و فوائد التحصيل المستندي

1/ الوثائق المطلوبة في التحصيل المستندي

في إطار التحصيل المستندي، يكون عادةً هناك حاجة لعدة وثائق لضمان سلامة العملية. فيما يلي قائمة بالوثائق

المطلوبة بشكل شائع¹:

¹ - بناء على المعلومات المقدمة في المقابلة مع مشرف التربص.

1. الفاتورة التجارية: تكون الفاتورة التجارية أصلية وموقعة بثلاث نسخ، (تحتوي على نفس المعلومات المذكورة في الفاتورة الأولية)، مشيرة إلى أن البضائع تتماشى تمامًا مع الفاتورة الأولية. توضح البضائع المباعة، وكميتها، وسعر الوحدة و السعر الإجمالي، بالإضافة إلى الشروط المتفق عليها بين المصدر والمستورد .

2. مجموعة من وثائق التسليم أو رسالة الشحن أو B/L: في ثلاثة نسخ أصلية + نسخة، يتم إصدار هذه الوثيقة من قبل الناقل لصالح المستورد وإشعار بنكه، يحمل رقم التعريف الجبائي ويؤكد شحن البضائع. يحدد تفاصيل الشحن، بما في ذلك موانئ الشحن والتفريغ، والبضائع المنقولة وتعليمات التسليم، واسم السفينة والحاوية، ونوع التعبئة، وتاريخ الشحن .

3. شهادة المنشأ: تُفيد هذه الوثيقة ببلد المنشأ للبضائع وقد تكون مطلوبة للامتثال للتشريعات الجمركية أو متطلبات الاتفاقيات التجارية الدولية تصدر من غرفة التجارة في بلد صنع البضاعة وتستخدم للحصول على التخفيضات الجمركية.

4. قوائم التعبئة والتغليف: في ثلاثة نسخ أصلية موقعة ومختومة من قبل المصدر، تفصل البضائع والتعبئة والوزن الإجمالي والصافي والذي يجب أن يتطابق مع الوزن المذكور في B/L .

5. وثائق اخرى: ، EX A ، شهادة الامتثال.

يجب إرسال هذه الوثائق عبر بنك المصدر إلى بنك المستورد عبر القناة المصرفية عن طريق DHL أو UPS

فوائد التحصيل المستندي

يوفر التحصيل المستندي عدة فوائد لكل من المصدر والمستورد¹:

1- أمان الدفعات: بالنسبة للمصدر، يضمن التحصيل المستندي الدفع عندما تكون الوثائق مطابقة، مما يقلل من مخاطر عدم الدفع.

2- تقليل المخاطر: بالنسبة للمستورد، توفر هذه الطريقة ضماناً بأن الوثائق اللازمة لاستلام البضائع ستكون متوفرة قبل الدفع.

3- مرونة: يوفر التحصيل المستندي بعض المرونة في شروط الدفع ويسمح للأطراف بالتفاوض على شروط تتناسب مع احتياجاتهم الخاصة.

المبحث الثاني : إجراءات و خطوات الإستيراد مادة الكربون لدى شركة SARL

RECIBAT

تهدف دراستنا إلى تتبع عملية إستيراد من طرف شركة RECIBAT لمادة الكربون المستعملة في عملية إعادة تدوير البطاريات.

¹ - بناء على المعلومات المقدمة في المقابلة مع مشرف التربص.

المطلب الأول : الإستعداد لعملية الإستيراد

قبل كل عملية إستيراد تقوم شركة RECIBAT بالمرور بعدة خطوات وذلك لضمان سير عملية الإستيراد بشكل جيد وضمن الإطار القانوني و حرصها على الحصول على أفضل عرض في السوق ومن بين أهم هذه الخطوات مايلي¹ :

تحديد الإحتياج :

الحاجة هي نقص ضروري للشركة تمثل جميع العناصر اللازمة لعملية التصنيع أو التحويل للشركة و إشعار قسم الشراء بكل التفاصيل اللازمة بشأن الإحتياج.

عملية معاينة الموردين :

يقوم قسم الشراء بإطلاق عملية معاينة مع العديد من الموردين (ثلاثة موردين على الأقل)، مع العلم أن قسم الشراء لديه قائمة مختصرة (قائمة الموردين الذين يليون متطلبات الخدمة)، وذلك من خلال معاينة ملفات الموردين الذي يضم جميع المعلومات اللازمة لتلبية هذه المتطلبات و الإحتياجات.

بمجرد إطلاق عملية معاينة مع 03 موردين و إرسال طلب عرض مع تحديد مواعيد نهائية لتقديم العروض مسبقاً :

-المورد X / إيطاليا.

-المورد Y / تركيا.

¹ - بناء على المعلومات المقدمة في المقابلة مع مشرف التربص.

-المورد Z / فرنسا.

طلب العرض يتضمن المعلومات التالية:

رمز المنتج / تسمية المنتج / جودة المنتج / وحدة التخزين / آجال تقديم العرض.

إستقبال العروض :

العروض المقدمة من قبل الموردين هي: Y, X . يتم إرسالها مباشرة إلى قسم الشراء الذي يقوم بدوره بإرسالها إلى وحدة إعادة التدوير للتحقق من مطابقتها للمواصفات التقنية. (قدم كل مورد عرضًا فنيًا وعرضًا ماليًا).

بعد عودة رأي وحدة إعادة التدوير حول المطابقة، يقوم قسم الشراء بإعداد جدول مقارنة للعروض بهدف تحديد أفضل عرض تقني تجاري، وذلك بعد مقارنة شروط البيع المختلفة التي قدمها الموردون، بما في ذلك:

أحسن سعر / الجودة الجيدة / فترة التوصيل / طريقة الدفع / وسيلة النقل.

إختيار المورد :

بعد عملية المقارنة يصل قسم الشراء إلى مرحلة إختيار المورد بعد ظهور نتيجة المقارنة المذكورة سابقا لدى تم

إختيار المورد Y و يقوم بإصدار محضر يحتوي على المعلومات التالية :

- تم منح العقد للمورد Y : أفضل عرض تقني وتجاري.
- مبلغ العقد : $xEUR = xDA$.
- طريقة الدفع : الدفع سيتم دفعه عن طريق التحصيل المستندي بعد 60 يومًا من تاريخ شحن البضائع
- سعر الصرف : $1EUR = 140.03DA$.

المطلب الثاني : عملية الإستيراد

يقوم هذا المطلب على تطبيق جميع المعلومات النظرية عن الإستيراد بشكل عملي لتقريب النظرة أكثر لما ممرنا به في التربص الميداني

الفاتورة الأولية (**bon de commande**) (الملحق 1) :

يقوم قسم الشراء بتحرير الفاتورة يتضمن المعلومات التالية:

-تفاصيل المرسل والمستلم:

• المرسل (المصدر) : X / تركيا

• المستلم (المستورد) : شركة SARL RECIBAT.

-رقم التعريف الجبائي (NIF) الخاص بشركة SARL RECIBAT.

- وصف البضائع بالتفصيل :

• الإسم المادة : الكربون.

• الوزن : 3000 طن.

-مبلغ الصفقة :

• الإجمالي : xxxEUR = xxxDA

• سعر الوحدة : xxxEUR = xxxDA

-طريقة الدفع : الدفع سيتم دفعه عن طريق التحصيل المستندي بعد 30 يومًا من تاريخ شحن البضائع (BL).

-مدة توصيل الشحنة.

-شروط الصفقة : تم الإتفاق بين شركة RECIBAT و المورد X على صيغة CFR .

-رقم الفاتورة : 58585858585 .

-رمز الجمارك (HS) Harmonized System : هو رمز يبين طبيعة الفيزيائية للبضاعة المستوردة (سائل ,

صلب, مواد خطيرة.....).

-معلومات بنك المصدر : إسم البنك / عنوانه / رقم SWIFT / رقم IBAN

عملية التوطين البنكي المسبقة:

-يقوم قسم الشراء بعملية التوطين عن طريق الأنترنت ويقوم بإرفاقها بوثائق إضافة هي :

- الفاتورة الأولية.
- تعهد بعدم إعادة البيع (انظر الملحق رقم 2).
- تصريح بعدم وجود أموال كافية في حسابات بنكية غير الحساب المصرح به (انظر الملحق رقم 3).

-إعلام بنك المستورد بعملية التحصيل المستندي و جميع شروطها و تفويضه لإستلام المستندات من طرف بنك المصدر وإصدار أمر بالدفع (انظر الملحق رقم) بعد التحقق من سلامة المستندات و توافقها مع شروط التي صرح بها المستورد وفي حالتنا يتم إخبار بنك الخليج الجزائر AGB الذي بدوره يقوم بكامل الإجراءات اللازمة.

شحن البضائع:

يقوم المورد X (المصدر) بشحن البضائع إلى المكان المتفق عليه في العقد مع شركة RECIBAT (المستورد)

ويعد الوثائق التجارية اللازمة :

- الفاتورة التجارية
- شهادة الشحن
- وشهادة المنشأ

فحص الوثائق:

عند إستلام المستندات من طرف بنك المصدر والتي ترسل عن DHL أو UPS يشترع بنك AGB في

التدقيق في جميع تفاصيل الوثائق المستلمة و يعمل بحرص على توافيقها مع شروط التحصيل المستندي لشركة

. RECIBAT

تسديد قيمة الصفقة :

بعد مرحلة الفحص و بناء على الأمر بالدفع (انظر الملحق رقم 4) الذي أصدرته شركة RECIBAT لدى

بنك AGB الذي يحتوي على جميع معلومات بنك المصدر يتم تحويل قيمة الصفقة إلى حساب المورد X لدى

بنكه¹.

¹ - بناء على المعلومات المقدمة في المقابلة مع مشرف التربص.

خلاصة الفصل:

كخلاصة لهذا الفصل نجد أن التحصيل المستندي يعتبر من بين الأدوات المهمة في مجال المبادلات التجارية الخارجية و الذي يلجا له معظم المتعاملون في الأسواق الدولية لما يوفره من مزايا عديدة تساعد على جعل المبادلات التجارية أكثر سهولة. وهذا ما جعلنا نقوم بدراسته في تربصنا الميداني على مستوى شركة SARL RECIBAT التي قامت بجعلنا نقوم بإحتبار هذه الإداة على أرض الواقع.

الختامة

الخاتمة :

تلعب المبادلات التجارية الخارجية دورًا هامًا في اقتصاد أي بلد، حيث تُتيح لها الانفتاح على العالم الخارجي من خلال العلاقات التجارية مع الدول الأخرى. وتتأثر التجارة الدولية بتطورات مختلفة سياسية واقتصادية، وقد اهتم العديد من الاقتصاديين بدراسة هذه التطورات وتقديم نظريات تُساهم في فهم مسارها وتطورها. وتُعدّ مرحلة الثمانينيات من القرن الماضي نقطة تحول هامة في مسار التجارة الدولية، حيث أدت التطورات التي شهدتها تلك الفترة إلى ظهور مفهوم العولمة الذي نعيشه اليوم.

وفي إطار سعيها للانفتاح على التجارة العالمية، اتخذت الجزائر خطوات هامة تمثلت في تحرير التجارة الخارجية، وإبرام اتفاقيات الارتباط، والانضمام إلى مختلف المنظمات الدولية. وقد أدت هذه الإصلاحات إلى وضع إطار تنظيمي جديد يُساعد على تسهيل تبادل السلع والخدمات مع الدول الأخرى، مع الحفاظ على دور الدولة في تنظيم الاقتصاد الوطني.

ولكي تتمكن الشركات من النجاح في ظلّ العولمة، يجب عليها أن تكون قادرة على التكيف بسرعة مع المتغيرات في البيئة العالمية. وهذا يتطلب منها فهم القوانين والأنظمة السياسية والقانونية ليس فقط في بلدها، بل أيضًا في البلدان التي تُقيم معها علاقات تجارية.

و في الأخير التوصل إلى أن الفرضية المطروح غير صحيحة لأن الشركة تقوم بعمليات عديدة في مجال المبادلات التجارية الخارجية مما يجعلها قادرة على المنافسة في الأسواق الدولية.

في النهاية دراستنا الميدانية حول المبادلات التجارية الخارجية مستوى شركة SARL RECIBAT سمحت لنا على التعرف بشكل أفضل على عملية الإستيراد التي تعد من أبرز العمليات التي تساعد على توسع المبادلات التجارية الخارجية وتنوعها. و الهدف الرئيسي الذي تسعى من أجله شركة RECIBAT لتحقيقه هو زيادة حجم الإنتاج مع تحسين جودة المنتجات والتكيف مع تقلبات الطلب سواء داخل أو خارج البلاد من أجل المساهمة في تنمية الاقتصادية للوطن خارج المحروقات.

قائمة المراجع :

- 1- وثائق التعريفية للشركة مسلمة من طرف شركة RECIBAT.
- 2- وثائق مسلمة من طرف قسم الشراء لدى شركة RECIBAT.
- 3- إسماعيل إسماعيل, نضال العريبيد, محي الدين حمزة, المحاسبة المصرفية, منشورات جامعة دمشق, 2010.
- 4- تصريح مقدم من طرف نائب المدير لشركة RECIBAT.
- 5- بناءا على المعلومات المقدمة في المقابلة مع مشرف التربص.

الملاحق

الملحق (1) : الفاتورة الأولية



Bon de Commande

Enregistrement

Processus : Achat

ACH-IMP.08
Révision 00 du 01/10/2022
1 sur 1

SARL RECIBAT

Adresse : Zone d'activités économique El Soudane - BP 1242 Berriane (W) Ghardaïa
Tél/Fax : +213(0) 29 24 25 66/37 - E-mail : achat@sarlrecibat.com
R.C : 05/B/0862808 47/00 - NIF : 000547086280874
Art.Imp : 47040001160
Compte bancaire: AGB Ghardaïa n° 03200001292416120895
Capital social 140.000.000 DA

Berriane, le : 22 mars 2023

BON DE COMMANDE N°: 110/23

Supplier:
Tel:
E-mail:

Following your offer n.

N°	Désignation	Packing	Quantity MT	Price \$/MT	Total value \$/MT
1	(Goods)	(Type)			
Total Price EXW					
Transport CFR Algiers port					
Total Price CFR					

Total Price:

Currency: USD \$

Payment terms: 100% Against Document At sight

Incotems2010: CFR Oran Port

Shipment: Partial shipment are not allowed

Packing: IN 50 KGS DRUMS

Loading: 10 MT IN 1X20 DC CONTAINER WITHOUT PALLETS

Origine: Chine

Time of delivery: 30 working days from PO

Directeur Administrative

LASSAKEUR H

الملحق (2) : تعهد بعدم إعادة البيع



ENGAGEMENT

Je soussigné (e) Mr (Mme) représentant (e) légal (e) de la société :

- Raison sociale : SARL RECIBAT
- Activité :
- Adresse :
- N° d'identification fiscale (NIF) :
- N° d'identification statistique (NIS) :
- Facture N° : date le .montant : USD

M'engage, au nom de la dite société :

- ✓ à destiner les produits importés exclusivement aux besoins de l'exploitation de l'entreprise,
- ✓ de m'abstenir de toute revente en l'état des biens et matières premières importés.

En outre, j'atteste que les quantités importées correspondent aux capacités de production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société.

J'ai pris connaissance des sanctions encourues pour le non respect des termes de cet engagement, en application de l'article 74 de la loi de finances complémentaire pour 2015, qui stipule que
« les personnes exemptées de la taxe de domiciliation bancaire au titre des importations des biens d'équipement et matières premières qui ne sont pas destinés à la revente en l'état, sont passibles, lorsque l'engagement qu'ils ont souscrit n'a pas été respecté, d'une amende égale à deux (2) fois la valeur de ces importations ».

Fait à Berriane le 26 /02 /2023

Cachet et signature
(précédée la mention « lu et approuvé »)

الملحق (3) : تصريح بعدم وجود أموال كافية في حسابات بنكية غير الحساب المصرح به



ANNEXE I

Instruction N°06-2021 du 29 Juin 2021

DECLARATION

Je soussigné Monsieur

Raison sociale :

RIB :

Déclare ne pas disposer d'avoirs suffisants dans le(s) compte(s) devise(s) commerçant ouvert(s) auprès d'autres banques, permettant l'exécution de la présente opération.

Date et signature

Ghardaïa le

