



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة محمد خيضر - بسكرة -
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير
قسم: العلوم الاقتصادية



الموضوع

تقنيات تمويل التجارة الخارجية
دراسة حالة التقنيات القصيرة الأجل في بنك التنمية المحلية
-وكالة بسكرة-

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في (LMD)
تخصص: نقود و مالية

الأستاذ المشرف:

أد/ صالح مفتاح

إعداد الطالب:

ملیكة سويكي

الموسم الجامعي: 2016_2017

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

شكر و عرفان

بعد أن وفقنا الله إلى إتمام هذه المذكرة المتواضعة، لا يسعنا إلا أن نتقدم بخالص الشكر و عظيم تقديرنا لكل من مد لنا يد العون لإتمام هذا العمل، و تقدم إلينا بالنصح والإرشاد و التوجيه خلال البحث و الدراسة و لإعداد لهذه المذكرة.

وننتقدم بالشكر الجزيل لأستاذنا المشرف: "صالح مفتاح" لما شملنا من رعاية و توجيه و مساعدته، و ما لقيناه منه من حسن المعاملة طيلة إعداد هذه المذكرة، فجزاه الله عنا كل خير، ساطئين المولى عز و جل أن يجعل جهده هذا في ميزان حسناته.

ولا ننسى أن نشكر جميع أستاذة قسم العلوم الاقتصادية فلقد كان لهم فضل كبير في توجيهنا ومساعدتنا في بحثنا بكل ما يملكون من جهد اللهم اجعله لهم نورا في الدنيا والآخرة

و لا يفوتنا أن نتقدم بالشكر إلى من ساعدنا ووجهنا ومد يد العون بكل ما يستطيع ولم يبخل علينا بالنصح والإرشاد إلى السيد: "بروال رشيد" و "عمار خليفة" فجزاهم الله عنا كل خير ونسأل الله أن يرزقه الصحة والعافية وأن يجعله في ميزان حسناته.

و لا ننسى أيضا كل من ساعدنا ووجهنا من أستاذة و عمال إدارة كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير في جامعة محمد خيضر بسكرة و كل من ساعدنا من عمال بنك التنمية المحلية "BDL" -وكالة بسكرة- اللهم وفقهم للخير و الإحسان.

"إهداء"

أهدي عملي هذا إلى:

- ✓ من غمرني بحبه وعطفه وجزيل عطائه، إلى من سهر من أجل فرحتي وعمل من أجل نجاحي إلى من علمني روح التحدي ، إلى قدوتي في حياتي ، إلى من منحني القوة والثقة ، إلى الذي علمني أن الحياة بدايتها الكفاح وأخرها النجاح **أبي العزيز "محمد" حفظه الله.**
 - ✓ إلى التي يعجز اللسان والقلم بوصفها، فلا الكلمات والعبارات تفيها بحقها، إلى التي وقفت في كل المحن والصعوبات لكي أكون دائما للأمام، إلى أغلى ما أملك في الحياة، إلى التي وضع الله تحت قدميها الجنان، إلى التي غمرتني بالحب والحنان **أمي الغالية "قوت القلوب" حفظها الله**
 - ✓ إلى فخري في هذه الحياة أخوتي **"فريد" "سليم" "عيسى"**
 - ✓ إلى سندي في الحياة، إلى مركز أسراري ، إلى اللواتي كانوا بجانبني دائما **أخواتي العزيزات "محبوبة" "جميلة" "دليلة" "صباح" "وردة" "حكيمه"**
 - ✓ إلى الذين جمعتمني بهم روح المحبة والصدقة فمرت أيام الجامعة بيننا بسعادة فكنا إخوة و أصدقاء، إلى الذين قاسموني أحلى اللحظات وأسعد الأوقات حبيبات قلبي **"دليلة" "هالة" "خديجة" "تسرين" "فتيحة"**
 - ✓ إلى صديقات الطفولة **"مليكة دوحة" "أنفال بن محمد"**
 - ✓ إلى كل من علمني حرفا ولم يبخل عليا بمعلومة **"أساتذتي الكرام"**
- إلى كل طلبة السنة ثانية ماستر تخصص نقود و تمويل

مليكة

المخلص:

تعتبر التجارة الخارجية وسيلة مهمة في التبادل بين الدول، فمهما تطورت الدول فإنها لا تستطيع الاستغناء عن باقي الدول.

تتمثل أهداف الدراسة في محاولة التعرف على أهم التقنيات المستخدمة في مجال التجارة الخارجية من أجل تسهيل حركة التبادل التجاري الدولي بالإضافة إلى بعض المفاهيم الخاصة بالتجارة الخارجية إضافة إلى استعراض واقع سير تقنية التحويل الحر و الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي على مستوى بنك التنمية المحلية وكالة بسكرة 307.

لمعالجة الإشكالية المتمثلة في:

ما هو دور التقنيات القصيرة الأجل في تمويل التجارة الخارجية وما هي التقنيات الأكثر استعمالاً في بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة-

عليه توصلت هذه الدراسة إلى نتائج أبرزها:

-يوجد الاعتماد المستندي على عدة أنواع.

-يعتبر الاعتماد المستندي من أكثر التقنيات البنكية استخداماً في مجال تمويل التجارة الخارجية.

الكلمات المفتاحية:

التجارة الخارجية، تقنيات تمويل التجارة الخارجية، الاعتماد المستندي.

Résumé :

Le commerce extérieur est moyen important dans l'échange entre les pays. quels que soient les pays développés, ils ne peuvent pas se passer du reste des pays.

Les objectif de l'étude pour tenter d'identifier les techniques les plus importante utilisées dans le domaine du commerce extérieur , afin de faciliter le mouvement du commerce international. En plus de certains concepts particuliers du commerce extérieur .

En plus l'examen de la réalité de la conduite du crédit documentaire et la remise documentaire et le transfert libre au niveau de l'agence bancaire de développement local –agence Biskra 307 –

Pour briser le cercle vicieux :

Quel est le rôle des techniques à court terme dans le financement du commerce extérieur est quelles sont les techniques les plus utilisées dans la banque de développement local agence Biskra.

Les résultats de cette étude aux résultats dans plus importants de :

–il est le crédit documentaire

Les mots –clés :

Le commerce extérieur, techniques de financement du commerce extérieur , crédit documentaire

الفهرس

فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
	الاهداء
	كلمة الشكر
	ملخص البحث باللغة العربية
	ملخص البحث باللغة الفرنسية
	فهرس المحتويات
	قائمة الجداول
	قائمة الاشكال
أ-و	مقدمة
أ	الاشكالية
ب	التساؤلات الفرعية
ب	الفرضيات
ب	مبررات اختيار الموضوع
ج	أهداف الدراسة
ج	أهمية الدراسة
ج	حدود الدراسة
ج	منهج الدراسة
د	صعوبات الدراسة
د	وسائل جمع البيانات
د-هـ	الدراسات السابقة
هـ-و	هيكل الدراسة
1	الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية
2	تمهيد
3	المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية
3	المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية و أسباب قيامها
3	أولاً: مفهوم التجارة الخارجية

4	ثانيا: أسباب قيام التجارة الخارجية
6	المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية و العوامل المؤثرة فيها
6	أولا: أهمية التجارة الخارجية
6	ثانيا: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية
9	المطلب الثالث: سياسات التجارة الخارجية
10	أولا: سياسة حرية التجارة الخارجية
13	ثانيا: سياسة حماية التجارة الخارجية
19	المبحث الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الخارجية
19	المطلب الأول: النظرية الكلاسيكية
19	أولا: نظرية الميزة المطلقة
20	ثانيا: نظرية التكاليف النسبية
23	ثالثا: نظرية القيم الدولية
23	المطلب الثاني: النظرية النيوكلاسيكية
23	أولا: النظرية النسبية لعوامل الإنتاج (نظرية هكشر-أولين)
24	ثانيا: لغز ليونتيف
26	المطلب الثالث: النظرية الحديثة
26	أولا: نظرية ليندر
26	ثانيا: الفجوة التكنولوجية
27	ثالثا: نموذج دورة حياة المنتج
28	المبحث الثالث: عموميات حول التمويل
28	المطلب الأول: تعريف التمويل و أهميته
28	أولا: تعريف التمويل
29	ثانيا: أهمية التمويل
29	المطلب الثاني: مبادئ التمويل و خطواته
29	أولا: مبادئ التمويل
30	ثانيا: خطوات التمويل
31	المطلب الثالث: أشكال التمويل و مصادره
31	أولا: أشكال التمويل
32	ثانيا: مصادر التمويل

36	خلاصة الفصل
37	الفصل الثاني: دور التقنيات المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية
38	تمهيد
39	المبحث الأول: تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل
39	المطلب الأول: إجراءات التمويل البحث
39	أولاً: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير
40	ثانياً: التسبيقات بالعملة الصعبة
43	ثالثاً: عملية تحويل الفاتورة
44	المطلب الثاني: إجراءات الدفع و القرض
44	أولاً: التحصيل المستندي
49	ثانياً: خصم الكمبيالات
52	ثالثاً: التحويل الحر
53	المطلب الثالث: طرق أخرى للتمويل قصير الأجل للصادرات
53	أولاً: تقنية تأكيد الطلبية
55	ثانياً: قروض تمويل المخزونات الموجودة بالخارج
56	ثالثاً: الصفقات المتكافئة
57	المبحث الثاني: عموميات حول الاعتماد المستندي
57	المطلب الأول: تعريف الاعتماد المستندي و الخطوات الضرورية لفتح و تنفيذ الاعتماد
57	أولاً: تعريف الاعتماد المستندي
60	ثانياً: الخطوات الضرورية لفتح و تنفيذ الاعتماد المستندي
63	المطلب الثاني: مبادئ و أهمية الاعتماد المستندي
63	أولاً: مبادئ الاعتماد المستندي
64	ثانياً: أهمية الاعتماد المستندي
65	المطلب الثالث: أنواع الاعتماد المستندي و المستندات المطلوبة فيه
65	أولاً: أنواع الاعتماد المستندي
71	ثانياً: المستندات المطلوبة في الاعتماد المستندي
72	المبحث الثالث: تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة و الطويلة الأجل
73	المطلب الأول: قرض المورد
73	أولاً: تعريف قرض المورد

73	ثانيا: مراحل سير قرض المورد
74	ثالثا: مزايا و عيوب قرض المورد
75	المطلب الثاني: قرض المشتري
75	أولا: تعريف قرض المشتري
75	ثانيا: مراحل سير قرض المشتري
76	ثالثا: مزايا و عيوب قرض المشتري
77	المطلب الثالث: التمويل الجزافي و القرض الايجاري الدولي
77	أولا: التمويل الجزافي
78	ثانيا: القرض الإيجاري الدولي
79	المطلب الرابع: دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية
81	خلاصة الفصل
82	الفصل الثالث:دراسة ميدانية حول تطبيق التقنيات القصيرة الأجل في بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة-
83	تمهيد
84	المبحث الأول: تقديم عام لبنك التنمية المحلية والتركيز على وكالة بسكرة
84	المطلب الأول: بطاقة تقنية لبنك التنمية المحلية
84	أولا: نشأة لبنك التنمية المحلية
85	ثانيا:الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية
87	المطلب الثاني: بطاقة فنية لبنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة307
87	أولا: نشأة لبنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة307-
87	ثانيا:الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة307-
92	المبحث الثاني: دراسة تطبيقية لاعتماد مستندي حالة استيراد في -وكالة بسكرة307-
93	المطلب الأول: عملية التوطين البنكي
93	أولا: مرحلة فتح ملف التوطين
96	ثانيا: مرحلة تسيير ملف التوطين
97	ثالثا: مرحلة تصفية ملف التوطين الخاص بعملية الاستيراد
98	المطلب الثاني:مراحل سير الاعتماد المستندي لحالة استيراد
99	أولا: مرحلة فتح ملف التوطين
103	ثانيا: طلب التوطين

105	ثالثا: التنفيذ و التسوية
107	المطلب الثالث: التحصيل المستندي و التحويل الحر
107	أولا: التحصيل المستندي
108	ثانيا: التحويل الحر
109	المطلب الرابع: تطور استعمال تقنية الاعتماد المستندي في بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة -
112	خلاصة الفصل
113	الخاتمة
114	اختبار فرضيات الدراسة
115	نتائج الدراسة
116	التوصيات
116	الأفاق
117	قائمة المراجع
118	أولا: المراجع باللغة العربية
124	ثانيا: المراجع باللغة الأجنبية
125	قائمة الملاحق

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
20	نظرية الميزة المطلقة (نفقات الإنتاج مقدره بساعات العمل)	01-01
21	بيان التكلفة النسبية	02-01
25	جدول المدخلات و المخرجات الأمريكي لعام 1947	03-01
60	أطراف الاعتماد المستندي	01-02
95	ختم التوطين البنكي	01-03
104	رقم ملف التوطين	02-03

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الشكل
40	مخطط يوضح سير تقنية القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير	01-02
42	مخطط يوضح سير تقنية التسبيقات بالعمللة الصعبة	02-02
44	مخطط يوضح سير تقنية تحويل الفاتورة	03-02
48	مخطط يوضح سير تقنية التحصيل المستندي	04-02
52	مخطط يوضح سير تقنية التحويل الحر	05-02
54	مخطط يوضح سير تقنية تأكيد الطلبية (المرحلة الأولى)	06-02
55	مخطط يوضح سير تقنية تأكيد الطلبية (المرحلة الثانية)	07-02
62	مخطط يوضح سير تقنية الاعتماد المستندي	08-02
70	أنواع الاعتماد المستندي	09-02
74	مخطط يوضح مراحل سير قرض المورد	10-02
76	مخطط يوضح مراحل سير قرض المشتري	11-02
78	مخطط يوضح عملية التمويل الجرافي	12-02
79	مخطط يوضح عملية القرض الاجاري الدولي	13-02
86	الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية	01-03
88	الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة 307-	02-03
106	سير عملية الاعتماد المستندي	03-03
110	تطور استعمال تقنية الاعتماد المستندي في بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة 307-	04-03

قائمة الملاحق

قائمة الملاحق

الصفحة	عنوان الملاحق	رقم الملحق
127-126	طلب فتح ملف التوطين	01
128	طلب فتح اعتماد مستندي	02
129	سند الشحن	03
131-130	شهادة المنشأ	04
132	شهادة المطابقة	05
133	شهادة التغليف و شهادة الوزن	06
134	طلب التوطين و رقم ملف التوطين	07
136-135	وثيقة MT700	08
138-137	SWIFT	09

مقدمة

تمهيد:

يعتبر القطاع التجاري أهم المقومات الرئيسية للاقتصاد الوطني، ودول العالم مهما اختلفت أنظمتها و درجة تقدمها الاقتصادي فلا تستطيع أي دولة أن تعيش بمعزل عن العالم، و لا تستطيع الدول وحدها تحقيق الاكتفاء الذاتي.

و مع توسع العلاقات التجارية بين الدول خاصة في قطاع التجارة الخارجية و ذلك من خلال عمليات التصدير و الاستيراد حتى تقوم عمليا التبادل التجاري الدولي على أحسن وجه، و غالبا ما يكون طرفي العقد متباعدين و لا يعرف أحدهما الآخر أو وضعية مركزه المالي، حيث يضمن المصدر ثمن البضاعة و المستورد يضمن استلام البضاعة.

و نظرا لطبيعة العلاقة بين كل من المصدرين و المستوردين و التي تتطلب ضمانات و إجراءات خاصة، فإن البنوك تسمح بتقديم مجموعة من الوسائل و التقنيات لغرض ضمان و تمويل تسديد المبادلات التجارية بينهما سواء كان ذلك في الأجل القصير أو المتوسط أو الطويل، و مدى قدرتها على تغطية المخاطر التي قد تواجهها أطراف التبادل.

و بفضل التطور الهائل الذي يتم فيه يوميا إجراء ملايين الصفقات و المعاملات باستخدام النقود، أدى إلى ظهور العديد من المشاكل منها السرقة و الضياع، و لحل هذه المشاكل التي تصادف المتعاملين تم الاتفاق على اتخاذ شكل معين يحظى بالقبول العام نجد أن الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي و التحويل الحر من أكثر التقنيات المستعملة ضمن التقنيات القصيرة الأجل، لأنها تحظى بأهمية كبيرة نظرا لخصائصها خاصة أنها توفر الأمان و الحماية و ثقة لأطراف التعاقد، و تضمن قدرتهم على الوفاء بالتزاماتهم تحت رقابة و وساطة البنوك.

الإشكالية:

انطلاقا مما سبق ذكره و نظرا للدور الذي تؤديه تقنيات تمويل التجارة الخارجية نطرح الإشكالية الرئيسية كما يلي:

ما هو دور التقنيات القصيرة الأجل في تمويل التجارة الخارجية و ما هي التقنيات الأكثر

استعمالا في بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة-

التساؤلات الفرعية:

و يندرج ضمن هذا التساؤل الرئيسي جملة من التساؤلات الفرعية التالية:

- ما المقصود بتمويل التجارة الخارجية .
- ما هي أهم التقنيات القصيرة الأجل المستخدمة في بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة307-.
- ما هو دور هذه التقنيات(الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، التحويل الحر).

الفرضيات:

للإجابة على التساؤلات الفرعية السابقة يمكن صياغة الفرضيات التالية:

- تمويل التجارة الخارجية هو تمويل كل المبادلات الخارجية .
- يعتمد بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة307- في تمويل التجارة الخارجية على الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي و التحويل الحر.
- دور هذه التقنيات (الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، التحويل الحر) هو حماية كل من المصدرين و المستوردين، و تسهيل عمليات التجارة الخارجية و ضمان السير الحسن للصفقات التجارية.

مبررات اختيار الموضوع:

- ترجع أسباب اختيار الموضوع إلى المبررات التالية:
- كون أن الموضوع يدخل في إطار التخصص نقود و مالية.
- محاولة التعرف على كيفية تمويل التجارة الخارجية و أهم التقنيات المستخدمة في ذلك.
- الرغبة الشخصية في الاطلاع على هذا الموضوع.
- اكتشاف الدور الذي تلعبه التقنيات القصيرة الأجل في تمويل التجارة الخارجية على مستوى بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة-.

أهداف الدراسة:

يمكن تلخيص الأهداف التي يسعى هذا البحث الوصول إليها في النقاط التالية:

- التعرف على أهم التقنيات و الأدوات المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية.

- إبراز مساهمة التقنيات القصيرة الأجل في تحقيق الأمان و الثقة لأطراف المتعاقدة.

- الوقوف على واقع و دور التقنيات القصيرة الأجل على مستوى البنوك الجزائرية و ذلك من

خلال دراسة ميدانية في بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة 307-

أهمية الدراسة:

في ظل الأهمية المتزايدة لقطاع التجارة الخارجية في الاقتصاد الوطني، فقد جاءت دراستنا هذه لتسليط الضوء على مختلف التقنيات المستعملة من قبل البنوك التجارية، بالإضافة إلى إظهار دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية من خلال تقنية الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي و التحويل الحر باعتبارهم الأكثر استعمالا في تسوية المعاملات التجارية الخارجية.

حدود الدراسة:

تم التطرق في هذه الدراسة كبعد مكاني و زمني لبنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة 307- لدراسة حالة اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء و التحصيل المستندي و التحويل الحر.

منهج الدراسة:

لتحقيق أهداف الدراسة و للإجابة على الإشكالية المطروحة و الأسئلة الفرعية و إثبات أو نفي صحة الفرضيات المقترحة تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي و ذلك من خلال التطرق إلى المفاهيم الخاصة بالتجارة الخارجية و التقنيات المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية بالإضافة إلى منهج دراسة حالة و ذلك في الجانب التطبيقي من الدراسة، ذلك من أجل محاولة إسقاط الجانب النظري على واقع استعمال هذه التقنيات في أحد البنوك التجارية الجزائرية، و الذي مكن من تطبيق جانب من المعلومات الخاصة بتقنية الاعتماد المستندي من خلال سير هذه العملية على مستوى بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة 307- خلال الفترة 2014-2016.

صعوبات الدراسة:

لقد تم مواجهة مجموعة من الصعوبات في إطار هذا البحث نذكر منها ما يلي:

- كثرة العناصر الخاصة بالاعتماد المستندي في الجانب النظري مما يصعب حصر المعلومات.
- صعوبة توظيف و ترجمة بعض المعلومات من الجانب النظري إلى الجانب التطبيقي.
- ضيق الوقت بالإضافة إلى الممارسات و الإجراءات الإدارية التي تعطل من فعالية البحث العلمي.

وسائل جمع البيانات:

اعتمدنا في دراستنا على مختلف الوسائل منها: كتب، مذكرات، ملتقيات، و محاضرات ،
أنترنت... الخ و هذا من أجل الحصول على معلومات متنوعة لتحليل إشكالية الدراسة.

الدراسات السابقة:

لانجاز هذا البحث تم الاستعانة بمجموعة من الدراسات السابقة و المتمثلة فيما يلي:

- 1- زليخة كنبدة، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية(غير منشورة)، تخصص نقود و تمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2007-2008، تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على أهم التقنيات و الأدوات المستعملة من قبل المتعاملين في مجال التجارة الخارجية و ذلك من أجل تسوية مبادلاتهم التجارية الدولية قصيرة الأجل، و تسليط الضوء على تقنية الاعتماد المستندي. و من أهم النتائج المتوصل إليها أن الاعتماد المستندي تقنية بنكية تعمل على توفير الثقة المفقدة فيما بين أطراف عمليات التبادل التجاري الدولي، و هي تقوم بوظيفة مزدوجة فهي تعتبر تقنية للدفع يتم من خلالها تسديد قيمة المدفوعات المترتبة عن هذه المبادلات، و هي تقنية للتمويل قصيرة الأجل.

- 2- عادل بونحاس، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر 2002-2010، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية(غير منشورة) تخصص اقتصاد التنمية،

جامعة الحاج لخضر بسكرة، 2013-2014، تهدف هذه الدراسة إلى إبراز الأهمية الاقتصادية لتقنيات التمويل البنكي للتجارة الدولية و مدى فعاليتها في تحقيق الثقة و الأمان و تسهيل العلاقات بين المستوردين و المصدرين و البنوك المحلية و الأجنبية. و من أهم النتائج المتوصل إليها أن واقع التجارة الخارجية الجزائرية يوجي بمدى سيطرة قطاع المحروقات على إجمال الصادرات، بينما الصادرات خارج المحروقات فهي لم تحقق ما هو مرجو منها إطلاقاً، و ذلك نتيجة لكون الاقتصاد الجزائري اقتصاد ريعي. بالإضافة إلى أن من بين المبادئ الأساسية في تقنية الاعتماد المستندي هو التعامل بالمستندات.

3- نور الهدى بلحاج، أثر تحرير التجارة الخارجية على المؤشرات الاقتصادية الكلية دراسة حالة الجزائر 2000-2009، رسالة ماجستير (غير منشورة) في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013-2014، تهدف هذه الدراسة إلى إبراز الإطار النظري للتجارة الخارجية و سياسة تحرير التجارة الخارجية كتوجه استراتيجي. و من أهم النتائج المتوصل إليها هو أن ما تنادي به النظريات المفسرة للتجارة الخارجية سواء كانت كلاسيكية أو نيوكلاسيكية أو حديثة يخدم مصالح الدول المتقدمة لا غيرها من الدول و يكرس احتكار هذه الدول للتكنولوجيا و تبقى الدول المتخلفة في المؤخرة تتقلب اقتصادياتها كما تتقلب أسعار المواد التي تصدرها.

هيكل الدراسة:

من أجل الإحاطة بموضوع الدراسة تم تقسيم البحث إلى ثلاثة فصول كما يلي:

الفصل الأول بعنوان تمويل التجارة الخارجية و تم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث، حيث خصصنا المبحث الأول منه لعموميات حول التجارة الخارجية، و المبحث الثاني سنتطرق فيه إلى النظريات المفسرة للتجارة الخارجية، أما المبحث الثالث فقد خصصناه لمفاهيم أساسية حول التمويل.

الفصل الثاني بعنوان دور التقنيات المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية و تم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث، حيث خصصنا المبحث الأول منه لتقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل،

و المبحث الثاني سنتطرق فيه إلى عموميات حول الاعتماد المستندي، أما المبحث الثالث فقد خصصناه لتقنيات تمويل التجارة الخارجية متوسطة و طويلة الأجل.

الفصل الثالث بعنوان دراسة ميدانية حول تطبيق التقنيات القصيرة الأجل في بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة- و تم تقسيمه إلى مبحثين ، حيث خصصنا المبحث الأول منه لتقديم عام لبنك التنمية المحلية و التركيز على وكالة بسكرة307، و المبحث الثاني سنتطرق فيه إلى دراسة تطبيقية لحالة اعتماد مستندي للاستيراد في بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة-.

الفصل الأول

تمويل التجارة الخارجية

تمهيد:

تلعب التجارة الخارجية دورا هاما في معظم الاقتصاديات، حيث توفر للاقتصاد ما يحتاج إليه من سلع وخدمات غير متوفرة محليا، من خلال نشاط الاستيراد و في نفس الوقت تمكن من تصريف الفائض من المنتجات من خلال التصدير.

لهذا فمنذ القدم حاول الإنسان تحسينها و تطويرها من خلال الوسائل المستخدمة فيها حيث بحث عن أسس تبادل تجاري التي تفيد كل طرف من أطراف التبادل.

ونتيجة التقدم و النمو السريع في شتى الميادين بما في ذلك ميدان التجارة الخارجية من القرنين الماضيين إلى حد اليوم، و ما إستلزمه الإنتاج الكثيف لتصريف الكميات الكبيرة من المنتجات .

أصبح الإنسان في حاجة إلى إجراءات متفق عليها و قوانين تحكم هذا التبادل من طرق التمويل والمصطلحات المتفق عليها لتجنب أي سوء تفاهم قد يحدث عند إبرام الصفقات و عند تنفيذها

لهذا سيتم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث كما يلي:

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

المبحث الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الخارجية

المبحث الثالث: مفاهيم أساسية حول التمويل

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

تمثل التجارة الخارجية أهم موضوعات العلاقات الاقتصادية الدولية و أقدمها ، حيث يؤكد استقراء وقائع التاريخ الاقتصادي قدم وجود المبادلات التجارية بين الأمم منذ العصور الأولى للحضارات الإنسانية وقد بدأ ازدهار التجارة الخارجية في أعقاب قيام الثورة الصناعية الأولى في منتصف القرن الثامن عشر، حيث استخدمت كوسيلة لتصريف فائض الإنتاج ومن ثم قهر الصعاب الناجمة عن عدم مقدرة السوق المحلي عن استيعاب حجم الإنتاج الكبير الذي صاحب الثورة الصناعية الأولى. وسنحاول في هذا المبحث أن نبين مفهوم التجارة الخارجية وأسباب قيامها و أهميتها بالإضافة إلى سياستها .

المطلب الأول : مفهوم التجارة الخارجية وأسباب قيامها

تهتم التجارة الخارجية بدراسة جميع أوجه النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين دول تخضع لسلطات سياسية مختلفة، أي أن التجارة الخارجية تدرس العلاقات الاقتصادية بين دول العالم المختلفة، وتتألف هذه العلاقات من حركات الأشخاص متمثلة في الهجرة الدولية ، وحركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال.

أولاً : مفهوم التجارة الخارجية

وردت عدة تعاريف للتجارة الخارجية نذكر منها ما يلي :

التعريف الأول : "أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية ، ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة"¹.

التعريف الثاني : هو مجموعة العلاقات الدولية القائمة على أساس الاستغلال المشترك للإمكانيات والموارد المتاحة لتحقيق منافع متبادلة ومتكافئة لصالح دول العالم فيما بينها والناجمة عن التوزيع المتفاوت لعوامل الإنتاج على الصعيد العالمي وتتضمن التجارة الخارجية تصدير وإعادة تصدير واستيراد السلع المستهلكة والإنتاجية.²

¹ السيد محمد أحمد السريتي ، التجارة الخارجية ، الدار الجامعية ، مصر، 2009 ، ص8.

² محمود جاسم الصميدعي ، ردينة عثمان يوسف ، إدارة أعمال دولية ، دار المناهج للنشر والتوزيع ، الأردن، 2007 ، ص16 .

التعريف الثالث : تعرف بأنها المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاث انتقال السلع والخدمات والخدمات ورؤوس الأموال والأشخاص ، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسة "مختلفة" أو بين حكومات أو منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة.¹

التعريف الرابع : تعرف التجارة الخارجية بأنها فرع من فروع علم الاقتصاد والذي يهتم بدراسة الصفقات الاقتصادية الجارية عبر الحدود الوطنية .

-تعريف آخر للتجارة الخارجية : هي عملية التبادل التجاري الذي يتم بين الدولة والعالم الخارجي.²
 مما سبق يمكن تعريف التجارة الخارجية بأنها مجموعة العلاقات الدولية التي تشمل انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال ، التي تتم بين الدولة والعالم الخارجي لتحقيق منافع متبادلة .

ثانيا : أسباب قيام التجارة الخارجية

نذكر أهم أسباب قيام التجارة الخارجية فيما يلي:³

-**اختلاف العوامل الجغرافية للدول:** ويرجع هذا الاختلاف بدوره إلى عدة أسباب أهمها الموقع الجغرافي والمناخ والموارد الطبيعية ، وغالبا ما يؤثر الموقع الجغرافي بدوره على المناخ والموارد الطبيعية .

-**اختلاف العوامل الاقتصادية:** ويقصد بالعوامل الاقتصادية الموارد البشرية ، ورؤوس الأموال وتكاليف الإنتاج، وهي تختلف بدورها من مكان لآخر ومن دولة لأخرى .

-**اختلاف العوامل التكنولوجية:** التكنولوجيا في أبسط معانيها هي فن الإنتاج ، أي الأساليب والوسائل المستخدمة في عمليات الإنتاج أما التقدم التكنولوجي فيتمثل في تطوير هذه الوسائل والأساليب مما يؤدي إلى خفض تكلفة الإنتاج و تحسين نوعية المنتجات . ويمثل التقدم التكنولوجي الحلقة الحاسمة في تحديد القوة الاقتصادية لأي دولة وتوجد ثلاثة معايير أساسية للحكم على القوة العلمية و التكنولوجية لأي دولة وترتيبها العالمي في هذا الصدد هي :

أ/ تجارة الدولة التكنولوجية الخارجية وتحديد صادراتها التكنولوجية.

¹ يوسف السعداوي، دراسات في التجارة الخارجية، دار الهومة، الجزائر، 2010، ص 12.

² موسى سعيد مطر، باسم اللوزي، وآخرون، التجارة الخارجية، دار الصفاء للطباعة و النشر و التوزيع، عمان، 2001، ص 13.

³ صلاح الدين حسن السبسي، التجارة الدولية و الصيرفة الإلكترونية، دار الكتاب الحديث، مصر، 2014، ص ص 14، 15.

ب/ الاتفاق على البحث والتطوير العلميين.

ج/ إنتاجية العمالة في كافة قطاعات الاقتصاد في الدولة ، بالإضافة إلى بعض العناصر الأخرى مثل أعداد ونسبة خريجي التعليم العالي من فئتهم العمرية وغيره من العناصر الأقل أهمية المعبرة عن القوة العلمية والتكنولوجية لأي دولة.

بالإضافة إلى هذه الأسباب هناك أسباب أخرى لقيام التجارة الخارجية نذكر منها ما يلي¹ :

- لا تستطيع الدولة الاعتماد على نفسها كلياً: نظراً لعدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين الدول المختلفة .

- التخصيص الدولي: إن الدول لا تستطيع أن تعتمد على نفسها كلياً في إشباع حاجيات أفرادها وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية والمكتسبة بين دول العالم ولذلك يجب على كل دولة أن تتخصص في إنتاج بعض السلع التي تؤهلها طبيعتها و ظروفها و إمكاناتها الاقتصادية أن تنتجها بتكاليف أقل وكفاءة عالية.

- اختلاف تكاليف الإنتاج: بعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها و بالذات في الدول التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير. وهذا الإنتاج الواسع 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 .

- اختلاف ثروة الإنتاج : فبعض المناطق ذات المناخ الموسمي تصلح لزراعة الموز والقهوة فيجب أن تتخصص بهذا النوع من المنتجات الزراعية وتستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالنفط الذي يتوفر في الدول ذات الإنتاج الصحراوي مثل دول الخليج العربي .

- اختلاف الميول و الأذواق: هناك بعض الدول يفضلون المنتجات الأجنبية حتى لو توفر البديل في بلدهم الأصلي وتزداد أهمية هذا العامل مع زيادة الدخل الفردي في الدولة .

¹ موسى سعيد مطر، باسم اللوزي، و آخرون، مرجع سابق، ص 17.

المطلب الثاني : أهمية التجارة الخارجية والعوامل المؤثرة فيها

أصبحت التجارة الخارجية من أهم الأنشطة التي تعتمد عليها الدول ، فلا توجد دولة مكتفية ذاتيا ، وتتجلى أهميتها للعالم في كونها توفر السلع والخدمات التي لا يمكن إنتاجها، فالتجارة الخارجية تساهم في زيادة مستوى رفاهية الدول، إلا أنه يجب مراعاة العوامل التي قد تؤثر فيها.

أولاً: أهمية التجارة الخارجية

يمكن تلخيص أهمية التجارة الخارجية في النقاط التالية:¹

- مساهمة التجارة الخارجية كبيرة في زيادة الدخل القومي إذ أن بعض الدول تعتمد اعتماد شبه تام على التجارة و المعاملات الخارجية.

- نقل التكنولوجيا و التقنية لبناء و إعداد البنية التحتية للدولة.

- استيراد السلع الضرورية التي لا يمكن إنتاجها محليا لأي سبب، فعلى سبيل المثال يمكن استيراد الآلات و الأدوات الضرورية اللازمة لبناء مصنع النسيج و يمكن أن يوفر هذا المصنع العديد من فرص العمل و بالتالي المساهمة في عملية التصدير و زيادة الدخل.

- تمكن كل دولة من أن تستفيد من مزايا الدول الأخرى فيه تتمتع به دولة ما تضعه التجارة الخارجية تحت تصرف الدول جميعا.

- تمثل التجارة الخارجية في السلع و الخدمات مصدرا أساسيا للنشاط الاقتصادي للدول و يؤدي ذلك إلى تقوية المنافسة للدول مما يؤدي إلى تخصص و زيادة كفاءة الإنتاج.

ثانيا: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية

تتأثر التجارة الخارجية بالكثير من العوامل من بين العوامل نذكر:

1-العوامل الاقتصادية: تتمثل فيما يلي:²

¹ أحمد عيد الرحمان أحمد، إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الثانية، دار المريخ، بدون بلد النشر، 2001، ص25.

² مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، مصر، 1996، ص80.

-**الأسعار و التكاليف:** إن ارتفاع تكاليف السلع يؤدي إلى ارتفاع أسعارها، فالسلع التي تنتج بتكاليف منخفضة و تباع بأسعار منخفضة تكون أكثر طلبا من السلع المرتفعة السعر و التكاليف.

-**الجودة:** تتأثر الأسواق العالمية بالتطورات التكنولوجية الحاصلة إلى إنشاء عامل المنافسة فتوجد فروقات عديدة للجودة لنفس المنتج في أماكن مختلفة من العالم.

التمويل: يعتبر التمويل أداة تبادل بين الدول، فالمؤسسات المالية و البنوك الموجودة على المستوى الداخلي و الخارجي تسمح بزيادة حجم التجارة الخارجية ، أي في تبادل السلع و الخدمات و قلة هذه المؤسسات يؤدي إلى نقص حجم التبادل التجاري .

-**نفقات النقل:** يؤثر النقل في التجارة إلا أن التطورات الحديثة جعلته يحظى رغم كل الصعوبات التي كانت تواجهه بإدخال سلع متنوعة من التبادل التجاري يجعل نفقات النقل مرتفعة.

-**الندرة النسبية:** يعني عدم وجود حجم معين من السلع و الخدمات لدى الدول يتناسب مع الاحتياجات الخاصة، فالتباعد بين العرض و الطلب من مختلف السلع و الخدمات يخلق حاجة الدولة إلى التخلي عن فوائدها و جلب ما تحتاجه .

2-العوامل البشرية: تتمثل فيما يلي:¹

-**توزيع السكان:** يختلف توزيع السكان من إقليم إلى آخر، يعني هذا أن سكان العالم غير موزعين توزيعا متجانسا في الأقاليم المختلفة و يرجع ذلك إلى عدة عوامل يتصدرها العوامل الطبيعية كالمناخ ومظاهر السطح التي تؤثر في العمليات الإنتاجية، و المواد الطبيعية التي يمكن أن يستغلها الإنسان و تعمل على تجمعه بأعداد متباينة إلى جانب العوامل البشرية التي تشمل المواليد و الوفيات و الهجرة التي تؤدي إلى تباين معدلات نمو السكان و الجهات المختلفة.

-**كثافة السكان:** يعني مدى الاكتظاظ بالسكان و بالتالي مدى إتساع السوق الذي يحدد بدوره أنماط التجارة الخارجية بين الصادر و الوارد من حيث الحجم و التركيب و بالتالي التوجه الجغرافي إلى الأسواق العالمية.

¹ محمد خميس الزوكة، جغرافية التجارة الدولية ، دار المعرفة الجامعية، مصر، 2010، ص ص 31-35.

-مستوى معيشة سكان العالم: يختلف مستوى معيشة السكان داخل الدولة الواحدة من إقليم لآخر من السكان و كل هذا له تأثير على الإنتاج الاقتصادي من حيث التوزيع و النوعية و الكمية إلى جانب تحديده لأنماط الاستهلاك، و بالتالي مدى الحاجة إلى الأسواق العالمية كمصدر للواردات أو لتصدير المنتجات.

3-العوامل الحضارية

تتمثل العوامل الحضارية التي تؤثر في الإنتاج الاقتصادي في النظم الاجتماعية و المستوى الحضاري ومدى التقدم التكنولوجي و السياسات الحكومية و الارتباطات الدولية، و رأس المال و العادات و التقاليد، السوق الذي يتأثر إلى حد كبير بمستوى المعيشة و القدرة الشرائية للسكان و تؤثر النظم الاجتماعية في أسلوب استغلال الموارد الطبيعية و في نوعية الإنتاج و كميته و بالتالي دوره في التجارة الخارجية.¹

4- العوامل الطبيعية: ونذكر منها² :

-التركيب الجيولوجي: و هو من بين العوامل الطبيعية المؤثرة بشكل مباشر في توزيع الموارد المعدنية والصخور و يتصف توزيع الموارد المعدنية في صخور القشرة الأرضية بعدم التجانس بين دول العالم مما أدى إلى نشاط حركة التجارة الخارجية للمعادن.

-الموقع الجغرافي: يعد الموقع الجغرافي من أهم العوامل الطبيعية التي تحدد إمكانية استغلال الموارد الطبيعية المتاحة في أي إقليم و تصديرها إلى العالم الخارجي فعامل الموقع الجغرافي الجيد يساهم مع عوامل أخرى في تزايد إسهام بعض دول العالم في التجارة الخارجية للعديد من السلع و المنتجات بالإضافة إلى سهولة الاتصال بالأسواق العالمية و انخفاض تكلفة ذلك.

-المناخ: و ذلك في تأثير المناخ المباشر و غير المباشر في تحديد طبيعة الأنشطة الاقتصادية المختلفة و حجم إنتاجها على مستوى دول العالم، و هي خصائص متباينة مما أسهم في نشاط حركة التجارة الخارجية لمنتجاتها.

¹ محمد خميس الزوكة، مرجع سابق، ص 51.

² مرجع سابق، ص ص 15-18.

المطلب الثالث: سياسات التجارة الخارجية

السياسة التجارية هي إحدى أدوات السياسة الاقتصادية للدولة، و هي تعني إيضاح موقف الدولة من التجارة الخارجية و من العلاقات التجارية التي يجريها الأشخاص المقيمون على إقليمها مع الأشخاص المقيمين بالخارج. و ترجع نشأة السياسة التجارية إلى القرن السابع عشر حيث ظهر مذهب التجار في أوروبا الغربية و الذي يرجع إليه الفضل في رسم سياسة للتجارة الخارجية لأول مرة على مستوى الاقتصاد القومي، و كانت السياسة تقوم على تدخل الدولة في الحياة الاقتصادية و بالذات في التجارة الخارجية وتقييدها، ثم ظهر مذهب الطبيعيين في منتصف القرن الثامن عشر مطالباً بترك النشاط الاقتصادي حراً دون تدخل من جانب الدولة، ثم جاء بعد ذلك الاقتصاديون التقليديون و في مقدمتهم آدم سميث في النصف الثاني من القرن الثامن عشر، و دافيد ريكاردو في النصف الأول من القرن التاسع عشر و جون ستيوارت ميل في أواسط القرن التاسع عشر و التقليديون الجدد من بعدهم في أواخر القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين بنظرية التجارة الخارجية و التي قدمت تفسيراً لأسباب قيام التجارة الخارجية، و في ضوء هذه النظرية حلت سياسة حرية التجارة محل سياسة الحماية التجارية التي سبق أن نادى بها التجاريون.

تباينت سياسات الدول في تنظيم تجارتها الخارجية بين الحرية و التقييد منذ منتصف القرن الثامن عشر وخلال القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين و حتى الحرب العالمية الثانية طبقاً لما تقتضيه مصلحة كل دولة و الأهداف التي ترمي إلى تحقيقها متأثرة في ذلك بالأوضاع الاقتصادية و السياسية المحيطة بها¹.

يقصد بالسياسة التجارية مجموعة التشريعات و اللوائح الرسمية التي تستخدمها الدول للتحكم و السيطرة على نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم المتقدمة و النامية، و التي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي مع العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول.

بناءً على ذلك جرت عادة الاقتصاديين على تقسيم السياسة التجارية إلى نوعين تجاريين هما سياسة حرية التجارة الخارجية و سياسة حماية التجارة الخارجية.

¹ صلاح الدين حسن السيسي، مرجع سابق، ص 75.

أولاً: سياسة حرية التجارة الخارجية

تعرف سياسة حرية التجارة الخارجية بأنها السياسة التي تتبعها الدول و الحكومات عندما لا تتدخل في التجارة بين الدول من خلال التعريفات الجمركية و الحصص و الوسائل الأخرى. من هنا نستنتج أن سياسة الحرية تتركز على ضرورة إزالة كل العقبات أو القيود المفروضة على تدفق السلع عبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات¹.

يعتمد أنصار مذهب سياسة حرية التجارة الخارجية على عدة حجج في تأييد وجهة نظرهم أهمها الحجج التالية:

1- الحرية تساعد على التخصص في الإنتاج :

يرى أنصار الحرية أنها تتيح للدولة التمتع بمزايا تقسيم العمل و التخصص في الإنتاج. و تقسيم العمل يتوقف على مدى اتساع السوق فإذا كان هناك حرية في التبادل فإن السوق تصبح واسعة و شاملة لعدد كبير من الدول، و من الممكن في هذه الحالة أن يكون تقسيم العمل على نطاق دولي. و يتخلص أنصار الحرية من ذلك أن إطلاق تيارات التبادل بين الدول يجعل كل منها متخصصا في إنتاج السلع المناسبة لظروفه الطبيعية و التاريخية و بتكاليف منخفضة. و في هذا التخصص ما يزيد من الحجم الكلي للسلع المنتجة في العام و هذا بدوره يؤدي إلى حسن استغلال موارد الدولة . أما إذا أقيمت العقبات في وجه التجارة الخارجية و اضطرت كل دولة إلى الاكتفاء الذاتي، فإن هذا سيؤدي إلى إفقار العالم من حيث ضعف حجم المنتج و ارتفاع تكلفة إنتاجه مما قد يؤدي إلى الإضرار برفاهية كل دولة. و يرجع ذلك إلى أن تقييد التجارة يؤدي إلى تخصيص بعض موارد الدولة في إنتاج سلع كان الأفضل لها نظرا لضعف إنتاجها فيها أن تستوردها من الخارج مقابل بيع منتجات تملك فيها ميزة ارتفاع الإنتاجية².

2-الحرية تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع الدولية :

طبقا لانتشار مبدأ تقسيم العمل و التخصص الدولي، فإن حرية التجارة تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع المستوردة التي لا يمكن إنتاجها في الداخل إلا بنفقات مرتفعة، وفي هذا وفر للدولة و زيادة لدخلها الحقيقي و يعود ذلك بالمنفعة على المستهلك و المنتج في الوقت ذاته، فالمستهلك يستطيع أن يحصل

¹ السيد متولي عبد القادر، الاقتصاد الدولي، دار الفكر ناشرون و موزعون، الأردن، 2010، ص75.

² عادل أحمد حشيش، أساسيات الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية الجديدة، مصر، 2002، ص215.

على أجود أصناف السلع بأحسن ثمن، أما المنتج فيمكنه التوسع إلى أقصى حد في نواحي الإنتاج الأخرى التي توفر له أسباب التفوق فينتفع بمزايا التخصص انتفاعا كاملا و ينتج عن ذلك استغلال الموارد في العالم على أحسن وجه.

3- الحرية تشجع التقدم الفني:

تؤدي الحرية إلى تنافس الدول في إنتاج السلع، و هذا بدوره يعمل على زيادة و تنشيط الإنتاج و تشجيع التقدم الفني و تحسين وسائل الإنتاج. و بذلك يضمن العالم جودة المنتجات و رخصها، كما يعمل المنتج على تطوير إنتاجه و إدخال تحسينات لكسب السوق بصفة مستمرة. فلو أن أحد المنتجين استخدم اختراعا لآلة جديدة ذات قدرة إنتاجية مرتفعة تؤدي إلى خفض نفقة إنتاج الوحدات المنتجة، فإنه يستطيع أن ينافس المنتجين الآخرين الذين لم يستخدموا مثل هذا الاختراع و بالتالي يستطيع أن يبيع بسعر أقل من سعرهم. فإذا أراد هؤلاء المنتجون الاستمرار في السوق وجدوا أنفسهم مضطرين إلى استخدام مثل هذه الآلة أيا كانت الخسارة التي تتجم عن تخليهم عن الآلات المقامة طبقا لطريقة الإنتاج القديمة. و يستفيد بالطبع المستهلك في النهاية من تلك المنافسة لأن ثمن السلعة سينخفض. و ينطبق هذا التحليل على المنافسة الداخلية و على المنافسة الدولية معا.

أما في ظل حماية السوق الداخلي فيهمل المنتج التقدم الفني إذ ينعدم الخطر على مركزه و لا يسعى لإدخال تعديلات أو تحسينات على إنتاجه طالما أنه يضمن السوق المحلية و بالتالي سيجد نفسه غير مضطر إلى تطبيق ما قد يستحدث عن مخترعات أكثر فاعلية في الإنتاج و التي تكون قد طبقت في الخارج و بهذا لا يستفيد المستهلك الوطني من انخفاض التكاليف الناجمة عن تقدم الإنتاج في البلاد الأخرى.¹

4- الحرية تحد من قيام الاحتكارات:

يرى البعض أن حرية التجارة تمنع قيام الاحتكارات أو على الأقل تجعل قيامها أكثر صعوبة مما لو كنا في الحماية. و لبيان ذلك يلفت أنصار الحرية النظر إلى أنه في كثير من البلدان المختلفة نظرا لأن الطلب محدود بالنسبة لبعض السلع لا يمكن لكثير من المشروعات أن تصل إلى الحجم الأمثل للمشروع و بالتالي لا تستطيع تخفيض تكاليف الإنتاج إلى حد أقصى ممكن. فلو أن الدولة عزلت السوق المحلية

¹ عادل أحمد حشيش، مرجع سابق، ص ص 215، 216.

كليا أو جزئيا عن الخارج بأي حصيلة كفرض حماية جمركية مثلا، فإن ذلك يساعد تلك المشروعات على البقاء و يمكن لها السيطرة على السوق المحلية سيطرة احتكارية دون أن تخشى منافسة المنتجات المماثلة الأجنبية التي تباع بسعر أقل، أما حرية التجارة فإنها تمنع من قيام الاحتكارات في الداخل إذ يستطيع المستهلك أن يدافع عن نفسه ضد استغلال المحتكر بشراء سلع من الخارج .

5- الحرية تساعد على الإنتاج الكبير :

يرى أنصار الحرية التجارية أنه لو سادت سياسة التجارة الحرة بين الدول لساعد ذلك على وصول مشروعاتها الإنتاجية إلى حجمها المثلى. و أساس هذه الحجة يتلخص في أنه قد لا تتمكن بعض المشروعات الإنتاجية في كثير من الدول الصغيرة أن تصل إلى أحجامها المثلى بسبب ضعف الطلب المحلي على السلع التي تنتجها، ومن هنا فهي لا تستطيع أن تخفض التكاليف إلى أقصى حد ممكن، فالدولة التي تغلق أبوابها إزاء المنافسة الأجنبية أو التي تعتمد على تشجيع صناعاتها المحلية بمنع أو تقييد دخول السلع المماثلة الواردة من الخارج قد تسيء إلى اقتصادها الوطني بوجه عام لأنها تساعد على بقاء مشروعاتها بعيدة عن الحجم المثلى و تنتج بنفقات بعيدة عن النفقات التي تنتج بها المشروعات ذات الحجم الأمثل.¹

6- الحماية قد تؤدي إلى سياسة إفقار الغير :

ظهرت هذه الحجة في الأوساط الاقتصادية بعد الحرب العالمية الثانية. و أساس سياسة إفقار الغير هو أن الرسوم الجمركية العالمية قد تدعو إلى خفض حجم التجارة الخارجية بوجه عام، لأن تقليل حجم الواردات ينتهي عادة بنقص في حجم الصادرات، و حيث أن التجارة الخارجية ما هي إلا تبادل و مقايضة في السلع و الخدمات بين الدول، فلن تستطيع دولة أن تصدر فائض إنتاجها بصفة مستمرة دون أن تستورد فائض إنتاج العالم الخارجي.

قد نادى بهذه الحجة عدد من الاقتصاديين في الولايات المتحدة الأمريكية، و هم يرون أن رفع الرسوم الجمركية أمام السلع الأمريكية مثلا قد يؤدي إلى نقص حجم الإنتاج و إنتشار البطالة داخل الولايات المتحدة الأمريكية، و لكن في ظل الحرية ستمكن الولايات المتحدة من زيادة صادراتها و إنعاش اقتصادها.

¹ عادل أحمد حشيش، مرجع سابق، ص 217.

و يرد على هذه الحجة أن فتح الأسواق أمام السلع الأمريكية سيؤدي بالطبع إلى إنعاش الأسواق الأمريكية، و لكنه في نفس الوقت قد يعثر الإنتاج المحلي للدول التي تفتح أسواقها على مصراعيها أمام هذه السلع، مما قد يؤدي إلى إنتشار البطالة و تدهور الإنتاج المحلي بهذه الدول.

7-منافع المنافسة:

مناخ المنافسة الذي تكفله حرية التجارة يساعد على الارتفاع بمستوى الإنتاجية فضلا عن خفض الأثمان في صالح المستهلكين. فمن ناحية مستوى الإنتاجية تؤدي الحرية إلى تنافس المنتجين في استخدام وسائل الإنتاج الأكثر تطورا و فعالية سعيا وراء زيادة الناتج و خفض النفقة. و من ناحية المستهلكين تحول المنافسة دون قيام الاحتكارات و يعتمد التوسع في حجم المشروعات على إنتاج السوق الذي تتيحه حرية التجارة ، فيتحقق خفض النفقة و بالتالي خفض الأثمان لصالح المستهلكين نتيجة للاستفادة من وفورات الإنتاج الكبير.¹

ثانيا: سياسة حماية التجارة الخارجية

تتمثل سياسة الحماية في قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض رسوم جمركية على الواردات أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة مما يوفر نوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية. من أهم دوافع الحماية وراء إتباع سياسة الحماية من قبل إحدى الدول اتجاه وارداتها من العالم الخارجي ما يلي:

1-حماية الصناعات الناشئة:

لا تستطيع الصناعات الناشئة في الدول النامية على النمو و الازدهار في ظل المنافسة الشديدة من قبل الصناعات العريقة أو المنافسة و التي توجد في الدول المتقدمة خاصة و أن هذه الأخيرة قد أقيمت منذ فترة طويلة نمت خلالها و تقدمت و أصبحت عند مستوى كفاءة مرتفع. و لذا فإن تقييد الواردات القادمة من الدول المتقدمة أصبح أمرا ضروريا لحماية الصناعات الناشئة بالدول النامية من المنافسة الأجنبية حتى تنمو و تكسب خبرات جديدة، و عندما تصل هذه الصناعات لمستوى كفاءة مرتفع يؤهلها لمنافسة

¹ عادل أحمد حشيش، مرجع سابق، ص 218.

الصناعات الأجنبية ترفع عنها الحماية. و هذا يعني أن الحماية لا يتعين أن تمنح لكل أنواع الصناعات الناشئة. و إنما فقط للصناعات التي يتوافر لها مقومات النجاح في المستقبل إذا ما تم حمايتها خلال فترة سماح معينة، و نفرق هنا بين نوعين من الصناعات ،صناعات كبيرة الحجم كثيفة رأس المال، صناعات صغيرة الحجم كثيفة العمل¹ .

2- تحقيق الاستقرار الاقتصادي:

يؤدي إتباع سياسة الحرية إلى تخصص كل دول النامية في إنتاج عدد محدود من المنتجات الأولية الرئيسية، والتي تؤثر في إنتاجها أو أسعارها بعض العوامل التي لا تمتلك الدول النامية نفسها أن تسيطر عليها، مثال ذلك تقلبات في ظروف الطبيعية و تقلبات الطلب العالمي الأسباب الخارجية ونظرا لان هذا العدد محدود من المنتجات يمثل نسبة كبيرة من الناتج القومي بوجه عام و الصادرات الكلية بوجه خاص، فإن النقلب المستمر في إنتاجها أو في أسعارها يسبب تقلبا مستمرا في الناتج القومي والصادرات والعمالة والاستثمار في الدول النامية، ولذلك تفضل الدول النامية إتباع سياسة الحماية.

مما سبق يتضح أن سياسة الحماية تمكن الدولة من إنتاج عدد من السلع الصناعية أو لم يكن لها فيها ميزة نسبية أي أنها تمكن الدولة من تنويع هيكل الإنتاج ويؤدي مثل هذا التنوع إلى تقليل الأهمية النسبية لكل سلعة في تأثيرها على الناتج القومي أو الصادرات أو العمالة، و من ثم فإذا حدث تقلب سلبي في أحد المنتجات فإن تأثيره يكون قليلا على كل التغيرات السابقة كما قد يقابله تقلب إيجابي في أحد المنتجات الأخرى فيتحقق نوع من الاستقرار على المستوى القومي.²

3-رفع مستوى التوظيف:

يؤدي إتباع سياسة الحماية بأساليبها المختلفة إلى تشجيع الصناعات المحلية على التوسع في الإنتاج بعيد عن المنافسة الأجنبية، مما يساعد على خلق فرص توظيف جديد تستوعب الأيدي العاملة العاطلة بالبلدان النامية، كما تحفز هذه السياسة الشركات الأجنبية على الاستثمار في الدول النامية نفسها لتستفيد من الأسواق التي تعودت البيع فيها قبل الحماية وحرمت منها بعدها وهذا من شأنه أن يزيد من مستوى التشغيل في الدول النامية.

¹ السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص 176.

² مرجع سابق، ص ص 185،186.

في الدول النامية تنتشر ظاهرة البطالة المقنعة و السافرة ولذلك تقوم هذه الدول بإنشاء صناعات تنتج سلعا بديلة للوردات، لأن هذه الصناعات تمتص الأيدي العاملة المتعطلة و إذا كانت هذه الصناعات تتمتع بمزايا نسبية فيجب حمايتها، ولكن إذا لم تتمتع بمزايا نسبية فيجب أن تكون على حذر عند تقدير إقامتها وحمايتها، لان هذا يعني عدم وضع الموارد الاقتصادية النادرة في الدول النامية في أفضل استخداماتها، وهذا يتعارض مع أهداف التنمية الاقتصادية لذا يتعين أن توائم بين هذين الهدفين، هذه التنمية الاقتصادية وهدف رفع مستوى التوظيف، ويمكن ذلك بتطبيق فنون الإنتاج المكثفة لعنصر العمل¹.

4-مواجهة سياسة الإغراق:

تعتمد بعض الشركات الأجنبية المحتكرة على بيع منتجاتها في الأسواق الأجنبية بأسعار أقل من الأسعار التي تبيع بها في سوق الدولة الأم، وذلك بغرض القضاء على الصناعات المحلية المنافسة لها بالدول الأجنبية أو بغرض الربح وفي هذه الحالة يمكن للدول النامية أن تواجه سياسة الإغراق المفتعلة بفرض رسم جمركي على الوردات من الشركة الأجنبية التي تتبع هذه السياسة يساوي الفرق بين سعر البيع في السوق المحلي وسعر البيع في سوق الأم.

يمكن التمييز بين ثلاثة أشكال سياسة الإغراق:

أ- **الإغراق الدائم:** حيث تقوم الشركة الأجنبية المحتكرة ببيع سلعته في السوق الخارجي بأقل سعر بيعها في السوق الداخلي، فيستفيد المستهلك الأجنبي من السعر المنخفض نسبيا، وهذا النوع من الإغراق القائم على تمييز الأسعار يضر، المستهلك في الدولة صاحبة الشركة الأجنبية المحتكرة، و لا يضر باقتصاديات الدول الأخرى إلا إذا أضر بالصناعات الناشئة.

ب- **الإغراق العرضي:** حيث تقوم الشركة الأجنبية المحتكرة ببيع المخزون لديها في الأسواق الخارجية دفعة واحدة بأسعار منخفضة، وذلك بهدف التخلص من هذا المخزون بطريق لا تؤدي إلى انخفاض السعر داخل دولتها و إذا عجزت منتجاتها المماثلة في دول الأجنبية من منافسة إنتاج الشركة المحتكرة فإنه يجب على هذه الدول حماية صناعتها بفرض رسوم جمركية مرتفعة أو بفرض قيود على الوردات تكفي لإبطال غرض الشركة الأجنبية المحتكرة.

¹ السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص 187.

ج-الإغراق المدمر: حيث تقوم الشركة الأجنبية المحتكرة ببيع منتجاتها في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة جدا بغرض القضاء على المنافسة الأجنبية التي تواجهها هذه الأسواق أو بغرض القضاء على الصناعات الناشئة التي تمثل خطر عليها في المستقبل، وبعد ذلك تقوم برفع أسعارها، لاستغلال المستهلك.¹

5- تحسين معدل التبادل الدولي:

من أهم دوافع الحماية هو تحسين معدلات التبادل الدولية في صالح الدولة التي تقرض الحماية نظرا لان فرض رسوم جمركي يؤدي إلى تحسين شروط التبادل الدولي لصالح الدولة التي فرضت الرسم الجمركي، من ثم تحسين مستوى رفاهيتها الاقتصادية، وذلك بغرض عدم إتباع الدولة الأخرى سياسة المعاملة بالمثل لأن الدولة التي فرضت الرسم الجمركي على سلعتها المستوردة سوف تحصل على كمية أكبر من السلعة مقابل كمية معنية من السلعة التي تصدرها أي أن السعر الحقيقي للسلعة المستوردة سوف ينخفض بعد فرض الرسم الجمركي عليها بالنسبة للسلعة المصدرة، أما في حالة إتباع الدولة الأخرى سياسة المعاملة بالمثل فإن ذلك يؤدي إلى عودة الأمور إلى ما كانت عليه بالنسبة للشروط التبادل و ربما أسوأ في حالة قيام الدولة الأخرى بفرض رسم جمركي انتقامي أكثر إرتفاعا من الرسم الجمركي الذي بدأت به لدولة الأولى أما عن مستوى الرفاهية فإنه سوف يتعرض للتدهور في حالة حرب الرسوم الجمركية بين الدول، حيث ينخفض حجم التبادل التجاري للجميع. ونظرا لأن الغالب في العلاقات الاقتصادية الدولية هو سياسة المعاملة بالمثل فإن حجة تحسين شروط التبادل الدولي ورفع مستوى الرفاهية الاقتصادية تصبح ضعيفة جدا أو بلا أساس يعتمد عليه.

6- تحقيق إيراد عام للدولة:

إن فرض الرسوم الجمركية يحقق إيرادا عاما يزيد من الموارد المالية للدولة أو يساعد على تنفيذ المشروعات والخدمات العامة وهذه السياسة في أعين عامة الناس تؤدي إلى تحقيق إيراد على حساب المنتجين الأجانب، وهذا الإيراد سوف يستخدم لتحقيق المصلحة العامة.

¹ السيد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص ص 187، 188.

أساليب الحماية على مستوى القومي:

تتخذ أساليب الحماية على مستوى دولة ما ثلاثة أشكال هي:

1- الرسوم الجمركية:

تتمثل في أنها ضريبة تفرض على السلع عند عبورها الحدود القومية للدولة سواء كانت على الصادرات أو على الواردات، بهدف الحد من الواردات والمدفوعات مقابلها، وكذلك حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية والضرائب على الواردات أهم بكثير من الضرائب على الصادرات، وهي عادة التي تكون المقصودة عند الحديث عن الضرائب الجمركية بصفة عامة. أما الضرائب على الصادرات فإنها تكون على الاستثناء و تفرضها الدول المصدرة للمنتجات الأولية التي يكون لها وزن نسبي في السوق الدولي في تصدير هذه المواد الأولية بهدف تحقيق إيرادات و تعديل شروط التبادل التجاري لصالحها.

كما قد تفرض في بعض الحالات على المواد الأولية تشجيعا لتصنيعها و تصديرها في صورة منتجات نصف مصنعة أو مصنعة بما يؤدي إلى زيادة القيمة المضافة في الاقتصاد القومي.¹

تنقسم الرسوم الجمركية إلى ثلاثة أنواع و هي² :

- **الرسوم جمركية نوعية:** تكون في صورة مبلغ ثابت على كل وحدة من السلعة المستوردة بغض النظر عن قيمة أو سعر هذه السلعة مثل 100 دولار على تليفزيون مستورد، 1000 دولار على كل سيارة مستوردة و يختلف هذا النوع على حسب نوع السلعة و تتميز الرسوم الجمركية النوعية هذه بسهولة حسابها غير أنه يؤخذ عليها أنها توفر معدل ثابت للحماية لأن قيمتها تظل ثابتة رغم تغير السعر على مر الزمن، كما يؤخذ عليها تحيزها ضد السلع الرخيصة و محاباة السلع مرتفعة الثمن، و بالتالي لا تراعي إعتبارات تحقيق العدالة الاجتماعية بين فئات المجتمع.

- **رسوم جمركية قيمية:** تكون في صورة نسبة من قيمة أو ثمن السلعة المستوردة ، كأن تكون في صورة 10 بالمئة على كل تليفزيون مستورد، 20 بالمئة على كل سيارة مستوردة، و بالتالي فإن قيمة الضريبة الجمركية ترتبط طرديا مع قيمة أو ثمن السلعة المستوردة. و تتميز الرسوم الجمركية القيمية بأنها تكون أكثر فاعلية في حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية كما أنها تكون أكثر تحقيقا للعدالة الاجتماعية بين فئات المجتمع، غير أنه يؤخذ على صعوبة تحديد القيمة أو السعر بهدف تخفيض عبء الرسوم الجمركية المفروضة على السلعة. كما أنه هل يتم هذا التقدير على أساس أسعار سيف أي لا

¹ محمود يونس، علي عبد الوهاب نجا، و آخرون، التجارة الدولية و التكتلات الاقتصادية، دار التعليم الجامعي، مصر، 2015، ص156.

² مرجع سابق، ص ص 137، 138.

يتضمن السعر تكاليف الشحن، أم على أساس أسعار فوب الذي يتضمن تكاليف الشحن و التأمين، لذا يكون الثمن و الرسوم الجمركية أعلى في الحالة الثانية منها في الحالة الأولى.

-رسوم جمركية مركبة: هذا النوع من الرسوم الجمركية يجمع بين النوعين السابقين معا، أي تكون الرسوم الجمركية في صورة مبلغ ثابت بالإضافة إلى نسبة من قيمة السلعة المستوردة، فمثلا يفرض على كل تليفزيون مستورد 100 دولار + 10 بالمئة من الثمن.

هناك تصنيفات أخرى للرسوم الجمركية قد يكون على أساس الهدف منها أو غير ذلك من الأسس، ولكن أكثر أشكال الرسوم الجمركية انتشارا و استخداما في الواقع العملي هو الرسوم الجمركية القيمية.

2- نظام الرقابة على الصرف الأجنبي

نظرا لأن المعاملات الأجنبية هي الوسيلة التي يمكن للأفراد و المؤسسات الاستيراد بواسطتها، فإن الحكومة يمكنها تقييد الوردات إذا تمكنت من السيطرة على كل متحصلات العملة الأجنبية و على كل استخداماتها. و الرقابة على الصرف الأجنبي تتمثل في تدخل الحكومة بوضع قيود مباشرة على عمليات بيع وشراء العملات الأجنبية بما يحقق لها السيطرة على كمية الوردات و يمكنها من تحقيق من عدة أهداف هي:

-تحقيق توازن ميزان المدفوعات: حيث يمكن للحكومة من خلال التحكم في عمليات البيع والشراء خاصة بالعملة الأجنبية أن تضغط الوردات بحيث تتساوى مع الصادرات، الأمر الذي يؤدي إلى تحقيق توازن الحساب الجاري فمن ثم ميزان المدفوعات.

-تحقيق الحماية للصناعات المحلية من خلال الحد من الوردات.

-حماية القيمة الخارجية للعملة الوطنية من التدهور، فبدلا من أن تقوم الدولة بتخفيض قيمة عملتها المحلية كوسيلة لعلاج العجز في ميزان المدفوعات و ما يترتب على ذلك من ارتفاع في معدلات التضخم المحلي و زيادة في قيمة الديون الخارجية بدلالة العملة الوطنية و انخفاض الثقة في العملة المحلية، فإنها تقوم بإتباع أسلوب الرقابة على الصرف لتحقيق نفس الغرض.¹

¹ السيد محمد أحمد السريتي، محمد عزت محمد غزلان، التجارة الدولية، دار التعليم الجامعي، مصر، 2012، ص 136، 137.

3- نظام الحصص: هي قيود كمية تضع حدودا قصوى للكميات التي يمكن إستيرادها بالنسبة لكل قطاع، و تقوم حكومات الدول بتحديد تلك الحصص من أجل حماية معدلات صرف عملاتها و كذلك الحفاظ على الصناعة و معدلات التوظيف المحلية.¹

يتمثل نظام الحصص في قيام الحكومة بوضع حد أقصى لما يصرح باستيراده من سلعة ما خلال فترة زمنية معينة، وتعد الحصص قيودا كميا على انسياب السلع إلى دولة معينة خلال فترة زمنية معينة بدلا من التأثير السعري الذي تحدته الرسوم الجمركية. و تتميز الرسوم الجمركية على نظام الحصص باتسامها بالشفافية من حيث مقدار الحماية، أما في ظل نظام الحصص تظل الكمية المسموح باستيرادهما ثابتة مهما تغيرت أسعار السلعة في الخارج أو زاد عليها في داخل الدولة التي قامت بفرض الحماية.²

المبحث الثاني : النظريات المفسرة للتجارة الخارجية

إن موضوع تحديد أسباب قيام التجارة الخارجية أثار تفكير مجموعة مختلفة من المفكرين الاقتصاديين وقد كان العمل كل واحد منهم تكملة لعمل الآخر للوصول في الأخير إلى الأسباب الحقيقية لقيام التبادل التجاري و تحديد أساليب سياسية لتزقية التجارة الخارجية و فيما يلي نتعرض باختصار لأشهر النظريات التي وضحت أسباب قيام التجارة الدولية.

المطلب الأول: النظرية الكلاسيكية

نادى الكلاسيك و دافعوا بشدة عن الحرية الاقتصادية و كانت حرية التجارة امتدادا طبيعيا لمبدأ الحرية الاقتصادية و حسب رأيهم فإن الانسجام بين مصلحة الفرد و مصلحة الجماعة أمر واضح، و يستند مبدأ حرية التجارة في الفكر الكلاسيكي إلى ثلاث نظريات يمكن إيجاز أفكارها باختصار.

أولا: نظرية الميزة المطلقة (نظرية آدم سميث)

إن أول اقتصادي كلاسيكي حاول تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول هو العالم الاقتصادي الشهير آدم سميث في كتابه المعروف بثروة الأمم الذي صدر عام 1776 في نيويورك، حيث استخدم سميث الفرق المطلق في التكاليف الإنتاجية بين الدول أو ما أصبح يعرف بالميزة المطلقة و قد افترض سميث أن كل دولة يمكن أن تنتج سلعة واحدة على الأقل أو مجموعة من السلع بكلفة حقيقية أقل مما يستطيع شركاؤها التجاريون و بالتالي فإن كل دولة ستكسب أكثر فيما إذا تخصصت بتلك السلعة التي تتمتع فيها بميزة مطلقة، و من ثم تقوم بتصدير مثل هذه السلعة و تستورد السلع الأخرى. و قد اعتبر

¹ زاهد محمد ديري، إدارة الأعمال الدولية، دار الثقافة للنشر و التوزيع، الأردن، 2004، ص196.

² السيد محمد أحمد السريتي، محمد عزت محمد غزلان، مرجع سابق، ص 136.

سميث أن الكلفة الحقيقية تقاس بمقدار و قت العمل اللازم لإنتاج السلعة وحسب هذا المفهوم فإن السلع ستبادل بعضها وفقا لنسبة ساعات العمل المستخدمة في إنتاجها.¹

لتوضيح نظرية الميزة المطلقة نضرب المثال التالي: لدينا بلدان وهما الولايات المتحدة الأمريكية و مصر ينتجان سلعتين هما القمح و القماش بحيث أن نفقات إنتاج الوحدة من السلعة ممثلة بالجدول التالي:

جدول رقم (01-01): نظرية الميزة المطلقة (نفقات الإنتاج مقدره بساعات العمل)

الولايات المتحدة الأمريكية	القمح	القماش
الولايات المتحدة الأمريكية	50 ساعة عمل	60 ساعة عمل
مصر	60 ساعة عمل	40 ساعة عمل

المصدر: عبد الرحمان روابح، حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة دراسة تحليلية تقييمية للتجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي (2000-2010)، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012-2013، ص 104.

في هذا المثال تنتج مصر القمح بتكلفة قدرها 60 ساعة عمل للوحدة بينما تنتجها الولايات المتحدة الأمريكية بتكلفة قدرها 50 ساعة عمل للوحدة و تنتج مصر القماش بتكلفة قدرها 40 ساعة عمل للوحدة بينما تنتجها الولايات المتحدة بتكلفة 60 ساعة عمل للوحدة و عليه فإنه واضح انه من الأفضل أن توجه مصر مواردها لإنتاج القماش و مبادلتها بالقمح و أن توجه الولايات المتحدة مواردها لإنتاج القمح و مبادلتها بالقماش بدلا من أن توجه كل منهما مواردها لإنتاج كل من السلعتين.²

ثانيا: نظرية التكاليف النسبية (نظرية دافيد ريكاردو)

أورد ريكاردو نظريته في التجارة الخارجية من خلال كتابه "مبادئ الاقتصاد السياسي و الضرائب" و يعالج هذا الكتاب أساسا موضوع القيمة و التوزيع، و يتناول موضوع التجارة الخارجية في الباب السابع من الكتاب، و قد استعرض ريكاردو ما ذهب عليه آدم سميث من أن التجارة الخارجية بين دولتين ستعود بالفائدة عليهما و أن التخصص الدولي لا يتوقف على نظرية الميزة المطلقة لمختلف الدول و إنما على

¹ جمال جويدان الجمال، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006، ص 23.

عبد الرحمان روابح، حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة دراسة تحليلية تقييمية للتجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي (2000-2010) رسالة ماجستير (غير منشورة) في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012-2013، ص 104.

مقارنة الميزة النسبية لمختلف الدول في إنتاج السلعتين معا إحداهما بالنسبة الأخرى، و قد اعتمدت نظرية ريكاردو على عدة فرضيات من بينها:

-التجارة الدولية تتم بين دولتين مختلفتين منعزلتين عن بقية العالم.

-عوامل الإنتاج تنتقل بحرية كاملة بين فروع الإنتاج المختلفة و المناطق المختلفة داخل الدولة.

-التبادل يتم بالنسبة لسلعتين فقط.

-هاتين الدولتين على قدر واحد من الأهمية الاقتصادية.

-النقل و التأمين وغيرها من النفقات التي تنتشع انتقال السلع من دولة لأخرى لا تكلف شيئا.

-دالة الإنتاج متجانسة و هي من درجة واحدة.

-المنافسة الكاملة داخل الدولة و فيما بين الصناعات.

-توجد تقنية واحدة لصنع السلعة تختلف من دولة لأخرى.¹

لتوضيح ذلك قدم ريكاردو مثلا عدديا فأخذ بلدين هما إنجلترا و البرتغال و افترض أن باستطاعة كل منهما إنتاج سلعتين هما القمح و المنسوجات وفقا للجدول التالي:

جدول رقم (01-02): بيان التكلفة النسبية

المجموع	المنسوجات	القمح	
220 ساعة عمل	100 ساعة عمل	120 ساعة عمل	إنجلترا
170 ساعة عمل	90 ساعة عمل	80 ساعة عمل	البرتغال

المصدر: نور الهدى بلحاج، أثر تحرير التجارة الخارجية على المؤشرات الاقتصادية الكلية -دراسة حالة الجزائر- 2000-2009، رسالة ماجستير (غير منشورة) في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013-2014، ص 7.

¹ كاظم عبادي الجاسم، جغرافية التجارة الدولية، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2015، ص 77.

في إنجلترا نفقة إنتاج وحدة واحدة من القمح تكلف 120 ساعة عمل و إنتاج وحدة واحدة من المنسوجات تكلف 100 ساعة عمل، أما في البرتغال فإن إنتاج وحدة من القمح تتطلب 80 ساعة عمل و وحدة من المنسوجات تكلف 90 ساعة عمل. و من الواضح أن تكاليف إنتاج المنسوجات و القمح أقل في البرتغال منه في إنجلترا ، وحسب منطق الميزة المطلقة لآدم سميث فإنه لا يمكن أن يقوم تبادل بين البلدين أو أن البرتغال تحتكر إنتاج السلعتين. من أجل هذا عليها أن تنتج وحدتين المنسوجات و وحدتين قمح و هذا يكلفها 340 ساعة عمل. وبما أن الاقتصاد يعمل في مستوى التشغيل الكامل يصبح هذا غير ممكن حسب ريكاردو لأنه يتطلب تحول رأس المال و العمل الانجليزي إلى البرتغال وهذا مناقض للفرضية الثانية. لهذا يقول ريكاردو إن التبادل لفائدة البلدين بشرط وجود اختلاف بين معدل التبادل الداخلي للسلع.

في البرتغال:

$$1 \text{ وحدة من القمح تستبدل مقابل } 0.088 = 90/80 \text{ وحدة المنسوجات .}$$

في إنجلترا :

$$1 \text{ وحدة من القمح تستبدل مقابل } 1.2 = 100/120 \text{ وحدة المنسوجات.}$$

لا يكون من مصلحة البرتغال أن تخصص في إنتاج المنسوجات رغم انه تنتجها بتكلفة مطلقة من تكلفة إنتاجها المطلقة في إنجلترا لان التكلفة النسبية لها اكبر من التكلفة النسبية للقمح، فالعبرة إذن بالتكلفة النسبية و ليست المطلقة.

عند قيام التبادل ينتج البرتغال وحدتين من القمح ، ويستبدل وحدة منه والتي كلفته 80 ساعة عمل مقابل وحدة منسوجات التي تحتاج منه 90 ساعة عمل ،وبذلك يوفر البرتغال 10 ساعات عمل أما إنجلترا فسوف تنتج وحدتين من المنسوجات و تقوم باستبدال وحدة من المنسوجات التي كلفتها 100 ساعة عمل مقابل وحدة قمح التي كانت ستكلفها 120 ساعة عمل، وبذلك تكون قد وفرت 20 ساعة عمل و هو ربحها من التجارة.¹

¹ نور الهدى بلحاج، أثر تحرير التجارة الخارجية على المؤشرات الاقتصادية الكلية -دراسة حالة الجزائر- 2000-2009، رسالة ماجستير (غير منشورة) في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013-2014، ص ص 8،7.

ثالثا: نظرية القيم الدولية

لقد حاول ريكاردو معتمدا على قانون التكاليف النسبية أن يوضح أنواع السلع التي تقوم الدولة بتصديرها والسلع التي تقوم باستيرادها

إلا أن ريكاردو أغفل النسب التي يمكن بها مبادلة السلع، و لاستكمال ذا النقص في نظرية ريكاردو، قدم جون ستيوارت ميل نظريته "نظرية القيم الدولية" التي تبحث في القيمة الدولية للسلع المختلفة، حيث يرى ميل أن نسبة التبادل تقع داخل الحدود التي تقرها التكاليف النسبية في الدولتين، و التي تتحدد بالطلب المتبادل للدولتين، كما أوضح أن القيمة الدولية للسلعة تتحدد عند المستوى الذي يحقق التعادل في الطلب المتبادل.¹

المطلب الثاني: النظرية النيوكلاسيكية

سننترق في هذا المطلب إلى نظرية هكشر - أولين، و لغز ليونتييف.

أولا: النظرية النسبية لعوامل الإنتاج (نظرية هكشر - أولين)

يمكن تفسير نظرية هكشر - أولين من خلال نظريتين مرتبطتين ببعضهما البعض، النظرية الأولى تحاول تفسير سبب اختلاف النفقات أو المزايا النسبية بين الدول على أساس الاختلاف في الوفرة أو الندرة النسبية لعناصر الإنتاج، هذه النظرية عرفت بنظرية "هبات عناصر الإنتاج" و النظرية الثانية تحاول تفسير التغيرات التي يمكن أن تحدثها التجارة الدولية على الأسعار النسبية لعناصر الإنتاج، هذه النظرية عرفت بنظرية "تعادل أسعار عناصر الإنتاج".

1- نظرية هبات عناصر الإنتاج:

تقوم هذه النظرية على أن كل دولة تقوم بالتخصص في إنتاج و تصدير السلع التي تحتاج بدرجة كبيرة إلى عنصر الإنتاج المتوافر لديها نسبيا و بالتالي يعد الأرخص نسبيا، و تستورد السلعة التي يحتاج إنتاجها إلى عنصر الإنتاج النادر نسبيا و الذي يتميز بارتفاع سعره النسبي، معنى ذلك أن الدول التي تتمتع بوفرة نسبية في عنصر العمل تقوم بتصدير السلعة كثيفة العمل و استيراد السلعة كثيفة رأس

¹ عبد الجليل هويدي، انعكاسات الشراكة الأورو متوسطية على التجارة الخارجية في الجزائر، رسالة ماجستير (غير منشورة) في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012-2013، ص8.

المال، و من ناحية أخرى الدولة التي تتمتع بوفرة نسبية في عنصر رأس المال تقوم بتصدير السلعة كثيفة رأس المال و استيراد السلع كثيفة العمل.¹

2- نظرية تعادل عوائد عناصر الإنتاج (هكشر-أولين-ساميلسون) :

تتص هذه النظرية على أن التجارة الدولية في ظل نفس الافتراضات السابقة سوف تؤدي إلى تعادل العوائد النسبية و المطلقة لعناصر الإنتاج المتجانسة بين دول العالم، بمعنى أن حرية التجارة الدولية في السلع تنوب عن حرية حركة عناصر الإنتاج في إحداث التعادل في عوائد تلك العناصر المتجانسة على مستوى العالم.²

ثانيا: لغز ليونتيف

ذكر ليونتيف في مقالة له نشرت عام 1954، أن هناك فكرة واسعة الانتشار تتعلق بطبيعة التجارة بين الولايات المتحدة الأمريكية و بقية دول العالم. و مؤدى هذه الفكرة أن الولايات المتحدة تتمتع بميزة نسبية في إنتاج السلع التي تتطلب كثافة كبيرة في رأس المال. و حسب نظرية هيكشر-أولين فإنها يجب أن تنج إلى تصدير السلع كثيفة رأس المال و تستورد السلع كثيفة العمل، إلا أن النتيجة التي توصل إليها ليونتيف قد أوضحت أن الولايات المتحدة تقوم بتصدير السلع كثيفة العمل و تستورد السلع كثيفة رأس المال، ولقد سار التحليل على النحو التالي:

1- تحديد الصادرات و الواردات: يتطلب الاختبار الدقيق لنظرية هيكشر -أولين حساب المدخلات من عوامل الإنتاج في كل من السلع التي تصدورها و تستوردها الولايات المتحدة. و لما كان من المتعذر الحصول على البيانات الخاصة بالواردات و التي تتعلق بالمدخلات من عوامل الإنتاج فقد تغلب ليونتيف على ذلك بدراسة عوامل الإنتاج الداخلة في السلع المنتجة في الولايات المتحدة و المنافسة لواردها. واستبعد من دراسته الواردات غير المتنافسة، أي السلع التي لا ينتج مثلها في الولايات المتحدة مثل البن والمنتجات الاستوائية و بعض المعادن

2- حساب المدخلات من عوامل الإنتاج: لإيجاد قيمة محتويات الواردات المتنافسة و الصادرات من عوامل الإنتاج فقد تساءل ليونتيف :

- ما هي كميات رأس المال و العمل التي يمكن توفيرها إذا ما خفضت الصادرات بما قيمته مليون دولار؟

¹www.pdfactory.com 43 ص، 2010، جامعة الزقازيق، ميراندا زغلول رزق، التجارة الدولية،

² مرجع سابق، ص 50.

- ما هي كميات رأس المال و العمل التي يمكن توفيرها إذا ما خفضت الواردات بما قيمته مليون دولار؟
للإجابة عن هذه التساؤلات فقد استخدم تحليل المدخلات و المخرجات محاولاً توزيع المليون دولار على قطاعات محددة من القطاعات المستوردة و المصدرة في الولايات المتحدة الأمريكية، و مراعيًا بطبيعة الحال أن يعكس هذا التوزيع أهمية هذه القطاعات في مجموع الواردات و الصادرات الأمريكية. ثم قدر بعد ذلك أحجام الإنتاج اللازم تخفيضها من كل قطاع من قطاعات الاقتصاد الأمريكي. و بمقارنته هذه الأحجام بمثيلتها قبل تخفيض الصادرات و الواردات أمكن الوصول إلى أثر هذا التخفيض على مستويات الإنتاج. و لقد تم حساب رأس المال و العمالة اللازمة لتحقيق كل مستوى من مستويات الإنتاج في كل قطاع قبل و بعد تخفيض كل من الصادرات و الواردات المتنافسة، وجمعت بالنسبة لكل القطاعات وكانت النتيجة كما يلي:

جدول رقم (01-03): جدول المدخلات و المخرجات الأمريكي لعام 1947

الواردات المتنافسة	الصادرات	عوامل الإنتاج
3.091.339	2.550.78	رأس المال (بالدولارات بأسعار) 1947
170.004	182.213	العمل (بالفرد كل سنة)
18.184	13.992	نسبة رأس المال إلى العمل (ألف دولار)

المصدر: محمود يونس، علي عبد الوهاب نجاء، وآخرون، التجارة الدولية و التكتلات الاقتصادية ، دار التعليم الجامعي، مصر، 2015، ص 96.

تظهر هذه الأرقام أن كثافة رأس المال بالنسبة للعمل في الصادرات هي تقريباً 14 ألف دولار للفرد في السنة، في حين أنها تبلغ حوالي 18 ألف دولار بالنسبة للواردات المتنافسة. و معنى ذلك أن إنتاج الواردات المتنافسة في الولايات المتحدة يتطلب من رأس المال لكل وحدة من العمل أكثر مما يتطلبه إنتاج السلع المخصصة للصادرات بحوالي 0.30، بمعنى آخر فإن ما قيمته مليون دولار في المتوسط من الصادرات تحتوي إلى حد كبير على القليل من رأس المال و إلى حد ما على الكثير من العمل، و من ثم فلن يكون ضرورياً كما يقول ليوننتيف إحلال الإنتاج المحلي محل الواردات المتنافسة في الولايات المتحدة حيث أن مساهمة أمريكا في التقسيم الدولي للعمل إنما تقوم على أساس التخصص في إنتاج السلع كثيفة

العمل و ليست كثيفة رأس المال و لذا فهي تقوم بالتجارة الخارجية لكي توفر رأس مالها و تنصرف في فائض العمل لديها.¹

المطلب الثالث: النظرية الحديثة

سنتطرق في هذا المطلب إلى النظريات الحديثة في التجارة الخارجية و التي تشمل نظرية ليندر و نظرية الفجوة التكنولوجية، بالإضافة إلى نظرية دورة المنتج و سنتناول هذه النظريات باختصار.

أولاً: نظرية ليندر: يفرق ليندر في تفسيره للتجارة الخارجية بين التجارة في المنتجات الأولية و تجارة المنتجات الصناعية، فبالنسبة للمنتجات الأولية يرى ليندر أن تبادلها يتم طبقاً للميزة النسبية و التي تحدد بتوفر هذه الموارد في بلد و ندرتها في بلد آخر، و هو ما يتوافق و التفسير النيوكلاسيكي أما فيما يتعلق بالسلع الصناعية يرى ليندر أن هناك مجموعة أخرى من العوامل التي تحدد الصادرات و الواردات المحتملة، و عوامل أخرى تحدد الصادرات و الواردات الفعلية و من أهم محددات الصادرات حجم الطلب المحلي إذ يقول ليندر أن "كثافة التجارة الخارجية لمنتج ما تأتي من طلبه القوي و بالتالي لإنتاجه في السوق المحلية"، حيث أن إنتاج سلعة ما لأغراض تغطية السوق المحلي ينبغي أن يكون من الاتساع بحيث يمكن المنتجين من الوصول إلى اقتصاديات الحجم، و بالتالي تخفيض التكاليف إلى الحد الذي يجعلها تخترق الأسواق الدولية خاصة التي لم تتشابه معها في مستويات الدخل.²

ثانياً: الفجوة التكنولوجية: لقد طور ميشال بوسنر سنة 1961 تحليلاً جديداً يركز على التغيرات التكنولوجية و ذلك بتوسيع نتائج أنشطة البحث و التطوير على صعيد الشركات على المجال الدولي وذلك باحتكار شركة مبدعة لإنتاج سلعة جديدة تستهلك من قبل المقيمين و من قبل مستهلكين موجودين في الخارج و يؤدي تصديرها إلى الخارج طالما لم يتمكن منافسوها من إنتاج منتج منافس و محدد التجارة هنا يعتمد على الفجوة التكنولوجية، ويركز هذا النموذج في تفسيره لنمط التجارة الخارجية على إمكانية حيازة أحد الدول على طرق فنية متقدمة للإنتاج، تمكنها من إنتاج سلع جديدة أو منتجات ذات جودة أفضل أو منتجات بنفقات إنتاجية أقل مما يؤهل هذه الدول إلى إكتساب مزايا نسبية مستقلة عن غيرها من الدول، إذا فالدول صاحبة التفوق التكنولوجي تقوم بتصدير السلع كثيفة التكنولوجيا إلى الدول التي لم تشهد بعد تغيراً في مستويات التكنولوجيا المستخدمة بها، و بذلك فالدول صاحبة الاختراع تتمتع باحتكار مؤقت في

¹ محمود يونس، علي عبد الوهاب نجاء، وآخرون، التجارة الدولية و التكتلات الاقتصادية، دار التعليم الجامعي، مصر، 2015، ص ص 94-97.

² عبد الجليل هويدي، مرجع سابق، ص ص 10، 11.

إنتاج و تصدير السلع ذات التقدم التكنولوجي و يزول هذا الاحتكار بزوال التفوق التكنولوجي لهذه الدول.¹

ثالثا: نموذج دورة حياة المنتج: تعتبر نظرية دورة حياة المنتج لصاحبها فرنون امتدادا لتحليل نظرية الفجوة التكنولوجية و هي تؤكد على دور المنتج الجديد و دورة حياته مع تطور التجارة الخارجية.

يفترض فرنون في نظريته أن التفوق التكنولوجي بشكل مستمر من الولايات المتحدة كونها تتوفر على المقومات الأساسية للاختراع و التي تتمثل في الطلب الداخلي، و الذي يبرز استحداث منتجات جديدة تستخدم تكنولوجيا عالية و هو ما يكسبها ميزة نسبية في البحث و التطوير.²

يطرح فرنون ثلاثة مراحل لتطوير إنتاج المنتج وفق نموذجه و هي³ :

المرحلة الأولى: مرحلة المنتج الجديد و تتم هذه المرحلة في دولة كالولايات المتحدة باعتبارها دولة صناعية كبرى، ذات مستوى دخول مرتفعة و تكنولوجيا عالية و يقتصر الإنتاج في هذه المرحلة على السوق المحلي كما أن نفقات الإنتاج تكون مرتفعة.

-المرحلة الثانية: مرحلة الانتشار يزداد انتشار المنتج تدريجيا و تنخفض تكلفته بفعل وفرات الحجم و يتطور الطلب على المنتج من خارج الولايات المتحدة و خاصة من الدول الصناعية لتنتقل تقنيات إنتاجه و تصبح هي الأخرى مصنعة له مؤدية بذلك إلى تخفيض الصادرات الأمريكية.

-المرحلة الثالثة: مرحلة المنتج النمطي في هذه المرحلة يصبح المنتج نمطيا بدرجة كبيرة في أسواق الدول الصناعية ومعروفا بالكامل، عندها يبدأ التفكير في إقامة المشاريع في بعض الدول النامية و ذلك بسبب الانخفاض في مستويات الأجور فيها .

¹ عبد الرحمان روابح، مرجع سابق، 121.

² عبد الجليل هويدي، مرجع سابق، ص 11.

³ مرجع سابق، ص ص 11، 12.

المبحث الثالث: عموميات حول التمويل

إن المؤسسات بتنوع نشاطها و توسعه تبحث عن تغطية إحتياجاتها من رؤوس الأموال، إذ أن هذه الإحتياجات قد تكون عند نشأة المؤسسة أو عند تجديد وسائل الإنتاج، أو في حالة عجز مؤقت على مستوى خزيتها. إن تغطية هذه الإحتياجات إلى الأموال يتم بواسطة ما يعرف التمويل.

على هذا الأساس قسمنا هذا المبحث إلى ثلاثة مطالب، حيث سنتناول في المطلب الأول تعريف التمويل و أهميته و في المطلب الثاني مبادئ التمويل و خطواته، أما في المطلب الثالث سنتناول فيه أشكال التمويل و مصادره.

المطلب الأول: تعريف التمويل و أهميته

سننطلق في هذا المطلب إلى تعريف التمويل بالإضافة إلى أهميته.

أولاً: تعريف التمويل

هناك عدة تعاريف لهذا المصطلح منها:

التعريف الأول: "يعرف التمويل بأنه البحث عن الطرائق المناسبة للحصول على الأموال و اختيار و تقييم تلك الطرائق و الحصول على المزيج الأفضل بينها بشكل يناسب كمية و نوعية إحتياجات و التزامات المؤسسة المالية¹."

التعريف الثاني: "تلك المجموعة من القرارات حول كيفية الحصول على الأموال اللازمة لتمويل إستثمارات المؤسسة، وتحديد المزيج التمويلي الأمثل من مصادر التمويل المقترضة للأموال المملوكة من أجل تغطية إستثمارات المؤسسة²."

التعريف الثالث: "يعرف التمويل بأنه توفير الأموال من أجل إنفاقها على الإستثمارات و تكوين رأس المال الثابت بهدف زيادة الإنتاج و الاستهلاك³."

التعريف الرابع: "يعرف التمويل على أنه البحث على الطرق المناسبة للحصول على الأموال و اختيار و تقييم تلك الطرق و الحصول على المزيج التمويلي الأفضل بينها بشكل مناسب نوعية و كمية إحتياجات متطلبات المؤسسة المالية⁴."

¹ طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2002، ص 13.

² حمزة الشبيخي، إبراهيم الجزراوي، الإدارة المالية الحديثة، دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، 1998، ص 20.

³ هيثم صاحب عجم، نظرية التمويل الدولي، دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، 1998، ص 20.

⁴ هيثم محمد الزغبي، الإدارة و التحليل المالي، دار الفكر للطباعة و النشر، عمان، 2000، ص 77.

التعريف الخامس: "التمويل يعني توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع و تطوير مشروع خاص أو عام أي إمداده بالأموال اللازمة وقت الحاجة إليها¹."

من خلال التعاريف السابقة يمكن القول بأن التمويل هو مختلف العمليات التي تمكن المؤسسة من الحصول على الأموال اللازمة لتمويل نشاطها سواء كان من مصادر قصيرة، أو متوسطة أو طويلة الأجل.

ثانيا: أهمية التمويل

يمكن تلخيص أهمية التمويل في النقاط التالية² :

- المحافظة على الطاقة الإنتاجية للمؤسسة.
- تحريك الأموال المجمدة سواء داخل المؤسسة أو خارجها.
- المحافظة على سيولة المؤسسة لحمايتها من خطر الإفلاس و التصفية.
- يعتبر التمويل وسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من العجز المالي.
- يساهم في تحقيق رغبة المؤسسة من أجل اقتناء أو استبدال المعدات أو الآلات.

المطلب الثاني: مبادئ التمويل و خطواته

سننترق في هذا المطلب إلى مبادئ التمويل ثم خطواته

أولاً: مبادئ التمويل

- يرتكز التمويل على العديد من المبادئ التي يجب أخذها بعين الاعتبار و اتخاذ قرار التمويل و هي³ :
- ضرورة الموازنة بين العائد و المخاطرة:** حيث لا يجب السعي إلى المبادرة بمخاطر مالية جديدة ما لم يكن هناك عائد إضافي متوقع من هذه العملية.
- الأخذ بعين الاعتبار القيمة الزمنية للنقود:** من المبادئ الأساسية للتمويل أن النقود لها قيمة زمنية مصاحبة لها، فالدينار الذي يمكن الحصول عليه الآن أعلى من نفس الدينار الذي يمكن الحصول عليه العام القادم و لذلك تنص على أنه من الأفضل السعي للحصول على الأموال مبكراً كلما كان ذلك ممكناً.

¹ عدنان هاشم السمراي، الإدارة المالية، دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، 1997، ص23.

² منير شاكر محمد، التحليل المالي، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، 2005، ص 259.

³ هيثم محمد الزغبي، مرجع سابق، ص 78.

-**كفاءة أسواق رأس المال:** بما أن هدف التمويل هو تعظيم ثروة الملاك أو حملة الأسهم حيث لا يمكن قياس هذه الثروة إلا من خلال كفاءة الأسواق المالية. و السوق الكفاء هو ذلك السوق الذي تعكس فيه قيم الأصول في أي لحظة.

-**الأخذ بعين الاعتبار التأثيرات الضريبية:** عند اتخاذ أي قرار تمويلي على المسير المالي الأخذ بعين الاعتبار تأثيرات الضريبة على هذا القرار، معنى هذا أن جميع التدفقات النقدية يجب أن تحسب بعد خصم الضريبة.

-**إشكالية الوكالة:** تنشأ إشكالية الوكالة من مبدأ فصل الملكية عن التسيير و نظرا لهذا الفصل فإن المسيرين قد يتخذون قرارات لا تتفق مع أهداف الملاك في تعظيم قيمة الأسهم على الأقل في الأجل القصير، كذلك فإنهم يحاولون تعظيم منافعهم الخاصة من حيث المرتبات و الحوافز، و ذلك على حساب الملاك كما قد يتجنبون الدخول في مشروعات ذات مخاطر مرتفعة على الرغم من إرتفاع العائد لأنها قد تكلفهم فقدان مناصبهم.

ثانيا: خطوات التمويل

إن تنفيذ وظيفة التمويل يختلف من مؤسسة إلى أخرى و هذا وفقا لعدة معايير كحجم المؤسسة و طبيعة نشاطها بالإضافة إلى المحيط الذي تنشط فيه و لهذا نجد صعوبة في توفر خطوات موحدة للتمويل، بالرغم من هذه الصعوبات إلا أنه يمكن تقديم خطوات أساسية يجب أن تتوفر أثناء تنفيذ وظيفة التمويل، و يمكن إدراجها كما يلي¹ :

1- التعرف على الاحتياجات المالية للمؤسسة: على المؤسسة أن تعرف باستمرار الاحتياجات المالية في الفترة الحالية و المستقبلية، بعد ذلك يجب ترتيب هذه الاحتياجات وفق أولويتها و أهميتها لكي يتم النظر فيما هو متوفر فيها، و هذا الأمر يتطلب من المخطط المالي أن يضع خطة مالية تتسم بالمرونة، و عند تأسيس أي مشروع فإنه لا بد من تحديد متطلبات المشروع من أصول ثابتة كالأراضي و المباني.

2- تحديد حجم الأموال المطلوبة: بعد أن يتم التعرف على الاحتياجات المالية تبدأ عملية تحديد كمية الأموال المطلوبة لتغطية هذه الاحتياجات و هذه الخطوة ليست سهلة لأنه من الصعب تقدير كمية الأموال بشكل دقيق، و لهذا لا بد من تحديد حدين لتمويل أي صفقة أو عملية و هما الحد الأدنى و الحد الأعلى، و محاولة الالتزام بهذين الحدين .

فريد عبة، محاضرات في مقياس السوق و الأدوات المالية، لطلبة سنة أولى ماستر، تخصص نقود و مالية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2015-
2016¹.

3- تحديد شكل التمويل المرغوب: قد تلجأ المؤسسة إلى الاعتماد على القروض إلى إصدار بعض الأسهم و السندات و عادة ما يتم تحويل الأنشطة الموسمية بقروض موسمية ذات دفعات موسمية، تجدر الإشارة إلى ضرورة عدم الإسراف في إصدار الأسهم و السندات لأن ذلك يترتب التزامات معينة على المؤسسة و هذا حال القروض أيضا ولهذا تأتي ضرورة التناسب بين مدة التمويل و أسلوب التمويل.

4- وضع برنامج زمني للاحتياجات المالية: بعد أن يتم تحديد الاحتياجات و مقدارها و شكل التمويل فإنه من المفضل أن يتم وضع خطة أو جدول زمني، و أثناء وضع الجدول الزمني لابد من الأخذ بعين الاعتبار المدة التي يحتاجها الممول لكي يلي طلبات التمويل المقدمة من طرف المؤسسة .

5- وضع و تطوير الخطة التمويلية: تتضمن الخطة التمويلية النشاطات التي ستحقق بها الأموال والعائدات المتوقعة منها، بالإضافة إلى الضمانات التي تساعد في الحصول على الأموال اللازمة وتجنب المشاكل المتعلقة بالسداد و أن هذه الخطة تبين أيضا مقدار التدفقات الداخلة و الخارجة الشيء الذي يطمئن المقرضين على منح أموالهم عندما يعلمون مواعيد استردادها.

6- تنفيذ الخطة التمويلية و الرقابة عليها و تقييمها: إن تنفيذ الخطة يتطلب أن تكون موضوعة بشكل جيد قابل للتطبيق كما يتطلب المتابعة المستمرة و تصحيح الانحرافات الناجمة عن التنفيذ الخاطئ أو أسباب أخرى، و لا شك أن الخطة التمويلية يمكن أن تتقادم لهذا لابد من العمل على تحديثها و تعديلها وفق المتطلبات الحديثة .

المطلب الثالث: أشكال التمويل و مصادره

سننتقل في هذا المطلب إلى أشكال التمويل بالإضافة إلى مصادره.

أولا: أشكال التمويل

يمكن تقسيم التمويل من عدة نواحي ندرجها فيما يلي:

1- من حيث المدة: يصنف التمويل من حيث المدة إلى ¹:

-التمويل قصير الأجل: يقصد بالتمويل قصير الأجل تلك الأموال التي تحصل عليها المؤسسة من الغير وتلتزم بردها خلال فترة لا تتجاوز السنة.

-التمويل متوسط الأجل: يعرف بأنه ذلك النوع من التمويل الذي يتم سداه خلال فترة تزيد عن السنة وتقل عن خمسة سنوات.

¹ منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، توزيع منشأة المعارف، مصر، 1997، ص ص 5، 6 .

-التمويل طويل الأجل: و هو التمويل الذي يمتد لأكثر من خمس سنوات، يكون موجها لتمويل العمليات الاستثمارية طويلة الأجل.

2-من حيث مصدر التمويل:يصنف التمويل من حيث مصدر التمويل إلى¹ :

-تمويل داخلي: هو مقدرة المؤسسة على تغطية احتياجاتها المالية اللازمة لسداد الديون و تنفيذ الاستثمارات و كذلك زيادة رأس المال العامل من الأموال الذاتية للمؤسسة.

-تمويل خارجي: هو تمويل الاستثمارات الجديدة في المؤسسة بالاعتماد على الأموال التي يتم الحصول عليها من المصادر الخارجية.

3-من حيث الغرض من التمويل: ويشمل التمويل من حيث الغرض² :

-تمويل الاستغلال: يتمثل في استغلال الأموال التي ترصد لمواجهة النفقات التي تتعلق أساسا بتشغيل الطاقة الإنتاجية للمشروع قصد الاستفادة منها كنفقات شراء المواد الخام أو دفع أجور العمال و ما إلى ذلك من المدخلات اللازمة لإتمام العملية الإنتاجية.

-تمويل الاستثمار: يتمثل في الأموال المخصصة في مواجهة النفقات التي تترتب عنها طاقة إنتاجية جديدة أو توسيع الطاقة الإنتاجية للمشروع، كإقتناء آلات و تجهيزات و ما إلى غير ذلك.

ثانيا: مصادر التمويل

يقصد بمصادر التمويل تشكيلة الأموال التي تحصل عليها المؤسسة بهدف تمويل استثماراتها، فهناك مصادر تمويل قصيرة الأجل و متوسطة الأجل، بالإضافة إلى طويلة الأجل.

1-مصادر التمويل قصيرة الأجل

-**الائتمان التجاري:** هو الائتمان الناشئ بين المؤسسات من خلال المبيعات الآجلة حيث يسجل من قبل المشتري على أنه حسابات دائنة و أوراق دفع و من قبل البائع على أنه حسابات مدينة و أوراق قبض .

-يعرف أيضا عندما تشتري المؤسسة (المشتري) بضاعة أو مواد أولية و خامات من مؤسسة أخرى (المورد) فإنها لا تضطر إلى دفع ثمن هذه المشتريات نقدا، و خلال هذه الفترة و حتى تاريخ دفع قيمة هذه البضاعة (من تاريخ الحصول على البضاعة حتى تاريخ تسديد الثمن) فإن المؤسسة تصبح مدينة للمورد و تدون قيمة هذه البضاعة بقائمة المركز المالي للمؤسسة المشتريه تحت حساب الموردون أو حسابات أوراق الدفع بجانب الخصوم بينما تظهر قيمة هذه البضاعة بقائمة المركز المالي للمؤسسة

¹ ناصر دادي عون، تقنيات مراقبة التسيير، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1999، ص 83.

² حسن عطا غنيم، دراسات في التمويل، المكتبة الأكاديمية، مصر، 2005، ص 203.

الموردة تحت حساب الذمم بجانب الأصول و يشكل هذا ما يسمى بالتمويل قصير الأجل في شكل ائتمان تجاري بسبب وجود فترة بين تاريخ إستلام البضاعة و دفع الثمن.¹

-**الائتمان المصرفي**: يقصد بالائتمان المصرفي في هذا الصدد القروض قصيرة الأجل التي تحصل عليها المؤسسة من البنوك، و يأتي هذا النوع من الائتمان في المرتبة الثانية بعد الائتمان التجاري، وذلك من درجة اعتماد المؤسسة عليه كمصدر للتمويل قصير الأجل و يتميز الائتمان المصرفي بأنه أقل تكلفة من الائتمان التجاري في الحالات التي تفشل فيها المؤسسة في الاستفادة من الخصم، كما يعتبر مصدرا مقبولا لتمويل الأصول الدائمة في المؤسسات التي تعاني من صعوبات في تمويل تلك الأصول من مصادر طويلة الأجل، يضاف إلى ذلك أنه أكثر مرونة من الائتمان التجاري إذ يأتي في صورة نقدية وليس في صورة بضاعة، غير أنه أقل مرونة منه في ناحية أخرى ذلك أنه لا يتغير تلقائيا مع تغير حجم النشاط.²

2- مصادر التمويل متوسطة الأجل: و يضم نوعان هما³:

-**القروض المباشرة متوسطة الأجل**: تمثل القروض متوسطة الأجل نوعا من القروض التي تلتزم المؤسسة عند حصولها عليها بسداد كل من أصل القرض و الفائدة المستحقة في تاريخ معين. وتخضع عملية الإقتراض في هذه الحالة لشروط الاتفاق ما بين المؤسسة و ما بين المقرض وذلك فيما يتعلق بمعدل الفائدة و تاريخ الاستحقاق و أسلوب السداد. و تحصل المؤسسات على هذا النوع من القروض من المؤسسات المالية المختلفة كالبنوك أو شركات التأمين أو بعض الهيئات العامة.

-**الاستئجار**: تشير عملية الاستئجار إلى اتفاق بين مؤسستين بحيث تقوم المؤسسة المستأجرة باستخدام أحد الأصول المملوكة للمؤسسة الأخرى و ذلك مقابل التزامها بدفع مبلغ معين، وفقا لهذا الأسلوب تستطيع المؤسسة المستأجرة أن تستفيد من خدمات الأصل الذي تحتاج إليه لفترة زمنية معينة دون الحاجة إلى شرائه.

3- مصادر التمويل طويلة الأجل: و تضم ما يلي:

-**الأسهم العادية**: عبارة عن صك يؤكد لحامله ملكية حصة في رأسمال المؤسسة تعادل المبلغ الذي دفعه، وهذا الصك يبين حق حامله في الاشتراك في توجيه سياسة المؤسسة من خلال الآراء التي يطرحها في الاجتماعات التي تعقد للمساهمين أو من خلال حق انتخاب أعضاء مجلس الإدارة و عند إصدار صك

¹ عيد الغفار حنفي، الإدارة المالية، دار وائل، عمان، دون سنة النشر، ص 130

² منير إبراهيم هندي، مرجع سابق، ص ص 8، 9.

³ محمد صالح الحناوي، نهال فريد مصطفى، و آخرون، الإدارة المالية، الدار الجامعية، مصر، 2004، ص ص 234، 235.

السهم العادي يوقع عليه المدير المسؤول و المفوض من قبل المؤسسين في حالة إصدار أسهم لزيادة رأسمال مؤسسة قائمة بالفعل و تحدد القيمة الاسمية للسهم و تدرج على وجه الصك و تسجل في دفاتر المؤسسة، و على هذا فإن القيمة الاسمية للسهم تعادل قيمته في دفاتر المؤسسة، غير أن القيمة الدفترية للسهم تتغير في المدى الطويل إذ تعادل القيمة الاسمية مضافا إليها الأرباح المحتجزة أثناء حياة المؤسسة. و عند تداول الأسهم العادية في البورصة قد تباع و تشتري بقيمة مخالفة عن القيمة الاسمية أو الدفترية، أي قيمة ثلاثة تعرف بالقيمة السوقية و هي القيمة الحقيقية للسهم لأنها تتغير طبقا لمعدلات الأرباح التي تحققها المؤسسة و ظروف العرض و الطلب و نمط تداول الأوراق المالية في البورصة. كل ذلك يعكس درجة وعي المستثمر و كمية المعلومات المتاحة عن المؤسسة و هذا يؤثر في قرار تداول الأسهم في سوق الأوراق المالية¹.

-حقوق الأسهم العادية: لحملة الأسهم العادية مجموعة من الحقوق ندرجها فيما يلي²:

***الحق في الحصول على الأرباح:** لحملة الأسهم العادية الحق في الحصول على ما تبقى من أرباح بعد تسديد مستحقات حملة السندات و حملة الأسهم الممتازة. و قد يحصل المساهمون على هذه الأرباح على شكل توزيعات نقدية، و قد يتم الاحتفاظ بهذه الأرباح على شكل أرباح محتجزة. و مع أن توزيعات الأرباح تفيد المساهمين بشكل مباشر فإن احتجاز الأرباح لأغراض إعادة استثمارها المؤسسة يفيد المساهمين بشكل غير مباشر لأنه يزيد القوة الايرادية للمؤسسة و يؤدي بالتالي إلى زيادة الأرباح الموزعة المستقبلية.

***الحق في الحصول على الحقوق في حالة التصفية:** كما أن لحملة الأسهم العادية الحق في الحصول على الأرباح فإن لهم الحق في الحصول على ما تبقى من قيمة أصول المؤسسة عند التصفية أي أن حملة الأسهم العادية لا يحصلون على حقوقهم إلا بعد تسديد حقوق الدائنين جميعا و حقوق حملة الأسهم الممتازة . مما يعني أن حملة هذه الأسهم قد يحصلون على حقوقهم كاملة أو على جزء منها و قد لا يحصلون على شيء أبدا. و يعتبر هذا جزءا من المخاطرة التي يتحملها حملة الأسهم العادية باعتبارهم مالكين للمؤسسة.

***الحق في التصويت:** يتميز حملة الأسهم العادية بالحق في التصويت على انتخاب أعضاء مجلس الإدارة أو تعديل النظام الأساسي للمؤسسة و قد يتضمن التعديل الأخير زيادة عدد الأسهم العادية المصرح بها، أو الدخول في مفاوضات إندماج و يمكن للمساهمين التصويت على هذه الأمور بشكل شخصي أو بموجب توكيل. و التوكيل عبارة عن نموذج يفوض المساهم بموجبه شخصا آخر بالتصويت نيابة عنه ثم يوقع هذا النموذج.

¹ محمد سعيد عبد الهادي، الإدارة المالية، دار الحامد للنشر و التوزيع، عمان، 2002، ص ص 218، 219.

² فايز تيم، مبادئ الإدارة المالية، الطبعة الثالثة، إثراء للنشر و التوزيع، عمان، 2013، ص ص 135، 136.

***حق الأولوية في الاكتتاب:** يمنح هذا الحق حملة الأسهم العادية الأولوية في شراء أية أسهم جديدة تصدرها المؤسسة .

-**الأسهم الممتازة:**تعرف بأنها شكل من أشكال رأس المال المستثمر في الشركة، يقدم لمالكيه ميزتين هما عائد محدد(كنسبة من قيمة السهم)، و مركز ممتاز تجاه حملة الأسهم العادية.¹

يحصل حامل الأسهم الممتازة على الربح نتيجة لمنحه هذا الحق في كويون الإصدار، و يكون مقدار الربح بنسبة مئوية ثابتة من القيمة الاسمية للسهم الممتاز، و له الأولوية في الحصول على قيمة هذه النسبة قبل حملة الأسهم العادية و لحاملها الأولوية في الحصول على نصيبه عند التصفية. ولا يتمتع حملة الأسهم الممتازة بحق التصويت عند حضور اجتماعات الجمعية العمومية، لا يحصل حامل السهم الممتاز على حصة من الأرباح إلا بعد تحقيق هذه المؤسسة أرباح تقرر توزيعها.²

-**الأرباح المحتجزة:** تمثل الفائض المتراكم من سنوات سابقة أي الأرباح الصافية المرحلة من سنوات مضت و التي يتم احتجازها و لم توزع على المساهمين أو يمكن اعتبارها بمثابة إحتياطات حرة أي أن المؤسسة يمكنها استخدامها في مجالات التوظيف المختلفة لتوسيع مجالات نشاطها.³

-**السندات:**أوراق مالية ذات قيمة اسمية تصدر من جهات عديدة مثل الدولة و الشركات و تطرح للتداول إلى الأفراد و المؤسسات بهدف الحصول على التمويل طويل الأجل و نقصد بالقيمة الاسمية للسند القيمة المحددة له في وثيقة الإصدار و تتضمن هذه الوثيقة شروط إضافة إلى تحديد القيمة الاسمية كمعدل الفائدة السنوي الواجب دفعه لحامل السند، و عادة يكون على شكل نسبة مئوية من القيمة الاسمية له، ويتم تحديد تاريخ الاستحقاق و طريقة تسديد قيمة السند، و لحامل السند حق الحصول على الفوائد و قيمة السند في تاريخ الاستحقاق.⁴

¹ محمد عقل مفلح، مقدمة في الإدارة المالية و التحليل المالي، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع، بدون بلد النشر، 2009،ص 113.

² دريد كامل آل شبيب، مقدمة في الإدارة المالية المعاصرة، دار المسيرة للنشر و التوزيع، عمان، 2007، ص 207.

³ محمد سعيد أنور سلطان، إدارة البنوك، دار الجامعة الجديدة،مصر، 2005، ص 197.

⁴ دريد كامل آل شبيب،مرجع سابق، ص 211.

خلاصة الفصل:

على ضوء ما سبق يمكن القول أن المفهوم العام للتجارة الخارجية هو أن المعاملات التجارية الخارجية التالية انتقال رؤوس الأموال و إنتقال الأشخاص و انتقال السلع تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة.

من أبرز أسباب قيام التجارة الخارجية هو أن لا تستطيع أي دولة تحقيق الاكتفاء الذاتي كلياً بنفسها.

تكمن أهمية التجارة الخارجية في السلع و الخدمات التي تمثل مصدراً أساسياً للنشاط الاقتصادي للدول ويؤدي ذلك إلى تقوية التنافسية للدول مما يؤدي إلى التخصص و زيادة كفاءة الإنتاج. كما أن سياسات التجارة الخارجية تنقسم إلى سياسة الحرية و سياسة الحماية.

نجد في تفسير نظريات التجارة الخارجية النظرية الكلاسيكية و النيوكلاسيكية و الحديثة.

إن التمويل هو مختلف العمليات التي يمكن المؤسسة من الحصول على الأموال اللازمة لتمويل نشاطها سواء كان من مصادر قصيرة أو متوسطة أو طويلة.

تكمن أهمية التمويل في أنه يعتبر كوسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من العجز المالي.

تنقسم مصادر التمويل إلى مصادر قصيرة الأجل و متوسطة الأجل و طويلة الأجل .

الفصل الثاني

دور التقنيات المستخدمة في
تمويل التجارة الخارجية

تمهيد:

تطلب التطور الهائل لحجم التجارة الخارجية و الذي إستغرق عقود طويلة ضرورة إيجاد آليات لضمان حقوق كل من المصدر و المستورد، فكانت البنوك هي الوسيط.

تعددت التقنيات و الوسائل المستعملة من طرف المتعاملين الاقتصاديين في مجال التجارة الخارجية من أجل تسوية معاملاتهم.

يمكن تصنيف تقنيات تمويل التجارة الخارجية إلى تقنيات تمويل قصيرة الأجل و متوسطة وطويلة الأجل، ومن أبرز التقنيات التي تتميز بالأمان و الاستعمال الكبير في مجال التجارة الخارجية نجد أن الاعتماد المستندي من أهم تقنيات التمويل بالإضافة إلى تقنية التحصيل المستندي .

لهذا سيتم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث كما يلي:

المبحث الأول: تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل

المبحث الثاني: عموميات حول الاعتماد المستندي

المبحث الثالث: تقنيات تمويل التجارة الخارجية متوسطة و طويلة الأجل

المبحث الأول: تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل

إن أكبر عائق يقف أمام التجارة الخارجية هو مشكل التمويل حيث أصبح دخول الأسواق الخارجية و التعامل فيها متعلق بالدرجة الأولى بشروط التمويل و التسهيلات التي يقدمها المصدر لزبونه الأجنبي، و لهذا لم يعد يقتصر دور الجهاز البنكي الذي يتدخل في التجارة الخارجية على إستعمال التقنيات التقليدية في التمويل، و إنما تعدها بحكم النافسة السائدة و التحولات الاقتصادية وذلك بتقديم جملة من الخدمات للمؤسسات المصدرة و المستوردة في أقل وقت، و تستعمل المؤسسات في هذا الإطار نوعين رئيسيين من تقنيات تمويل التجارة الخارجية القصيرة الأجل و هي إجراءات التمويل البحث و إجراءات الدفع و القرض.

المطلب الأول: إجراءات التمويل البحث

تأخذ إجراءات التمويل البحث ثلاثة أنواع رئيسية نذكرها كما يلي:

أولاً: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير¹ :

هي طريقة تمويل قصيرة الأجل، تنتمي إلى فئة قروض الموردين و لكنها تخص العمليات التي لا يتعدى آجال تسديدها 18 شهر من تاريخ الشحن، و بموجب هذه التقنية تمكن للمصدر الذي منح زبونه آجال للدفع من الحصول على تمويل إجمالي لحقوقه. و في مقابل ذلك يقوم البنك بخصم الورقة المالية فيقبلها إذا كانت عبارة عن سفتجة أو يضمنها إذا كانت سند لأمر و يجب أن تتضمن الورقة ما يلي:

- نوع البضاعة.

- اسم الزبون.

- البلد المستورد.

- تاريخ الشحن.

- تاريخ التسديد.

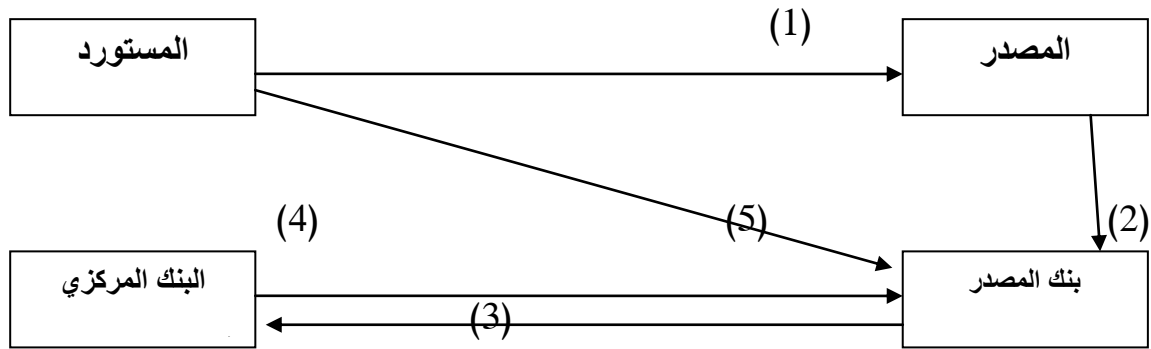
¹ يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية، دار الرابطة للنشر و التوزيع، عمان، 2013، ص ص 81، 80.

-مبلغ الفاتورة.

تغطي القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير نقل البضائع إلى غاية الحدود الجمركية لبلد المصدر، و تكون التعبئة على مجموع الحقوق إذا كانت هذه الأخيرة بالعملة الأجنبية، و نسب الفائدة المطبقة على هذا القرض تكون في غالب الأحيان 0.75%.

بالإضافة إلى ذلك توفر هذه القروض تغطية ضد المخاطر السياسية و التجارية و لكنها غير إجبارية. و الشكل أسفله يوضح أهم خطوات سير تقنية القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير.

شكل رقم (01-02): مخطط يوضح سير تقنية القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير



المصدر: يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية، دار الرياء للنشر و التوزيع، عمان، 2013، ص 81.

(1): سحب الورقة المالية.

(2): خصم الورقة التجارية.

(3): إعادة الخصم من طرف البنك المركزي.

(4): التسديد عند تاريخ الاستحقاق.

(5): تسديد قيمة المبلغ المسحوب.

ثانيا: التسبيقات بالعملة الصعبة

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسبيق بالعملة الصعبة. و بهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها، حيث 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، و تتم هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة¹.

عليه فإن التسبيق الممنوح من طرف البنك يستطيع أن يصل إلى 100% من مبلغ الحقوق، في حين لا يجب أن تتجاوز مدة إستحقاقه 18 شهر، و تتم خلال ثلاثة مراحل هي² :

المرحلة الأولى: يتحصل المصدر على مبلغ بالعملة الصعبة من بنكه يكون مساويا للدين المستحق على زبونه الأجنبي، و يكون هذا التسبيق مرتبطا بتاريخ استحقاق الدين و يشترط على المصدر تقديم أوراق الإثبات (وثائق النقل، بوليصة التأمين... الخ) التي تمكن من إرسال البضاعة، كما أنه لا يوفر التمويل الأولي للصادرات نتيجة مرور البضاعة على الجمارك و يكون معدل الفائدة المحدد من طرف البنك التجاري مرتبط بمعدلات الأورو عملة.

المرحلة الثانية: يقوم المصدر بتحويل العملات الصعبة المحصل عليها، مما يسمح للمصدر بإعادة تكوين خزينته بالعملة المحلية و عليه يباشر البنك بنفسه إجراء هذا التبادل و يقدم للمصدر المبلغ المحول إلى العملة المحلية في نفس اليوم الذي تتم فيه عملية الصرف و هذا ما يضع حدا لخطر الصرف.

المرحلة الثالثة: يتم تسديد هذا التسبيق عن طريق الإيرادات الناتجة من التصدير، علما أن التسبيق يمكن أن يغطي إجمالي قيمة الصفقة التجارية كما يمكن أن يكون جزئيا.

أهم مزايا هذه التقنية ما يلي:

¹ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003، ص ص 114، 115.

² يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص ص 82، 83.

-تعتبر تقنية التسبيق بالعملة الصعبة آلية للتغطية من خطر سعر الصرف انطلاقاً من تاريخ إمضاء العقد و مصدراً لتمويل الصادرات.

-سهولة الحصول على تسبيقات بالعملة الصعبة.

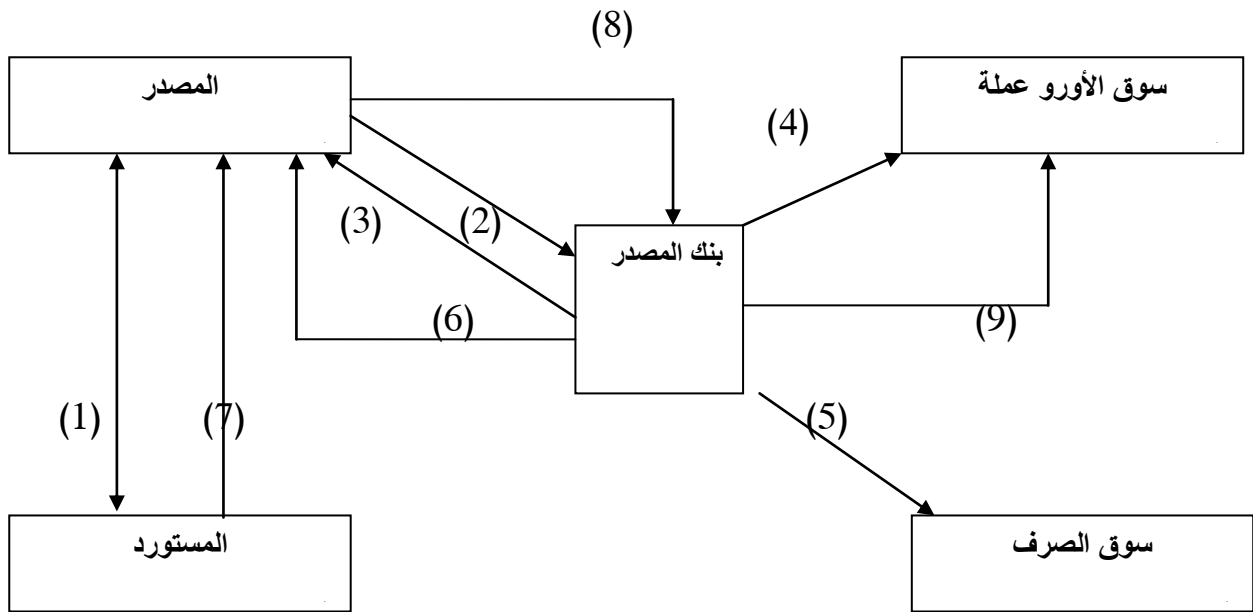
-طريقة إستعمالها بسيطة و لا تتطلب الكثير من الشكليات، لأنها متعلقة بعملية ذات طابع تجاري و لا يمكن إعادة خصمها في البنك.

-نفقاتها منخفضة عن نفقات القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير.

-لا تخضع العملية لإجراءات إلزامية أو ترخيصات مسبقة.

الشكل التالي يبين سير تقنية التسبيقات بالعملة الصعبة.

شكل رقم(02-02): مخطط يوضح سير تقنية التسبيقات بالعملة الصعبة



المصدر: يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية ، دار الراية للنشر و التوزيع، عمان، 2013، ص84.

(1): عقد تجاري.

(2): طلب التسبيقات.

(3): موافقة البنك.

(4): قرض بالعملة الصعبة.

(5): بيع العملة الصعبة مقابل العملة المحلية.

(6): تقديم القروض بالعملة المحلية.

(7): الدفع بالعملة الصعبة.

(8): التسديد بالعملة الصعبة.

(9): تسديد سوق الأورو عملة.

ثالثاً: عملية تحويل الفاتورة (شراء أو خصم الديون بالجملة)

يعتبر شراء أو خصم الديون بالجملة أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية و ذلك عن طريق قيام إحدى المؤسسات المالية المتخصصة في هذا المجال و تسمى "فاكتور" أو إحدى البنوك التجارية بشراء حسابات القبض أو الدعم المدنية (كمبيالات، سندات إذنية، فواتير... الخ) للمؤسسات الصناعية أو التجارية و التي تتراوح مدتها بين 30 يوماً و 120 يوماً والتي تتوقع هذه المؤسسات تحصيلها من مدينها خلال السنة المالية، للحصول على السيولة النقدية لهذه المؤسسات قبل تاريخ إستحقاق هذه الحسابات المدنية.

أطراف التعامل في الفاكторинг:

تتطلب عملية الفاكторинг ثلاثة أطراف هي¹:

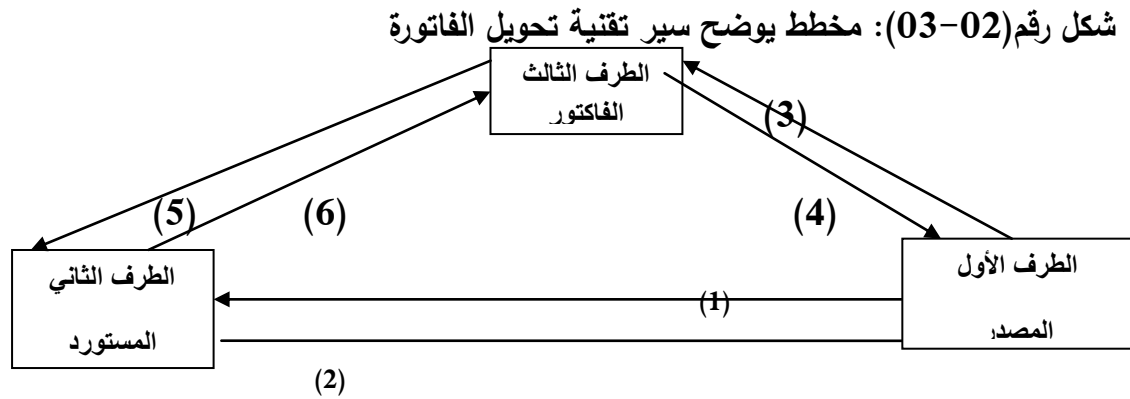
الطرف الأول: هو التاجر أو الصانع أو الموزع و هو الطرف الذي يكون في حوزته حسابات القبض أو الذمم المدينة التي تشير بها المؤسسة المالية (الفاكتور).

الطرف الثاني: و هو العميل و يقصد به الطرف المدين للطرف الأول.

الطرف الثالث: و هو مؤسسة الفاكторинг المتخصصة في هذا النشاط أو إدارة البنك التجاري.

الشكل التالي يبين سير تقنية تحويل الفاتورة.

¹صادق مدحت، أدوات و تقنيات مصرفية، دار غريب، مصر، 2001، ص 45.



المصدر: صادق مدحت، أدوات و تقنيات مصرفية، دار غريب، مصر، 2001، 46.

(1): يبيع المصدر منتجاً استهلاكياً معيناً إلى المورد و إرسال الفواتير إلى الفاكتر و ليس إلى المشتري.

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

(3): يقوم المصدر ببيع حسابات القبض إلى الفاكتر.

(4): يمنح الفاكتر المصدر نسبة معينة من قيمة حسابات القبض تصل إلى 80% إلى البائع.

(5): يقوم الفاكتر بإشعار المدين مطالباً إياه بسداد سندات الدين إليه في تاريخ الاستحقاق و يحصل 100% من قيمة الفاتورة.

(6): يقوم المستورد بتسديد قيمة سندات الدين في تواريخ استحقاقها.

المطلب الثاني: إجراءات الدفع و القرض

يختلف هذا التمويل عن التمويل السابق في كونه يجمع بين صفة الدفع و صفة القرض في آن واحد. و بصفة عامة تصادفنا ثلاث تقنيات للدفع و القرض.

أولاً: التحصيل المستندي

1- تعريف التحصيل المستندي:

التحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه و يتم السداد إما نقداً أو مقابل توقيع المشتري على كميالة، و على كل جهد ممكن في التحصيل، غير أنه لا يتحمل أية مسؤولية و لا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل و على عميل البنك أن يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها على أمر التحصيل، إلا أنه لا توجد مسؤولية على البنك في فحص هذه المستندات أو اكتشاف التناقضات الخاصة بنوع أو كمية البضاعة فهذا أمر يتم تسويته بين طرفي التعاقد¹.

2- أطراف عملية التحصيل المستندي:

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي و هي² :

-المسحوب عليه(المستورد): و هو الشخص المعني باستلام المستندات و الكميالة المرفقة بها و ذلك مقابل الدفع النقدي أو قبول الكميالة.

-الساحب(المصدر): هو العميل المصدر للبضاعة و الذي يوكل عملية التحصيل إلى البنك الذي يتعامل معه مقابل تقديم كافة مستندات البضاعة اللازمة لعملية التحصيل.

-البنك المكلف بالتحصيل: هو البنك الذي يعهد إليه البنك المسلم أو الساحب بتقديم مستندات إلى المسحوب عليه(المستورد) مقابل الدفع أو القبول و ذلك وفقاً للتعليمات الصادرة إليه من البنك المسلم.

-البنك المحول أو المسلم: وهو الطرف الذي يوكل المصدر إليه عملية التحصيل أو هو الذي يستلم المستندات من المصدر ليقوم بإرسالها إلى البنك المحصل.

3- الطرق المختلفة للتحصيل المستندي:

¹ صادق مدحت، مرجع سابق، ص ص 30، 31.

² خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية و الدولية، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، 2006، ص ص 263، 264.

يتضمن عقد بيع البضاعة المحررة بين المصدر و المستورد الشروط الخاصة بسداد قيمة البضاعة، و هي لا تخرج هنا عن ثلاثة طرق للتحصيل و هي:

-**تسليم المستندات مقابل الدفع:** يسمح للبنك المحصل تسليم المستندات للمشتري مقابل الدفع الفوري و معنى الدفع الفوري في العرف التجاري الدولي ألا يتأخر الدفع عن تاريخ وصول البضاعة إلى ميناء التفريغ. فإذا لم يرغب البائع الإنتظار حتى وصول البضاعة فإنه يشترط قيام المشتري بالسداد عند تقديم المستندات إليه و في هذه الحالة يجب أن يتضمن كل من عقد البيع و الفاتورة التجارية شرطا ينص على تقديم المستندات إلى المستورد فوراً عقب وصولها إلى البنك المحصل.

-**تسليم المستندات للمشتري مقابل قبوله للكمبيالة المسحوبة عليه:**

يسمح للبنك المحصل بتسليم المستندات إذا قام المشتري بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه و التوقيع عليها، و هذه الكمبيالة تكون مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 30 يوماً و 180 يوماً بعد الاطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل. في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي و يستطيع بالتالي أن يبيعهما لكي يدر المبلغ اللازم لسداد الكمبيالة، معنى هذا أن المشتري قد حصل على ائتمان من البائع يمتد لفترة استحقاق الكمبيالة و يتحمل البائع في هذه الحالة مخاطر عدم السداد، و لذلك يمكنه أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة.

و بهذه الطريقة يمكنه القيام بخضم الكمبيالة لدى البنك الذي يتعامل معه أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك.

- **تسليم المستندات مقابل توقيع المشتري على كمبيالة:**

لمدة 60 يوماً مثلاً على ألا تسلّم المستندات إليه إلا بعد سداد الكمبيالة عند استحقاقها.

في هذه الحالة يكون البائع قد منح المشتري فترة ائتمان و لكن تظل المستندات في حيازة البنك المحصل طوال هذه الفترة و لا يسلمها للمشتري إلا مقابل سداد قيمة الكمبيالة نقداً، و يلاحظ أن هذه الطريقة للتحصيل نادراً ما تستخدم في الحياة العملية.¹

4- مراحل و إجراءات سير تقنية التحصيل المستندي:

¹ صادق مدحت، مرجع سابق، ص ص 33، 34.

تمر تقنية التحصيل بثلاثة مراحل أساسية و هي

المرحلة الأولى: إعطاء أمر التحصيل من طرف المصدر.

المرحلة الثانية: إثبات الوثائق.

المرحلة الثالثة: الدفع.

-يقوم المصدر تنفيذًا للعقد المبرم بينه و بين المستورد بتجهيز البضاعة حسب المواصفات المتفق عليها و يتولى عملية شحنها إلى بلد المستورد و يحصل بذلك على الوثائق التي تثبت شحنه للبضائع، ثم يقوم المصدر بتجهيز المستندات و الفواتير التجارية و الوثائق الأخرى الخاصة بالبضاعة و تقديمها إلى بنكه.

-كما يقدم المصدر مجموعة تعليمات إلى بنكه ضمن مستند يسمى "رسالة التعليمات" و هذا المستند يوضح طبيعة و عدد المستندات المطلوبة، مبلغ التحصيل، طريقة التحصيل، طريقة النقل، بحث تشكل هذه الرسالة المبادئ القاعدية لمعالجة التحصيل المستندي.

كما تحتوي هذه الأخيرة على تعليمات أخرى مكتملة من أجل تحديد الإجراءات الواجب اتخاذها من طرف البنك المحصل إذا وجد صعوبات في عملية السداد، و تجدر الإشارة أنه من أجل تسهيل إجراءات التحصيل المستندي فإن هناك العديد من البنوك التي تزود عملائها من المصدرين بنماذج مطبوعة تتضمن مختلف التعليمات المحددة و التي يتعين على البنك تنفيذها، و ما على المصدر سوى أن يرفق بالنموذج المذكور المستندات الخاصة بالعملية و على البنك أن يتبع بدقة تعليمات المصدر لأنه إذا كانت البنوك غير مسؤولة في حالة عدم السداد فإنه من الممكن أن تكون مسؤولة إذا لم يتم إحترام تعليمات الأمر الموجودة برسالة التعليمات.¹

-يقوم البنك الممثل الذي يوكل إليه المصدر عملية التحصيل عند استلام المستندات التأكد من مطابقتها لبعضها البعض و مع تعليمات التحصيل المرفقة، و من ثم يقوم بإرسال كافة المستندات مع رسالة التعليمات إلى البنك المكلف بالتحصيل و الذي يتولى تقديمها إلى المستورد.

¹Ghislaine Legrand, Hubert Martini, **Management des Opérations de Commerce Internationale**, Edition Dunod, 6^{eme}Edition, Paris, p99.

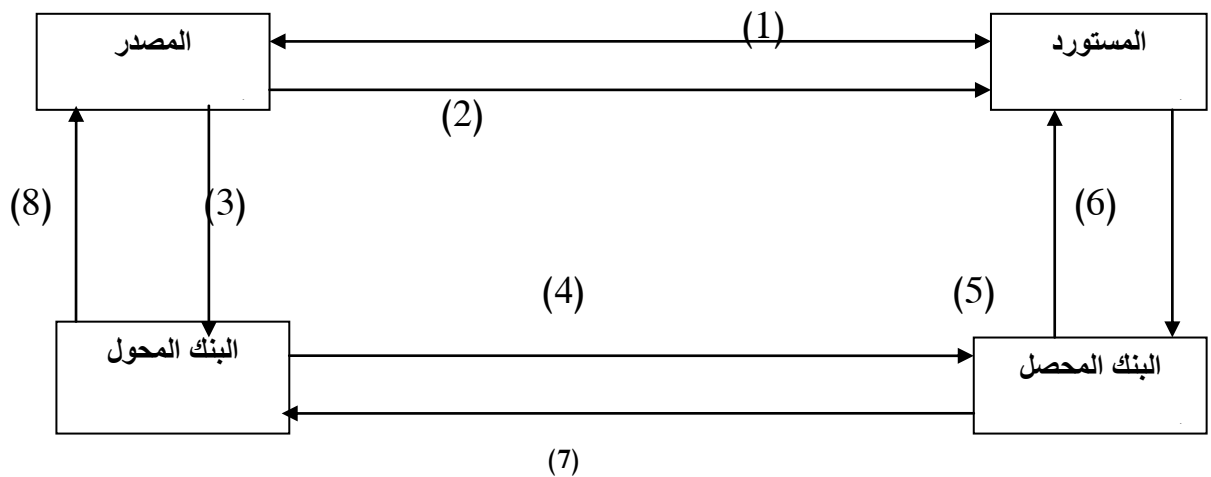
- عند إستلام البنك المحصل للمستندات يتم إعلام المستورد بوصول المستندات الخاصة بالبضاعة و تسلم إلى المستورد مقابل الدفع أو قبول الكمبيالة و دفع قيمتها بعد أجل معين، وفي حالة الدفع يتولى بنك المستورد تحويل القيمة إلى بنك المصدر حسب تعليماته.

- أما إذا سحب المستورد المستندات مقابل توقيعه على الكمبيالة فإن البنك المحصل إما أن يرسل هذه الكمبيالة إلى البنك المحول أو أن يحتفظ بها على سبيل الأمانة حتى تاريخ الاستحقاق، وعندئذ يقوم بتحصيلها من المستورد و تحويل المحصلات إلى بنك المصدر لتسجيلها في حساب المصدر لديه.

- قد يرفض المستورد الدفع أو القبول و ذلك إذ كانت المستندات مخالفة للشروط المتفق عليها في العقد المبرم بينه و بين المصدر، و يقوم البنك المحصل بإعلام المصدر برفض المستورد الدفع أو قبول الكمبيالة مبينا له أسباب ذلك الرفض، و في هذه الحالة يرجع بنك المصدر إليه ليتمكن من تسوية موضوع الخلاف مع المستورد مباشرة أو بواسطة البنوك، و قد تنتهي العملية بموافقة المستورد على الدفع أو القبول ليتمكن من الحصول على المستندات و التخليص على البضاعة، أو إصراره على رفض المستندات و يتم عندئذ إعادة شحن البضاعة أو بيعها لمستورد آخر مقابل خصم خاص.¹

الشكل التالي يبين سير تقنية التحصيل المستندي

شكل رقم (02-04): مخطط يوضح سير تقنية التحصيل المستندي



¹ زليخة كنيدي، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري، رسالة ماجستير (غير منشورة) في العلوم الاقتصادية، تخصص نفود و تمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2007-2008، ص ص 46،45.

المصدر: صادق مدحت، أدوات و تقنيات مصرفية، دار غريب، مصر، 2001، ص32.

- (1): عقد توريد البضائع.
- (2): شحن البضاعة.
- (3): إرسال المستندات مع الكمبيالة و تعليمات المشتري.
- (4): أمر التحصيل.
- (5): تقديم المستندات للمشتري.
- (6): السداد النقدي أو قبول الكمبيالة.
- (7): المبالغ المحصلة/ الكمبيالة المقبولة.
- (8): المبالغ المحصلة/ الكمبيالة المقبولة.

ثانيا: خصم الكمبيالات المستندية

تمثل هذه التقنية الطريقة الأكثر إستعمالا في تغذية خزينة المؤسسة المصدرة، فهي إمكانية متاحة للمصدر لكي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي سحبها على المستورد وفي هذه الحالة بدلا من أن يوكل المصدر بنكه بتحصيل قيمة الكمبيالة المستندية فانه يطلب من بنكه خصم هذه العمليات، فعملية الخصم تعني أن يقوم المصدر بتظهير الكمبيالة التي لم تستحق بعد تظهيرها ناقلا للملكية مقابل أن يدفع البنك قيمتها بعد خصم نسبة معينة من قيمة الورقة تسمى سعر الخصم وهذا يعني وكان البنك أعطى قيمة الكمبيالة بعد الخصم كقرض يسدد للبنك بتاريخ الاستحقاق عندما يقدمها البنك للمستورد للتحصيل¹.

تجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من القرض لا يخلو من مخاطر القروض العادية واهم هذه المخاطر ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد وحينما يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالات المستندية لفائدة زيونه فهو يتفادى تماما مثل هذه المخاطر، ولا تعتبر

¹ عبد المعطي رضا راشد، محفوظ احمد جودة، إدارة الائتمان، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 1999، ص 119 .

المستندات ضمانا كليا لتحاشي هذه المخاطر إلا في حالة الصيغة التي ذكرناها سابقا وهي السندات مقابل الدفع لأن السندات مهما كانت قيمتها القانونية في إثبات حق المصدر إلا أنها لا ترقى لكي تكون نقودا كاملة¹.

ثالثا: التحويل الحر أو التحويل المصرفي الخارجي

1- تعريف التحويل الحر:

هو أمر بالدفع معطى لبنك معين من طرف المستورد لصالح المصدر وهذا الأمر يمكن أن يكون بالعملة الوطنية أو الأجنبية².

2- الأطراف المتدخلة في عملية التحويل الحر:

يتدخل في عملية التحويل الحر الأربعة أطراف رئيسية وهي:

-**المستورد:** هو الطرف الذي يقوم بإنشاء العملية وإعطاء أمر التحويل لبنكه.

- **بنك المستورد:** هو البنك الذي يقوم بجعل حساب المستورد مدينا وجعل حسابه لدى بنك المصدر دائما بنفس المبلغ.

-**بنك المصدر:** هو البنك الذي يقوم بجعل حساب المصدر دائما بالمبلغ المحول إليه من طرف بنك المستورد.

-**المصدر:** هو الطرف المستفيد من عملية التحويل بحيث يكون حسابه البنكي دائما.³

¹ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 121.

² Josette peyraud, **Gestion FinancièreInternatiinale**,Editionvuibert, 5^{eme} Edition, paris, 1999,p242.

³ زليخة كنيدي، مرجع سابق، ص 4.

3 -مزايا وعيوب إستعمال التحويل الحر:

-مزايا إستعمال التحويل الحر:

يعتبر التحويل الحر أداة الدفع الأكثر إستعمالا ويرجع ذلك إلى عدة مزايا ندرجها كما يلي:

-السهولة في الإستعمال والبساطة.

-السرعة في التحويل فيما بين البنوك وذلك إذا ما تم التحويل عن طريق التلكس، وأفضل من

ذلك إذا ماتمت عملية التحويل عن طريق إستعمال شبكة¹S.W.I.F.T

-التكلفة المنخفضة فالتحويل الحر هو أداة منخفضة التكلفة وذلك خاصة بالنسبة للمبالغ الكبيرة لأن الرسوم البنكية لعملية التحويل ثابتة² وتتكون تكلفة التحويل من عنصرين رئيسيين وهما رسوم الإرسال والتي تكون على حساب المستورد، ورسوم التحصيل التي تكون غالبا على حساب المصدر.

-عيوب إستعمال التحويل الحر:

بالرغم من المزايا التي يقدمها التحويل الحر إلا أنه يحمل بعض العيوب ندرجها كما يلي:

-تترك عملية التحويل الإرادة المستورد والذي يمكنه وبالتالي تأخير عملية السداد.

-قد يتضمن خطر سعر صرف وذلك إذا ما تم أمر التحويل بالعملة الأجنبية.

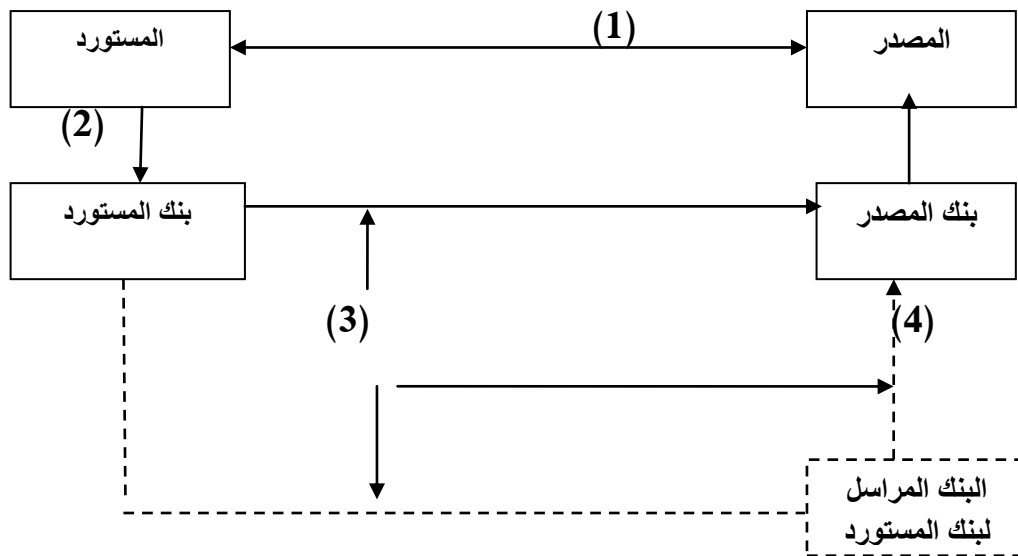
- لا يمنح أي ضمانات في حالة عدم الدفع وذلك لأنه لا يعتمد على أي مستندات.

-يقنصر استعماله بين الأطراف التي تكون بينها ثقة كبيرة ومتبادلة الشكل التالي يبين سير تقنية التحويل الحر.

¹Swift: عبارة عن نظام لشبكة من الاتصالات أنشأت عام 1973 و مقرها في بلجيكا تديرها الجمعية الدولية للاتصالات المالية الهاتفية بين البنوك و التي تستخدم وسائل للاتصالات الحديثة لتبادل الرسائل بين البنوك بدلا من الرسائل التقليدية.

²Yves simon, samirmannai, **Techniques Financières Internationale**, Edition Economica, 7^{eme} Edition, Paris, 2001, p563.

شكل رقم (02-05): مخطط يوضح سير تقنية التحويل الحر



المصدر: زليخة كنيذة، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي

بالبنك الخارجي الجزائري، رسالة ماجستير (غير منشورة) في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود و تمويل، جامعة محمد

خيضر بسكرة، 2007-2008، ص 6.

(1): العملية التجارية.

(2): إعطاء أمر التحويل.

(3): إجراء عملية التحويل.

(4): إشعار بالدفع.

رابعاً: الإعتماد المستندي

يعتبر الإعتماد المستندي من أشهر التقنيات المستعملة في تمويل الواردات نظراً لما يقدمه من ضمانات للمصدرين والمستوردين على حد سواء ونظراً لأهمية هذه التقنية خصصنا المبحث الثاني للإعتماد المستندي.

المطلب الثالث: طرق أخرى للتمويل قصير الأجل للصادرات

بالإضافة إلى كل تقنيات التمويل التي يقوم بها النظام البنكي لصالح زبائنه، فإن بعض الأنظمة تسمح بوجود طرق تمويل أخرى الهدف منها تشجيع الصادرات. وعلى هذا الأساس يجد المصدرون تسهيلات بنكية لتمويل أنشطة خاصة في تعاملهم مع الخارج، ومن هذه التقنيات نجد تقنية تأكيد الطلبية، وقروض تمويل المخزونات الموجودة بالخارج بالإضافة إلى تقنية الصفقات المتكافئة.

أولاً: تقنية تأكيد الطلبية

تتم هذه التقنية من خلال تدخل ثلاثة أطراف رئيسية هي: المستورد والمصدر ومؤسسة مالية متخصصة "مؤسسة تأكيد الطلبية" ويتمثل جوهر هذه التقنية في تحويل الطلبية من قبل المستورد إلى مؤسسة المالية المتخصصة بحيث تلتزم هذه المؤسسة بدفع قيمة السلع إلى المصدر وذلك دون حتى الرجوع إليه في مقابل تحصيل مستندات معينة.

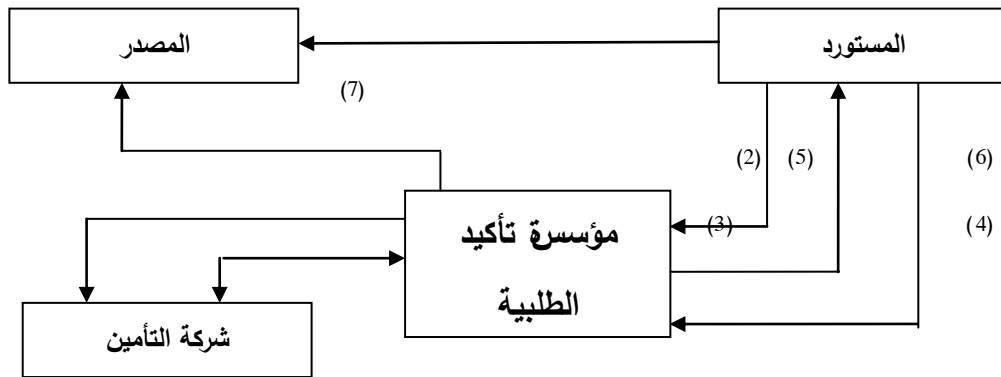
وتتم هذه العملية بطلب من المستورد ولكنها عادة ما تنفذ في بلد المصدر وهذا ما يؤدي في بعض الأحيان إلى ضرورة إستخراج بوليصة التأمين ضد خطر السياسي وتتقاضى مؤسسة تأكيد الطلبية عمولة تتكون من عنصرين وهما:

-عمولة أو تكلفة التمويل.

-عمولة تقديم خدمة تأكيد الطلبية¹.

الشكل التالي يبين سير تقنية تأكيد الطلبية.

شكل رقم(02-06): مخطط يوضح سير تقنية تأكيد الطلبية (المرحلة الأولى)



المصدر : يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية، دار الراجحة للنشر و التوزيع، عمان، 2013، ص 133 .

(1) العقد التجاري.

(2) طلب التأكيد.

(3) طلب التأمين.

(4) موافقة التأمين.

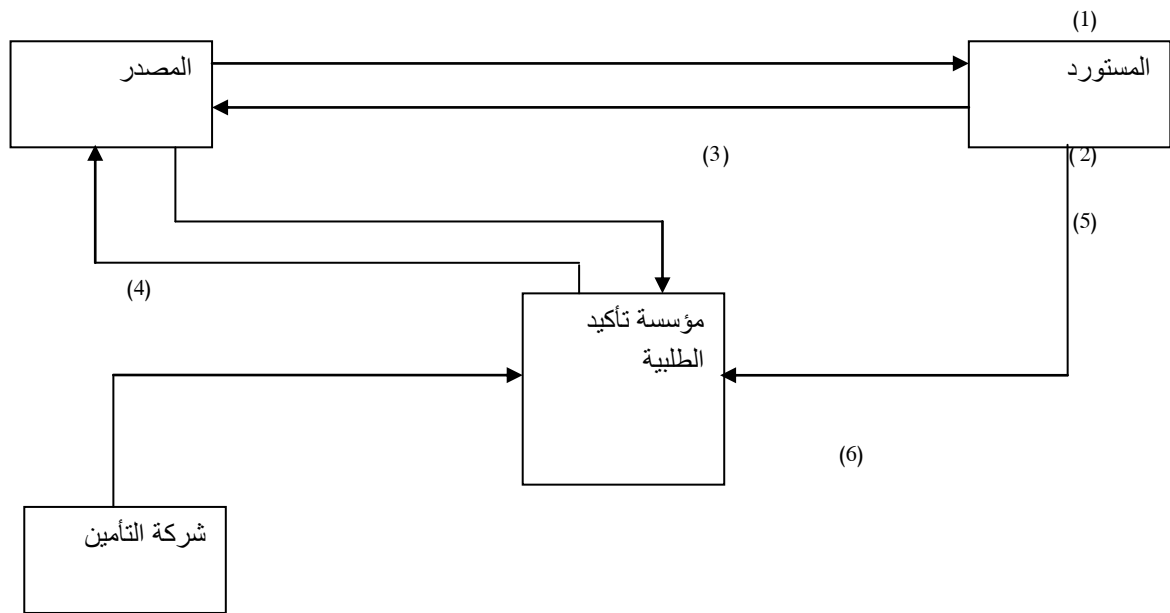
(5) موافقة المؤسسة تأكيد الطلبية.

¹ Michal jura ,Technique Financière Internationale, édition dunod,2^{eme} édition ,paris,2003,p283,284.

(6) يرسل المستورد للشركة "طلب التأكيد" عن مميزات البضاعة وشروط الدفع.

(7) رسالة تأكيد الطلبية.

شكل رقم (02-07): مخطط يوضح تقنية تأكيد الطلبية (المرحلة الثانية)



المصدر : يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية ، دار الراية للنشر و التوزيع، عمان،

2013 ، ص134.

(1) إرسال البضاعة والوثائق.

(2) رجوع الأوراق التجارية مقبولة.

(3) تقديم الأوراق التجارية مع التظهير.

(4) تسديد الفوري (يطرح من المبلغ المصاريف والعملات)

(5) التسديد وقت الإستحقاق.

(6) التعويض في حالة عدم تسديد المشتري للبنك.

ثانيا: قروض تمويل المخزونات الموجودة بالخارج

إن البنوك تمنح للمصدرين قروضا لتمويل نفقات تخزين السلع في الخارج قبل بيعها، ومن الواضح أن هذا النوع من القروض يهدف إلى المساعدة المصدرين والسماح لهم بدخول الأسواق الخارجية وتكريس تواجدهم فيها¹.

إذن فقروض تمويل المخزونات بالخارج تمنح للمؤسسات التي تملك مخزونات بالخارج ويكون مبلغ هذا القرض مرتبطا أساسا بالإحتياج الكلي لخزينة المصدر وقيمة البضائع الممولة ومدة هذا النوع من التمويل تكون ستة أشهر قابلة للتجديد مرتين².

من شروط الأساسية للحصول على هذا النوع من التمويل مايلي³:

- أن تكون السلع المخزنة مازلت ملكا للمصدر.
- أن يكون التخزين مرتبطا بنشاطات المصدر في بلد التخزين.
- أن تتم عملية التخزين في البلد الذي تباع فيه لاحقا هذه المخزونات.

ثالثا: الصفقات المتكافئة

1- تعريف الصفقات المتكافئة: تعرف على أنها أسلوب متطور لتسوية عملية التبادل التجاري الدولي دون أن يترتب عليها حركة تدفق النقدي داخل المؤسسة المصدرة بل يتم ربط عملية البيع بعملية الشراء من خلال تدفق غير نقدي للسلع والخدمات بين أطراف العملية التجارية الدولية ويمكن أن تتم هذه العملية بين طرفين أو أكثر من أطراف حركة التبادل التجاري الدولي⁴.

2- أنواع الصفقات المتكافئة: فيما يلي أهم أنواع الصفقات المتكافئة:

¹ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص122.

¹ JOSETTE PEYRARD, OP CIT, P256.

² Jacques teuliépatricktopsacalian, **Finance**, édition vuibert, 2^{eme} édition , Paris 2002, p594.

⁴ محسن أحمد الخضيرى، التمويل بدون نقود، مجموعة النيل العربية، مصر، 2001، ص137.

-التجارة التعويضية: وفقا لهذا النوع من الصفقات المتكافئة تقوم إحدى الشركات بالتعاقد على تصدير أجهزة ومعدات رأسمالية أو حقوق اختراع وأساليب الإنتاج إلى شركة أخرى وذلك في إطار مشروع مشترك على أن تحصل الشركة المصدرة على جزء من الإنتاج الشركة المستوردة سداد لقيمة ما قامت بتصديره من قبل¹.

- **ال شراء المتكافئ أو المقابل:** تتم من خلال اتفاقيتين منفصلتين أولهما تغطي عمليات التصدير لشركة معينة و الأخرى لعمليات الشراء من طرف الذي تم التصدير له، ويتم الربط بينهما من خلال اتفاقية إجراءات عامة لتنظيم عملية التبادل التجاري الدولي والتي تحدد العقوبات والجزاءات التي تطبق على الطرف الذي لم ينفذ التزاماته التي تعاقد عليها.

-**اتفاقيات المقايضة:** تتضمن عملية مبادلة سلعة بسلعة أخرى وبشكل متزامن ومتساوي في العملية و لا يترتب عليها أية تحويلات نقدية².

-**عمليات التبادل السلعي متعددة الأطراف:** كثير ما تواجه المبادلات التجارية غير النقدية في التجارة الخارجية بعدم توافق الرغبات و الاحتياجات بين طرفي عملية التبادل، من ثم يحتاج الأمر إلى طرف ثالث يرغب في ما ينتجه الطرفين وتتوفر لديه منتجات يمكن أن يبادلها معهما ومن هنا دخل إلى حيز وجود التبادل السلعي متعدد الأطراف³.

المبحث الثاني: عموميات حول الإعتماد المستندي.

يمثل قطاع التجارة أهمية كبيرة بالنسبة لاقتصاديات كافة الدول، فعن طريق الإستيراد يمكن توفير احتياجات الدولة وعن طريق التصدير يتم تشجيع وتنمية الصناعات الوطنية وإيجاد أسواق خارجية لها ودعم إمكانيات التنمية الإقتصادية وتوفير مورد هام من الدخل للعملات الأجنبية. وتقوم البنوك بتمويل عمليات التجارة الداخلية والخارجية عن طريق وساطتها بين المستوردين والمصدرين لتعمل على التقارب فيما بينهم وتوفير الثقة و الأمان لمعاملاتهم، حيث إنه في مجال هذه المعاملات التجارية يهتم المصدر والمستورد بقوة الطرف الآخر على الوفاء بالتزاماته ويمثل ذلك عنصر قلق وشك لهما، فلو بدلنا الطرفين بمؤسسات لها سمعتها الممتازة ومكانتها العالية وذات القبول العام والثقة لوجدنا الحل لإزالة ذلك القلق والشك وهذا ما يحدث فعلا في حالة

¹ زليخة كنبدة، مرجع سابق، ص 34.

² هاني حامد الضمور، التسويق الدولي، الطبعة الثالثة، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، 2002، ص 288.

³ محسن أحمد الخضيرى، مرجع سابق، ص 143.

الإعتمادات المستندية وفي هذا المبحث سنتطرق إلى الإعتماد المستندي من حيث التعريف ومراحل سيره ومبادئه، وأهميته بالإضافة إلى أنواع والمستندات المطلوبة في هذه التقنية.

المطلب الأول: تعريف الإعتماد المستندي ومراحل سيره.

سنحاول من خلال هذا المطلب التعريف بالإعتماد المستندي ومراحل سيره.

أولاً: تعريف الإعتماد المستندي

هناك عدة تعاريف وردت حول الإعتماد المستندي نذكر منها فيما يلي:

التعريف الأول: "الإعتماد المستندي عبارة عن تعهد مكتوب يصدره بنك معين يسمى البنك المصدر للإعتماد أو بنك فاتح الإعتماد بناء على طلب أحد المستوردين من عملائه وفقاً لتعليماته ويسمى معطي الأمر لصالح شخص آخر يسمى المستفيد بأن يدفع له مبلغاً من النقود بالعملة المتفق عليها خلال فترة محددة مقابل تقديم مستندات معينة محددة في عقد فتح الإعتماد"¹.

التعريف الثاني: "الإعتماد المستندي عبارة عن تعهد صادر بناء على طلب أحد عملائه ويسمى الأمر لصالح شخص آخر ويسمى المستفيد أو يقبل آخر بالدفع أو بقبول ودفع سحبات المستفيد مقابل مستندات منصوص عليها شريطة أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الإعتماد"².

التعريف الثالث: "الإعتماد المستندي يتخذ شكل وثيقة مصرفية يرسلها البنك بناء على طلب زبونه إلى بنك آخر في الخارج وهو يلي مباشرة عقد البيع بين المشتري (المستورد) وبين البائع (المصدر) ويهدف الإعتماد هذا إلى تسديد ثمن الصفقة، وبعبارة أخرى بمثابة تغطية بيع وشراء بتوسيط البنك بين طرفيها لتنفيذها"³.

التعريف الرابع: "يعرف الإعتماد المستندي عموماً بأنه تعهد خطي من أحد البنوك يصدر بناء على طلب العميل المستورد (المشتري) لصالح المستفيد المورد (البائع) وبموجبه يتعهد البنك بدفع الثمن المطلوب للمورد البائع إذا قدم جميع المستندات المطلوبة وكانت مطابقة لشروط الإعتماد"⁴.

¹حسن جليل البديري ، البنوك مدخل محاسبي و إداري، دار الورق للنشر و التوزيع، عمان، 2013، ص201.

²خالد إبراهيم التلاحمة، الوجيز في القانون التجاري، الطبعة الثانية، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، 2008، ص293.

³شاكراً القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008، ص103.

⁴بسام الطروانة حمد، محمد ملحم سبان، الأوراق التجارية و العمليات المصرفية، دار المسيرة، عمان، 2010، ص424.

التعريف الخامس: "قيام المشتري بتوسيط أحد البنوك المحلية ليحل محله في دفع قيمة البضاعة المستوردة إلى المصدر مقابل مسؤولية عن تدقيق بوليصة الشحن الأصلية وكافة وثائق الاعتماد والتي تضمن للمشتري استلام بضائعه في بلد المقصد وفق تلك الوثائق"¹.

انطلاق مما سبق ذكره يمكن تقديم تعريف شامل للاعتماد المستندي، فيمكن القول بأنه تعهد مكتوب صادر من بنك (يسمى المصدر) بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الأمر) لصالح البائع (المستفيد)، ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة زمنية معينة، متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد.

من خلال التعاريف السابقة نلاحظ أن فتح الاعتماد المستندي يتضمن وجود أطراف من أجل ضمان فعالية عقد الاعتماد المستندي وفيما يلي الأطراف المتدخلة في الاعتماد المستندي.

الأطراف المتدخلة في الاعتماد المستندي.

تتم عملية الاعتماد المستندي عادة بين أربعة أطراف هي²:

-**المستورد:** وهو الشخص أو جهة التي تطلب فتح الاعتماد بأن يتقدم بطلب رسمي يطلب فيه من البنك بإجراء ما يلزم لفتح الاعتماد لصالح المصدر الذي قد أبرم معه عقد لشراء السلعة معينة ويتعهد له من خلال عقد الاعتماد دفع قيمة هذه السلعة بعد وصول مستندات الشحن المطابقة لما هو وارد بشروط الاعتماد المفتوح.

-**المصدر:** هو مصدر البضاعة بحيث يفتح الاعتماد لصالحه وتصرف إليه قيمته عندما يتقدم من بنكه ميرزا الوثائق و المستندات التي تثبت شحن البضاعة.

-**بنك المستورد:** هو البنك الذي يقوم بفتح الاعتماد المستندي و يخطر المصدر به عن طريق بنك المصدر، وهو كثيرا ما يتدخل لحل مشكلات المستوردة و المصدر معا ويضمن تسديد قيمة الاعتماد المستندي المفتوح عند وصول المستندات الدالة على شحن البضاعة، كما يمنح للمستورد التسهيلات اللازمة لفتح الاعتماد يسدها عنه في حالة عدم وجود أموال لديه وذلك بضمان البضاعة المستوردة و لذلك تسلم المستندات لبنك المستورد مظهرة كليا لأمره فيصبح المالك لها ثم يقوم بنقل ملكيتها إلي المستورد.

¹ عمر الطروانة، إدارة الشراء و التجارة الدولية، دار البداية، عمان، 2012، ص39.

² زهير الحدرب لوي وديان، محاسبة البنوك، دار البداية للنشر و التوزيع، عمان، 2012، ص ص145، 146.

- **بنك المصدر:** هو البنك الذي يتعامل معه المصدر ويعتبر مراسلا لبنك المستورد أيضا إذ

المرادف لأطراف الاعتماد المستندي	مصطلحات أطراف الاعتماد المستندي	يتسلم
المستورد importers	الطالب the applicant	باسمه
بنك المستورد importers Bank	الطالب Issuing Bank	المستندا
البنك المراسل correspondent Bank أو البنك الموجود في بلد البائع the seller's banking	البنك الذي يقدم المشورة advrsing Bank أو التأكد أو التعريف confirming Bank	ت التي يقدمها
المصدر exporter	المستفيد Beneficiary	المصد

ر وبيعت بها للمستورد عن طريق البنك فاتح الاعتماد ويسمى في الاعتماد المستندي بالبنك المبلغ الاعتماد.

يمكن تقديم جدول يلخص مختلف أطراف الاعتماد المستندي فيما يلي:

جدول رقم (01-02): أطراف الاعتماد المستندي

المصدر: عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة وعملياتها و ادارتها ، الدار الجامعية، مصر، 2000، ص250.

ثانيا: الخطوات الضرورية لفتح و تنفيذ الاعتماد المستندي

تبدأ حلقة الاعتماد المستندي من طلب الذي يتقدم به المشتري لفتح الاعتماد وتغلق تلك الحلقة باستلام المشتري للبضاعة ودفع القيمة للبنك، بصفة عامة

يمكن تلخيص الخطوات الرئيسية لفتح وتنفيذ الاعتماد المستندي ويمكن تحديدها في الخطوات الثمانية التالية¹:

- 1 قيام المشتري بطلب فتح الاعتماد لدى البنك لصالح المستفيد بمبلغ محددة مقابل بضاعة يتم توصيفها بصورة كاملة.
- 2 يقوم البنك مصدر الاعتماد بإصدار الاعتماد لصالح المستفيد وإبلاغه بذلك وبالشروط التي يتضمنها الاعتماد المستندي.
- 3 جعد موافقة البائع على شروط الاعتماد المستندي المرسله إليه يقوم البائع بتجهيز البضاعة وفقا للشروط المتفق عليها وتسليمها إلى شركة الشحن ويحصل منها على وثيقة تثبت إتمام الشحن البحري أو البري.
- 4-يقوم البائع بتجميع كافة المستندات المطلوبة في الاعتماد وبصفة خاصة مستندات الشحن و بوليصة التأمين، وتتم تقديمها إلى البنك الذي قام بتبليغه الاعتماد المستندي.
- 5-يقوم البنك المراسل أو البنك معز ز الاعتماد (البنك البائع) بفحص المستندات المقدمة وتحديد مدى مطابقتها لشروط الاعتماد المستندي الوارد من بنك المشتري أو بنك المصدر وإذا كان البنك المراسل هو البنك المعزز يتوجب عليه دفع كامل قيمة الصفقة فورا للبائع.
- 6-بعد التأكد من مطابقة المستندات البائع لشروط الاعتماد المستندي يقوم البنك المراسل بإرسال تلك المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد ويطلب منه سداد قيمة الصفقة وفقا لشروط الإتفاق المبرم بينهما.

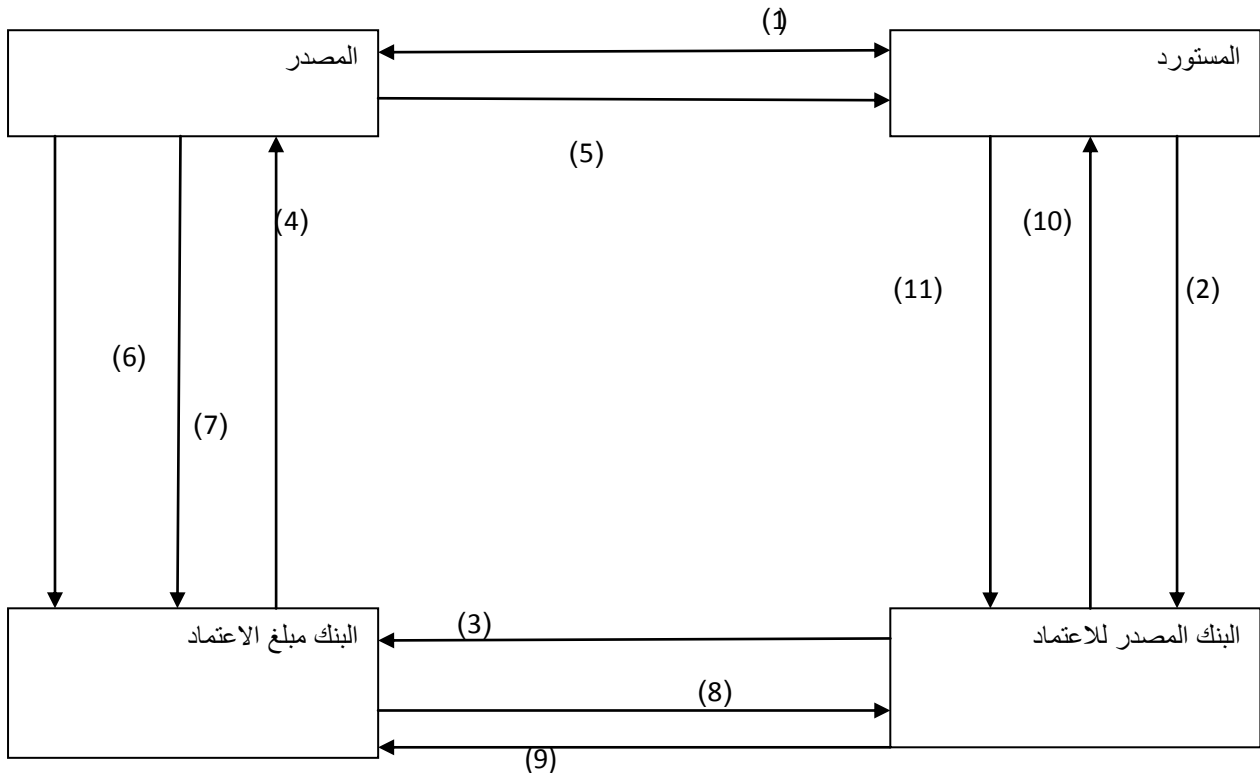
¹سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، مصر، 2004، ص ص 22- 24.

7-يقوم البنك مصدر الاعتماد بفحص المستندات الواردة من البنك المراسل فحفا دقيقا ويعد التأكد من مطابقتها لشروط الاعتماد يقوم سداد المبلغ المستحق للبنك المراسل أو البنك معزز الاعتماد.

8-أخير يقوم البنك مصدر الاعتماد بتسليم المستندات المتعلقة بالصفقة إلى المستورد والتي تفيد بأن البضاعة جاهزة للاستلام في ميناء الوصول.

الشكل التالي يبين سير تقنية الاعتماد المستندي

شكل رقم(02-08) : مخطط يوضح سير تقنية الاعتماد المستندي.



المصدر: صادق مدحت، أدوات و تقنيات مصرفية، دار غريب، مصر، 2001، ص16.

(1): عقد استيراد بضاعة معينة .

(2) : طلب فتح اعتماد.

(3): الإبلاغ بفتح الاعتماد.

(4): الإبلاغ بفتح الاعتماد.

(5) : شحن البضاعة و إرسالها.

(6): إرسال مستندات البضاعة.

(7): سداد قيمة البضاعة .

(8): إرسال المستندات .

(9): سداد قيمة الاعتماد.

(10): إرسال المستندات .

(11): سداد قيمة الاعتماد.

المطلب الثاني: مبادئ وأهمية الاعتماد المستندي.

سنتطرق في هذا المطلب إلى مبادئ التي تحكم الاعتماد المستندي بالإضافة إلى أهميته.

أولاً: مبادئ الاعتماد المستندي.

يقوم الاعتماد المستندي على مبدئين رئيسيين هما:¹

مبدأ الاستقلال في عقد الاعتماد المستندي: يقصد باستقلالية عقد الاعتماد المستندي إستقلاليته

التامة وعدم ارتباطه بأي عقد نشأ في إطار (بيع، شراء، تأمين ضمان) ولا يرتبط عقد الاعتماد المستندي إطلاقاً على وجه الخصوص بعقد البيع المبرم بين المستورد و المصدر رغم أنه نشأ نتيجة له، أي أن عقد الاعتماد نشأ نتيجة عقد البيع كأداة دفع أو بالأحرى وسيلة الأداء الصفقة هذا التفصيل كله جاء تبعاً لما نصت عليه المادة رقم 3 في الفقرة "أ" من القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية من المنشور رقم 500 وفقاً للنص التالي:

¹ عادل بونحاس، دور الاعتماد المستندي في ضبطاً لتجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر (2002 - 2010)، رسالة ماجستير، (غير منشورة) في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، جامعة الحاج لخضر باتنة، 2013 - 2014، ص ص 21، 22.

"تعتبر الاعتمادات المستندية بطبيعتها عمليات منفصلة عن عقد البيع (عقود البيع) أو غيرها من العقود التي تستند إليها، ولا تكون البنوك بأي حال من الأحوال معنية أو ملزمة بمثل هذا العقد العقود حتى لو تضمن الاعتماد أي إشارة مهما كانت هذه الإشارة. وعليه فإن تعهد البنك بالدفع أو بقبول ودفع الكمبيالات أو تداول أو الوفاء بأي التزام بموجب الاعتماد لا يكون خاضعا لأي ادعاءات أو حجج مقدمة من طالب فتح الاعتماد نتيجة عن علاقته بالبنك مصدر الاعتماد أو بالمستفيد"

مبدأ التعامل بالمستندات فقط لا غير: في التعاملات التجارية للبنوك عندما يتعلق الأمر بالاعتماد المستندي يتم التعامل بالمستندات فقط وليس بالبضائع، حيث أن مسؤولية البنك تتمثل في تسليم المستندات في حال مطابقتها بعد فحصها والتحقق من دقتها، وله الحق في عدم استلام المستندات إذا ما وجد أن بعضها أو كلها لا يتوافق مع شروط الاعتماد أو يخالف بعضها، وبالتالي فالبنوك ليست لها أي مسؤولية تتعلق بنوعية السلعة أو حالتها أو مواصفاتها أو حتى عن طريقة التغليف والشحن وحتى طريقة تسليم البضاعة.

ويتضح ذلك جليا في النص المادة رقم 4 من القواعد والأعراف الدولية الموحدة الاعتمادات المستندية منشور رقم 500 وجاء فيه ما يلي:

تتعامل جميع الأطراف المعنية بعمليات الاعتماد بمستندات ولا تتعامل ببضائع و/ الخدمات / أو غير ذلك من أوجه التنفيذ التي قد تتعلق بها تلك السندات.

ثانيا: أهمية الاعتماد المستندي

- يمكن إدراج أهمية الاعتماد المستندي كما يلي:¹
- بالنسبة ل**فاتح الاعتماد**: يمكن التلخيص أهمية الاعتماد بالنسبة ل**فاتح الاعتماد** كما يلي:
 - أن المستندات ستصل مطابقة للشروط فتعفيه من دفع الغرامات المفروضة من قبل الدولة في حالة وجود مخالفات.
 - يكون على ثقة من أن البضاعة ستأتي مطابقة للشروط المتفق عليها وخاصة عندما يطلب شهادة معاينة من قبل المؤسسة تتأكد من المواصفات حسب الشروط المتفق عليها.
 - بالنسبة **للمصدر**: تكمن الأهمية فيما يلي:

¹ زياد سليم رمضان، محفوظ أحمد جودة، إدارة البنوك، دار المسيرة للنشر و التوزيع، عمان، 1996، صص 150، 151

- يضمن دفع ثمن البضاعة حال تقديم المستندات بحيث تكون مطابقة للشروط ويضمن تسديد السحوبات الزمنية عند موعد استحقاقها.
- يكون على ثقة بأن بضاعته التي يحضرها أو يصنعها مباعه ولن تتكدس في المستودعات ويكون سعر بيعها معروفا وغير معرض للخسارة في حالة تدهور الأسعار.
- بالنسبة للبنوك: يعد مصدر دخل للبنوك من جزاء العملات التي تتقاضاها والتأمينات التي تأخذها فتشكل مصدرا تمويليا لا بأس به، كما أنها توظف هذه التأمينات فتحصل على عوائد من جزاء ذلك بالإضافة إلى مساهمة هذه التأمينات في زيادة سيولة هذه البنوك.
- بالنسبة للتجارة الخارجية: تساعد هذه الخطابات على انتشارها بسهولة خاصة وأنها تسهل النواحي المالية التي كانت كثيرا ما تقف أمام انتشار هذه التجارة، فتقوم البنوك بدور الوسيط الذي يثق فيه كل من البائع والمشتري فتسهل عملية قبض ثمن البضاعة حال شحنها بينما لا يدفع المشتري الثمن إلا حال استلامه الوثائق الخاصة بهذه البضائع.

المطلب الثالث: أنواع الاعتماد المستندي والمستندات المطلوبة فيه

سننتظر في هذا المطلب إلى أنواع الاعتماد المستندي بالإضافة إلى المستندات المطلوبة فيه.

أولاً: أنواع الاعتماد المستندي

يمكن تصنيف الاعتماد المستندي إلى عدة أنواع كما يلي:

1- تصنيف الاعتماد المستندي من حيث قوة تعهد البنك المصدر

تصنف الاعتمادات المستندية من حيث قوة تعهد البنك المصدر إلى نوعين هما:

-**الاعتماد المستندي القابل للإلغاء:** هو اعتماد يستطيع البنك مصدره أن يلغيه أو يعدله بناء

على طلب فاتحه في أي وقت من الأوقات دون توجيه إنذار مسبق إلى المستفيد إلا أنه حال

تقديم المستندات إلى البنك المبلغ وقبض المستفيد لقيمتها يصبح الاعتماد غير قابل للنقض أو

التعديل إلا بموافقة جميع الأطراف المعنية دون استثناء أما إذا ألغي الاعتماد قبل أو بعد شحن

البضاعة وقبل تقديم المستفيد مستنداته إلى البنك فيعتبر الاعتماد لاغيا ولا يجوز للمستفيد أو

بنكه أن يعترضاً ولا تتحقق أي التزامات أو مسؤوليات على البنك مصدر الاعتماد أو على فاتح الاعتماد¹.

-**الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء:** الاعتماد القطعي أو غير القابض للنقض هو الذي لا يمكن إلغاؤه أو تعديله، إلا إذا تم الإتفاق التراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة ولاسيما موافقة المستفيد، فيبقي البنك فاتح الاعتماد ملتزماً بتنفيذ الشروط المنصوص عليها في عقد الاعتماد. وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الغالب في الاستعمال لأنه يوفر ضماناً أكبر للمصدر لقبض المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد².

2 تصنيف الاعتماد المستندي من حيث قوة تعهد البنك المراسل

تصنف الاعتمادات المستندية من حيث قوة تعهد البنك المراسل إلى نوعين هما:

-**إعتماد مستندي غير قابل للإلغاء وغير معزز:** يصدر الاعتماد أساساً غير قابل للإلغاء من جانب البنك فاتح الاعتماد، ولكن لما كان العمل البنكي قد جرى على إخطار هذه الإعتمادات إلى المستفيد عن طريق المراسلين في الخارج، فيتعين على البنك توضيح مطلبه للمراسلين في الخارج وفقاً لتعليمات عميله من حيث قيامهم بإخطار الإعتماد إلى المستفيدين مع إضافة تعزيزهم من عدمه، فإذا تم تبليغ الإعتماد عن طريق المراسل دون إضافة تعزيزه الإعتماد فإن على المستفيد أن يعتمد فقط على التزام البنك فاتح الإعتماد، ويعتبر المراسل هنا بمثابة الوسيط دون أن يشكل في ذمته إلتزاماً أو إرتباطاً بدفع أو تداول المستندات³.

- **إعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومعزز:** إذا طلب البنك فاتح الإعتماد من مراسله إضافة تعزيزه للإعتماد، وقام البنك الأخير بتنفيذ ذلك فإن التعزيز أو التأييد يتضمن تعهداً يلتزم فيه البنك الذي عززه أو أيده في تاريخ التعزيز والسبب في طلب تعزيز البنك الموجود في بلد المصدر هو أن بنك المستورد كثيراً ما يكون غير معروف في بلد المصدر، كما أن المصدر يريد تعهد من بنك موجود في بلده. وهو البنك الذي سيقدم إليه كمبيالاته حتى يضمن تحصل

¹ ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2004، ص 231.

² عاشور كنوش، قورين حاج قويدر، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات المالية، جامعة محمد خيضر بسكرة، أيام 21، 22، نوفمبر 2006، ص 7.

³ صلاح الدين حسن السبيسي، الاعتمادات المستندية والضمانات المصرفية من النواحي الاقتصادية والمحاسبية والقانونية، دار الوسام للطباعة والنشر، لبنان، 1998، ص 15.

قيمة البضاعة إذ تعذر عليه تحصيلها من البنك فاتح الاعتماد. وذلك يعتبر الاعتماد غير القابل للإلغاء ومعزز أقوى أنواع الاعتمادات وأكثرها ضماناً.¹

3- تصنيف الاعتماد المستندي من حيث طريقة الدفع للبائع

تصنف الاعتمادات المستندية من حيث طريقة الدفع للبائع إلى مايلي:

- **اعتماد الإطلاع:** هو الاعتماد الذي يكون فيه دفع الكمبيالة بمجرد تقديمها دون أن يكون هناك زمن معين للوفاء.²

- **اعتماد القبول:** هو الاعتماد الذي يتم فيه الدفع إلى المستفيد مقابل تقديم سحب/ سحبيات تستحق في مواعيد معينة يتم تحديدها في الاعتماد فإذا نص الاعتماد على القبول، فإن البنك مصدر الاعتماد يتعهد بقبول السحب السحوبات التي يسحبها المستفيد إذا نص الاعتماد على أن تكون مسحوبة على أي منها، إذا نص الإيعتماد على أن يسحب السحوبات على مسحوب عليه آخر فيلتزم البنك بقبولها ودفع قيمتها عند الاستحقاق.³

- **إيعتماد الدفعات أو اعتماد البند الأحمر :** يقوم البنك المبلغ بدفع جزء من قيمة الاعتماد بناء على طلب من البنك مصدر الاعتماد مقابل مستند عادة ما يكون بشكل خطاب ضمان دفعة مقدمة كما يمكن تقديم هذه الدفعات مباشرة من حساب العميل فاتح الاعتماد، أو أن تدفع مقابل ضمانات بنكية يقدمها المستفيد ويتم مصادرتها في حال فشلها في شحن البضاعة في الآجال المحدد. كما يمكن الدفع بمنح المستفيد قرضاً بقيمة الاعتماد أو جزء منه قبل شحن البضاعة وتقديم المستندات من طرف المستفيد، وهذا كله مقابل تعهد أو التزام كتابي من طرف المستفيد بتوفير المستندات الضرورية وشحن البضاعة وإرسالها لا حتى مع احترام الآجال.⁴

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

4- تصنيف الاعتماد المستندي من حيث طريقة سداد المشتري

¹ صلاح الدين حسن السبيسي، القطاع المصرفي و الاقتصاد الوطني، عالم الكتاب، مصر، 2003، ص64.

² فهيمة فسوري، النظام القانوني للالتزامات في الاعتماد المستندي، رسالة ماجستير (غير منشورة)، في الحقوق، تخصص قانون خاص، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2006-2007، ص24.

³ محمد أحمد زيدان، الوقاية من مخاطر الاعتمادات المستندية والكفالات المصرفية، رسالة ماجستير، (غير منشورة) في قانون التجارة الدولية و التأمين البحري، مركز الدول العربية للبحوث و الدراسات الجنائية، بدون سنة النشر، ص 21.

⁴ ضيف الله خيرت، محاسبة البنوك، دار النهضة العربية، بيروت، 1986، ص129.

تصنف الاعتمادات المستندية من حيث طريقة سداد المشتري إلى مايلي¹:

-**الاعتماد المغطي كلياً:** هو الذي يقوم طالب الإعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبئ مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتحه وتنفيذه أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزءاً من المبلغ عند فتح الاعتماد ويسدد الباقي عند ورود المستندات فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة.

-**الاعتماد المغطي جزئياً:** هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية مثل أن يلزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة.

-**الاعتماد غير المغطي:** هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلاً كاملاً للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسليم المستندات، ثم يتابع البنك عميله لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال و فوئد عن المبالغ غير المسددة.

5- تصنيف الاعتماد المستندي من حيث الشكل:

تصنف الاعتمادات المستندية من حيث الشكل إلى مايلي:

- **الاعتماد القابل للتحويل:** هو الاعتماد الذي ينص صراحة على أنه قابل للتحويل والذي يمكن أن يكون متاحاً إما كلياً أو جزئياً لمستفيد الثاني بناءً على طلب المستفيد (المستفيد الأول)². يستخدم هذا النوع غالباً إذا كان المستفيد الأول وسيطاً أو وكيل للمستورد في بلد المصدر فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة³.

- **الاعتماد الدائري أو المتجدد:** هو الاعتماد الذي يتجدد بقيمته تلقائياً بنفس الشروط خلال فترة معينة منصوص عليها بالاعتماد لعدة مرات لاستخدام محدد للاعتماد⁴.

الاعتماد المستندي المتجدد يأخذ شكلين هما¹:

¹عاشور كتوش ، قورين حاج قويدر، مرجع سابق، ص ص 8، 9.

²المادة رقم 38، الفقرة ب ، الأصول و الأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية ، منشور رقم 600.

³عاشور كتوش، قورين حاج قويدر، مرجع سابق، ص 9.

⁴عبد الحميد الشواربي، موسوعة أعمال البنوك، منشأة المعارف، مصر، 2002، ص 187.

***الاعتماد المتجمع:** هو الاعتماد تتراكم فيه المبالغ من فترة إلى فترة التي تليها حيث يمكن تحويل الجزء غير المنفذ من فترة إلى التي تليها تلقائياً، كما يمكن للمستفيد أن يؤجل عدة دفعات خلال عدة دورات بحيث يحق له الشحن الكمية كاملة في آخر دورة.

***الاعتماد غير المتجمع:** يتجدد هذا النوع بنفس القيمة بداية كل فترة ولا يسمح فيه بتجميع الأرصدة، وفي حالة فشل المصدر في شحن الكمية كاملة من البضاعة خلال فترة معينة فإنه يسقط حقه في المبلغ غير المستعمل في هذه الفترة دون التأثير على الفترات اللاحقة.

-**الاعتماد الظهير (الاعتمادات المقابلة لاعتمادات أخرى):** وهي الاعتمادات التي يفتحها المستفدون بضمان اعتمادات أخرى مفتوحة لصالحهم والاعتماد المقابل حيث يطلق هذا الاسم الاعتماد الإضافي أو المساعد الذي ينشأ عندما يستخدم البائع و المستفيد الذي يقدمه له البنك الفاتح في دعم اعتماد إضافي آخر يقدمه البنك البائع للمورد الذي يقوم بتوريد السلعة للبائع.²

6 تصنيف الاعتماد المستندي من حيث طبيعتها:

تصنف الاعتمادات المستندية من حيث طبيعتها إلى ما يلي:

-**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 الأجنبية.³

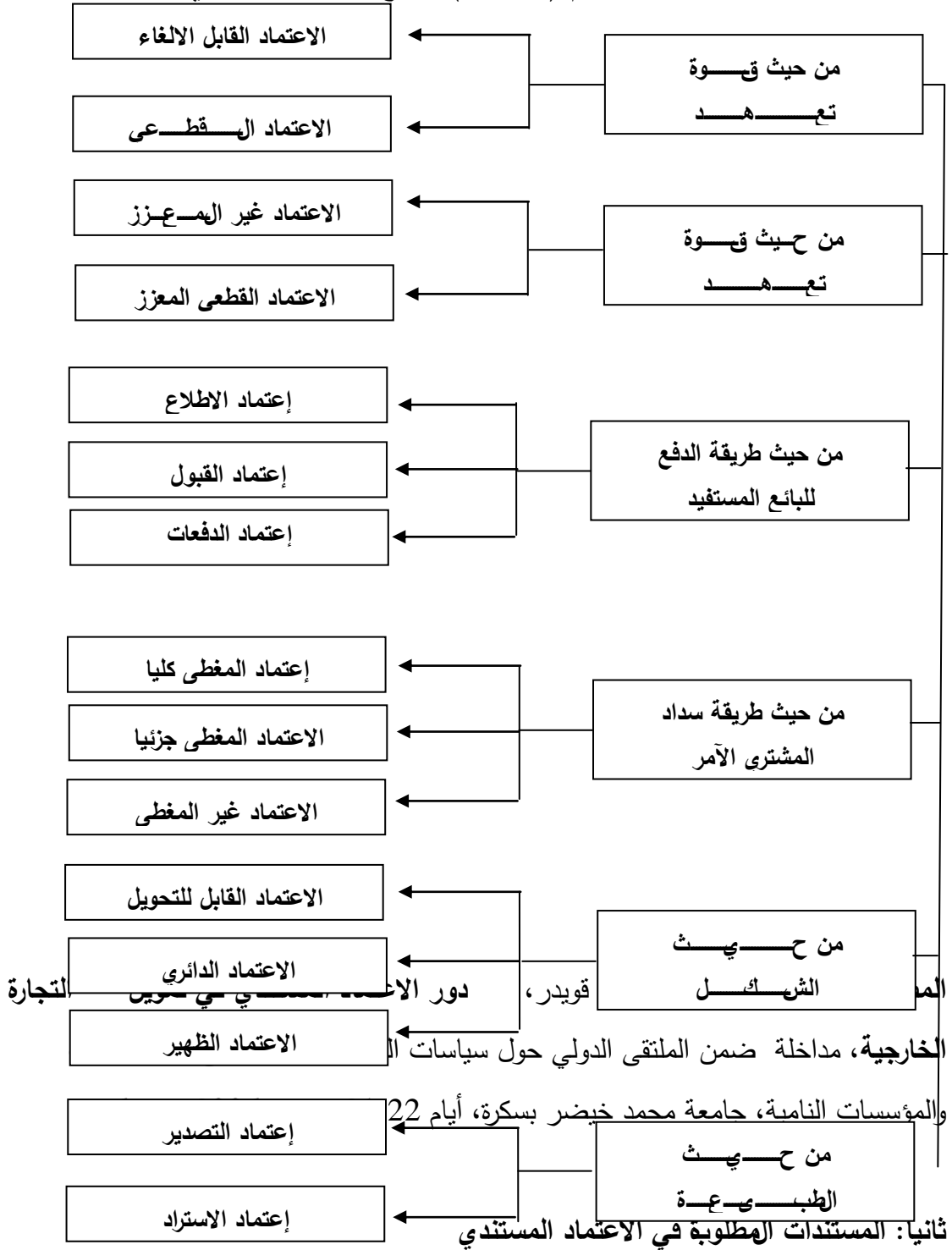
الشكل التالي يبين أنواع الاعتماد المستندي.

¹ جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي للنشر و التوزيع، عمان، 2001، ص ص26،27.

² سماح يوسف إسماعيل السعيد، العلاقة التعاقدية بين أطراف عقد الاعتماد المستندي، رسالة ماجستير في القانون، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2007، ص 28.

³ عاشور كتوش، قورين حاج قويدر، مرجع سابق، ص 10.

شكل رقم (02-09): أنواع الاعتماد المستندي.



تتمثل المستندات اللازمة في عقد الاعتماد المستندي في مستندات السعر و مستندات الشحن

وكذا مستندات التأمين، كما قد يتفق أطراف التعاقد على إضافة مستندات أخرى.

1- مستندات السعر: تتمثل مستندات السعر في الفاتورة المبدئية والفاتورة التجارية.

- **الفاتورة المبدئية:** هي فاتورة تقدم عند التعاقد بين البائع والمشتري مبينة مكونات البضاعة وثن الوحدة والثن الإجمالي، وعلى ضوءها يفتح المشتري الاعتماد المستندي لدى البنك وكثيرا ما يرفق صورة منها مع طلب فتح الاعتماد.
- **الفاتورة التجارية:** هي بيان عن كمية البضائع ووحداتها و أوصافها وسعر الوحدة منها وإجمالي قيمتها وقيمة النقل و التأمين عليها، وقد ذكر فيها رقم الاعتماد الذي حررت بشأنه، فهي مستند شامل لجميع ما يطلبه المستفيد من الاعتماد ولذلك يمكن الاكتفاء بتقديمها مع سائر المستندات دون سحب كمبيالة ويجب أن يكون وصف البضاعة في الفاتورة مطابقا لما هو مذكور في الاعتماد، أن تكون الفاتورة موقعة من المستفيد.¹
- 2- مستندات الشحن:** هو الوثيقة التي يوقعها ربان السفينة إثباتا للعقد النقل واستلام البضاعة ويتخذ سند الشحن شكلا من أشكال التداول المدنية و التجارية فقد يكون سندا إسميا وقد يكون سندا إذنيا أو لأمر وقد يكون سندا للحامل.²
- وتتعدد مستندات الشحن المطلوبة منها ما يلي:³
- مستندات الشحن عن طريق النقل البحري: فيتم من خلال سفينة أو باخرة.
 - مستندات الشحن عن طريق النقل الجوي: تصدر عن شركة طيران أو أحد وكلائها المعتمدين.
 - مستندات الشحن عن طريق النقل البري: وتنقسم إلى وصل الشحن بالسيارة، وصل الشحن بالسكك الحديدية ، وصل الشحن عن طريق الطرود البريدية.
- 3- مستندات المتعلقة بالتأمين:** هي مستند الذي بموجبه تتعهد فيه شركة التأمين بتعويض المستفيد من الوثيقة في حالة تلف البضاعة أو غرقها، وهي إما أن تتمثل في صورة بوليصة التأمين أو إشعار تغطية عن بوليصة شاملة، وتكون بوليصة التأمين خاصة بالتأمين على بضاعة معينة أو شهادة التأمين فتثبت البضاعة المذكورة بها شهادة التأمين.⁴

¹ محي الدين إسماعيل علم الدين، الاعتمادات المستندية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، مصر، 1996، ص 32.

² مرجع سابق، ص 30.

³ سعيد عبد العزيز عثمان ، مرجع سابق، ص 66، 67.

⁴ صلاح الدين حسن السيسي، التسهيلات المصرفية للمؤسسات و الأفراد، دار الوسام للطباعة و النشر، لبنان، 1998، ص 96.

4- مستندات أخرى تكميلية: بالإضافة إلى المستندات السابقة هناك مستندات أخرى يجب أن

تتوفر ضمن عقد الاعتماد المستندي ومن ابرز هذه المستندات ما يلي:¹

- إيصال الإيداع: ويستخدم لإثبات أن البضاعة أو دعت في أحد المخازن العمومية
- إذن التسليم: و به يتسلم المرسل إليه البضاعة في ميناء الوصول من أمين الحمولة.
- الفاتورة القنصلية: وهي فاتورة عادية تقدم إلى قنصل بلد المشتري المقيم في بلد البائع أو في ميناء الشحن ليؤشر عليها أن البضاعة المبينة بها من صنف جيد، وأن أسعارها مطابقة للأسعار السائدة.
- شهادة المنشأ: وتصدر عن الغرفة التجارية أو بعض الجهات الحكومية تبين البلد الذي أنتجت فيه البضاعة.
- شهادة الوزن أو الخواص أو التحليل: وذلك للتحقق من وزن البضاعة أو كونها تتضمن خواص أو عناصر معينة، وقد تسمى بالشهادة النوعية.
- الشهادة الصحية: وتفيد خلو الحيوانات الحية المشحونة من الأمراض.
- قائمة التعبئة: وتتضمن بيانات عن الأوزان الصافية والقائمة لكل طرد من البضاعة.
- شهادات شركات المراجعة أو التفتيش: وهي المختصة بالإشراف على التعبئة و مراجعة البضاعة عند الشحن.
- شهادة الخلو من الآفات الزراعية: وذلك بالنسبة للشحنات النباتية.

المبحث الثالث: تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة و الطويلة الأجل.

يعتبر التمويل المتوسط وطويلة الأجل في المعاملات التجارية على التمويل الذي يتعدى 18 شهرا وعموما هناك أربعة تقنيات هي قرض المورد، قرض المشتري، التمويل الجزائي، القرض الايجاري الدولي.

المطلب الأول: قرض المورد.

¹ محي الدين علم الدين، مرجع سابق، ص ص 32، 33.

سنحاول من خلال هذا المطلب التعريف بقرض المورد ومراحل سيره بالإضافة إلى مزايا وعيوب قرض المورد.

أولاً: تعريف قرض المورد: عبارة عن آلية يقوم بموجبها البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته مبينا على أساس مهلة تسديد القرض التي يمنحها المصدر لفائدة المستورد مع إمكانية إعادة التمويل من طرف بنكه، وبالتالي يعتبر قرض المورد عن عملية شراء للديون من طرف بنك المصدر على المدى المتوسط مع تغطية شركة التأمين للخطر السياسي والتجاري.¹

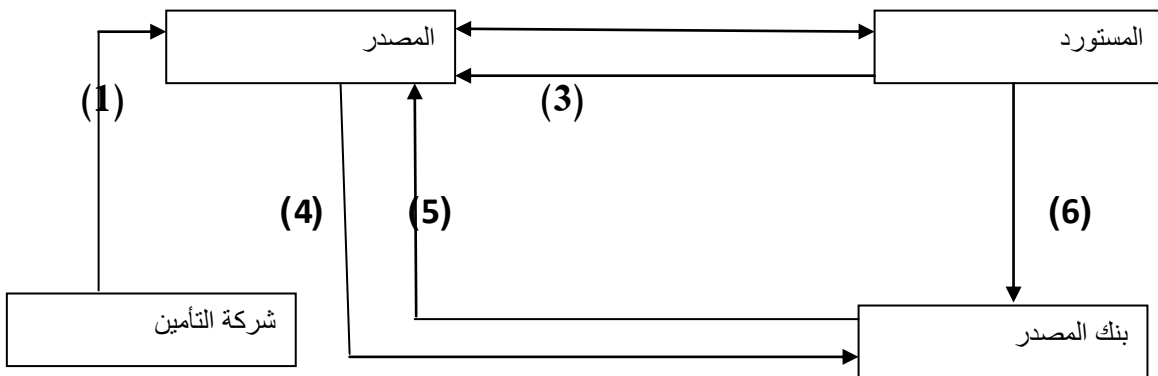
ثانياً: مراحل سير قرض المورد²:

- 1 للمصدر يحصل على تعهد بالتأمين من قبل شركة التأمين.
- 2 العقد التجاري بين المصدر و المستورد.
- 3 للمصدر يسحب الأوراق التجارية(سند لأمر كمبيالة) على المستورد.
- 4 تقديم الأوراق التجارية للبنك الخصم.
- 5 تسديد الأوراق التجارية .
- 6 تسديد الأوراق التجارية في تاريخ الإستحقاق من طرف المستورد.

فيما يلي شكل يوضح مراحل سير قرض المورد.

شكل رقم(02-10): مخطط يوضح مراحل سير قرض المورد.

(2)



¹يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص 88.

²مرجع سابق، ص 94.

المصدر: يوسف مسعداوي، دراسات في المالية الدولية ، دار الراية للنشر و التوزيع، عمان، 2013، ص94.

ثالثاً: مزايا وعيوب قرض المورد

لقرض المورد مزايا وعيوب نلخصها فيما يلي¹:

- مزايا قرض المورد:

-يتيح للمورد الحصول على الدفع الفوري و ذلك عند القيام بخصم الورقة التجارية الخاصة بهذه العملية.

-التأمينات التي يتحصل عليها تحميه من جميع المخاطر مهما كانت طبيعتها، ويعتبر هذا النوع من القرض قليل المخاطر و مضمون بنكياً.

- عيوب قرض المورد:

-المورد يتحمل عبء الجزء غير المؤمن.

-في حالة النزاع يتحمل المورد العبء.

المطلب الثاني: قرض المشتري

سنحاول من خلال هذا المطلب التعريف بقرض المورد، ومراحل سيره، ثم مزايا وعيوب قرض المشتري.

أولاً: تعريف قرض المشتري : يمنح قرض المشتري من قبل البنك أوجهة الممولة من بلد المصدر إلى المستورد المشتري الأجنبي مباشرة ، وذلك حتى يتسنى لهذا الأخير التسديد الفوري للمورد المحلي الذي أبرم معد العقد التجاري، وتبقى العلاقة بين المصدر و المستورد علاقة تجارية فقط و ليس لها الصفة التمويلية بحيث يكون هذا التمويل مباشرة من البنك للمشتري،

¹صالح مفتاح، محاضرات في مقياس المالية الدولية ، مطبوعة منشورة لطلبة سنة رابعة ليسانس، تخصص مالية نقود و بنوك، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2005-2006، ص 129.

ويمنح قرض المشتري في إطار تسهيلات تشجيع الصادرات الوطنية على أساس فترة متوسطة، ويستخدم بصفة رئيسية في تمويل عمليات استيراد السلع الرأسمالية¹. يشمل هذا القرض نوعين من العقود هم²:

عقد القرض: بعد إمضاء عقد التصدير بين المصدر و المستورد حيث يتم عقد قرض بين البنك الممول و المستورد مباشرة ويقبل المستورد بموجب هذا العقد السندات الأذنية المسحوبة عليه بقيمة واردات، ويسمح هذا العقد بوضع مبالغ مالية من طرف البنك لصالح المشتري وذلك لفترة معينة وشروط محددة مع قيامه باحترام التزامه بالدفع الفوري.

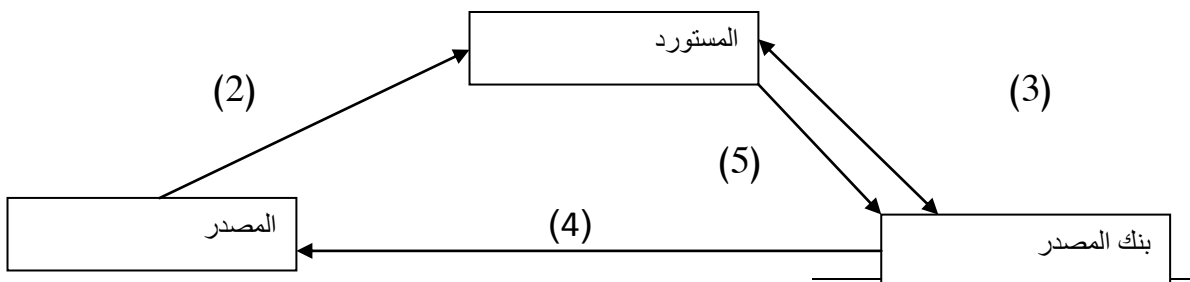
العقد التجاري: يحدد هذا العقد واجبات كل من البائع والمشتري ويبين الطرق التي يقوم بها المشتري عند قيامه بالدفع الفوري، ويمنح قرض المشتري لتمويل الصفقات ذات المبالغ الهامة، فيتدخل البنك لتدعيم المستورد المصدر، فالمستورد لا يتوفر لديه الأموال اللازمة لشراء السلع والمصدر لا يستطيع أن ينتظر مدى طويلة لتحصل هذا المبلغ .

ثانيا: مراحل سير قرض المشتري.

- 1 يحصل كل من البنك والمصدر على تعهد بالضمان من قبل شركة التأمين .
- 2 إمضاء العقد التجاري بين المصدر والمستورد.
- 3 إمضاء العقد المالي فيما بين البنك الممول و المستورد.
- 4 التزام المستورد بالدفع نقدا للمصدر.
- 5 تسديد قيمة القرض عند حلول تاريخ الاستحقاق من طرف المستورد.

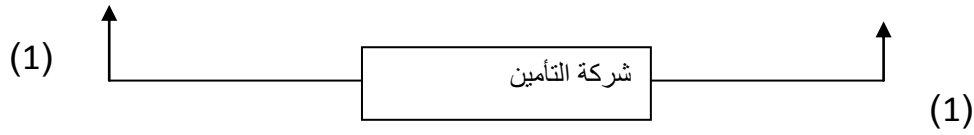
فيما يلي شكل يوضح مراحل سير قرض المشتري

شكل رقم (02-11): مخطط يوضح مراحل سير قرض المشتري



¹ زليخة كنيدي، مرجع سابق، ص ص 36، 37.

² صالح مفتاح، مرجع سابق، ص 130



المصدر: زليخة كنيذة، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري، رسالة ماجستير (غير منشورة) في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود و تمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2007-2008، ص 38.

ثالثاً: مزايا وعيوب قرض المشتري

لقرض المشتري مزايا وعيوب نلخصها فيما يلي¹:

- مزايا قرض المشتري: نلخصها في النقاط التالية:

- بالنسبة للمصدر:

* حصول المصدر على مبلغ الصفقة فوراً ومنه يتلخص من خطر القرض.

* لا تتضمن ميزانية المصدر على ديوان الأجل أو تعهدات خارج الميزانية.

بالنسبة للمستورد: التحكم في التكاليف بما أن العقدين مستقلين.

- عيوب قرض المشتري: نلخصها في النقاط التالية:

- بالنسبة للمصدر : تفاوض مزدوج عقد تجاري وعقد مالي، فكلاهما يجب أن يكون في وقت

واحد ويستغرق مدة أطول من قرض المورد.

- بالنسبة للمستورد: المشتري يفضل أن يكون في مواجهة طرف واحد حتى يستطيع أن يناقش

شروط العملية، كما يفضل أن يسير ملفاً واحداً الأكثر، كما أن تكلفة القرض مرتفعة فيه لإضافته

لمعدل الفائدة هناك عمولة الالتزام وعمولة التسيير وقسط التأمين.

المطلب الثالث: التمويل الجزافي و القرض الإيجاري الدولي

سنحاول من خلال هذا المطلب التطرق إلى تعريف التمويل الجزافي وتعريف القرض الإيجاري

الدولي.

¹ يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص ص 98، 99.

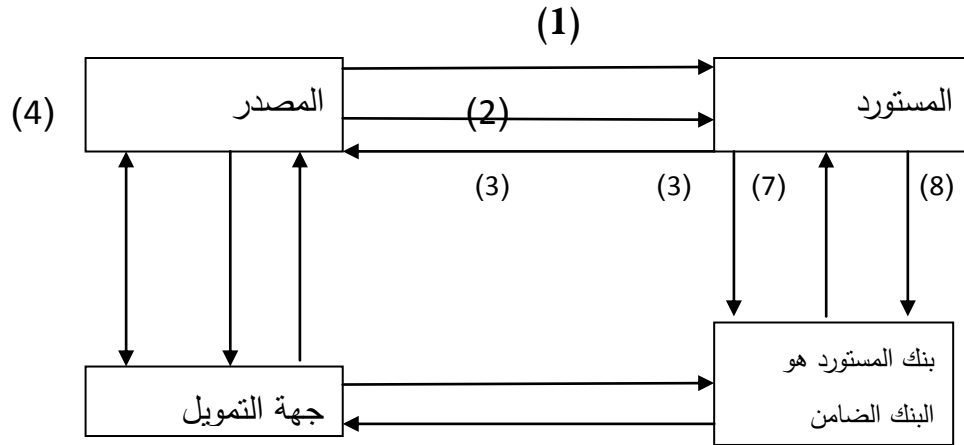
أولاً: التمويل الجزائري يعتبر التمويل الجزائري القرض الذي يخاطر فيه البنك مع مؤسسة تصدير بتمويل جزافي المتمثل في شراء الديون المترتبة عن عملية التصدير أو القيام بخصم الأوراق التجارية المستعملة في الملف كوسيلة دفع آجلة لمبلغ الصفقة ،إذا هذا التمويل حسب طبيعته لا يقابله أي ضمان يقدمه المصدر للبنك وفي هذه الحالة إن البنك المصدر لا يعطي أولوية للقدرة المالية للمستورد بل يقوم على أساس تحقيق عاملين هما:

-ضمان إستمرارية لنشاط المؤسسة المصدرة.

-تحقيق فوائد عن طريق شراء وسائل الدفع القابلة للتحويل مع خصمها لأصحابها لغرض تحقيق ربح في المستقبل¹.

الشكل التالي يبين عملية التمويل الجزائري :

شكل رقم (02-12): شكل يوضح عملية التمويل الجزائري



المصدر: صالح مفتاح، محاضرات في مقياس المالية الدولية، مطبوعة منشورة لطلبة سنة رابعة ليسانس، تخصص مالية نقود و بنوك، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2005-2006، ص 113.

(1): عقد البيع السلعة الرأسمالية بين مصدر والمستورد.

¹ عبد القادر بحيح، الشامل لتقنيات أعمال البنوك، دار الخلدونية للنشر و التوزيع، الجزائر، 2013، ص ص 322، 323.

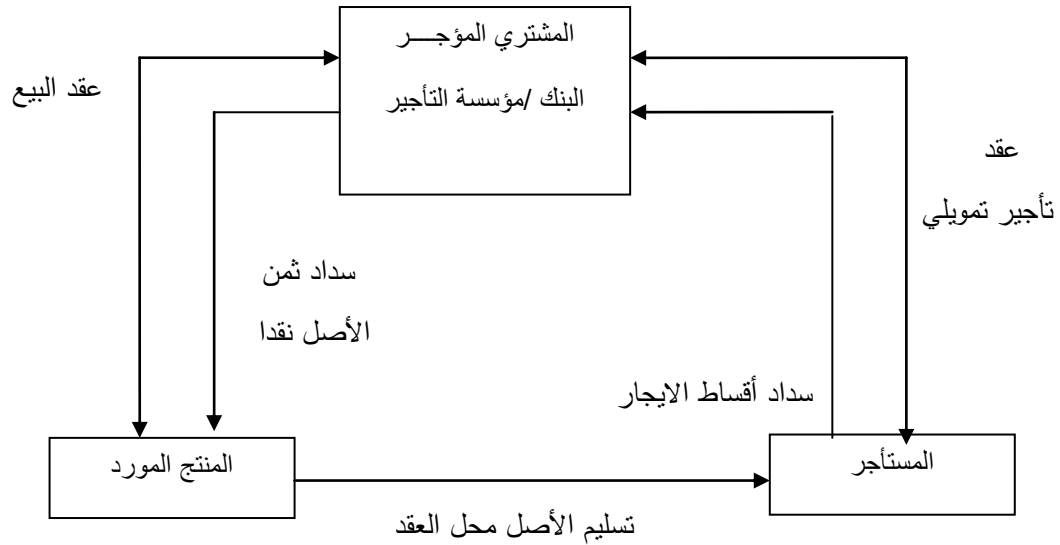
- (2) : تسليم السلعة المباعة من المصدر إلى المستورد.
- (3) : تسليم السندات الاذنية لبنك المستورد ثم للمصدر.
- (4) : عقد الصفقة الجزافية بين المصدر وجهة التمويل .
- (5) : تسليم السندات الاذنية لجهة التمويل .
- (6) : سداد قيمة السندات للمصدر مخصصا منها نسبة معينة.
- (7) : تقديم السندات الاذنية لبنك المستورد لتحصيلها عند الاستحقاق للمستورد.
- (8) : سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق.

ثانيا: القرض الاجاري الدولي هو صيغة تمويل متوسطة وطويلة الأجل تقوم فيه مؤسسة متخصصة في هذا النوع من القرض بإبرام عقد مع المستورد على ائتمان اجاري حول أصول مستوردة ثم يقوم بإبرام صفقة شرائها من المصدر، وهنا يمكن أن يكون المنتج الأصل والمصدر من نفس البلد والمستورد من بلد أجنبي، كما يمكن أن يكون كل من المنتج والمصدر والمستورد من بلد غير الآخر، وفي هذه العملية تتحقق الفائدة للطرفين والمستورد بحصوله على السلعة أو الأصل الذي لا يمكن شراؤه لارتفاع ثمنه ويحدث هذا النوع في الأصول الرأسمالية مرتفعة الثمن والطويلة الأجل كالبواخر والطائرات¹.

¹ ناصر سليمان، التقنيات البنكية و عمليات الائتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص ص 113، 114.

الشكل التالي يبين عملية القرض الايجاري الدولي.

شكل رقم (02-13): شكل يوضح عملية القرض الايجاري الدولي



المصدر: صالح مفتاح، محاضرات في مقياس المالية الدولية، مطبوعة منشورة لطلبة السنة الرابعة ليسانس، تخصص مالية ونقود وبنوك، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2005-2006، ص 124.

المطلب الرابع: دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية

يعتبر الاعتماد المستندي من أكثر التقنيات البنكية المستعملة في عمليات تمويل التجارة الخارجية لأنه يوفر الحماية لكل من المصدر و المستورد والأمان و نظرا للضمانات الكافية التي تقدمها هذه التقنية لكل الأطراف المتعاملة في مجال التجارة الخارجية و توفير الثقة بين أطراف العملية التجارية.

و الدور الرئيسي الذي يقوم به الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية يكمن من خلال وجود البنوك التجارية التي تقوم بدور الوسيط من أجل إتمام الصفقة التجارية بين الأطراف المتعاقدة، وهذا ما يسهل على أطراف العقد سير العملية التجارية بشكل جيد ، حيث تقوم البنوك

التجارية باللجوء إلى استخدام تقنية الاعتماد المستندي عن باقي التقنيات و هذا من أجل ضمان أموال المتعاملين.

فعمليات تمويل التجارة الخارجية تقوم من أجل تبسيط عمليات التبادل الخارجية وهنا يبرز الدور الرئيسي للاعتماد المستندي في توسيع التجارة الخارجية وإتمام التسويات المالية الدولية وتقريب وجهات النظر بين المتعاملين الدوليين لأنه يوفر الحماية و الضمان لكل أطراف التعاقد (المصدر و المستورد) على عكس التقنيات الأخرى و التي تقوم بتوفير الضمانات و الأمان والثقة لطرف على حساب الطرف الآخر.

خلاصة الفصل:

لقد تم التطرق من خلال هذا الفصل إلى تقنيات تمويل التجارة الخارجية، سواء كانت قصيرة الأجل أو متوسطة و طويلة الأجل فمن خلال الدراسة المقدمة تتجلى أهمية الجانب التمويلي في التجارة الخارجية بتقريب الصلة بين الأطراف المتعاقدة.

نجد أن تقنية التحصيل المستندي و الاعتماد المستندي من أهم التقنيات قصيرة الأجل المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية لامتيازهما بالمرونة و السرعة في التنفيذ، ونظرا للفوائد التي يحملانها مقارنة بالتقنيات الأخرى.

ونجد أن للاعتماد المستندي مبادئ و أطراف، كما يوجد العديد من الأنواع لتقنية الاعتماد المستندي.

أما بالنسبة للتقنيات المتوسطة و الطويلة الأجل نجد تقنية قرض المورد و قرض المشتري، بالإضافة إلى التمويل الجرافي و القرض الايجاري الدولي.

الفصل الثالث

دراسة ميدانية حول
تطبيق التقنيات القصيرة الأجل في
بنك التنمية المحلية - وكالة بسكرة-

تمهيد:

بعد استعراض مختلف فصول الدراسة النظرية، وذلك من خلال الدراسة في التجارة الخارجية وتقنيات التمويل المستخدمة فيها، بالإضافة إلى التطرق إلى أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية والمتمثل في تقنية الاعتماد المستندي وذلك من خلال الإلمام بجميع الجوانب النظرية الخاصة بتقنية الاعتماد المستندي، بالتالي جاءت الحاجة إلى إسقاط أهم النقاط التي تم التعرض لها في الجانب النظري على الجانب الواقعي (التطبيقي) وذلك من خلال دراسة تطبيق للتقنيات القصيرة الأجل التي يستخدمها بنك التنمية المحلية وكالة بسكرة .

باعتبار أن البنوك عون من الأعوان الاقتصادية التي تقوم بدورا كبير في مجال تمويل التجارة الخارجية من خلال تقنية الاعتماد المستندي و تقنية التحصيل المستندي و تقنية التحويل الحر، حيث قمنا بدراسة تطبيقية في بنك التنمية المحلية .

وعليه فقد كانت دراستنا في وكالة بسكرة، وحتى يتسنى لنا معرفة الطرق والإجراءات المعتمدة من طرف الوكالة في تنفيذ تقنية الاعتماد المستندي تم تقسيم الفصل إلى مبحثين:

المبحث الأول: تقديم عام لبنك التنمية المحلية والتركيز على - وكالة بسكرة - (307)

المبحث الثاني: دراسة تطبيقية لحالة اعتماد امستندي للاستيراد في بنك التنمية المحلية - وكالة بسكرة-

المبحث الأول: تقديم عام لبنك التنمية المحلية و التركيز على وكالة بسكرة

سنترك في هذا المبحث إلى التعرف على بنك التنمية المحلية من خلال بطاقة تقنية للبنك من حيث النشأة و الهيكل التنظيمي، بالإضافة إلى التطرق لبطاقة تقنية للوكالة محل الدراسة من خلال النشأة والهيكل التنظيمي

المطلب الأول: بطاقة فنية لبنك التنمية المحلية

سنترك من خلال هذا المطلب إلى نشأة بنك التنمية المحلي بالإضافة إلى الهيكل التنظيمي .

أولاً: نشأة بنك التنمية المحلية

بنك التنمية المحلية عبارة عن مؤسسة مالية عمومية أنشئ بمقتضى المرسوم رقم 85/85 في 30 أبريل 1985¹، وهو أحدث البنوك في الجزائر وانبثق عن القرض الشعبي الجزائري، ويقدر رأسماله حوالي نصف مليار دينار، وهو آخر بنك تجاري يتم تأسيسه قبل الدخول في مرحلة الإصلاحات². ويقوم هذا الأخير بكل العمليات لبنوك الودائع حيث يقوم بتمويل الاستثمارات المتمثلة أساساً في المقاولات العمومية ويساهم في تجسيد وتنفيذ المخططات والبرامج التنموية الوطنية والقطاعية ويقوم بجميع عمليات البنوك كالقرض والصرف والخزينة التي لها علاقة بنشاطه لتسيير موجوداته المالية واستخدامها. ويخدم بالدرجة الأولى فعاليات الهيئات العامة المحلية، وقروض قصيرة ومتوسطة وطويلة، تمويل عمليات الاستيراد والتصدير إضافة إلى خدمات القطاع الخاص.

بفضل وكالاته وعددها 153 منها 5 وكالات مكلفة بالقرض الرهنوي، فإن بنك التنمية المحلية يغطي مجموع ولايات البلاد. وفي إطار سياسته الشاملة لعصرنه شبكته التجارية، شرع بنك التنمية المحلية في عدة أنشطة والتي يكمن هدفها الأساسي في تحسين مردودية وكالاته وإعادة تركيز مجهوداته على الوكالات الناجعة، ومن الناحية العملية فقد تزايدت نشاطات البنك باستمرار ففي سنة 2002 تجسدت نشاطات البنك فيما يلي:

- فتح وكالة رئيسية جديدة.

- تحويل عدة وكالات نحو مقرات أكثر ملائمة.

¹ قانون رقم 85-85 الصادر في 30/04/1985

² الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 191.

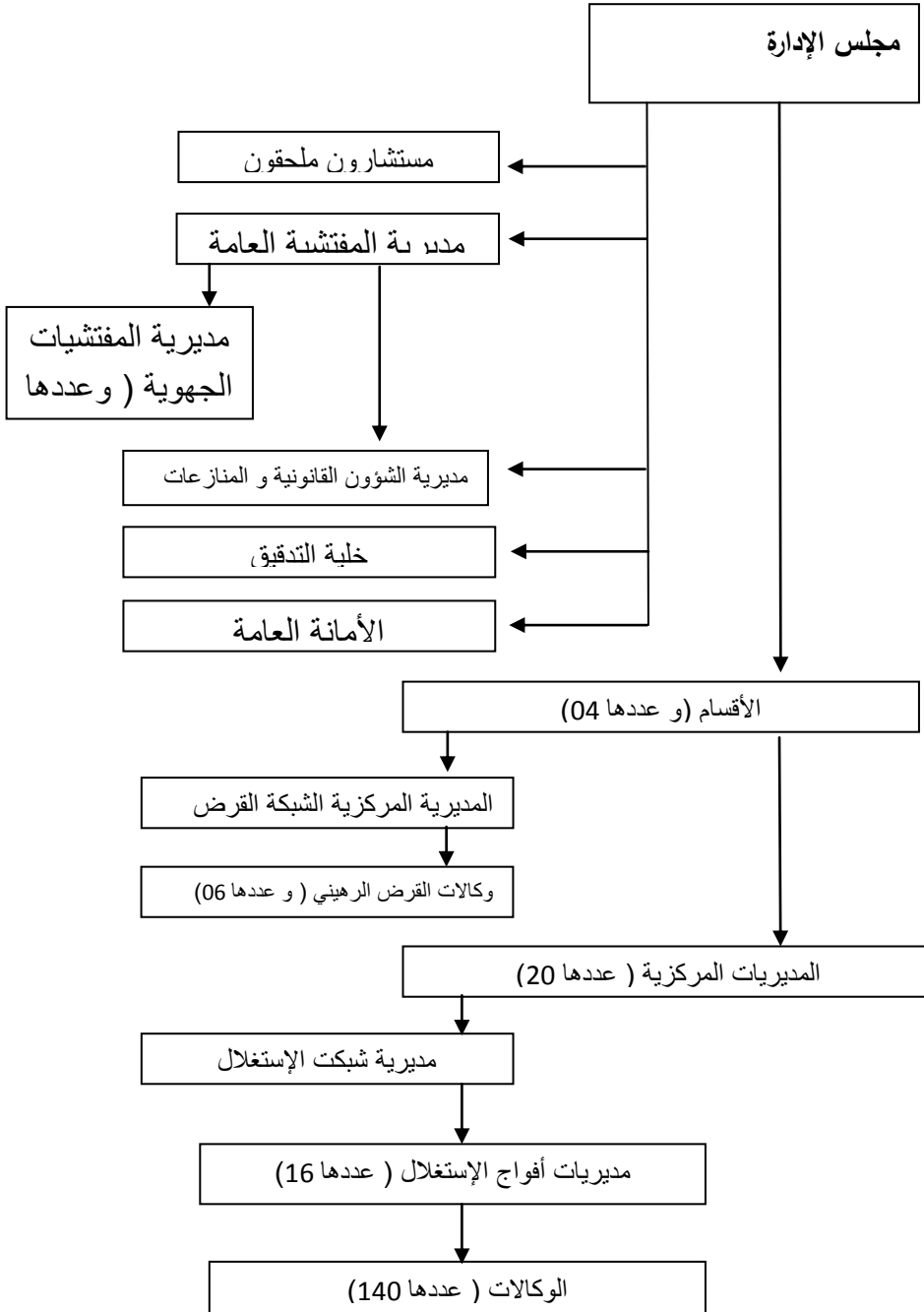
- إعادة تهيئة مقرات عدة وكالات وهذا لإعطاء صورة جديدة تمتد لتشمل كل وكالات بنك التنمية المحلية.
- تنصيب عدة مديريات مركزية والمتمثلة في مديرية العلاقات الدولية ومديرية الخزينة وأسواق رأس المال.
- حيث مكنت سنة 2002 وهي سنة الحصول على الاعتماد من مجلس النقد والقرض بنك التنمية المحلية من تعزيز مكانته كبنك عالمي والبقاء ضمن الفاعلين الرئيسيين في سوق المؤسسات الصغيرة والمتوسطة .
- إن بنك التنمية بمختلف خدماته يهدف إلى :
- تشجيع الادخار.
- استعمال تلك الإذخارات بمنحها كقروض قصيرة و متوسطة الأجل.
- جمع الفوائد الناجمة عن هذه القروض لتمويل الاستثمارات الطويلة الأجل.
- المساهمة المباشرة وغير المباشرة في حل مشكلة السكن عن طريق القروض العقارية الممنوحة سواء للأفراد أو التعاونيات العقارية.
- فتح أبواب العمل وفرص التشغيل والحد من البطالة وذلك بمنح قروض متوسطة الأجل للشباب في إطار تشغيل الشباب.
- تشجيع الصادرات والواردات عن طريق منح قروض التجارة الخارجية¹.

ثانيا: الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية

يوضح الشكل الموالي الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية:

¹عبد الرزاق حميدي ، جودة خدمات البنكية كمدخل لتحقيق رضا العملاء و زيادة القدرة التنافسية للبنوك، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، جامعة محمد بوقره، بومرداس، 2008، ص 153-155

شكل رقم (03-01): الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية



المصدر: عبد الرزاق حميدي ، جودة خدمات البنكية كمدخل لتحقيق رضا العملاء و زيادة القدرة التنافسية للبنوك، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، جامعة محمد بوقره، بومرداس، 2008، ص 156.

المطلب الثاني: بطاقة فنية لبنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة307-

سننظر في هذا المطلب إلى تقديم بنك التنمية المحلية - وكالة بسكرة - من حيث النشأة و التعرف إلى الهيكل التنظيمي للوكالة محل الدراسة بالإضافة إلى التطرق لمختلف المهام التي يقوم بها و الخاصة بكل مصلحة من المصالح الرئيسية المكونة للوكالة.

أولاً: نشأة بنك التنمية المحلية - وكالة بسكرة 307-

أنشأ بنك التنمية المحلية وكالة تابعة له على مستوى ولاية بسكرة -وكالة بسكرة 307- في 02 جانفي 1987 و هي وكالة بنكية رائدة من الصنف الأول و يأتي تصنيف الوكالات البنكية التابعة لبنك التنمية المحلية تبعاً لحجم نشاطاتها ورقم أعمالها المحقق، وتعمل وكالة بسكرة تحت إدارة وإشراف المديرية الجهوية لولاية باتنة.

تقوم وكالة بسكرة 307 بجميع العمليات البنكية من إيداع وسحب بالعملة الوطنية والعملة الصعبة، قبول الودائع من العملاء، و كذلك فتح الحسابات البنكية تحت الطلب أو الأجل، تمنح القروض بمختلف أنواعها، تقوم بكل عمليات التجارة الخارجية سواء كانت استيراداً أو تصديراً، فتح الإعتمادات المستندية والقيام بعمليات التحصيل المستندي والتحويلات المصرفية الخارجية .

كما تقوم وكالة بسكرة بالمهام التالية:

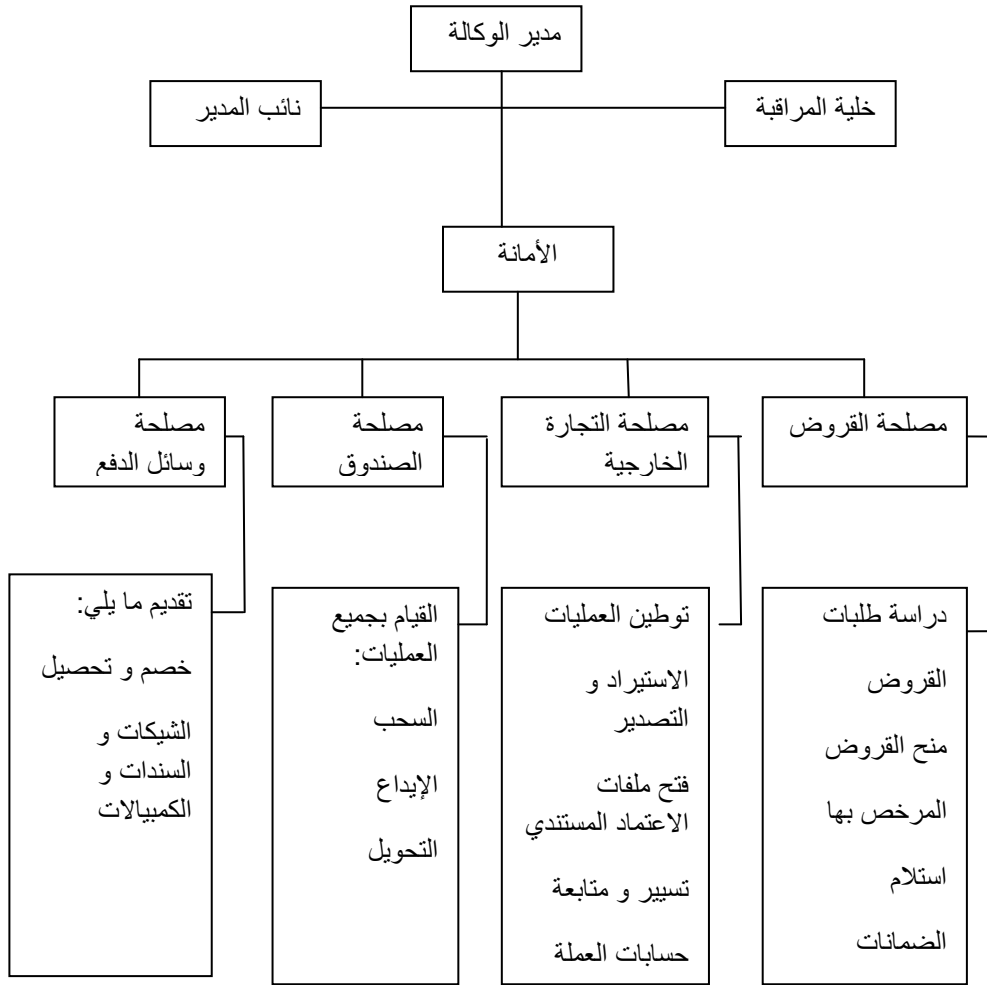
- تسير المعاملات التجارية بصفة مرنة مع الزبائن.
- تسهر على دراسة وتحليل وكذا تسير الملفات المتعلقة بالقروض التي تمنح للخواص والمؤسسات والصناعات المتوسطة والكبيرة.
- تقوم بالمحاسبة والمعالجة الإدارية للعمليات مع الزبائن سواء بالعملة المحلية أو الأجنبية¹.

ثانياً: الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية - وكالة بسكرة 307-

يمكن توضيح الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة 307- من خلال الشكل الآتي:

¹مقابلة مع السيد: رشيد بروال، مدير بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة 307.

شكل رقم (03-02): الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة307-



المصدر: من اعداد الطالبة بناء على وثائق مقدمة من طرف بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة307-

يتكون الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية- وكالة بسكرة 307- من:

1-المدير: وهو المنسق لكل عمليات الوكالة و من بين مهامه ما يلي:

-يوقع و يبرم جميع العقود و المستندات و الوثائق.

-تقديم التقارير الدورية عن نشاطات الوكالة للمديرية العامة.

-العمل على تطبيق جميع الإجراءات الإدارية و المحاسبية سارية المفعول.

-الحرص على التكوين الجيد لموظفي الوكالة.

2-نائب المدير: يقوم بمساعدة المدير و إستخلافه في حالة غيابه و من بين مهامه ما يلي:

-تنسيق النشاطات الإدارية بين مختلف مصالح الوكالة.

-معالجة الشكاوي المقدمة من طرف الزبائن.

-المحافظة على الموارد المالية و المادية للوكالة.

-تنسيق الجهود و متابعة نشاطات الوكالة.

3-خلية المراقبة: تقوم خلية المراقبة بما يلي:

-مراقبة العمليات المصرفية و مدى مطابقتها للقوانين.

-تحرير تقارير عن المهام و إرسالها إلى الهيئة المعنية.

-القيام بمهام المراقبة و مراجعة البرامج في شكل مخطط وفقا للقواعد التنظيمية المحددة لمهام المراقبة .

-إن تهيئة المراقبة تحت مسؤولية المدير أو نائب المدير تهدف إلى المراقبة الذاتية للبنك سواء المراقبة الداخلية أو الخارجية¹.

في هذا الإطار يجب على خلية المراقبة القيام بالعمليات التالية²:

المراقبة المحاسبية:

-تسجيل و مراجعة كل العمليات التي قام بها كل موظف و التأكد من مطابقة التسجيلات مع الأوراق المحاسبية.

-التأكد من أن كل العمليات اليومية قد تمت محاسبتها و إدراجها في الحسابات الخاصة بها.

-التأكد من وجود سجلات الحاضرين في الوكالة.

-التعرف على الحسابات بدون نشاط و إبلاغها إلى المصلحة المختصة.

¹مقابلة مع السيد: رشيد بروال، مدير بنك التنمية المحلية - وكالة بسكرة 307-.

²عبد الرزاق حميدي، مرجع سابق، ص 166.

-مراقبة العقود:

بمعنى الإطلاع اليومي على حالة الحسابات المدينة و الإبلاغ عن الحسابات الدائنة و الحسابات المدينة غير المسددة و ذلك بواسطة الترخيص بأي عقد قانوني مثل :

-دفع بدون ترخيص.

-التجاوز في التراخيص.

-مراقبة الخزينة:

تهدف إلى ضمان أن الحسابات المالية للوكالة لا تفوق حاجاتها.

4-الأمانة:من بين الوظائف التي تقوم بها ما يلي:

-متابعة شروط و كيفية فتح و تسيير حسابات العملاء.

-إعلام العملاء بكل جديد يطرأ على ملفاتهم الخاصة بالقروض.

-إقامة علاقات مع العملاء.

-حفظ و إدارة الملفات القانونية للوكالة مع جميع المتعاملين معها.

-القيام بتنسيق العلاقات بين مختلف المصالح الموجودة في الوكالة مع المدير.

5-مصالح الوكالة البنكية: تتكون وكالة بسكرة 307 من أربعة مصالح رئيسية و هي:

* **مصلحة القروض:**تختص هذه المصلحة بكل العمليات المتعلقة بالقروض و تقوم بالمهام التالية:

-التأكد من موافقة ملفات القروض للشروط المطلوبة.

-دراسة طلبات القروض من طرف لجنة الوكالة.

-إرسال ملفات القروض إلى مديرية مجمع الاستغلال من أجل اتخاذ القرار النهائي حول منح القروض.

-متابعة استعمال القروض الممنوحة و ميدان توجيهها و كذلك تسديدها في الآجال المحددة.

-استلام الضمانات الحقيقية و الشخصية.

-منح القروض المرخص بها.

-تسيير ملفات القروض.

***مصلحة الصندوق:** تتمثل وظيفتها في القيام بجميع العمليات الخاصة بقبول الودائع من طرف الزبائن، و عمليات السحب بالإضافة إلى العمليات الخاصة بالتحويلات و فتح الحسابات و تسليم بطاقات الدفع والإئتمان

***مصلحة التجارة الخارجية:** تقوم هذه المصلحة بكل العمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية إستيرادا وتصديرا و تقوم بالمهام التالية:

-توطين عمليات الإستيراد و التصدير.

-تسيير و متابعة حساب العملة الصعبة و التبادل النقدي.

-فتح ملفات الاعتماد المستندي.

-طلب الضمانات القانونية و النظامية على القروض الممنوحة لقطاع التجارة الخارجية.¹

***مصلحة وسائل الدفع:** تسمى أيضا بمصلحة المحفظة و هي مكلفة بمعالجة الشيكات و السندات والكمبيالات بين وقت تسليمها للبنك من طرف الزبون من أجل خصمها أو تحصيلها وقت تقديمها للمدين من أجل تحصيلها.

يقوم نشاط مصلحة وسائل الدفع على أربعة مبادئ هي²:

¹مقابلة مع السيد: رشيد بروال، مدير بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة 307-.

²عبد الرزاق حميدي، مرجع سابق، ص 165.

-مبدأ الاستغلال:

يبني هذا المبدأ على أهمية الاستماع من الزبائن و تقديم النصح و المشورة لهم و تزويدهم بالمعلومات والخدمة السريعة، و يعتبر هذا المبدأ بمثابة المرآة العاكسة للبنك حيث عن طريقه يمكن للبنك معرفة مكانته بين المنافسين و كذلك حصته السوقية.

-مبدأ الخطر و الالتزام: إن تطبيق القواعد في هذا الميدان يجب أن يتم بحرص تام في كل العمليات التي يقوم بها البنك مع زبائنه بسبب الخسائر المحتملة جراء هذه العمليات مهما كانت صفتها القانونية خاصة فيما يتعلق بكيفية تسديد القروض في حالة القروض المباشرة و الإجراءات الخاصة بالقروض الممنوحة في إطار التجارة الخارجية، هذا من أجل تجنب خطر عدم التسديد.

-مبدأ الخزينة:

إن مبدأ الخزينة يكمن أساسا في تقليص مدة معالجة العمليات و القيم المحصل عليها من طرف مصلحة وسائل الدفع تمثل ديونا يجب على البنك تغطيتها بحسابها الخاص أو بحساب زبائنها.

-مبدأ الأمان:

العمليات المعالجة في هذا المبدأ تخص قيم السندات و الشيكات و يؤكد هذا المبدأ على:

-التأكد من أن قياسات الأمان كالتحقق من التوقيعات المختومة على الوثائق المقدمة للخصم و الانتظام المادي للشيكات.

-المراقبة المتكررة للقيم و الموجودات و الوثائق التي تعتبر إثباتا لتلك القيم .

المبحث الثاني: دراسة تطبيقية لاعتماد مستندي لحالة استيراد في -وكالة بسكرة-307-

سننظر في هذا المبحث إلى عملية التوطين البنكي، بالإضافة إلى دراسة حالة تطبيقية لعملية الاستيراد عن طريق الاعتماد المستندي على مستوى بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة-.

المطلب الأول: عملية التوطين البنكي

لقد تم تنظيم عمليات التوطين المصرفي الخاص بالواردات في الجزائر من خلال النظام رقم 12/91 المؤرخ في 14 أوت 1991 و المتعلق بالواردات، و حسب المادة رقم 3 من هذا النظام فإن التوطين المصرفي لعمليات الاستيراد يتمثل فيما يلي:¹

-يتعين على المستورد المقيم أن يختار بنكا وسيطا معتمدا قبل انجاز عملياته، و يلتزم لديه بأن يقوم بالعمليات و الإجراءات المصرفية التي ينص عليها تنظيم التجارة الخارجية و الصرف.

-يتعين على البنك الوسيط المعتمد أن يقوم أو يكلف من يقوم لحساب المستورد بالعمليات و الإجراءات التي ينص عليها تنظيم التجارة الخارجية و الصرف.

تصنف عملية توطين الواردات على مستوى البنوك الجزائرية إلى:

-توطين الواردات لمدة عادية و هي الواردات التي لا تتجاوز مدتها 6 أشهر ابتداء من تاريخ التوطين.

- توطين الواردات لمدة خاصة و هي الواردات التي تتجاوز مدتها 6 أشهر ابتداء من تاريخ التوطين ويكون هذا النوع من التوطين للواردات في حالة الدفع المؤجل . يقصد بتوطين الواردات جعل لكل من السلع و الخدمات المستوردة مطنا لها و هذا يتم لدى البنك أو المؤسسة المالية المعتمدة التي يختارها المستورد إذ يتم توطين السلع و الخدمات المستوردة في بنك التنمية المحلية بثلاث مراحل أساسية:

أولا: مرحلة فتح ملف التوطين الخاصة بعملية الاستيراد:

أكدت على هذه المرحلة المادة 30 من النظام رقم 07-01 التي تنص على: " يتمثل التوطين في فتح الملف يسمح بالحصول على رقم التوطين من الوسيط المعتمد الموطن للعملية التجارية يجب أن يتضمن الملف مجموع المستندات المتعلقة بالعملية التجارية"².

¹ أنظر النظام رقم 12/91 المؤرخ في 14 أوت 1991 و المتعلق بتوطين الواردات، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 28.

² المادة رقم 30 من النظام رقم 07-01 المؤرخ في 07 فيفري 2007 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج والحسابات بالعملة الصعبة.

تتم عملية فتح ملف التوطين من طرف المستورد الذي يتقدم إلى البنك محل التوطين و هو بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة مرفقا بالوثائق التالية:

***طلب فتح ملف التوطين:** يقوم المستورد بتقديم طلب فتح ملف التوطين على مستوى الوكالة و يجب أن يكون هذا الطلب موقعا من قبل المستورد كما ينبغي أن يشمل طلب فتح ملف التوطين على المعلومات التالية:

-تاريخ تحرير طلب فتح ملف التوطين، إسم المستورد أو اسم الشركة المستوردة، رقم حسابه على مستوى الوكالة الموطنة.

-طبيعة البضاعة المستوردة، ثمن البضاعة و ما يقابلها بالدينار الجزائري، اسم و عنوان المورد الأجنبي، التعريفية الجمركية، أصل البضاعة المستوردة، المبلغ الإجمالي بالعملة الصعبة.

***العقد التجاري:** كما يقدم المستورد إلى بنكه العقد التجاري و الذي يثبت إبرام الصفقة التجارية، و العقد التجاري هو كل وثيقة تتعلق بشراء السلع أو الخدمات من الخارج .

و في حالة تقديم العقد التجاري من قبل المستورد يجب أن يتضمن العقد البيانات التالية:¹

-هوية المتعاقدين، البلد الأصلي، البلد المصدر للبضاعة، كمية و طبيعة البضاعة أو الخدمات المقدمة، سعر الوحدة، القيمة الإجمالية للبضاعة المستوردة، عملة الفاتورة و عملة التسديد، التكاليف الملحقة، آجال التسليم و آجال الاستحقاق المحددة للدفع، الشروط الخاصة بالمنازعات المحتملة.

أما في حالة تقديم فاتورة مبدئية أو سند طلب البضاعة يجب أن تحتوي هذه الوثائق على المعلومات التالية:

-رقم الفاتورة، اسم و عنوان المصدر، اسم و عنوان المستورد، بلد المستورد، طبيعة البضاعة و كميتها، السعر الوحدوي و السعر الإجمالي، عملة الفاتورة، الطريقة التي سيتم بها تسديد ثمن البضاعة.

¹المادة رقم 7 من النظام رقم 12/91 المؤرخ في 14 أوت 1991 المتعلق بتوطين الواردات.

الفصل الثالث دراسة ميدانية حول تطبيق التقنيات القصيرة الأجل في بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة-

تقوم مصلحة التجارة الخارجية على مستوى الوكالة البنكية الموطنة بدراسة الوثائق المقدمة إليها من قبل العميل المستورد و بعد الموافقة على طلب التوطين تقوم هذه المصلحة بفتح ملف التوطين للعملية الاستيرادية و ذلك وفقا للخطوات التالية:

أ-إعطاء رقم التسجيل لملف التوطين: يتم منح رقم تسجيل خاص لملف التوطين و يعتبر هذا الرقم بمثابة بطاقة تعريفية لعملية الاستيراد، و يتم إعداد ختم التوطين الخاص بهذه العملية و الذي يتضمن بالإضافة إلى رقم التسجيل الخاص بملف التوطين اسم البنك و الوكالة البنكية الموطنة، و في دراستنا هذه البنك الموطن هو بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة 307- عليه يكون ختم التوطين لعملية الإستيراد على النحو التالي:

جدول رقم (03-01): ختم التوطين البنكي

BANQUE DE Développement LOCAL					
Agence de Biskra 307					
A	B	C	D	E	F

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على وثائق مقدمة من طرف بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة 307- .

الخانة A: رقم اعتماد شبك البنك الموطن على مستوى بنك الجزائر، و يتكون من ستة أرقام كما يلي:

* رقمان للإشارة إلى رمز الولاية.

* رقمان للإشارة إلى رمز البنك.

* رقمان للإشارة إلى رمز الوكالة الموطنة على مستوى الولاية.

الخانة B: سنة فتح ملف التوطين و يتكون من أربعة أرقام.

الخانة C: ثلاثي فتح ملف التوطين و يكون رقم واحد.

الخانة D: طبيعة العملية حسب مدونة بنك الجزائر و يتكون من رقمين، فإذا كانت العملية

إستيراد يعطى لها الرقم 10 أما إذا كانت تصدير يعطى لها رمز CT.

الخانة E: الرقم التسلسلي في سجل التوطين على مستوى الوكالة البنكية الموطنة و يتكون من خمسة أرقام، و يمكن التمييز بين:

-الواردات لمدة عادية يعطى لها رقم تسلسلي من 00001 إلى 79999.

- الواردات لمدة خاصة يعطى لها رقم تسلسلي من 80001 إلى 99999.

الخانة F: رمز العملة المستعملة في تسديد ثمن البضاعة المستوردة و يتكون هذا الرمز من ثلاثة أحرف مثل: EUR ,USD.

ب- تسليم الفاتورة الموطنة للعميل المستورد: تقوم الوكالة البنكية الموطنة بتسليم نسخة من الفاتورة الموطنة و ذلك بوضع ختم التوطين عليها حتى يتمكن المستورد من جمركة البضائع المستوردة كما يتم خصم عمولة التوطين من حساب العميل المستورد.

ثانيا: مرحلة تسيير ملف التوطين

تكون مرحلة تسيير ملف التوطين في الفترة الممتدة ما بين تاريخ فتح ملف التاريخ و تاريخ تصفية الملف، و تقوم مصلحة التجارة الخارجية على مستوى الوكالة البنكية الموطنة خلال هذه المرحلة بمتابعة ملف التوطين و سير عملية الاستيراد و تتدخل في حالة نقص بعض المعلومات أو الوثائق اللازمة في ملف التوطين و تطلب من المستورد استكمالها، و يتم إعداد بطاقة متابعة و هي وثيقة تهدف إلى متابعة و تسيير ملف التوطين حتى انتهاء الصفقة التجارية و التسديد المالي لها، و تملأ هذه الوثيقة بحيث يجب أن تظهر كل المعلومات المتعلقة بالعملية الاستيرادية و من هذه المعلومات ما يلي:

اسم الوكالة البنكية الموطنة، رقم شبك الوكالة البنكية الموطنة، مرجع المستورد، رقم ملف التوطين، تاريخ فتح ملف التوطين، مدة صلاحية العملية، تاريخ إعداد الميزانية لملف التوطين، اسم و عنوان المستورد، اسم و عنوان المصدر، مبلغ الصفقة التجارية بالعملة الصعبة و ما يقابلها بالعملة المحلية، تاريخ العقد التجاري، طبيعة و نوع البضاعة المستوردة، تاريخ التخليص على البضاعة المستوردة...الخ.¹

¹رليخة كنبدة، مرجع سابق، ص 168.

ثالثا: مرحلة تصفية ملف التوطين الخاص بعملية الاستيراد:¹

حسب المادة 39 من النظام رقم 07-01 تتمثل في دور الوسيط المعتمد أثناء تصفية الملفات الذي يتم بالتأكد من قانونية و تطابق العقود التجارية المنجزة كما يتأكد أيضا من السير الحسن للتدفقات المالية المترتبة عنها بالنظر إلى تنظيم الصرف المعمول به.

في بعض الأحيان المعاملات التجارية الخارجية المتصفة بالسرعة نجد ملفات غير كاملة لكن يتم قبولها في بداية التوطين و إعطاء أجل لإضافة النقائص و بعد إنقضاء الأجل ولم يتحقق ولم يتم التعامل الاقتصادي بتوفير كل الشروط و القيام بالتسوية يعطى له أجل إضافي الذي هو 30 يوم .

يقوم الوسيط المعتمد بإرسال نسخة من الملف إلى بنك الجزائر.

و من خلال ما ذكر في المادة 55 من النظام رقم 07-01 يستخلص الإجراءات التي يحتويها ملف التصفية.

إجراءات تصفية الملف تحتويها المادة 55 في نصها "عند نهاية فترة مراجعة ملفات التوطين المصرفي الخاصة بعمليات الاستيراد يقوم الوسيط المعتمد:

1- في حالة تصفية الملف: إذا كان الملف مستوفيا جميع الشروط النظامية و هذا ما من المادة 39 من النظام رقم 07-01.

-آجال تصفية ملف التوطين المستوفي لجميع شروطه:

حسب المادة 40 من النظام رقم 07-01 يجب أن يسهر الوسيط المعتمد على تصفية الملفات الموطنة على مستواه في الآجال المقررة.

و لم يحدد النظام رقم 07-01 الآجال المقررة لتصفية الملف في حالة توفر الشروط.

و عليه يمكن القول في الآجال اللازمة حسب الشروط الضرورية.

نجمة دامية علودة، دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية ، رسالة ماجستير في القانون، تخصص القانون الدولي للأعمال، جامعة مولود
¹معمر، تيزي وزو، 2014، ص ص43،44.

2- في حالة نقص الوثائق في الملف:

حسب المادة 55/ب يكون دور الوسيط المعتمد هنا في إرسال الملاحظات الضرورية للمستورد المقيم لإكمال و إتمام الملف و تسويته في حالة وجود زيادة في التسديد.

و هنا كذلك نكون في حالة آجال محددة أي حسب المدة التي تستغرقها التسوية أو صعوبتها.

و في حالة انتهاء الأجل المحدد و لم يقم المستورد بإكمال الملف أو تسويته في هذه الحالة يعطي البنك الموطن أجل إضافي و هو 30 يوم.

3- في حالة نهاية الأجل الإضافي (30 يوم):

في هذه الحالة تتغير الإجراءات فيقوم الوسيط المعتمد ببنك أو مؤسسة مالية إرسال نسخة من الملف الذي هو غير كامل أو غير المسوى إلى بنك الجزائر. و حسب المادة 2/40 يجب على الوسيط المعتمد أن يقوم على الفور بإشعار بنك الجزائر لإحاطته علما بأي مخالفة في تنفيذ حركة الأموال من و إلى الخارج.

ملاحظة: من أجل صحة إجراءات توطين الواردات يمكن الأخذ كدليل لتصفية ملف التوطين أو عدم تصفيته بالنسخة المطابقة للأصل التي يرسلها مكتب الجمارك للشباك الموطن المعني و بمفهوم المخالفة أن هذه النسخة لها حجية إثبات حول صحة الملف و الوثائق.

المطلب الثاني: مراحل سير الاعتماد المستندي لحالة استيراد

سننتظر في هذا المطلب إلى دراسة حالة إعتاماد مستندي غير قابل للإلغاء و معزز على مستوى بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة 307- ، والعملية تمت بين مستورد جزائري و شركة إسبانية، حيث يعتبر بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة 307- في هذه الحالة هو البنك فاتح الاعتماد.

على ضوء المعلومات المقدمة من طرف وكالة بسكرة 307- كانت دراسة هذه العملية كما يلي:

أولاً: مرحلة فتح ملف التوطين

في 09/02/2016 تقدم العميل المستورد و هو أحد زبائن بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة 307- وهذا لطلب فتح اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء و معزز للإستيراد من الخارج مرفقا بالفاتورة الأولية، وكمرحلة أولى من العملية قام العميل بطلب فتح ملف التوطين عملية استيراد لدى الوكالة، و يحضر العميل المستورد مجموعة من الوثائق التي يطلبها البنك منها(السجل التجاري للتأكد من أن البضاعة أو السلعة المستوردة مطابقة للنشاط الذي يمارسه، بطاقة التعريف، رقم التعريف الجبائي...الخ)

و لهذا الغرض قام بإحضار الفاتورة الشكلية و طلب فتح ملف التوطين عملية إستيراد، و طلب فتح ملف التوطين يكون في ورقتين حيث الورقة الأولى تحمل معلومات حول العملية التجارية، أما الورقة الثانية تحمل معلومات على كل من المصدر و المستورد، و يتضمن طلب فتح ملف التوطين كما يلي: (أنظر الملحق رقم 01)

1- طلب فتح ملف توطين عملية استيراد:

الورقة الأولى: التي تضم معلومات حول العملية التجارية و هي كما يلي:

-الفاتورة الأولية:

من أهم الوثائق الواجب التعامل بها و تقديمها إلى البنك فاتح الاعتماد، نجد وثيقة الفاتورة الشكلية

لأنها تتضمن أهم المعلومات التي تخص العملية و المتمثلة في: ¹FACTURE PROFORMA

-رقم الفاتورة: 15/005

-تاريخ الفاتورة: 2015/10/09

UNITE DE PRODUCTION POYATOS NOVABLOC-طبيعة السلعة أو المنتج:

-قيمة الفاتورة بالأورو حوالي: 495000.00 أورو.

-شروط التسليم: CFR

¹مقابلة مع السيد: عمار خليفة، رئيس مصلحة التجارة الخارجية، ببنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة 307-.

- طريقة الدفع: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء و معزز.
- قيمة الفاتورة بالدينار الجزائري حوالي: 58805800.00 دج.
- النقل من أي ميناء في إسبانيا.
- بلد المنشأ: ESPAGNE.
- رمز التعريف الجمركية للبضاعة المستوردة: 84649000
- تاريخ استحقاق الاعتماد: 60 يوم بعد إبلاغ المصدر عن فتح الاعتماد المستندي.
- تاريخ احتمالية: 60 يوم بعد إبلاغ المصدر عن فتح الاعتماد المستندي.
- الورقة الثانية: التي تحمل معلومات على كل من المصدر و المستورد و هي كما يلي:
معلومات حول المستورد كما يلي:
 - اسم الشركة.
 - تاريخ إنشاء المؤسسة: 2012/08/07.
 - عنوان المؤسسة.
 - مقرها: بسكرة .
 - ولاية: بسكرة.
 - رقم الحساب البنكي.
 - تاريخ فتح الحساب البنكي.
 - الشكل القانوني للمؤسسة: EURL.
 - قطاع النشاط: رقم109104.

-رقم السجل التجاري.

-جنسية المدير: جزائرية.

-جنسية المؤسسة: جزائرية.

-معلومات حول المصدر الأجنبي:

-اسم الشركة.

-عنوان المصدر: GRANADA

البلد: اسبانيا

-التوطين البنكي: BANCO LA CAIXA

-رقم الحساب البنكي للمصدر.

كل هذه المعلومات إجبارية يجب أن يحصل عليها البنك قبل شروعه في إجراءات فتح الاعتماد المستندي

2-طلب فتح اعتماد مستندي:

يعتبر من الوثائق الأساسية التي يحتوي عليها ملف طلب فتح اعتماد مستندي و الذي يتضمن المعلومات

التالية (أنظر الملحق رقم 02):¹

-اسم المستورد.

-عنوان المستورد.

-اسم المصدر.

-عنوان المصدر.

-رقم هاتف المصدر.

¹مقابلة مع السيد: عمار خليفة، رئيس مصلحة التجارة الخارجية، ببنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة307- .

-البريد الالكتروني للمصدر.

-قيمة البضاعة بالأرقام و الحروف حوالي: 495000.00 أورو.

-مواصفات القيمة: الحد الأقصى.

-مصاريف الشحن: يتحملها المستورد.

-الشحنات الجزئية: ممنوع.

-إعادة النقل: ممنوع.

-وجهة النقل: ميناء الغزوات.

-شروط التسليم: CFR

-عن طريق البحر.

-تستخدم ل: بنك التنمية المحلية.

-مدة صلاحية الاعتماد: 90 يوم .

-طبيعة السلعة أو المنتج: UNITE DE PRODUCTION POYATOS NOVABLOC

-رقم الفاتورة: 15/005

-تاريخ الفاتورة: 2015/10/09

إضافة إلى الوثائق المطلوبة و المتمثلة في:

-الفاتورة التجارية: 05 نسخ و يجب ان تحمل ختم "منتج أصلي" و اسم الشركة المصنعة و رقم الاعتماد المستندي.

-سند الشحن: تحمل عبارة سند شحن نظيف لأمر بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة 307- (أنظر

الملحق رقم: 03).

-يغطي التأمين: المنظم. لأن الدولة لا تسمح بالتأمين من الخارج.

إضافة إلى الشهادات المطلوبة و المتمثلة في:

-شهادة المنشأ(أنظر الملحق رقم: 04).

-شهادة المطابقة(أنظر الملحق رقم: 05).

-شهادة التغليف و شهادة الوزن (أنظر الملحق رقم:06).

إشارة إلى أن الاعتماد المستندي يخضع للجمارك و الأعراف و القواعد الموحدة للاعتمادات المستندية الصادرة عن غرفة التجارة الدولية.

ثانيا: طلب التوطين:الذي يجب ان تكون فيه المعلومات التالية(أنظر الملحق رقم: 07):

- رقم الفاتورة: 15/005

-تاريخ الفاتورة: 2015/10/09

- شروط التسليم: CFR

-قيمة البضاعة بالأرقام و الحروف حوالي: 495000.00 أورو.

-اسم و عنوان المستورد.

-اسم و عنوان المصدر.

-نوع الاعتماد: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء و معزز.

بعد أن يقوم العميل بتقديم كل الوثائق السابقة يقوم بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة 307- بدراسة كامل الملف و يتأكد من أن الفاتورة شاملة جميع الشروط و المعلومات و مطابقة للمعلومات الموجودة في طلب فتح الاعتماد و طلب التوطين، فإذا وجد نقص يطلب من العميل إستكمالها.

بعد الموافقة عليه يتم إعطاء ملف التوطين رقم إستدلالي و يتم وضع ختم البنك على الفاتورة الشكلية (أنظر الملحق رقم: 07) و في حالتنا تم الموافقة على ملف التوطين في 2016/02/16 ، كما تم إعطاء الملف رقم التوطين التالي:¹

الجدول رقم (03-02): رقم ملف التوطين

Banque De Développement Local 2016/02/16.							
Agence BISKRA 307							
07	05	01	2016	01	10	00001	EUR

المصدر: من إعداد الطالبة بناء على وثائق البنك.

حيث أن: 070501 رقم شبك البنك الموطن على مستوى بنك الجزائر ويتكون من ستة أرقام كما يلي:
07: ولاية بسكرة.

05: رمز بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة-307.

01: الشباك الأول في بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة-307.

2016: سنة فتح ملف التوطين.

1:الثلاثي الأول الذي تم فيه فتح ملف التوطين.

10: يعني أن العملية إستيراد.

00001:العملية الأولى في الثلاثي الأول لسنة 2016.

EUR : يمثل رمز العملة المستعملة في تسديد ثمن البضاعة المستوردة، وفي حالتنا هذه هي الأورو.

من ثم يقوم العون البنكي بخصم قيمة عمولة التوطين و الرسم من حساب العميل المستورد و ذلك بعد تحويل قيمة الصفقة إلى ما يقابلها بالدينار الجزائري.

¹مقابلة مع السيد: عمار خليفة، رئيس مصلحة التجارة الخارجية، ببنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة-307 .

بعدها تقوم الوكالة بحساب الحقوق التالية:

عمولة الافتتاح بقيمة: 3000 دج.

عمولة الالتزام: 2% 0

$$117611.6 = 58805800.00 * 2\%$$

عمولة سويقت: 1000 دج

عمولة ثابتة: 5000 دج

عمولة الصفقة: 2000 دج

مجموع العمولات: $(2000+5000+1000+117611.6+3000) = 128611.6$ دج

الرسم على القيمة المضافة TVA: 17%

$$21863.972 = 128611.6 * 17\%$$

$$150475.572 = 21863.972 + 128611.6$$

في الأخير تطلب من مصلحة التجارة الخارجية أن توقع عملية التوطين.

ثالثا: التنفيذ و التسوية

تقوم الوكالة البنكية المصدرة للاعتماد بإعداد وثيقة اقتطاع العملة الصعبة الخاصة باقتطاع قيمة الاعتماد بالعملة الصعبة المفتوح بها من بنك الجزائر عند وصول المستندات و تحمل جميع المعلومات الخاصة بالاعتماد المستندي، و تكون في خمسة نسخ واحدة تحفظ في ملف التوطين و أربعة ترسل إلى مديرية العمليات مع الخارج و التي تقوم بإرسال نسخة إلى بنك الجزائر.

بعد استكمال كافة الإجراءات التي تخص عملية فتح الاعتماد المستندي تقوم الوكالة البنكية بإرسال وثيقة

(أنظر الملحق رقم: 09) إلى مديرية العمليات SWIFT عن طريق (أنظر الملحق رقم: 08) MT700

مع الخارج على مستوى المديرية المركزية لبنك التنمية المحلية في الجزائر العاصمة .

يقوم بنك المصدر بإخطار عميله عن فتح اعتماد مستندي لصالحه، بعدها يقوم العميل بالتأكد من احترام شروط العقد و من ثم يقوم بتسليم كافة المستندات إلى بنكه ليقوم بإرسالها إلى بنك المستورد عن طريق البريد السريع ثم يقوم بنك المستورد بفحص المستندات.

يقوم بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة 307- باستلام المستندات و تقوم بمطابقتها وفقا لشروط الاعتماد مثل : شهادة المطابقة، شهادة المنشأ، سند الشحن.

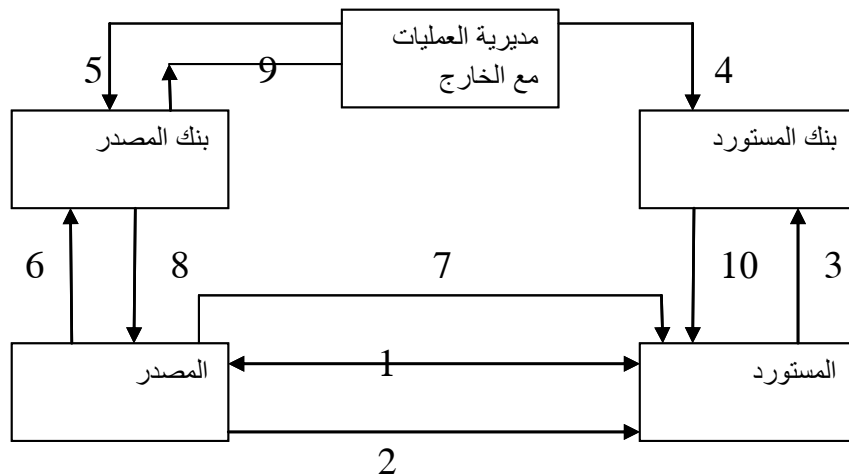
ويوافق عليها العميل المستورد و تقوم الوكالة بتظهير سند الشحن و توطين الفاتورة الأصلية.

هنا يتم فعلا الاقتطاع الفعلي بالدينار الجزائري و الدفع يكون بالعملة الصعبة.

بعدها تقوم الوكالة البنكية بتظهير سند الشحن لصالح المستورد و تسليمه المستندات ليتمكن من تخليص البضاعة .

بعد أن يستلم المستورد بضاعته تنتهي عملية الاستيراد. في الأخير تقوم الوكالة بتصفية ملف توطين عملية الاستيراد.

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



المصدر: من إعداد الطالبة بناء على وثائق مقدمة من طرف الوكالة محل الدراسة.

- (1): إبرام عقد بين المستورد والمصدر .
- (2): يقوم المصدر بإرسال الفاتورة .
- (3): يتقدم المستورد إلى بنك التنمية المحلية وكالة بسكرة لطلب فتح اعتماد مستندي مرفقا بالوثائق اللازمة .
- (4): تقوم المديرية بإرسال الملف و القيام بدراسته ثم الموافقة عليه.
- (5) : تقوم المديرية بإرسال الملف و قيمة الفاتورة بالعملة الصعبة .
- (6): يقوم بنك المصدر بإخطار المصدر .
- (7): يقوم المصدر بإرسال البضاعة إلى المستورد .
- (8): يقوم المصدر بإرسال المستندات عن طريق بنكه.
- (9): يقوم بنك المصدر بإرسال المستندات إلى المديرية من طريق البريد السريع.
- (10): بعد الفحص والتأكد يقوم بنك التنمية المحلية بتسليم المستندات إلى المستورد.

المطلب الثالث: التحصيل المستندي و التحويل الحر

سننظر في هذا المطلب إلى تقنية التحصيل المستندي بالإضافة إلى تقنية التحويل الحر .

أولاً: التحصيل المستندي

كان بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة307- يتعامل بهاته التقنية في تمويل التجارة الخارجية، لكن بعد صدور قانون المالية التكميلي لسنة 2009 الذي منع البنوك من استخدام هذه التقنية حيث أصبحت تقتصر على المؤسسات الإنتاجية فقط، و أصبح الاعتماد المستندي تقنية الدفع الوحيدة نحو الخارج.¹ بعد توقيع العقد التجاري بين المصدر و المستورد و الذي يتم خلاله الاتفاق على المستندات الواجب توفرها و تسليمها و آجال استحقاقها يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة و تسليم كافة المستندات إلى

¹مقابلة مع السيد: عمار خليفة، رئيس مصلحة التجارة الخارجية، ببنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة307- .

البنك الذي يتعامل معه أو الذي يقوم بتمثيله، و يقوم هذا الأخير بتسليم كافة المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله و في حالتنا هذه هو بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة307- مقابل دفع قيمة الصفقة أو قبول الكمبيالة.

ثانيا: التحويل الحر

كان بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة307- يتعامل بهذه التقنية في تمويل التجارة الخارجية، لكن بعد صدور قانون المالية التكميلي لسنة2009 الذي منع البنوك من استخدام هذه التقنية (التحويل الحر)،حيث أصبحت تقتصر على المؤسسات الإنتاجية فقط، و أصبح الاعتماد المستندي تقنية الدفع الوحيدة نحو يقوم المصدر بإرسال البضاعة أو السلعة مباشرة للمستورد مرفقا بالمستندات ليتم إرسالها إلى المستورد ويجب أن تحمل هذه المستندات اسم و عنوان المستورد بحسب العقد الذي تم بينهما، و هنا يجب أن تمر المستندات على البنك قبل أن تسلم للمستورد، و عند استلام المستورد للبضاعة يطلب من البنك الذي يتعامل معه و في هذه الحالة هو بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة307- تحويل مبلغ الصفقة من حسابه إلى حساب المستورد.

هذه التقنية يستخدمها بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة307- مع المؤسسات الإنتاجية فقط، كما يجب أن تكون قيمه هذه الصفقة 400 مليون دينار جزائري خلال السنة و هذه القيمة تكون في المواد الأولية فقط.

إلا أنه في الأيام القادمة سيتم إلغاء هذه الشروط(قيمة الصفقة 400مليون دينار جزائري خلال السنة وتكون في المواد الأولية فقط) بمعنى أن المتعامل الاقتصادي يقوم بإجراء صفقة بأي مبلغ أي غير مقيد ب 400 مليون دينار جزائري خلال السنة و يقوم بالتعامل في جميع المواد و ليس شرط المواد الأولية فقط، لكن إلى حد الآن لم يصدر أي قرار رسمي في هذا الشأن.¹

¹مقابلة مع السيد: عمار خليفة، رئيس مصلحة التجارة الخارجية، بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة307- .

المطلب الرابع: تطور استعمال تقنية الاعتماد المستندي في بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة-

يوفر بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة- للمتعاملين الاقتصاديين في مجال التجارة الخارجية بغرض تسوية معاملاتهم التجارية قصيرة الأجل تقنيتان و هما تقنية الاعتماد المستندي و تقنية التحصيل المستندي، ويتوقف استعمال هذه التقنيات من قبل المتعاملين الجزائريين على ما يلي:

-رغبة المستورد الجزائري.

-طبيعة العلاقة التي تربط بين المصدرين و المستوردين.

-طبيعة و حجم الصفقة.

-الاتفاق بين المصدر و المستورد على التقنية المستعملة لتسوية الصفقة.

-درجة استقرار الوضع السياسي و الأمني في بلد المصدر.

إلا أن الجزء الأكبر من المبادلات التجارية التي تتم عبر بنك التنمية المحلية يتم تسويتها بواسطة تقنية الاعتماد المستندي التي توفر الثقة و الأمان لأطراف عقد، بالرغم من أن تقنية الاعتماد المستندي مكلفة مقارنة بتقنية التحصيل المستندي و يتحمل فيها المستورد كل المصاريف الناتجة عن استخدام هذه التقنية.

ويقتصر استعمال التحصيل المستندي على عدد محدد من العمليات لأنها تتطلب توفر درجة كبيرة من الثقة و الأمان بين أطراف العقد على عكس الاعتماد المستندي.

وقد زاد اعتماد بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة- على تقنية الاعتماد المستندي من أجل تسوية المبادلات التجارية الدولية ، خاصة بعد انتهاء الجزائر لسياسة اقتصاد السوق و تحرير قطاع التجارة الخارجية أمام القطاع الخاص ، وبالتالي زيادة عدد المصدرين و المستوردين مما يؤدي بالضرورة إلى عدم معرفتهم ببعضهم البعض و نقص عنصر الثقة و الأمان بينهم ، الأمر الذي يتطلب ضرورة البحث عن تقنية التسوية التي توفر الضمانات الكافية لكل أطراف العقد وهذا ما يوفره الاعتماد المستندي.

الفصل الثالث دراسة ميدانية حول تطبيق التقنيات القصيرة الأجل في بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة-

بالنسبة لأنواع الاعتماد المستندي المستخدم من طرف بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة- فإنها تقتصر على الأنواع الرئيسية للاعتماد المستندي و هي الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء و الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء و المعزز، ويرجع ذلك إلى :

-نقص الثقافة البنكية لدى المتعاملين الجزائريين في مجال التجارة الخارجية وجهلهم بالأنواع الأخرى لتقنية الاعتماد المستندي ، وعدم معرفتهم بشروطها و محتوياتها وأسباب اللجوء إليها وما يمكن أن تحققه هذه الأنواع من مزايا متعددة لكل الأطراف المتعاملة في مجال المبادلات التجارية الدولية .

-أن بعض الأنواع لتقنية الاعتماد المستندي قد تضر بمصلحة بعض أطراف العقد.

-عدم قدرة بنك التنمية المحلية على التحكم في الأنواع الأخرى من الاعتماد المستندي وذلك لقلة أو انعدام التعامل بها في المجال العلمي .

والجدول التالي يبين تطور استخدام تقنية الاعتماد المستندي من طرف بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة307- في الفترة الممتدة من 2014 إلى 2016.

جدول رقم (03-04): تطور استعمال تقنية الاعتماد المستندي في بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة307

السنوات	عدد ملفات الاعتماد المستندي المصدرة من قبل البنك	القيمة الإجمالية للملفات المصدرة
2014	07	1.113.623.99
2015	09	1.417.353.00
2016	10	259.351.007.86

المصدر: مقابلة مع السيد: عمار خليفة، رئيس مصلحة التجارة الخارجية، ببنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة307-

من خلال الجدول رقم(03-03) يمكن ملاحظة الزيادة في عدد ملفات الاعتماد المستندي التي يصدرها بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة- في الفترة من العام 2014 إلى العام2016، و كذا في القيمة الاجمالية للاعتمادات المستندية المفتوحة، ففي عام 2014 بلغ العدد الإجمالي لملفات الاعتماد المستندي المصدرة

من قبل البنك ما يقدر ب 07 ملفات بقيمة إجمالية قدرت ب 1.113.623.99 دج، ليصل عدد الملفات المفتوحة إلى 09 ملفا مفتوحا في العام 2015 بقيمة إجمالية وصلت إلى 1.417.353.00 دج أي بزيادة تقدر ب 303.729.01 دج، و في عام 2016 بلغ عدد ملفات الاعتماد المستندي المصدرة 10 ملفات بقيمة إجمالية وصلت إلى 259.351.007.86 دج.

بالنسبة للسلع التي يتم استيرادها فإنها تكون في أي سلع و غير محددة النوع.

و ترجع الزيادة المستمرة في العدد الإجمالي لملفات الاعتماد المستندي المصدرة من قبل بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة307- بالدرجة الأولى إلى زيادة عمليات الاستيراد في الجزائر نتيجة لتحرير قطاع التجارة الخارجية و الاستقرار السياسي الذي شهدته الجزائر في هذه الفترة.

خلاصة الفصل:

من خلال ما تم التطرق له في الفصل التطبيقي في بنك التنمية المحلية - وكالة بسكرة- يمكن تقديم النتائج التالية :

- تم إنشاء بنك التنمية المحلية وفق للمرسوم رقم 85 / 85 في 30/04/1985.
- قام بنك التنمية المحلية بإنشاء وكالة تابعة له في ولاية بسكرة في 02 جانفي 1987 م .
- يقوم بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة307- بكل العمليات المتعلقة بتمويل التجارة الخارجية لكن يبقى الإعتماد المستندي هو التقنية الأكثر انتشارا و استعمالا في تمويل التجارة الخارجية مقارنة بالتقنيات الأخرى و هذا نتيجة لتحرير قطاع التجارة الخارجية و الاستقرار السياسي.
- يجب أن تسبق كل عملية إستيراد أو تصدير عملية التوطين البنكي و هو إجراء قانوني نلتزم به جميع البنوك العاملة في الجزائر بناء على تعليمات بنك الجزائر بغرض مراقبة الصرف .
- نوع الإعتماد المستندي المطبق بشكل كبير على مستوى بنك التنمية المحلية- وكالة بسكرة 307- هو الإعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمعزز لأنه ي وفر الأمان و الحماية لكل من المستوردين والمصدرين.
- يمكن تمويل الاعتماد المستندي على مستوى بنك التنمية المحلية وكالة بسكرة من طرف المستورد بغطاء نقدي كامل(100%) أو عن طريق القرض، و تختلف العمولات التي يطبقها بنك التنمية المحلية-وكالة بسكرة- حسب طريقة تغطية العميل المستورد.

الخطاتمة

الخاتمة:

لقد تناولت هذه الدراسة موضوع هام و هو تقنيات تمويل التجارة الخارجية و التركيز على التقنيات القصيرة الأجل و دورها في تمويل التجارة الخارجية خاصة تقنية الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي إذ يعتبران أكثر التقنيات استعمالا في تسوية المعاملات الخارجية.

نجد أن الاعتماد المستندي يعتبر من أحد التقنيات القصيرة الأجل لتسوية صفقات التجارة الخارجية و هو يخضع للقوانين و الأعراف الدولية، و هو يحظى بأهمية كبيرة و ذلك من خلال ضمانه الحقوق و المصالح لكافة الأطراف على عكس التقنيات الأخرى.

حيث أن التعامل في الاعتماد المستندي يكون عن طريق المستندات فقط، فالمستندات هي التي تشكل الطرف الأضمن بالنسبة للبنوك و عملائها لأنها موحدة و محددة مسبقا.

تتعرض عمليات التجارة الخارجية إلى العديد من المشاكل التي قد تعرقل السير الحسن لهذه المبادلات، و هنا يبرز دور البنوك في تسهيل حركة المبادلات التجارية لعمليات الاستيراد والتصدير من خلال التقنيات التي توفرها و تقوم بتوفير الضمانات اللازمة لأطراف التعاقد.

و بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة307- مثل دراسة حالة و الذي أنشئ من أجل تنمية علاقة الجزائر مع دول العالم الخارجي فيما يخص تمويل التجارة الخارجية، نجد أن البنك في تسوية المعاملات يتعامل بكثرة بالتحصيل المستندي و التحويل الحر و الاعتماد المستندي على عكس التقنيات الأخرى التي تتطلب درجة عالية من الثقة بين أطراف التعاقد.

اختبار فرضيات الدراسة:

الفرضية الأولى: صحيحة لأن تمويل التجارة الخارجية عبارة عن تمويل مجموعة المعاملات والعلاقات الخارجية سواء كانت السلع و الخدمات و رؤوس الأموال و التي تتم بين الدولة والعالم الخارجي لتحقيق منافع متبادلة.

الفرضية الثانية: صحيحة لأن هذه التقنيات (الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي هي الأكثر استعمالا و شيوعا في تمويل التجارة الخارجية، خاصة تقنية الاعتماد المستندي لأنه يوفر الأمان و الثقة و يحفظ حقوق كل أطراف العقد.

الفرضية الثالثة: صحيحة لأن دور هذه التقنيات (الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي والتحويل الحر) هو حماية كل من المصدرين و المستوردين، و تسهيل عمليات التجارة الخارجية وضمان السير الحسن للصفقات التجارية.

نتائج الدراسة:

من خلال هذا البحث تمكنا من الوصول إل مجموعة من النتائج ندرجها كما يلي:

1-النتائج النظرية:

-النظريات المفسرة للتجارة الخارجية هي النظرية الكلاسيكية و النظرية النيوكلاسيكية و النظرية الحديثة.

-هناك مصادر تمويل قصيرة و متوسطة وطويلة الأجل.

-تؤدي البنوك التجارية دور أساسي في تمويل التجارة الخارجية، بالإضافة إلى توفير الثقة والضمان لأطراف التعاقد .

- يوجد الاعتماد المستندي على عدة أشكال و أنواع تتماشى و احتياجات المتعاملين الاقتصاديين.

-يعتبر الاعتماد المستندي من أكثر التقنيات البنكية استعمالا في مجال تمويل التجارة الخارجية نظرا للضمانات التي يوفرها بالإضافة إلى الثقة والأمان التي يوفرها لأطراف التعاقد.

-يمر الاعتماد المستندي بثلاث مراحل أساسية و هي مرحلة فتح الاعتماد، مرحلة تنفيذ الاعتماد، مرحلة تحقيق الاعتماد.

2-النتائج التطبيقية:

-يعد التوطين المصرفي من الإجراءات الضرورية التي تفرضها البنوك التجارية الجزائرية على كل المتعاملين في مجال التجارة الخارجية.

-تقتصر تعاملات بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة 307- في مجال تقنيات تمويل التجارة الخارجية القصيرة الأجل على تقنية الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي و التحويل الحر.

-يخضع بنك التنمية المحلية -وكال بسكرة 307- جميع تعاملاته في مجال الاعتماد المستندي للقواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتماد المستندي.

-تمر عملية توطين الواردات بثلاثة مراحل أساسية و هي: مرحلة فتح ملف التوطين الخاص بعملية الاستيراد، و مرحلة تسيير ملف التوطين ثم مرحلة تصفية الملف.

- نوع الاعتماد المستندي المطبق بشكل كبير على مستوى بنك التنمية المحلية- وكالة بسكرة 307- هو الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمعزز لأنه يوفر الأمان و الحماية لكل من المستوردين والمصدرين.

التوصيات:

-يجب على كل الأطراف المتعاقدة أن تختار الاعتماد المستندي الذي يلائمها من أجل تدنية المخاطر و التكاليف.

-العمل على تخفيض قيمة عمولات الاعتماد المستندي.

-العمل على تكوين كوادر في البنوك التجارية الجزائرية خاصة في تقنية الاعتماد المستندي.

-العمل على ابتكار أساليب جديدة لتمويل التجارة الخارجية.

آفاق البحث:

-استخدام الاعتماد المستندي في ظل التجارة الالكترونية.

-دور التجارة الالكترونية في توسيع حجم المبادلات الدولية.

قائمة المراجع

قائمة المراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

*الكتب:

- 1- أحمد أحمد عبد الرحمان، إدارة الأعمال الدولية، الطبعة الثانية، دار المريخ، بدون بلد النشر، 2001.
- 2- آل شبيب دريد كامل، مقدمة في الإدارة المالية، المعاصرة، دار الميسرة للنشر و التوزيع ، عمان، 2008.
- 3- بحيج عبد القادر، الشامل لتقنيات أعمال البنوك، دار الخلدونية للنشر و التوزيع، الجزائر، 2013.
- 4- البديري حسن خليل، البنوك مدخل محاسبي و إداري، دار الورق للنشر و التوزيع، عمان، 2013.
- 5- تيم فايز، مبادئ الإدارة المالية، الطبعة الثانية، إثراء للنشر و التوزيع، عمان، 2003.
- 6- التلاحمة خالد إبراهيم، الوجيز في القانون التجاري، الطبعة الثانية، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، 2008.
- 7- الجمل جمال جويدان، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006.
- 8- الجاسم كاسم عبادي، جغرافية التجارة الدولية، دار صفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2015.
- 9- حشيش عادل أحمد، أساسيات الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية الجديدة، مصر، 2002.
- 10- الحاج طارق، مبادئ التمويل، دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، 2002.
- 11- حنفي عبد الغفار، الإدارة المالية، دار وائل، عمان، دون سنة النشر.

- 12- الحناوي محمد صالح، نهال فريد مصطفى و آخرون، **المالية**، الدار الجامعية، مصر، 2004.
- 13- الخضيرى محسن أحمد، **التمويل بدون نقود**، مجموعة النيل العربية، مصر، 2001.
- 14- ديرى زاهد محمد، **إدارة الأعمال الدولية**، دار الثقافة للنشر و التوزيع، الأردن، 2004.
- 15- راشد عبد المعطي رضا، **محفوظ أحمد جودة، إدارة الائتمان**، دار وائل للنشر و التوزيع، الأردن، 1999.
- 16- رمضان زياد سليم، **محفوظ أحمد جودة، إدارة البنوك**، دار الميسرة للنشر والتوزيع، عمان، 1996.
- 17- الزغبى محمد هيثم، **الإدارة و التحليل المالى**، دار الفكر للطباعة و النشر، عمان، 2002.
- 18- السريتي السيد محمد أحمد، **التجارة الخارجية**، الدار الجامعية ، مصر، 2009.
- 19- السعداوي يوسف، **دراسات في التجارة الخارجية**، دار الهومة، الجزائر، 2010.
- 20- السيسى صلاح الدين حسن، **التجارة الدولية و الصيرفة الالكترونية**، دار الكتاب الحديث، مصر، 2014.
- 21- السيسى صلاح الدين حسن، **الإتمادات المستندية و الضمانات المصرفية من النواحي الاقتصادية و الحاسبة القانونية**، دار الوسام للطباعة و النشر، لبنان، 1998.
- 22- السيسى صلاح الدين حسن، **القطاع المصرفي و الاقتصاد الوطني**، عالم الكتاب، مصر، 2003.
- 23- السيسى صلاح الدين حسن، **التسهيلات المصرفية للمؤسسات و الأفراد**، دار الوسام للطباعة و النشر، لبنان، 1992.

- 24- السريتي السيد محمد أحمد، محمد عزت محمد غزلان، التجارة الدولية، دار التعليم الجامعي، مصر، 2012.
- 25- سلطان محمد سعيد أنور، إدارة البنوك، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2005.
- 26- سليمان ناصر، التقنيات البنكية وعمليات الائتمان، ديوان مطبوعات الجامعة، 2012.
- 27- شهاب مجدي محمود، الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، مصر، 1996.
- 28- الشحي حمزة، إبراهيم الجزراوي، الإدارة المالية الحديثة، دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، 1998.
- 29- شكري هاجر، العمليات المصرفية الخارجية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2004.
- 30- الشواربي عبد الحميد، موسوعة أعمال البنوك، منشأة معارف، مصر، 2002.
- 31- الصميدعي محمود جاسم، ردينة عثمان يوسف، إدارة أعمال دولية، دار المناهج للنشر و التوزيع، الأردن، 2007.
- 32- الطروانة بسام، محمد ملحم سبان ، الأوراق التجارية و العمليات المصرفية، دار الميسرة، عمان، 2010.
- 33- الطروانة عمر، إدارة الشراء و التجارة الدولية، دار البداية، عمان، 2012.
- 34- الضمور هاني حامد ، التسويق الدولي، الطبعة الثالثة، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، 2002.
- 35- ضيف الله خيرت، محاسبة البنوك، دار النهضة العربية، بيروت، 1986.
- 36- عون ناصر دادبي، تقنيات مراقبة التسيير، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1999.
- 37- عبد الله خالد أمين، إسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية الدولية، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، 2006.

- 38- عثمان سعيد عبد العزيز، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، مصر، 2004.
- 39- عبد النبي جمال يوسف، الاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي للنشر و التوزيع، عمان، 2001.
- 40- علم الدين محي الدين إسماعيل، الاعتمادات المستندية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، مصر، 1996.
- 41- عبد السيد متولي، الاقتصاد الدولي، دار الفكر ناشرون و موزعون، الأردن، 2010.
- 42- غنيم حسن عطا، دراسات في التمويل، المكتبة الأكاديمية، مصر، 2005.
- 43- القزويني شاكرا، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2008.
- 44- وديان زهير الحدراب لؤي، محاسبة البنوك، دار البداية للنشر و التوزيع، عمان، 2012.
- 45- لطرش الطاهر، تقنيات البنوك، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2003.
- 46- مطر يوسف سعيد، باسم اللوزي و آخرون ، التجارة الخارجية، دار الصفاء للطباعة و النشر و التوزيع، عمان، 2001.
- 47- محمد منير شاكرا، التحليل المالي، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، 2005.
- 48- مفلح محمد عقل، مقدمة في الإدارة و المالية و التحليل المالي، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع، بدون بلد النشر، 2009.
- 49- مسعداوي يوسف، دراسات في المالية الدولية، دار الراية للنشر و التوزيع، عمان، 2013.
- 50- الهادي محمد سعيد، الإدارة المالية، دار الحامد للنشر و التوزيع، عمان، 2002.
- 51- يونس محمود، علي عبد الوهاب نجا وآخرون، التجارة الدولية و التكتلات الاقتصادية، دار التعليم الجامعي، مصر، 2015.

*الرسائل الجامعية:

- 1- بلحاج نور الهدى، اثر تحرير التجارة الخارجية على المؤشرات الاقتصادية الكلية -دراسة حالة الجزائر2000- ،رسالة ماجستير (غير منشورة) في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013-2014.
- 2- بونحاس عادل، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر(2002-2010)، رسالة ماجستير، (غير منشورة) في العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد التنمية، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2013-2014.
- 3- حميدي عبد الرزاق، جودة خدمات البنوك كمدخل لتحقيق رضا العملاء و زيادة القدرة التنافسية للبنوك، مذكرة ماجستير (غير منشورة)، جامعة محمد بوقرة، بومرداس، 2008.
- 4- روابح عبد الرحمان، حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة دراسة تحليلية تقييمية للتجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجي(2000-2010) رسالة ماجستير(غير منشورة) في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة،2012-2013.
- 5- زيدان محمد احمد،الوقاية من مخاطر الاعتمادات المستندية و الكفالات المصرفية، رسالة ماجستير، (غير منشورة) في قانون التجارة الدولية و التأمين البحري، مركز الدول العربية للبحوث و الدراسات الجنائية، بدون سنة النشر.
- 6- السعيد سماح إسماعيل، العلاقة التعاقدية بين أطراف عقد الاعتماد المستندي ، رسالة ماجستير في القانون، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2007.
- 7- علودة نجمية دامية، دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية، رسالة ماجستير في القانون، تخصص القانون الدولي للأعمال، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2014.

8- قسوري فهيمة ، النظام القانوني للالتزامات في الاعتماد المستندي رسالة ماجستير (غير منشورة)، في الحقوق، تخصص قانون خاص، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2006-2007.

9- كنيذة زليخة، تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري، رسالة ماجستير (غير منشورة) في العلوم الاقتصادية ، تخصص نقود و تمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2007-2008.

10- هويدي عبد الجليل، انعكاسات الشراكة الاورو متوسطة على التجارة الخارجية في الجزائر، رسالة ماجستير (غير منشورة) في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012-2013.

*المدخلات و المحاضرات:

1- كتوش عاشور، قورين حاج قويدر، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات المالية، جامعة محمد خيضر بسكرة، أيام 22، 21 نوفمبر 2006.

2- عبة فريد، محاضرات في مقياس السوق و الأدوات المالية، لطلبة سنة أولى ماستير، تخصص نقود و مالية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2015.

3- مفتاح صالح، محاضرات في مقياس المالية الدولية، مطبوعة منشورة لطلبة سنة رابعة ليسانس، تخصص مالية نقود و بنوك، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2005-2006.

*المقابلات الشخصية:

1- مقابلة مع السيد : بروال رشيد، مدير بنك التنمية المحلية -وكالة بسكرة307-.

2- مقابلة مع السيد: خليفة عمار، رئيس مصلحة التجارة الخارجية، بنك التنمية المحلية- وكالة بسكرة307-.

*المواقع الالكترونية:

1- رزق زغلول ميرندا، التجارة الدولية، جامعة الزقازيق، 2010.

تاريخ الاطلاع: 2017/01/01.

*الأنظمة القانونية:

- 1- المادة رقم 30 من النظام رقم 07-01 المؤرخ في 07 فيفري 2007 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج و الحسابات بالعملة الصعبة.
- 2- المادة رقم 07 من النظام رقم 12/91 المؤرخ في أوت 1991 المتعلق بتوطين الواردات.
- 3- النظام رقم 12/91 المؤرخ في 14 اوت 1991 و المتعلق بتوطين الواردات .
- 4- المادة رقم 38 ، الفقرة ب ، الأصول و الأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية، منشور رقم 600.

ثانيا: باللغة الأجنبية

1-Ghisaine Legrand, **hubert martini, management des opérations de commerce internationale**, Edition dunod, 6^{eme} Edition, paris.

2-Jacque teulié, patrick topsacalian, **finance**, édition vuibert, 2^{eme} edition, paris 2002.

3-Josette peyard, **Gestion financière internationale**, Edition vuibert, 5^{eme} édition, paris, 1999.

4-michal jura , **technique financière internationale** ,édition dunod, 2^{eme} edition, Paris, 2003.

5-yves simon, samirmannai, **techniques financière internationale**, Edition economica , 7^{eme} Edition Paris, 2001.

