



التجاري وفا بنك
Attijariwafa bank



دار المقاول
Dar Al Moukawil
Un service Attijariwafa bank

دليل دار المقاول

10

التطور الخارجي

يمثل تطوير التجارة على المستوى الدولي فرصة حقيقية لأي مقاول راغب في الرفع من حجم مقاولته وتنميتها.

لذلك، فمن الضروري معرفة الممارسات المختلفة في مجال الاستيراد والتصدير، لأن هذا سوف يسمح للمقاول بغض النظر عن محور التطوير الذي تم اختياره بالعثور على أسواق في الخارج وبيع منتجاته فيها، أو شراء بضائع وإدخالها للسوق المحلية.

إن تطوير تجارتكم على المستوى الدولي رهين بقدرتكم على إدارة عملياتكم الاستيرادية أو التصديرية.

سوف تجدون في هذا الدليل جميع العناصر الضرورية لممارسة النشاط الخاص بكم على المستوى الدولي.

فهرس

أ. الفاعلون في مجال الاستيراد والتصدير

- 6 1- المورد البائع عند الاستيراد
- 7 2- الزبون المشتري عند التصدير
- 8 3- البنك
- 9 4- وكيل الشحن، الناقل
- 10 5- طرق النقل
- 11 6- الجمارك والمصالح الملحقة
- 12 7- المعشر
- 13 8- مسالك الاستخلاص الجمركي عند الاستيراد
- 16 9- مسالك الاستخلاص الجمركي عند التصدير
- 18 10- تدبير المخاطر

أ. الأساسيات

- 20 1- طرق الأداء على المستوى الدولي
- 22 2- مسار عمليات الاستيراد
- 24 3- مسار عمليات التصدير
- 26 4- تنظيم عملية التصدير

1. الفاعلون في مجال الاستيراد والتصدير

1- المورد البائع عند الاستيراد

- 01 يجب اختياره بشكل جيد : كل شيء متعلق بجودة المنتج و ثمنه.
- 02 السعر مسألة مهمة، لذا يجب التأكد من أن السلعة المستوردة سيتم بيعها بثمن تنافسي في السوق الوطنية.
- 03 يجب أن تكون جودة المنتج مطابقة لمعايير المؤسسات المغربية المعنية بتقنين عملية الاستيراد (المكتب الوطني للسلامة الصحية للمنتجات الغذائية، وزارة التجارة والصناعة والصناعة التقليدية...).
- 04 يجب التأكد، خلال شحن البضائع المستوردة، من مطابقة المنتجات التي تم شراؤها من المورد.
- 05 يمر التفاوض بخصوص عقد البيع عبر الثمن والجودة وشروط عقد البيع (EXW، FOB، CFR)، لا تترددوا في مقارنة عروض الموردين.

2- الزبون المشتري عند التصدير

03

التفاوض على عقد البيع EXW
CFR، FOB : ينتظر الزبون منك
عرضا حول منتجك هل سيتكلف
بنقله أم سيتسلمه في بلده، يجب
التفاوض جيدا بخصوص أسعار
النقل حتى يتبقى هامش الربح.

02

من المهم جدا ضمان أداء ثمن
المنتجات المصدرة : لذا يجب
الحرص على أن يرافقكم البنك
الذي تتعاملون معه في علاقتكم مع
بنك زبونكم قصد إعداد الاعتماد
المستندي.

01

يجب معرفة كيفية بيع المنتج
للخارج بطريقة جيدة : التأكد
من مطابقة المنتجات التي سيتم
تصديرها لدفتر التحملات المتفق
بشأنه مع الزبون.

3- البنك

البنك هو المتدخل الذي سيتكلف بالمعاملات المالية وبتحويل الأموال.

لا تترددوا في استشارة البنك من أجل اختيار بنود العقد مع المورد ولاختيار الاعتماد المستندي الأكثر ملاءمة.

01

سواء تعلق الأمر بالتصدير أو الاستيراد، يعتبر البنك شريكا مهما بخصوص مطابقة العمليات التجارية مع القانون (مكتب الصرف).

02

سيمكنكم البنك من توطين الالتزام بالاستيراد الخاص بكم (وهو وثيقة مهمة للقيام بعمليات الاستيراد).

03

لا تترددوا في استشارة البنك من أجل اختيار بنود العقد مع الزبون ولاختيار الاعتماد المستندي الأكثر ملاءمة من أجل ضمان أداء مستحقاتكم.

04

يتكلف البنك بتسليم الثمن المؤدى من طرف الزبون.

05

4- الناقل (وكيل الشحن)

الناقل أو وكيل الشحن هو المتدخل المكلف بتوصيل بضاعتكم، سواء تعلق الأمر بالتصدير أو الاستيراد، إلى المكان المتفق عليه.

يجب الإدلاء بشهادة المنشأ (EUR1) خاصة حين يتعلق الأمر بأوروبا. تمكنكم هذه الشهادة من الاستفادة من تخفيض مهم على الرسوم الجمركية.

يعتبر اختيار الناقل مسألة مهمة سواء تعلق الأمر بالتصدير أو الاستيراد. ويمكن اختياره أيضا من طرف زبونكم أو بائعكم موردمكم حسب ما ينص عليه عقد البيع.

04

لا تترددوا في القيام بتأمين عن النقل وذلك بهدف ضمان استرجاع التعويض في حال وقوع كارثة. يمكن للناقل أن يفيدكم في هذه الحالة.

03

يتكلف الناقل بإنجاز سند النقل (سند الشحن، تذاكر النقل الجوي، عقد نقل البضائع عبر الطرق)، ويقوم بجمع السلع وتوصيل البضائع إلى الوجهة المتفق عليها.

02

01

5- طرق النقل

النقل الجوي : بصفة عامة يتم اللجوء إلى هذا النوع من النقل في الحالة التي تكتسي فيها البضاعة قيمة تجارية كبيرة وتقتضي إرسالها بكمية ضعيفة أو في الوقت الذي يتطلب الاستعجال للإستجابة لطلبات مستعجلة. ويترتب عن النقل الجوي إعداد رسالة النقل الجوي التي تمثل عنوان نقل البضائع. ويتم تفريغ البضائع المحملة على متن الطائرة في المنطقة الحدودية للبضائع بمطار محمد الخامس بالدار البيضاء أو بمكان الاستخلاص الضريبي للبضائع.



النقل الطرقي الدولي : كثيرا ما يُستعمل هذا النوع من النقل من أوروبا إلى المغرب لكون بلادنا قريبة من القارة الأوروبية. ويعتبر سهل الاستعمال بالنسبة للشحنات المجمعّة (عندما لا يملأ الطلب شاحنة كاملة) وجد اقتصادي بالمقارنة مع النقل الجوي علماً أن أغلب رؤوس الأموال الأوروبية تلج إلى المغرب عبر الطرق ما بين ثلاثة (3) إلى ستة (6) أيام. ويتطلب النقل الطرقي بين الدول إعداد رسالة السيارة (اتفاقية النقل الدولي للبضائع عبر الطرق التي تمثل عنوان نقل البضائع). ويتم بشكل أوتوماتيكي تفريغ البضائع المحملة على متن شاحنة بالميناء في الحالة التي تكون فيها الشاحنة مملوءة بالكامل أو عند وجود مستودع ومحطة للاستخلاص الضريبي للبضائع خاص بالناقل أو مكان الاستخلاص الضريبي للبضائع.



النقل البحري : يعد هذا الأسلوب للنقل الأكثر استعمالاً في التجارة الدولية، لكونه يسمح باستيراد كميات مهمة من السلع بثمن تنافسي ومن أي مكان في العالم. ويمكن أن يكون تقليدياً: مواد ثقيلة أو غير مرتبة (خشب، حديد، قمح...)، أو في حاويات بالنسبة للبضائع المعبأة في شكل لفائف، بحيث توجد أنواع مختلفة من الحاويات بحسب طبيعة وتغليف البضائع. وكما هو الشأن بالنسبة للنقل الطرقي، يقدم النقل البحري حاويات لتجميع الأحجام الضعيفة انطلاقاً من مختلف الموانئ الدولية. ويتطلب النقل البحري إعداد سند الشحن الذي يمثل عنوان نقل البضائع. ويتم بشكل أوتوماتيكي تفريغ البضائع المحملة على متن السفينة أو في حاوية بالميناء في حالة وجود تجميع للبضائع إذ يتم تفريغ الحمولة بمستودع ومحطة الاستخلاص الضريبي للبضائع خاص بالمجمع أو مكان الاستخلاص الضريبي للبضائع.



6- الجمارك والمصالح الملحقة

الجمارك هي الإدارة المكلفة بمرافقة التدفقات فيما يخص المبادلات التجارية على الصعيد الدولي

✦ يخضع الاستيراد والتصدير للقانون الجمركي المغربي، لهذا يجب القيام بتصريح مفصل للبضائع. احرصوا على أن يرافقكم في عملية الاستيراد المعشر الذي تتعاملون معه لكي يتم كل شيء وفقا للقانون.

✦ احرصوا على أن يرافقكم في عملية الاستيراد المعشر الذي تتعاملون معه (رمز المستورد، التزام بالاستيراد، رمز المصدر، الالتزام بالصرف...).

✦ تستلزم بعض المنتجات المستوردة تراخيص خاصة تشهد بمطابقتها للمعايير المعمول بها (المكتب الوطني للسلامة الصحية للمنتجات الغذائية، وزارة التجارة والصناعة والصناعة التقليدية...). لا تنسوا أن تنسقوا مع المعشر.

✦ تستلزم بعض المنتجات المصدرة تراخيص خاصة يطلبها الزبون. لا تنسوا أن تنسقوا مع المعشر.

يجب زيارة الموقع الإلكتروني لإدارة الجمارك لكي تحصلوا على معلومات حول التسهيلات الموضوعية رهن إشارة المستوردين (الأنظمة الاقتصادية الجمركية) وكذا كيفية الاستفادة من اتفاقيات التبادل الحر المبرمة بين المغرب والدولة التي سيتم الاستيراد منها أو التصدير إليها.

نقط الاتصال من أجل مراقبة البضاعة، تحديد والحصول على الشواهد الضرورية لعملية الاستيراد

<p>المكتب الوطني للسلامة الصحية للمنتجات الغذائية ONSSA الموقع الإلكتروني : www.onssa.gov.ma الرقم الأزرق : 080 100 36 37 مكتب التفقيش الحدودي (PIF) مديريات المراقبة والجودة (DCQ)</p>	<p>منتجات الصناعات الغذائية</p>
<p>الوزارة المكلفة بالصناعة مديرية الجودة ومراقبة السوق العنوان : زاوية شارع كمال الزبيدي وزنقة دادي، منطقة 21 الرياض - الرباط الهاتف : 0537 716215 الموقع الإلكتروني : www.mci.gov.ma</p>	<p>المنتجات الصناعية</p>
<p>وزارة الصحة مديرية الأدوية والصيدلة العنوان : 335 شارع محمد الخامس الرباط الهاتف : 0537 76 11 21 البريد الإلكتروني : information@sante.gov.ma</p>	<p>منتجات التجميل</p>
<p>الوزارة المكلفة بالصناعة التقليدية المديرية الجهوية للصناعة التقليدية العنوان : 1 زنقة واد سبو، الرباط الهاتف : 0537 68 07 31 الموقع الإلكتروني : www.artisanat.gov.ma</p>	<p>منتجات الصناعة التقليدية</p>

7- المعشر

المعشر هو مستشارك الذي سيرافقك خلال جميع الإجراءات الجمركية

◀ دور المعشر هو مرافقتك لإنجاز الإجراءات الجمركية قصد إتمام عملية التصدير أو الاستيراد.

◀ يقوم المعشر بإعداد التصريح الموحد للبضائع لدى مكتب الجمارك. ويعتبر هذا التصريح الأساس عند البضائع من المغرب. كما يتكلف المعشر بالحصول على شهادة المنشأ إن اقتضى الأمر ذلك.

◀ ويقوم المعشر بالحصول على رمز المستورد/ المصدر و إعداد الالتزام بالصرف/الالتزام بالاستيراد الخاص بك، وسيتكلف بتدبير حركة المعلومات في الشباك الوحيد للتجارة الخارجية Portnet

◀ ويتكلف المعشر، كذلك، بإرشادك ومساعدتك في جميع الإجراءات المينائية (تبادل الوثائق مع الناقل، إجراءات الشحن، الحيازة...).

الموقع الإلكتروني	الدور على مستوى التجارة الدولية	مؤسسات الدعم
www.mce.gov.ma	تراخيص، طلب إعفاء جمركي.	وزارة التجارة الخارجية
www.onssa.gov.ma	التفتيش والمصادقة على المنتوجات الغذائية (شهادات سلامة الحيوانات والنباتات).	المكتب الوطني للسلامة الصحية للمنتجات الغذائية (ONSSA)
www.douanes.gov.ma	الإجراءات عند الحدود	إدارة الجمارك والضرائب غير المباشرة
www.oc.gov.ma	القوانين المتعلقة بالصرف.	مكتب الصرف
www.snima.ma	إعداد ونشر المقاييس/ المعايير المغربية الخاصة بالقطاع الصناعي.	المعهد المغربي للتقييس (IMANOR)
www.sante.gov.ma	مراقبة منتوجات التجميل - الإذن بالعرض في السوق يسلم مرة واحدة بالنسبة للمنتوجات الصيدلانية.	وزارة الصحة

8- مسلك الاستخلاص الجمركي عند الاستيراد

صورة تلخيصية			
الوثائق المحصل عليها	المؤسسات	الإجراءات	
رقم السجل التجاري	المكتب المغربي للملكية الصناعية والتجارية/المحكمة التجارية	التقييد بالسجل التجاري	
	وزارة التجارة الخارجية	مراقبة وضعية البضاعة	
معلومات حول المعايير المتعلقة بالمنتجات المستورد	المنتجات الغذائية : المكتب الوطني للسلامة الصحية للمنتجات الغذائية (ONSSA)	ربط الاتصال بمؤسسات المراقبة التقنية والصحية	
	منتجات الصيدلة والتجميل : وزارة الصحة		
	المنتجات الصناعية : وزارة التجارة والصناعة		
شهادة الاستيراد	وسيط معتمد (البنك)	توطين شهادة الاستيراد	الانخراط في شهادة الاستيراد
	وزارة التجارة الخارجية	الترخيص بالاستيراد (رخصة أو التزام إذا تم طلبه)	
الترخيص بقبول المنتجات	المنتجات الغذائية : المكتب الوطني للسلامة الصحية للمنتجات الغذائية (ONSSA)	الحصول على الشواهد الضرورية	
	منتجات الصيدلة والتجميل : وزارة الصحة		
	المنتجات الصناعية : وزارة التجارة والصناعة		
شهادة التسجيل	شهادة المطابقة	التصريح الجمركي	
إدارة الجمارك والضرائب غير المباشرة	الفئة الجمركية للتصريح		
حيازة البضاعة وإدخالها للسوق			
	شباك الموطن (البنك)	الاداء المالي للاستيراد	
	شباك الموطن (البنك)	تصفية ملف الاستيراد	

- الحصول على شهادة الاستيراد

تتطلب أية عملية استيراد للسلع تقديم التزام بالاستيراد. من الضروري الحصول على المطبوع المسمى "الالتزام بالاستيراد"، أو "ترخيص بالاستيراد" أو "التصريح المسبق بالاستيراد".

تمكن شهادة الاستيراد من العبور الجمركي، الأداء المالي لثمن البضائع، وإذا لزم الأمر، تعتبر هذه الشهادة بمثابة إذن بالاستيراد.

وتعفى من الحصول على الالتزام بالاستيراد:

- البضائع المستوردة في إطار الأنظمة الخاصة المشار إليها في الفقرة 2 من المادة 16 من القانون رقم 13-89 المتعلق بالتجارة الخارجية؛

- البضائع المستوردة دون أداء مقابل؛

- البضائع المستوردة مع الأداء بصفة ظرفية، وغير مخصصة للاستعمال التجاري ولا تتجاوز قيمتها 20 000 درهم، تطبيقاً للمادة 3 من المرسوم رقم 2-93-415 بتاريخ 2 يوليوز 1993، المتعلق بتنفيذ القانون رقم 13-89 المتعلق بالتجارة الخارجية، كما تم تعديله وتتميمه.

- توطین شهادة الاستيراد

- إن شهادة الاستيراد التي تستلزم أداء، يجب أن يتم توطينها لدى بنك معتمد من طرف مكتب الصرف.

- يتمثل توطین شهادة الاستيراد بالنسبة للمستورد في اختيار بنك معتمد يلتزم معها على إنجاز الإجراءات المنصوص عليها في قوانين التجارة الخارجية والصرف، وعلى القيام بالأداءات المالية المتعلقة بالاستيراد.

البضائع الخاضعة للإذن بالاستيراد	البضائع غير الخاضعة للإذن بالاستيراد	
إعداد ترخيص بالاستيراد مرفوق بسبع (7) نسخ من الفاتورة المبدئية	إعداد التزام بالاستيراد مرفوق بستة (6) نسخ من الفاتورة المبدئية	تعينة المطبوع
يجب إيداع هذه الوثائق لدى الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية للحصول على تأشيرة/إذن	البنك الموطن	إيداع المطبوع
في نفس يوم إيداع الطلب أو 30 يوما، ابتداء من تاريخ تقديم الطلب، إذا كان ضروريا أخذ الرأي التقني للقطاعات الوزارية الأخرى.	موافقة البنك	الأجل الزمني لقرار الموافقة أو الرفض
6 أشهر كحد أقصى من تاريخ الحصول على تأشيرة الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية	6 أشهر كحد أقصى من تاريخ التوطين	مدة الصلاحية

نقط الاتصال للحصول على مزيد من المعلومات بخصوص المعايير الإجبارية

مصلحة المواصفات الصناعية المغربية :

العنوان : زاوية شارع كمال الزبدي وزنقة دادي، منطقة 21 الرياض - الرباط

الهاتف : 0537716214

الموقع الإلكتروني : snimal@mcinet.gov.ma

قائمة المعايير المغربية متوفرة على الموقع الإلكتروني مصلحة المواصفات الصناعية المغربية.

9- مسلك الاستخلاص الجمركي عند التصدير

يمكن لإدارة الجمارك إعطاء رمز خاص، يقوم مقام السجل التجاري، بالنسبة للمصدرين، الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين، غير المسجلين في السجل التجاري (التعاونيات الفلاحية، والجامعات، والسفارات، والسياح...).

بالنسبة لمنتجات الصناعة التقليدية، يجب التسجيل بسجل مصدري منتجات الصناعة التقليدية عند كل عملية تصدير. ويتم التسجيل بهذا السجل بواسطة طلب يودع لدى الوزارة المكلفة بالصناعة التقليدية، والاقتصاد الاجتماعي والتضامني، أو لدى مندوبيات هذه الوزارة في مختلف جهات المغرب.

مؤسسات المراقبة	البضائع الخاضعة للمراقبة	
المنتجات الفلاحية والغذائية	المكتب الوطني للسلامة الصحية للمنتجات الغذائية، المؤسسة المستقلة لمراقبة وتنسيق الصادرات	عند التصدير
المنتجات الصناعية : وزارة التجارة والصناعة	المراكز التقنية والصناعية	
منتجات الصيدلة والتجميل	وزارة الصحة	
منتجات الصناعة التقليدية	وزارة الصناعة التقليدية، والاقتصاد الاجتماعي والتضامني	

الحصول على شهادة التصدير

المراحل	البضائع الغير خاضعة للإذن بالتصدير	البضائع الخاضعة للتصريح بالتصدير
تعبئة المطبوع	إعداد التزام بالصرف مرفوق بثلاث (3) نسخ إعداد رخصة التصدير مرفوقه بست (6) نسخ من الفاتورة المبدئية	إعداد رخصة التصدير مرفوقه بست (6) نسخ من الفاتورة المبدئية
إيداع المطبوع	البنك الموطن	يجب إيداع رخصة التصدير لدى الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية للحصول على تأشيرة مقابل الحصول على وصل التسلم.
الأجل الزمني لقرار الموافقة أو الرفض	-	30 يوما، ابتداء من تاريخ تقديم الطلب
مدة الصلاحية	3 أشهر كحد أقصى ابتداء من تاريخ الحصول على تأشيرة الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية	

مخطط موجز لمسطرة التصدير

صورة موجزة			
الوثائق الواجب الإداء بها	المؤسسات	الإجراءات	
رقم السجل التجاري	المكتب المغربي للملكية الصناعية والتجارية/المحكمة التجارية	التسجيل بالسجل التجاري	1- المراحل الأولية
	الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية، مغرب تصدير، إدارة الجمارك والضرائب غير المباشرة	فحص وضعية البضائع	
شهادة الصحة وسلامة النباتات	المنتجات الغذائية : المكتب الوطني للسلامة الصحية للمنتجات الغذائية	ربط الاتصال بمؤسسات الرقابة التقنية أو الصحية، عند الاقتضاء	2- المطابقة التقنية، الصحية أو سلامة النباتات
الشهادة التقنية (إجبارية)	المؤسسة المستقلة لمراقبة وتنسيق الصادرات		
	منتجات الصيدلة والتجميل: وزارة الصحة		
	المنتجات الصناعية : وزارة التجارة والصناعة		
	منتجات الصناعة التقليدية: وزارة الصناعة التقليدية، والاقتصاد الاجتماعي والتضامني		
شهادة التصدير	الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية	الحصول على شهادة التصدير : الالتزام بالصراف أو رخصة التصدير	3- مراحل مسطرة التصدير
الفئة الجمركية	إدارة الجمارك والضرائب غير المباشرة	إرجاع ملف التصدير	
الإذن بالشحن	إدارة الجمارك والضرائب غير المباشرة	إرسال البضاعة	
	مكتب الصرف	إسترجاع مداخل التصدير	
	مكتب الصرف	تصفية ملفات التصدير	

10- تدبير المخاطر

أ- أدوات تغطية المخاطر

تخضع عمليات التجارة الخارجية من ناحية، لمخاطر تقلبات أسعار الصرف وشروط التمويل، ومن ناحية أخرى، لخطر عدم الاسترداد في حالة تخلف الطرف المقابل. من الممكن الاشتراك، لدى المؤسسات المالية المعتمدة، في أدوات لتغطية مخاطر التقلبات من 3 أنواع :

تغطية الصرف إلى أجل

01

تمكن تغطية الصرف إلى أجل من إعطاء الفرصة للفاعل الاقتصادي من أجل التحوط ضد تقلبات أسعار الصرف. يجب على الفاعل الاقتصادي التوجه إلى بنك مغربي لإعداد عقد صرف إلى أجل والذي يمثل التزاما بالبيع (التصدير) أو بالشراء (الاستيراد) بالسعر المحدد في تاريخ التوقيع على العقد.

تغطية ضد مخاطر تقلب أسعار بعض المنتجات الأساسية

02

يحق للفاعلين الاقتصاديين تغطية تجارتهم في السوق الدولية ضد خطر التقلبات في أسعار بعض السلع الأساسية من أصل فلاحى، معدني، أو طاقي التي يمكن أن يتم تداولها في سوق ثانوية.

تغطية ضد مخاطر تقلب أسعار الفائدة

03

وتتمثل الأدوات التي وضعتها البنوك :

- مقايضة أسعار الفائدة : أداة للتحوط تمكن من تحويل قرض بمعدل ثابت إلى قرض بمعدل متغير أو العكس؛
- قرض خارجي بمعدل مسقف (CAP) : أداة للتحوط تمكن الفاعل الاقتصادي من تحويل ضمان القيام بقرض خارجي بمعدل مسقف إلى قرض بمعدل متغير، وذلك عبر أداء منحة.
- اتفاق المعدل المستقبلي : الأداة التي تمكن الفاعل الاقتصادي من التحديد القبلي لمعدل القرض المستقبلي في وقت لاحق دون أداء منحة.

ب- التأمينات

فيما يتعلق بتغطية مخاطر الخسارة أثناء النقل أو نتيجة لعجز الزبون، يمكن شراء أدوات التأمين التالية لدى مؤسسة مالية معتمدة :

01 التأمين على النقل

من بين التأمينات على النقل نجد:

Franc d'avaries particulières : تغطية محدودة، تتم تغطية الخسائر الكلية وكذا الخسائر الجزئية في البحر إذا غرقت السفينة أو احترقت أو تحطمت.

02 التأمين العمومي التكميلي

في إطار دعم الدولة لمقاولات التصدير ولتمكينها من الحفاظ على زيادة حصصها في أسواق التصدير، تم إحداث آلية للتأمين العمومي، مكملة للتأمين على التصدير (APC)، في سنة 2010، لصالح المصدرين، بموجب اتفاقية بين وزارة الاقتصاد والمالية ووزارة التجارة الخارجية و SMAEX.

03 التأمين على القرض

يضمن هذا التأمين المصدر، بموجب العقد المبرم مع المدين، ووفقا لأحكام سياسة التأمين ضد خطر عدم استرداد الدين بسبب مخاطر سياسية، كوارث طبيعية أو نقدية، أو مخاطر تجارية عادية أو استثنائية. ويغطي الضمان جميع الجهات وجميع العمليات باستثناء تلك المتضمنة في خطابات الاعتماد الغير قابلة للإلغاء والمؤكدة.

II. الأساسيات

1- طرق الأداء على المستوى الدولي

طرق الأداء المختلفة هي :

التحويل البنكي الدولي :

01

يشكل تحويل SWIFT الوسيلة الأسرع والأقل تكلفة. فهي تعتمد على شبكة إلكترونية بنكية والتي ترتبط، من خلالها، عدة آلاف من الأبنك عبر العالم.

الشيك :

02

نظرا لاختلاف القوانين بالخارج، ننصحكم بعدم أداء صادراتكم عن طريق الشيك. تجنبوا أيضا الأداء بالشيك البنكي.

الورقة التجارية (الكمبيالة أو السند لأمر)

03

الورقة التجارية (الكمبيالة أو السند لأمر) : هو إعطاء الأمر من طرف الدائن إلى المدين، كتابة وعبر طرف ثالث، بأداء مبلغ مالي معين إلى أجل لحساب مستفيد آخر.

تتطلب الورقة التجارية ثلاثة أشخاص: الدائن المصدر للورقة، والذي يسمى الساحب، والمسحوب منه وهو الشخص الذي يتلقى الأمر بالأداء أي المدين، وأخيرا المستفيد الذي تمت كتابة الورقة لصالحه، والذي يسمى الحامل.

توجد أساليب أداء أخرى مبنية على أساس التزام البنوك الممثلة للأطراف المتعاقدة :

الاعتماد المستندي :

الالتزام مكتوب من البنك بأدائه مبلغا محددًا لكم، بناءً على طلب منكم أو من المشتري الخاص بكم عندما تقومون بالاستيراد، شريطة الإداء، في أجل معين، بالوثائق المنصوص عليها في الاعتماد المستندي. وتحمل هذه التقنية مركزًا هامًا بين طرق الأداء الدولية، إذ تقدم أمانًا أكبر للمعاملات ويتم تطبيق قواعدها بشكل موحد في جميع البلدان.



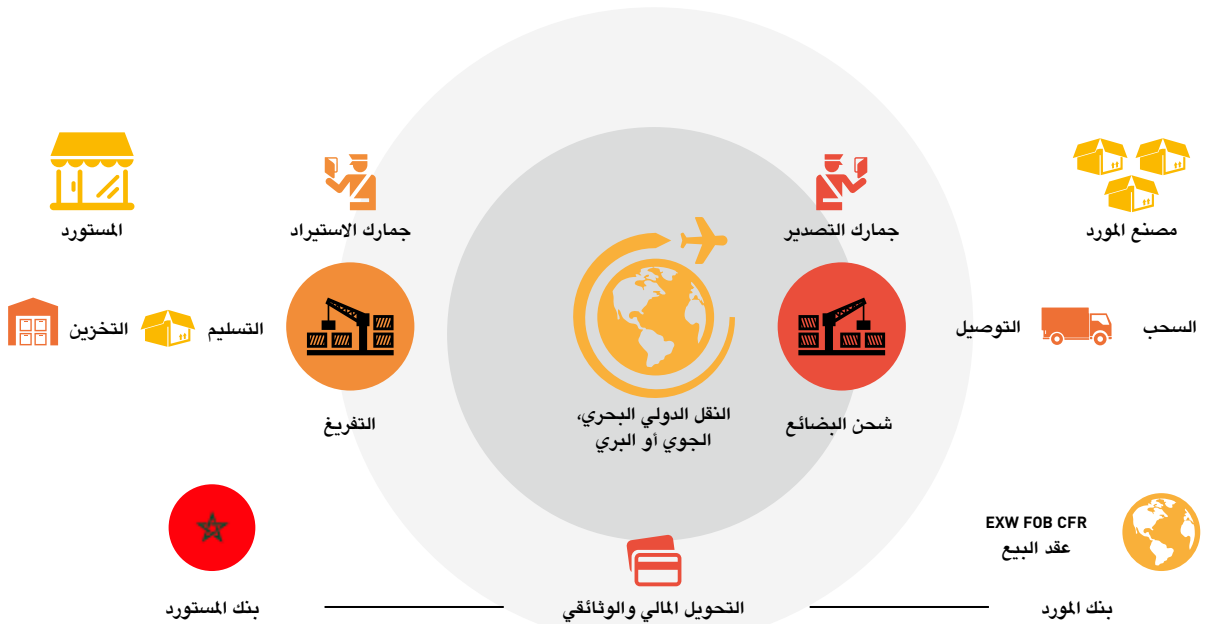
التسليم المستندي :

تتمثل هذه التقنية بالنسبة للمصدر في إعطاء الوثائق التجارية والمالية للبنك الذي يتعامل معه وتوكيله لتسليمها للبنك الذي يتعامل معه المشتري مقابل الأداء الفوري (النقدي) أو التزام بالأداء في أجل معين.

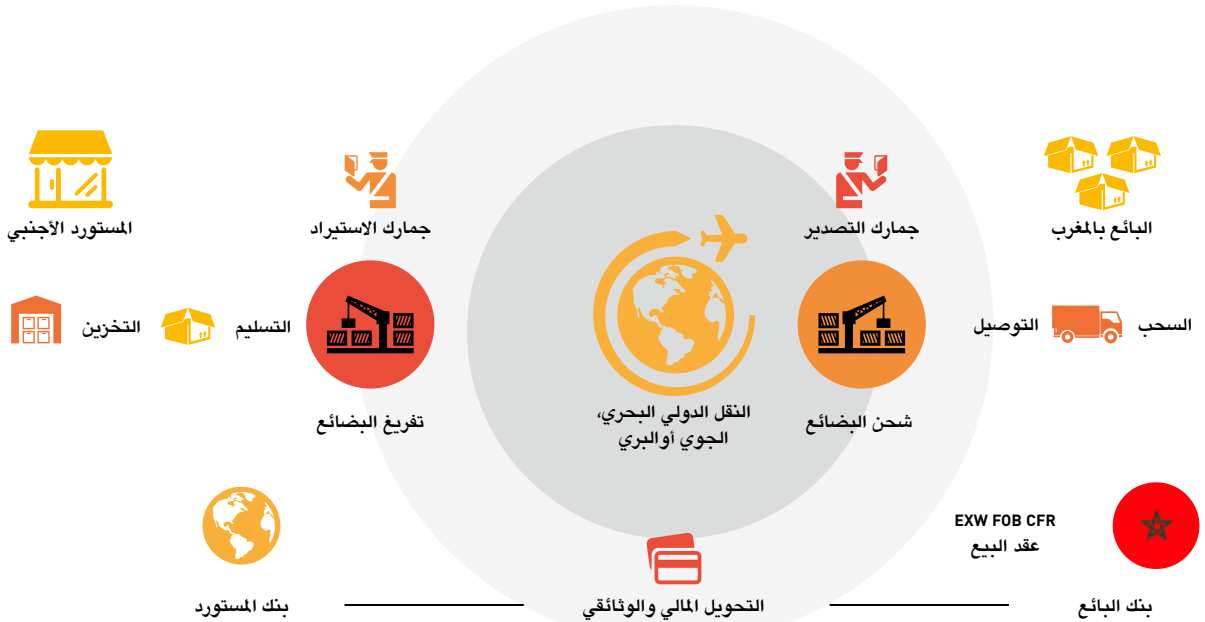
حتى لو كان هذا النظام يوفر ميزة كونه نظامًا بسيطًا، فإنه لا يشكل ضمانًا للأداء ومن ثم يفترض ثقة نسبية في المشتري.

الفرق الأساسي بين التسليم المستندي والاعتماد المستندي يكمن في أن التسليم المستندي لا يتضمن أي التزام بالأداء من طرف بنك واحد أو أكثر.

2- مسلك عمليات الاستيراد



3- مسلك عمليات التصدير



4- تنظيم عملية التصدير

أ- اختيار السوق المستهدفة

يمر اختيار سوق التصدير، عادة، من خلال الخطوات المتعاقبة الثلاث التالية :

- ◀ إجراء الدراسات المتعلقة بالانتقاء الأولي : المؤشرات الجغرافية والديمغرافية، المعطيات الاقتصادية، والمالية والنقدية، والبنيات التحتية والمحيط السياسي. يجب أن تكون هذه الدراسة سريعة وقليلة التكلفة، وتستند إلى تحليل المعلومات العامة والتركيبية التي يسهل الوصول إليها أثناء البحث الوثائقي.
- ◀ القيام بالدراسات الشاملة : البيئة القانونية، البنية التنافسية، والعوامل الاجتماعية والثقافية المتعلقة بالطلب... إلخ. يجب التوفر على معرفة شاملة ومتعمقة للأسواق المنتقاة مسبقاً من أجل اختيار السوق أو الأسواق المستهدفة.
- ◀ الدراسات المخصصة : بعد اختيار السوق أو الأسواق المستهدفة، تقوم الدراسة بتحديد العناصر المختلفة لمخطط للتسويق (المنتج والسعر والتوزيع والتواصل).

بعض المعايير لاختيار السوق المستهدفة :

دراسات شاملة	دراسة الانتقاء الأولي
<p>دراسة المنافسة المحلية :</p> <ul style="list-style-type: none"> ◀ من هم المنافسون؟ (المحليون والأجانب) ◀ ما هي بنية المنافسة (عدد المنافسين...؟) ◀ ما هي استثماراتهم في مجال الاتصال؟ ◀ ما هي العوامل المشتركة للنجاح في السوق؟ 	<p>دراسة الأسواق الأجنبية :</p> <ul style="list-style-type: none"> ◀ إمكانيات السوق ◀ السكان ◀ الناتج الإجمالي الداخلي، تطور الناتج الإجمالي الداخلي، الناتج الإجمالي الداخلي حسب الفرد ◀ حجم السوق ◀ نسبة الاختراق ◀ الاستهلاك الفردي
<p>سهولة الدخول إلى السوق :</p> <ul style="list-style-type: none"> ◀ النظام الاقتصادي والسياسي ◀ وجود اتفاقيات تجارية ◀ مدونة الجمارك ◀ قوانين الاستثمار ◀ قوانين اقتصادية خاصة ◀ العوامل الاجتماعية والثقافية ◀ نسبة الخطر في البلد 	

دراسة السوق هي تقنية لجمع وتحليل المعلومات التجارية التي ستكون سندا كبيرا للمصدر من أجل:

- اختيار الأهداف ووسائل العمل؛
- مراقبة النتائج؛
- معرفة أسباب التفاوتات المحتملة بين الأهداف والنتائج؛
- مصاحبة عملية المقابلة في مراحلها المختلفة.

ب- تحديد استراتيجيات لاختراق السوق المستهدفة

يؤثر اختيار طريقة اختراق السوق على الأهمية التي سيتم منحها لاستراتيجية التسويق داخل استراتيجية المقاتلة. ويمكن تصنيف الطرق المختلفة لاختراق السوق، عندما يتعلق الأمر بالتصدير، إلى ثلاث فئات كبيرة:

التصدير بالوكالة (بالمناولة)

استخدام الوسطاء الذين لديهم الموارد والمهارات الضرورية في المجال التجاري، والثقافي، واللغوي، فضلا عن الخبرة والمعرفة بالسوق (نظم النقل، الزبناء، الموردون، شبكات التوزيع، القوانين...).

التصدير المراقب (المباشر)

هناك نوعان من التصدير المراقب، البيع عن بعد والتوطين.

التصدير المتوافق بشأنه

طريقة الاختراق الذي من خلاله تقوم المقاتلة بعملية التصدير، بتعاون مع واحد أو أكثر من الشركاء أو الأجانب.

الشركاء على مستوى التوزيع في التصدير والمناولة

• شركات إدارة التصدير

شركة خدمات مستقلة تتكلف بجميع الأعمال المتعلقة بخدمة التصدير لفائدة شركة معينة في إطار عقد وكالة.

• شركة التجارة الدولية

هي شركة استيراد وتصدير تشتري لحسابها الخاص منتجات شركات أخرى، ثم تقوم ببيعها باسمها في الأسواق الأجنبية مع تحديدها لهامش الربح الذي تريده.

• مكاتب الشراء

يعتبر مكتب الشراء الأجنبي، الموجود في البلد الأصلي للمصدر، خلية شراء موكول لها أن تتعامل لحساب "الشركة-الأم" الأجنبية (سلاسل البيع بالتجزئة، والشركات الصناعية).

• المستوردون والتجار (تجار الجملة والمستوردين الآخرين)

هو تاجر مستقل يشتري المنتجات من المصدر وبعد ذلك يبيعها باسمه ولحسابه الخاص، ويتحمل المخاطر ويستفيد من الأرباح عبر أخذ هامش من الربح.

• مركزية الشراء أو مركزيات إدخال المنتوجات

تنتسب إلى علامة واحدة أو عدة علامات للمتاجر الكبرى والمتوسطة وتتكلف بتموينها. وهي مسؤولة عن التفاوض بشأن الأسعار والكميات مع المنتجين.

ت- إعداد مخطط التصدير

تقدم إستراتيجية التصدير، المحددة بوضوح، ستة مزايا :

3

شرح أحسن
للأهداف

2

السهولة في تنفيذ
التوجهات

1

تحديد نقاط قوة
والضعف

6

فهم واضح
للتسيير

5

السهولة في
التمويل

4

تقييم أحسن
للنتائج

لإعداد مخطط التصدير، يجب أن تتوفر المقابلة على مخطط أعمال يتمحور حول الأسواق الأجنبية، ويحدد السوق أو الأسواق المستهدفة، وأهداف التصدير، والموارد الضرورية، والنتائج المنتظرة. يقترح الموقع الإلكتروني www.rcsec.org/pai/doc/intro_ibp.cfm مخطط أعمال تفاعلي.



يجب أن يتناول مخطط التصدير العناصر التالية :

تقديم

- تاريخ المقابلة
- الرؤية والمهام
- هدف مخطط التصدير
- الأهداف التنظيمية
- الأهداف المنشودة في الأسواق الدولية
- أهداف التصدير على المدى القصير والمتوسط
- مقر المقابلة والمنشآت
- الملكية
- الكفاءات
- العلاقات بين التصدير وباقي أنشطة المقابلة
- التجربة ومعارف المقابلة في مجال التصدير
- التحالفات الإستراتيجية

الجوانب التنظيمية

- وصف المنتج والخدمات
- الخصائص الرئيسية
- الملاءمة وإعادة التحديد بهدف التصدير
- إنتاج المنتجات والخدمات
- المنتجات والخدمات المستقبلية
- المزايا المقارنة على المستوى الإنتاجي

استراتيجية اختراق السوق

- الأسواق المستهدفة
- وصف المنافسين الرئيسيين
- تحليل الوضعية التنافسية
- تموقع المنتج
- استراتيجية السعر
- ظروف البيع
- استراتيجية التوزيع
- الاستراتيجية الإعلانية (الإشهارية)/البحث عن منافذ
- وصف الوسطاء والشركاء

المشاكل القانونية واللوجستية

- حماية الملكية الفكرية
- قضايا أخرى تمس القانون
- طرق النقل والتأمين على شحن البضائع
- الوثائق التجارية
- اللجوء إلى موردي الخدمات التجارية

عوامل الخطر

- الأخطار المرتبطة بالسوق
- أخطار الاقتراض والصرف
- الأخطار السياسية وأخطار أخرى

نظرة على السوق

- دراسة السوق
- السياق السياسي
- السياق الاقتصادي
- حجم السوق
- الأقسام الرئيسية للسوق
- طرق ومعايير الشراء
- وصف أعضاء الصناعة
- حصة الاستيراد في السوق
- الحواجز الجمركية وغير الجمركية
- اتجاهات الصناعة وعوامل تجارية أخرى
- آفاق السوق

مخطط الإنجاز

- الأنشطة الرئيسية
- معايير ومسار التقييم

الجانب المالي

- المداخيل أو مصادر التمويل
- كلفة المبيعات
- كلفة التسويق والإعلان (الإشهار)
- نفقات أخرى
- ميزانية الاستغلال

