الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
République Algérienne Démocratique et Populaire
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

جامعة محمد خيضر – بسكرة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية
المرجع: ..... / ق.ع.إ / 2017

Université Mohamed KHIDHER-Biskra
Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Economiques
Réf : ……... / D.S.E / 2017

الموضوع

إستراتيجية تغطية مخاطر القروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية

دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR- وكالة بسكرة-393-

2016-2009

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية

تخصص : نقود ومالية

إعداد الطالب (ة)

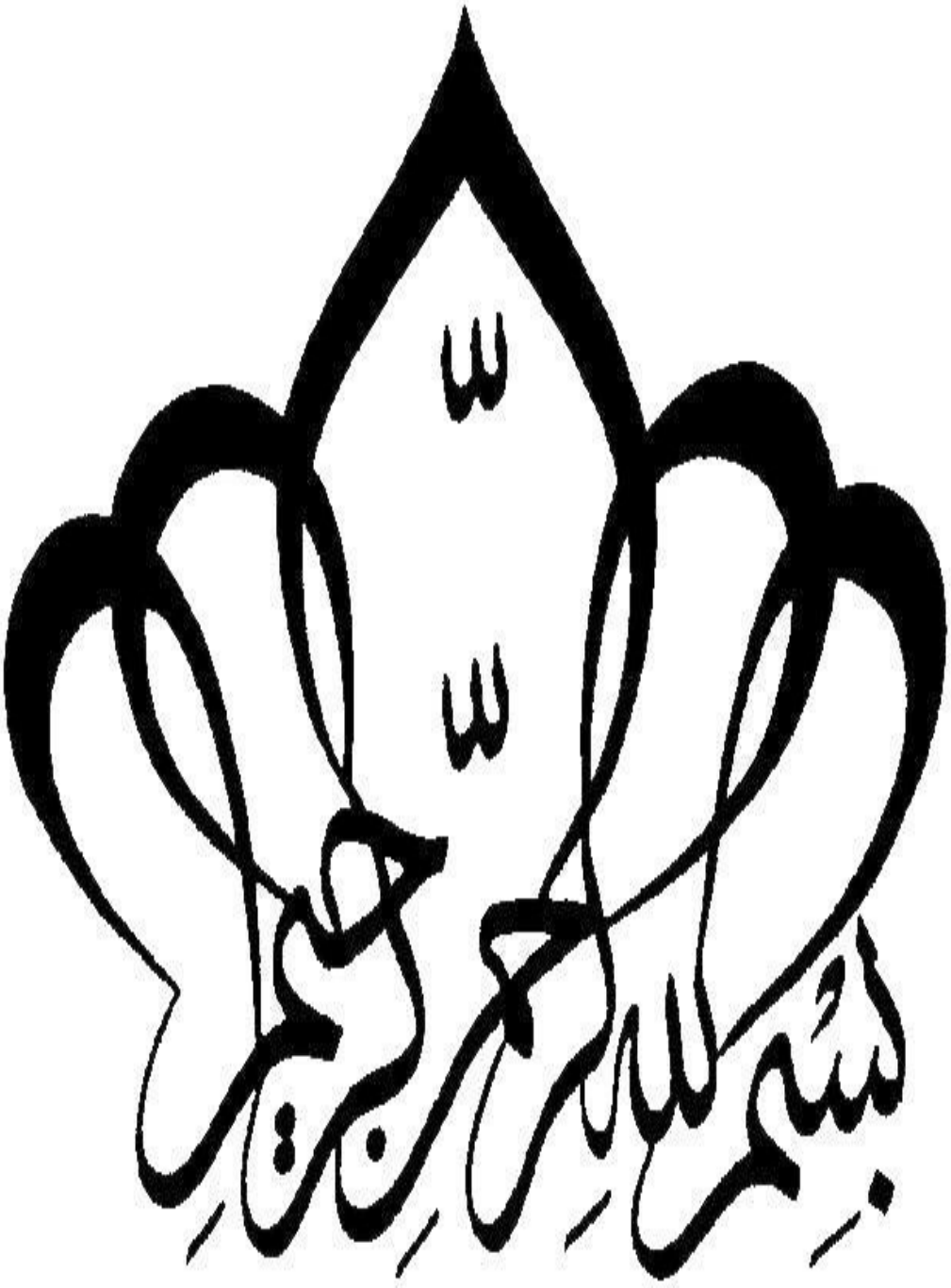
- قسوري حفيظة

إشراف الأستاذ (ة)

- بن سماعين حياة

http://www.univ-biskra.dz/

السنة الجامعية : 2016-2017


بسم الله الرحمن الرحيم

وَقُل رَّبِّ زِدْنِي عِلْمًا

شكر وتقدير

أشكرك يا الله على نعمك التي أنعمت علي ﴿وَإِن تَعُدُّواْ نِعْمَتَ اللّهِ لاَ تُحْصُوهَا﴾ (إبراهيم: 34).

و على نعمة توفيقك لي لإتمام هذا البحث ﴿رَبِّ أَوْزِعْنِي أَنْ أَشْكُرَ نِعْمَتَكَ الَّتِي أَنْعَمْتَ عَلَيَّ وَعَلَىٰ وَالِدَيَّ وَأَنْ أَعْمَلَ صَالِحًا تَرْضَاهُ وَأَدْخِلْنِي بِرَحْمَتِكَ فِي عِبَادِكَ الصَّالِحِينَ﴾

(النمل : 19).

نتقدم بجزيل الامتنان إلى أستاذتي الفاضلة "بن سماعيل حياة" التي كانت الأستاذة الموجهة ونعم المرشدة والتي لما عليا في هذا العمل أيادي بيضاء و أنارت لي الدرب والتي لم تبخل بتوجيهاتها ونصائحها المفيدة و القيمة ، أشكركِ على جميل صبرك و حسن معاملتك لكي مني فائق التقدير و الاحترام.

كما أشكر جميع الأساتذة وكل موظفي كلية العلوم الاقتصادية وكل عمال بنك الفلاحة والتنمية الريفية خاصة مصلحة التجارة الخارجية على التوجيهات والنصائح التي قدموها لي لإتمام هذا العمل.

كما أنني مدينة بالشكر إلى كل من وقف إلى جانبي منذ بداية هذا البحث إلى نهايته.

-والحمد لله أولا و آخرا-

إهداء

أهدي هذا العمل إلى أغلى ما أملك على وجه الأرض ومصباح مسيرتي ونجاحي

إلى بلسم الجروح الذي ذلل صعوبات الدراسة والحياة وشجعاني طوال هذه السنوات إلى نبع الحنان وبر الوئام إلى من ليس لهما مثيل في هذا الزمان

إلى أجمل كلمة نطق بها اللسان أمي الغالية " ربيعة"

والى من طالما سره نجاحي وعلمني، إلى الذي لم يبخل عليا بحنانه أبي الغالي أتمنى شفائه " حمة الصغير" وفقني الله لطاعتهما وخدمتهما.

إلى من يطيب معهم همومي وتعبي إلى كل إخوتي وزوجاتهم وأولادهم والى أخواتي وأزواجهم وأولادهم .

إلى كل من يحمل لقب: قسوري، منصوري، جعفري،سيفي، بودرافة، صوالح، صاري،نواجي، جنايحي، تركي، صولي، بن بلقاسم، بن عيسى

إلى كل صديقاتي وحبيباتي: أسيا،خديجة، خولة،مروة، رندة، سارة،كريمة، أسمهان،الهام، بسمة، أمينة وإلى كل صديقاتي في قسم الاقتصاد الدولي والى كل من يعرفني...

إلى أختي في مشواري الدراسي كله بن عيسى أحلام أتمنى لها التوفيق في حياتها .

إلى كلية العلوم الاقتصادية ،تخصص نقود ومالية .

إلى عاملات مصلحة التجارة الخارجية في BADRوكالة بسكرة-393-

لكل هؤلاء: أهدي ثمرة عملي هذا والله ولي التوفيق.

حفيظة قسوري

الملخـــص

إستراتيجية تغطية مخاطر القروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية

الملخص بالعربية:

من خلال دراستنا هذه والتي تتمحور حول قروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية، وكيفية تغطيتها من قبل البنوك التجارية الجزائرية، والتي قد تناولنا في الفصل الأول دراسة نظرية حول التجارة الخارجية وتسليط الضوء بصورة أساسية على مخاطر تمويلاتها وكيفية تغطيتها والتقليل من مخاطرها في الفصل الثاني، مرورا إلى واقع تغطية هذه المخاطر على مستوى البنوك التجارية الجزائرية من خلال دراسة ميدانية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية بدر وكالة بسكرة بإشكالية متمثلة في :

ماهي الاستراتيجيات المعتمدة لتغطية مخاطر القروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية؟ وكيف تتم تغطيتها من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة؟

ومنه يتجلى هدف الموضوع في الدور الرئيسي والفعال للتجارة الخارجية ودورها الهام في تسوية المبادلات الدولية والتعرف على المخاطر التي تنجم عن تقنيات تمويلاتها وكيفية التحكم فيها.

وقد توصلت الدراسة الى مجموعة من النتائج خاصة في الجانب التطبيقي أن مختلف عمليات التجارة الخارجية التي تتم على مستوى البنك من خلال تمويل عمليات الاستيراد والتصدير تكون بمختلف القروض كالاعتماد المستندي والتحصيل المستندي والتحويل الحر وكذلك دوره الهام في التحكم في المخاطر الناجمة عن طريق آليات وتقنيات يعتمدها.

الكلمات المفتاحية:

التجارة الخارجية – المخاطر – تغطية – إستراتيجية – القروض

La stratégie de couverts les risques des crédit destinés à financer la commerce extérieur

Le résumé en français :

La stratégie de couverts les risques des prêts destinés à financer la commerce extérieur À travers notre étude ,et qui était centrée sur les prêts destinés à financer la commerce extérieur, et comment êtres couverts par les banques commerciales algériennes, où nous avons eu affaire avec le premier chapitre ,l'étude théorique sur la commerce extérieur et mettre en évidence principalement sur les risques et la façon de couvrir les finances et réduire les risques au deuxième chapitre, en passant à la réalité de ces risques au niveau des banques algériennes à travers études pratique "sur le terrain " dans la banque d'agriculture et du développement rural Badr agence de Biskra représentée dans la problématique suivante:

Quelles sont les stratégies adoptées pour couvrir les crédits destinés à financer les risques du commerce extérieur? Et la façon dont il sont couverts par la banque d'agriculture et de développement rural Agence de Biskra?

L'objectif de ce sujet reflète dans le rôle principal et actif au commerce extérieur et son rôle le plus important dans le règlement du commerce internationale et l'identification des risques posés par les techniques et la façon dont le contrôle des finances.

L'étude a révélé un groupe de résultats spéciaux dans le côté pratique que diverses opérations de commerce extérieur réalisées au niveau bancaire par le financement des opérations d'importation et d'exportation sont différents prêts tels que crédit documentaire et remis documentaire et la transferts libre, ainsi que d'importantes dans le contrôle des risques posés par les techniques de mécanismes de son rôle il prend en charge.

Les mots clés :

la commerce extérieur - les risques - couverture- stratégie - les crédits

فهرس

المحتويات

فهرس المحتويـــات

الموضـــــــــــــــــوع		الصفحة
البسملة		/
الدعاء		/
شكر وتقدير		/
الإهداء		/
فهرس المحتويات		I
قائمة الجداول		VI
قائمة الأشكال		VII
قائمة الملاحق		VIII
قائمة المختصرات		IX
ملخص		X
المقدمة العامة:		أ–و
الفصـــل الأول	تمهيد الفصل	2
	المبحث الأول: مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية	3
	المطلب الأول:ماهية التجارة الخارجية	3
	الفرع الاول: مفهوم التجارة الخارجية	3
	الفرع الثاني مكونات التجارة الخارجية	4
	الفرع الثالث: الفرق بين التجارة الخارجية والداخلية	5
	الفرع الرابع: أهمية التجارة الخارجية	6
	المطلب الثاني: السياسية التجارية المتعلقة بالتجارة الخارجية	7
	الفرع الأول: تعريف السياسة التجارية	7
	الفرع الثاني: اتجاهات السياسة التجارية	7
	الفرع الثالث: أساليب السياسة التجارية	9
	المطلب الثالث: مقوّمات التجارة الخارجية	11
	الفرع الأول: أسباب قيام التجارة الخارجية	11
	الفرع الثاني: أطراف التجارة الخارجية	12
	الفرع الثالث: الوثائق المستعملة في التجارة الخارجية	13
	المطلب الرابع: التمويل البنكي للتجارة الخارجية	16

مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية		الفرع الأول: العمليات البنكية لتمويل التجارة الخارجية	16
		الفرع الثاني: التوطين البنكي	18
	المبحث الثاني: القروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية		21
		المطلب الأول: طرق التمويل قصيرة الأجل	21
		الفرع الأول: طرق التمويل البحت	22
		الفرع الثاني: إجراءات الدفع والقرض	25
		المطلب الثاني: طرق التمويل متوسطة وطويلة الأجل	40
		الفرع الاول : قرض المشتري	40
		الفرع الثاني: قرض المورد	42
		الفرع الثالث: التمويل الجزافي	43
		الفرع الرابع: القرض الايجاري الدولي	45
		المطلب الثاني: أدوات الدفع المستعملة في تسوية المبادلات التجارة الخارجية	46
		الفرع الاول: التسوية عن طريق الشيكات	46
		الفرع الثاني: التسوية عن طريق التحويلات المصرفية	47
		الفرع الثالث: التسوية عن طريق الاوراق التجارية	49
	خلاصة الفصل		52
الفصل الثاني	**تهميد الفصل**		54
	المبحث الأول: مخاطر القروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية		55
		المطلب الأول: المخاطر البنكية	55
		الفرع الفرع الاول: تعريف الخطر	55
		الفرع الثاني: مفهوم المخاطر	56
		المطلب الثاني: مخاطر العامة	57
		الفرع الاول: الخطر التجاري	57
		الفرع الثاني: خطر سعر الصرف	57
		الفرع الثالث: الاخطار الغير تجارية	58
		المطلب الثالث:مخاطر خاصة (تقنيات التجارة الخارجية)	59
		الفرع الاول: مخاطر مرتبطة بالاعتماد المستندي	59
		الفرع الثاني: مخاطر مرتبطة بالتحصيل المستندي	61

المخاطر الناتجة عن تمويل التجارة الخارجية والطرق المعتمدة من قبل البنوك لمعالجتها		الفرع الثالث: مخاطر مرتبطة بقرض المشتري	61
		الفرع الرابع: مخاطر قرض المورد	62
	المبحث الثاني: الطرق المعتمدة من قبل البنوك لمعالجة الاخطار		63
		المطلب الأول: تغطية المخاطر الموجهة لتمويل التجارة الخارجية	63
		الفرع الاول: تغطية مخاطر ارتفاع التكاليف	63
		الفرع الثالث: تغطية مخاطر عدم الدفع	63
		الفرع الثالث: تغطية مخاطر النقل	63
		الفرع الرابع: التغطية عن الهيئات الحكومية	64
		المطلب الثاني: آليات أخرى لتغطية المخاطر	64
		الفرع الأول: الأخطار المغطاة بموجب CAGEX	64
		الفرع الثاني: نظام سويفت	65
		الفرع الثالث: المصطلحات التجارية الدولية	67
		المطلب الثالث: الضمانات البنكية كآلية لتسيير وتغطية مخاطر القروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية	71
		الفرع الأول: مفهوم الضمانات البنكية الخارجية	71
		الفرع الثاني: طرق إصدار الضمانات البنكية الخارجية	72
		الفرع الثالث: أنواع الضمانات البنكية	75
		الفرع الرابع: تسيير الضمانات البنكية الخارجية	76
	خلاصة الفصل		78
الفصل الثالث	**تمهيد الفصل**		80
	المبحث الأول: تقديم عام حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR		81
		المطلب الأول: الطريقة المستعملة في جمع المعلومات	81
		الفرع الاول: طريقة جمع المعلومات	81
		الفرع الثاني: دراسة حالة	82
		المطلب الثاني: بنك الفلاحة والتنمية الريفية الرئيسيBADR	82
		الفرع الاول: تعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية	83
		الفرع الثاني: نشأته	83
		الفرع الثالث: تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية	83
		الفرع الرابع: مهام وأهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية	84

دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR-وكالة بسكرة-393-		الفرع الخامس: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية	85
		المطلب الثالث: التعريف بالوكالة -393- بسكرة	88
		الفرع الأول: نشأته	88
		الفرع الثاني: خدماته	88
		الفرع الثالث: الهيكل التنظيمي لوكالة بدر بسكرة	89
	المبحث الثاني: عمليات تمويل التجارة الخارجية والمخاطر التي يتعرض لها البنك والتحكم فيها		90
		المطلب الأول: عملية التوطين البنكي	90
		الفرع الأول: فتح الحساب	90
		الفرع الثاني: التوطين الالكتروني المسبق	91
		الفرع الثالث: إجراءات التوطين	96
		الفرع الرابع: سير العملية	97
		المطلب الثاني: عمليات الاستيراد والتصدير التي تقام على مستوى الوكالة	97
		الفرع الأول: عمليات الاستيراد	97
		الفرع الثاني: عمليات التصدير	101
		المطلب الثالث: بعض نماذج لعملية الاستيراد لشركات مختلفة على مستوى الوكالة	102
		المطلب الرابع: المخاطر وإستراتيجية تغطيتها	105
		الفرع الأول: قروض التجارة الخارجية خلال الفترة 2009-2016	105
		الفرع الثاني: تغطية المخاطر من قبل البنك- وكالة -	107
		الفرع الثالث: استراتيجيات للتحكم في المخاطر	108
		الفرع الرابع: استراتيجيات أخرى لتغطية المخاطر	109
	خلاصة الفصل		110
الخاتمة العامة			112
قائمة المراجع			113
قائمة الملاحق			119

قائمة

الجداول والأشكال

الملاحق

والمختصرات

رقم الشكل	العنوان	الصفحة
1	سير عملية تحويل الفاتورة	23
2	أنواع الاعتمادات المستندية	27
3	عملية سير الاعتماد المستندي	33
4	عملية سير التحصيل المستندي	36
5	سير عملية تأكيد الطلبية	39
6	سير عملية قرض المشتري	41
7	سير قرض المورد	42
8	سير التمويل الجزافي	44
9	سير عملية قرض الايجار الدولي	45
10	الضمان المباشر والغير مباشر	74
11	الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفيةBADR	87
12	الهيكل التنظيمي لوكالة بدر 393 بسكرة	89
13	عمليات التوطين البنكي المسبق	91
14	التمثيل البياني لعدد الملفات	107

رقم الجدول	العنوان	الصفحة
1	المغادرة(E)المجموعة	69
2	المجموعة (F) أجور النقل الغير رئيسي غير مدفوعة	69
3	المجموعة (C) أجور النقل الغير رئيسي مدفوعة	69
4	المجموعة (D) الوصول	69
5	سير المقابلة في بنك بدر–وكالة بسكرة	81
6	ختم التوطين	103
7	عدد الملفات	105
8	النسب المؤوية للمعطيات	106

رقم الملحق	العنوان
1	طلب التوطين
2	فاتورة نموذجية بختم التوطين
3	Contrôle de qualité
4	شهادة المنشأ
5	Liste de colisage
6	Order de virement
7	طلب فتح الاعتماد
8	فتح ملف التوطين
9	CONNAISSEMEN
10	رسالة التأكيد
11	بشهادة تأكيد
12	COMERCIAL INVOCE
13	CERTAFICAT DE LISTE DE COLISAGE
14	Prédomiciliation

الرمز	معناه باللغة العربية	معناه باللغة الاجنبية
ATA	الإدخال المؤقت للبضائع	Admission Temporaire/Temporary Admission
SWIFT	جمعية الاتصالات المالية ما بين المصارف العالمية	Society for Worldwide Interbank Financial Télécommunications
CIF	النفقات والتأمين وأجور الشحن	Cost, insurance, Freight
Coface	الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية	Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur
GAGEX	الشركة الوطنية لتأمين وضمان الصادرات	Compagnie Algérienne d'assurance de garantie des exportations
LES INCOTERMES	مصطلحات التجارة الدولية	LES INCOTERMES
BADR	بنك الفلاحة والتنمية الريفية	La Banque de l'Agriculture et du Développement Rural
CIB	بطاقة بين بنكية للدفع	Carte Interbancaire de Paiement CIB
NIF	رقم التعريف الضريبي	Numéro indéfini fiscal
NIS	رقم التعريف الإحصائي	Numéro indéfini statistique
D.G.O.I	المديرية العامة للعمليات الدولية	Direction général opération internationale
CFR	النفقات وأجور الشحن	Cost and Freight
FOB	تسليم ظهر السفينة	Free on Board
Prédom	التوطين الالكتروني المسبق	Prédomiciliation

المقدمـة العامـة

مقدمة

إن التجارة الخارجية تلعب دورا هاما في معظم الإقتصاديات الدولية حيث توفر للاقتصاد ما تحتاج إليه من سلع وخدمات غير متوفرة محليا، من خلال نشاط الإستيراد وفي نفس الوقت تمكنه من التخلص ما لديه من فائض من السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير، تعتبر العمليات الإقتصادية سواءا الوطنية أو الدولية محركا أساسيا لنشاط التجارة الخارجية وترجع هذه الصفقة التي تتميز بها التجارة الخارجية إلى الإنسان ورغبته، وهذا ليلبي ما يحتاج إليه في حياته اليومية المتزايدة وباستمرار، فالتجارة ماهي إلا مجموعة من العلاقات التي تربط بين الأعوان الإقتصاديين المقيمين والأعوان الإقتصاديين غير المقيمين وذلك في مختلف دول العالم.

وتعتبر التجارة الخارجية بمثابة القوة الدافعة للتنمية الإقتصادية وأداة تعكس الواقع الحالي لهياكل إقتصادية وإنتاجية للدول النامية ومدى إستقلالها أو تبعيتها لدول المتقدمة، كما يمكن تقديمها على أنها الشريان الأساسي الذي يربط بين الدول المختلفة بحيث نتيح للمحافظة على توازن ميزانيها التجاري ولكن ما نلمسه في هذا المجال أنه وباختلاف إستراتيجيات والسياسات متضحة فإنه من المستحيل والصعب تحقيق التوازن بين الصادرات والواردات.

ورغم الجهود المبذولة لتطوير التجارة الخارجية، إلا أنها لا تخلو من المخاطر المتعددة والمتنوعة، وسنحاول في هذه الدراسة تحديد استراتجيات تغطية لمخاطر تمويلات التجارة الخارجية في البنوك التجارية الجزائرية.

❖ إشكالية الدراسة:

تبعا لما سبق فان التجارة الخارجية أصبحت ذو مكانة قوية فالعالم اليوم يشهد تطورا متسارعا في مختلف المجالات لاسيما في مجال التبادلات التجارية فهو يتجه أكثر فأكثر إلى حرية انتقال السلع و الخدمات وبالتالي محو الحدود السياسية و الجغرافية بين الدول.

من خلال ما سبق ذكره يمكننا طرح الإشكالية الأساسية التالية:

ماهي الاستراتيجيات المعتمدة لتغطية مخاطر القروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية؟ وكيف تتم تغطيتها من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR –وكالة بسكرة– ؟

❖ **الاسئلة الفرعية:**

وللإجابة على هذه الإشكالية قمنا بتحليلها إلى الأسئلة الفرعية التالية:

1. ما مفهوم التجارة الخارجية؟
2. مامعنى تمويل القروض الموجهة للتجارة الخارجية؟ وماهي مخاطرها؟
3. ماهي الطرق المعتمدة لتغطية هذه المخاطر من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية ؟

❖ **فرضيات الدراسة:**

في هذا الإطار يمكن صياغة مجموعة من **الفرضيات** التي ظهرت لنا انها أكثر العناصر احتمالا للإجابة عن الأسئلة من جهة ومواجهة مسار البحث من جهة أخرى وهي كالتالي:

1. تعتبر التجارة الخارجية عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل.
2. يمكن ان نصنف عمليات التمويل الخارجية إلى عمليات تمويل قصيرة الاجل وعمليات التمويل متوسطة الأجل وترتبط عمليات التمويل هذه مع طبيعة النشاطات المراد تمويلها، وتمثل المخاطر في المخاطر العامة والمخاطر الخاصة بتقنيات التمويل للتجارة الخارجية
3. تتمثل الاستراتيجيات التي يقدمها بنك الفلاحة والتنمية الريفية في مختلف الضمانات التي تستعمل كوسيلة ائتمانية و تغطي خطر عدم التزام الطرفين بواجباتهما التعاقدية، ومنه يمثل الضمان وسيلة رئيسية لترقية التجارة الخارجية.

❖ **أهمية الدراسة:**

في ظل الأهمية المتزايدة لقطاع التجارة الخارجية في الاقتصاد الوطني، فقد جاءت هذه الدراسة كمحاولة لتسليط الضوء على مختلف الجوانب المتعلقة بالتجارة الخارجية من كل النواحي سواء من تعريفات أو السياسات المتعلقة بها و خاصة مختلف التقنيات والأدوات المستعملة من قبل البنوك التجارية وذلك لتسوية المدفوعات الناجمة عن المبادلات التجارية الدولية سواء تمت في الأجل القصير أو في المتوسط والطويل بالتركيز بصورة أساسية على المخاطر الناجمة عن هذه التمويلات والاستراتيجيات المتبعة لتغطية هذه المخاطر، وتبرز أهمية الدراسة في إبراز مدى نجاعة الاستراتيجيات في التغطية.

❖ **أهداف الدراسة:**

يمكن تلخيص أهداف البحث في مجموعة من النقاط التالية:

- الإجابة على الأسئلة الواردة في الإشكالية.

- إكتساب معارف جديدة تنمي فكرنا وفكر القارئ الذين يستعين ببحثنا.
- التعرف على التجارة الخارجية وأهم السياسات المتعلقة بها ودورها الهام في تسوية المبادلات الدولية.
- محاولة الوقوف على أهم القروض المتعلقة بالتجارة الخارجية من اجل تسوية مبادلاتهم القصيرة و المتوسطة وطويلة الأجل.
- تسليط الضوء بصورة أساسية على الاستراتيجيات المعتمدة لتغطية مخاطر هذه القروض لتمويل التجارة الخارجية والوقوف على واقع تغطية هذه المخاطر على مستوى البنوك التجارية الجزائرية من خلال دراسة ميدانية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية – وكالة بسكرة–

❖ **منهجية الدراسة :**

بغية الإلمام والإحاطة بمختلف جوانب المتعلقة بالموضوع و الإجابة على الأسئلة المطروحة وكذا اختبار صحة الفرضيات،فان هذه الدراسة تعتمد بصورة أساسية على المنهج الوصفي التحليلي من خلال استعراض مختلف الجوانب النظرية المتعلقة بالتجارة الخارجية، ومن الأدوات المنهجية المستخدمة أيضا أسلوب دراسة حالة وذلك ضمن الجانب التطبيقي من هذه الدراسة من اجل محاولة إسقاط الجانب النظري على واقع تغطية مخاطر القروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية في احد البنوك التجارية الجزائرية و هو بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

❖ **مجتمع الدراسة:**

المجتمع هو بنك الفلاحة والتنمية الريفية –وكالة بسكرة 393–

❖ **وسائل جمع البيانات:**

اعتمدنا من خلال دراستنا على مختلف الوسائل منها:كتب، رسائل الماجستير، أطروحات دكتوراه، مجلات، مقالات، ملتقيات، مواقع الكترونية...الخ، لتغذية بحثنا من معلومات هادفة ومتنوعة وذلك لتحليل الإشكالية وهذا في الجانب النظري.

أما الجانب التطبيقي فاعتمدنا على المقابلة الشخصية وذلك بطرح عدة أسئلة مفتوحة وعامة للتعرف على البنك وأخذ نظرة عامة عليه، وأيضا تم طرح الأسئلة المتخصصة لموضوع الدراسة.

❖ **دوافع اختيار الموضوع:**

- أهمية الموضوع في حد ذاته والبحث في مجال جديد
- نقص الدراسات التس تناولت موضوع مخاطر قروض تمويل التجرة الخارجية و كيفية تغطيتها وتجنبها من قبل البنوك التجارية الجزائرية

❖ **صعوبات الدراسة:**

كأي عمل لم يخل هذا البحث من جملة من الصعوبات والعراقيل التي واجهناها في هذه الدراسة هو من الموضوعات الحديثة والتي نعتقد أنها لم تستوفي حقها من الدراسة، بالإضافة إلى بيان بعض الإشكاليات التي تطرح تناقضا بين الواقع العملي والإطار النظري هذا من جهة، ومن جهة أخرى فيما يخص الجانب التطبيقي فقد واجهتنا عدة صعوبات من بينها تغيير ميدان التربص من بنك الجزائر الخارجي إلى بنك الفلاحة والتنمية الريفية وذلك بسبب نقص في المعلومات المقدمة من طرف البنك، كذلك نقص الكتب في هذا الميدان وتطبيقاته، دون ان ننسى ضيق الوقت وإشكالية الترجمة وخاصة بعض المستندات المتعامل بها في البنك.

❖ **حدود الدراسة:**

هناك حدود مكانية وزمانية لهذه الدراسة نجملها في ما يلي:

تمت الدراسة في بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) وكالة بسكرة –393– خلال فترة زمنية 2016/2009 واختير كعينة من البنوك العمومية التي تلقى القبول العام والثقة لدى الأفراد ولأنه أيضا يتم حسن الاستقبال للافراد ولانها تتعامل بالقروض الخاصة لتمويلات التجارة الخارجية

❖ **الدراسات السابقة:**

اهتمت معظم الدراسات السابقة التي تناولت المواضيع المتعلقة بالتجارة الخارجية بدراسة مختلف طرق تمويل التجارة الخارجية و تقنيات التسوية قصيرة الأجل و دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية ولم ترتكز هذه الدراسات على استراتيجيات تغطية مخاطر تمويل التجارة الخارجية ومن الدراسات التي عليها والتي قد تقترب من موضوعنا هذا:

1. شلالي رشيد، **تسيير مخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية**، لسنة 2011/2010، هدفت الدراسة إلى إبراز مختلف المخاطر المالية التي تواجهها التجارة الخارجية و إعطاء أهم التقنيات في معالجة المخاطر المالية أثناء القيام بعمليات التجارة الخارجية ،بمنهج الوصفي عند التطرق إلى المفاهيم الأساسية المرتبطة بالتجارة الخارجية واعتمد على المنهج التحليلي بغرض تحليل جداول الإحصاءات التجارية وإعطاء الأمثلة المناسبة وتوّصل إلى ضرورة وضع إستراتيجية وطنية بغية تشجيع المؤسسات بشتى الوسائل في مجال التصدير واعتماد بعض الإصلاحات على مستوى الخدمات شركات التأمين الوطنية من اجل مساعدة المؤسسة في عملية التجارة الخارجية.

2. بوكونة نورة، **تمويل التجارة الخارجية**، سنة 2012/2011، هدفت الدراسة إلى تقديم أهم التقنيات والطرق المستعملة في تمويل التجارة الخارجية والتعرّف على السياسات المنتهجة ومدى تأثيرها في التجارة الخارجية وتمويلها وذلك وفقا للمنهج الوصفي التحليلي للنظريات المتبعة في تسيير التجارة الخارجية والمنهج الاستقرائي الذي سمح بالانتقال من العام إلى الخاص وكذلك المنهج التاريخي لسرد تطور الاقتصاد الجزائري والمراحل التي مرت بها التجارة الخارجية، وتوصّل إلى اختيار وسيلة الدفع بدقة وعناية لتجنب تحمل تكاليف أكبر وحتى تضمن للمصدّر وصول المبلغ المحدد في الوقت المفروض.

3. سلطاني فيروز، **دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقات التجارية الإقليمية و الدولية**، سنة2013/2012،هدفت الدراسة إلى دراسة التطورات التاريخية التي مرت بها السياسات التجارية ومعرفة مدى تأثيرها على التجارة الدولية، بمنهج التاريخي والوصفي وتوصّلت إلى أن السياسات التجارية السياسات التجارية المستخدمة من طرف الجزائر في إطار اتفاق الشراكة الأورومتوسطية بين التعريفة الجمركية، نظام الحصص تخفيض قيمة العملة المحلية، إلا أنها لم تؤدي الدور الذي وضعت من أجله، فمثلا أدى التفكيك الجمركي إلى نقص الموارد التمويلية للميزانية العامة، في حين لم تبحث الجزائر إلى الحلول السريعة لتغطية هذا النقص من موارد أخرى، أما تخفيض قيمة العملة فشل بسبب عدم جذب المنتجات المحلية للتصدير ، فقد واجهت منافسة شديدة من طرف المنتجات الأخرى التي تتميز بالجودة.

4. بونحاس عادل،**دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية** سنة 2014/2013، هدفت الدراسة إلى تحديد أهمية الاعتماد المستندي في البنوك التجارية الجزائرية ودورها في عملية التمويل البنكي للتجارة الخارجية من استيراد وتصدير وتم الاعتماد في معالجة الإشكالية على المنهجية الاستنباطية و الاستقرائية وتوصّل إلى ان التوطين المصرفي إجراء مصرفي مفروض على كل العمليات المتعلقة بالتجارية الهدف منه رقابة الدولة على الصرف بتفويض من بنك الجزائر وان CPA يتحكم في سير تقنية الاعتماد المستندي وان جّل الاعتمادات الممنوحة هي الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء.

- **<u>أهم ما يميز الدراسة:</u>**

في الدراسة الأولى ركّز الباحث على واقع تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية في الجزائر دراسة حالة مؤسسة سوناطراك وكانت هذه الدراسة شبيهة من جانب المخاطر لدراسة التي قمنا بإجرائها، اما **الدراسة الثانية** فركزت على أساليب تمويل التجارة الخارجية في الجزائر فكانت شبيهة من جانب الأساليب التمويلية والقروض الموجهة لها أي للتجارة الخارجية، أما **الدراسة الثالثة** فاختلفت أهدافها وبذلك اختلفت نتائجها وأخيرا **الدراسة الرابعة** تناولت متغير تقنية من تقنيات تسوية المبادلات التجارة الخارجية القصيرة الأجل وهو الاعتماد المستندي وكيفية ضبطه للتجارة الخارجية.

ومقارنة بالدراسات السابقة والمذكورة سلفا، كانت الإضافات أو الاختلافات بيننا وبينهم المتعلق بدراستنا كالأتي:

1. تطرقنا إلى مخاطر التمويل الموجه للتجارة الخارجية
2. إبراز أهم المخاطر العامة والخاصة للقروض الموجهة للتجارة الخارجية
3. تطرقنا إلى كيفية التغطية عن طريق العديد من الآليات للتقليل من المخاطر
4. الوقوف على أهم التقنيات والوسائل المعتمدة من قبل البنوك الشركات التأمين للحد من المخاطر
5. كما كانت دراسة الحالة في بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة بسكرة –393–

❖ **هيكل الدراسة:**

تم تقسيم الدراسة إلى3 فصول هي :

الفصل الأول: يشمل الإطار النظري للتجارة الخارجية وهذا من خلال مبحثين، تناول المبحث الأول ماهية التجارة الخارجية، والمبحث الثاني القروض الموجهة للتجارة الخارجية.

الفصل الثاني: المخاطر الناتجة عن تمويل التجارة الخارجية والطرق المعتمدة من قبل البنوك لمعالجتها، وهذا من خلال مبحثين، تناول المبحث الأول مخاطر القروض الموجهة للتجارة الخارجية، والمبحث الثاني الطرق المعتمدة من قبل البنوك لمعالجتها.

الفصل الثالث: يشمل الإطار التطبيقي للدراسة والتمثل في دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR لوكالة بسكرة –393– مقسم إلى مبحثين، المبحث الأول تقديم عام لبنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR ، بينما المبحث الثاني عمليات تمويل التجارة الخارجية والمخاطر التي يتعرض لها البنك و آلياته للتحكم فيها

الفـــصل الأول

مفاهيم عامة

حول

التجارة الخارجية

تمهيد الفصل

يعد التبادل التجاري بين الدول، حقيقة لا يمكن تصور العالم من غيرها اليوم، فلا يمكن لدولة ما أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم سواء كانت متقدمة أو نامية، حيث يقوم الاقتصاد الوطني لكل دولة على مختلف الأنشطة الاقتصادية التي تتكامل مع بعضها البعض بطريقة تجعل كل منها يؤثر ويتأثر بالآخر، أين تمثل التجارة همزة وصل بين هذه الأنشطة فيما بينها عن طريق تجارة داخلية، وبينها وبين العالم الخارجي كتجارة خارجية، فبذلك تشكل التجارة الخارجية فرعا من فروع الاقتصاد الوطني وتعتبر المرآة العاكسة لاقتصاد كل دولة .

وتعد البنوك من المؤسسات المالية الحيوية ضمن إطار الاقتصاد القومي، ورغم تطور طرق التمويل إلا أن الطلب على القروض البنكية بقي مرتفعا، وهذا من خلال طلب المؤسسات لكافة أنواع القروض ولهذا تسهر هذه البنوك على وضع سياسة ائتمانية تحدد فيها الاتجاه وأسلوب استخدام أموال البنوك .

ومنه سوف نتطرق في هذا الفصل الى:

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

المبحث الثاني: القروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

تؤدي التجارة الخارجية دوراً مهماً في الحياة الاقتصادية للدولة، وتظهر هذه الأهمية من خلال إسهامها الفعال في التنمية الاقتصادية وذلك بما توفرها الصادرات من عائدات تسهم في تطوير القطاعات الاقتصادية الأخرى، وتعمل على استعادة التوازن الخارجي للوصول بميزان المدفوعات إلى وضع قابل للاستقرار وبالتالي فإن العلاقات التجارية بين الدول مهمة، فزيادة الروابط التجارية تزيد من قدرة الدولة على تعزيز الإنتاجية وتحسين مستويات المعيشة.

المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية

تلعب التجارة الخارجية دورا مهما في معظم الدول إذ تساهم بدرجة كبيرة في التنمية الاقتصادية إضافة إلى كونها أساس لمعظم العلاقات الإنسانية في العالم ووسيلة للإكتشافات العلمية ونشر ثقافة البلد في البلدان التي تتم فيها التجارة، فمن خلال هذا المطلب سوف نتعرض إلى مفهوم التجارة الخارجية، ومكوناتها والفرق بينها وبين التجارة الداخلية وأهميتها.

الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية

تعرف التجارة الخارجية على أنها:

أولا: " فرع من فروع علم الاقتصاد والذي يهتم بدراسة الصفقات الاقتصادية الجارية عبر الحدود الوطنية". [1]

ثانيا: فرع من فروع علم الاقتصاد يهتم بدراسة الصفقات الاقتصادية والتبادل التجاري الذي يتم بين الدولة والعالم الخارجي، في صوره الثلاث المتمثلة في انتقال السلع والخدمات والأفراد ورؤوس الأموال". وقد تتحول التجارة الخارجية إلى داخلية والعكس التجارة الداخلية إلى خارجية وهو المفهوم العادي لها.[2]

ثالثا: يعرف **Adam Gonnelli** التجارة الخارجية :" هو نظام التي يمكن للبلدان تبادل السلع والخدمات مع بعضها البعض للحصول على الأشياء التي هي ذات جودة أفضل، وأقل تكلفة أو ببساطة مختلفة من السلع والخدمات المنتجة في البلد. وتسمى الخدمات والسلع التي يشتري بلد من بلدان أخرى الواردات، وتسمى السلع والخدمات التي يتم بيعها إلى دول أخرى الصادرات.[3]

---

[1] مطر سعيد موسى وآخرون، **التجارة الخارجية**، دار صفاء، الطبعة الأولى، عمان، 2001، ص 13

[2] حمشة عبد الحميد، **دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة دراسة حالة الجزائر**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013/2012، ص10

[3] بن يحياوي سميحة، **دور الأسواق المالية العربية في تمويل التجارة الخارجية دراسة حالة بعض الدول العربية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم التجارة، تخصص تجارة دولية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2015/2014، ص، 152

من التعاريف السابقة نستنتج أن التجارة الخارجية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صور سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة. وتتكون التجارة الخارجية من عنصرين أساسيين هما: الصادرات والواردات بصورتيهما المنظورة و غير منظورة.[1]

أما فيما يخص مفهوم التجارة الدولية، والتجارة الخارجية، فهناك من يعتبرهما وجهان لعملة واحدة، لكن هناك من يقول أنه إذا انتقلنا إلى مصطلح" التجارة الدولية "لنعرف الفرق بينه وبين مصطلح" التجارة الخارجية"، فإنه يمكن القول أن الاختلاف بينهما كبير :فالمصطلح الثاني –أي التجارة الخارجية – جزء من المصطلح الأول – أي التجارة الدولية – فهذا المصطلح يخرجنا عن إطار الفهم الكلاسيكي الضيق لمضمون التجارة الخارجية، ويضيف إليها كل صور التبادل الدولي التي نراها في عالمنا المعاصر بحيث تشمل كل من:

- التبادل الدولي السلعي، أي التجارة الخارجية في إطارها الكلاسيكي(التجارة الخارجية المنظورة)
- التبادل الدولي الخدمي، أي التجارة الخارجية في إطارها المعنوي (غير المنظورة)
- الحركة الدولية لرؤوس الأموال، أي انتقالها بين دول العالم المختلفة.[2]
- تبادل عنصر العمل ويشمل الأيدي العاملة من بلد إلى آخر بالإضافة إلى الهجرة.[3]

الفرع الثاني : مكونات التجارة الخارجية

تتكون التجارة الخارجية في أي دولة من العناصر التالية:

أولا: الصادرات:هي تلك العمليات التي تتعلق بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيمون لغير المقيمين بالبلد، بغض النظر عن غير المقيمين إن كانوا متواجدين داخل الحدود الإقليمية للبلد أو خارجها.[4]

ويمكن أن نميز بين الصادرات المنظورة والصادرات غير المنظورة، فالصادرات المنظورة في شكل سلع ملموسة: كالسلع الاستهلاكية والإنتاجية والمواد الأولية مثل: البترول والآلات[5]، وتشمل السلع التي يبيعها المقيمون في دولة ما إلى المقيمين خارج هذه الدولة، وتنتقل إليهم عبر الحدود الدولية، وقد سميت بالصادرات المنظورة لأنها

[1] بوكونة نورة، **تمويل التجارة الخارجية في الجزائر**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعة الجزائر،2012/2011، ص66

[2] زيرمي نعيمة، **التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط إلى اقتصاد السوق**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية نيابة العمادة والبحث العلمي لما بعد التدرج مدرسة الدكتوراه، تخصص مالية دولية، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، 2010 /2011، ص 25

[3] مطر سعيد موسى و آخرون، **مرجع سابق**،ص14

[4] مفتاح حكيم، **السياسات التجارية والاندماج في النظام التجاري العالمي**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر،2003/2002، ص 4

[5] عبد المطلب عبد الحميد،**البنوك الشاملة عملياتها وادراتها**،الدار الجامعية، بدون ذكر سنة النشر، ص245

تمثل حركة السلع المادية عبر الحدود من الداخل إلى الخارج وتقع تحت بصر رجال الجمارك ويحصونها في سجلاتهم.[1]

أما الصادرات الغير منظورة في شكل خدمات غير ملموسة مثل: السياحة وخدمات النقل والملاحة.[2]

ثانيا: الواردات:هي تلك العمليات المتعلقة بالسلع والخدمات التي يؤديها غير المقيمين للمقيمين في البلد، وذلك بغض النظر عن غير المقيمين إن كانوا متواجدين داخل الحدود الإقليمية للبلد أو خارجها.

أ. نميز أيضا بين نوعين من الواردات:

- ✓ فالواردات المنظورة تشمل السلع التي يشتريها المقيمين في دولةما، من المقيمين في خارج هذه الدولة، وتأتي إليهم عبر الحدود الدولية، مثل إستراد المواد الأولية والآلات،..الخ.
- ✓ أما الواردات غير المنظورة فتشمل الخدمات المختلفة، حيث يعتبر إنفاق السياح الوطنيون أثناء إقامتهم في الخارج مدفوعات للعالم الخارجي مثل المدفوعات المنظورة.[3]

ثالثا: تجارة الترانزيت: يقصد بتجارة الترانزيت أو نظام التجارة العابرة: بعبور البضائع أو مرورها عبر إقليم الدولة دون أن تكون وجهتها النهائية إليه أي دون أن تستهلك فيه.[4]

فهي إذن تجارة عابرة لأراضي دولة ثالثة أثناء انتقالها من البلد المصدر إلى البلد المستورد وتعتبر من الأنواع الهامة لنشاط التجارة الخارجية.[5]

رابعا: نظام السماح المؤقت: هو إعفاء المواد الأولية أو غير كاملة الصنع المستوردة بقصد إدخال تغييرات صناعية أو تجارية معينة عليها من الضريبة، طالما أعيد تصديرها خلال فترة معنية، وينطبق ذات المر على ما يرد إلى الدولة من سلع نصف مصنعة، أو بها عطل بغرض تحويلها إلى سلع كاملة الصنع (كتحويل خيوط الغزل المستوردة نسيجا أو النسيج قماشا) أو صيانتها وإصلاحها محليا (كإصلاح السفن والمراكب الأجنبية داخل ورش محلية).[6]

الفرع الثالث: الفرق بين التجارة الخارجية والداخلية

على الرغم من أن التجارة سواء داخلية أو خارجية هي نتيجة لقيام التخصص وتقسيم العمل فقد جرت عادة الكثير من الاقتصاديين الذين يتعرضون لموضوع التجارة الخارجية إلى تأكيد الفوارق بينها وبين التجارة الداخلية استناداً إلى واحد أو أكثر من الفوارق التالية:

أولا: التجارة الداخلية داخل حدود الدولة الجغرافية أو السياسية، في حين أن التجارة الخارجية على مستوى العالم.

---

[1] مفتاح حكيم،**مرجع سابق**، ص 4

[2] عبد المطلب عبد الحميد، **مرجع سابق**، 245

[3] مفتاح حكيم، **مرجع سابق**، ص 4

[4] بوكونة نورة، **مرجع سابق**، ص 68

[5] عبد المطلب عبد الحميد، **مرجع سابق**، 245

[6] بوكونة نورة، **مرجع سابق**، ص68

ثانيا: اختلاف العملة المحلية عن العملة الأجنبية، فنجد أن التجارة الخارجية تتم بعملات متعددة ولكن التجارة الداخلية تتم بعملة واحدة فقط.

ثالثا: التجارة الخارجية تتم مع نظم اقتصادية وسياسية مختلفة، في حين أن التجارة الداخلية تتم فيظل نظام واحد.

رابعا: وجود عقبات وموانع وتشريعات وقوانين تنظم التجارة الخارجية وتختلف عن تشريعات التجارة الداخلية.

خامسا: تقوم التجارة الدولية على قاعدة ثابتة هي قاعدة التصدير والاستيراد، وإذ كان من المتصور أن تستورد دولة أكثر مما تصدر أو تصدر أكثر مما تستورد فإنه من النادر – وإن لم نقل من المستحيل – أن توجد دولة خارجة عن هذه الحلقة.[1]

الفرع الرابع: أهمية التجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع (إقتصادي) من المجتمعات، سواء أكان ذلك المجتمع متقدما أو ناميا، فالتجارة الخارجية:

أولا: تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض.

ثانيا: إضافة إلى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة.

ثالثا: تساعد كذلك في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك، والاستثمار، وتخصص الموارد الإنتاجية بشكل عام.

وبالإضافة الى أهمية التجارة الخارجية :

أولا: تعتبر مؤشرا جوهريا على قدرة الدولة الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي، وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدولة على التصدير ومستويات الدخل فيها، وقدرتها كذلك على الاستيراد، وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية ومالها من آثار على الميزان التجاري.

ثانيا: كان هناك علاقات وثيقة بين التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية، فالتنمية الاقتصادية وما ينتج عنها من ارتفاع مستوى الدخل القومي، يؤثر في حجم ونمط التجارة الخارجية، كما أن التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الخارجية، تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل القومي وفي مستواه، والاتجاه الطبيعي هو أن يرتفع مستوى الدخل القومي وتزدهر التجارة الخارجية في نفس الوقت، فالتنمية الاقتصادية تستهدف ضمن ما تستهدفه زيادة إنتاج السلع، وإذا تحقق هذا الهدف عندئذ تزيد قدرة الدولة على التصدير الخارجي.[2]

[1] زيرمي نعيمة، **مرجع سابق**، ص25

[2] جويدان جمال، **التجارة الدولية**، مركز الكتاب الأكاديمي، الطبعة الأولى، عمان، 2002، ص 12

كما تلعب التجارة الخارجية دورا هاما في معظم الاقتصاديات الدولية، حيث توفر للاقتصاد ما يحتاج من سلع وخدمات غير متوفرة محليا من خلال نشاط الاستيراد وتصريف مالديه من فوائض من السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير.[1]

المطلب الثاني: السياسة التجارية المتعلقة بالتجارة الخارجية

يرجع تدخل الدولة في حركة تجارتها الخارجية إلى زمن بعيد وهو تدخل كان ولا يزال شائعا في كل دولة من الدول بلا استثناء، وهنا لابد من فلسفة للمشروع لمثل هذا التدخل تتمثل في حماية المنتج المحلي من جهة وزيادة الإيرادات الحكومية من جهة أخرى وتخفيض العجز في ميزان المدفوعات والاعتماد على السلع المصنعة المحلية من جهة أخرى.

الفرع الأول: تعريف السياسة التجارية

يقصد بالسياسة التجارية: "مجموعة الوسائل التي تلجأ إليها الدول للتدخل في تجارتها الدولية بقصد تحقيق أهداف محددة ومعينة، أو موقف الدول إزاء العلاقات الاقتصادية التي ينشئها الأشخاص المقيمون على أرضها مع الأشخاص المقيمين في الخارج".[2]

و تعرف أيضا:" مجموعة التشريعات واللوائح الرسمية التي تستخدمها الدولة للتحكم والسيطرة على نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم المتقدمة و النامية ، والتي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول".

وبناءا على ما سبق، فقد يكون أمام الدول النامية إتجاهين للسياسة التجارية:

الإتجاه الاول: تقييد التجارة الخارجية شديدا في بعض الظروف.

الإتجاه الثاني: تحرير التجارة الخارجية تدريجيا مع الدول النامية فقط، لان التجارة مع الدول المتقدمة تتم في ظروف غير متكافئة، ومن تسبب فجوة التخلف.[3]

الفرع الثاني: اتجاهات السياسة التجارية

تنقسم إلى سياسة الحماية التجارية و سياسة الحرية:

أولا: سياسة الحماية التجارية

[1] مسعداوي يوسف، **دراسات في التجارة الدولية**، دار هومة، الجزائر، 2010، ص 13

[2] محمد جاسم، **التجارة الدولية**، دار زهران، الطبعة الأولى، عمان، 2013، ص 125

[3] السريتي محمد احمد، **التجارة الخارجية**، الدر الجامعية، مصر، 2009، ص 123

1. **تعريفها:** تعني " الحالة التي تستخدم فيها الدولة سلطتها العامة للتأثير بطريق أو بآخر على الاتجاه المبادلات التجارية الدولية أو على حجمها أو على الطريقة التي تسوي بها المبادلات أو على هذه العناصر مجتمعة "، وتسمى أيضا سياسة تقييد التجارة الدولية، تجلت هذه السياسة من خلال مجموعة أفكار المدرسة التجارية التي كانت ترى أن من مصلحة الدولة هو تعظيم الثروة من الذهب والفضة من خلال الاهتمام بزيادة الصادرات وتهميش الواردات.[1]
2. **مبرراتها:** يستند مؤيدو هذه السياسة إلى عدد من الحجج و المبررات منها:

أ. تقليل الواردات و من ثم قد تؤدي هذه السياسة إلى تحسين العجز في ميزان المدفوعات .

ب. حماية الأسواق الوطنية من سياسة الإغراق التي تمارسها الدول الأجنبية المصدرة لسلع رخيصة، و الإغراق إما أن يكون مؤقتا أو دائما لحماية المنتجين المحليين من الخسارة الكبيرة لأن المناقشة الأجنبية بهذه السياسة تحرمها من الحصول على أرباح كافية.

ج. تؤدي إلى تحقيق أهداف إستراتيجية وهي المتعلقة بأمن المجتمع سواء في بعده الاقتصادي أو الغذائي أو العسكري، فقد يتطلب أمن المجتمع توفير حد أدنى من الغذاء عن طريق الإنتاج المحلي مهما كانت تكلفته مرتفعة.

د. تؤدي الحماية إلى زيادة الإيرادات العامة للدولة من خلال الرسوم الجمركية المرتفعة على السلع الكمالية، والسلع التي لها بدائل محلية، و يتوقف ذلك مرونة الطلب على الواردات.

هـ. تؤدي إلى زيادة جذب رؤوس الأموال الأجنبية و زيادة العمالة في المجتمع.[2]

و. تقييد التجارة يؤدي إلى حماية الصناعات الوطنية الناشئة.

ز. ان تقييد التجارة سوف يؤدي الى زيادة فرص العمل المتاحة في السوق الوطني وبالتالي زيادة التشغيل وتخفيض نسب البطالة .[3]

ثانيا: سياسة الحرية التجارية

1. **تعريفها:** تعرف سياسة الحرية التجارية على أنها جملة من الإجراءات والتدابير الهادفة إلى تحويل نظام التجارة الخارجية للحياد، بمعنى عدم ترك المجال لتدخل الدولة في الواردات والصادرات، وذلك عن طريق إزالة أو تخفيض القيود التعريفية وغير التعريفية من أجل تدفق التجارة الدولية.
2. **مبرراتها:** ينادي أنصار الحرية بوجوب القيام بالمبادلات الدولية الخالية من القيود و العراقيل استنادا للحجج التالية:

---

[1] سلطاني فيروز، **دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقات التجارية الإقليمية والدولية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013/2012، ص،ص 56،55

[2] عبد الحميد عبد المطلب ، **السياسات الاقتصادية**، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003، ص 131

[3] علي الصوص شريف، **التجارة الدولية**، دار أسامة، الطبعة الأولى ،عمان، 2012، ص 131

أ. يؤدي إتباع سياسة حرية التجارة الخارجية إلى زيادة الدخل القومي لأطراف التبادل التجاري، و يعود بالرفاهية على الاقتصاد الدولي بأكمله بدرجة أكثر من سياسة الحماية .

ب. يؤدي إتباع سياسة حرية التجارة الخارجية إلى تخصيص أفضل للموارد الاقتصادية و زيادة مستوى التشغيل و التوظف في الاقتصاد القومي لكل دولة.

ج. تخفيض معدلات البطالة بدرجة أفضل من سياسة الحماية لأنها تساعد على الإفادة من عناصر الإنتاج المتوفرة في الدول المختلفة.

د. إن إتباع سياسة حرية التجارة الخارجية، يؤدي إلى تعظيم الصادرات في إطار إتباع إستراتيجية الإنتاج من أجل التصدير، ومن ثم تحقيق هدف التوازن الخارجي بدرجة أفضل بكثير من سياسة الحماية. [1]

الفرع الثالث: أساليب السياسة التجارية

تعتمد الدولة في تنظيم تجارتها الخارجية، على مجموعة من الأدوات، التي تستطيع بها التحكم في التجارة الدولية، سواء بصورة مباشرة أو غير مباشرة، وهذه الأدوات مقسمة إلى ثلاثة أنواع من الأساليب المتمثلة في الأساليب السعرية، الكمية والتنظيمية .

أولا: الأساليب السعرية

تتمثل الأساليب السعرية في الرسوم الجمركية ، وهي أكثر الأساليب استخداما في مجال التجارة الخارجية، الإعانات ، الإغراق ، تخفيض سعر الصرف .

1. الرسوم الجمركية: تعرف الجمارك الرسوم الجمركية على أنها ضريبة تفرضها الدولة على السلع ،عندما تجتاز حدودها، سواء كانت صادرات أو واردات، وتعتبر ضريبة غير مباشرة على الاستهلاك لأن عبئها يمكن نقله من المستورد إلى المستهلك، والغالب أنها تفرض على الواردات كوسيلة أساسية لتطبيق الحماية التجارية، ونادرا ما تفرض على الصادرات للحصول على إيرادات، وهو شائع التطبيق في الدول المتخلفة، وموضوع الرسوم على الواردات هو الأكثر شيوعا[2]، وتعد الرسوم الجمركية من أيسر الموانع التجارية تحليلا.[3]
2. الإعانات: نظام المنح أو الإعانات، يتمثل في تقديم الدولة مزايا نقدية أو عينية للمصدرين، حتى يتمكنوا من تصدير سلع معينة، محاولة في ذلك لكسب الأسواق الدولية عن طريق تمكين المنتجين أو المصدرين من البيع في الخارج بأسعار لا تحقق لهم الربح، على أن تقدم الدولة لهم منحا أو إعانات تعوضهم عن ذلك الربح المفقود.

[1] عبد الحميد عبد المطلب، **مرجع سابق**، ص 133

[2] سلطاني فيروز، **مرجع سابق**، ص 62

[3] ريتشارد بومفرت، **مذكرات محاضرات في نظرية وسياسة التجارة الدولية**، النشر العلمي والمطابع، الرياض، 2012، ص 173

3. الإغراق: يقصد بالإغراق، انتهاج دولة معينة أو تنظيم احتكاري معين، لسياسة تعمل على التمييز بين الأسعار السائدة في الداخل و السائدة في الخارج و ذلك بخفض أسعار السلعة المصدرة في الأسواق الخارجية عن المستوى الذي تحدده قيمة السلعة في الداخل مضافا إليها نفقات النقل أو هو محاولة بيع السلعة في الأسواق الدولية بأقل من تكلفتها، أو على الأقل بيع السلعة دوليا بسعر يقل عن السعر المحلي، وبالتالي ينطوي مفهوم الإغراق في بيع سلعة بسعرين مختلفين، أحداهما مرتفع الآخر منخفض.[1]
4. تخفيض سعر الصرف :يقصد به أي انخفاض تقوم به الدولة عمدا، في قيمة الوحدة النقدية المحلية مقومة بوحدات نقدية أجنبية، سواء اتخذ ذلك مظهرا قانونيا أو فعليا في نسبة الوحدة إلى الذهب، أو لم يتخذ أي إجراء، ويترتب على هذا الإجراء تخفيض الأسعار المحلية مقومة بالعملات الأجنبية، ويرفع الأسعار الأجنبية مقومة بالعملة المحلية.[2]

ثانيا: الأساليب الكمية

تسمى بالوسائل الكمية لأنها تؤثر في كمية أو حجم التبادل التجاري للدولة مع الخارج و هي:

1. نظام الحصص: يقصد بنظام الحصص أو القيود الكمية أن تضع الدولي حدا أقصى للكمية أو للقيمة التي يمكن استيرادها من سلعة معينة خلال فترة معينة.
2. تراخيص الاستيراد: يقصد بتراخيص الاستيراد تلك التراخيص أو التصاريح التي تمنح للأفراد والهيئات، قصد استيراد سلعة معينة من الخارج، وهي تعتبر إحدى وسائل الرقابة المباشرة على التجارة الخارجية.

ثالثا: الأساليب التنظيمية

وهي الوسائل و الإجراءات التي تتدخل الدولة من خلالها في تنظيم قطاع التجارة الخارجية على النحو الذي يحقق أهدافها و هي:

1. المعاهدات التجارية: هي اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينهما تنظيما يشمل بجانب المسائل التجارية و الاقتصادية أمور ذات طابع سياسي أو إداري.
2. الاتفاقات التجارية: هي معاهدة بين دولتين، بموجبها تنظيم المعاملات الخارجية بينهما من تصدير و استيراد وطريقة سداد الديون والمستحقات وذلك بهدف زيادة تنمية حجم المبادلات التجارية لكل منهما، و تحقيق المصالح الاقتصادية أو السياسية المشتركة.

[1] سلطاني فيروز، **مرجع سابق**، ص ص 68، 70

[2] عوض حسين زينب، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار الجامعة الجديدة، مصر،2003، ص203

3. اتفاقات الدفع: عادة ما تكون مقترنة بالاتفاقات التجارية، وقد تكون منفصلة عنها، وتنطوي على تنظيم لكيفية تسوية الحقوق والالتزامات المالية بين دولتين، لذلك يغلب على بنودها مسائل كتحديد عملة التعامل، كيفية تسوية الالتزامات أي من خلال فتح حساب العملات المحلية أو الدولية، تحديد سعر الصرف، تحديد العمليات الداخلة في التبادل ...،هذه السياسة تنتشر بين الدول التي تتبع سياسة تجارية حمائية كالتكتلات الإقليمية، لذلك فهي في تقلص مستمر مع الاتجاه نحو تحرير التجارة الخارجية.
4. التكتلات الاقتصادية:وهي تجمعات دولية إقليمية، ضمن إطار يخلو من القيود والحواجز التجارية، تعمل هذه التكتلات على تعزيز التجارة داخل تلك المنطقة، وفي نفس الوقت تعمل على استحداث نمط جديد من القيود التجارية تجاه الدول الأخرى غير الأعضاء، وتمر هذه التكتلات على عدة مراحل مختلفة ترتيبات التجارة التفضيلية، المنطقة الحرة، الاتحاد الجمركي، السوق المشتركة،الاتحاد الاقتصادي والنقدي. [1]
5. الحماية الإدارية :والمقصود بها مجموعة من الإجراءات التي تهدف إلى التشديد في تطبيق القوانين الجمركية، وتتخذ هذه القيود عددا من الأشكال مثل اشترط شهادة من مصدر السلعة(شهادة المنشأ) تحميل المستورد نفقات التفتيش، فرض تكاليف مرتفعة على تخزين البضاعة أو نقلها و التشدد في منع دخول بعض السلع بحجة المحافظة على الصحة العامة.[2]

المطلب الثالث: مقومات التجارة الخارجية

من الواضح أنه مهما إختلفت النظم السياسية ومهما كان التفاوت الإقتصادي للدول فلا يمكن أن نعيش بمعزل وعليها أن تقيم علاقات تجارية مع غيرها وهذا راجع إلى عدة أسباب ومنه سوف نتطرق إلى أسباب قيامها وأطرافها.

الفرع الأول: أسباب قيام التجارة الخارجية

تقوم التجارة بين الدول لنفس أسباب قيامها داخل الدولة الواحدة، ومنه أسباب قيام التجارة الخارجية في العوامل التالية:

أولا: اختلاف مستوى التكنولوجيا من دولة لأخرى: يتباين الأسلوب الإنتاجي والمعرفة الفنية بين الدول تباينًا كبيرا، بحيث يؤثر بشكل كبير على طبيعة السلع المنتجة في كل بلد، فنجد أن الدول المتقدمة تحتكر إنتاج السلع التي تشكل التقنية عنصرا أساسيا في إنتاجها، أما الدول النامية فإنها في الغالب تتخصص في تلك التي يغلب عليها طابع المواد الخام مثل النفط والمعادن والقطن. [3]

[1] سلطاني فيروز، **مرجع سابق**، ص 79

[2] محمد جاسم،**مرجع سابق**،ص 143

[3] زيرمي نعيمة، **مرجع سابق**،ص27

ثانيا: التخصص الدولي: إن الدول سابقا لا تستطيع أن تعتمد على نفسها كليا في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية بين دول العالم.

ثالثا: اختلاف تكاليف الإنتاج: إذ يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها وبالذات في الدول التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير الذي يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة، وبالتالي ترتفع لديها تكاليف الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية.

رابعا: اختلاف ظروف الإنتاج: فبعض المناطق تصلح لزراعة البن والشاي مثلا، فيجب أن تتخصص في هذا النوع من المنتجات الزراعية، وتستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالنفط الذي يتوفر في الدول ذات المناخ الصحراوي مثل دول الخليج العربي.

خامسا:اختلاف الميول والأذواق: فالمواطن المحلي يفضل المنتجات الأجنبية حتى ولو توفر البديل المحلي منها، وتزداد أهمية هذا العامل مع زيادة الدخل الفردي في الدولة.[1]

الفرع الثاني: أطراف التجارة الخارجية

تتمثل عمليات التجارة الخارجية في انتقال مختلف السلع و الخدمات بين الدول، حيث تمر بعدة أطراف بصفة مباشرة أو غير مباشرة، وحتى تكون عملية انتقال البضائع قانونية وذات مصداقية، يجب أن ترفق بالوثائق اللازمة.

أولا: الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية

1. **المصدّر:** هو الذي يقوم بشراء أو إنتاج البضاعة لبيعها في الخارج بغض النظر عن نوع البضاعة التي يتعامل بها، وقد يكون المصدّرون أفراد مستقلين أو يظهرون على شكل شركات.
2. **المستورد:** الذي يقوم بمشروعه في الأسواق بعيدة، ويشتري البضاعة لا بقصد إعادة تصديرها بل لبيعها في الأسواق الداخلية ، و لهذا فهو يختلف عن التاجر و المستورد المؤقت.

3. **البنوك التجارية:** وهي تلك البنوك التي تقبل الودائع من الأفراد بدفعها عند الطلب وفي الموعد المتفق عليه، والتي تمنح قروض قصيرة الأجل وهي قروض التي تقل مدتها عن ستة أشهر ويطلق عليها " بنوك الودائع".[2]

[1] مطر سعيد موسى وآخرون، **مرجع سابق**، ص 17

[2] محمد سيد عابد، **التجارة الدولية**، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2001، ص208

ثانيا: الأطراف الغير مباشرة في التجارة الخارجية

1. **النقل:** تلعب عملية النقل دوراً لا يستهان به في عمليات التجارة الخارجية، وتظهر أهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي ونظراً لتكلفتها الكبيرة، وكون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية والمالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي، فإنها توكل المهمة في أغلب الأحيان لمؤسسات نقل خاصة، ولا يبقى عليها سوى اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة.
2. **التأمين:**نظراً لضخامة عمليات التجارة الخارجية، يستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة من طرف المستورد أو المصدر، وعليه تتكفل شركة التأمين بتحمل الأخطار التي يحتمل وقوعها، إذ التأمين هو عملية بمقتضاها يتحصل أحد الطرفين، وهو المؤمن له مقابل دفع قسط التأمين على تعهد كتابي لصالحه.

   يعتبر التأمين ضمان للأخطار التي تتعرض لها البضائع عبر الطرق البرية والجوية والبحرية والسكك الحديدية، كما يغطي أيضاً الأضرار والخسائر المادية اللاحقة للبضائع أثناء نقلها وفي بعض الأحيان أثناء عملية الشحن والتوزيع.
3. **رجل العبور:** يعتبر القائم بالعبور على أنه أساس وساطة عمليات النقل يتدخل في عمق سلسلة المنتوج، ويمكن أن يكون وكيل معتمد لدى الجمارك مكلف بخدمات التأمين في إطار وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، أو ناقل ومراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس أو مقاول للنقل. فيعتبر بذلك متعهد عمليات الترانزيت وكيلاً لقاء أجرة ويعمل لحساب موكله باستلام البضائع من الناقل البحري وبإتمام المعاملات الجمركية وبإجراء عقود التأمين، وإذ لزم الأمر بالتعاقد على نقل البضائع مجدداً بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو البر أو الجو لإيصالها إلى المكان المعين، ومختلف هذه المهام القانونية يمكن أن يكون رجل العبور، وكيل النقل، وكيل معتمد لدى الجمارك، وكيل بالعمولة.

الفرع الثالث: الوثائق المستعملة في التجارة الخارجية

أولا: وثائق إثبات السعر

1. تتمثل في مختلف أنواع الفواتير، والتي لا بد أن تتضمن:

أ. الإشارة إلى أطراف العقد.

ب.عنوان ورقم التسجيل في السجل التجاري.

ج.البلد الأصلي للمنتوج.

د. طبيعة البضاعة أو الخدمة المقدمة.

هـ.الكمية، السعر الوحدوي الإجمالي.

و. قيمة الفاتورة.

ز. تاريخ تحرير الفاتورة وتاريخ التسليم.

ح. شروط البيع والتسليم.

ط. تاريخ وطرق التسديد. [1]

2.ونميز بين مختلف الفواتير التالية:

أ. **الفاتورة التجارية Facture Commerciale**:هي مستند يحدد من خلالها مبلغ البضاعة النهائي، في بعض الحالات يمكن الاستفادة منها كعقد بيع حينما يكون موقعاً، كما يستفاد منها لتخليص البضائع من جمارك الدولة المستقبلة، و كما تم الإشارة سابقاً تستخدم كعقد شراء للشركة. كما تستخدم لتحديد طريقة الدفع، وتكون صادرة باسم المستورد، ولكن إن كانت عملية الاستيراد والتصدير عن طريق اعتماد مستندي من الممكن حينئذ أن تصدر باسم غير اسم المستورد.[2]

ب. **الفاتورة الشكلية Facture Pro Forma**: تعتبر الفاتورة الشكلية فاتورة مبدئية مستعملة في عمليات التجارة الخارجية، إذ تحرر من طرف المصدر لصالح المستورد، وهذا قبل الاتفاق النهائي على الصفقة التجارية.

ج. **الفاتورة المؤقتةFacture Provisoire** :وهي الفاتورة التي تستعمل عندما لا تتوفر لدى المورد كل العناصر الضرورية، والتي تسمح له بتحرير فاتورة تجارية أو عندما تتعلق بالبضاعة التي تتعرض للنقصان أثناء الطريق، وبذلك يتم تحويل السعر، وهذه الأخيرة تكون متبوعة إجبارياً بفاتورة نهائية (الفاتورة التجارية).

د. **الفاتورة القنصليةFacture Consulaire** :هي فاتورة تجارية تحتوي على تأشيرة قنصلية بلد المستورد الموجودة في بلد المصدر، هذه التأشيرة هدفها الرئيسي هو إعطاء طابع رسمي للبيانات المذكورة فيها مثل: مصدر البضاعة وقيمتها.

هـ. **الفاتورة الجمركيةFacture Douanière** :هي فاتورة محررة ومؤقتة من طرف المصدر حسب الإجراءات المنصوص عليها من طرف مصلحة الجمارك، إذ يصرح بها لدى الجمارك فقط.

ثانيا: وثائق النقل: إن عملية نقل البضاعة ذات أهمية كبيرة، وقد تكون عن طريق البر أو الجو وهذا حسب طبيعة البضاعة وأسعار النقل وتوفر الوسائل وغالباً ما تقوم به شركات النقل الكبيرة، ويمكن عرض بعض وثائق النقل فيما يلي:

1. **وثيقة النقل الجوي:** هي وصل استلام يثبت أن البضاعة قد أرسلت عن طريق الجو، وتحرر من طرف شركات النقل الجوي، وتحت مسؤولية المصدر .[3]

---

[1] **مذكرة توضيحية مقدمة إلى الهيئة الكردية العليا**، بتاريخ 17/ 2/ 2013 من جمعية الاقتصاديين الكرد– سوريا،ص ص 10،13

[2] http://www.eeni.org/ar73.asp تاريخ الاطلاع: 2017/03/30 الساعة: 00:20

[3] جميل محمد خالد، أساسيات **الاقتصاد الدولي**، الاكاديمون للنشر التوزيع، ص،ص238 ،239

2. **وثائق النقل البحري:**

أ. **بوليصة الشحن البحري:** وثيقة تعتبر كوصل تسلم البضاعة، ومستند يؤكد ملكية البضاعة المذكورة فيها للجهة التي حرر لأمرها، حيث تعطي النسخة من بوليصة الشحن للشاحن بعد أن يتم شحن البضاعة.

ب. **سند الشحن:**هذه الوثيقة تسمى "سند الشحن" لأنها ليست حجة للإرسال الفعلي للبضائع لكن حضورها فقط من اجل التعليمات المتعلقة بالنقل.

3. **وثائق النقل البري:**

أ. **النقل عن طريق السكك الحديدية:** هو وصل إرسال بسيط يثبت بأن البضاعة قد أرسلت من الخارج عن طريق السكك الحديدية، وهي تحرر على ستة نسخ ذات نفس اللون، وتفرقها الأرقام الموجودة عليها باللون الأحمر.

ب. **رسالة النقل البريدي الدولي:** الاتفاقية الدولية لنقل البضاعة عن طريق البر تنص على مستند خاص يسمى رسالة النقل البري الدولي.

ت. **الوصول البريدية:** هو وصل إرسال البضائع عن طريق البريد والمواصلات أو عن طريق شركة البريد السريع.

ثالثا: الوثائق الإدارية

1. **شهادة المنشأ:** تحرر من طرف السلطات المعنية بعمليات الاستيراد والتصدير، كالغرفة التجارية، حيث يثبت فيها مصدر (منشأ) السلع والبضائع.
2. **شهادة الصحة والنوعية:** هي وثيقة إدارية تصدرها السلطات أو المصالح الإدارية المكلفة بالجانب الصحي للبضاعة.
3. **شهادة المطابقة:** هي وثيقة إدارية تحتوي مجموعة من المقاييس التي تخضع لها البضاعة فالمستورد عندما يقوم بطلب السلعة أو البضاعة يجب أن يتأكد من أنها هي نفسها، وتطابق نفس المواصفات المطلوبة.

رابعا: الوثائق الجمركية

1. **التصريح الجمركي:** تخضع كل بضاعة تدخل التراب الوطني أو تخرج منه إلى عملية جمركية، إذ أن أهم التزام للمستورد أو المصدر إعداد وتقديم وثيقة تعرف بالتصريح الجمركي، وهذا الأخير يضم كل المعلومات الخاصة بالبضاعة.
2. **دفتر ATA:** هو عبارة عن وثائق جمركية دولية تسمح بالتصدير المؤقت للمنتجات المحلية دون التعرض للإجراءات المؤقتة.

خامسا: وثائق التأمين :وتتعلق بالنقل البري، الجوي، البحري للبضائع المعرضة للأخطار التي تستوجب الحماية عن طريق التأمين، ولتجنب هذه الأخطار فإنه تستعمل الوثائق التالية:

1. **بوليصة التأمين:** هي عقد محرر بين المؤمن والمؤمن له، يبين الشروط العامة المتفق عليها بين الطرفين وكذلك حقوق وواجبات كل منهما، ويجب أن تكون مؤرخة بنفس تاريخ سند النقل. إذاً بوليصة التأمين تتمثل في المستندات التي تؤمن على البضاعة المرسلة ضد المخاطر التي قد تنجم أثناء عملية النقل ولها أهمية كبيرة بالنسبة للبنك لأن البضاعة تعد بمثابة ضمان في حالة تخلف المستورد عن دفع قيمتها.
2. **الملاحق** :هي وثيقة تحرر عند إجراء تعديلات أو تغييرات في نصوص بوليصة التأمين لأن التعديلات تتضمن تسميات مستفيدين جدد. [1]

المطلب الثالث: التمويل البنكي للتجارة الخارجية

يعتبر تمويل التجارة الخارجية من أهم انشغالات الأعوان الإقتصادية والمؤسسات المالية والبنكية وذلك قصد تحقيق الثقة وضمان السير الحسن للعمليات التجارية الخارجية حيث أصبح التركيز على إيجاد الطرق المثلى للتمويل عبر القنوات البنكية كونها توفر التقنيات الملائمة لتسهيل عملية تمويل هذه الأخيرة.

الفرع الاول: العمليات البنكية لتمويل التجارة الخارجية

تمويل التجارة الخارجية على مستوى البنوك التجارية يحتاج إلى عمليات بنكية داعمة وميسرة لعملية التمويل منها :

أولا: الاتفاقيات مع البنوك المراسلة

لكي تستطيع البنوك المحلية التعامل مع البنوك المراسلة، ولتنفيذ كافة العمليات المصرفية الخارجية من حوالات أو إصدار شيكات بالعملات الأجنبية، أو تسديد بوالص التأمين أو الإعتمادات المستندية أو الكفالات لابد لها من توقيع اتفاقيات مع البنوك المراسلة في مختلف دول العالم التي يتعامل معها مواطني تلك الدولة، كما يهدف هذا التوقيع إلى الاستفادة من الميزات التالية:

1. تنفيذ كافة العمليات المصرفية الخارجية لعملائها في كافة دول العالم.
2. الحصول على المزيد من التسهيلات المصرفية الخارجية.
3. تقديم خدمات مصرفية جديدة ومتخصصة لعملاء البنك المحلي لا تقسمها البنوك المحلية الأخرى.
4. زيادة أعمال و أرباح البنك المحلي نتيجة لتنفيذ الخدمات المصرفية الخارجية مع البنوك المراسلة.

[1] جميل محمد خالد، **مرجع سابق**، ص ص 240،246

5. تدريب موظفي البنوك المحلية لدى البنوك المراسلة.[1]

ثانيا: الحوالات الخارجية

تستعمل بشكل رئيسي من طرف العملاء لتسديد مدفوعات شهرية لمواطنين يعملون أو طلا ب يدرسون في الخارج، أو لتنفيذ التزامات مترتبة على تسهيلات وعقود تجارية موقعة مع الخارج، كما أن قسم الحوالات يعتبر بمثابة همزة الوصل بين البنك والبنوك الأخرى، المحلية والأجنبية من خلال تأدية وإنجاز عمليات التحويل الداخلي والخارجي و شراء وبيع الشيكات المصرفية وإصدار الشيكات للمسافرين ووسائل الاعتماد الخارجية الشخصية، وتنقسم الحوالات الخارجية إلى:

1. **حوالات صادرة**
2. **حوالات واردة**

فالحوالات الصادرة هي: الحوالات التي يصدرها البنك بطلب من العملاء إلى المستفيد والتي تدفع بواسطة فروع البنك أو بنوك محلية أو أجنبية، والتحويل يتم من خلال الوسائل التكنولوجية المتاحة (بريد، تلكس، نظام السويفت....الخ).

أما الحوالات الواردة فهي: تلك التي ترد إلى البنك المحلي من أحد فروعه أو البنوك الأخرى المحلية والأجنبية ليتم دفعها إلى المستفيد. [2]

ثالثا: فتح حسابات بالعملة الصعبة

تقوم البنوك نتيجة لأي عملية مرتبطة بالتجارة الخارجية بفتح حسابات بالعملة الصعبة للعميل الذي تتعامل معه مهما كانت الخدمة المقدمة له، لذلك فإنها تقيم علاقة بين عملائها وتتجسد هذه العلاقة واقعيا بفتح ما يسمى بالحساب، فالحساب إذا هو رمز هذه العلاقة به تتم الرابطة المالية بين البنك وصاحب الحساب (العميل) وهو بهذا المعنى تعبير عن التجسيد المادي لهذه العلاقة الموجودة بين الوساطة المالية ومختلف زبائنها ولذلك من الأهمية معرفة كيفية فتح الحساب.

1. **فتح حساب بنكي بالعملة الصعبة:** لفتح حساب بنكي بالعملة الصعبة يكفي فقط:
   - **أ.** التقرب لدى أقرب وكالة بنكية معتمدة.
   - **ب.** ملأ استمارة المعلومات المتوفرة على مستوى الوكالة البنكية إلى جانب التوقيع الرسمي والمعتمد للزبون.
   - **ج.** تقديم الوثائق التالية:

[1] غازي عبد الرزاق النقاش، **التمويل الدولي والعمليات المصرفية**، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن،2006، ص 50

[2] عدنان نايه لنعيمي، **إدارة العملات الأجنبية**، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2010، ص 85

- ✓ شهادة ميلاد.
- ✓ نسخة طبق الأصل لبطاقة التعريف الوطنية.
- ✓ شهادة الإقامة غير منتهية الصلاحية.

رابعا: عمليات الاستيراد والتصدير

تقوم التجارة الخارجية والمبادلات الدولية على عمليات الاستيراد والتصدير للسلع والخدمات حيث تتم هذه العمليات بين متعاملين اقتصاديين أشخاص طبيعيين أو معنويين خواص أو دول يقيمون في أقاليم مختلفة.

1. **يعرف الاستيراد** : بأنه كل اقتناء للسلع والخدمات من الخارج إلى داخل إقليم الجمركي للدولة بواسطة عملة أجنبية قابلة للتحويل بكل حرية.
2. **التصدير** هو تسويق ما يتم إنتاجه من السلع و الخدمات خارج الإقليم الجمركي للدولة، بهدف جلب العملة الصعبة وهو أسلوب من أساليب اختراق الأسواق الخارجية.[1]

وفي إطار العمليات البنكية المختلفة تسعى البنوك التجارية لتسهيل عملية التمويل لمختلف عمليات الاستيراد والتصدير عن طريق تقنيات بنكية تحتاج إلى خطوة أساسية لا يمكن الاستغناء عنها في أي تقنية ألا وهي **التوطين البنكي** التي سيتم التعرض لها في الفرع الموالي.

الفرع الثاني: التوطين البنكي لعمليات التجارة الخارجية

سوف يتم تناول في هذا الفرع تعريف وأنواع التوطين البنكي الذي هو إجراء إلزامي ومسبق فيكل عملية تتوجه نحو الخارج.

أولا: تعريف التوطين البنكي

يقصد بتوطين العمليات التجارية الخارجية أي قيام المتعامل الاقتصادي بتسجيل عملية التجارة الخاصة بالتصدير أو الاستيراد لدى البنك أو المؤسسة المالية المعتمدة، فيعتبر التوطين المصرفي أول اتصال للبنك أو المؤسسة المالية لنشاط التجارة الخارجية، فهو بطبيعة الحال التزام يقع على كل عون أو متعامل اقتصادي يتوجه نحو الخارج، والمتعامل الاقتصادي مطلوب منه توطين عمليته التجارية هو المصدر أو المستورد، فالتوطين هو تسجيل لعمليات التجارة الخارجية بهدف مراقبة المبادلات والتجارة الدولية، والتوطين يمكن أن يتعلق بعمليات الاستيراد والتصدير.

[1] ليندة بلحارث، **نظام الرقابة على الصرف في ظل الإصلاحات الاقتصادية في الجزائر**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الدكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم العلوم السياسية، تخصص قانون، جامعة مولود معمري تيزي وزو، بدون سنة نشر، ص،ص 31، 39

ومن هنا نستنتج أنه قبل بداية أي عملية خاصة بالاستيراد أو التصدير للسلع والخدمات، فعلى المستورد أو المصدر أن يختار البنك أو المؤسسة المالية للقيام بهذا الإجراء (التوطين)، يقوم البنك بإجبار المصدر أو المستورد بتوطين مبادلاتهم التجارية.

ثانيا: أنواع التوطين البنكي

يشمل التوطين البنكي عمليات الاستيراد والتصدير:

1. **توطين الواردات:** يقصد بتوطين الواردات جعل لكل من السلع والخدمات موطنا لها وهذا يتم لدى البنك أو المؤسسة المالية المعتمدة التي يختارها المستورد، إذ يتم توطين السلع والخدمات المستوردة وفقا للإجراءات الآتية:

أ. مرحلة فتح ملف التوطين

يشتمل هذا الملف على عقد تجاري يعتبر كتأشيرة لعبور إجراء آخر، وبعبارة أخرى لتكملة العملية التجارية الخارجية لأن هذه التأشيرة معناها صحة العقد التجاري وقانونيته، وهي كرخصة مسبقة لمواصلة باقي الإجراءات، فبدون هذه التأشيرة لا مجال لمواصلة الإجراءات الباقية لإتمام العملية التجارية المتمثلة في البيع والشراء، حيث تسمح تأشيرة التوطين المصرفي بما يلي:

- ✓ الشروع في إجراءات التخليص الجمركي للبضاعة.
- ✓ ضمان وفاء السندات المقبولة أو المكتتبة من طرف المستورد المقيم.
- ✓ تنفيذ التسديدات بالدينار والتحويلات بالعملة الأجنبية.
- ✓ عند حلول أجل التوطين، القيام بإعداد عرض مال لتصفية الملف الذي يجب أن يرسل إلى الجزائر.

إذن التأشيرة هي وثيقة تكملة أو استمرار عمليات التجارة الخارجية مثل دفع الضرائب حيث لا يمكن إتمام عملية التوطين البنكي إلا على أساس رقم التعريف الجبائي، ومن هنا نستطيع أن نفهم أن مرحلة فتح التوطين لا تكفي لوحدها لإتمام العمليات التجارية وإنما يجب الانتقال إلى المرحلة الثانية المتمثلة في مرحلة تسيير التوطين.

ب. مرحلة تسيير التوطين

في هذه المرحلة الثانية التي يمر بها التوطين يقوم البنك أو المؤسسة المالية المعنية للتوطين بجمع كل الوثائق المكونة لملف التوطين والمرتبطة بالإعداد المالي والمادي لعملية الاستيراد، التدخل واتخاذ إجراءات في حالة نقص إحدى الوثائق أو عدم صحة إحدى المعلومات الواردة فيها. [1]

[1] علودة نجمة دامية، **دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم القانون، جامعة مولود معمري تيزي وزو،2014 ، ص28

2. توطين الصادرات

تجدر الإشارة إلى أن التوطين المصرفي لا يتعلق فقط بالواردات بل حتى الصادرات من سلع وخدمات فهي أيضا تخضع للتوطين المصرفي، وبالتالي فالمؤسسات المصرفية تقوم أيضا بتوطين الصادرات خاصة لما أصبحت الجزائر تهتم بالصادرات خارج المحروقات، مقارنة بالسابق في السبعينات وقبل دخولها المرحلة الانتقالية والشروع في البحث عن الأسواق التجارية وضبط العملات وسعر الصرف وعلى أساس ضبط النشاط الاقتصادي والتنموي.

ومن هنا يمكن دراسة المرحلة التي يمر بها توطين الصادرات:

أ. مرحلة توطين الصادرات

يتمثل في فتح ملف الإجراءات الأولي لعملية توطين الصادرات والذي يسمح بتقديم رقم التوطين من قبل الوسيط المعتمد لدى البنك للعملية التجارية وهذا بعد تقديم مجموعة من المستندات المتعلقة بالعملية التجارية.

من خلال هذه العملية يتم استخلاص الإجراءات اللازمة لفتح ملف توطين الصادرات، حيث في حالة فتح الملف يقوم المصدر بعرض العقد التجاري أو وثيقة مماثلة كدليل إثبات على البنك، أين توضع كل المعلومات اللازمة حول مكان التسليم آجال الدفع، الأطراف المتعاملة مع المصدر، التقنية المستعملة في تسليم البضاعة كتقنية...، بعد تقديم المصدر للوثائق الضرورية والمتضمنة العقد التجاري أو الفاتورة التجارية يأتي دور البنك أو المؤسسة المالية في مراقبة هذه الوثائق والنسخ في مدى تطابق الوثيقة الأصلية والنسخ.

وفي حالة تطابقها يقوم البنك المعتمد برد نسخة عن الوثيقة التجارية للمصدر مرفوقة برقم ملف التوطين مع ختم البنك المعتمد، وهذه الوثائق يأخذها المصدر كمرجع له أثناء قيامه بالتصريح الجمركي.

ب. مرحلة المراقبة والمتابعة

يجب على البنك مراقبة عملية ترحيل الصادرات عن طريق الوثائق المقدمة من طرف مصلحة الجمارك والوثائق المقدمة من طرف المصدر وهي وثائق تثبت عملية التصدير وثائق مالية وأخرى تجارية يقدمها المصدر.

ج. مرحلة تصفية ملف الصادرات

تصفية الملف معناه الوصول إلى المرحلة النهائية في توظيف الصادرات وفي هذه المرحلة يقوم البنك بمراقبة كل الوثائق المقدمة من مرحلة الفحص والمراقبة وهذا من خلال الثلاثي الذي يتبع الآجال القانونية للترحيل، وبمفهوم آخر قبل انتهاء 03 أشهر الموالية للترحيل والتسديد يبدأ البنك في التحقيق من مدى صحة الإجراءات المتبعة في فتح ملف التوطين وصحة الوثائق الإدارية والتجارية المكونة له ومدى احترام أحكام نظام الصرف، وفي حالة تحقق صحة هذه الوثائق يقوم البنك بتصفية الملف، أما في حالة ما إذا كان هناك نقص أو نقائص في الترحيل يقوم البنك بالتسوية[1] .

[1] علودة نجمة دايمة ، **مرجع سابق**، ص ص 28،43

المبحث الثاني: القروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية

يعتبر تمويل المشروعات التجارية والصناعية من أعقد المشكلات التي تواجهها التنمية الاقتصادية في أي بلد، ويزداد الأمر أهمية إن تعلق بتمويل مشاريع التجارة الخارجية(صفقات التجارة الخارجية)والتي يمكن أن تصنف عملياتها إلى عمليات تمويل قصيرة الأجل، وعمليات تمويل متوسطة وطويلة الأجل، و ترتبط عمليات التمويل هذه مع طبيعة النشاط المراد تمويله.

المطلب الأول : طرق التمويل قصيرة الأجل

تستعمل عمليات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج. ومن أجل تسهيل هذه العمليات و البحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسع التجارة الخارجية، والتخفيف من العراقيل التي تجابهها والمرتبطة خاصة بالشروط المالية لتنفيذها، يسمح النظام البنكي باللجوء إلى عدة أنواع وطرق مختلفة للتمويل، تتيح للمؤسسات المصدرة والمستوردة على السواء إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل الممكنة في أقل وقت ممكن وبدون عراقيل. وفي لإطار الظروف العامة، يمكن للمؤسسات استعمال نوعين رئيسيين من أدوات التمويل المستعملة في التجارة الخارجية وهي :

- ✓ إجراءات التمويل البحت
- ✓ إجراءات الدفع و القرض

الفرع الأول: إجراءات التمويل البحت

تتخذ إجراءات التمويل البحت ثلاثة أشكال رئيسية. وتختلف عن طرق التمويل الأخرى في كون هذه الأخيرة هي عبارة عن عمليات دفع و قرض في آن واحد.

أولا: قروض خاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر، و تسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك، و يخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى.[1]

و أكثر الأنظمة ارتباطا بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي، و يشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل و تنفيذه و هذه المعلومات على وجه الخصوص :

[1] الطاهر لطرش، **تقنيات البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر، 2003، ص 113

- ✓ مبلغ الدين ،طبيعة و نوع البضاعة المصدرة .
- ✓ اسم المشتري الأجنبي و بلده ،تاريخ التسليم و كذلك تاريخ المرور بالجمارك.

ثانيا: تسبيقات بالعملة الصعبة

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية التصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسبيق العملة الصعبة، وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها، بحيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، و تقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق، وتتم هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة (أي التي تمت بها الصفقة).

ثالثا: عملية تحويل الفاتورة

تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة– تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض– بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك، وبهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد، ولكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4 % من رقم الإعمال الناتج عن عملية التصدير.

وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل بإعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر. [1]

1. أطراف عملية تحويل الفاتورة

تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاثة أطراف تنشأ فيما بينها علاقة تجارية :

الطرف الأول : وهو التاجر أو الصانع أو الموزع، وهو الطرف الذي يكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط، أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية.

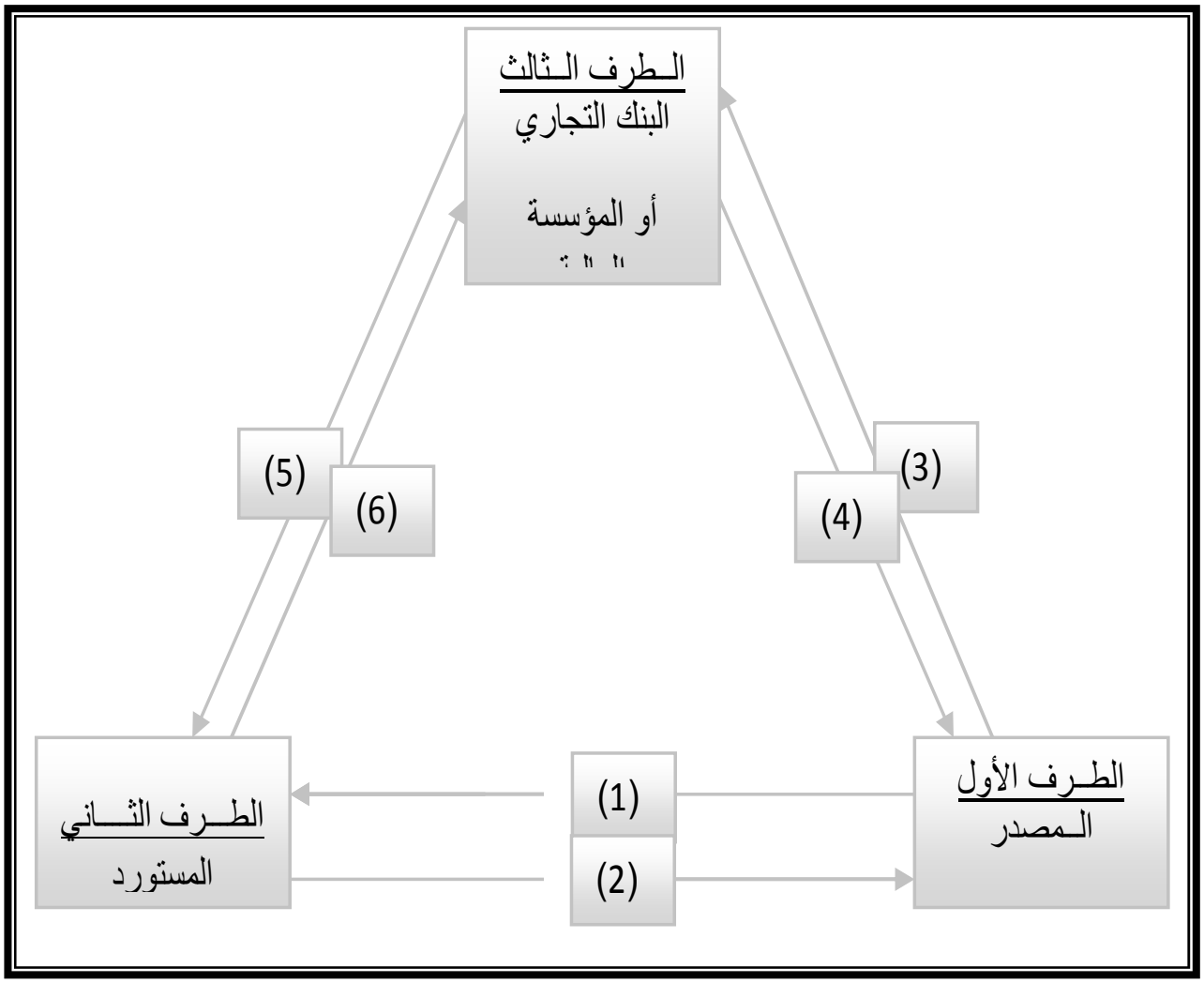
الطرف الثاني : وهو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.

الطرف الثالث : وهو المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعهد إليها بهذا النشاط.

[1] الطاهر لطرش، **مرجع سابق**، ص، ص114،115

والشكل الموالي يوضح العلاقة بين الإطراف الثلاثة .

شكل رقم (01) : سير عملية تحويل الفاتورة.



المصدر: صادق مدحت،أدوات وتقنيات مصرفية،دار غريب،سنة2001،ص 46

(1) المصدر يبيع منتجا إستهلاكيا معينا إلى المستورد.

(2) يوقع المستورد على سندات مديونية بقيمة المنتج المباع و إرسالها إلى المصدر.

(3) يقوم المصدر ببيع الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسات المالية المتخصصة.

(4) البنك التجاري يمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة.

(5) يقوم البنك التجاري بإخطار المدين مطالبا إياه بسداد سندات المديونية إليه في تاريخ الإستحقاق.

(6) يقوم المستورد بسداد قيمة سندات المديونية في تواريخ إستحقاقها.[1]

[1] صادق مدحت، **أدوات وتقنيات مصرفية**، دار غريب،2001، ص45

وتتخلص المراحل والخطوات التي تؤدى من خلالها هذه الخدمة فيما يلي :

- ✓ يقوم البائع (المصدر) فور تسليم البضاعة بإرسال الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسة المالية المتخصصة وليس إلى المشتري (المستورد) كما هو متبع .
- ✓ يقوم البنك بسداد نسبة معينة من قيمة الفاتورة – تصل إلى 80%– إلى البائع وهذا هو الجانب التمويلي من الخدمة .
- ✓ في موعد إستحقاق قيمة الفاتورة يقوم البنك بتحصيل 100% من قيمة الفاتورة من المشتري ويتم سداد النسبة المتبقية للبائع بعد خصم المصاريف والعملات مضافة إلى سعر الفائدة الأساسي مقابل الخدمة التمويلية عن الفترة ما بين سداد نسبة 80% إلى البائع وتاريخ تحصيلها من المشتري.

2. مزايا عملية تحويل الفاتورة:

أ. إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات المصدرة من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة .

ب. تخفيف العبء الملقى على المؤسسة المصدرة فيما يخص التسيير المالي و المحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النوع من العمليات. .

ج. توفير وقت المؤسسات المصدرة لعمليات الإنتاج و البيع،وترك عمليات التحصيل والتزاماتها القانونية على البنك ،خاصة إذا كان العمل يغطي مناطق متباعدة عن مكان وجود المؤسسة المصدرة.

د. إمكانية حصول المؤسسة المصدرة على قروض تصل إلى 80 % من قيمة الفواتير الجاهزة للتحصيل بأسعار فائدة مقبولة دون الانتظار لعمليات التحصيل الفعلية. [1]

هـ. يتحمل البنك المخاطر التجارية عند شرائه سندات المديونية، إذ أنه يضمن سداد المستحقات المالية المطلوبة من مديني المؤسسة المصدرة، حتى في حالة عجزهم عن الوفاء بديونهم، وبذلك تعفي المؤسسة المصدرة من تجنيب مخصصات مالية للديون السيئة المشكوك في تحصيلها، يحقق البنك لنفسه فوائد مهمة، فهو فضلا عن العمولات والفوائد التي يتقاضاها من عملائه، فإنه يحقق أيضا الاحتفاظ بعدد كبير من العملاء .[2]

[1] شلالي رشيد، **تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، جامعة الجزائر3 ، 2011/2010، ص، ص63،64

[2] صادق مدحت، **مرجع سابق**، ص 55

الفرع الثاني: إجراءات الدفع و القرض

يختلف هذا النوع من التمويل عن النوع السابق في كونه يجمع بين صفة الدفع وصفة القرض في آن واحد. و هي في الحقيقة من المميزات الأساسية للآليات المختلفة لتمويل التجارة الخارجية، و بصفة عامة تصادفنا:

ثلاث آليات أساسية للتمويل والقرض والمتعلقة بتمويل الواردات و هي:

- ✓ القرض أو الاعتماد المستندي.
- ✓ التحصيل المستندي
- ✓ خصم الكمبيالة المستندية.[1]

اما آليات التمويل القصيرة الاجل المتعلقة بتمويل الصادرات هي:

- ✓ تأكيد الطلبية

أولا: القرض أو الاعتماد المستندي

1. تعريف الاعتماد المستندي

الاعتماد المستندي هو عملية يتعهد بموجبها البنك ولحساب عميله المستورد بتسديد مبلغ معين في مهلة محددة إلى شخص ثالث مصدّر، لقاء تسليم مستندات مطابقة تماماً ومطلوبة من المشتري ومثبتة لقيمة البضائع، لمطابقتها ولإرسالها.[2]

أو هو:" الاعتماد المستندي هو عبارة عن اتفاق متعدد الأطراف مع البنك، يكون حسب طلب وإرشادات المستورد (المشتري)بحيث يتعهد بسداد مبلغ الفاتورة للمصدر (البائع) مقابل تقديم مجموعة من المستندات تصدر في وقت معين . فور استنفاذ شروط و إجراءات الاعتماد المستندي، وسيلة الاعتماد المستندي هي من الوسائل المفضلة للبائع (المصدر) أكثر منه للمستورد. فهو أداة مصممة لحماية المصدر".

ويعرف أيضا بأنه: تعهد كتابي صادر من مصرف بناء على طلب مستورد بضائع لصالح مصدرها يتعهد فيه المصرف بدفع أو بقبول كمبيالات مسحوبة عليه في حدود مبلغ معين ولغاية أجل محدود مقابل استلامه مستندات الشحن طبقًا لشروط الاعتماد والتي تظهر شحن بضاعة معينة بمواصفات وأسعار محددة.[3]

[1] لطرش الطاهر، **مرجع سابق**، ص116

[2] Becouse.23 juin 2014 ; **le crédit documentaire** ; Audit | Commissariat aux comptes | Expertise comptable & Conseil p3

[3] كتوش عاشور، **دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية**، ملتقى دولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، أيام 22/21 نوفمبر 2006، جامعة بسكرة، ص 4

2. أهمية الاعتماد المستندي

يستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخلين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعا من مصدرين ومستوردين.

بالنسبة للمصدر، يكون لديه الضمان – بواسطة الاعتماد المستندي – بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد.وبالنسبة للمستورد، فإنه يضمن كذلك أن البنك الفاتح للاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها ألا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه.[1]

3. فوائد الاعتماد المستندي:

أ. **فوائده كخدمة:** لهذه الخدمة العديد من الفوائد التي تنفع الطرفين، من هذه الفوائد:

- ✓ تلبي الاحتياجات التمويلية لكل من البائع والمشتري عن طريق وضع مركز البنك الائتماني رهن إشارة الطرفين.
- ✓ تقلل من بعض مخاطر صرف العملات والمخاطر السياسية.
- ✓ معترف بها عالمياً ، ومضمونة قانونياً.
- ✓ يمكن استخدامها في التعاملات التجارية مع كل بلدان العالم تقريباً.

ب. الفوائد التي تعود على المستورد:

- ✓ يقلل من المخاطر التجارية التي تتعرض لها من خلال ضمان عدم الدفع للمورد ما لم يقدم إثباتات كافية تفيد بإتمام شحن البضاعة. وتساعدك في هذه الناحية خطابات اعتماد الاستيراد.
- ✓ يحافظ على السيولة النقدية لديك نظراً لانعدام الحاجة لدفع تأمين أو تسديد القيمة مقدماً.
- ✓ يوسع من قائمة الموردين، حيث أن بعض البائعين لا يقبلون البيع إلاّ بدفع القيمة مقدماً أو بموجب الاعتماد المستندي.
- ✓ وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع، حتى أنها تشجع البائعين على تقديم خصومات مغرية للمشترين بهذه الطريقة.

ج. الفوائد التي تعود على المصدّر:

- ✓ يقلل أو يلغي مخاطر الائتمان التجاري نظراً لأن الدفع مضمون من قبل البنك.

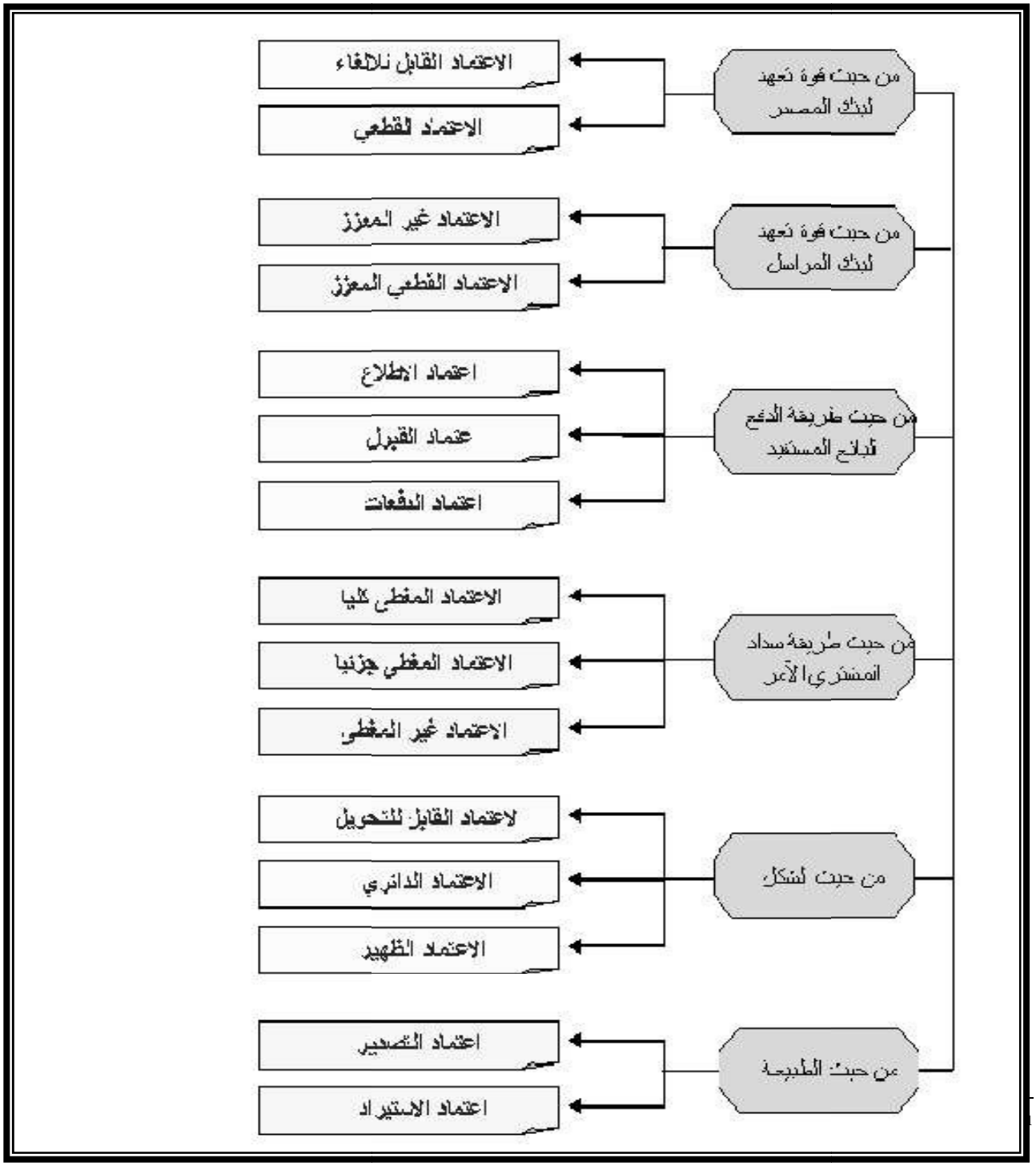
[1] وليد العايب وآخرون، **اقتصاديات البنوك والتقنيات البنكية**، مكتبة حسين العصرية، لبنان،2013، ص 218

- ✓ يضمن الحصول على ثمن البضاعة، ففي حال عدم قيام المشتري بالدفع، فإن البنك، مصدر خطاب الاعتماد (الإعتماد المستندي)، ملزم بموجبه بالدفع.
- ✓ يوفر ضماناً أكبر للدفع، كما يعتبر وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع[1].

4. أنواع الاعتمادات المستندية:

يمكن تصنيف الاعتماد المستندي إلى عدة أنواع كما يبينه الشكل التالي:

شكل رقم (02):أنواع الاعتمادات المستندية



المصدر: كتوش عاشور، **دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية،** ملتقى دولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، أيام 22/21 نوفمبر 2006، جامعة بسكرة، ص 6

أ. **تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر**:تتخذ الاعتمادات المستندية صورا مختلفة، يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد (أي مدى التزام البنوك بها) إلى نوعين هما الاعتماد القابل للإلغاء والاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء).

- **الاعتماد المستندي القابل للإلغاء** : يمكن من خلال التسمية فهم هذا النوع من الاعتماد المستندي، فإن هذا النوع يخول لأي طرف من أطراف الاعتماد المستندي الحق في الإلغاء أو تعديل أحد شروط الاعتماد أو مجملها إن اقتضى الأمر خاصة من طرف البنك الذي أصدره بناءا على طلب من العميل فاتح الاعتماد أي المستورد في أي لحظة و دون إشعار مسبق.[1]

- ✓ **الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء (الاعتماد القطعي)** : هو الذي لا يمكن إلغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، ولاسيما موافقة المستفيد.

ب. **تصنيف الإعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل:** يمكن تقسيم الاعتماد القطعي إلى قسمين اعتماد معزّز واعتماد غير معزّز.

- **الاعتماد المستندي غير المعزّز:** بموجب الاعتماد المستندي غير المعزّز، يقع الالتزام بالسداد للمصدّر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدّر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد.[2]

- ✓ **الاعتماد القطعي المعزّز:** في الاعتماد القطعي المعزّز، يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بامكانية قبض قيمة المستندات.[3]

ج. تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد:

يمكن تقسيم الاعتماد المستندي من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد (تنفيذ الاعتماد) إلى اعتماد اطلاع، واعتماد قبول أو لأجل، واعتماد الدفعات المقدمة.

---

[1] أحمد أحمد حسام الدين، **تطبيقات المحاسبة العملية في الاعتمادات المستندية والطلبات**، مكتبة الراتب العلمية ،الاردن، 1997، ص 31

[2] باسم محمود نور الدين، **الاعتمادات المستندية**، إتحاد المصارف العربية، مصر، 2009، ص 82

[3] وليد العايب وآخرون، **مرجع سابق**،ص 223

- **اعتماد الاطلاع:** يتم الدفع للمستفيد بموجب هذا الاعتماد فور تقديمه المستندات المطلوبة وبعد قيام البنك بمراجعتها. وفي حالة الاعتماد غير المعزز فإن البنك الذي يقوم بالاخطار قد يؤخر الدفع للمستفيد ألى ان يستلم المبلغ المذكور في الاعتماد من البنك المصدر للاعتماد.[1]
- **اعتماد القبول:** وهو الاعتماد الذي يتم الوفاء فيه عن طريق كمبيالة مؤجلة الاستحقاق مسحوبة على البنك المكلف بالدفع المحدد في الاعتماد، ويوقع هذا البنك الكمبيالة بالقبول، ويمكن للمستفيد ان يقوم بتظهير هذه الكمبيالة تظهيرا ناقلا للملكية كما يمكن له ان يقوم بخصمها.[2]
- **اعتماد الدفعات:** هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدما بمجرد اخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات، وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد.[3]

أما عن تسميته باعتماد البند الأحمر فيرجع إلى أن الشرط أو مقدار الدفعة المقدمة عادة ما يكتب "باللون الأحمر" وهذا للفت الانتباه إلى الطبيعة الخاصة لهذا الشرط.[4]

د. تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الآمر بفتح الاعتماد:

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث مصدر تمويلها، فقد تكون ممولة تمويلا ذاتيا من قبل العميل طالب فتح الاعتماد، أو ممولة تمويلا كاملا أو جزئيا من طرف البنك فاتح الاعتماد.

- **الاعتماد المغطى كليا:** هو الاعتماد الذي يقوم فيه المستورد بتغطية مبلغ أو قيمة الاعتماد بالكامل في بنكه ليقوم هذا الأخير بتسديد ثمن البضاعة للمصدر فور وصول المستندات و التأكد من موافقتها للشروط، على أن يتحمل البنك أي عبء مالي أو خطا في التنفيذ.
- **الاعتماد المستندي المغطى جزئيا** :هو اعتماد يقوم فيه المستورد بدفع جزء من قيمة الاعتماد من ماله الخاص – وتختلف مرحلة التغطية من اعتماد لآخر حسب الاتفاق – على أن يتحمل البنك تغطية الجزء الباقي، ويحتسب فوائده على الجزء المغطى من طرفه فقط ويتحمل مخاطر التمويل المتعلقة به.
- **الاعتماد المستندي الغير مغطى** :وفيه يتحمل البنك عملية التمويل الكامل ويتابع بنفسه كل مراحل سير الاعتماد وفق الشروط المحددة.[5]

---

[1] صادق مدحت، **مرجع سابق**، ص21

[2] عبد المطلب عبد الحميد، **مرجع سابق**ص 260

[3] وليد العايب وآخرون ،**مرجع سابق**،ص224

[4] بونحاس عادل،**دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد التنمية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2014/2013 ص15

[5] غنيم أحمد، **سندات الشحن البحري في إطار الاعتمادات المستندية**، دار الفكر العربي،2003 ،ص ص8،10

ذ. **تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل:** يمكن أيضا تقسيم الاعتمادات من حيث الصورة والشكل إلى ثلاثة أنواع: الاعتماد القابل للتحويل، الاعتماد الدائري أو المتجدد والاعتماد الظهير .

- **الاعتماد القابل للتحويل:** الاعتماد القابل للتحويل هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوَّض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر وتتم عملية التحويل باصدار اعتماد جديد ويشترط لإمكان التحويل موافقة الآمر والبنك المصدر للاعتماد الأصلي والمستفيد الأول.[1]
- **الاعتماد الدائري أو المتجدد:** يقصد بالاعتماد الدائري أو المتجدد ذلك الاعتماد الذي يتجدد بصورة تلقائية من حيث مدة الاعتماد او من حيث قيمته ويكون المبلغ والمدة المتجددة منصوص عليها في الاعتماد المستندي و ذلك دون الحاجة الى تعديل أي شرط من شروط الاعتماد.

ويكون الاعتماد المستندي متجدد على اساس زمني حيث يتم بذلك التجديد دوريا ضمن مدة محددة مسبقا وذلك بغض النظر عن قيمة الاعتماد، كما قد يكون الاعتماد متجدد على اساس القيمة أي أن الاعتماد يتجدد بعد استنفاذ مبلغ معين بغض النظر عن المدة وذلك ضمن مدة سريان مفعول الاعتماد.[2]

- **الاعتماد الظهير:** هي عملية تتضمن اعتمادين، يفتح الأول لمصلحة مستفيد لكي يقوم يتوريد بضاعة واستنادا الى هذا الاعتماد يفتح المستفيد اعتمادا أخر لمستفيد آخر عن نفس البضاعة وفق شروط الاعتماد الاول.ويطلق على الاعتماد الثاني "الاعتماد الظهير او المساند".هذا الاعتماد يستخدم في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي مجرد وسيط وليس منتج بضاعة،وتكون شروط الاعتماد الثاني مطابقة لشروط الاعتماد الاول فيما عدا مبلغ الاعتماد وسعر الوحدة اذ يكونان أقل كما ان صلاحية الاعتماد الثاني يجب ان تنتهي قبل انتهاء صلاحية الاعتماد الاول بفترة تسمح بوصول المستندات من المورِّد وتقديمها قبل انتهاء فترة سريان الاعتماد الاول.[3]

ر. **تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها:**يمكن تقسيم الإعتمادات المستندية باعتبار طبيعة الاعتماد إلى اعتماد تصدير واعتماد استيراد.

- **اعتماد التصدير:** هو الاعتماد الذي يفتحه المشتري الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يبيعه من سلع محلية.
- **اعتماد الاستيراد :** هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية.[4]

---

[1] وليد العايب وآخرون، **مرجع سابق**، ص226

[2] كنيدة زليخة، **تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة،2008/2007،ص84

[3] صادق مدحت،**مرجع سابق**،ص19

[4] عبد النبي جمال يوسف، **الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية**، مركز الكتاب الأكاديمي،عمان ،2013، ص23

5. الاطراف المكونة للاعتماد المستندي:

أ. الطالب أو المستورد معطي الأمر : يعتبر عميل البنك و هنا يطلب فتح الاعتماد المستندي لصالح أحد المستفيدين في الخارج، ويعد المشتري الذي سيدفع قيمة البضاعة بعقد وصول مستندات الشحن و أوراق ملكية البضاعة.

ب. البنك المصدر: وهو المتعهد بالدفع "البنك التجاري" عند تقديم مستندات شحن البضاعة للمصدّر وهو المتلقي للأمر بفتح الاعتماد المستندي، وهنا فالاعتماد المستندي فهو الذي يحكم بين البنك والمصدّر، أما العلاقة بين البنك و المستورد فيحميها طلب فتح الاعتماد و الذي يتضمن شروط معينة.

ج. المستفيد : هنا يفتح الاعتماد للشخص أو الجهة الذي يعّد مورّدا أو مصدّرا للبضاعة، وهو الوحيد الذي سوف يحصل على قيمة البضائع المصدّرة و الواردة بيانها بالاعتماد المستندي، وبالتالي غالبا ما يكون مصدّر البضاعة المشحونة إلى بلد المستورد.

د. البنك الذي يقدم المستورد : هو البنك الموجود والمقيم في وطن المستفيد وغالبا ما يكون مراسلا للبنك المحلي [1].

6. إجراءات تنفيذ الاعتماد المستندي

لتوسيع العمليات التجارية هناك عدة إجراءات متخذة فيما يتعلق بالتعامل الاعتمادات المستندية، يمكن تلخيصها فيما يلي :

أ. تبدأ إجراءات الاعتماد المستندي بالاتفاق بين بائع (المصدر)، والمستورد، حيث يتفق البائع و المستورد على أن تسديد قيمة البضاعة محل عقد البيع بواسطة الاعتماد المستندي. و يبين هذا الاتفاق الذي يأتي كشرط من عقد البيع طبيعة الاعتبار المستندي، نوعه، مدته، البنك الذي سيقوم بفتحه، و المستندات التي يجب أن تسّلم للبنك .

ب. يكون بطلب من المستورد على فتح الاعتماد لصالح البائع يقدمه إلى بنكه، و يتضمن عادة هذا الطلب بيانات، من أهمها :

- ✓ طبيعة الاعتماد، نوعه
- ✓ مكان استخدامه، قيمته
- ✓ اسم المستفيد ، طريقة استخدامه ، مدة نفاذه
- ✓ تعداد المستندات المطلوبة و وصفها ، وصف البضاعة التي تمثلها المستندات
- ✓ واسطة نقل البضاعة و برنامج الشحن ، ميناء الشحن ، ميناء الوصول ، مستندات الشحن
- ✓ تحديد الجهة التي سوف تتحمل المصاريف و العملات التي تترتب على فتح الاعتماد .

[1] بوكونة نورة، **مرجع سابق**،147

ج. عند استلام كل المعلومات، يقوم البنك بمراجعة المستندات المقدمة لفتح الاعتماد، و أهمها: سند الشحن، وثيقة التأمين على البضاعة، الفاتورة أي مستندات إضافية، بالإضافة إلى التحقق من كفاية الرصيد للعميل أو وحدة الائتمان، و أن يكون ترخيص الاستيراد صالح الاستعمال و صادر باسم الشخص صاحب الاعتماد .

و أن قيمة الاعتماد في حدود قيمته و ترخيص الاستيراد و بنفس العملة و قد يرى البنك تغيير اسم المرسل و عند الاتفاق، يتقاضى البنك عمولات مقابل فتح الاعتمادات المستندية وعمولة تسهيل وفقا لنصوص تعرفه أسعار الخدمات المصرفية. مع التأكد من سلامة المستندات، وأن ظاهرها صادقة غير مطلوبة على غش أو غيره.

هـ. يقوم البنك و بعد حصوله على الاتفاق مستورده بإرسال خطاب للبائع المستفيد من الاعتماد يتضمن اسم المعني بالأمر،و عنوانه، اسم المستفيد وعنوانه، مبلغ الاعتماد، مدة نفاذه، مكان وطريقة استعماله، المستندات المطلوبة والتزامات البنك . ويعرف هذا الخطاب بخطاب الاعتماد المستندي .

و. يقوم المستفيد بإتمام إجراءات شحن البضاعة إلى المستورد وإعداد المستندات التي سبق عرضها و التي تسّلم للبنك لمراجعته مباشرة بعدما يتفق شروطه مع العقد المبرم.

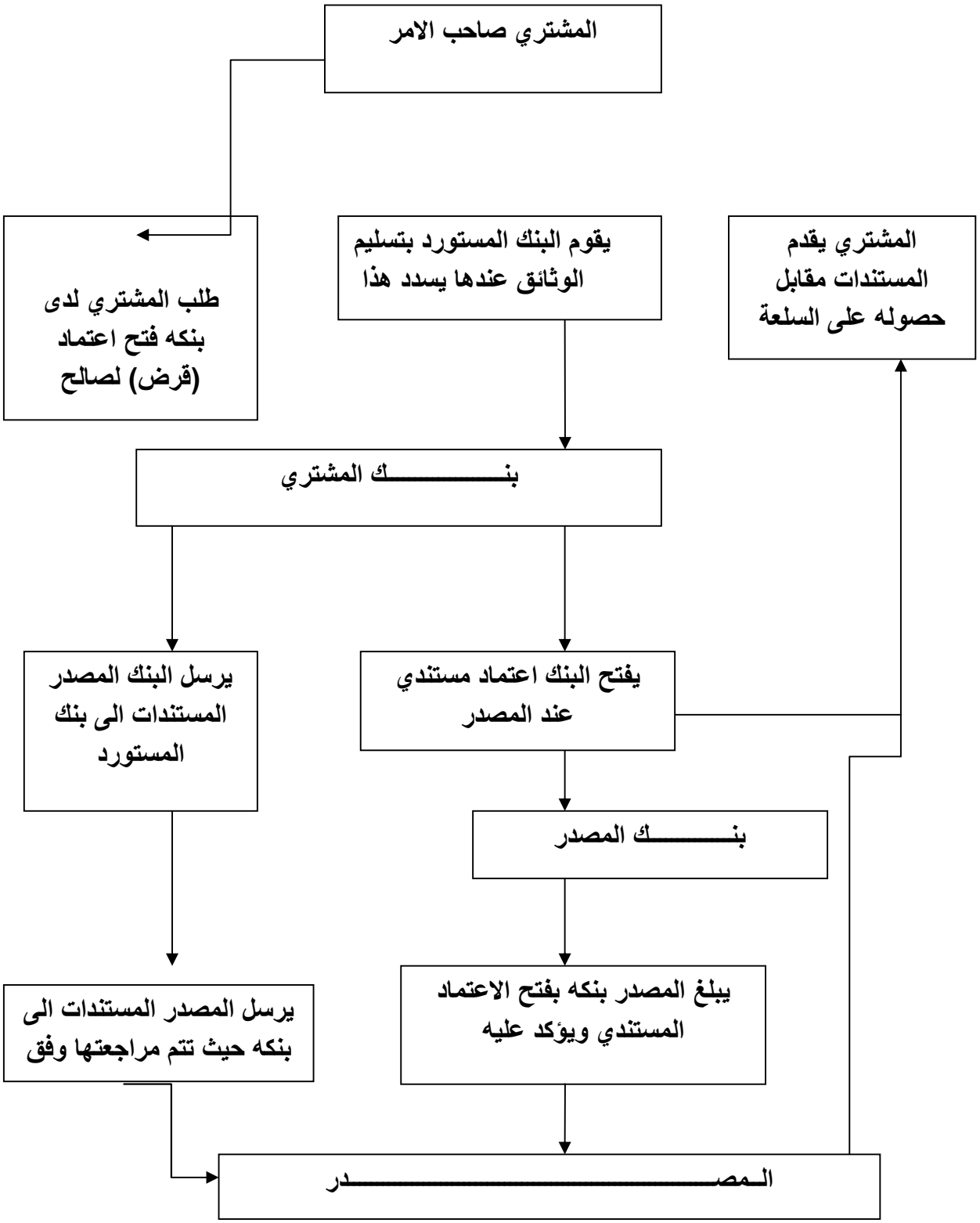
ز. في بعض الحالات يطلب أحد الأطراف في الاعتماد إجراء تعديلات في الاعتماد المستندي مثل التعديل في مبلغ الاعتماد ، و كذلك تعديل مدة صلاحيات الاعتماد .

و بناء عليه لا بد من ملء طلب التعديل، و يقوم البنك بمراجعة المستندات المقدمة لفتح الاعتماد، وأهمها سند الشحن، وثيقة التأمين على البضاعة ، والفاتورة [1].

و الشكل التالي يبين عملية سير الاعتماد المستندي

[1] بوكونة نورة، **مرجع سابق**،ص ص147،150

شكل رقم(03): يوضح عملية سير الاعتماد المستندي:



المصدر: بوكونة نورة، **تمويل التجارة الخارجية في الجزائر**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير،قسم العلوم الاقتصادية،تخصص تحليل اقتصادي،جامعة الجزائر ،2012/2011،ص 150

ثانيا: التحصيل المستندي

عادة عندما تستمر علاقة تجارية بين مصدر ومستورد تصبح هناك درجة من الثقة، وهذا ما يسمح لهما باستعمال تقنية مرنة وسهلة لإتمام عملياتهما التجارية تعرف بالتحصيل المستندي.

1. تعريف التحصيل المستندي:

التحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة.[1]

فالتحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه، ويتم السداد إما نقدا أو مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة، وعلى البنك تنفيذ أمر عملية وبذل كل جهد ممكن في التحصيل، غير أنه لا يحتمل أية مسؤولية ولايقع عليه أية التزام في حالة فشله في التحصيل، وعلى عميل البنك أن يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها على أمر التحصيل، إلا أنه لاتوجد مسؤولية على البنك في فحص هذه المستندات أو اكتشاف التناقضات الخاصة بنوع أو كمية البضاعة، فهذا أمر تتم تسويته بين طرفي التعاقد. ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات التالية:

أ. لدى البائع ثقة في قدرة المشتري واستعداده للسداد.
ب. استقرار الأحوال السياسية والاقتصادية في بلد المستورد.
ج. عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد، مثل وجود رقابة على النقد أو ضرورة إستخراج تراخيص إستيراد..الخ.[2]

2. أطراف عملية التحصيل المستندي: يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي:

أ. **الطرف المنشئ للعملية(المصدر أو البائع أو المحول)** وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل.
ب. البنك المحول وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.
ج. البنك المحصل وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من بنك المحول.

[1] لطرش الطاهر،**مرجع سابق**، ص120
[2] صادق مدحت، **مرجع سابق**، ص 30

د. **المشتري او المستورد** وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها.[1]

3. أهمية التحصيل المستندي:

تكتسب عمليات التحصيل المستندي أهمية بالغة في عمليات التجارة الخارجية نظرا لما تتسم به من اعتبارات السرعة والمرونة والثقة وانخفاض تكلفتها كذلك استجابتها لطبيعة العمل التجاري الدولي وما يتطلبه من سرعة في إبرام وتنفيذ التعاقدات الخاصة بعدد من الصادرات ذات الطبيعة المتميزة، تجعل عمليات استخدام التحصيل المستندي كأسلوب للتمويل أمرا بالغ الحيوية ويحقق التحصيل المستندي لكل من المصدر والمستورد مزايا عديدة، كما يكتسب أهمية خاصة لكل منهما.[2]

4. مراحل والاجراءات المتبعة في عملية التحصيل المستندي: يتم التحصيل المستندي وفق إتباع الخطوات التالية:

أ. الاتفاق في عقد البيع بين البائع و المشتري أن يكون التسديد عن طريق تقنية التحصيل المستندي.

ب. يقوم المصدر بإرسال البضائع المتفق عليها حسب المواصفات والشروط إلى بلد المستورد.

ج. يقوم المصدر بتسليم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه والمتمثلة في الفاتورة التجارية، شهادة المنشئ، شهادة التأمين...

د. يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.

هـ. إعلام بنك المستورد المشتري بوصول المستندات وشروط تسليمها.

و. يقوم بنك المستورد بتسليم وثائق لعميله.

ز. يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.

ح. يقوم بنك المستورد بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر سواء نقدا أو تحويل الكمبيالة المقبولة من طرف المستورد.

ط. يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.[3]

---

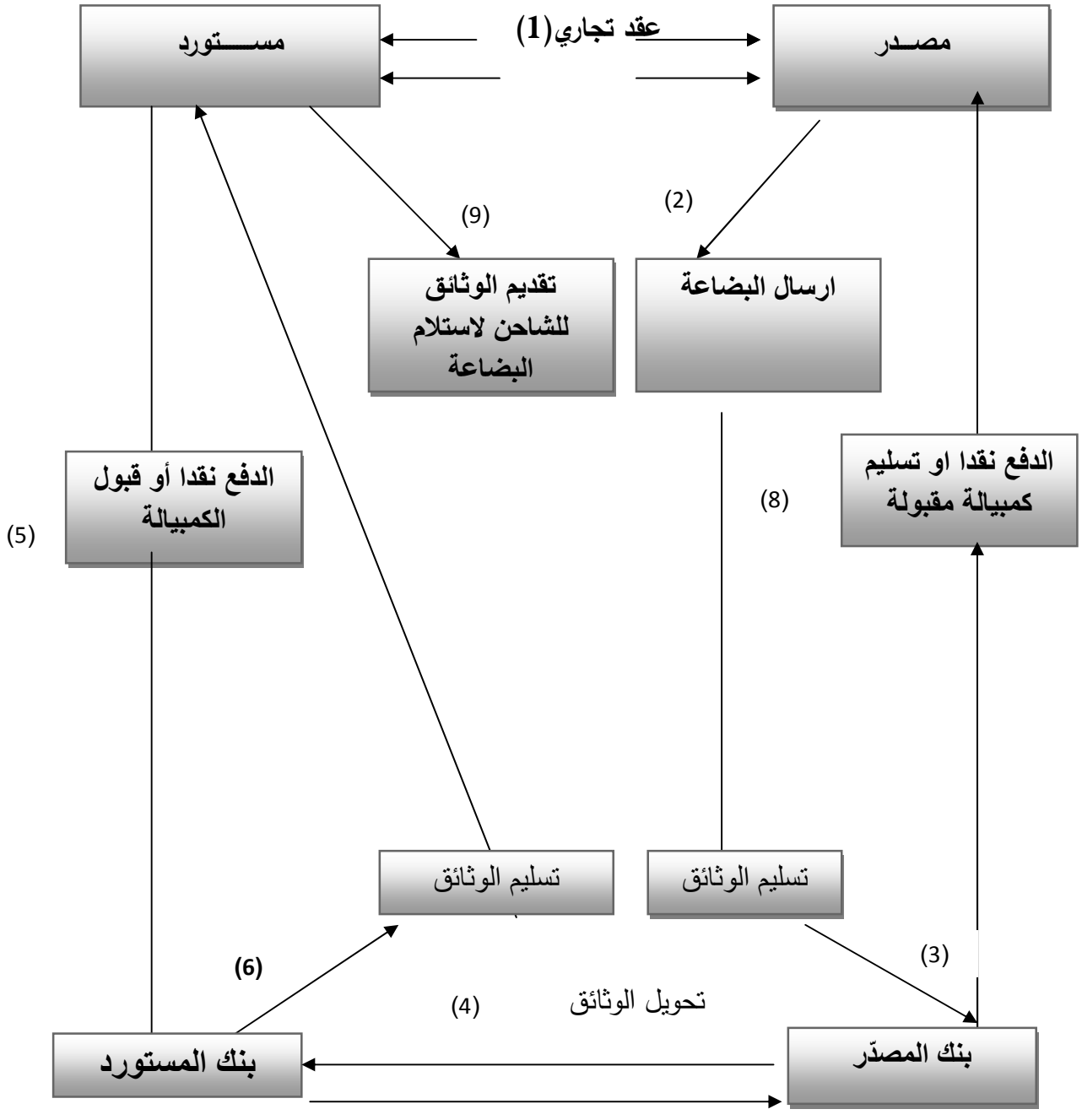
[1] صادق مدحت، **مرجع سابق**، ص31

[2] غنيم أحمد ، **مرجع سابق**،ص 97

[3] علودة نجمة دامية، **مرجع سابق**، ص98

و الشكل الموالي يوضح المراحل السابقة لسير عملية التحصيل المستندي.

الشكل رقم (4) عملية سير التحصيل المستندي



الدفع أو التسليم الكمبيالة المقبولة (7)

المصدر: شلالي رشيد، **تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية،جامعة الجزائر3 ،2011/2010، ص45

5. **تنفيذ عملية التحصيل** :يتضمن عقد بيع البضاعة المحرر بين المصدر والمستورد الشروط الخاصة بسداد قيمة البضاعة وهي تكون وفق صيغتين هما : المستندات مقابل الدفع و المستندات مقابل القبول
   أ. **المستندات مقابل الدفع:** في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات لكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة.
   ب. **المستندات مقابل القبول:** حسب هذه الصيغة، يمكن للمستورد أن يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم إلا بعد قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه. وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالإستفادة من مهلة التسديد.[1]
6. **مزايا و عيوب التحصيل المستندي:** توفر عملية التحصيل المستندي عددا من المزايا لكل من المستورد والمصدر على السواء نذكر منها:
   أ. عملية التحصيل المستندي تتميز بالبساطة وقلة التكلفة.
   ب. تتيح للمشتري (المستورد) الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل سداد ثمنها،كما أن السداد يؤجل إلى حين وصول البضاعة .
   ج. تسليم المستندات للمشتري متوقف على رغبة البائع،إما بحصوله على قيمة المستندات فورا من المشتري أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة وهذا يتوقف على مدى ثقة البائع في المشتري.

غير أن هذه العملية لا تخلو من **العيوب** كونها لا توفر أي التزام من طرف البنوك لصالح أي من الطرفين، سواء بضمان الدفع لصالح المصدر أو مراقبة مطابقة الوثائق للاتفاق لصالح المستورد،بل يقتصر دور البنوك على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها مما يؤدي إلى:

أ. تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة.
ب. في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات والمصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين وتأمين...الخ.
ج. كما أنه إذا حدث تأخير في وصول البضاعة فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة.[2]

ثالثا: خصم الكمبيالة المستندية:

هذه التقنية تمثل الطريقة الأكثر استعمالا في تغذية خزينة المؤسسة المصدرة، فهي إمكانية متاحة للمصدر لكي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي سحبها على المستورد، وفي هذه الحالة بدلا من أن يوكل العميل (المصدر) بنكه بتحصيل قيمة الكمبيالة المستندية فإنه يطلب من بنكه خصم هذه الكمبيالة، فعملية الخصم تعني أن يقوم المصدر بتظهير الكمبيالة التي لم تستحق بعد تظهيرا ناقلا للملكية مقابل أن يدفع البنك قيمتها بعد خصم نسبة

[1] لطرش الطاهر، **مرجع سابق**، ص120
[2] صادق مدحت، **مرجع سابق**، ص 34

معينة من قيمة الورقة تسمى سعر الخصم، وهذا يعني وكأن البنك أعطى قيمة الكمبيالة بعد الخصم كقرض يسدد للبنك بتاريخ الاستحقاق عندما يقدمها البنك للمستورد للتحصيل.[1]

رابعا: تأكيد الطلبية : تتم هذه التقنية من خلال تدخل ثلاثة أطراف رئيسية وهم :

1. المستورد
2. المصدر
3. المؤسسة مالية متخصصة **"مؤسسة تأكيد الطلبية"**

ويتمثل جوهر هذه التقنية في تحويل الطلبية من قبل المستورد إلى مؤسسة مالية متخصصة "مؤسسة تأكيد الطلبية" بحيث تلتزم هذه الأخيرة بدفع قيمة السلع إلى المصدر وذلك دون حق الرجوع إليه في مقابل تحصيل مستندات معينة.

وبالتالي يتم تسوية دين المصدر عن طريق تدخل مؤسسة تأكيد الطلبية وذلك في مقابل تحصيل الوثائق الأصلية المتعلقة بالعملية التصديرية وكذا الكمبيالة المسحوبة على المستورد، وذلك دون أن يحق لها أن تقوم بأي تقوم متابعة ضد المصدر حتى لو امتنع المستورد عن تسديد قيمة وارداته لأي سبب من الأسباب.

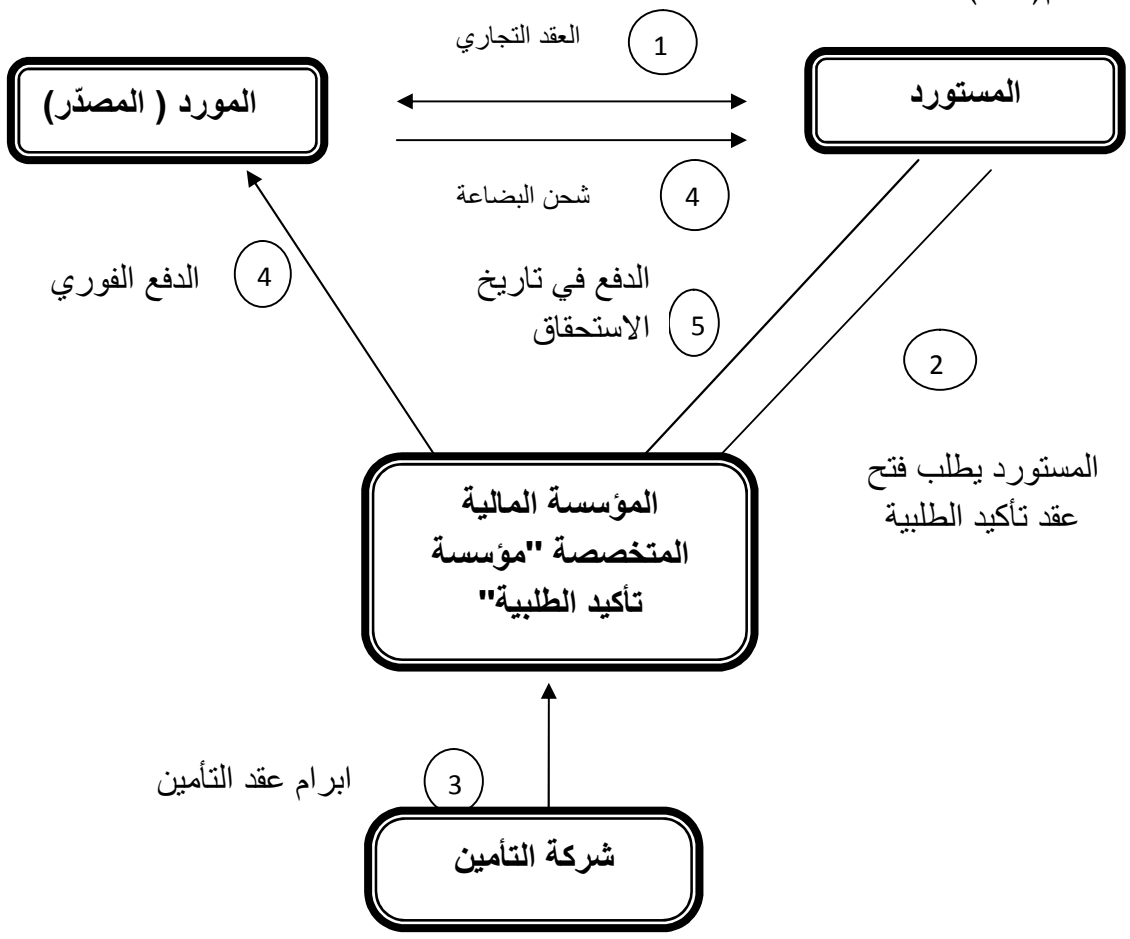
وتتم هذه العملية بطلب من المستورد ولكنها عادة ما تنفذ في بلد المصدر وهذا ما يؤدي في بعض الأحيان إلى ضرورة استخراج بوليصة التأمين ضد الخطر السياسي (تجميد أو عدم تحويل الأموال).

وعلى هذا الأساس فإن تقنية تأكيد الطلبية تعتبر تقنية مشابهة بتقنية الاعتماد المستندي وتلعب فيها مؤسسة تأكيد الطلبية دورا شبيها بذلك الذي يلعبه البنك المبلغ أو المعزز في الاعتماد المستندي. وتتقاضى مؤسسة تأكيد الطلبية عمولة تتكون من عنصرين وهما:

أ. عمولة تقديم خدمة تأكيد الطلبية
ب. عمولة أو تكلفة التمويل

[1] عبد المعطي رضا راشد و آخرون، **ادارة الائتمان**، دار وائل ،الاردن، 1999، ص 119

الشكل رقم(05) يبين مختلف المراحل سير تقنية تأكيد الطلبية.



المصدر: كنيدة زليخة،**تقنيات التسوية قصيرة الاجل في المبادلات التجارية الدولية**،رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة،2008/2007،ص31

بموجب هذه الآلية يقدم البنك إلتزامه إلى المصدر حيث يقوم بناءا على هذا الإلتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة،ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الإلتزام أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن إلتزامه هذا، حتى ولو إمتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب كما في حالة إعساره مثلا، ولكن أمام هذا الإلتزام الحاسم و المحفوف بالمخاطر، فإن البنك وهذا في حالة وجود إتفاق ثنائي بينه وبين المصدر فقط،لا يقوم بالدفع لصالح هذا الأخير إلا إذا تحصل على الكمبيالة وقد تم قبولها من طرف المستورد.

كما يقوم زيادة على ذلك بجمع كل المعلومات الضرورية والتي تبين له حدود الملاءة المالية لهذا المستورد (قدرة المستورد على السداد).

وآلية تأكيد الطلبية هذه، باعتبارها عملية شراء لدين المصدر على المستورد،تشبه إلى حد كبير آلية تحويل الفاتورة التي ذكرناها سابقا، ولا يختلفان إلا في كون تقنية تأكيد الطلبية لا تمنح إلا في بعض الأعمال المحددة و المدروسة. [1]

المطلب الثاني:طرق التمويل متوسطة وطويلة الاجل

في بعض الحالات يكون التمويل العاجل لعمليات التجارة الخارجية صعب التحقيق، مما يحتم اللجوء إلى أساليب تمويل متوسطة وطويلة الأجل مناسبة لهذه الصفقات، وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال والهدف منها هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية، وسوف نحاول التعرف في هذا الفرع على أهم التقنيات المستعملة في التمويل متوسط وطويل الأجل .

الفرع الاول: قرض المشتري

أولا: تعريف

يمنح قرض المشتري من قبل البنك او الجهة الممولة من بلد المصدر إلى المشتري الأجنبي مباشرة وذلك حتى يتسنى لهذا الأخير التسديد الفوري للمورد المحلي الذي ابرم معه العقد التجاري، وتبقى العلاقة بين المصدّر و المستورد علاقة تجارية فقط وليس لها الصفة التمويلية بحيث يكون هذا التمويل مباشرة من البنك للمشتري، ويمنح قرض المشتري في إطار تسهيلات تشجيع الصادرات الوطنية على أساس فترة متوسطة تتراوح ما بين السنة و خمس سنوات أو على أساس فترة طويلة تمتد الى 10 سنوات بصفة رئيسة في تمويل عمليات استيراد السلع.[2]

ثانيا: خصائص قرض المشتري

ويتطلب قرض المشتري إبرام عقدين مستقلين واللذين يمثلان إحدى أهم الخصائص الرئيسية لمثل هذا النوع من القروض، وهذين العقدين هما:

1. **العقد التجاري:** ويتم إبرام هذا العقد فيما بين المصدر و المستورد ويتم فيه تحديد الالتزامات المتبادلة فيما بين الطرفين (مواصفات البضاعة، السعر،آجال التسليم...)
2. **العقد المالي:** ويتم إبرام هذا العقد فيما بين البنك المانح للقرض و المستورد الأجنبي (المقترض)، بحيث يلتزم البنك بموجب هذا العقد بأن يضع تحت تصرف المستورد المبالغ اللازمة ليقوم هذا الأخير بتنفيذ التزامه بالدفع نقدا اتجاه المصدّر، ويتضمن هذا العقد شروط التسديد،معدل الفائدة، العمولات، مدة التسديد، وسائل تسوية الخلافات المحتملة.

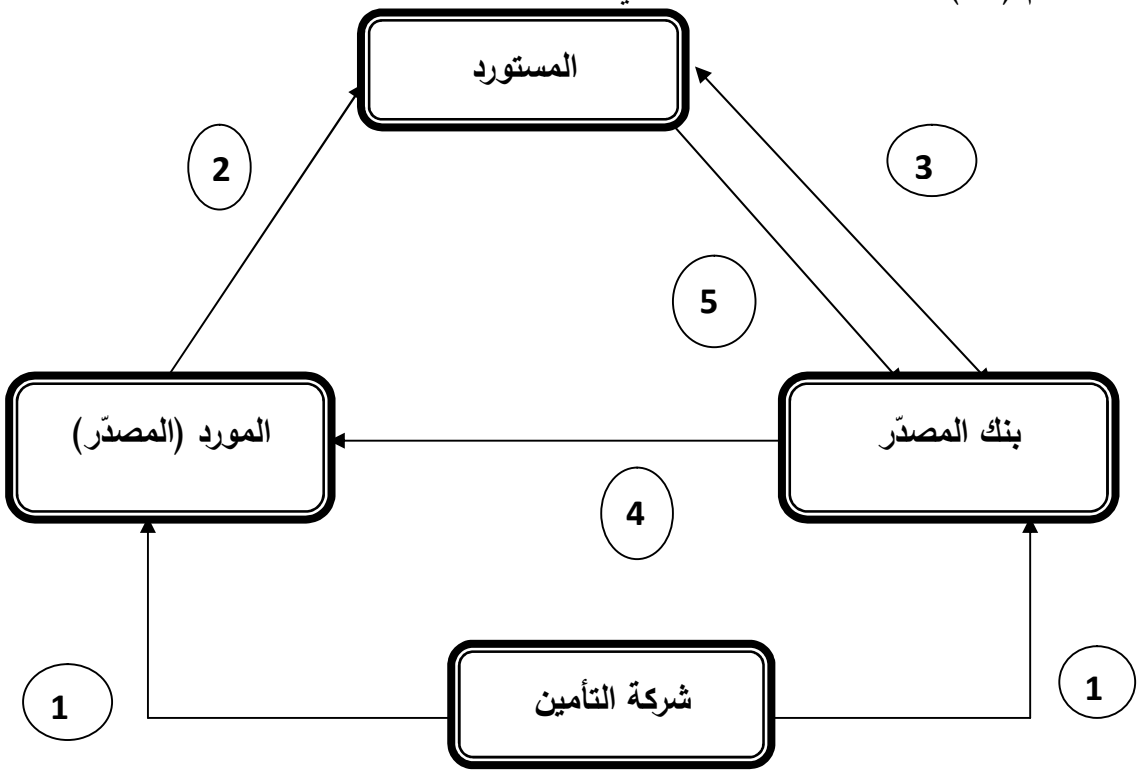
[1] لطرش الطاهر ،**مرجع سابق**،ص 122

[2] ماهر شكري ومروان عوض، **المالية الدولية**، دار النشر والتوزيع، الأردن، بدون سنة نشر، ص 145

ثالثا: خطوات قرض المشتري

ويمكن توضيح خطوات سير قرض المشتري من خلال الشكل التالي:

شكل رقم (06) :مراحل سير قرض المشتري



المصدر: كنيدة زليخة،**تقنيات التسوية قصيرة الاجل في المبادلات التجارية الدولية**،رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير،كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير،قسم العلوم الاقتصادية،تخصص نقود و تمويل،جامعة محمد خيضر بسكرة،2008/2007،ص37

1. **شرح عملية سير قرض المشتري حسب الشكل:**

أ. يحصل كل من البنك و المصدر على تعهد بالضمان من قبل شركة التأمين.

ب. أمضاء العقد التجاري فيما بين المصدر و المستورد.

ج. إمضاء العقد المالي فيما بين البنك الممول و المستورد.

د. التزام المستورد بالدفع نقدا للمصدر.

هـ. تسديد قيمة القرض عند حلول تاريخ الاستحقاق من طرف المستورد.[1]

[1] كنيدة زليخة، **مرجع سابق**،ص 37

الفرع الثاني: قرض المورد

أولا: تعريف

قرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل وقرض المورد هو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد (قرض) يمنحها المصدر لفائدة المستورد وبمعنى آخر، عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد، يلجأإلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضا لتمويل هذه الصادرات، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط.

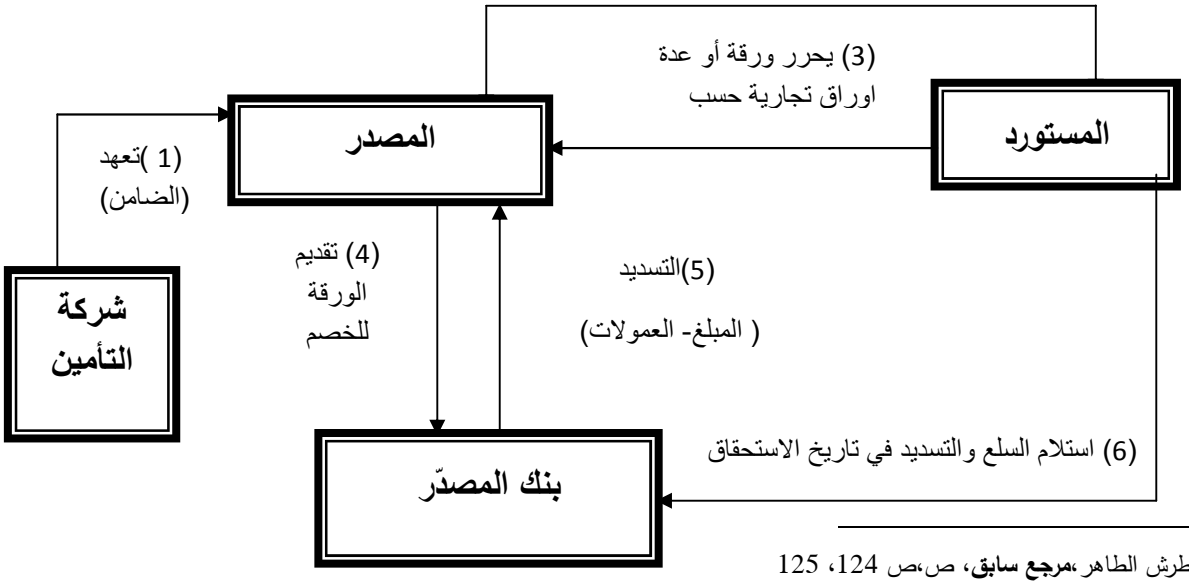
بالإضافة إلى ذلك، فإن قرض المورد يتطلب قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه، وهذه الكمبيالة قابلة للخصم وإعادة الخصم لدى الهيئات المالية المختصة حسب الطرق والإجراءات المعمول بها في كل دولة.[1]

ثانيا: خصائص قرض المورد

1. يمنح قرض المورد الى المصدر الذي منح مهلة تسديد للمستورد
2. قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا ما يعني أنه يتضمن العقد المالي أيضا.
3. **ثالثا: خطوات سير عملية قرض المورد**

يمكن توضيح سير عملية قرض المورد بواسطة الشكل التالي:

الشكل رقم(07) سير عملية قرض المورد



[1] لطرش الطاهر،**مرجع سابق**، ص،ص 124، 125

المصدر: شلالي رشيد، **تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية،جامعة الجزائر3 ،2011/2010، ص73

الفرع الثالث: التمويل الجزافي

أولا: تعريف

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية، وتتضمن بيع سندات أو كمبيالات من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري، وتنشأ هذه الإلتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع إلى مستورد في بلد آخر، ورغبة من المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي في حوزته، فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع من البائع ، ويتم هذا البيع بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المباعة والتي تستحق عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى (05) سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فوراً.[1]

ثانيا: خصائص التمويل الجزافي

الأولى : وتتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة.

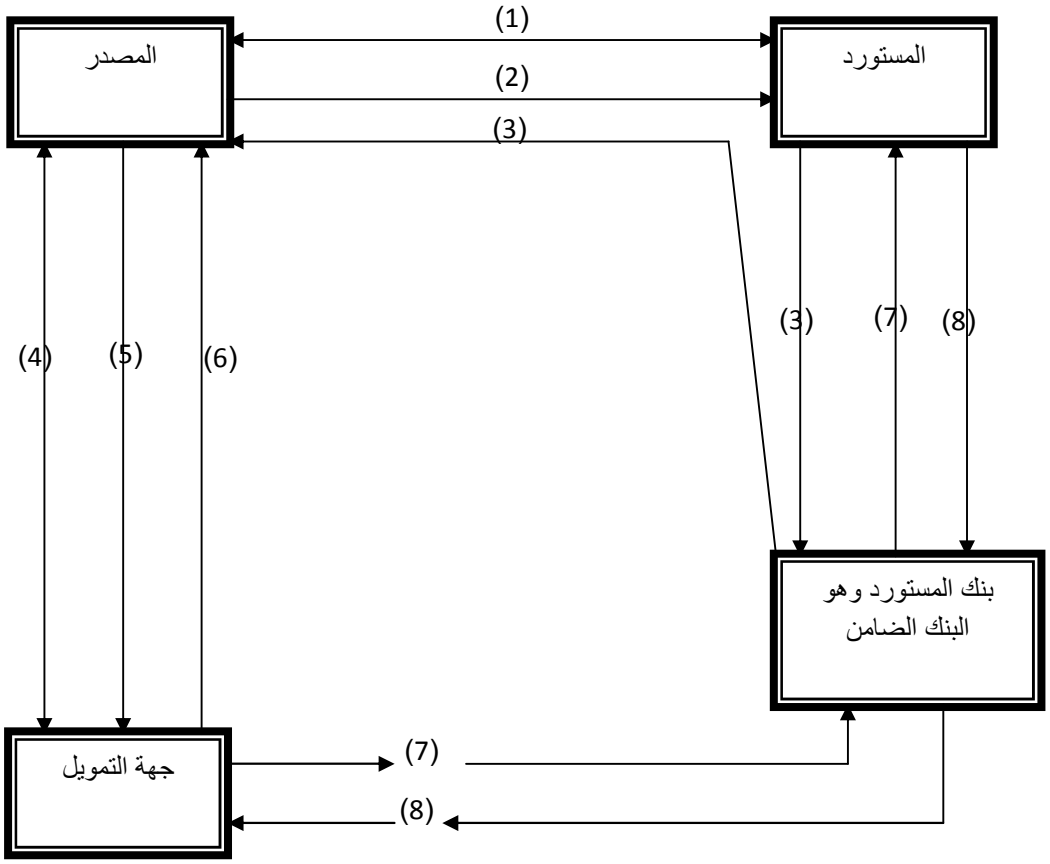
الثانية : أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكو هذا الدين) وهذا مهما كان السبب.[2]

ثالثاّ: خطوات سير التمويل الجزافي

[1] صادق مدحت، **مرجع سابق**، ص 35

[2] لطرش الطاهر، **مرجع سابق**، ص 126

شكل رقم (08): يبين خطوات سير التمويل الجزافي.



المصدر : صادق مدحت،**أدوات وتقنيات مصرفية**،دار غريب،سنة2001،ص 37

1. شرح العملية :

(1)عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر والمستورد.

(2) تسليم السلعة المباعة للمستورد.

(3) تسليم السندات الإذنية للمصدر.

(4) عقد التمويل الجزافي بين المصدر وجهة التمويل.

(5) تسليم السندات الإذنية لجهة التمويل.

(6) سداد قيمة للمصدر ناقص نسبة الخصم.

(7) تقديم السندات الإذنية لبنك المستورد لتحصيلها عند الإستحقاق.

(8) سداد قيمة السندات في تواريخ الإستحقاق .[1]

[1] صادق مدحت، **مرجع سابق**، ص 37

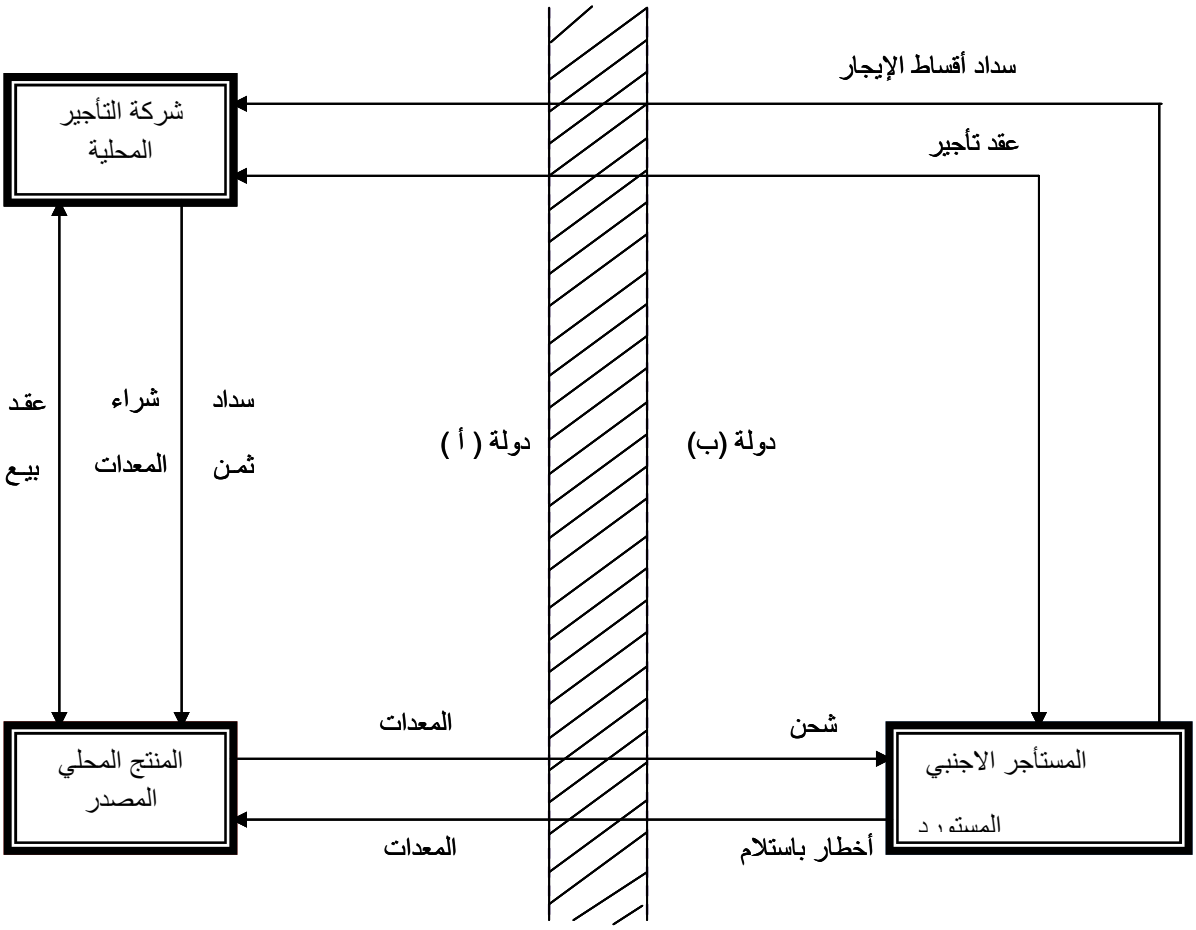
الفرع الرابع: القرض الايجاري الدولي

أولا: تعريف

عبارة عن آلية لتمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية،ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر بيع سلعه إلى مؤسسات متخصصة أجنبية والتي تقوم بتفاوض مع المستورد حول إجراءات عقد تجاري وتنفيذه،تتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الايجاري قسط الاستهلاك الخاص برأس المال الأساسي،إضافة إلى تغطية الأخطار المحتملة،كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن ان يكون تصاعديا او تنازليا او مكيفا مع شروط السوق. [1]

ثانيا: عملية سير القرض الايجاري الدولي

شكل رقم (09): مراحل سير عملية قرض الايجار الدولي



المصدر : صادق مدحت،**أدوات وتقنيات مصرفية**،دار غريب،سنة2001،ص 61

[1] لطرش الطاهر، **مرجع سابق**، ص 127

المطلب الثالث:أدوات الدفع المستعملة في تسوية المبادلات التجارة الخارجية

تختلف أدوات الدفع المستعملة في المبادلات التجارة الخارجية عن تقنيات الدفع، بحيث تعتبر أداة الدفع في المبادلات التجارية الخارجية الدولية الناقل المادي للنقود والذي بواسطته يلغى الدين المعقود فيما بين الأطراف هذه المبادلات ويتعلق الأمر بالدرجة الأولى بالنقود، غير أن استعمال النقود في المبادلات التجارية الخارجية محدود في الصفقات التجارية ذات المبالغ الصغيرة، وسوف نتطرق الى أدوات الدفع الدولية: الشيك، التحويل المصرفي، الاوراق التجارية

الفرع الاول: التسوية عن طريق الشيكات

أولا: تعريف

الشيك هو عبارة عن: " وثيقة كتابية من خلالها يكون بإمكان الشخص، سواء كان مادي أو معنوي، مالكا لحساب بنكي يسمى " الساحب " إصدار أمر لشخص آخر يسمى " المسحوب منه " (يكون بنكا أو مؤسسة مصرفية)، بدفع مبلغ معين لشخص ثالث يدعى المستفيد، مقابل مشتريات، تسديد ديون، دفع أموال" .[1]

كما يعرف الشيك على أنه": أمر كتابي غير مشروط بدفع مبلغ معين للمستفيد أو لحامل الشيك.

ثانيا: ايجابيات وسلبيات الشيك

مثل كل وسائل الدفع فان للشيك سلبيات ايجابيات نذكر منها:

1. **الايجابيات:** للشيك عدة مزايا تجسده وتجعله أكثر قبولا وتتمثل أهمها في:
   - أ. الشيك وثيقة قانونية تسهل عملية الطعن ضد المستورد.
   - ب. تأمين دفع شيك البنك (أكثر أمانا) [2]
2. **سلبيات الشيك:** رغم الايجابيات إلا أن للشيكات لا تخلو من السلبيات وتتمثل في:
   - أ. رسوم التحصيل يتحملها المصدر (المستفيد) .
   - ب. ارسال الشيك يبقى خاضعا لإرادة المستورد.
   - ج. أجال التحصيل تكون طويلة.[3]

---

[1] بورزق إبراهيم فوزي، **دراسة تحليلية حول التجربة الجزائرية في مجال النقد الالي البيبنكي**،رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعو الجزائر، 2008/2007،ص 41

[2] Zourdani safia , **le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie :cas de la BNA**, en vue de l'obtention du diplôme de magister en science Economique, faculté des science économique, commerciales et des science de gestion, département des science économique, option monnaie finance banque, université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, page 78

[3] كنيدة زليخة، **مرجع سابق**، ص 9

ثالثا: أنواع الشيكات المستعملة في التجارة الخارجية

يتخذ الشيك كأداة للدفع في الصفقات التجارية الخارجية شكلين رئيسين واللذين لا يمنحان نفس الضمانات في عملية الدفع وهما:

1. **شيك المؤسسة:** هو عبارة عن شيك مسحوب من قبل صاحب الحساب وهو عادة المستورد (المشتري) على بنك معين، ولا يمنح هذا الشيك اي ضمانات بالدفع ففي وقت تقديم الشيك من طرف المستفيد (المصدر) للمسحوب عليه يمكن ان تكون المؤونة غي كافية في حساب المستورد، لذلك يجب ان يكون شيك المؤسسة معتمدا أو مؤشرا من بنك معين، لذلك ليكون للمصدر الضمان الكافي في حصوله على كافة مستحقاته.
   اذا كان شيك المؤسسة المؤشر أو المؤكد يلغي خطر عدم التسديد إلا انه يبقى معرضا للخطر السياسي (خطر عدم تحويل الاموال).
2. **شيك البنك:** وهو شيك مسحوب من قبل البنك على نفسه وذلك بطلب من المستورد وهو بذلك يمنح ضمانات أكثر من تلك التي يمنحها شيك المؤسسة، ولكنه يبقى معرضا للخطر السياسي.[1]

الفرع الثاني: التسوية عن طريق التحويلات المصرفية (التحويل الحر)

سنتطرق للتحويل الحر من خلال تقديم تعريف له واطرافه، ثم ذكر لأهم أنواعه، وفي الأخير سنتطرق إلى إيجابياته وعيوبه.

أولا: تعريف التحويل المصرفي

التعريف الأول: هو أمر يحرره المستورد لبنكه لكي يجعل حسابه الخاص مدينا وحساب المصدر دائنا، ولا تتم عملية التحويل هذه إلا بوجود رصيده في البنك.

التعريف الثاني: أن التحويل المصرفي يتم بموجبه نقل مبلغ من حساب (وذلك ينقص هذا الحساب بنفس المقدار) إلى حساب آخر، حيث يزيد هذا الأخير بنفس المقدار المحول.

والتحويل المصرفي هو وسيلة كثيرة الاستعمال في تسوية المعاملات التجارية الخارجية، ويفسر اللجوء المتزايد إلى استعمال هذه الطريقة في الدفع إلى سهولتها وسرعتها، وتلزم هذه الطريقة ضرورة وجود عملية تجارية بين المصدر والمستورد، حيث يتفق الطرفان– ضمن شروط العقد بينهما– على أن يكون الدفع

[1] كنيدة زليخة، **مرجع سابق**، ص 7

عن طريق التحويل الحر بالعملة المحلية وتحويلها بما يقابلها بالعملة الصعبة لحساب الدائن وهو في هذه الحالة المصدر.[1]

ثانيا: أطراف عملية التحويل المصرفي

1. **العميل الآمر**: الشخص(الطبيعي أو المعنوي) الذي يصدر الأمر بالدفع في التحويل المصرفي.
2. **البنك المرسل:** هو بنك العميل الآمر الذي يرسل أمر الدفع إلى البنك المتلقي.
3. **المستفيد:** الشخص(الطبيعي أو المعنوي) المعين في أمر الدفع الوارد من العميل الآمر لتلقي الأموال. [2]

ثالثا: أنواع التحويلات المصرفية

1. **التحويل عن طريق البريد:** تمتاز هذه الطريقة بالبساطة، ويتم التحويل من الحساب البريدي للآمر إلى الحساب البريدي للمستفيد ولكن لا يتم اللجوء إلى هذه الطريقة كثيرا ، وذلك راجع لبطئ عملية الإرسال أي أنها غير سريعة كما تعتبر كذلك بأنها أطول طريقة.
2. **التحويل عن طريق التلكس:** يرسل أمر التحويل بالتلكس، وهو مستعمل بكثرة بين الدول لما يتميز به من سرعة الاتصال وبساطة الاستعمال عكس التحويل عن طريق البريد، ففي هذه الحالة يجب على المستورد دفع المبلغ بالعملة المحلية لبنكه، ثم يقوم هذا الأخير بتحويلها إلى العملة الأجنبية من إرسالها، إلا أن هذه الطريقة معرضة كثيرا للخطاء في تسوية المعاملات والتي تنشأ عن أخطاء في رقم التلكس أو تعطيل الانشغال في تلكس بنك معين،كما أن احتمال ازدحام التلكسات قد يؤدي في الغالب إلى تأجيل عملية التحويل.
3. **التحويل عن طريق شبكة''SWIFT''** : شبكة خاصة بالاتصالات في حالة التحويل، من مميزات شبكة ''SWIFT'' أنها أقل تكلفة وأكثر سرعة مقارنة بالتلكس والتحويل عن طريق البريد واكثر فعالية وضمان وعيوبها أنها تتمثل في خطر عدم التحويل وعدم فهم الجيد للرسائل.

[1] بوخلخال عبد الرحيم شربي محمد أمين، **اشكالية هيمنة قروض التجارة الخارجية على قروض الاستثمار**،ص 5

[2] خشة حسيبة، **وسائل الدفع الحديثة في القانون الجزائري**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، تخصص قانون أعمال، جامعة محمد بوضياف المسيلة، 2016/2015، ص 149

ومنه يمكن القول أن أحسن وسيلة تحويل هي شبكة ''SWIFT'' لما تتميز به عن باقي أنواع التحويلات الأخرى.[1]

رابعا: ايجابيات وسلبيات التسوية عن طريق التحويل المصرفي

1. **الايجابيات:** من ايجابياته نذكر ما يلي:
   - أ. **عملية آمنـة:** حيث أنها تتم بطلب العملاء لكن البنك هو الذي يسيرها بين الحسابات .
   - ب. **عملية سهلـة:** تتم ببساطة عن طريق إصدار أمر للبنك بالتحويل لحساب محدد .
   - ج. **عملية فعالـة:** حيث أنها عملية أكيدة وبالتالي فلا يمكن التلاعب فيها ويتحكم فيها البنك
   - د. **عملية مرنـة:** نظرا لسهولتها فالتعامل بها لا يحتاج إلى كفاءات وخاصة بعد ظهور المقاصة الإلكترونية.
2. **السلبيات:** اما سلبياته فتتمثل في:
   - أ. وجوب معرفة المعطيات البنكية للمستفيد.
   - ب. المستفيد يفتقد للمبادرة في التسديد[2].

من خلال ما سبق ذكره يمكننا القول بأن التحويل المصرفي يعتبر من أكثر الوسائل استعمالا في العالم نظرا لسرعته وقلة تكلفته، إلا أنه بالمقابل لا يقدم أي ضمان في حالة عدم التسديد، لأنه لا يعتمد على أية مستندات، ومنه فإن استعماله مخصص بتسديدات بين متعاملين تتوفر بينهم ثقة كبيرة ومتبادلة. .

الفرع الثالث: التسوية عن طريق الأوراق التجارية

أولا: تعريف الورقة التجارية

من خلال الأحكام التي وردت في القانون التجاري يمكن تعريف الورقة التجارية اصطلاحا بأنها: " محرر مكتوب وفقا لأوضاع شكلية يحددها القانون، قابل للتداول بالطرق التجارية.ويمثل حقا موضوعه نبلغ معين من النقود يستحق الوفاء بمجرد الاطلاع أو في ميعاد معين أو قابل للتعيين ويستقر العرف على قبوله كأداة لتسوية الديون شأنه شأن النقود.[3]

[1] بوخلخال عبد الرحيم شربي محمد أمين، مرجع سابق، ص 6
[2] بورزق ابراهيم فوزي، **مرجع سابق**، ص 45-46
[3] فضيل نادية، **الاوراق التجارية في القانون الجزائري**، دار هومة، الطبعة 11، الجزائر،2006، ص 5

ثانيا: مميزات الأوراق التجارية

1. يجب أن تمثل الورقة التجارية حقا موضوعه مبلغا من النقود.
2. يجب أن يكون الحق النقدي الذي تمثله معين المقدار بشكل دقيق.
3. يجب أن تتضمن الورقة التجارية التزاما بدفع مبلغ واحد في ميعاد واحد.
4. يجب أن يقبلها العرف كأداة ائتمان وأداة وفاء بدلا من النقود، وهذه الخاصية في نفس الوقت من الوظائف الأساسية للأوراق التجارية، إذ تقوم بين التجار وتحل محل النقود.[1]

ثالثا: أنواع الأوراق التجارية المستعملة كأداة دفع في التجارة الخارجية

1. **الكمبيالة أو السفتجة**

أ. **تعريفها:**هي صك يحرر وفقا لشكل قانوني معين، ويتضمن أمرا صادرا من شخص يسمى(الساحب) موجها إلى شخص آخر(يسمى المسحوب عليه) بأن يدفع مبلغا معينا لدى الاطلاع، او في تاريخ معين، أو قابل للتعيين إلى شخص ثالث(يسمى المستفيد).[2]

الكمبيالة الدولية: هي محرر يقوم من خلالها المصدر بإعطاء الأمر للمستورد بدفع مبلغ محدد والمستفيد من هذا الأمر هو المصدر نفسه، ولكن يمكن أن يكون هذا الشخص آخر يشار إليه في وثيقة الكمبيالة.

ب. مزايا وعيوب الكمبيالة

✓ **المزايا:**

- تكون مصدرة من قبل المصدر وتبقى تحت إرادته وهي تحدد بدقة تاريخ الاستحقاق.
- تقوم بوظيفتين أساسيتين في آن واحد فهي أداة ائتمان ووفاء.
- تسمح بتفادي خطر عدم التسديد.
- عبارة عن إثبات مادي لوجود دين معين.

✓ **العيوب:**

- تبقى الكمبيالة خاضعة لقبول المستورد لها (المسحوب عليه).
- آن تحصيلها من الممكن أن يستغرق مدة طويلة نتيجة لإرسالها عن طريق البريد.

[1] فضيل نادية، **مرجع سابق**، ص 5
[2] **نشرة توعوية**، معهد الدراسات المصرفية، السلسلة6، العدد 12، الكويت، 2014، ص 2

- اختلاف التنظيمات القانونية والضريبية من بلد إلى آخر.[1]

2. السند لأمر(السند الاذني) :

أ. **السند لأمر** هو صك مكتوب وفقاً لبيانات محددة نص عليها القانون يتضمن تعهداً من محرره بدفع مبلغ معين من النقود بمجرد الاطلاع أو بعد مدة معينة أو قابلة للتعيين لأمر شخص آخر يسمى المستفيد[2].

ب. **السند لأمر الدولي هو:** محرر يقوم من خلاله الساحب(المستورد) بالالتزام بدفع مبلغ محدد لأمر المستفيد (المصدر) وهذا النوع من الدفع يمكن أن يكون بمجرد الاطلاع آو لأجل، وفي هذه الحالة فان السند لأمر هو سند دين يتحول إلى أمر بالدفع عند حلول تاريخ الاستحقاق الدين الممنوح من قبل المصدر لعميله المستورد.[3]

[1] كنيدة زليخة، **مرجع سابق**،ص 12-13
[2] عصام حنفي محمود، **الاوراق التجارية**، كلية الحقوق، جامعة بنها، ص 21
[3] كنيدة زليخة، **مرجع سابق**، ص 13

خلاصة الفصل

من خلال هذا الفصل توصلنا إلى أن للتجارة الخارجية أهمية كبيرة كونها تربط الدول والمجتمعات،وان البنوك لها دورا هاما في التجارة الخارجية لأنها تقوم بتمويلها بعدة طرق، حيث أدى زيادة المعاملات الدولية بين مختلف الدول وظهور الشركات إلى زيادة الحاجة لتمويل التجارة الخارجية عبر القروض الخاصة بها، بحيث هذه المعاملات تمنح للبنوك دورا أساسيا وهذا لتسوية المالية الناشئة عن المعاملات الخارجية بحيث تقدم الائتمان اللازم سواء للمصدر او المستورد.

وبالرغم من كل هذا إلى أن دور البنوك مرتبط ومرهون بمدى تحكمها وتسييرها وتغطيتها للمخاطر المرتبطة بعمليات التمويل وهذا ما سنتطرق إليه في الفصل الموالي.

الفـصل الثـــاني

المخاطر الناتجة عن تمويل التجارة الخارجية والطرق المعتمدة من قبل البنوك لمعالجتها

تمهيد الفصل

تقوم البنوك بدور فعال في منح القروض وذلك لتمويل التجارة الخارجية الا ان هذا النوع من القروض لا يخلو من المخاطر المتنوعة التي قد يتعرض لها البنك عند ممارسته بوظيفته كوسيط مالي بحيث لابد على البنك ان يكون على دراية بها لتسييرها بشكل يسمح لها بالاستمرار في نشاطه وتعتبر تسوية عمليات التجارة الخارجية وتتبع مخاطرها من أهم الأعمال التي تقوم بها البنوك التجارية.

لذلك سنقوم بالتطرق في هذا الفصل إلى مخاطر قروض التجارة الخارجية واستراتيجيات تغطيتها عن طريق آليات يستخدمها البنك خلال عمليات التجارة الخارجية وبناءا عليه ست تقسيم الفصل إلى:

المبحث الأول: مخاطر القروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية

المبحث الثاني: الطرق المعتمدة من طرف البنوك لمعالجة الأخطار

المبحث الأول: مخاطر القروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية

لقد أدى التطور الذي عرفته البنوك في مجال تمويل التجارة الخارجية إلى زيادة وتنوع الخدمات التي يقدمها البنك، ويقابل هذا التطور المخاطر المرتبطة به أصبح من الضروري مراقبة مستوى المخاطر ووضع الإجراءات الرقابية اللازمة للسيطرة عليها وإدارتها بالطريقة السليمة، لذلك سوف يتم التطرق إلى المخاطر المرتبطة بتمويل التجارة الخارجية.

المطلب الأول: المخاطر البنكية

لقد تعرض العديد من المهتمين إلى تعريف المخاطرة واختلفت تعاريفهم طبقا للبيئة التي ينتمي إليها كل باحث، والهدف الذي يسعى إلى تحقيقه و للزاوية التي ينظر منها إلى الظاهرة محل الدراسة ورغم الاختلاف في الآراء الرامية لتحديد تعريف المخاطرة فإننا سوف نتطرق لبعض هذه التعاريف كمايلي:

الفرع الأول: تعريف الخطر

أولا: لغة

إن كلمة خطر مأخوذة من المصطلح اللاتيني Risque، والذي يدل على الارتفاع في التوازن وحدوث تغيير ما مقارنة مع ما كان منتظرا والانحراف عن المتوقع.

ثانيا: إصطلاحا

هو ذلك الالتزام الذي يحمل في جوانبه الريبة وعدم التأكد المرفقين باحتمال وقوع النفع أو الضرر حيث يكون هذا الأخير إما تدهورا أو خسارة.

ثالثا: المخاطرة

فتعرف على أنها احتمال الخسائر في الموارد المالية أو الشخصية نتيجة عوامل غير منظورة في الأجل القصير أو الطويل، وتدعى المخاطرة أحيانا الخطر رغم الاختلاف الموجود بينهما في اللغة الفرنسية –Danger Risque، وعلى العموم فإن الخطر يمثل موضوع شركات التأمين وليس القرض، بعكس المخاطرة التي تعني بها البنوك الخاصة.

الفرع الثاني: مفهوم المخاطر

التعريف الأول: " المخاطرة هي فرصة تكبد أذى او ضرر خسارة".

حسب هذا التعريف فإن المخاطرة هي الفرصة التي يمكن من خلالها تفادي الخسارة الناتجة عن عدم التأكد الذي يحيط بنتائج القرارات المستقبلية و هذا التعريف لا يمكن تحليله لأنه غير قابل للقياس.

التعريف الثاني: على أنها "مقياس نسبي لمدى تقلب عائد التدفقات النقدية التي سيتم الحصول عليها في المستقبل."

التعريف الثالث: " درجة الاختلافات في التدفق النقدي للاقتراح الاستثماري المقدر أو المتوقع له."[1]

التعريف الرابع: "احتمال الخسائر في الموارد المالية أو الشخصية نتيجة عوامل غير منظورة في الأجل الطويل أو القصير "[2]

التعريف الخامس: أن مصطلح المخاطر البنكية يدل على احتمالية تعرض البنك إلى خسائر غير متوقعة وغير مخطط لها فضلاً عن تذبذب العائد المتوقع على استثمار معين، و تنشأ المخاطر البنكية أساس من مصادر معينة هي:

- ✓ نقص التنوع
- ✓ نقص السيولة
- ✓ إرادة البنك في التعرض للمخاطر

إن هذه المصادر الثلاثة متصلة وتؤثر على بعضها البعض، حيث يمكن اعتبار إرادة البنوك في التعرض للمخاطر المبرر الأساسي للفوائد التي تجنيها، فكلما كانت المخاطر المحيطة بمنح القروض كبيرة، كلما كان العائد المتوقع منه كبيرا، لذلك من الممكن أن تتعرض البنوك إلى المخاطر بهدف تعظيم العائد. بناء على ما تقدم، نخلص إلى القول أنه إذا كان مفهوم المخاطرة ملازما للنشاط المصرفي، فإن الاهتمام الأساسي للبنوك هو كيفية تحقيق التفوق وتعظيم العوائد من خلال تقبُّل فكرة المخاطرة والاجتهاد في التعامل معها وحسن إدارتها. [3]

[1] قيلي زوليخة، **المخاطرة والتنظيم الاحترازي في البنوك**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، جامعة وهران، 2012/2011، ص 29

[2] بوعشة مبارك، **إدارة المخاطر البنكية**،مداخلة، المركز الجامعي العربي بن مهيدي أم البواقي الجزائر، بدون سنة نشر، ص 2

[3] حياة نجار، **إدارة المخاطر المصرفية وفق اتفاقيات بازل –دراسة واقع البنوك التجارية العمومية الجزائرية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس سطيف، 2014/2013، ص 49

المطلب الثاني: مخاطر العامة

يشكل التمويل الناتج عن شراء وبيع السلع بالنسبة للمستورد وللمصدر وللبنوك في نفس الوقت، عدة مخاطر تعرقل المسار التمويل من جهة ونجاح الصفقات التجارية من جهة أخرى، ولذا وجدت الضمانات البنكية لخلق الثقة بين المتعاملين التجاريين ولهذا الغرض سنحاول عرض الأخطار التي تعرقل مسار التجارة الخارجية .قبل منح أي قرض يفترض على البنك التفكير في كيفية إسترجاعه كما ينبغي عليه القيام بدراسة و تحليل ملف القرض و مخاطره التي قد تؤدي إلى ضياع أموال البنك و بهذه فمخاطر التجارة الدولية تقسم إلى:

الفرع الأول:الخطر التجاري

الخطر التجاري هو عدم القدرة المالية المؤقتة أو النهائية للمشتري عن دفع مبلغ المبادلات التي التزم بتسديدها في الآجال المتفق عليها وعليه يمكن استخلاص حالتين للخطر التجاري وهما:

الحالة الأولى: عجز المشتري الخاص

وتتمثل هذه الحالة في الوضعية التعسفية التي يكون عليها المشتري الخاص،حيث يمتنع عن تنفيذ الاجراءات الضرورية لدفع دينه،وتحويل مبلغ الدين للمصدر الوطني،أو إيصال وثائق تخص العقد المبرم بينهما،وذلك دون إعطاء مبرر أو عذر شرعي يفسر هذه التصرفات ويكون المصدر الوطني قد نفذ كل التزاماته التعاقدية اتجاه المشتري .

الحالة الثانية: إعسار المشتري الخاص

انعدام القدرة القانونية للمشتري الخاص من مواجهة التزاماته مما يجعل من المستحيل الوفاء بديونه ولو جزئيا. [1]

الفرع الثاني : خطر سعر الصرف

مخاطر سعر الصرف أو مخاطر تغيرات أسعار الصرف مرتبطة أساسا بعمليات الاستيراد أو التصدير المقيمة بالعملة الصعبة، وكذلك مرتبطة بعمليات الاقتراض بالعملة الأجنبية وهي مخاطر تواجه المؤسسة دولية النشاط[2].

[1] عشاري أسماء، **النظام القانوني للشركة الجزائرية لتأمين الصادرات وآثارها على التجارة الخارجية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، تخصص قانون الاعمال، جامعة الجزائر1، 2015/2014، ص ،ص53، 54

[2] عبد الحق عتروس، **تقنيات إدارة مخاطر سعر الصرف،مؤتمر إدارة المخاطر واقتصاد المعرفة**، جامعة الزيتونة الأردنية، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، بدون سنة نشر، ص،ص 2،3

ويترجم خطر الصرف بإحدى الحالتين :

ربح أو خسارة،و مخاطر الصرف المقصودة هنا هي بالطبع خسارة سعر الصرف التي يتعرض لها كل من المصدر والمستورد:

أولا: خطر الصرف بالنسبة للمصدر

يتعرض المصدر لخطر الصرف إذا كان العقد ينص على أن يتم الدفع بالعملة الأجنبية مقارنة بالعملة الوطنية للمصدر، فإن هذا الأخير سيتحصل على قيمة مالية أقل من القيمة التي تم الاتفاق عليها وبالتالي سيستعمل خسارة الصرف.

ثانيا: خطر الصرف بالنسبة للمستورد

المستورد في بعض الأحيان مجبر على قبول الدفع بعملة المصدر لذلك فهو الأكثر عرضة لتحمل خسارة الصرف[1].

الفرع الثالث: الأخطار غير التجارية (السياسية)

ويقصد بها المخاطر التي تخرج عن إرادة المستورد والتي يكون مصدرها أو مسبيبها سلطات القطر المستورد، أو سلطات قطر العبور، وأيضا تلك التي تكون نتيجة عن اضطرابات عامة أو وقائع معينة يشهدها القطر المستورد.

بمعنى آخر المخاطر الناتجة عن عجز مستورد عن الدفع بسبب عوامل سياسية ومصطلح الأخطار السياسية يغطي جانبا واسعا من الأخطار، ويمكن تصنيفها إلى أخطار كلية وأخطار جزئية، و كذا إلى أخطار داخلية وأخطار خارجية.[2]

وندرج ضمن الخطر السياسي عدة أنواع من المخاطر هي:

أولا: خطر الكوارث

يتحقق خطر الكوارث عندما لا يفي المشتري بدينه بسبب وقوع كارثة في بلد إقامته مثل الزلازل، والفيضان، والإعصار، و الطوفان، والانفجار البركاني، والتي قد تؤثر بصفة مباشرة على نشاطه وقدرة وفائه."[3]

[1] شريف على الصوص، **مرجع سابق**، ص 119

[2] وصاف سعيدي،**ضمانات إئتمانات التصدير في البلدان النامية COTUNACE التونسية نموذجا**، ملتقى دولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة ورقلة، بدون سنة نشر، ص4

[3] عشاري أسماء، **مرجع سابق**، ص 58

ثانيا: قرارات حكومية

مثل نزع رخصة الاستيراد من الزبون، تحديد أو تقليص كمية البضائع المستوردة، ورفع التعامل مع دولة معينة.

ثالثا: خطر عدم التحويل

بالرغم من ان المستورد قام بالتسديد في بلده بالعملة المحلية، إلا أن المصدر لا يحصل على ماله، بسبب مصاعب اقتصادية، مثل ندرة العملة الصعبة، او إجراءات وتشريعات محلية، تمنع او تحد من حركة الأموال إلى الخارج، أو تؤخر تحويلها.[1]

تتعرض التجارة الخارجية لمخاطر عديدة منها مخاطر عامة التي تم التطرق لها و مخاطر خاصة مرتبطة بتقنيات تمويل التجارة الخارجية وهذا ما سيتم التطرق له في المطلب الموالي.

المطلب الثالث: مخاطر خاصة (تقنيات تمويل التجارة الخارجية)

تعتبر الأنشطة الاقتصادية بشكل عام عرضة لشتي أنواع المخاطر و لعل عمليات تمويل التجارة الخارجية أكثرها تعرضا لها وتأثرا بها، لذلك سيتم تناول في هذا الفرع المخاطر المرتبطة ببعض تقنيات تمويل التجارة الخارجية.

الفرع الأول: مخاطر مرتبطة بالاعتماد المستندي

أولا: مخاطر بالنسبة للمصدر: تتمثل المخاطر المتعلقة بالمصدر فيما يلي:

1. يواجه المصدر بالدرجة الأولى خطر عدم التزام المستورد بالشروط المتفق عليها وبالتالي عدم قدرة هذا الأخير على تنفيذ الاعتماد بالشكل والتوقيت المتفق عليهما مسبقا.
2. خطر حدوث تقلبات سياسية، قانونية، آو حدوث حروب قد تؤدي إلى منع المستورد من القيام بالتزاماته تجاه المصدر.
3. التغير في أسعار البضاعة المتعاقد عليها بين تاريخي إرسال البضائع واستلامها عن طريق المستورد الذي قد يرفض المستندات وبالتالي رفض البضاعة المصدرة له.
4. إذا اتفق المصدر مع المستورد على أن يشحن البضاعة ثم يطلب من المستورد دفع قيمتها عند وصولها ففي هذه الحالة نجد أن المصدر قد جمد جزءا من أمواله من تاريخ شحن البضاعة إلى تاريخ استلام ثمنها .

[1] شلالي رشيد ، **مرجع سابق**، ص 98

5. لا يشكل الاعتماد المستندي ضمانا كليا بالنسبة للمصدر، ففي حالة عدم تطابق المستندات التي يقدمها للبنك مع شروط الاعتماد، فإنه يتم رفضها من طرف البنك.[1]

ثانيا: مخاطر بالنسبة للمستورد: تتمثل في :

1. الأصل في الاعتمادات المستندية هي المستندات، و بالتالي فهذه التقنية لا تضمن للمستورد
2. التنفيذ الجيد للصفقة من حيث نوع البضاعة و مدى مطابقتها للمواصفات و لهذا الغرض يرفق أحيانا إصدار الاعتماد المستندي بطلب استعراض التزام المصدر لصالح المستورد و الذي يضمن له التنفيذ الجيد للصفقة.
3. خطر عدم تنفيذ الاعتماد من طرف المصدر، وبالتالي عدم تمكنه من توفير البضاعة المتعاقد عليها في الآجال المحددة، وبذلك يسقط الاعتماد بانتهاء تاريخ صلاحيته.
4. يواجه المستورد أيضا خطرا قد يكون هو سببا فيه، حيث أن إفلاسه بعد أن يتم فتح الاعتماد المستندي لا يمنع المستفيد أي المصدر من تنفيذ الاعتماد والحصول على قيمته في حال إستفائه للشروط وتوفير المستندات.
5. تنص القواعد والأعراف الدولية على أن جميع المصاريف والعمولات التي تتلقاها البنوك تكون على حساب فاتح الاعتماد أي المستورد، كما أن هذا الأخير يعتبر مسؤولا عن تعويض البنوك الأجنبية على جميع المصاريف التي تفرضها القوانين بالبلاد الأجنبية.
6. بالإضافة لما سبق قد يواجه المستورد خطر طلب مصاريف إضافية من طرف البنك فاتح الاعتماد أو المكلف بالنقل في حالة حدوث طارئ معين أو قد يواجه خطر المماطلة في الدفع من طرف شركة التأمين في حالة ما اقتضى الأمر ذلك.[2]

كما تجدر الإشارة إلى إمكانية تعرض البنك لأخطار ناتجة عن مشاكل متعلقة بتأمين السلع موضوع المستندات، كأن يتعاقد المصدر مع المستورد على أن يتحمل هذا الأخير متابعة إجراءات التأمين وعلى مسؤوليته. لكن قد لا يلتزم بشروط التعاقد فتصبح البضائع غير مؤمن عليها، أو انه لا يجري التأمين وقت تصدير البضائع، أو أنه لا يقوم بإجراء تأمين جزئي يغطي ولو بعض الأخطار كخطر التلف، أو أن لا يصدر وثيقة التأمين لصالح البنك الممول، أو أن تعترضه صعوبات قانونية ببلد المستورد تحول دون تحويل قيمة أقساط التأمين إلى البنك عند المطالبة بها.

[1] كنيدة زليخة، **مرجع سابق**، ص 101

[2] بونحاس عادل ، **مرجع سابق**، ص 31

لذلك تحرص البنوك على أن تكون المستندات التي تقوم بتحويلها على أساس" CIF" (سيف) وأن تكون وثيقة التأمين صادرة لصالح البنك وان يكون مبلغ التامين معادلا لقيمة البضائع.[1]

الفرع الثاني: مخاطر مرتبطة بالتحصيل المستندي

هذه العملية لا تخلو من العيوب كونها لا توفر أي التزام من طرف البنوك لصالح أي من الطرفين مما يؤدي إلى:

أولا: تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة

ثانيا: في حالة المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات والمصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف التخزين والتأمين، كما أنه إذا حدث تأخير في وصول البضائع فان البائع يتأخر في استلام قيمة البضاعة.

ثالثا: يواجه المورد مخاطر أهمها مخاطر عدم التسديد من طرف المستورد.

رابعا: يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري، حيث أن الكثير من المستوردين يعطون أهمية أكبر لشروط التمويل مقارنة بعناصر العملية الأخرى[2]

الفرع الثالث:مخاطر مرتبطة بقرض المشتري

يمكن لقرض المشتري أن يتسبب في أخطار لكل من المستورد والمصدر كالاتي:

أولا: بالنسبة للمستورد

يتعامل المستورد مع طرفين بدلا من طرف واحد وهما المصدر و البنك المقرض.

ثانيا: بالنسبة للمصدر

التفاوض يكون مع جهتين وهما المستورد والبنك ما يجعل الآجال في تنفيذ العملية أطول[3]

[1] آيت وازو زاينة، **مسؤولية البنك في مواجهة الأخطار المصرفية في ظل القانون الجزائري**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الدكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم العلوم السياسية، تخصص قانون، جامعة مولود معمري تيزي وزو،2012/2011، ص 99

[2] شاكر القزويني، **محاضرات في اقتصاد البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائرية،الجزائر، 2008 ،ص144

[3] لطرش الطاهر، **مرجع سابق**، ص 168

الفرع الرابع: مخاطر قرض المورد

أولا: يواجه المورد مخاطر أهمها مخاطر عدم التسديد من طرف المستورد.

ثانيا: يتم قرض المورد من خلال اصدار عقد واحد من الصفقة والذي يتضمن بالاضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها أي الجانب المالي من الصفقة، وهذا ما يوفر الوقت والجهد بالنسبة للمصدر.[1]

من خلال هذا المطلب تم التوصل إلى أن المخاطرة جزء لا يتجزأ من النشاط البنكي و قد استمر تزايده مع التنوع الذي عرفته الأنشطة الاقتصادية و البنكية في مجال تمويل التجارة الخارجية، حيث تنوعت هذه المخاطر بتنوع تقنيات تمويل التجارة الخارجية لهذا السبب فان البحث عن استراتيجيات لتسيير ها يبدو موضوعا ذا أهمية متزايدة و ذلك راجع للدور الذي تلعبه التجارة الخارجية في النمو والتطور الدولي، وهذا ما سيتم تناوله في المبحث الموالي.

[1] كنيدة زليخة ، **مرجع سابق**،ص 35

المبحث الثاني: الطرق المعتمدة من قبل البنوك لمعالجة الأخطار

تختلف تغطية المخاطر باختلاف أنواع الصفقات التجارية الخارجية التي تتم بين الأطراف المتعاقدة لذلك تعتبر آليات تسييرها من التقنيات المصاحبة لعمليات التمويل التي تقوم بها البنوك، و ذلك لمحاولة التقليل منها فقد أصبح من الضروري مراقبة مستوى هذه المخاطر ووضع الإجراءات الرقابية اللازمة للسيطرة عليها و إدارتها بالطريقة السليمة، لذلك سوف يتم التطرق إلى آليات غطيتها من خلال هذا المبحث.

المطلب الأول: تغطية المخاطر الموجهة لتمويل التجارة الخارجية

تختلف تغطية المخاطر باختلاف أنواع الصفقات التجارية الخارجية التي تتم بين الأطراف المتعاقدة ويمكن تقديمها في النقاط التالية:

الفرع الأول: تغطية مخاطر ارتفاع التكاليف

يوضع بند في العقد التجاري يهدف إلى قابلية أو إمكانية مراجعة الأسعار من طرف المصدر، حيث يلجأ المتعاملون الاقتصاديون لتجنب المخاطر ، ووضع هذا النوع من البنود يتطلب اتفاقا متبادلا بين الطرفين، وفي حالة عدم الإتفاق، فإن المصدر عادة ما يلجأ إلى عملية التأمين، حيث توجد مؤسسات للتأمين على هذا النوع من المخاطر. ونجد كمثال على ذلك مؤسسة **كوفاس الفرنسية Coface و الكاجاكس GAGEX**.

الفرع الثاني: تغطية مخاطر عدم الدفع

تستعمل تقنيات تمويل خاصة حيث يعالج المصدر عن طريق التعامل مع المستورد، تؤمنه من هذا المخطر كالاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء الذي يحميه من الخطر التجاري. وتقع المسؤولية على بنك المستورد الذي يتعهد بالدفع تعهدا رجعيا، أما في حالة الخطر السياسي فإن المصدر لتغطية هذا المخطر يعتمد على تقنية الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء والمؤكد من طرف بنك المصدر كما يلجأ المصدر لتغطية هذا المخطر لتقنية الفوترة إذ تعتبر إحدى طرق التمويل المضمونة للصادرات، حيث يتحصل المصدر على قيمة الصفقة من شركة الفوترة بمجرد تسليم السلعة للمستورد، ويتم تحويل الدين المستحق من طرف شركة الفوترة مع تعويض كلي المصدر، وهذا ما يوفر لهذا الأخير ضمانا كليا على أنه سيحصل على مستحقاته.

الفرع الثالث: تغطية مخاطر النقل

إن مخاطر النقل ترتبط بأساليب التعاقد، لأن التعاقد هو استعمال عالمي بين المصدر والمستورد. والحل الوحيد لتغطية هذا الخطر هو اللجوء إلى شركات التأمين عن طريق فتح وثيقة التأمين والتي تعرف بـ "بوليصة التأمين".

الفرع الرابع: التغطية عن طريق الهيئات الحكومية

إن كل الهيئات الخاصة في مجال الصادرات والواردات (مثل شركات التأمين)، هدفها أن تغطي وفق شروط معينة خطر تقلبات أسعار الصرف ونجد كمثال على تلك المؤسسات مؤسسة **كوفاس** الفرنسية وصندوق تثبيت أسعار الصرف بالجزائر.

والذي يهدف إلى التقليل من تأثيرات اضطرابات وتقلبات سعر الصرف على الاقتصاد الوطني، من خلال ما تقدم نلاحظ أن عملية منح القروض للعملاء، الخدمة الأساسية التي تقدمها البنوك والمصدر الأول للربح، ولكن هذا الأخير يكون دائما مهدد، وذلك أن عملية الإقراض تكون محفوفة بعدة مخاطر .حيث تعتبر هذه الأخيرة صميم النشاط البنكي لأن طبيعة نشاطه تشوبه المخاطر.

كما أن المخاطر التي يتعرض لها البنك هي نتيجة منحة للقروض، وتعامله مع مختلف الأعوان الاقتصاديين، والبنوك تسعى دائما، لتجنب حدوث تلك المخاطر، وتحاول بقدر الإمكان التخفيف من وطأتها، لذلك قمنا خلال دراستنا بإبراز أهم الوسائل الوقائية ضد المخاطر، و المخاطر التي يتعرض لها البنك يبقى قائما حتى ولو عزز طلب القرض بضمانات ودراسة تحليلية لملف العميل.[1]

المطلب الثاني : آليات أخرى لتغطية المخاطر

سوف نتطرق في هذا المطلب إلى بعض التقنيات البنكية المرتبطة بتمويل التجارة الخارجية التي لها دور في تنظيم معاملاتها و التقليل من مخاطرها.

الفرع الأول: الأخطار المغطاة بموجب تأمين القرض عند التصدير CAGEX

أولا: تعريفها

في ظل تطوير الصادرات الوطنية المتنوعة والدائمة، وعلى خلاف المحروقات التي تعد طاقة غير متجددة ،وجب إيجاد آلية تقوم بتأمين وضمان القروض الموجهة للتصدير خارج الجزائر ،لذلك تم إقرار ولأول مرة في الجزائر نص قانوني تمثل في الأمر رقم 96-06 الصادر في 10 جانفي 1996 المتعلق بتأمين القرض عند التصدير ،والذي انبثق عنه إنشاء شركة مختصة في تأمين وضمان أخطار القرض عند التصدير ،وهي **الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات.**

[1] بوكونة نورة، **مرجع سابق**، ص،ص 159،160

وتأمين القرض عند التصدير هو نظام التأمين الذي يسمح للدائنين بتغطية خطر عدم الدفع أو عدم تسديد الديون المستحقة من طرف أشخاص معينة مسبقا، والتي تكون في حالة عجز مالي، وذلك مقابل دفعهم للأقساط.

ثانيا : الأخطار المغطاة

منح المشرع الجزائري لشركة " **كاجاكس**" صلاحية تأمين مختلف الأخطار وتتمثل هذه المخاطر في :

1. **الخطر التجاري:** إن تأمين الخطر التجاري يدخل ضمن النشاط الخاص للشركة، بمعنى أن الضمانات التي تقدمها الشركة بصفتها شركة خاصة تعد لصالحها وتحت مسؤوليتها وبالتالي تتحمل عبء تأمين الأخطار لوحدها، وتعد لهذا الغرض حسابا خاصا يخرج عن الحساب التابع لضمانات الدولة ،فهي التي تقوم بتنظيم شروط تأمين الخطر التجاري.
2. **الخطر السياسي:** يترك المجال مفتوحا للشركة للأخطار التي يمكن تغطيتها وتأمينها ويكون هذا الخطر بإرادة البلد المشتري ويؤدي في أكثر الأحيان إلى تأخير غير محدد لدفع الديون.
3. **خطر عدم التحويل:** تقوم شركة تأمين وضمان الصادرات بتأمين خطر عدم التحويل في حالة عدم استرداد الأموال إلى الوطن.
4. **خطر الكوارث:** إن هذه الأخطار لا تعوض عنها الشركة إلا إذا تحققت بعض الشروط منها: إذا كان عدم الدفع تسبب في أضرار كبيرة أصابت أملاك الدين، وان لا يوجد نظام وطني خاص بتعويض الأضرار الناجمة عن الكوارث.

وخلافا للأخطار التجارية، فمن الأخطار السياسية والمماثلة لها تكون على حساب الدولة وليس على حساب الشركة الخاص، وبناء على ذلك تقوم الشركة بتأمين المصدرين الوطنيين على حساب الدولة ضد الأخطار السياسية بالمشترين العموميين والأخطار المماثلة لها، لهذا تظهر الشركة كمقدم خدمة عمومية تعمل لحساب الدولة وتحت رقابته.[1]

الفرع الثاني: نظام سويفت SWIFT

أولا: تعريف السويفت

تأسست السويفت في سنة 1973 بأكثر من 200 مصرف دولي وكان الهدف منها تقديم خدمة عالية الجودة وتشكلت **SWIFT** بوصفها مشاركا في المنطوق المجتمع والتي كانت مملوكة من قبل أعضاء البنوك بحيث لا تقوم بتنفيذ المعاملات ولكنها مسئولة عن توفير الآمان والسرعة والدقة وهي مسئولة عن نقل مجموعة متنوعة

[1] عشاري أسماء، **مرجع سابق**، ص،ص 58، 59

من التعليمات المالية نيابة عن الأعضاء من مختلف الدول.[1] واختصارها سويفت ويعني (المنظمة التي تقوم بتنظيم الاتصالات والمعاملات المالية بين المصارف) وعلى هذا الأساس هي شركة عالمية مصرفية اتصالية هدفها هو تحسين طريقة الدفع الدولية وهذا بإدخال مقاييس موحدة للعلاقات المصرفية ومعالجتها بواسطة الإعلام الآلي، ويعتبر هذا النظام وسيلة هامة لضبط العلاقة بين البنوك والمؤسسات المالية والدولية فهو مفتاح لنجاح التجارة الخارجية عن طريق استخدام تقنية جديدة ومقاييس بنكية دقيقة.[2]

ثانيا: أهم مزايا نظام سويفت

1. سرعة إنجاز الحوالات ووصولها إلى المستفيدين و توفير عنصر الأمان.
2. أقل كلفة بالنسبة للبنك من أساليب التحويل الأخرى.
3. النظام يعمل على مدار 24 ساعة.
4. ويعتبر هدا النظام كبديل متطور للتلكس ويغطي جميع المراسلات المتعلقة بالتعاملات المالية والبنكية التي تتم بين البنوك والمؤسسات المالية حيث يوفر النظام الحماية والسرعة الكاملة لمثل هده التعاملات ومتابعة تسليمها للجهات المعنية.[3]

❖ **التعاملات المالية التى يتم تغطيتها من خلال رسائل السويفت**

- رسائل الفئة الأولى : أوامر التسليم والصكوك
- رسائل الفئة الثانية : التحويلات المالية
- رسائل الفئة الثالثة : المعاملات الدولية
- رسائل الفئة الرابعة : التحصيلات (مستندات وشيكات).
- رسائل الفئة الخامسة: الأوراق المالية (أسهم وسندات)
- رسائل الفئة السادسة :المعادن الثمينة والقروض
- رسائل الفئة السابعة :الاعتمادات المستندية و خطابات الضمان
- رسائل الفئة الثامنة : الشيكات السياحية

[1] معطي سيد أحمد، **واقع وتأثير التكنولوجيا الجديدة للإعلام والاتصال على أنشطة البنوك الجزائرية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم إدارة الأفراد وحوكمة الشركات، تخصص حوكمة الشركات، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2012/2011، ص 62

[2] علودة نجمة دامية، **مرجع سابق**، ص 72

[3] عبد الغني ربوح، مداخلة **تطبيق انظمة الصيرفة الالكترونية في البنوك الجزائرية بين الواقع والآفاق**، مؤتمر دولي حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات العالمية الراهنة، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، بدون سنة نشر، ص7

- رسائل الفئة التاسعة : إدارة حسابات المراسلين[1] .

الفرع الثالث: المصطلحات التجارية الدولية LES INCOTERMES

سوف يتم التعرض بصفة عامة إلى المصطلحات التجارية المستخدمة في التجارة الخارجية ودورها في التقليل من المخاطر.

أولا: تعريف الأعراف التجارية

رغم أنه تم تقنين القانون التجاري إلا أن العرف التجاري ما زال له دوراً هاماً في الحياة التجارية، حيث يقوم بسداد وجه النقص في التشريع التجاري حيث له دوراً مكملاً، كما أن له دوراً مفسراً أيضاً لأحكام القانون التجارى.

والعرف التجاري :هو مجموعة الأحكام التي اعتاد التجار على تطبيقها على معاملاتهم مع شعورهم بإلزامها، فحتى يعتبر العرف مصدراً رسمياً للقانون التجاري لابد أن يتوافر فيه الركن المادي وهو الاعتياد والركن المعنوي وهو الشعور بالإلزام[2].

على ذلك فالعرف قانون تلقائي لا إرادي وهو عبارة عن اتفاق ضمني على لزوم إتباع قواعد معينة في حالات معينة والعرف قد يكون محليا أي خاص بمدينة معينة أو عام أي يشمل جميع مناطق الدولة، و أخيرا قد يكون عرفا دوليا أي تتبعه معظم الدول وقد يكون العرف خاص بأحد أنواع التجارة أو يسود جميع المعاملات التجارية.[3]

ثانيا: المصطلحات التجارة الخارجية les incoterms

نظرا لتزايد العلاقات التجارية بين الدول ازدادت الحاجة إلى وجود مصطلحات تجارية موحدة لتجنب أي لبس أو سوء فهم قد يحدث عند إبرام تعاقدات تجارية بين دول مختلفة. [4]

[1] حسين مصطفى هلالى، **نظم المعلومات SWIFT ودورة في تنشيط حركة التعامل المصرفي (حالات تطبيقية)**، نـدوة الخدمات البنكية الإلكترونية الشاملة (رؤية مستقبلية)، القاهرة، 25- 29 نوفمبر2007، ص 7

[2] عصام حنفي محمود، **القانون التجاري**، كلية الحقوق، جامعة بنها، ص 20

[3] حنان عبد العزيز مخلوف، **مبادئ القانون التجاري**، كلية الحقوق، جامعة بنها،2011، ص 25

[4] http://www.tpegypt.gov.eg/arabic/mostalahat.pdf

1. تعريفها:

كلمة INCOTERMS مشتقة من اللغة الانجليزية و تعني(Termes Commercial International) أي شروط التجارة الدولية .

أصدرت غرفة التجارة العالمية شروط الانكوتيرمز منذ العام 1936، وقد تم تحديثها (6) مرات، وتعتبر الانكوتيرمز شروط تجارية مقبولة دوليا لتحديد وتعريف مسئوليات كل من البائع والمشترى وذلك فيما يخص ترتيبات النقل والتأمين والتفريغ والمسئوليات الأخرى ، وأيضا تحدد الانكوتيرمز متى وأين تنتقل ملكية البضائع .

وتغطي الانكوتيرمز العمليات التالية:

أ. توزيع المستندات بين طرفي البيع و الشراء .
ب.شروط تسليم البضائع .
ج. توزيع التكاليف المتعلقة بعملية الاستيراد و التصدير
د. توزيع حجم المخاطرة على طرفي البيع و الشراء.

و لكن لا تنظم و لا تغطي الآتي:

أ. النقل الغير مشار إليه حسب شروط INCOTERMS
ب. طريقة الدفع الخاصة بالعملية[1]

2. فوائد LES INCOTERMS :

مصطلحات التجارة الدولية في الاساس تقدم المزايا التالية:

أ. **التوحيد:** وهي متعارف عليها دوليا.
ب. التحديد: وذلك بمعرفة التكاليف والمخاطر التي يتحملها المشتري او البائع.
ج. الايجاز: يحدد لاختصار واحد لكل شروط النقل.[2]

[1] مجدي لويز أسعد، **INCOTERMS**، ص 3

[2] V.meyer,**techniques du commerce international**, nathan, France, 2000, page, 38

يبلغ عدد مصطلحات الانكوتيرمز (13) ثلاثة عشر مصطلح، وتنقسم إلى اربعة مجموعات[1]:

الجدول رقم (01)

المجموعة (E) المغادرة	
EXW	تسليم أرض المصنع (مكان تسليم معين)

الجدول رقم (02)

المجموعة (F) أجور النقل الغير رئيسي غير مدفوعة	
FCA	تسليم الناقل (مكان تسليم معين)
FAS	تسليم جانب السفينة (ميناء الشحن معين)
FOB	تسليم ظهر السفينة (ميناء الشحن معين)

الجدول رقم (03)

المجموعة (C) أجور النقل الغير رئيسي مدفوعة	
CFR	النفقات وأجور الشحن(ميناء المقصد معين)
CIF	النفقات والتأمين وأجور الشحن(ميناء المقصد معين)
CPT	أجور النقل مدفوعة حتى (ميناء المقصد معين)
CIP	أجور النقل والتأمين مدفوعة حتى (مكان المقصد معين)

الجدول رقم (04)

المجموعة (D) الوصول	
DAF	التسليم على الحدود (مكان التسليم معين)
DES	التسليم على ظهر السفينة (ميناء المقصد معين)
DEQ	التسليم على رصيف الميناء (ميناء المقصد معين)
DDU	التسليم والرسوم غير مدفوعة (ميناء المقصد معين)
DDP	التسليم والرسوم مدفوعة(ميناء المقصد معين)

[1] مجدي لويز أسعد، **مرجع سابق**، ص،ص 4،3

ثانيا: إدارة مراقبة المخاطر

من خلال إدراج بعض المراجع في عقودهما، واستخدام أحد مصطلحات التجارة الدولية التي أقرتها غرفة التجارة الدولية، فإن البائع والمشتري يقللان من المخاطر المُتقلبة المرتبطة بكل المعاملات الدولية: الممارسات التجارية ومختلف التفسيرات من بلد لآخر. إنها تحدد مسؤولياتهما وواجباتهم الخاصة أثناء إجراءات تسليم البضائع والوثائق الإلزامية التي يجب أن يُقدمها البائع. كما أن مصطلحات التجارة الدوليةُ معترف بها كبنود موحدة تعمل على تجنب أية نزاعات من خلال تقسيم الواجبات بوضوح بين المشتري والبائع:

- ✓ التكاليف
- ✓ المخاطر

علاوة على ذاك، فإنها تفصل بين مسألة نقل المخاطر ومسائل نقل الملكية، حيث أن هذه المسألة الأخيرة تبقى تحت طائلة القانون الذي يحكم العقد .وبشكل ملموس، فإن مصطلحات التجارة الدولية تُوضح النقط التالية :

1. تضع المسألة الهامة المتعلقة بنقل المخاطر من البائع إلى المشتري أثناء إجراءات شحن السلع (ضياع أو تضرر أو سرقة البضائع) على نحو يتيح للمسؤول عن تلك المخاطر القيام بتدابيره الخاصة، خصوصا فيما يتعلق بالتأمين.
2. توضح أي طرف، سواء كان البائع أو المشتري، يجب عليه توقيع عقد الشحن.
3. تقوم بتقسيم تكاليف التموين والإدارة بين الطرفين خلال مختلف مراحل الإجراءات.
4. تحدد الطرف الذي يتولى مهمة التغليف، ووضع البطاقات، ومعالجة العمليات، وشحن وتفريغ السلع أو فتح الحاويات، بالإضافة إلى عمليات الفحص.
5. تحدد الواجبات الفردية لكل طرف خلال إجراءات إنهاء شكليات التصدير أو الاستيراد، والأنظمة القانونية والضرائب الواجبة، كما تقوم بتحديد كافة الوثائق المطلوبة[1].

لذلك ما يمكن التوصل له هو أن نظام السويفت و الأنكوتارم هي عبارة عن تقنيات وأنشطة مكملة لعمليات التجارة الخارجية و لكل منها مساهمة في تسهيل و توضيح هذه المعاملات آلية للتقليل من مخاطرها و استبعاد الوقوع فيها و ذلك لما لها من دقة.

وتبقى المخاطر التي يتعرض لها البنك قائمة حتى و لو عزز طلب القرض بضمانات و دراسة تحليلية لملف العميل هذا ما سنتعرض له في المطلب الموالي.

[1] http://shb.export-entreprises.com/ressources/features/incoterms-2010-ar.pdf

المطلب الثالث: الضمانات البنكية كآلية لتسيير وتغطية مخاطر القروض الموجهة للتجارة الخارجية

تختلف الضمانات الداخلية الموجهة إلى تغطية مخاطر القروض المختلفة، اختلافا متباينا عن الضمانات البنكية الموجهة لتغطية الأخطار التي يمكن أن تؤثر على العملية التجارية الخارجية، ولضمان الأطراف التجارية (المصدر والمستورد)، يستلزم وجود ضمانات بنكية تكون مرسلة من طرف بنك المورد مباشرة أو عن طريق وسيط بنكي خارجي، وتلعب هذه الضمانات دورها الأساسي في الصفقات الدولية للتقليل من المخاطر التي تواجهها أو تنجم بين المتعاملين. والمشرع لم يعطى تعريفا دقيقا للضمانات الدولية، إذ نجد فراغا قانونيا على هذا المستوى، فيمكن اعتبارها تعهد قام به البنك (الضامن) باعتباره ضامنا شخصيا يتوجب عليه دفع نسبة محددة من مبلغ العقد التجاري الذي يسمح للمشتري (المستفيد من الضمان)أن يعوض له في حالة عدم التسديد أو عجز البائع عن التسديد.

لذلك سوف نتطرق في هذا المطلب إلى الضمان البنكي، أنواعه، وكيفية تسيير الضمانات على مستوى البنوك.

الفرع الأول: مفهوم الضمانات البنكية الخارجية

يبحث المتعاملون في مجال التجارة الخارجية عن ضمان للعمليات التي يقومون بها، لذا لجئوا إلى الضمانات البنكية، لذا سنتطرق في هذا المطلب إلى تعريفها وطرق إصدراها وأنواعها وكيفية تسييرها.

أولا: تعريفها

سوف نتطرق إلى عدة تعاريف منها:

1. يتمثل مفهوم **الضمانات** لدى البنك في الحصول على مختلف الوسائل التي تبعث على الإطمئنان، بحيث تنتهي العملية المصرفية بالسداد دون اللجوء إلى القضاء أو التنفيذ بالحجز أو غيره، وهذا لتجنب الإجراءات الشكلية وما ينجر عنها من تكاليف يكون البنك في غنى عنها، فضلا عن الوقت الذي تستغرقه للوصول إلى التسوية النهائية[1].
2. الضمانات البنكية فهي الوسيلة التي من خلالها يمكن للمتعاملين تقديمها، هذا من جهة، ومن جهة أخرى فهي أداة لإثبات حق البنك إلى الحصول على أمواله التي أقرضها بالطريقة القانونية، وذلك في حالة عدم تسديد العملاء أو الزبائن لديونهم.[2]

[1] حورية حمني، **آليات رقابة البنك المركزي على البنوك التجارية وفعاليتها**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص بنوك وتأمينات، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري قسنطينة، 2006/2005، ص 68

[2] بوكونة نورة، **مرجع سابق**، ص 161

3. فالضمانات الدولية عبارة عن تعهد أو التزام الضامن بدفع المبلغ المستحق للمستفيد في حالة عدم قدرة المدين أو عسره.

ثانيا : مبادئ الضمانات البنكية الخارجية

من خلال تعريف الضمانات البنكية الدولية (الخارجية) يمكن استخلاص مبدأين أساسيين:

1. **مبدأ الاستقلالية:** هذا يعني استقلالية الضمان عن التعهد به (العقد الأصلي) ومنه :
   - **أ.** لا يمكن الضمان ترجيح وسائل دفع ناشئة عند العقد الأصلي من اجل رفض الدفع .
   - **ب.** يجب أن يبقى الضامن حياديا بالنسبة لكل النزاعات التي يمكن أن تنشأ بين المصدر والمستورد.
2. **مبدأ الالتزام الرئيسي:** الضمان هو تعهد خاص فقط بالضامن حيث:
   - أ. الضامن هو الملزم الرئيسي وهو يضمن النتيجة المتوقعة للمستفيد دون غيره
   - ب. استعمال الضمان لا يتطلب إثبات وجود عجز في التنفيذ.[1]

الفرع الثاني: طرق إصدار الضمانات البنكية الخارجية

قبل التطرق إلى كيفية إصدار الضمان ، يجب أولا التعرف على الأطراف المتدخلة في وضع الضمان و تتمثل في:

أولا: مانح الأمر

يتمثل في المصدر أو الجهة الأجنبية، والذي يتعاقد مع المستورد، إذ يكون مجبرا على إتمام واجباته التعاقدية، وهذا كي لا يلزم على دفع قيمة الضمان.

ثانيا: المستفيد

هو المستورد الذي له الحق في طلب قيمه الضمان في حالة:

1. أن المصدر عجز عن الوفاء بالتزاماته .
2. أن المصدر لم ينفذ الصفقة حسب الشروط المتفق عليها.

[1] قاسيمي آسيا، **تحليل الضمانات في تقييم جدوى تقديم القروض في البنك**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التسيير، تخصص مالية المؤسسة، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، 2009/2008، ص 115

ثالثا: الضامن:

وهو بنك المستورد والذي يصدر الضمان لصالح عملية، و فيه يتعهد بدفع مبلغ الضمان في حالة ما إذا أخل المصدر بالتزاماته اتجاه المستورد.

رابعا: الضامن المضاد

يقصد به بنك المستورد والذي يتعهد للبنك الضامن (من خلال الضمان المضاد) بدفع مبلغ الضمان المضاد في حالة ما إذا أخل عميله (المصدر) بالتزاماته.

وبالتالي هناك طريقتان لإصدار الضمان، و عليه يمكن تصنيف الضمانات البنكية حسب طريقة إصدارها إلى:

- ✓ ضمانات بنكية مباشرة
- ✓ ضمانات بنكية غير مباشرة.

1. **الضمانات المباشرة:** يقوم البنك الضامن المضاد بإصدار الضمان مباشرة لصالح المستفيد وبالتالي تتدخل 3 أطراف وهي:

أ. **الآمر:** وهو العميل إما يكون المصدر آو المستورد.

ب. **بنك الضامن:** وهو البنك المعطي الأمر

ج. **المستفيد:** وهو المستورد او المصدر الأجنبي

ثانيا: الضمانات الغير مباشرة: هذا النوع من الضمانات يقون على أساس تعهدين:

أ. **الآمر:** وهو العميل سواء كان المستورد او المصدر.

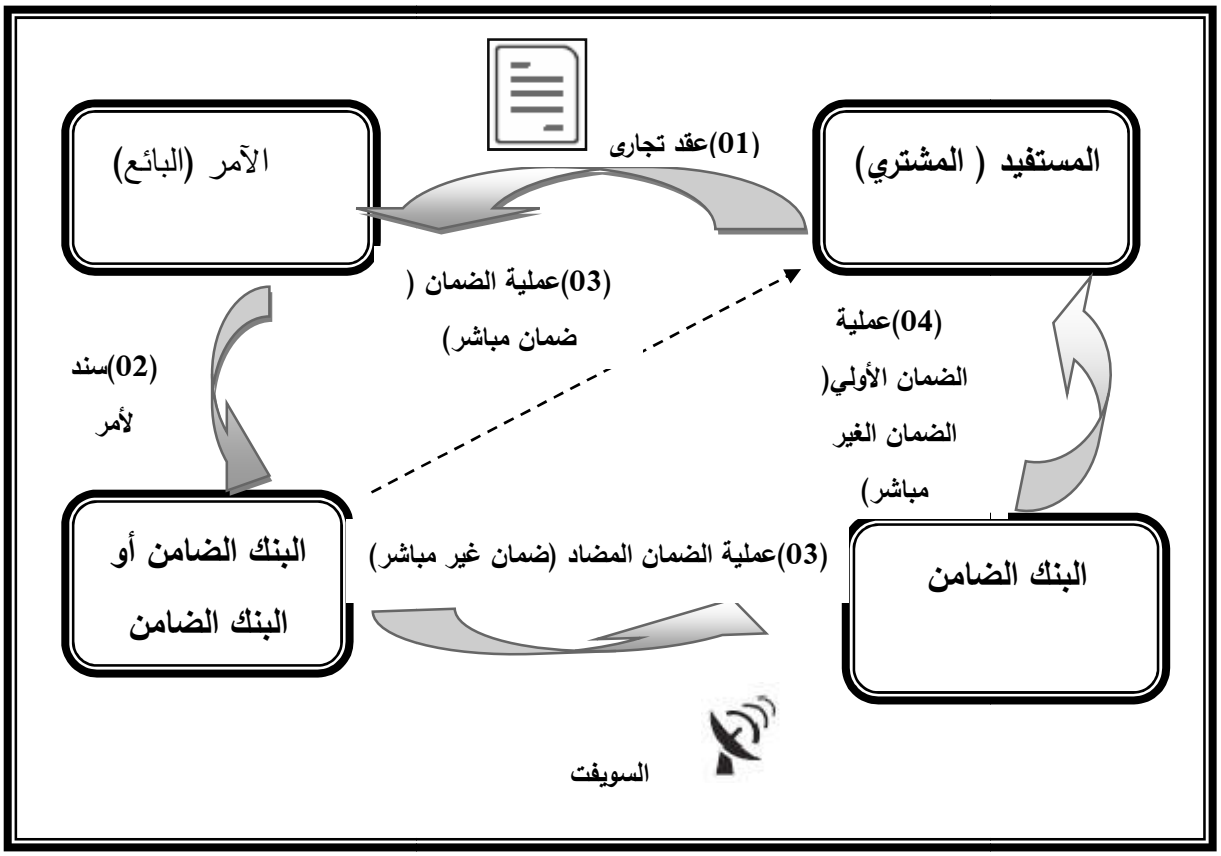
ب. **البنك الضامن المضاد:** وهو البنك المعطي الأمر.

ج. **الضمان:** البنك المحلي الذي يمنح الضمان للمستفيد بطلب من من بنك الضامن المضاد.

د. **المستفيد:** وهو المستورد او المصدر الاجنبي.

سنقوم بتوضيح العلاقة بين الضمان المباشر والضمان الغير مباشر بالشكل التالي:

شكل رقم (10) الضمان المباشر والغير مباشر



La source :la garantie internationales, espace Enterprise, sociétés général , page 2

شرح المخطط:

(01) البائع والمشتري يقدمان ويتفقان على عقد تجاري.

(02) البائع يعطي الامر بطلب من بنكه على تحصيل الضمان لصالح المشتري اي المستفيد .

في حالة الضمان المباشر: عملية الضمان

(03) بنك البائع (بنك الضامن) يحصل مباشرة الضمان لصالح المستفيد.

في حالة الضمان الغير مباشر: عملية الضمان المضاد

(03) بنك البائع (بنك الضمان المضاد) يطلب من بنكه مراسلة (بنك الضامن) داخل بلك المشتري وتحصيل الضمان في حسابه.

(04) البنك المراسل يحصل على الضمان لصالح المستفيد (المشتري)[1]

في الجزائر يستعمل الضمان غير المباشر، إذ يضمن للمستفيد حقه ضد أي إخلال من طرف الآمر في واجباته التعاقدية، وذلك لأنه يحمل وثيقة الضمان التي قدمها له بنكه الضامن، في هدا الإطار تنص القوانين الجزائرية على أن أي إصدار لضمان يجب أن يكون قبل كل شيء محمي بعقد ضمان مضاد صادر من طرف بنك أجنبي[2].

الفرع الثالث: أنواع الضمانات البنكية

إن التجارة الخارجية تتعرض لعدة مخاطر لذا وضعت البنوك التجارية عدة أنواع من الضمانات البنكية المتعهدة بدفع المبالغ المستحقة في حالة عجز زبائنها المستوردين وهي كالتالي:

أولا: الضمانات البنكية الخاصة بالمستورد: تتمثل في:

1. **الضمان التعهدي (ضمان الاكتتاب):** يدعى كذلك بضمان العرض أو ضمان المناقصة، فهو يتدخل في فترة ما قبل إمضاء العقد بهدف حماية المستورد، بحيث يمنع هذا الضمان انسحاب المورد و يلزمه باحترام الشروط المحددة في المناقصة هو تعهد قابل للإلغاء.
2. **ضمان إعادة التسبيق:** في هذه الحالة يقوم المستورد بتقديم مبلغ مالي إلى المصدر تسبيق يتراوح بين 5 و 15% من مجمل الصفقة و هذا لتغطية النفقات الأولية.
3. **ضمان التنفيذ الجيد:** يعرف كذلك بضمان النهاية الحسنة حيث أن الهدف منه تأمين المشتري بمبلغ معين إذا كان غير راضي عن الأعمال المقدمة من طرف البائع، بمعنى آخر عدم تنفيذ المصدر لالتزاماته التعاقدية فيما يخص نوعية السلع و الخدمات المتفق عليها.
4. **ضمان الإمساك بالضمان:** يعتبر آخر الضمانات حيث يضمن للمستورد الاحتفاظ بالضمان إلى غاية التأكد من حسن تنفيذ المشروع.

ثانيا : الضمانات البنكية لصالح المورد

تمثل هذه الضمانات في :

1. **ضمان الدفع**: يطلب من المصدر في بعض الاحيان من المستورد تأجيل دفع مبلغ الصفقة او الخدمة لوقت لاحق أو بأقساط منتظمة.

[1] **la garantie internationales**, espace Enterprise, sociétés général , page 2

[2] بوكونة نورة ،**مرجع سابق**، ص 173

2. **رسالة القرض:** تسنعمل في التعاملات بصفة مستمرة ومتكررة في البلدان المتقدمة، كما تتميز به من تسهيلات وسرعة في التنفيذ، ويستعمل هذا النوع من الضمانات من طرف المدين(المستورد) ومدة حياة هذه الرسالة ثلاثة أشهر من تاريخ إصدارها.[1]

الفرع الرابع: تسيير الضمانات البنكية الدولية

أولا: تحرير الطلب

يتم تحرير الطلب من طرف البنك الضامن، و هذا بعد استلامه للضمان المضاد و ذلك بإرسال الآمر أو المصدر للوثائق و تقديمها للبنك و تتمثل في:

1. وثيقة المتعهد (L'engagement) أي أن الآمر يعطي الحق لبنكه لقطع مبلغ الضمان من حسابه لصالح المستفيد، في حالة طلبه من طرف هذا الأخير.
2. صورة مطابقة للعقد التجاري.
3. الضمان المطلوب يتضمن هذه المعطيات:
   أ. نوع الضمان.
   ب. تاريخ صلاحية الضمان.
   ج. المستفيد من الضمان
4. طلب ضمان من شركة التأمين لتغطية خطر الصرف.

ثانيا: تحرير النسخة:

إن تحرير نسخ الضمانات يكون من طرف البنك أي يتم تقديم أوامر للمراسل الأجنبي في إطار الضمان غير المباشر، النسخة الأصلية و الصور يتم تقديمها للزبون حسب أوامره.

ثالثا: عمليات التتبع:

عند انتهاء من وضع الضمان، يتم معه تحديد مدة صلاحية مع إمكانية تأجيلها لفترة أخرى، فالمستفيد من الضمان بإمكانه أن يطلب تمديد هذه المدة إلى ستة (6) أشهر إضافة إلى مدة عقد الضمان، و التي تسمى بالمدة الإضافية و شهر آخر من البنك الضامن.

[1] شلالي رشيد، **مرجع سابق**، ص ص، 55،58

رابعا: تكلفة العملية:

أما فيما يتعلق بتكلفة العملية فإن هذه الأخيرة تتعلق بالضمانات التعاقدية الموضوعة في إطار عمليات الاستيراد، فالبنوك الجزائرية تتلقى من البنوك القابلة:

1. عمولة الالتزام
2. عمولة التسيير
3. ضرائب على البنوك والتأمينات
4. طابع ضريبي
5. تكاليف التلكس، الفاكس والهاتف.

ففي عمليات التصدير يقوم المصدر بدفع عمولات لبنكه وأخرى للبنك الأجنبي، وهذه العمولات والمصاريف غير ثابتة مع إمكانية تعديلها وتغييرها في كل وقت تبعا للعوامل الاقتصادية كتقلبات الأسعار.

خامسا: الاحتياطات المأخوذة من طرف البائع:

1. الضمان يجب أن يشمل تعويض كل ما هو عاطل، تصليح السلع المباعة، تغيير السلع.
2. شروط استعماله: يجب تحديد المدة و وسائل إعلان المصدر.
3. انقضاء الضمان
4. إن الإعفاء من الضمان يكون للعوامل الناشئة من: خطأ في الاستعمال، خطأ في رقابة الآلات وصيانتها، التلف العادي وأخطار العمل.

سادسا: رفع و تخفيض مبلغ الضمان:

إن مبلغ الضمان يمكن أن تحل عليه تعديلات في بعض الحالات أو بالارتفاع و هذا يتوقف على عنصر الزمن بطبيعة الحال، و الارتفاع يكون من جراء ارتفاع مبلغ العقد و يكون هذا بموافقة المستفيد.

أما الانخفاض فيكون تدريجيا بتنفيذ التزامات الآمر أو رفع اليد الجزئي مع تقديم الأعمال، و ذلك بطلب من المستفيد[1]

[1] بوكونة نورة، **مرجع سابق**، ص ص 176،178

خلاصة الفصل

لقد حاولنا في هذا الفصل إلى التعرف على مختلف المخاطر التي تنشأ عن عمليات تمويل التجارة الخارجية والوقوف على أهم الاستراتيجيات التي تقوم بها البنوك لتغطية هذه المخاطر والتقليل منها لأنها تعتبر من أهم المخاطر التي يتعرض لها أي بنك تجاري وذلك لارتباطها بالمدفوعات الدولية بين المتعاملين اقتصاديين، من خلال أساليب وتقنيات الإعلام والاتصال المستعملة دوليا في هذا المجال كنظام سويفت والتعامل بمصطلحات التجارة الخارجية الأمر الذي يؤدي إلى تقليص حجم المخاطر، وكذلك الضمانات التي تعتبر مهمة جدا في مجال التجارة الخارجية.

وبعد الدراسة النظرية لتمويل التجارة الخارجية وأيضا تقنياتها ووصولا إلى مخاطرها وكيفية تغطيتها سنحاول إسقاط الجانب النظري على الواقع العملي على مستوى أحد البنوك التجارية، وهذا ما سنتطرق إليه في الفصل الموالي.

الـــفصل الثـــالث

دراسة حالة

بنك الفلاحة والتنمية

الريفية وكالة بسكرة

تمهيد الفصل

بما أن التمويل يعد العنصر الأساسي في قطاع التجارة الخارجية وأحد أهم الوسائل التي تساعد في ترقيتها فإننا نلاحظ اغلب أو جل البنوك التجارية تقدم التمويل لتجارة الخارجية لذلك فان البنوك التجارية كغيرها من البنوك العالمية تعمل على تمويل التجارة الخارجية من خلال مجموعة من التقنيات والأدوات التي تعتبر المدعم الأساسي لعمليات التجارة الخارجية وتعزيز و تقوية المبادلات الخارجية وتشجيع قطاعات النشاط الاقتصادي أولى جانب هذا التمويل تعاني البنوك الجزائرية كغيرها من البنوك العالمية التي تنشط في هذا المجال من مخاطر عديدة ومتعددة مصاحبة لعمليات تمويلها للتجارة الخارجية، الأمر الذي جعلها تتعامل معها بكل حذر و دقة.

لذلك سيتم التطرق في هذا الفصل إلى جانب لمحة عامة عن بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة بسكرة – 393 – كونه محل الدراسة التطبيقية إلى العمليات الخارجية التي يقوم بها البنك BADR او لتطرق لمخاطره والآليات التي يتبعها للتصدي لهذه المخاطر.

ولهذا الغرض تم تقسيم هذا الفصل إلى:

المبحث الأول: تقديم عام لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

المبحث الثاني: عمليات تمويل التجارة الخارجية والمخاطر التي يتعرض لها البنك و آلياته للتحكم فيها

المبحث الأول: تقديم عام حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية

وفي هذا المبحث سنتناول التعريف بهذا البنك وأهم المراحل التي مر بها منذ نشأته وتوضيح لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة، والتعرف على أهم الخدمات المقدمة لهذه الوكالة .

المطلب الأول: الطريقة المستعملة في جمع المعلومات

من خلال هذا المطلب سنوضح طريقة جمع المعلومات ودراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

الفرع الأول: طريقة جمع المعلومات

اعتمدنا في دراستنا على أداتين لجمع المعلومات المتعلقة بموضوع الدراسة وتتمثل في :

أولا: وثائق المؤسسة

المتمثلة في مجموعة من الوثائق وبعض الملاحق المتعلقة بعمليات الاستيراد والتصدير.

ثانيا: المقابلة الشخصية

وتمثلت في مقابلة حوارية مع المكلفين بالدراسات في مصلحة التجارة الخارجية، حيث تم خلال هذه المقابلة طرح العديد من الأسئلة المتعلقة بالموضوع المدروس والتي من شأنها أن تمكننا بالإلمام بالموضوع بشتى جوانبه.

الجدول رقم(05) : مدار سير المقابلة في بنك بدر –وكالة بسكرة–

التاريخ	التوقيت	المنصب	موضوع المقابلة
24 أفريل 2017	10:00– 13:47	مكلف بالدراسات في مصلحة التجارة الخارجية	عموميات حول بنك بدر
25 أفريل 2017	11:00–11:30	مكلف بالدراسات في مصلحة التجارة الخارجية	عملية التوطين البنكي
26 أفريل 2017	10:00–12:45	مكلف بالدراسات في مصلحة	عمليات الاستيراد والتصدير

		التجارة الخارجية	
26 أفريل 2017	14:00-13:30	مكلف بالدراسات في مصلحة التجارة الخارجية	تابع لعمليات الاستيراد
27 أفريل 2017	10:00 -9:20	مكلف بالدراسات في مصلحة التجارة الخارجية	مجموعة الملاحق وشرحها
3 ماي 2017	14:45-12:00	مكلف بالدراسات في مصلحة التجارة الخارجية	قروض التجارة الخارجية خلال الفترة 2009-2016
4 ماي 2017	10:00-9:54	السكرتارية	أوراق داخلية توضح مهام وأهداف البنك والهيكل التنظيمي للوكالة والمديرية
18 ماي2017	9:00-8:30	مصلحة القروض	كيفية فتح حساب بنكي

المصدر : من إعداد الطالبة

الفرع الثاني: دراسة حالة

تم اختيار بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة كمثال التي تمثل في دورها في تشجيع الصادرات والاستثمارات ودعم الفلاحة وغيرها، لان البنك محل الدراسة يعتبر فرع من فروع البنك ويعود اختيارنا لهذا البنك لمكانته الإستراتيجية والاقتصادية والخبرة التي يتمتع بها موظفوها وإطاراتها والذين يسهرون على تقديم الأفضل.

المطلب الثاني: بنك الفلاحة والتنمية الريفية الرئيسي

سوف نتطرق في هذا المطلب إلى تقديم عام لبنك الفلاحة والتنمية الريفية ومختلف مهامه وأهدافه ومكانته المحلية والعالمية التي يتمتع بها وكذلك تطرقنا إلى تقديم بنك الفلاحة والتنمية الريفية " وكالة بسكرة"

الفرع الأول: تعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

هو مؤسسة مالية تنصب عملياتها الرئيسية على جمع الموارد المالية الفائضة عن حاجة الجمهور والأعوان الاقتصادية لغرض إقراضها للآخرين الذين هم في حاجة إلى التمويل،وينصب نشاطها على تنمية القطاع الفلاحي وإنعاشه وقد وسّعت من مجال نشاطها ليمس جميع القطاعات الاقتصادية.[1]

ويتمتع البنك الفلاحي بالشخصية المدنية والاستقلال المالي، ويعد تاجرا في علاقاته مع الغير ، كما يخضع لما يأتي:

- ✓ القواعد العامة المتعلقة بنظام البنوك والقروض
- ✓ الأحكام التشريعية والتنظيمية الجاري بها العمل والمنطبقة على أعماله، وأهدافه ووسائله وهياكله،
- ✓ القواعد التي ينص عليها هذا القانون الأساسي.[2]

الفرع الثاني: نشأته

بنك الفلاحة والتنمية الريفية هو مؤسسة مالية وطنية ذات صيغة تجارية، أنشأ في 13 مارس 1982 بموجب مرسوم الرئاسي رقم 82- 106المؤرخ في 13 مارس 1982 الموافق ل: 17 جمادى الأولى 1402 هـ، فهو بنك تجاري عمومي في هيئة شركة مساهمة ب رأس مال قدره 33 مليار دينار جزائري (33000000000 دج)، في إطار دعم وتنمية القطاع الزراعي بمختلف مجالاته.

في بداية المشوار كان مكون من 140 وكالة وأصبحت اليوم تتكون من 39 مديرية و 300 وكالة موزعة على المستوى الوطني ويشغل بنك الفلاحة والتنمية الريفية حوالي 7000 عامل بين إطار موظف نظرا لكثافة شبكته وهمية تشكيليته البشرية.[3]

الفرع الثالث: تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية

مر بنك BADR في تطوره بثلاثة مراحل هي:

[1] **www. badr-bank. Dz** تاريخ الاطلاع: 30 أفريل 2017 ، الساعة 00:26

[2] **مرسوم رقم 82-106 المؤرخ في 13 مارس 1982 المتعلق بإنشاء بنك الفلاحة و التنمية الريفية، الجريدة الرسمية، العدد 11، 1982/03/16،** ص 8

[3] **www. badr-bank. Dz** تاريخ الاطلاع: 30 أفريل 2017 ، الساعة 02:35

أولا: مرحلة 1982-1990: في هذه المرحلة اهتم البنك على تحسين موقعه في السوق المصرفي، والعمل على ترقية العالم الريفي عن طريق تكثيف فتح وكالات مصرفية في المناطق ذات النشاط الفلاحي.

ثانيا: مرحلة 1991-1999: بموجب قانون النقد والقرض الذي الغي من خلاله التخصص القطاعي للبنوك، توسع نشاط بنك الفلاحة والتنمية الريفية ليشمل مختلف القطاعات الاقتصاد الوطني خاصة قطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة بدون الاستغناء عن القطاع الفلاحي الذي تربطه معه علاقة مميزة، أما في المجال التقني فقد شهدت هذه المرحلة إدخال وتعميم استخدام الإعلام الآلي عبر مختلف وكالات البنك وتميزت هذه المرحلة بـ:

1. **1991**: تم الانخراط في نظام سويفت "SWIFT" لتسهيل معالجة وتنفيذ عمليات التجارة الخارجية.
2. **1992**: تم وضع نظام "Sybu" يساعد على سرعة أداء العمليات المصرفية إلى جانب تعميم استخدام الإعلام الآلي في كل عمليات التجارة الخارجية.
3. **1993**: الانتهاء من إدخال الإعلام الآلي على جميع العمليات المصرفية.
4. **1994**: بدء العمل بمنتج جديد يتمثل في بطاقة السحب BADR
5. **1996**: إدخال نظام المعالجة عن بعد لجميع العمليات المصرفية في وقت حقيقي
6. **1998**: بدء العمل ببطاقة السحب ما بين البنوك "CIB"

ثالثا: مرحلة 2000-2004: تميزت هذه المرحلة بمساهمة BADR كغيره من البنوك العمومية في تدعيم وتمويل الاستثمارات المنتجة، ودعم برنامج الإنعاش الاقتصادي والتوجه نحو تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، والمساهمة في تمويل قطاع التجارة الخارجية وفقا لتوجهات اقتصاد السوق، إلى جانب توسيع تغطيته لمختلف مناطق الوطن وذلك عن طريق فتح المزيد من الوكالات .[1]

الفرع الرابع: مهام وأهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

سوف نتناول مختلف المهام والأعمال التي يقوم بها بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكذلك أهم الأهداف التي يرمي إليها.

[1] بن واضح هاشمي، **القرارات التسويقية المتعلقة بالمزيج التسويقي المطبق في بنك الفلاحة والتنمية الريفية**، ص 2

أولا: مهام BADR

1. تتمثل مهمته خاصة في تنفيذ جميع العمليات المصرفية والاعتمادات المالية على اختلاف أشكالها طبقا للقوانين والتنظيمات الجاري بها العمل، وفي منح القروض والمساهمة فيما يأتي طبقا لسياسة الحكومة.
2. تنمية مجموع قطاع الفلاحة.
3. تطوير الأعمال الفلاحة التقليدية والزراعية والصناعية.
4. يتولى على الخصوص استخدام وسائله الخاصة والوسائل التي تزوده بها الدولة قصد ضمان تمويل ما يأتي وفقا للقوانين والتنظيمات الجاري العمل بها:
   أ. هياكل الإنتاج الفلاحي وأعماله.
   ب. الهياكل والأعمال المرتبطة بما يسبق إنتاج قطاع الفلاحة وما يلحقه.
   ج. الهياكل والأعمال الزراعية – الصناعية– المرتبطة مباشرة بقطاع الفلاحة.
   د. هياكل الصناعة التقليدية في الوسط الريفي وأعمالها.

ثانيا : أهداف BADR

1. يساعد الدولة والجماعات المحلية والهيئات العمومية، في تنفيذ جميع عمليات القرض، او يتدخل في هذه العمليات لحسابها الخاص أو تحت ضمانها بغية تيسير تحقيق ذلك.
2. يقوم بجميع عمليات القرض لحساب مؤسسات مالية أخرى في جميع العمليات المتعلقة بنشاطها.
3. تنفيذ المخططات والبرامج المقررة لتحقيق الأهداف المرسومة للهياكل والأعمال، لاسيما فيما يتعلق برفع إنتاجها وإنتاجيتها.
4. احترام القواعد المطبقة على الهياكل والأعمال السالفة الذكر في مجال التسيير والانضباط المالي والمحاسبي.
5. تشخيص الحركة المالية الخاصة بالهياكل والأعمال في حسابات متمايزة لمطابقة نوع العمليات والمخططات او البرامج التي تعنيها.[1]

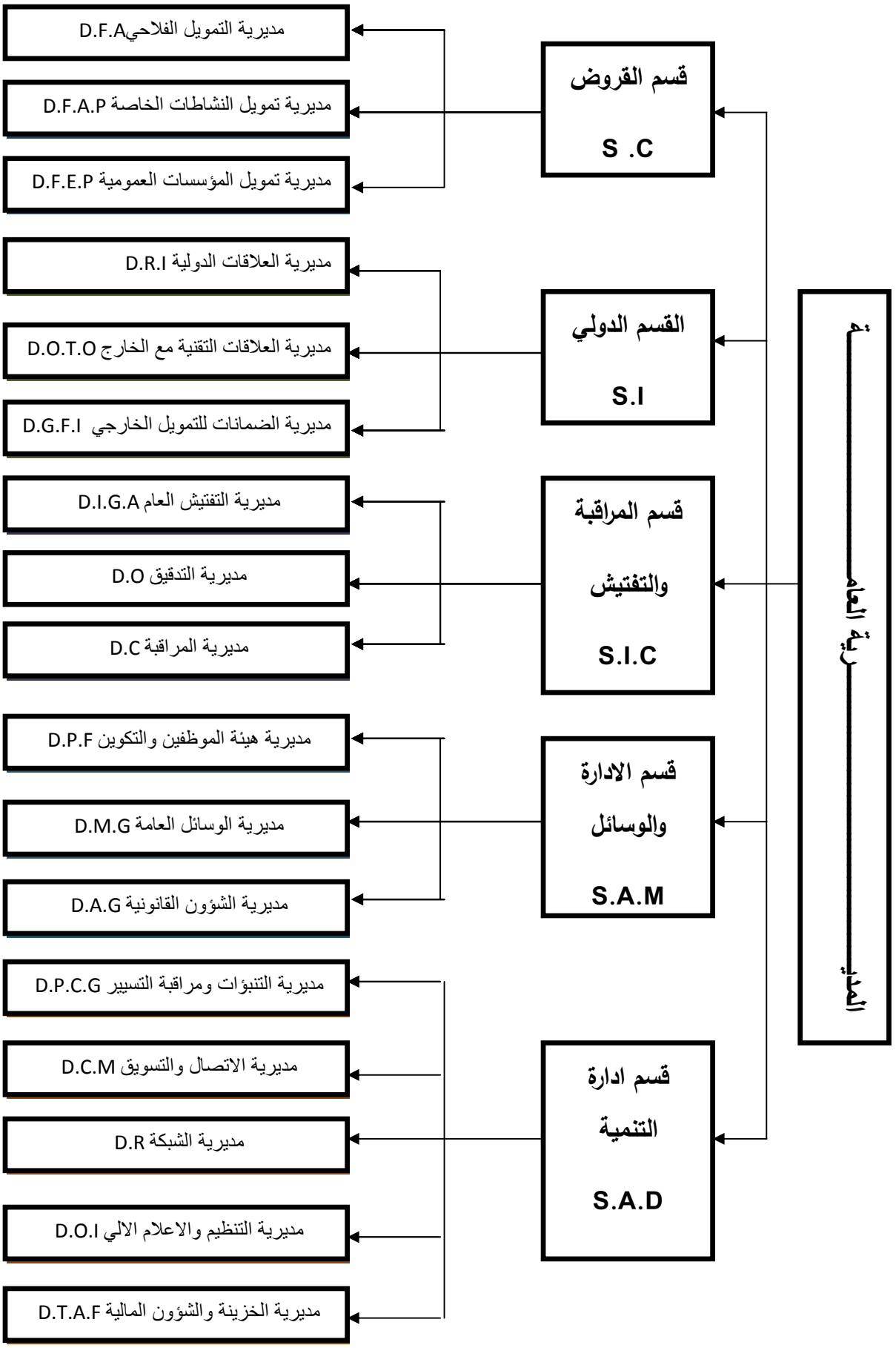
[1] **مرسوم رقم 82-106 المؤرخ في 13 مارس 1982 المتعلق بإنشاء بنك الفلاحة و التنمية الريفية، الجريدة الرسمية، العدد 11، 1982/03/16**، ص 8

الفرع الخامس: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR

ينظم البنك وفق الشكل التالي:

الشكل رقم (11): يوضح الهيكل التنظيمي للبنك

المصدر: وثائق مقدمة من طرف الوكالة


المديرية العامة
قسم القروض
S .C
مديرية التمويل الفلاحيD.F.A
مديرية تمويل النشاطات الخاصة D.F.A.P
مديرية تمويل المؤسسات العمومية D.F.E.P
القسم الدولي
S.I
مديرية العلاقات الدولية D.R.I
مديرية العلاقات التقنية مع الخارج D.O.T.O
مديرية الضمانات للتمويل الخارجي D.G.F.I
قسم المراقبة والتفتيش
S.I.C
مديرية التفتيش العام D.I.G.A
مديرية التدقيق D.O
مديرية المراقبة D.C
قسم الادارة والوسائل
S.A.M
مديرية هيئة الموظفين والتكوين D.P.F
مديرية الوسائل العامة D.M.G
مديرية الشؤون القانونية D.A.G
قسم ادارة التنمية
S.A.D
مديرية التنبؤات ومراقبة التسيير D.P.C.G
مديرية الاتصال والتسويق D.C.M
مديرية الشبكة D.R
مديرية التنظيم والاعلام الالي D.O.I
مديرية الخزينة والشؤون المالية D.T.A.F

المطلب الثالث: التعريف بالوكالة -393- بسكرة البنك الفلاحة والتنمية الريفية

الفرع الأول: نشأته

بنك الفلاحة والتنمية الريفية بسكرة يعتبر المجموعة الجهوية للاستغلال بسكرة 007 من أوائل المديريات التي ورثها بنك بدر عن البنك الوطني الجزائري إذ وجد المجموعة الجهوية للاستغلال ووكالاتها مع انبثاق البنك عن البنك الوطني الجزائري سنة 1982 كما تعتبر المديرية الجهوية للبنك على مستوى الولاية.

والوكالة كخلية أساسية لتنمية وتشغيل البنك تكون على اتصال دائم ومباشر مع العملاء وفي الالتزام بتنفيذ السياسات والاستراتيجيات العامة من قبل المديرية العامة (الإدارة العليا)ن فهي تمثل واحدة من بين أهم الهياكل للمجموعة الإقليمية بسكرة–الواد 007 الأمر الذي جمع عشرة (10) وكالات في نافذة متقدمة.وكالة بسكرة تضع (30) عامل تحت تصرفها لضمان العمل الجيد للبنك حسب الأنظمة الداخلية الجديدة.

الفرع الثاني: خدماتها

عدد كبير من المشاريع تم تمويلها من طرف BADR بسكرة، في إطار الاستثمارات المتعلقة بالنشاط الزراعي، والمواد الغذائية أو حتى الصناعية، نستطيع القول أن " خدمة الضمان" مسئولة عن وظيفة الائتمان " القرض" داخل الوكالة تشغل مكانة هامة في البنك.

أولا: نظام الخدمة

خدمة الضمان تنظم لتمكين تقسيم المهام وإدارة ومتابعة الضمانات والسيطرة عليها. للقيام ذلك بنك الفلاحة والتنمية الريفية قدمت في تنظيمها تقسيم هذه الخدمة من خلال ثلاث وظائف:

1. الائتمان القروض القانونية.
2. التغطية.
3. وظيفة الموارد والحسابات.

ثانيا: دور خدمة الضمان

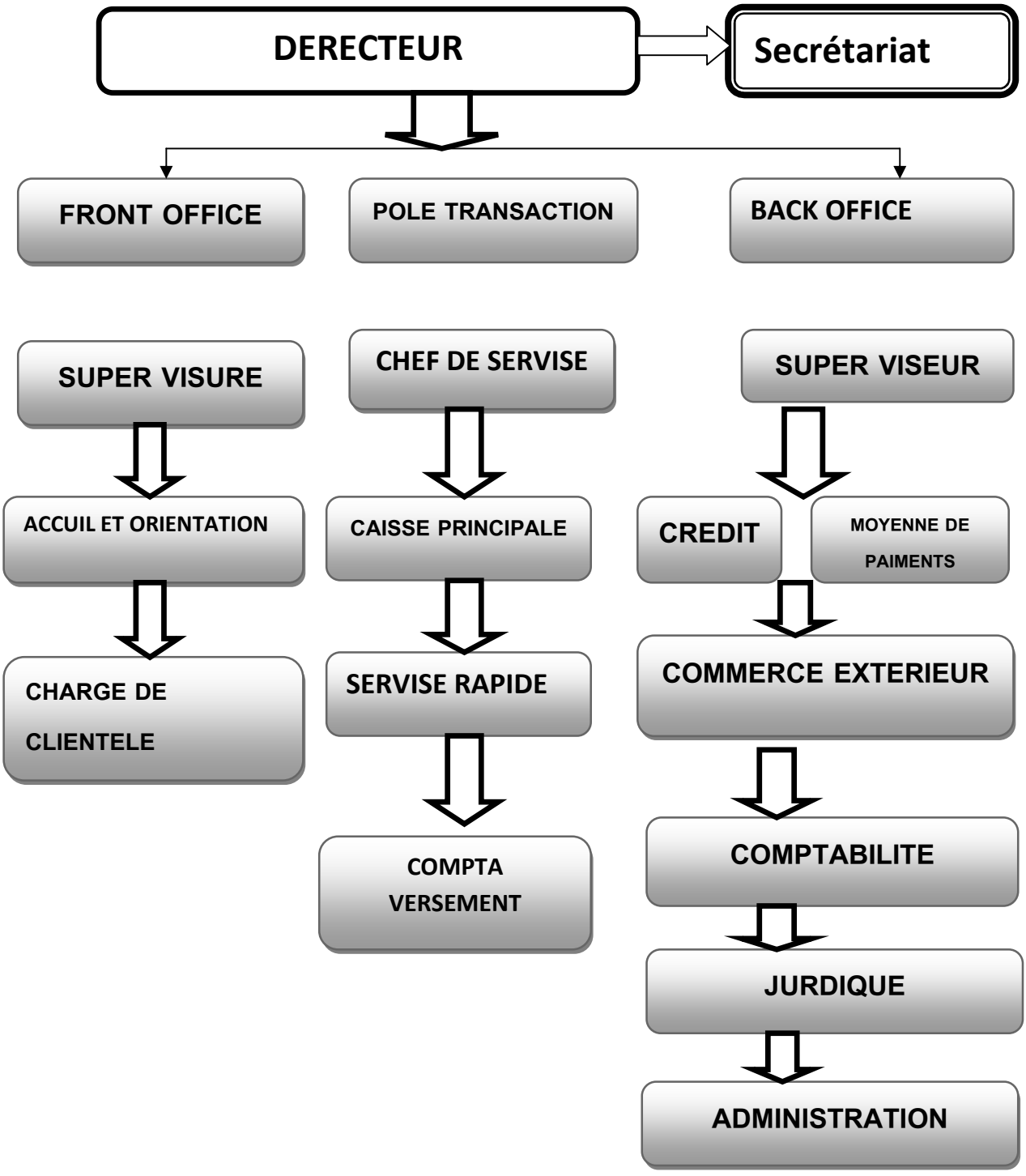
1. دراسة وتحليل الملفات االقروض وإصدار قرار معدل.
2. تقديم ملفات القروض المدروسة بتقدير مدير الوكالة.
3. ضمانات التحصيل.
4. المتابعة الدائمة وتطوير الإحصائيات على القروض الممنوحة للعملاء.

ثالثا: العلاقات الوظيفية والعلاقة الهرمية

خدمة الضمان يحمل الروابط أو العلاقات مع الشبكة المصرفية بأكملها فهو على اتصال دائم مع باقي الخدمات للوكالة والبنك ويتم استخدامها لجمع كل المعلومات المتعلقة بالعملاء والعلاقات الهرمية: خدمة الضمان تقاريرها تكون هرمية لمدير الوكالة الذي ينظم مقصورات مختلفة للوكالة.

الفرع الثالث: الهيكل التنظيمي لوكالة بدر 393 بسكرة

شكل رقم (12)



المصدر: وثائق مقدمة من قبل الوكالة –بسكرة–

المبحث الثاني: عمليات تمويل التجارة الخارجية والمخاطر التي يتعرض لها البنك و التحكم فيها

سنقوم بتناول في هذا المبحث إلى معظم عمليات التمويل التي تقوم بها بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة 393 والتي تتضمن عمليات الاستيراد والتصدير ومختلف المعاملات التجارية الاخرى وكذلك المخاطر التي يتعرض لها البنك وكيفية مواجهتها.

المطلب الأول: عملية التوطين البنكي

قبل القيام بأي عملية من عمليات التجارة الخارجية يجب القيام بعملية التوطين البنكي فهي ضرورية وتعني الانتساب إلى بنك معين وسنتطرق في هذا المطلب إلى عمليات التوطين البنكي وذلك من فتح الحساب إلى إتمامه.

الفرع الأول: فتح الحساب

في عملية فتح الحساب يجب على العميل التقدم إلى الوكالة المعنية لغرض القيام بالتوطين البنكي وذلك فتح حساب تجاري خاص به للقيام بعمليات الاستيراد والتصدير .

أولا: كيفية فتح الحساب : تتم عملية فتح حساب كالآتي:

1. الاتصال بمصلحة الزبائن بالوكالة من خلال خدمات الزبائن.
2. يقوم بفتح حساب تجاري لغرض الاستيراد والتصدير وهو بمثابة أول إجراء يقوم به.
3. الملف الذي من خلاله يفتح له الحساب:

أ. سجل تجاري مصادق عليه من طرف الصندوق الوطني للسجل التجاري.

ب. نسخة من البطاقة الجبائية

ج. شهادة الإقامة

د. NIF- NIS

هـ. شهادة الميلاد

و. طابع جبائي.

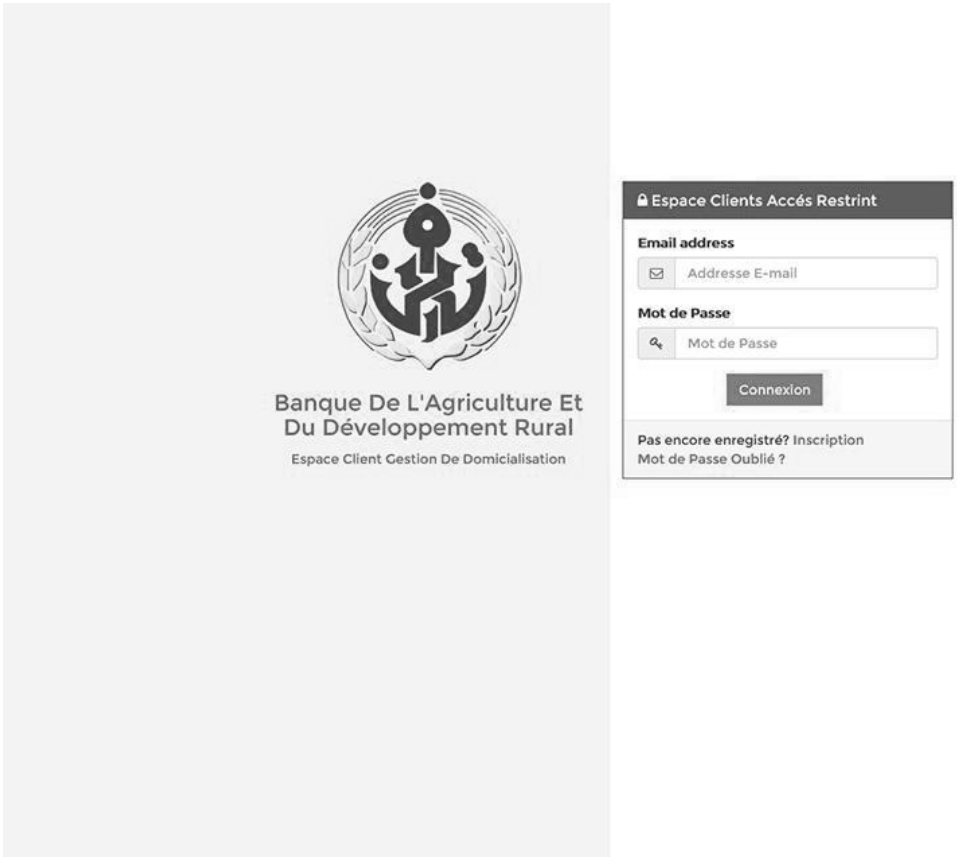
الفرع الثاني: التوطين الالكتروني المسبق

قبل القيام بعملية التوطين البنكي يجب على العميل ان يتقدم إلى موقع الوكالة وذلك بتسجيل كافة معلوماته الخاصة والتجارية للحصول على الموافقة ثم يتم بعدها بقبوله في الوكالة للقيام بعمليات التصدير والاستيراد وذلك من خلال العمليات التالية :

أولا: يقوم الزبون أو العميل بالتسجيل على الموقع الالكتروني التالي :

https://www.badr-bank.dz/predom/login.php الخاص بالبنك وذلك لتمكينه للدخول إلى حساب التوطين الالكتروني المسبق.

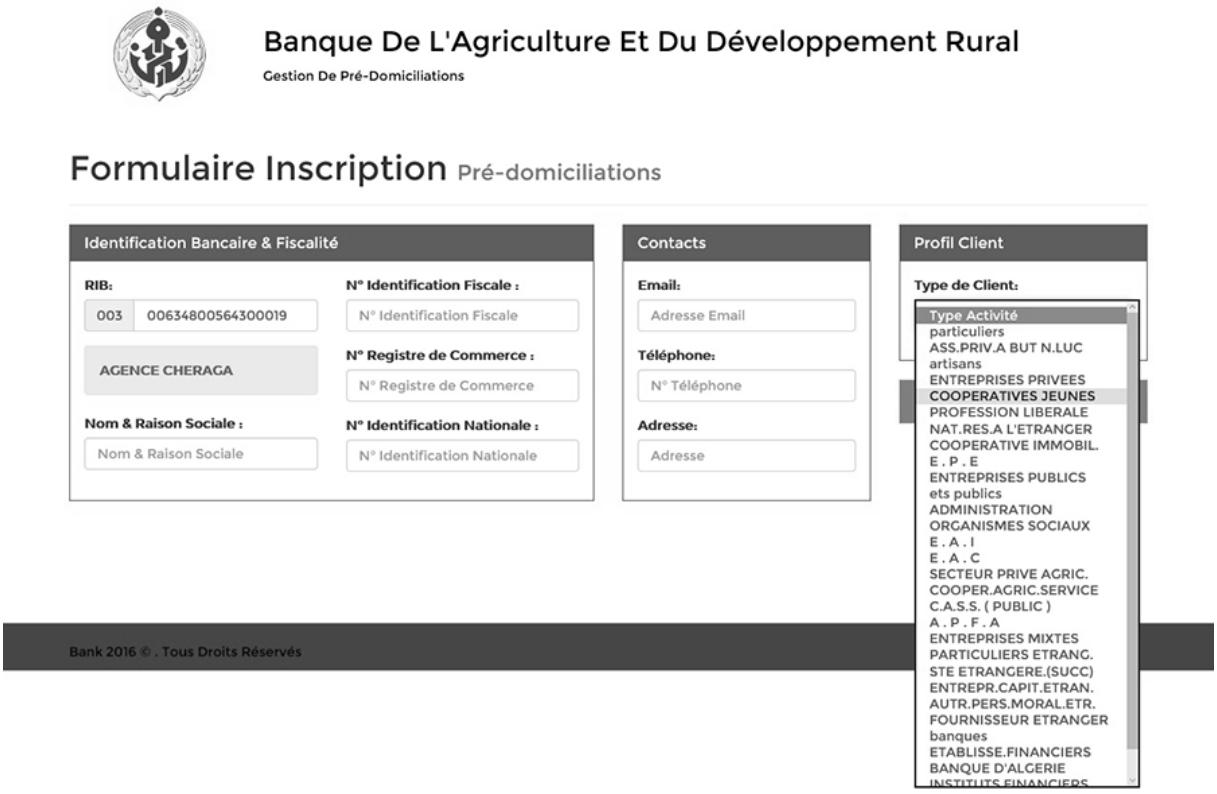
الشكل رقم(13): يوضح العمليات التوطين البنكي المسبق



Source : MODE OPERATOIRE DES OPERATIONS PRE DOMICILIATION DES OPERATIONS DE COMMERCE EXTERIEUR ;page 4

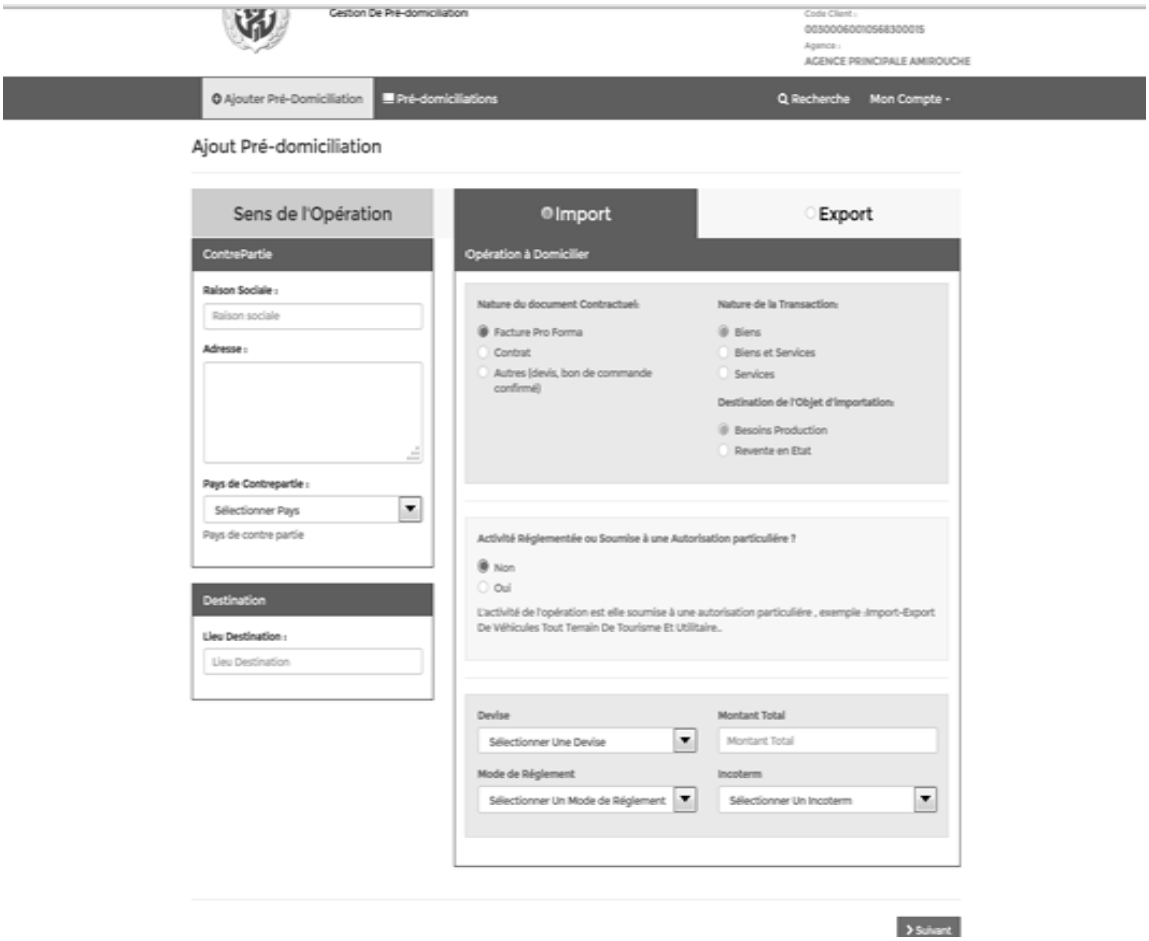
ثانيا: يتم تبليغه عن طرق رسالة من نفس الموقع تحمل كلمة السر الخاصة بالعميل التي يتم الدخول بها في كل مرة يريدها.

ثالثا: يدخل كلمة السر إلى الموقع ويقوم بادخال البيانات التالية:



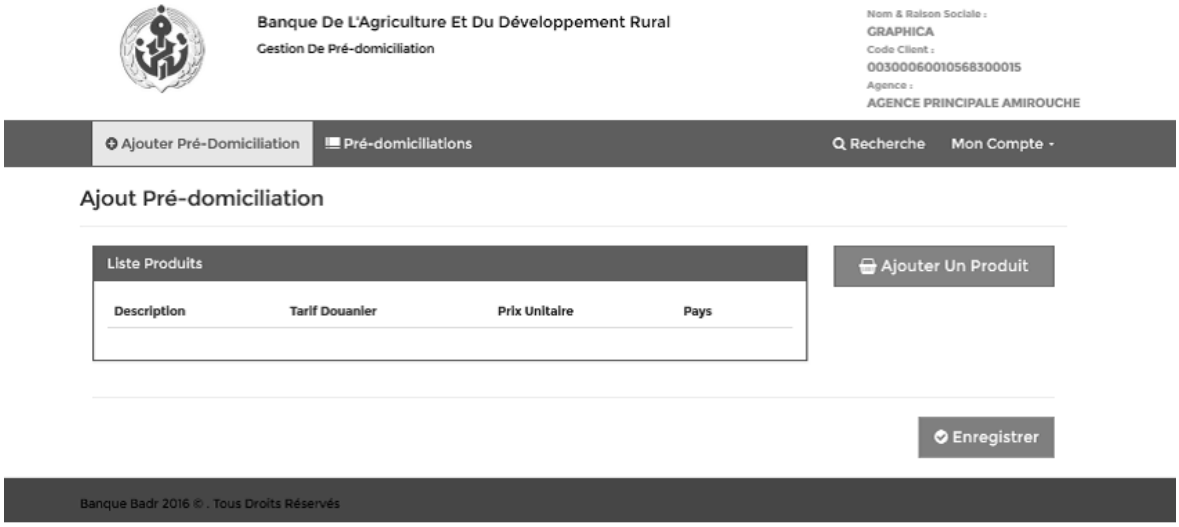
رابعا: يقوم بطباعة وتحميل وثيقة من نفس الموقع:

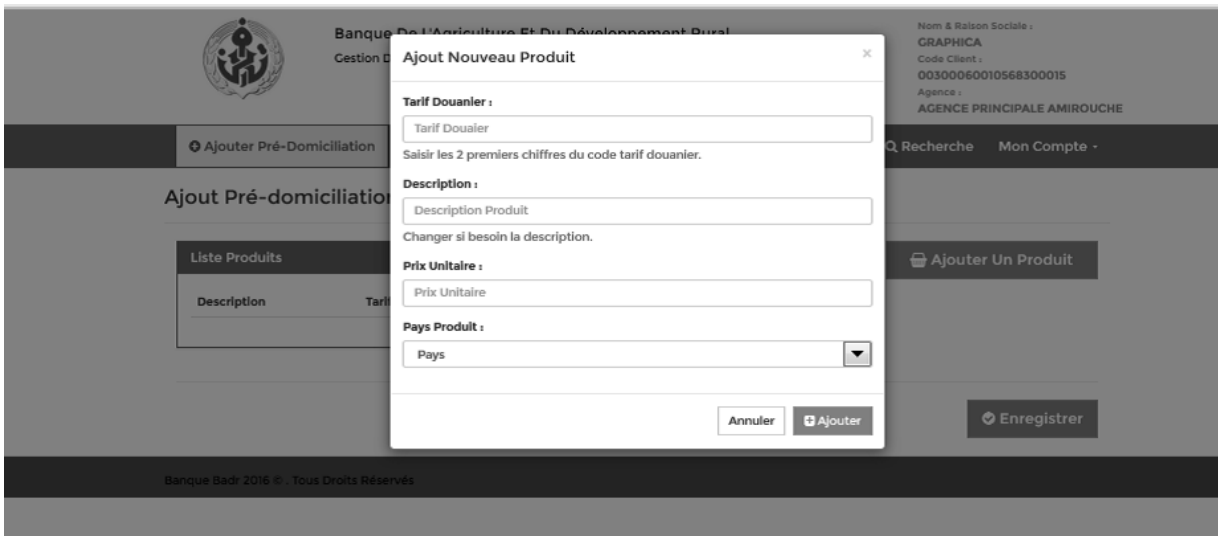
1. فاتورة نموذجية
2. سجل الضرائب و الشبه الضريبي لمعرفة الوضعية القانونية للزبون مع الضرائب و باقي الهيئات الأخرى.

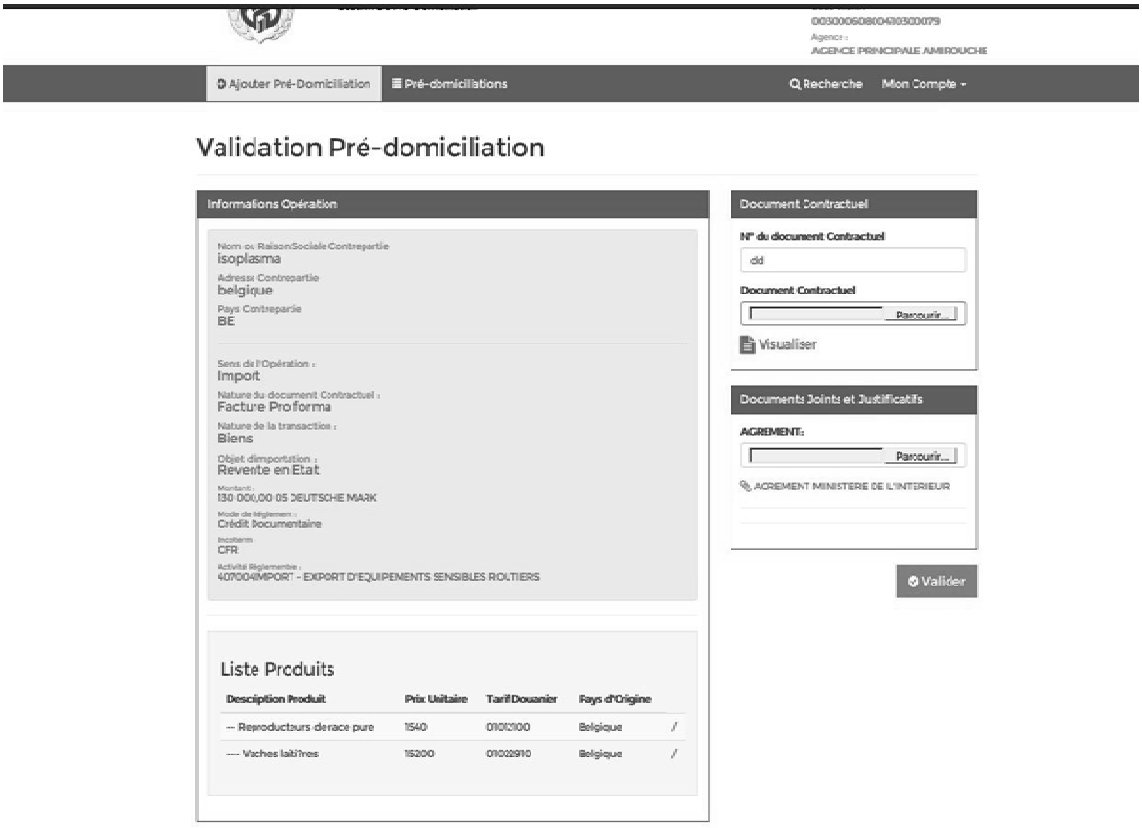

Gestion De Pré-domiciliation
Code Client :
0030006010568300015
Agence :
AGENCE PRINCIPALE AMIROUCHE
Ajouter Pré-Domiciliation
Pré-domiciliations
Recherche
Mon Compte
Ajout Pré-domiciliation
Sens de l'Opération
Import
Export
ContrePartie
Raison Sociale :
Raison sociale
Adresse :
Pays de Contrepartie :
Sélectionner Pays
Pays de contre partie
Destination
Lieu Destination :
Lieu Destination
Opération à Domicilier
Nature du document Contractuel:
Facture Pro Forma
Contrat
Autres (devis, bon de commande confirmé)
Nature de la Transaction:
Biens
Biens et Services
Services
Destination de l'Objet d'importation:
Besoins Production
Revente en Etat
Activité Réglementée ou Soumise à une Autorisation particulière ?
Non
Oui
L'activité de l'opération est elle soumise à une autorisation particulière , exemple :Import-Export De Véhicules Tout Terrain De Tourisme Et Utilitaire..
Devise
Sélectionner Une Devise
Montant Total
Montant Total
Mode de Réglement
Sélectionner Un Mode de Réglement
Incoterm
Sélectionner Un Incoterm
Suivant

Banque De L'Agriculture Et Du Développement Rural
Gestion De Pré-Domiciliation
Nom & Raison Sociale :
GRAPHICA
Code Client :
0030006080041030007 9
Agence :
AGENCE PRINCIPALE AMIROUCHE
Ajouter Pré-Domiciliation
Pré-domiciliations
Recherche
Mon Compte
Liste Pré-domiciliations
Code
Date
Sens Transaction
Montant
Devise
Etat
60-2016-0002
09/03/2016
Import
130 000,00
05 DEUTSCHE MARK
Saisie Non validée
Valider
Supprimer
60-2016-0001
07/03/2016
Import
115 000,00
33 EURO
Terminé
Consulter
Imprimer
Bank 2016 © . Tous Droits Réservés

خامسا: ثم يقوم العميل بإدخال جميع المعلومات كالاتي:







Source : **MODE OPERATOIRE DES OPERATIONS PRE DOMICILIATION DES OPERATIONS DE COMMERCE EXTERIEUR ;page 5-7**

سادسا: بعدها يقوم المكلف بعملية التوطين الالكتروني المسبق بالمديرية العامة بالتحقق والمراقبة عمليات التجارة الخارجية وبفتح الموقع والتأكد من أن طلب الزبون يحتوي على كافة المعلومات المطلوبة والتأكد من أنه لم يدرج إسمه في قائمة الممنوعين من عمليات التوطين ولم يدرج إسمه في قائمة الوطنية للمهربين... الخ

سابعا: بعد القيام بعملية التحري على الزبون وإذا استوفى جميع الشروط المطلوبة بالإيجاب تتم الموافقة على عملية التوطين الخاصة به عن طريق رسالة الكترونية ''AVIS D'ACCEPTION''يتوجه بها إلى الوكالة المعنية.

ثامنا: يقوم المكلف بعمليات التجارة الخارجية على مستوى وكالة بسكرة في مصلحة التجارة الخارجية بعملية مراقبة ثانية بعد المراقبة الاولى للمديرية العامة لجميع البيانات وتكون بالإيجاب ثم بعد ذلك تتم عملية التوطين البنكي.

الفرع الثالث: إجراءات التوطين

في حالة قبول طلب ما قبل التوطين يتقدم مباشرة إلى الوكالة للمقيم باجراءات التوطين وذلك بتقديم الملف التالي:

أولا: طلب التوطين (يحتوي على كافة المعلومات الخاصة بالعميل وممضي من طرف العميل ايضا):

الملحق رقم (1): يوضح طلب التوطين

1. 3 فاتورات نموذجية عن الصفقة تحمل كافة المبالغ
2. جدول التحصيل الضريبي
3. أمر بالتحويل بنسبة 103% من قيمة الفاتورة.

بعد أن يتم تقديم الملف للتوطين يقوم البنك بالتدقيق ودراسة الملف ثم يتم تنفيذ عملية التوطين.

ثانيا: التعهد L'engagement: هنا في هذه العملية تتم على مرحلتين:

1. **المرحلة الأولى** : يتعهد بان البضائع التي تم استيرادها سوف يتم استغلالها.
2. **المرحلة الثانية** : إن البضائع التي تم استيرادها سوف يتم إعادة بيعها وفي هذه الحالة يجب على العميل إن يحضر وثيقة من مصلحة الضرائب تثبت بأنه سدد العمولة وصرح بها وملزم بها في هذه الحالة.

ثالثا: التعهد بالدفع: l'engagement de paiement: يتعهد العميل بأنه عندما تحضر السلعة من البلد الأجنبي سوف يقوم بالتسديد المبلغ حسب العقد المتفق عليه.

رابعا: الفاتورة النهائية : العميل ملزم بإحضار الفاتورة النهائية لمراجعتها لدى المصلحة.

الفرع الرابع: سير العملية

بعد إثبات عملية التوطين وتأكيدها يتم تنفيذها وذلك بـ:

أولا: القيام بالمؤونة provision أي يتم حجز 103% من قيمة الفاتورة متضمنة 100% قيمة الفاتورة + 3% قيمة الاحتياطي لتجنب تغييرات في سعر الصرف.

ثانيا: التحويل: فالفاتورة تكون بعملة أجنبية مثلا: Euro ويتم تحويلها إلى Dinar ويتم حجز المبلغ بقيمة 103% وهذه تسمى عمولة الاعتماد المستندي ، وبعد انتهاء العملية ووصول البضائع نقوم بأخذ قيمة العمولة الاعتماد ثم نرجع له نسبة 3%.

الملحق رقم (2): فاتورة نموذجية بختم التوطين.

المطلب الثاني: عمليات الاستيراد والتصدير التي تقام على مستوى الوكالة

يعمل بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة 393 على تقديم صيغ تمويلية لتمويل عمليات الاستيراد والتصدير وذلك باستخدام مختلف التقنيات والطرق وذلك منذ الحصول على رخصة التجارة الخارجية وذلك بإشراف المديرية العامة التي تتبع قوانين البنك المركزي ومنه سوف نتناول في هذا المطلب إلى عمليات الاستيراد والتصدير التي تقوم بها الوكالة :

الفرع الأول: عمليات الاستيراد

يقوم البنك بتمويل عمليات التجارة الخارجية المتمثلة في الاستيراد والتصدير للسلع والخدمات عن طرق مختلفة نذكر الأهم منها:

أولا: التحويل الحر

حسب قانون المالية التكميلي لسنة 2009 تم تعديل المادة 69 سنة 2011 الذي نص على انه يمكن للشركات ان تلجأ للتحويل الحر لواردات المواد الداخلة في الصنع وقطع الغيار والتجهيزات الجديدة بشرط:

1. ان الواردات تستخدم مباشرة وبصورة حصرية للانتاج.

2. لا تتجاوز الطلبيات السنوية المجمعة المحققة أربعة ملايين دينار[1]

في هذه التقنية لا يوجد شروط فالعميل هو من يقوم بإحضار المستندات والتي تتمثل في :

1. Contrôle de qualité **الملحق رقم (03)** يوضح ذلك
2. شهادة المنشأ **الملحق رقم(04)** يوضح ذلك
3. فاتورة نموذجية
4. Liste de colisage **ملحق رقم (05)**
5. التوطين
6. التعهد بالاستيراد
7. الملف القانوني

- فالعميل يقوم هنا بالتوطين الالكتروني المسبق فإذا تم قبوله avis d'acceptation يقوم بعملية التوطين La domiciliation و التعهد بالدفع للمورد.
- تقوم البنك بحجز المؤونة بنسبة 103 %ولكن يحجز بالعملة الصعبة ''**devis**'' أي بمعنى أخر يقوم العميل بأمر منه إلى البنك بان يتم حجز المبلغ من حسابه بالعملة الصعبة

ملحق رقم (06) '' **par le débit de compte devis** ''بنسبة المتفق عليها ويتم حجز نسبة 3% بالدينار لتفادي الخطر وكذلك ضمان الخطر.

<u>ثانيا: الاعتماد المستندي</u>

حسب قانون المالية التكميلي لسنة 2009 تم تعديل المادة 69 سنة 2011 الذي نص على أنه يتم تمويل الواردات يجب على يعتمد على وسيلة وحيدة و إجبارية هي الاعتماد ألمستندي (القرض ألمستندي) حيث يتم فتحه لدى وكالات معتمدة من طرف البنوك الجزائرية و هذا بعد منح ترخيص للمستورد.[2]

[1] قانون رقم 11-11 مؤرخ في 16 شعبان 1432 الموافق لـ 18 جويلية 2011 يتضمن قانون المالية التكميلي، المادة 69، **الجريدة الرسمية**،العدد40، ص9

[2] نفس المادة المذكورة

1. ملف الاعتماد:

- ✓ طلب فتح الاعتماد .**الملحق رقم (07)**يوضح ذلك
- ✓ فاتورة نموذجية

2. طريقة سير عملية الاعتماد المستندي:

- ✓ يقوم العميل بالتوطين الالكتروني المسبق وبعد الموافقة عليه ويقوم التقرب إلى الوكالة بوثيقة القبول ويتم فتح له التوطين وبعد القيام بعملية التوطين الخاصة بالاستيراد بواسطة الاعتماد المستندي واستلام الملف يقوم البنك بإجراءات الاعتماد المستندي وذلك بإدخال كافة البيانات المتعلقة بفتح الاعتماد التي جاءت في الطلب كما هو موضح في **الملحق رقم(07)** ثم يتم حجز المؤونة بنسبة 103% وذلك بـ 100 قيمة السلعة مضافا اليها قيمة الاحتياط تحسبا لتغيرات سعر الصرف وذلك لتجنب الخطر، وبعد إتمام الإجراءات القانونية يتم إرسال المستندات إلى المديرية العامة للعمليات الخارجية التي هي بدورها تقوم بإرسال سويفت لبنك المصدر وعند إرجاع السويفت الواصل من عند البنك المصدر تقوم بتدقيقه ثم تتم المصادقة على التدقيق وتبلغ بنك المصدر على فتح الاعتماد المستندي ويتم إعلام العميل من قبل بنكه أي وكالة بدر بسكرة بالفتح الفعلي ويطلب منه تحميل لسلعة في المدة المتفق عليها.
- ✓ ولما تصل البضاعة لا يستطيع المستورد الحصول عليها إلا بموافقة البنك المعني ومصادقته وتدقيق المستندات تدقيقا مفصلا، ثم يرسل المستندات عن طريق وسائل بريد خاصة ويقوم البنك بتحميلها إلى المستورد ووضع تأشيرة على الفاتورة النهائية FACTURE DIFINITIFE من أجل استلام البضاعة وإرسال LAVER DE RESERVE إلى المديرية العامة للعمليات الخارجية ويقوم المستورد باستلام البضاعة ويحصل على وثيقة من الجمارك لاستلامه البضاعة، ثم يتأكد البنك من عملية الاستلام من قبل المستورد وهنا يتم التسديد لبنك المصدر.

ثالثا: التحصيل المستندي:

يقوم البنك بعملية تمويل التجارة الخارجية عن طريق التحصيل المستندي وتم اعتماد هذه التقنية بموجب القانون التكميلي لسنة 2009 والمعدل سنة 2011 الذي ينص على:

1. **فتح الحساب:**

أ. يجب على العميل ان يكون لديه حساب لدى البنك او الوكالة المعنية بالقيام بعمليات التمويل للتجارة الخارجية وإجراءات الحساب مثل حساب التوطين البنكي.

ب. بعد ان تتم استلام المستندات يتم فحصها وتدقيق المعلومات من طرف البنك وذلك من خلال : اسم ولقب العميل والمبلغ... الخ

2. ملف تحصيل المستندي:يتقدم العميل للبنك بالملف التالي للقيام بعملية التحصيل المستندي:

أ. طلب

ب. 3 فاتورات نموذجية facture proforma

ج. ملف القانوني

3. سير عملية التحصيل المستندي remis documentaire

أ. بعد أن يقوم العميل بعملية التوطين والتي تعتبر إجبارية لأي عملية من عمليات تمويل التجارة الخارجية الخاصة بالاستيراد ويقدم ملف التحصيل متضمنا الفاتورة النموذجية facture proforma للوكالة وتقوم هي بدورها بالإجراءات التالية:

1. قبل كل هذا يقوم العميل بتوضيح طريقة الدفع كيف ستتم Bordereau D'encaissement وهنا تكون بطريقتين هما:

- ✓ **الدفع الأجل:** يتم استلام المستندات ويسحب كمبيالة على المستورد لمدة محددة.
- ✓ **الدفع الفوري:** يكون الدفع عند وصول المستندات وقبولها ويجب عليه الدفع للحصول على المستندات ويقوم باستلام البضائع من الميناء.

وتقوم الوكالة ايضا بادخال المبلغ في الحساب بنسبة 103% وتسديد المورد.

2. ينتظر البنك في أجل محدد قدوم المستندات من الطرف المقابل متمثلة في :

- ✓ Bille of lading الخاصة بالجمارك
- ✓ شهادة المنشأ
- ✓ Liste de colisage

3. تستلم البنك المحلي الملف من البنك الأجنبي ثم يتم تدقيق الملف من قبل البنك وذلك لتفادي الأخطاء والأخطار والتزوير إلى غير ذلك من المشاكل وبعد تدقيق الملف يتم:

- ✓ **التوطين:** يقوم البنك بتوطين البنكي للعميل وفي الفاتورة النموذجية يجب عليه ان يتحصل على رقم التوطين في الختم وان يكون المدير قام بتوقيعها ثم يتم الحجز **Provision**مبلغ الصفقة بنسبة 103% وتحويله إلى **D.G.O.I** باعتباره المسئول على التحويلات بالعملة الصعبة وتقوم بتسديد للمصدر المبلغ المتفق عليه وذلك حسب سعر الصرف دائما وفي تاريخ التسديد.

الفرع الثاني: عمليات التصدير

الجزائر من البلدان المشجعة لعمليات التصدير وذلك لكونها بلد يزخر بالثروات الطبيعية فلذلك لجأت إلى التسهيلات تمنحها للمؤسسات لتشجيع وزيادة الصادرات للمصدرين فبالنسبة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية يشجع التصدير ووضع عدة وسائل لتمويل عملية التصدير ووكالة بدر بسكرة على وجه الخصوص فإنها تقوم بعمليات تمويل التجارة الخارجية من خلال التصدير وذلك خلال تقنيات يعتمدها في عمليات الاستيراد منها:

- التحويل الحر TRANSFER LIBRE
- الاعتماد المستندي CREDOCUMANTAIRE
- التحصيل المستندي REMISDOCUMANTAIRE

ففي حالة التصدير كل التقنيات السالفة الذكر:

- ✓ فتح الحساب
- ✓ التوطين الالكتروني المسبق
- ✓ الموافقة
- ✓ التوطين البنكي
- ✓ التعهد بالدفع
- ✓ فتح عملية التحصيل أو الاعتماد أو التحويل الحر

فكل هذه المراحل التي تم ذكرها سابقا في عملية الاستيراد هي بنفس الطريقة في عملية التصدير غي انه تكون بالعكس حيث يكون البنك المصدر هو البنك المحلي.

فالبنك الفلاحة والتنمية الريفية يقوم بعملية تمويل التجارة الخارجية للتصدير عن طريق تقنية التحويل الحر التي تعتبر أكثر شيوعا وسهولة والأقل تعقيدا.

أولا: ملف التصدير

- طلب التصدير
- فاتورة نهائية
- تعهد بالتحصيل

- الملف القانوني

فعند القيام بعملية التوطين بكل مراحلها السالفة الذكر الخاصة بالتصدير تقوم البنك بوضع تأشيرته وختم ورقم التوطين على الفاتورة النهائية من أجل ترحيل وإرسال البضاعة إلى المستورد.

ملاحظة:

في كل عملية من عمليات تمويل التجارة الخارجية يجب تقديم ملف القانوني الذي يتضمن:

- ✓ نسخة عن بطاقة التعريف
- ✓ شهادة اقامة
- ✓ رقم التعريف الاحصائي والجبائي
- ✓ سجل تجاري مصادق عليه
- ✓ شهادة الانتساب
- ✓ 3 فاتورات نموذجية

المطلب الثالث: بعض نماذج لعملية الاستيراد لشركات مختلفة على مستوى الوكالة

سوف نتطرق في هذا المطلب إلى بعض النماذج لعملية الاستيراد لشركات معينة وبعض الوثائق المقدمة لنا من طرف الوكالة بسكرة –393–

أولا: الفاتورة الشكلية FACTURE PROFORMAT

في هذه الفاتورة التي تعتبر بمثابة الوثيقة الأساسية في عمليات التمويل سواء كانت التصدير او الاستيراد وتتضمن :

- ✓ نوع السلعة: xxx
- ✓ العميل:xxx
- ✓ العنوان:xxx
- ✓ البنك: xxx
- ✓ الحساب:xxx
- ✓ سعر السلعة: تكلفة السلعة بالأورو 7500,00 €

- ختم المدير (التوطين) **ملحق رقم (02)** يوضح ذلك .

ثانيا: فتح ملف التوطين للاستيراد AVIS D'OUVERTURE D'UN DE DOMICILITION IMPORT :

- وكالة التوطين: 393 بدر بسكرة
- رقم العميل: xxx.393
- اسم الشركة :xxx
- العنوان:xxx طولقة بسكرة
- رقم التعريف الجبائي: xxx
- رقم الفاتورة: 25
- تاريخ الفاتورة: 5 مارس 2014
- المبلغ بالاورو : € 18.781.20
- المبلغ بالدينار:da 2.025.682.01
- نوع السلعة: EMBALAGE POUR DATTES
- بلد المنشأ: ايطاليا
- CFR :INCOTEREME
- المورد: xxxايطاليا
- عنوان المورد: xxx
- المدة: 7 ايام
- كيفية الدفع: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء
- إن فتح ملف التوطين يسمح للزبون بالحصول على رقم التوطين وهو (00003) ورقم الملف يتكون من 6 خانات حيث تشمل كل خانة كل من :
- **جدول رقم (06): يوضح ختم التوطين**

1	2	3	4	5	6
070401	2014/02	10	00003	EUR	2014/06/19

- 070401 يمثل رقم الوكالة لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

- ✓ 2014/02 تمثل السنة و 02 تشمل السداسي
- ✓ 10 يمثل رقم البيع وفي حالة FOB
- ✓ 00003 يمثل رقم التوطين ويجب ان يكون مكون من 5 أرقام
- ✓ ER العملة المتعامل بها وفي هذه الحالة الأورو
- ✓ 2014/06/19 يمثل تاريخ فتح ملف التوطين **ملحق رقم (08)** يوضح ذلك

ثالثا: الشحن CONNAISSEMENT

- ✓ مكان الشحن: PORTE MARSEILLE
- ✓ مكان التفريغ: PORTE D'ALGER
- ✓ CFR PORTE D'ALGER: INCOTERME
- ✓ نوع الاعتماد: اعتماد غير قابل للإلغاء
- ✓ الوزن الخام: 3083KG **ملحق رقم (09)**

وشهادة مراقبة النوعية الخاصة بهذه العملية موضحة في **الملحق رقم (03)**

رابعا: رسالة التأكيد:

توضح بأن السلع في الفاتورة رقم 0840030 بتاريخ 2009/10/1 مؤكدة بمصطلحات التجارة الدولية تحت رقم فاتورة شكلية 096 بتاريخ 9 جوان 2009. **ملحق رقم (10)**

فيجب على العميل أن يصحب هذه الرسالة بشهادة تأكيد **ملحق رقم (11) يوضح العملية**

خامسا: بعض الوثائق اللازمة في الاعتماد المستندي وذلك حسب الملف الواجب دفعه:

COMERCIAL INVOCE فاتورة تجارية **ملحق رقم (12)**

CERTAFICAT DE LISTE DE COLISAGE هذه الوثيقة تتبع LISTE DE COLISAGE **ملحق رقم (13) يوضح ذلك**

ومنه هذه الوثائق المقدمة لنا من بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة بمثابة بعض النماذج المستوردين قاموا باستيراد البضائع من الخارج وهذه المستندات عي عبارة عن وثائق لازمة وتثبت عمليات تمويل التجارة الخارجية وذلك من خلال فتح التوطين إلى غاية استلام البضاعة المتفق عليها حسب العقد المتفق عليه.

من خلال بعض الأمثلة لبعض المستندات المستعملة في قروض التجارة الخارجية والتي تعتبر من أهم الركائز للتجارة الخارجية وذلك قصد التقليل من المخاطر المترتبة عن هذه القروض في عمليات التجارة الخارجية.

المطلب الرابع: مخاطر قروض التجارة الخارجية وإستراتيجية تغطيتها

إن البنك يتعرض لعدة مخاطر من خلال عمليات تمويله للتجارة الخارجية وذلك من خلال عمليات الاستيراد والتصدير.

الفرع الأول: قروض التجارة الخارجية خلال الفترة 2009-2016 على مستوى الوكالة

سوف نقوم بدراسة المخاطر التي تتعرض لها الوكالة من خلال تمويل التجارة الخارجية عن طريق القروض الموجهة لها خاصة (الاعتماد والتحصيل والتحويل الحر) فعلى مستوى الوكالة لا يوجد هيكلة خاصة بالمخاطر لذلك سنقوم بإحصاء عمليات التمويل الخاصة بالتصدير والاستيراد وذلك عن طريق عدد الملفات التي تمت تسويتها على مستوى الوكالة بدر بسكرة.

أولا: تطور عدد الملفات لعمليات تمويل(قروض التجارة الخارجية)

الجدول رقم (07) : عدد الملفات للفترة من 2012-2016

السنوات / تقنيات التمويل	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
تحويل حر	65	0	5	2	4	4	2	3
أعتماد مستندي	16	12	0	4	9	11	38	28
تحصيل مستندي	31	0	0	2	2	11	15	23
المجموع	112	12	5	8	15	26	55	54

المصدر: معلومات مقدمة من طرف الوكالة

الجدول رقم(08): النسب المؤوية للمعطيات

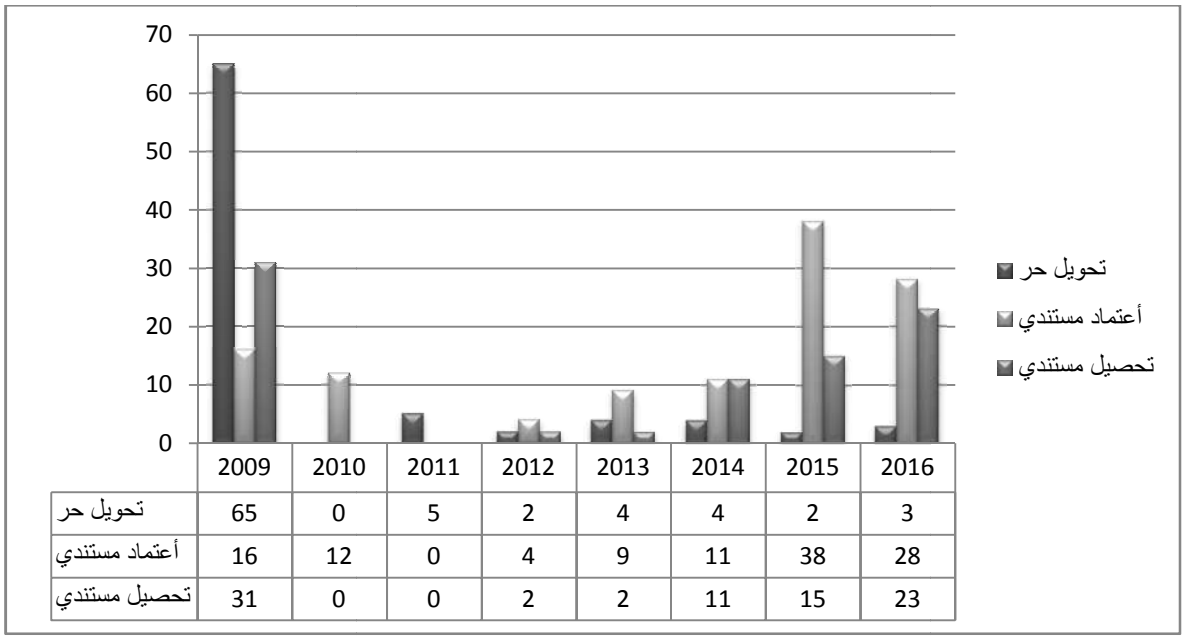
السنوات / تقنيات التمويل	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
تحويل حر	58,03%	0%	100%	25%	26,66%	15,38%	3,63%	5,55%
أعتماد مستندي	14,28	100%	0%	25%	60%	42,30%	69,09%	51,85%
تحصيل مستندي	27,67%	0%	0%	50%	13,33%	42,30%	27,27%	42,59%
المجموع	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

المصدر: من إعداد الطالبة اعتمادا على الجدول رقم (6)

تحليل الجدول:

من خلال المعطيات المقدمة لنا من وكالة بسكرة –393– التي توضح عدد الملفات لعمليات تمويل التجارة الخارجية من سنة 2009 إلى غاية سنة 2016، نلاحظ أن تقنية التحويل الحر كانت تحتل الصدارة والمرتبة الأعلى على كافة التقنيات وذلك خلال سنة 2009، وذلك بسبب سهولة التقنية ومرونتها ثم تليها التحصيل المستندي الذي يتمتع بنفس الخصائص في سهولته، وبعد قانون المالية لسنة 2009 الذي نص على إجبارية تمويل الواردات بالاعتماد المستندي وتم تعديله سنة 2011 ونلاحظ انه بعد سنة 2011 ازداد التعامل بهذا التمويل ونلاحظ ذلك من بداية سنة 2009 ثم بالتذبذب والارتفاع، قيمه غير مستقرة إلى غاية سنة 2015 والتي بالتقريب تساوت مع التحصيل المستندي وذلك بسبب خصائصه المميزة هو كذلك.

الشكل رقم (14) يوضح التمثيل البياني لعدد الملفات



	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
تحويل حر	65	0	5	2	4	4	2	3
أعتماد مستندي	16	12	0	4	9	11	38	28
تحصيل مستندي	31	0	0	2	2	11	15	23

المصدر : من إعداد الطالبة

ويمكننا الاستنتاج أن المخاطرة التي تعرض لها بنك الفلاحة والتنمية الريفية خلال عملية تمويل التجارة الخارجية قد يكون سببها خطر سعر الصرف وخطر عدم تدقيق الحسابات جيدا وعدم الدفع في حالة التصدير وعدم وصول البضاعة في حالة الاستيراد خاصة في التمويل بتقنية التحويل الحر الذي يعتبر مشكلا للتجارة الخارجية لأنه خروج العملة دون دخول ما يعادلها من سلع.

الفرع الثاني : تغطية المخاطر من قبل البنك (الوكالة)

لكل بنك لديه استراتيجيات لتغطية المخاطر التي تواجهه وذلك لتفادي الوقوع في مشاكل هي غنى عنها ومنه فان وكالة بسكرة –393– بنك الفلاحة والتنمية الريفية تقوم بهذه الإستراتيجية لتغطية الخطر:

<u>أولا: المـــؤونة</u>

هذه الإستراتيجية التي تقوم بها الوكالة والتي تعتبر أهم آلية تقوم بها لتغطية الخطر وتفادي الخطر قبل الوقوع فيه وهي عبارة عن PROVOSION وذلك بحجز قيمة البضاعة مع هامش سعر الصرف أي يقوم البنك بحجز قيمة البضاعة كضمان للعملية وذلك تجنبا لعدم الدفع حيث أن نسبة 100% يحتفظ بها كقيمة للسلعة يضيف إليها نسبة 3% كضمان لتغيرات واضطرابات سعر الصرف، أي أن هذه الإستراتيجية لحجز قيمة 103% غرضها تفادي خطر عدم الدفع.

الفرع الثالث: استراتيجيات للتحكم في المخاطر

من الاستراتجيات التي تغطي الأخطار وتقلل منها نذكر:

أولا: تدقيق المستندات

من الاستراتيجيات التي تغطي الأخطار وتقلل منها هي تدقيق المستندات فهذه التقنية تعتبر إستراتيجية غرضا تفادي المشاكل من كل نواحي الخاصة بالعميل من التزوير آو أي خطأ يقلل من مصداقية وعمل البنك، فعملية التدقيق تتم على مستوين كما ذكرنا سابقا: على مستوى المديرية العامة في (الجزائر) وعلى مستوى الوكالة المحلية في (بسكرة) فعليه، يكمن عمل البنك في الفحص والتدقيق لاستخراج الخطر قبل وقوعه.

ثانيا: التوطين الالكتروني المسبق كإستراتيجية لتحكم في الخطر

في قانون المالية الذي نص على إجبارية التوطين البنكي المسبق لجميع عمليات الاستيراد حيث يجبر هذا القانون المستوردين على توطين عملياتهم لدى البنك أي نشاط الاستيراد، وهذا قبل تمويلها وخضوعها للمراقبة الجمركية[1]

وعرف أيضا بنك الجزائر القانون رقم 07-01 في 3 فيفري 2007 الذي يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة وذلك حسب المادة 29 التي تنص على كيفية التسديد، فالتعليمة رقم2016/17 الصادرة بتاريخ 13 مارس 2016 التي تنص على إلزامية التوطين الالكتروني المسبق **Prédom** لعمليات التجارة الخارجية وذلك من أجل تحقيق هدف الإجراءات الداخلية لمراقبة عمليات التجارة الخارجية والتقليل من مخاطرها وتلزم التعليمة كل البنوك الجزائرية بتطبيقها بداية من 15 مارس 2016.[2]

أنظر الملحق رقم (14)

فالتوطين الالكتروني المسبق هو مراقبة مسبقة وتحدد إما القبول أو الرفض للطلب، ففي حالة القبول AVIS D'ACCEPTATION تكون مراقبة أخرى من طرف الوكالة وترتكز على فحص المعلومات والبيانات فهذا الجراء يعد من نظر البنك الوسيلة المثلى لرصد الخطر وتجنبه ومحاولة التقليل منه، حيث تساعده على التحكم في الخطر.

[1] أمر رقم 09-01 مؤرخ في 29 رجب 1430 الموافق لـ 22 جويلية 2009 يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، المادة67، **الجريدة الرسمية 2009**،العدد 44 ص 15

[2] **Note N° 17/2016 DGC du 13 mars 2016 aux banques, intermédiaires agréés, page2**

الفرع الرابع: استراتيجيات أخرى لتغطية المخاطر

من الاستراتيجيات التي تم ذكرها سابقا كالمؤونة وتدقيق المستندات والتوطين الإلكتروني المسبق هناك أيضا الضمانات البنكية الدولية والتي تتم على مستوى المديرية العامة للعمليات الخارجية D.G.O.I في قسم الكفالات الدولية ويكمن دور الوكالة هنا كوسيط بين أطراف العقد ولكن وكالة بسكرة لم تقم بهذا النوع من الضمانات الدولية البنكية ولكن حسب الدراسات السابقة التي تم دراستها على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية ان الضمانات البنكية الدولية تلعب دورا هاما في ضمان أخطار القروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية ومن أجل تسييرها بدقة يقوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية بعدة إجراءات مع المراقبة المستمرة لسير العملية بدون أخطار.

أما بالنسبة للشركة الوطنية لضمان الصادرات CAGEX تعتبر عامل مهم وجد فعال لتغطية الخطر وتأمينه ولكن البنك لا يقوم بهذه العملية فالمصدر هو من يقوم بهذه الخطوة وذلك بالتعاقد مع هذه الشركة لتأمين صادراته وحمايتها من الخطر فعند حدوث الخطر تقوم بتعويضه وتغطي خسارة المصدر حسب العقد المتفق عليه.

خلاصة الفصل

من خلال الجانب التطبيقي الذي تطرقنا فيه لمختلف عمليات التجارة الخارجية التي تكون على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة حيث تقوم بعمليات الاستيراد والتصدير عن طريق تقنيات تمويلية وقروض ممنوحة للعملاء الاقتصاديين للقيام بعمليات الاستيراد والتصدير قصد تسهيل الإجراءات وذلك من خلال الاعتماد المستندي والتحصيل وكذلك التحويل الحر الذي يتم خاصة في عملية التصدير.

وكذلك يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية من بين أهم البنوك على الساحة الوطنية لكونه يمتلك أبرز شبكة مصرفية في الجزائر هذا من جهة ومن جهة أخرى لعدد المشاريع التي يقوم بتمويلها والتي يرمي من خلالها إلى تحقيق أهداف مسطر لها مسبقا وفق مخططات تنموية فهو يتبع تقنيات للحد والتحكم في المخاطر خاصة مخاطر القروض الموجهة لتمويل التجارة الخارجية هذه من جهة ومن جهة أخرى بنك الجزائر هو المسئول على العملة لذلك قام باستحداث تقنية جديدة تعرف باسم التوطين البنكي المسبق للتحكم في مخاطر التجارة الخارجية.

وأخيرا فان البنوك الجزائرية انتقلت من مرحلة تقييد التجارة الخارجية واحتكارها إلى مرحلة التحرير ولكن ليست بالأمر الهين والسهل لأنه يتطلب تغييرات في التحكم في وسائل وتقنيات الدفع.

الخـــاتمة

العامـــــة

الخاتمة:

تعتبر التجارة الخارجية بمثابة المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية لارتباطها وتفاعلها مع مختلف القطاعات الأخرى المكونة للهيكل الاقتصادي للدول.

ويعتبر التبادل التجاري بمثابة الشريان الرئيسي الذي يربط بين مختلف الدول لضمان توازن ميزانها التجاري،و لكن تبيانه من الصعب تحقيق هذا التوازن و ذلك لاختلاف السياسات و الاستراتيجيات المتبعة من طرف الدولة.

فهناك من الدول من فضلت حماية منتجاتها و كان لها في ذلك حجج، و البعض الآخر حبذ التجارة الخارجية لرفع رصيده من العملة الصعبة و ما فيها من منافع أخرى .

و رغم أن التجارة الخارجية من أهم الأسس التي ترتكز عليها عملية ترقية الاقتصاد الوطني إلا أنها لا تخلو من المخاطر مما يستوجب تدخل البنوك كوسيط و ممول لعملية ترقية التجارة الخارجية، و من أهم هذه البنوك نجد البنوك التجارية، فهي تساهم في تطوير التجارة الخارجية عن طريق تقديم مختلف القروض الخاصة بعملية تمويل التجارة الخارجية.

ولقد أردنا في بداية هذا البحث التطرق إلى المفاهيم العامة للتجارة الخارجية والسياسات المتعلقة بها وأيضا إلى مختلف طرق وتقنيات التمويل والتي تمثل الشكل المالي الناتج عن المبادلات الخارجية هذا من جهة ومن جهة أخرى فان المؤسسات غالبا ما تحتاج إلى تمويل من البنوك من اجل الدخول إلى الأسواق الخارجية ولتصريف منتجاتها، لذلك قمنا بمعالجة مختلف طرق التمويل.

ثم حاولنا الإلمام بمختلف المخاطر المتعلقة بالتمويلات التجارة الخارجية العامة والخاصة وكيفية تغطية هذه المخاطر والحد منها عن طريق آليات وطرق معتمدة من طرف البنوك .

وأخيرا تطرقنا الى الجانب التطبيقي الذي تناول عمليات تمويل التجارة الخارجية على مستوى وكالة BADR – 393– بسكرة مع التطرق الى الطرق المنتهجة والمعتمدة من طرف الوكالة لتغطية وتسيير والتحكم في المخاطر مع ابراز مختلف الاستراتيجيات لذلك.

1. نتائج اختبار الفرضيات :

من خلال هذه الدراسة استطعنا ان نختبر صحة الفرضيات من عدمه:

I. **الفرضية الاولى:** القائلة بأن التجارة الخارجية عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل هي صحيحة لأن التجارة الخارجية هي عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صور سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة.

II. **الفرضية الثانية** :القائلة بأن عمليات التمويل الخارجية الى عمليات تمويل قصيرة الأجل وعمليات التمويل متوسطة وطويلة الأجل وترتبط عمليات التمويل هذه مع طبيعة النشاطات المراد تمويلها، صحيحة لان القروض الممنوحة للتجارة الخارجية قد تكون قصيرة الأجل او متوسطة وطويلة الأجل ومخاطرها متعددة ومختلفة سواء عامة أو خاصة.

III. **الفرضية الثالثة** :القائلة بأن الاستراتيجيات التي يقدمها بنك الفلاحة والتنمية الريفية في مختلف الضمانات التي تستعمل كوسيلة ائتمانية و تغطي خطر عدم التزام الطرفين بواجباتهما التعاقدية، و منه يمثل الضمان وسيلة رئيسية لترقية التجارة الخارجية، خاطئة لان بنك الفلاحة والتنمية الريفية يقوم باستخدام طرق واستراتيجية لتغطية الخطر وتجنبه وهو القيام المؤونة وذلك بحجز مبلغ من قيمة الفاتورة وأن الضمانات البنكية تتم على مستوى المديرية العامة وليست على مستوى الوكالة.

كما يمكن صياغة أهم النتائج والتوصيات التي تم التوصل إليها من خلال معالجتنا لموضوع بحثنا فيما يلي:

2. <u>النتائج:</u>

تم تقسيم النتائج الى قسمين: النتائج النظرية والنتائج التطبيقية وهي كالاتي:

أولا: النتائج النظرية

I. التمويل يعتمد على ثلاث تقنيات : تمويل قصير ومتوسط الأجل وتمويل طويل الأجل.

II. تتشابك و تتصل الدول بعضها مع البعض الآخر تجاريا، و هذا بفعل الأطراف المساهمة في عمليات التجارة الخارجية من مستورد، مصدر، بنك، ناقل،...إلخ.

III. تعدد تقنيات تمويل التجارة الخارجية ، من قصيرة ، متوسطة و طويل الأجل ، وعلى المتعامل اختيار الطريقة المثلى للتمويل التي تناسب شروطه التجارية.

IV. تلعب البنوك الدور الأساسي في تمويل التجارة الخارجية كما أنها تخلق جو من الثقة و الضمان لدى المتعاملين الاقتصاديين ، فهي تعتبر القلب النابض في تمويل التجارة الخارجية.

ثانيا: النتائج التطبيقية

I حتى تكون عمليات التجارة الخارجية في غنى عن المخاطر المحتملة و غير المتوقعة التي تتعرض لها أثناء مراحل سيرها، فلا بد من إرفاقها بالوثائق اللازمة و الضرورية.

V. اختيار وسيلة الدفع بدقة و عناية لتجنب تحمل تكاليف أكبر، و حتى تضمن للمصدر وصول المبلغ المحدد في الوقت المفروض.

VI. يقوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية بتجنب المخاطر والتقليل منها عن طريق حجز مبلغ من قيمة الفاتورة بنسبة 100% مضافا إليها نسبة 3% كاحتياطي لسعر الصرف.

VII. لا توجد هيكلة للمخاطر في بنك الفلاحة والتنمية الريفية لأنها تقوم بالاحتياطات والبنك لا يتعرض للخسارة والخطر، فالمستورد أو المصدر هو من يتحمل الخسارة.

VIII. تعد الضمانات البنكية الدولية أداة فعالة لترقية التجارة الخارجية وذلك بتغطية مخاطرها ولكن تساهم فقط من التقليل منها.

IX. حسب تعليمات بنك الجزائر فإن التوطين الالكتروني المسبق لعمليات المرتبطة بالتجارة الخارجية إستراتيجية فعالة للتقليل من مخاطرها.

X. تقوم الجزائر بتشجيع التصدير وذلك بقيامها بتسهيل إجراءات تمويلها.

3. <u>التوصيات</u>:

انطلاقا من النتائج التي توصلنا إليها في تسيير التمويل للتحكم في التجارة الخارجية يمكن تقديم بعض التوصيات و الاقتراحات لتحسين الأداء و تحقيق فعالية أكبر في التمويل و التي نوجزها في النقاط التالية:

I. أعادة هيكلة الجهاز المصرفي للسيطرة الكاملة في تسيير تمويل التجارة الخارجية

II. تدعيم سلطة المراقبة في البنوك التجارية و خاصة البنوك الخاصة لتفادي المخاطر في تسيير الأموال.

III. إدخال النظم الحديثة في إدارة البنوك في تنويع التكوين حسب الاختصاصات.

4. <u>آفاق الدراسة:</u>

انطلاقا من موضوعنا هذا يمكن أن تتبادر إلى الذهن جملة من الاقتراحات التي تندرج ضمن نفس إطار البحث تكون بمثابة انطلاقة لدراسات أخرى نبرزها على النحو التالي:

I. الإعتماد المستندي و استخداماته في ظل التجارة الإلكترونية.

II. تنمية الصادرات خارج المحروقات و أثره على نمو التجارة الخارجية الجزائرية.

III. فعالية التوطين البنكي الالكتروني المسبق في التقليل والحد من مخاطر التجارة الخارجية.

IV. دور شركة الوطنية لتأمين وضمان الصادرات في تجنب الوقوع في المخاطر.

وفي الأخير أمنيتنا من هذه الدراسة ان نكون قد وفقنا ولو بالشيء القليل من انجاز هذه الدراسة والإلمام بكافة جوانب الموضوع حتى يكون مرجعا يستفاد به غيرنا، وارجو ان يكون حالفنا الحظ بدراسة واختيار هذا الموضوع.

قائمـــة

المراجــع

- **المراجع باللغة العربية**

أولا: الكتب

1. أحمد أحمد حسام الدين، **تطبيقات المحاسبة العملية في الاعتمادات المستندية والطلبات**، مكتبة الراتب العلمية ،الاردن،1997
2. السريتي محمد احمد، **التجارة الخارجية**، الدر الجامعية، مصر، 2009
3. الطاهر لطرش، **تقنيات البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، الجزائر، 2003
4. باسم محمود نور الدين، **الاعتمادات المستندية**، إتحاد المصارف العربية، مصر، 2009
5. جميل محمد خالد،أساسيات **الاقتصاد الدولي**،الاكاديميون للنشر التوزيع، بدون سنة نشر
6. جويدان جمال، **التجارة الدولية**، مركز الكتاب الأكاديمي، الطبعة الأولى، عمان، 2002
7. ريتشارد بومفرت، **مذكرات محاضرات في نظرية وسياسة التجارة الدولية**، النشر العلمي والمطابع، الرياض، 2012
8. شاكر القزويني، **محاضرات في اقتصاد البنوك**، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائرية،الجزائر، 2008
9. صادق مدحت، **أدوات وتقنيات مصرفية**، دار غريب،2001
10. عبد المطلب عبد الحميد ، **السياسات الاقتصادية**، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2003
11. عبد المطلب عبد الحميد، **البنوك الشاملة عملياتها وادراتها**،الدار الجامعية،بدون ذكر سنة النشر
12. عبد المعطي رضا راشد و آخرون، **ادارة الائتمان**، دار وائل ،الاردن، 1999
13. عبد النبي جمال يوسف، **الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية**، مركز الكتاب الأكاديمي،عمان ،2013
14. عدنان نايه لنعيمي، **إدارة العملات الأجنبية**، دار الميسرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، 2010
15. علي الصوص شريف، **التجارة الدولية**، دار اسامة ، الطبعة الاولى ،عمان،2012
16. عوض حسين زينب، **العلاقات الاقتصادية الدولية**، دار الجامعة الجديدة ، مصر،2003
17. غازي عبد الرزاق النقاش، **التمويل الدولي والعمليات المصرفية**، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن،2006
18. غنيم أحمد، **سندات الشحن البحري في إطار الاعتمادات المستندية**،دار الفكر العربي،2003
19. فضيل نادية، **الاوراق التجارية في القانون الجزائري**، دار هومة، الطبعة 11، الجزائر،2006
20. ماهر شكري ومروان عوض، **المالية الدولية**،دار النشر والتوزيع،الاردن، بدون سنة نشر
21. محمد جاسم، **التجارة الدولية**، دار زهران، الطبعة الاولى، عمان، 2013
22. محمد سيد عابد، **التجارة الدولية**، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية،الإسكندرية،2001
23. مسعداوي يوسف، **دراسات في التجارة الدولية**، دار هومة، الجزائر،2010
24. مطر سعيد موسى وآخرون، **التجارة الخارجية**، دار صفاء، الطبعة الاولى، عمان، سنة 2001
25. وليد العايب وآخرون، **اقتصاديات البنوك والتقنيات البنكية**، مكتبة حسين العصرية ،لبنان،2013

ثانيا: المذكرات

26. آيت وازو زاينة، **مسؤولية البنك في مواجهة الاخطار المصرفية في ظل القانون الجزائري**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الدكتوراه كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم العلوم السياسية، تخصص قانون، جامعة مولود معمري تيزي وزو،2012/2011

27.بن يحياوي سميحة، **دور الاسواق المالية العربية في تمويل التجارة الخارجية دراسة حالة بعض الدول العربية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الدكتوراه، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم التجارة، تخصص تجارة دولية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2015/2014

28.بورزق إبراهيم فوزي، **دراسة تحليلية حول التجربة الجزائرية في مجال النقد الالي البيبنكي**،رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، جامعو الجزائر، 2008/2007

29.بوكونة نورة، **تمويل التجارة الخارجية في الجزائر**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير،قسم العلوم الاقتصادية،تخصص تحليل اقتصادي،جامعة الجزائر،2012/2011

30.بونحاس عادل،**دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد التنمية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2014/2013

31.حمشة عبد الحميد، **دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة دراسة حالة الجزائر**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية،تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013/2012

32.حورية حمني، **آليات رقابة البنك المركزي على البنوك التجارية وفعاليتها**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير،قسم لعلوم الاقتصادية، تخصص بنوك وتأمينات، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة منتوري قسنطينة، 2006/2005

33.حياة نجار، **إدارة المخاطر المصرفية وفق اتفاقيات بازل –دراسة واقع البنوك التجارية العمومية الجزائرية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس سطيف، 2014/2013

34.خشة حسيبة، **وسائل الدفع الحديثة في القانون الجزائري**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، تخصص قانون أعمال، جامعة محمد بوضياف المسيلة، 2016/2015

35.زيرمي نعيمة، **التجارة الخارجية الجزائرية من الاقتصاد المخطط الى اقتصاد السوق**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية نيابة العمادة والبحث العلمي لما بعد التدرج مدرسة الدكتوراه، تخصص مالية دولية، جامعة ابي بكر بلقايد تلمسان،2010 /2011

36.سلطاني فيروز، **دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقات التجارية الاقليمية والدولية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013/2012

37.شلالي رشيد، **تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، جامعة الجزائر3 ، 2011/2010

38.عشاري أسماء، **النظام القانوني للشركة الجزائرية لتأمين الصادرات وآثارها على التجارة الخارجية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم الحقوق، تخصص قانون الاعمال، جامعة الجزائر1، 2015/2014

39. علودة نجمة دامية، **دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم القانون، جامعة مولود معمري تيزي وزو

40.قاسيمي آسيا، **تحليل الضمانات في تقييم جدوى تقديم القروض في البنك**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم التسيير، تخصص مالية المؤسسة، جامعة أمحمد بوقرة بومرداس، 2009/2008

41.قيلي زوليخة، **المخاطرة والتنظيم الاحترازي في البنوك**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص مالية دولية، جامعة وهران، 2012/2011

42.كنيدة زليخة، **تقنيات التسوية قصيرة الاجل في المبادلات التجارية الدولية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص نقود و تمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة،2008/2007

43.ليندة بلحارث، **نظام الرقابة على الصرف في ظل الاصلاحات الاقتصادية في الجزائر**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الدكتوراه، كلية الحقوق والعلوم السياسية، قسم العلوم السياسية، تخصص قانون، جامعة مولود معمري تيزي وزو، بدون سنة نشر

44.معطي سيد أحمد، **واقع وتأثير التكنولوجيا الجديدة للإعلام والاتصال على أنشطة البنوك الجزائرية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم

التسيير، قسم إدارة الأفراد وحوكمة الشركات، تخصص حوكمة الشركات، جامعة أبو بكر بلقايد تلمسان، 2012/2011

45.مفتاح حكيم، **السياسات التجارية والاندماج في النظام التجاري العالمي**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على درجة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، جامعة الجزائر،2003/2002

ثالثا: الملتقيات

46.بوعشة مبارك، **إدارة المخاطر البنكية**،مداخلة، المركز الجامعي العربي بن مهيدي أم البواقي الجزائر، بدون سنة نشر

47.عبد الحق عتروس، **تقنيات إدارة مخاطر سعر الصرف،مؤتمر إدارة المخاطر واقتصاد المعرفة**، جامعة الزيتونة الأردنية، كلية الاقتصاد والعلوم الإدارية، بدون سنة نشر

48.عبد الغني ربوح، مداخلة **تطبيق انظمة الصيرفة الالكترونية في البنوك الجزائرية بين الواقع والافاق**،مؤتمر دولي حول إصلاح النظام المصرفي الجزائري في ظل التطورات العالمية الراهنة، جامعة قاصدي مرباح ورقلة ، بدون سنة نشر

49.كتوش عاشور، **دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية**، ملتقى دولي حول:أساسيات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات النامية، 22/21 نوفمبر 2006 بسكرة

50.حسين مصطفى هلالي، **نظم المعلومات SWIFT ودورة في تنشيط حركة التعامل المصرفي (حالات تطبيقية)**، ندوة الخدمات البنكية الإلكترونية الشاملة (رؤية مستقبلية)، القاهرة، 25- 29 نوفمبر 2007.

51.وصاف سعيدي،**ضمانات إئتمانات التصدير في البلدان النامية COTUNACE التونسية نموذجا**، ملتقى دولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، جامعة ورقلة، بدون سنة نشر

رابعا: الجرائد الرسمية

52. أمر رقم 09-01 مؤرخ في 29 رجب 1430 الموافق لـ 22 جويلية 2009 يتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، المادة67، **الجريدة الرسمية 2009**،العدد 44

53.قانون رقم 11-11 مؤرخ في 16 شعبان 1432 الموافق لـ 18 جويلية 2011 يتضمن قانون المالية التكميلي، المادة 69، **الجريدة الرسمية**،العدد40

54.مرسوم رقم 82-106 المؤرخ في 13 مارس 1982 المتعلق بإنشاء بنك الفلاحة و التنمية الريفية، **الجريدة الرسمية**، العدد 11، 1982/03/16

خامسا: أوراق بحثية

55.بن واضح هاشمي، **القرارات التسويقية المتعلقة بالمزيج التسويقي المطبق في بنك الفلاحة والتنمية الريفية**

56.بوخلخال عبد الرحيم شربي محمد أمين، **اشكالية هيمنة قروض التجارة الخارجية على قروض الاستثمار**

57.حنان عبد العزيز مخلوف،**مبادئ القانون التجاري**، كلية الحقوق ،جامعة بنها،2011

58.عصام حنفي محمود، **الاوراق التجارية**، كلية الحقوق، جامعة بنها

59.عصام حنفي محمود، **القانون التجاري**، كلية الحقوق، جامعة بنها

60.مجدي لويز أسعد، **INCOTERMS**

61.مذكرة توضيحية مقدمة إلى الهيئة الكردية العليا، بتاريخ 17/ 2/ 2013 من جمعية الاقتصاديين الكرد– سوريا

62.نشرة توعوية، معهد الدراسات المصرفية، السلسلة6، العدد 12، الكويت، 2014

- **مراجع باللغة الاجنبية**

أولا: الكتب بالغة الاجنبية

63. V.meyer,**techniques du commerce international**, nathan, France, 2000

ثانيا: مذكرات باللغة الاجنبية

64. Zourdani safia , **le financement des opérations du commerce extérieur en Algérie :cas de la BNA**, en vue de l'obtention du diplôme de magister en science Economique, faculté des science économique, commerciales et des science de gestion, département des science économique, option monnaie finance banque, université mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou

ثامنا: اوراق بحثية باللغة الاجنبية

65. **la garantie internationales**, espace Enterprise, sociétés général

66. Becouse.23 juin 2014 ; **le crédit documentaire** ; Audit | Commissariat aux comptes | Expertise comptable & Conseil

67. Note N° 17/2016 DGC du 13 mars 2016 aux banques, **intermédiaires agréés**.

68. http://www.tpegypt.gov.eg/arabic/mostalahat.pdf

69. http://shb.export-entreprises.com/ressources/features/incoterms-2010-ar.pdf

- **مواقع الكترونية**

70. http://shb.export-entreprises.com/ressources/features/incoterms-2010-ar.pdf

71.http://www.tpegypt.gov.eg/arabic/mostalahat.pdf

72.www. badr-bank. Dz

73. http://www.eeni.org/ar73.asp