

وزارة التعليم العالي و البحث العلمي

جامعة محمد خيضر بسكرة

كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير



مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية تخصص تجارة دولية

موضوع المذكرة

آليات تمويل التجارة الخارجية

دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة اولادجلال

اشراف الاستاذ :

د/ دردوري لحسن

من اعداد الطالب:

قبيل صالح

السنة الجامعية : 2020/2019

شكر و عرفان

اتقدم باسمى عبارات الشكر و العرفان للاستاذ دردوري
لحسن و جزيل الشكر لكل من قدم لي يد المساعدة من قريب
أو من بعيد.

الفهرس

الفهرس

العنوان	فهرس المحتويات
مقدمة عامة	ب.....
الفصل الأول : ماهية التجارة الخارجية.	
تمهيد	8.....
المبحث الأول: مدخل للتجارة الخارجية	9.....
المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية ومكوناتها	9.....
المطلب الثاني: أهداف التجارة الخارجية وأسباب قيامها	11.....
المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية	13.....
المبحث الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الخارجية	14.....
المطلب الأول: النظرية الكلاسيكية	14.....
المطلب الثاني: النظرية النيوكلاسيكية للتجارة الخارجية	15.....
المطلب الثالث: النظرية الحديثة للتجارة الخارجية	16.....
المبحث الثالث: سياسات التجارة الخارجية	18.....
المطلب الأول: مفهوم سياسة التجارة الخارجية	19.....
المطلب الثاني: أنواع سياسة التجارة الخارجية	20.....
المطلب الثالث: أدوات سياسة التجارة الخارجية	21.....
الخاتمة	24.....
الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.	
تمهيد	26.....
المبحث الأول: آليات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية	27.....
المطلب الأول: الاعتماد المستندي	27.....
المطلب الثاني: التحصيل المستندي	34.....
المطلب الثالث: الفرق بين الاعتماد والتحصيل المستندي	37.....

39.....	المطلب الرابع: آليات أخرى للتمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية
44.....	المبحث الثاني: آليات التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية
44.....	المطلب الأول: قرض المشتري
45.....	المطلب الثاني: قرض المورد
46.....	المطلب الثالث: آليات أخرى للتمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية
48.....	المبحث الثالث: ادوات التسوية في التجارة الخارجية
48.....	المطلب الأول: التسوية نقدا
49.....	المطلب الثاني: التسوية عن طريق الأوراق التجارية
50.....	المطلب الثالث: التسوية عن طريق التحويلات المصرفية
53.....	الخاتمة
	الفصل الثالث: دراسة تطبيقية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية.
55.....	تمهيد
56.....	المبحث الأول: تقديم عام لبنك الفلاحة والتنمية الريفية
61.....	المبحث الثاني: التعريف ببنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة اولادجلال
64.....	المبحث الثالث: عمليات التمويل للتجارة الخارجية التي يقوم بها البنك؛
73.....	الخاتمة
74.....	الخاتمة العامة
78.....	قائمة المراجع

قائمة الاشكال

27.....	شكل رقم 1 يوضح سير عملية الاعتماد المستندي
30.....	شكل رقم 2 يوضح سير عملية التحصيل المستندي
54.....	الشكل رقم 3 يظهر الهيكل التنظيمي للبنك

مقدمة

تعتبر التجارة الخارجية من بين أهم الوسائل التي تقوم بدور فعال في دفع عجلة التنمية وتحقيق الاستقرار الاقتصادي ولتطويره، فهي تمثل العصب الذي يحرك اقتصاديات الدول ويحدد مكانتها، وتكمن أهميتها في عمليات الاستيراد والتصدير التي من شأنها تحقيق النمو الاقتصادي وذلك من خلال تنمية القدرة الإنتاجية وتوسيع فرص العمل حيث تساهم الصادرات في زيادة الدخل الوطني وبالتالي زيادة الدخل الفردي في حين تعمل الواردات على توفير السلع التي لا تنتج محليا ولكنها ضرورية للنمو الاقتصادي.

كما أن توسع العلاقات التجارية بين مختلف الدول أدى إلى تعقد العمليات التجارية وزيادة مخاطرها وهذا راجع لانعدام الثقة بين المتعاملين الاقتصاديين والبعد الجغرافي مما تطلب ضرورة تدخل الهيئات المالية وخاصة البنوك من اجل ضمان السير الحسن والتقليل من المخاطر وذلك بتوفيرها لتقنيات وتسهيلات تعمل على إتمام المعاملات والإجراءات دون أي نواقص مستعملة وسائل تغطية تضمن حمايتهم من مخاطر محتملة الوقوع.

وبقدر ما تطورت التجارة الخارجية، تطور عمل البنوك التجارية والتي تدخل فيها كطرف ممول لها من خلال توفير مجموعة من الأدوات التمويلية المتنوعة التي تؤدي إلى تحفيز المتعاملين الاقتصاديين لممارسة عمليات الاستيراد والتصدير.

1- إشكالية البحث

يعتبر التمويل أساس الوجود البنكي، كما أن عمليات التجارة الخارجية محرك فعال للتنمية في أي بلد. لهذا تعمل البنوك على توفير التقنيات الملائمة لتسهيل التبادل الخارجي فيما بين المتعاملين الاقتصاديين في الخارج، لكن البنوك وهي تمارس عملياتها البنكية المرتبطة بالتجارة الخارجية لا يمكنها تجنب المخاطر المصاحبة لها، كما يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية من أحد أهم البنوك العمومية الجزائرية التي تواجه تمويل التجارة الخارجية باعتبارها هي كذلك ممول لها. والجزائر كغيرها من الدول تأثرت بما يشهده العالم من تغيرات على مستوى التجارة الخارجية، حيث أصبحت هذه الأخيرة مطلبا أكثر من ضروري للاقتصاد الجزائري، لاسيما أن من أكبر المشاكل التي تواجه الجزائر هو مشكل الندرة النسبية للموارد والمنتجات المحلية من جهة، وقلة المبادرة الاقتصادية والاستثمار المحلي من جهة أخرى، الشيء الذي دفع بها إلى الاهتمام أكثر بالتجارة الخارجية.

إن هذا الاهتمام استدعى ضرورة تطوير المنظومة التمويلية للتجارة الخارجية في الجزائر، عن طريق تفعيل مختلف الآليات المعتمدة في هذا المجال، وخاصة دفع البنوك إلى التدخل التمويل وتسهيل عمليات الاستيراد والتصدير وذلك من خلال دورها المتمثل في تمويل التجارة الخارجية بمختلف الأساليب والآليات اللازمة.

في ضوء ما سبق يمكننا طرح الإشكالية التالية :

-فيما تتمثل آليات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر .

وتندرج تحت هذه الإشكالية الأسئلة الفرعية التالية:

- 1- هل يساهم التمويل البنكي في تسهيل عمليات التجارة الخارجية ؟
- 2- ماهي ابرز طرق تمويل التجارة الخارجية ؟
- 3_هل تساهم البنوك الجزائرية في تمويل التجارة الخارجية بشكل فعال ؟

3- الفرضيات

- انطلاقا من التساؤلات الفرعية التي طرحت سابقا يمكن صياغة الفرضيات الفرعية الموالية:
- لا يعتبر التمويل البنكي أداة فعالة في تمويل التجارة الخارجية؛
 - ابرز طرق تمويل التجارة الخارجية تتمثل في الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي؛
 - نعم تساهم البنوك الجزائرية في تمويل التجارة الخارجية بشكل فعال؛

4- أهمية الموضوع

تتحلى أهمية هذا الموضوع كونه يقدم المبادئ الأساسية للتجارة الخارجية وتقنيات تمويلها وآليات تسييرها، وكما تبرز أهمية هذه الدراسة في الدور الفعال الذي يقوم به بنك الفلاحة والتنمية الريفية كنموذج لأحد أهم البنوك الجزائرية العمومية في تسييره تمويل عمليات التجارة الخارجية ودور الضمانات البنكية في التقليل منها .

5- أهداف البحث

- يهدف هذا البحث إلى تحقيق جملة من الأهداف يمكن حصرها فيما يلي:
- تقديم أهم التقنيات والطرق المستعملة في البنوك الخارجية لتمويل التجارة الخارجية وكيفية تسييرها .
 - معرفة الدور الذي تلعبه الضمانات البنكية في عملية تمويل التجارة الخارجية.
 - محاولة إسقاط الدراسة النظرية ونقلها إلى الواقع من خلال بنك التريص.

6- أسباب ودوافع البحث

هنالك العديد من الأسباب ساهمت في اختيار الموضوع، منها أسباب ذاتية وهي الاهتمام والرغبة الجادة في دراسة الموضوع باعتباره في صلب التخصص، بالإضافة إلى الرغبة في صقل المعلومات المكتسبة من الخبرة المهنية في الميدان وإسقاطها على الواقع.

أما الأسباب الموضوعية، فمن أهمها التجدد الدائم لعمليات تمويل التجارة الخارجية باعتبارها ضرورة من ضروريات العصر.

7 - منهج البحث :

سيتم الاعتماد في هذا الموضوع على المنهج الوصفي التحليلي، حيث تجلّى ذلك في الفصل الأول والثاني من خلال عرض المفاهيم النظرية وكل ما يتعلق بعمليات تمويل التجارة الخارجية، وفي الفصل الثالث محاولة تحليل المعطيات العملية المرتبطة بتقنيات التمويل ودور الضمانات البنكية في ذلك، على مستوى الوكالة البنكية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية اولادجلال .

8- الدراسات السابقة

لقد وردت العديد من البحوث والدراسات التي تناولت موضوع عمليات تمويل التجارة الخارجية في البنوك التجارية والتي كان التركيز في معظمها على تقنيات التمويل، إلا أن الدراسات التي تناولت المخاطر وتسييرها قليلة، ومن أهم الدراسات التي تم اعتمادها ما يلي:

- دراسة بوكونة نورة 2011 - 2012 "تمويل التجارة الخارجية في الجزائر" حيث حاولت الباحثة في هذه الدراسة إبراز كيفية تمويل التجارة الخارجية وأهم التطورات التي عرفت في الجزائر، ومن بين النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة أن اعتماد تمويل عمليات التجارة الخارجية يرتكز على ثلاث تقنيات وهي: التمويل قصير الأجل المتوسط الأجل والتمويل طويل الأجل.

- دراسة (عبد الرشيد بن ويب، 2003) والموسومة بتنظيم وتطور التجارة الخارجية، حالة الجزائر. يرى أن هناك إجماعاً على أهمية دور التجارة الخارجية في تمويل قطاعات التنمية المختلفة خاصة قطاع الصناعة، وكذلك أهمية دور سياسات التجارة الخارجية كمحدد للأداء الصناعي، ويتوقع من إصلاح سياسات التجارة الخارجية أن تنتج فوائد استراتيجية وأخرى ديناميكية". 4. دراسة وليد عابي 2012 م

- دراسة علودة نجمة دامية 2013 - 2014 " دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية " حيث حاولت الباحثة في هذه الدراسة إسقاط الضوء على مدى فعالية المؤسسات المصرفية في التدخل لتلبية مقتضيات التجارة الخارجية، ومن بين النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة أن المؤسسات المصرفية تخدم التجارة الخارجية عن طريق الأساليب التنظيمية والقانونية المنصوص عليها في قانون النقد والقرض.

- دراسة بونحاس عادل: دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية، دراسة الحالة الجزائر (2002-2010)، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، جامعة حاج الخضر باتنة، 2013-2014، حيث تناولت الدراسة الإشكالية التالية، ما مدى فعالية استخدام تقنية الاعتماد المستندي باعتبارها آلية للتمويل البنكي في تسهيل وضبط المبادلات الدولية بالجزائر؟ ومن بين النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة ان تعامل البنوك التجارية من خلال تقنية الاعتماد المستندي بالمستندات كمبدأ أساسي بالإضافة إلى مبدأ الاستقلالية كما أنها تلعب دور الوسيط بين المستورد والمصدر.

و سنحاول ان نناقش المبادئ الأساسية للتجارة الخارجية وتقنيات تمويلها من جهة وآليات تسييرها، وكما تبرز أهمية هذه الدراسة في الدور الفعال الذي يقوم به بنك الفلاحة والتنمية الريفية كنموذج لأحد أهم البنوك الجزائرية العمومية في تسييره لعمليات تمويل التجارة الخارجية ودور الضمانات البنكية في تنشيط التجارة الخارجية.

9- هيكل البحث

للإجابة على الإشكالية والأسئلة الفرعية وكذا اختبار صحة الفرضيات والإمام بمختلف جوانب الموضوع يتم تقسيم الموضوع إلى ثلاث فصول:

سيتم تخصيص الفصل الأول لدراسة الأساسيات النظرية حول التجارة الخارجية حيث سيتم التطرق إلى ماهية التجارة الخارجية و النظريات المفسرة للتجارة الخارجية ثم السياسات المتبعة في التجارة الخارجية اما الفصل الثاني الذي سيتم تخصيصه لدراسة آليات تمويل التجارة الخارجية من طرف البنوك التجارية، أما بالنسبة للفصل الثالث والأخير فسيتم تخصيصه لدراسة تطبيقية لعمليات التجارة الخارجية وكيفية تسييرها في وكالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية اولادجلال .

الفصل الأول : ماهية التجارة الخارجية

الفصل الأول : ماهية التجارة الخارجية.

تمهيد :

لقد أدت الظروف الجديدة التي حققتها الثورة الصناعية إلى إمكانية إنتاج السلع بتكلفة اقل نسبيا عن ذي قبل، و من ثمة وكنتيجة لذلك أخذت الدول تبادل جزءا من ناتجها ، لتحصل في سبيل ذلك على جزء من ناتج دولة أخرى هذا هو أصل التجارة الخارجية فالتخصص الدولي في الإنتاج وتقسيم العمل الدولي هما أصل التجارة الخارجية، مهما كانت هذه الدول متطورة أو متخلفة.

إن توسع العلاقات الاقتصادية الدولية بين مختلف الدول و التكتلات الاقتصادية وخاصة في ميدان التجارة الخارجية التي تكمن فيما هو معروف من قضايا التصدير و الاستيراد و الأسواق الدولية بصورها المختلفة، وأصبحت الشغل الشاغل لكثير من المفكرين و الباحثين وصانعي القرار ومعاهد البحوث في مختلف دول العالم بالإضافة إلى المنظمات الاقتصادية الدولية.

نظرا لدورها المهم جدا في تنمية اقتصاديات الدول المعاصرة تعمل مجموعة من المؤسسات المالية و المصرفية و مختلف فروعها على تمويل التجارة الخارجية من خلال مجموعة من الميكانيزمات و الإجراءات والحوافز والتعمق لدراسة هذا الجانب له أهمية بالغة لتعزيز وتقوية المبادلات الخارجية و تشجيع قطاعات معينة من النشاط الاقتصادي كتشجيع الاستثمار وجلب رؤوس الأموال الأجنبية...الخ.

و سنتناول في هذا الفصل :

المبحث الأول: مدخل للتجارة الخارجية.

المبحث الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الخارجية.

المبحث الثالث: سياسات التجارة الخارجية.

المبحث الأول: مدخل للتجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية من الركائز الأساسية للتطور الاقتصادي، فهي تمكن كل بلد من الاستفادة بمزايا البلد الآخر في سلعة معينة، حيث بات من المستحيل على أي دولة سواء كانت متقدمة أو نامية أن تنعزل بنفسها عن العالم الخارجي وذلك راجع إلى احتياجات الدولة من المواد الضرورية للإنتاج، التي لا تتوفر عليها أو لوجود فائض على مستوى نشاطها الاقتصادي مما يحتم عليها اللجوء إلى التبادل التجاري بينها وبين دول أخرى.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية ومكوناتها

سنحاول في المطلب معرفة التجارة الخارجية من جانبها النظري و ما له علاقة بها و سنتطرق لمكوناتها.

أولاً: مفهوم التجارة الخارجية

1- تعريف التجارة الخارجية

تعرف التجارة الخارجية على أنها: "أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، المتمثلة في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة، فضلاً عن السياسات التجارية التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركاتها"¹.

والمفهوم العام للتجارة الخارجية هو أنها: "تعبّر عن المعاملات التجارية في صورها الثلاث المتمثلة في انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات أو منظمات اقتصادية تقطن في وحدات سياسية مختلفة"².

إذا نستنتج أن التجارة الخارجية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري عبر الحدود سواء لسلع أو خدمات أو رؤوس أموال بهدف تحقيق منافع مختلفة الأطراف التبادل.

2- أهمية التجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع من المجتمعات سواء كان هذا المجتمع متقدماً أو نامياً، فالتجارة الخارجية تربط الدول مع بعضها البعض، إضافة إلى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة، وتساعد في رفاهية دول العالم عن طريق توسيع قاعدة الموارد الإنتاجية بشكل عام، فهي توفر لكل دولة المنتجات التي لا يمكن إنتاجها محلياً أو بتكاليف أقل نسبياً من تكلفة إنتاجها محلياً.

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

² رشاد العصار وآخرون، "التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2000، ص12.

الفصل الأول : ماهية التجارة الخارجية.

كما تعتبر التجارة الخارجية مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وماله من آثار على الميزان التجاري، فهي تختلف من دولة إلى أخرى حسب مستوى تقدمها ومدى توفر عناصر الإنتاج لديها.

كما أن لها علاقة وثيقة بالتنمية الاقتصادية وخاصة عند تشجيع الصادرات، فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب جديدة في صورة رأسمال أجنبي جديد يلعب دورا في زيادة الاستثمارات كبناء المصانع وإنشاء البنية الأساسية، مما يؤدي في النهاية إلى زيادة التكوين الرأسمالي والنهوض بالتنمية الاقتصادية¹.

ثانيا : مكونات التجارة الخارجية

تتمثل المكونات الأساسية للتجارة الخارجية في الصادرات والواردات، ويمكن تناولها في الآتي:

1- الصادرات

وهي سلع منتجة في الداخل وتستهلك في الخارج، لذلك فهي تمثل قيمة المنتجات الوطنية التي ينتظر أن يشتريها العالم الخارجي.

كما يمكن تعريفها بأنها العمليات المتعلقة بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيم لغير المقيم في البلد، بغض النظر عن المقيم إذا كان متواجدا في الحدود الإقليمية للبلد أو خارجها، وبما أن الصادرات تمثل إنفاقا أجنبيا على السلع والخدمات المنتجة داخل الوطن، فهي تؤدي بدورها إلى زيادة الدخل الوطني أي تضيف قوة جديدة للإنفاق الكلي².

وتنقسم الصادرات إلى نوعين³ :

- الصادرات المنظورة: تتمثل في السلع الملموسة، كالسلع الاستهلاكية والإنتاجية والمواد الأولية مثل: البترول والآلات.

- الصادرات غير المنظورة: تتمثل في الخدمات غير الملموسة، مثل: خدمات النقل الدولي، خدمات التأمين الدولي، الخدمات المصرفية العالمية ... الخ.

2- الواردات

وهي سلع منتجة في الخارج وتستهلك في الداخل، حيث تتمثل في تلك العمليات المتعلقة بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة غائية لغير المقيم للمقيم إذا كان متواجدا داخل الحدود الإقليمية أو خارجها¹.

¹ رشاد العصار وآخرون، مرجع سبق ذكره ص 13 و 14.

² نورة بوكونة، "تمويل التجارة الخارجية في الجزائر"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2011-2012، ص55.

³ نفس المرجع، ص 55.

الفصل الأول : ماهية التجارة الخارجية.

وتنقسم الواردات إلى نوعين²:

- الواردات المنظورة في شكل سلع ملموسة، مثل: المواد الغذائية .
- الواردات غير المنظورة في شكل خدمات غير ملموسة، مثل: الخدمات العلاجية المقدمة من دولة إلى أخرى.

المطلب الثاني: أهداف التجارة الخارجية وأسباب قيامها

في هذا المطلب سوف نتطرق لاسباب قيام التجارة الخارجية و ما له علاقة بها وكيف و سبب قيامها.

أولاً: أهداف التجارة الخارجية

تعتمد معظم الدول على التجارة الخارجية في إشباع احتياجاتها، فليس هناك دولة مكتفية ذاتيا ولا تحتاج للاستيراد والتصدير، فكما تحتاج الدول إلى استيراد السلع والخدمات لإشباع احتياجات مواطنيها تحتاج للتصدير لزيادة إنتاجها القومي الإجمالي وتحقيق التنمية.

ويمكن إبراز أهداف التجارة الخارجية فيمايلي³:

- تعد التجارة الخارجية عاملا مهما للنفوذ الاقتصادي، فهي تزيد من قدرة الدولة على الاستهلاك وتزيد الناتج العالمي وتمدنا بالمواد النادرة.

- تعمل على تقريب مستويات الدخل المحلية والعالمية عن طريق تعادل أسعار عوامل الإنتاج وكذا تزيد من الدخل الحقيقي للدولة المشتركة في التجارة الخارجية، كما تعمل على الاستخدام الكفاء للمواد الطبيعية الوطنية .

- تعمل التجارة الخارجية على مساعدة الدول النامية في تحقيق أهدافها التنموية عن طريق تشجيع القطاعات الإنتاجية التي تتميز بها الدولة بميزة نسبية، وكذا كفاءة استخدام مواردها سواء عمالة أو موارد طبيعية .

- الحصول على المواد الأولية والمنتجات نصف المصنعة التي يحتاج إليها الوطن ومن ثم سد حاجاته بصفة عامة، بالإضافة إلى الاستفادة من تحويل الخبرات من بلد إلى آخر ومن ثم تحقيق تطور اقتصادي.

ثانيا : أسباب قيام التجارة الخارجية

¹ عبد الحميد عبد المطلب، "البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها"، الدار الجامعية للطباعة والنشر، ط1، مصر، 2000، ص247. من المرجع، ص 248.

² نفس المرجع، ص 248.

³ رشاد العصار وآخرون، مرجع سبق ذكره ص 17.

الفصل الأول : ماهية التجارة الخارجية.

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية إلى السبب الرئيسي والمتمثل في جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية، وذلك بسبب محدودية الموارد الاقتصادية قياسا بالاستخدامات المختلفة لها في إشباع الحاجات الإنسانية المتجددة والمتزايدة والمتداخلة إلى جانب ضرورة استخدام هذه الموارد بشكل أمثل.

ويمكن حصر أسباب قيام التجارة الخارجية في الآتي¹:

1- التخصص الدولي والظروف الطبيعية

لا تستطيع الدول أن تعتمد على نفسها كلياً في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية والمكتسبة بين دول العالم، حيث تساهم الظروف الطبيعية السائدة في بلد ما في قيام التجارة الخارجية وذلك بإنتاج نوع من السلع أو بعض المواد الأولية والتخصص في إنتاجه لدرجة تحقيق فائض من أجل التصدير، أي كل دولة تتخصص في إنتاج المنتجات التي تؤهلها إليها طبيعتها وظروفها وإمكانياتها الاقتصادية بتكاليف أقل وكفاءة عالية.

2- اختلاف تكاليف الإنتاج

يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها وبالذات 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 تكلفة الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية².

3- اختلاف الميول والأذواق

فالمواطن يفضل المنتجات الأجنبية حتى ولو توفر البديل المحلي منها وتزداد أهمية هذا العامل مع زيادة الدخل الفردي في الدولة.

4- توافر التكنولوجيا

إن الدولة إذا توفرت لديها إمكانيات في استخدام تكنولوجيا جديدة عن طريق الاختراع والابتكار فإنها تصبح في وضع يسمح لها بإنتاج سلع ومعدات إنتاجية لم تشهدها في الأسواق ولم يسبق إنتاجها من طرف دولة أخرى، فتكون هذه السلع على جانب التعقيد الإنتاجي ولكن لقلّة عرضها فإنه يتم الإقبال على اقتنائها³.

¹ نوري موسى شقيري وآخرون، "التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2012، ص 15.

² محمد زكي الشافعي، "مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية"، دار النهضة العربية للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، 1989،

³ موسى شقيري وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 17.

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية

لا شك ان هناك عدة عوامل من شأنها التأثير على التجارة الخارجية، ومن أهم هذه العوامل هي¹:

أولاً: انتقال الأيدي العاملة

هناك بعض العناصر التي تؤثر على انتقال الأيدي العاملة من دولة إلى أخرى مما يؤثر في التجارة الخارجية، والتي يمكن حصرها في الآتي:

- تفاوت الأجور من دولة إلى أخرى والذي يرجع إلى تفاوت المستوى الاقتصادي بين الدول.
- الندرة النسبية والندرة المطلقة للعمالة.
- اختلاف درجة المهارة على المستوى العالمي بالنسبة للأيدي العاملة.
- العوامل السياسية كالحروب لها تأثير على العمالة مما يجبر تحويلات النقود وتأثر القدرة الشرائية .

ثانياً : رأس المال

- ويعتبر رأس المال أيضاً من بين العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية، ويشمل:
- سعر الفائدة الحقيقي أي انتقال رأس الأموال يكون تبعاً لمعدل الفائدة المرتفع.
 - سعر الخصم حيث إذا كانت نسبة الخصم منخفضة فإنها تكون مشجعة لانتقال رؤوس الأموال.
 - سعر الصرف حيث رأس المال الذي ترتفع قيمة عملته عالمياً يزيد الطلب عليه من الدول الأخرى، ويزيد حجم التبادل والحوافز على الاستثمار في هذه البلدان.

ثالثاً: التكنولوجيا

ساهمت التكنولوجيا الحديثة والمتطورة في التأثير على التجارة الخارجية من كل جوانبها حيث أن اختراع آلات جديدة يساهم في الإنتاج والتغلب على مشاكل نقص الأيدي العاملة، ويوفر الجهد، التكاليف، الوقت والجودة وبالتالي تحقيق الاكتفاء الذاتي، ومن ثم تصريف الفائض من الإنتاج للخارج، أيضاً استخدام التكنولوجيا الحديثة في تسويق المنتجات عالمياً كلها عوامل مؤثرة على التبادل التجاري.

¹ عادل أحمد حشيش، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، الدار الجامعية، لبنان، 1993، ص 11، 12.

المبحث الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الخارجية

إن قيام التجارة الخارجية راجع في الأساس إلى وجود تباين في عدة عوامل بين الدول، ومن بينها وفرة أوندرة الموارد الطبيعية إلى غير ذلك من العوامل مما جعل هناك عدة آراء و نظريات لتفسيرها.

المطلب الأول: النظرية الكلاسيكية

تكاملت النظريات الكلاسيكية المفسرة للتجارة الخارجية فكانت كالاتي:

أولا : نظرية الميزة المطلقة

قام "آدم سميث" في كتابه "ثروة الأمم" باستعراض فوائد حرية التجارة، حيث قامت هذه النظرية على ذات المنطق الذي يحكم الإنتاج المحلي وهو التخصص وتقسيم العمل، فعلى المستوى الدولي يكون هناك تخصص وتقسيم للعمل الدولي بين الدول، حيث تخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تتميز فيها بميزات مطلقة عن غيرها من الدول¹.

كما ركز "آدم سميث" على أهمية التجارة الخارجية الحرة لزيادة الثروة لجميع الدول المتاجرة، وحسب مايرى فإن المنفعة المشتركة للتجارة تقوم على أساس الميزة المطلقة².

ثانيا : نظرية النفقات أو الميزة النسبية (دافيد ريكاردو)

تقوم هذه النظرية في الأساس على الاعتبار الاقتصادية والمكاسب المترتبة بتطبيق مبدأ التخصص وتقسيم العمل على المستوى الدولي، ولقد طرح "ريكاردو" ظاهرة أن أحد الدولتين لا تمتلك أي ميزة مطلقة في إنتاج أي من السلعتين أو المنتجين محل التبادل، إلا أنها بإمكانها المشاركة في عملية التبادل الدولي.

وحسب هذه النظرية فإن البلد قد يكون أكثر كفاءة من البلد الآخر في إنتاج سلعتين، ومن ثم يستطيع أن ينتجها بنفقات أقل ويصدرها بأسعار أقل، ومع ذلك سيجد أن مكسبه من التجارة الخارجية سوف يكون أكبر إذا تخصص بإنتاج وتصدير إحدى السلعتين فقط وهي التي تتميز فيها نسبيا³.

ثالثا: نظرية القيم الدولية

تنسب هذه النظرية إلى "جون ستيوارت ميل"، وقام باستكمال النقص في نظرية "ريكاردو"، حيث حاول "جون ستيوارت" البحث عن العوامل والقوى التي تحكم معدل التبادل الدولي، وقد أوضح أن القيم الدولية للسلعة لا تتحدد على أساس نفقة إنتاجها، بل يحددها المستوى الذي يتعادل فيه طلب كل دولة على سلعة الدولة الأخرى، أو ما يطلق

¹ رضا عبد السلام، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2010، ص37.

² خالد محمد السواعي، "التجارة الدولية: النظرية وتطبيقاتها"، عالم الكتب الحديث، الأردن، 2010، ص68.

³ يسرى أحمد عبد الرحمن، إيمان محمد زكي، "الاقتصاديات الدولية"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2007، ص 24.

الفصل الأول : ماهية التجارة الخارجية.

عليها المستوى التوازني للطلب المتبادل على السلعتين من قبل الدولتين، ومعنى ذلك أنه تتحقق الاستفادة المتبادلة من التجارة الخارجية عندما يتساوى طلب الدولتين على سلع بعضيهما، وفي حالة أن طلب إحدى الدولتين على سلع الدولة الأخرى أكبر فإن هذا يقلل من انتفاعها من التجارة الخارجية بسبب ازدياد وارداتها مع هذه الدولة والعكس، ويتم التوصل إلى المعدل التوازني عن طريق مرونة الأسعار التي تتساوى بين طلب وعرض الدولتين حتى يتحقق النفع المتساوي¹.

رابعا: الانتقادات الموجهة للنظرية الكلاسيكية

وتتمثل أهم هذه الانتقادات فيما يلي² :

- ركزت النظرية على الربح الناتج من التجارة الخارجية دون توضيح نمط التجارة الخارجية ولم تقدم إطارا حركيا لكيفية قيام التجارة بين دولتين بعيدا عن اعتبارات الأرباح والخسائر.
- افترضت النظرية أن العمل وحده هو عنصر الإنتاج الذي يحدد القيمة، ويعني ذلك افتراض النظرية لقلة أهمية رأس المال وأيضا عدم أهمية عنصر الأرض في تحديد قيمة السلع المتبادلة.
- لم تحدد النظرية أسباب اختلاف نفقة الإنتاج النسبية والمطلقة من دولة لإخر وأهملت بذلك الجوانب الفنية والمرتبة على الإنتاج الكبير واقتصاديات الحجم وظروف المنافسة في السوق العالمية
- افترضت النظرية الكلاسيكية تساوي معدل التبادل بين الصادرات والواردات.

المطلب الثاني: النظرية النيو كلاسيكية للتجارة الخارجية

جمعت هذه النظرية بين العديد من النظريات لمفكرين مختلفين التي يمكن التطرق لها في الآتي :

أولا: نظرية "هكشر" و "أولين" (النظرية النسبية لعوامل الإنتاج):

توصل كل من "هكشر وأولين" إلى نتيجة مفادها أن اختلاف التكاليف النسبية (بين الدول يرجع إلى اختلاف وفرة الموارد الاقتصادية بين هذه الدول، فالدول تختلف فيما بينها من حيث الوفرة في عوامل الإنتاج، فهناك دول تشهد وفرة في عنصر العمل وأخرى في عنصر الأرض وأخرى في عنصر رأس المال والتكنولوجيا، وقد اعتمد "هكشر" و "أولين" في تفسير هذه الاختلافات في الموارد وربطها باختلافات مقابلة في أسعار السلع الاقتصادية، فالدولة التي لها وفرة كبيرة مثلا من الأراضي الزراعية مقارنة مع الطلب المحلي عليها تجعل سعر الأراضي الزراعية فيها منخفضا، والتي لها وفرة في رأس المال والتكنولوجيا يكون سعر رأس المال وهذه التكنولوجيا أقل نسبييا مقارنة بالدول المتخلفة، وبالتالي فالسلع التي

¹ حسن خلف فيلح، " العلاقات الاقتصادية الدولية"، مؤسسة الوراق للنشر، طن، الأردن، 2004، ص 56.
² سامي خليل، "الاقتصاد الدولي"، دار النهضة العربية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2001، ص ص 70، 71.

الفصل الأول : ماهية التجارة الخارجية.

تتوفر على هذا العامل ونفس الشيء بالنسبة للسلع التي تتطلب رأس المال الكثيف والتكنولوجيا العالية الدقة، ستكون أرخص نسبياً في الدول التي تتوفر على هذه العوامل مقارنة بالدول الأخرى¹.

ثانياً : نظرية ليونتييف (لغز ليونتييف)

قام الاقتصادي "ليونتييف" بدراسة تجريبية سنة 1953م لمحاولة إثبات نظرية "هكشر" و "أولين" حيث استهل دراسته التطبيقية مؤكداً على الاقتناع بالنتائج التي انتهت إليها الدراسة التحليلية لنموذج "هكشر" و "أولين" لنسب عناصر الإنتاج، وقد حاول إثبات هذه النظرية من خلال دراسته على الولايات المتحدة التي تتميز بوجود وفرة نسبية في رأس المال، ولهذا فإن منطق النظرية يقضي بضرورة تخصص الولايات المتحدة في الصناعات التي تتطلب رأس مال كبير وكمية محدودة من عنصر العمل والأرض، وأن تستورد السلع كثيفة عنصر العمل من البلدان الأخرى².

ثالثاً: الانتقادات الموجهة للنظرية النيوكلاسيكية

يمكن حصر الانتقادات الموجهة للنظرية النيوكلاسيكية في الآتي:

- يغلب على النظرية النيو كلاسيكية الطابع السكوني فهي لا توضح ديناميكية التطور، فما يعتبر ميزة نسبية اليوم لا يمكن أن يكون كذلك في المستقبل.
- تفرض النظرية تجانس المنتجات في البلدين المشاركين في التبادل الدولي فيصدر البلد المنتج الذي فيه ميزة نسبية، ففي هذا النموذج لا يمكن أن يستورد بلد ما منتج لا يصنع محلياً كما قد يستورد منتج ينتجه ولكن بنفس المواصفات.
- سلم النيو كلاسيك بتمائل أذواق المستهلكين، الشيء الذي أدى بهم إلى تصغير دور الطلب في شرح المبادلات الدولية، ولكن في الواقع لا يقوم أي منتج بالإنتاج إلا إذا كان هناك طلب محلي على المنتج ولا يقوم بالتصدير كذلك إلا إذا كان هناك طلب أجنبي هام.
- ينتقد عمل "هكشر" و "أولين" لكونه يفترض العقلانية الاقتصادية في كل الدول بينما في الواقع لا تتوفر هذه العقلانية في كل الدول، حتى وإن توفرت في بعضها لا تتوافر في كل منتجي هذا البلد.

المطلب الثالث: النظرية الحديثة للتجارة الخارجية

بعد الانتقادات الموجهة لكل من النظرية الكلاسيكية والنيو كلاسيكية ظهرت النظريات الحديثة التي تقول بأن الأسواق تعمل في ظل منافسة احتكارية وإمكانية انتقال عناصر الإنتاج.

¹ جمال جويدان الجمل، "التجارة الدولية"، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2010، ص 30، 31.
² سامي عفيفي حاتم، "الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي و التجارة الدولية" ص 155.

أولا : نظرية تشابه الأذواق (ليندر 1961)

وصاحب هذه النظرية هو الاقتصادي السويدي "ليندر"، حيث بدأ تحليله انطلاقا من فكرة أنه إذا كان التوفر على عوامل الإنتاج يحدد المبادلات الخاصة بالمواد الأولية، حسب ما جاء في نظرية "هكشر" و "أولين"، فإن الطلب هو الذي يفسر مبادلات المنتجات المصنعة، محولا تفسير المبادلات الخاصة بالسلع المصنعة والتي تشكل أكبر نسبة في المبادلات الدولية الحالية، وأن ظروف الإنتاج ليست مستقلة عن ظروف الطلب بل هي تابعة لها، فلا يمكن إنتاج أي سلعة إذا لم تكن محل طلب قوي فكلما كان الإنتاج أكثر فاعلية كلما كان الطلب أكثر حجما، كما أن السوق الدولي ما هو إلا امتداد للسوق الداخلي، ويصبح الطلب الداخلي شرطا ضروريا ولكن ليس كافيا لكي يصدر أي منتج، أي لا يمكنهم تصدير أي سلعة إلى الخارج إلا إذا كان هناك طلب قوي عليها.

أما الفكرة أو العنصر الثاني الذي ركز عليه "ليندر" هو تشابه الطلبات الدولية واعتباره يشجع المبادلات الدولية حسب رأيه، فإذا كانت طلبات المتعاملين متماثلة فإن صادرات البعض هي واردات البعض الآخر، ويصبح حجم المبادلات أكثر أهمية فكلما كانت طلبات البلدان متشابهة كلما تاجرت مع بعضها البعض أكثر فأكثر، ويمكن أن تصبح المنتجات المتبادلة هي نفسها تختلف فقط من حيث نوعيتها أو درجة تعقدتها.¹

ثانيا: دورة حياة المنتج

قدم كل من "فيرنون" و "هيرش" النظرية المسماة بدورة حياة المنتج سنة 1966 في التجارة الدولية والاستثمار، حيث تعتبر أساس قيام التجارة الخارجية، وتقوم بتوضيح الديناميكية التي تقوم عليها هذه النماذج من أجل تحليل التجارة الخارجية وتغيراتها عبر الزمن، بالاستناد إلى أن التطور التكنولوجي في إنتاج السلع يختلف بطريقة منتظمة عبر الزمن، وهذا الاختلاف يتصل بخصائص دورة المنتج المتاحة والذي يحدد بالتالي الميزة التنافسية.²

حيث أن هذا النموذج يقوم بدراسة وتحليل التبادل الدولي حسب التطور الزمني للمنتج والميزة النسبية التي تتحقق للدولة وصاحبة المنتج الجديد، من خلال تقسيم حياة المنتج إلى عدة مراحل أطلق عليها اسم "دورة حياة المنتج".

ثالثا : نموذج الفجوة التكنولوجية

يركز هذا النموذج في تفسير التجارة الخارجية بين الدول على إمكانية حيازة إحدى الدول على الطرق الفنية المتطورة للإنتاج تمكنها من إنتاج سلع جديدة أو منتجات بنفحة إنتاجية أقل، وهذا يؤدي إلى اكتساب مزايا نسبية لهذه الحركة، إذا فالاختلاف الدولي في المستويات التكنولوجية يحقق اختلافا مناظرا في المزايا النسبية المكتسبة.³

¹ جمال جويدان الجمل، "التجارة الخارجية"، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2013، ص58.

² فيلح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص82.

³ يونس محمود، "الاقتصاديات الدولية"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2009، ص 84.

رابعاً: نظرية اقتصاديات الحجم

تشكل نظريات اقتصاديات الحجم في التجارة الخارجية تطويراً لنموذج "مكشر" و "أولين" لنسب عناصر الإنتاج، بإدخالها وفورات الإنتاج الكبير كأحد المصادر الرئيسية للمزايا المكتسبة، وتحاول هذه النظرية تغيير طبيعة التحليل الاقتصادي من خلال إدخال عنصر الزمن في التحليل إدخالاً صريحاً، ويتحقق ذلك من خلال إسقاط الفرض الكلاسيكي القائم على أن ظروف الإنتاج تخضع في تحليلها لقانون الغلة أو النفقة الثابتة، وإحلال محله قانون تناقص الغلة" والذي يحدث أثره كلما زادت كمية أحد العناصر بالنسبة إلى كمية العنصر الآخر، وذلك بصرف النظر عن العنصرين، وتعتبر هذه النظرية أن توفر سوق داخلية ضخمة شرطاً ضرورياً لتصدير السلع التي يتم إنتاجها في ظل اقتصاديات الحجم، والمتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج¹.

خامساً: نموذج المنافسة غير التامة

حسب هذا النموذج تقوم الدولة على افتراض ثبات وفورات الحجم الاقتصادية والمنافسة التامة، وهذا لا يمكن أن يتحقق في كل الحالات حيث في بعض الأحيان تزداد عمليات الإنتاج وتتصف بتزايد وفورات الحجم، وهذا يعني أن إنتاج هذه الصناعات سيزداد بنسبة أكبر من نسبة الزيادة في المدخلات الإنتاجية، وبافتراض ثبات أسعار عوامل الإنتاج فإن ذلك يجعل منحني التكلفة المتوسطة لهذه الصناعات سيكون منحدرًا من الأعلى إلى الأسفل مع توسع الإنتاج تحت ظروف التكاليف، مع الميل لتركيز الإنتاج في عدد قليل من المنشآت للاستفادة من وفورات الحجم الكبير ما يبعد الصناعة عن حال المنافسة التامة، ونجد أن المنشأة الصناعية التي تصل إلى تكلفة متدنية تتمكن من التوسع بشكل أكبر وأسرع من غيرها بعد تطوير المنتج الجديد، وتستطيع أن تكون في مركز احتكاري في السوق المحلي، وربما من الصعب على المنتجين الأجانب الدخول إلى هذه الصناعة، كما تستطيع هذه المنشآت الحفاظ على استمرارية التجديد التكنولوجي المقرونة بقدرة التمويل الذاتي الضخم الذي يكون بمثابة سد أمام المنافسة الأجنبية².

المبحث الثالث: سياسات التجارة الخارجية

إن نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم يتعرض لتشريعات ولوائح رسمية من طرف أجهزة الدولة التي تعمل على تقييده بدرجة أو بأخرى أو تحريره من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي أو على المستوى الإقليمي بين مجموعة من الدول، وكل ما يلحق بها من أساليب تنظيمية تستنبط أو تتبع من جهة السلطات المسؤولة في الدولة لتنفيذها والهدف من هذه السياسات هو تحقيق المصلحة الاقتصادية .

¹ على عبد الفتاح أبو شرار، "الاقتصاد الدولي: نظريات وسياسات"، دار المسيرة للطباعة والنشر، الأردن، 2007، ص 155.

² مختار علالي، "آليات تحرير التجارة الخارجية في ظل التحولات الإقليمية - حالة الجزائر -"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة حسبيبة بن بو علي، الشلف، الجزائر، 2014-2015، ص 42، 43.

الفصل الأول : ماهية التجارة الخارجية.

المطلب الأول: مفهوم سياسة التجارة الخارجية

نتناول من خلال هذا المطلب تعاريف لسياسة التجارة الخارجية وأهم أهدافها كالآتي :

أولاً: مفهوم السياسات التجارية

يمكن تعريف السياسات التجارية على أنها: "مجموعة من القواعد والأساليب والأدوات والإجراءات والتدابير التي تقوم بها الدولة في مجال التجارة الخارجية لتعزيز العائد من التعامل مع باقي دول العالم، وفي إطار تحقيق هدف التوازن الخارجي ضمن منظومة تحقيق الأهداف الاقتصادية الأخرى للمجتمع خلال فترة زمنية معينة¹.

كما تعرف بأنها: "مجموعة التشريعات واللوائح الرسمية التي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول².

ثانياً: أهداف سياسات التجارة الخارجية

إن تطبيق سياسة تجارية من طرف أي دولة هو بالأساس من أجل تحقيق مجموعة من الأهداف، ويمكن إبراز أهم هذه الأهداف فيما يلي:

1- الأهداف الاقتصادية

تتمثل الأهداف الاقتصادية لسياسة التجارة الخارجية في النقاط التالية:

- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات: ويتم ذلك على أساس تعزيز عائدات الصادرات والموارد من العملة الأجنبية وتخفيض الطلب على الصرف الأجنبي³.

- حماية الصناعة الناشئة والإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية: وذلك من خلال الإجراءات التي تقوم بها السلطات لغرض إعاقة حركة الاستيراد وحماية السوق المحلي والصناعة المحلية من المؤثرات الخارجية التي تضر بالإنتاج المحلي .

- حماية الاقتصاد الوطني من خطر سياسة الإغراق : هي بيع السلع بسعر يقل عن تكاليف الإنتاج في الأسواق الخارجية.

- زيادة مستوى التوظيف والحد من البطالة: وذلك بفرض قيود على السلع البديلة للواردات للحد منها ومن ثم تشجيع توجيه الاستثمارات إلى أنشطة إنتاج السلع المحلية البديلة للواردات.

¹ عبد الحميد عبد المطلب، "السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع: تحليل جزئي"، مجموعة النيل العربية، مصر، 2003، ص 124.

² السيد محمد أحمد السريتي، "اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق"، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2011، ص 111.

³ - محمد دياب، "التجارة الدولية في عصر العولمة"، دار المنهل اللبناني، ط1، لبنان، 2010، ص297. نفس المرجع، ص 297.

الفصل الأول : ماهية التجارة الخارجية.

- تحقيق التوازن الخارجي : فمن الأهداف العامة التي تسعى الدولة إلى تحقيقها من خلال أدوات السياسة التجارية هي زيادة الصادرات والعمل على تخفيض الواردات .

2- الأهداف الاجتماعية

وتتمثل الأهداف الاجتماعية لسياسة التجارة الخارجية في حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كالمزارعين والمنتجين الصغار، أو منتجي بعض السلع التي تمثل أهمية حيوية للمجتمع كما تهدف إلى إعادة توزيع الدخل الوطني بين الفئات المختلفة للمجتمع والعمل على حماية الصحة العامة للمجتمع من خلال منع استيراد بعض السلع المضرة أو المخالفة للمعايير الصحية أو تقييد استيراد سلع أخرى كالكحول والسجائر¹.

3- الأهداف السياسية والاستراتيجية

من بين الأهداف السياسية والاستراتيجية لسياسة التجارة الخارجية العمل على توفير الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية والعسكرية أي توفير أكبر قدر من الاستقلال، كما تهدف أيضا إلى تأمين الاكتفاء الذاتي وخصوصا الأمن الغذائي والعمل على توفير احتياجات الدولة من مصادر الطاقة وغيرها من السلع الاستراتيجية خصوصا في فترات الأزمات والحروب².

المطلب الثاني: أنواع سياسة التجارة الخارجية

لا ريب ان السياسات المتبعة في التجارة الخارجية مختلفة و هنا نوه انه تنقسم سياسة التجارة الخارجية إلى نوعين أساسيين هما:

أولاً: سياسة حرية التجارة الخارجية

إن المقصود بسياسة حرية التجارة الخارجية هو عدم تدخل الدولة والحكومات في التجارة بين الدول، من خلال إلغاء كافة القيود والحواجز والرسوم على التجارة الداخلية والخارجية والعمل على إفساح المجال للمنافسة الحرة لكي تسود في التبادل والإنتاج، وبهذا يمكن للأفراد تصدير واستيراد ما يرغبون فيه من سلع مختلفة دون تدخل الدولة أو قيود تفرضها عليهم، فهي إطلاق حرية المبادلات التجارية الدولية دون تدخل الدولة³.

ويعتمد أنصار هذا الاتجاه على عدة حجج وهي:

¹ محمد دياب، مرجع سبق ذكره، ص300.

² عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، "اساسيات الاقتصاد الدولي"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003، ص 293.

³ عبد الرشيد بن ديب، "تنظيم وتطور التجارة الخارجية - دراسة حالة الجزائر -"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002-2003، ص118.

الفصل الأول : ماهية التجارة الخارجية.

1- زيادة التخصيص الدولي.

2- انخفاض أسعار السلع الدولية.

3- الحد من الاحتكارات الدولية.

4- زيادة حجم الإنتاج.

ثانياً: سياسة تقييد التجارة (الحماية التجارية)

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 نوعاً من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية¹.

ويعتمد أنصار هذا الاتجاه على عدة حجج هي:

1- حماية الصناعات الناشئة.

2- زيادة فرص العمل واجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية.

3- تنويع الإنتاج وتحقيق الاستقرار الاقتصادي

4- الحصول على إيرادات ومواجهة العجز في ميزان المدفوعات

المطلب الثالث: أدوات سياسة التجارة الخارجية

إن اتخاذ أي دولة لأي سياسة تجارية يعني بالأساس اعتماد مجموعة من الأدوات التي من شأنها أن تنظم تحارها الخارجية والتي يمكن حصرها في النقاط التالية:

أولاً: الوسائل السعرية

وهي التي تؤثر على تيار التبادل الخارجي عن طريق التأثير في أسعار الصادرات والواردات، وتشمل²:

1- الضرائب والرسوم الجمركية: هي عبارة عن ضرائب تفرضها الدولة على السلع التي تعبر حدودها الوطنية، سواء الواردات أو الصادرات، وتعتبر الرسوم الجمركية على الصادرات نادرة نسبياً، ولذلك فعادة ما يطلق تعبير الرسوم الجمركية

¹ سهير محمد السيد حسن، محمد محمد البناء، "الاتجاهات الحديثة في السياسات التجارية"، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2005، ص 133.
² عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 256.

الفصل الأول : ماهية التجارة الخارجية.

على الرسوم المفروضة على الواردات، وتعتبر أكثر النظم إتباعاً وأهم وسيلة تتخذ لحماية الصناعة والمنتجات المحلية وموازنة الميزان التجاري¹.

2- الإعانات : هي وسيلة تسعى من خلالها السلطات الاقتصادية إلى التأثير في الأسعار التي تباع فيها السلعة محلياً ودولياً من خلال تقليل تكلفتها الحدية بالنسبة للمنتج المحلي، بغرض تشجيعه على زيادة إنتاجها، وقد يتخذ شكل الإعانات إعفاءات ضريبية أو منحها مبالغ مباشرة لكي تصبح أسعارها أكثر قدرة على التنافس سواء في السوق المحلية أو الدولية².

3- الإغراق : هو اتباع الدولة تنظيمياً احتكارياً معيناً لسياسة تحمل التمييز بين الأسعار السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج، أي تتبع الدولة كافة الوسائل التي تؤدي إلى بيع منتجاتها في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة عما تباع به تلك المنتجات في الدولة المنتجة، فالدول التي تدعم صادراتها تتهم دولياً بالإغراق حيث تلجأ إلى التخلص من منتجاتها بيعها في السوق الخارجية بأسعار منخفضة دون مبرر كاف لها³.

4- تخفيض سعر الصرف: يقصد به كل انخفاض تقوم به الدولة عمداً في قيمة الوحدة النقدية الوطنية مقومة بالوحدات النقدية الأجنبية، وتخفيض سعر الصرف بهذا المعنى يترتب عليه تخفيض الأثمان المحلية مقومة بالعملات الأجنبية ورفعاً للأثمان الخارجية مقومة بالعملة الوطنية⁴.

ثانياً: الوسائل الكمية

يمكن حصرها في النقاط التالية:

1- نظام الحصص: يقصد به أنه تفرض قيود على الاستيراد ونادراً على التصدير خلال فترة زمنية معينة بحيث تحدد الدولة الحد الأقصى للكميات المسموح باستيرادها أو تصديرها، ومن بين الأسباب التي تدفع أي دولة الانتهاج نظام الحصص هو أن نظام الحصص سيسمح للصناعات المحلية أن تتماشى وظروف السوق وتنسجم مع المعطيات الجديدة، وبالتالي تعدل من طرق انتهاجها وتنسجم مع ما هو مطلوب بالإضافة إلى أنه قد يكون نظام الحصص واضح من النظام سعري الذي قد يشوبه بعض الغموض⁵.

¹ صبحي تادرس قريصة، محمد بونس، "مقدمة في الاقتصاد"، دار النهضة العربية للنشر والطباعة والتوزيع، لبنان، 1984، ص 413

² هجير عدنان كي أمين، "الاقتصاد الدولي: النظرية والتطبيقات"، إثراء للنشر والتوزيع، ط، الأردن، 2010، ص 154.

³ عادل أحمد حشيش، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، مرجع سبق ذكره، ص 261.

⁴ عطاء الله على الزبون، "التجارة الخارجية"، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2015، ص 68.

⁵ زينب حسن عوض الله، "الاقتصاد الدولي: نظرة عامة على بعض القضايا"، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999، ص 306.

الفصل الأول : ماهية التجارة الخارجية.

2- تراخيص الاستيراد: يقصد بها أنه لا يسمح بالاستيراد إلا بعد الحصول على إذن من السلطة العامة، فهو بمثابة تصريح للتاجر باستيراد سلعة معينة في حدود الحصص المقررة في هذا الترخيص، وعادة ما يكمل نظام تراخيص الاستيراد نظام الحصص¹.

ثالثا: الوسائل التنظيمية

وهي التي تتعلق بنظم الهيكل الذي تحقق في داخله المبادلات الدولية وتشمل ما يلي²:

- 1- المعاهدات التجارية: وهي اتفاق تعقده الدولة مع دولة أخرى عن طريق الدبلوماسية، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينهما تنظيمًا عامًا.
- 2- التكتلات الاقتصادية: تنشأ هذه التكتلات كنوع من تحرير التجارة بين عدد محدود من الدول .
- 3- اتفاقيات الدفع: تتعلق بالدول التي تأخذ بنظام الرقابة على الصرف وتتقيد بتحويل عملاتها إلى عملات أجنبية، فهي تنظم كيفية أداء الديون والحقوق الناتجة عن العلاقات التجارية والمالية بين الدولتين وتتضمن كذلك تحديد العملة والصرف.
- 4- الاتفاقيات التجارية: هي تعاقدا في موجهه أمور تفصيلية تتكلف بالتبادل التجاري بين دولتين، وقد يعقد الاتفاق التجاري على أساس معاهدة تجارية سابقة، ويتميز الاتفاق التجاري على المعاهدة التجارية بقصر مدته حيث عادة ما يفصله سنة واحدة.

رابعا: وسائل المنع والحظر

المقصود بوسائل المنع والحظر أن الدولة تحظر أو تمنع التعامل مع الخارج، ومن هنا تبين أن الحظر قد يقع على الواردات فقط أو على الصادرات فقط أو على كليهما، وفي جميعها يعتبر الحظر أو المنع نظاما أو أداة للحماية بقدر ما يعتبر نظاما لإلقاء التبادل الدولي ولهذا فهو يعتبر خطرا على التجارة الدولية.

¹ نفس المرجع، ص 307.

² جاسم محمد منصور، مرجع سبق ذكره، ص 182.

خلاصة الفصل الأول

من خلال هذا الفصل يمكن استخلاص أن التجارة الخارجية مرت بالعديد من المحطات حتى وصلت لوزنها الحالي في الاقتصاد الدولي، كما أنها تتميز بعدة تعقيدات تعيق سيرها بطريقة عادية، وهذا طبيعي لأن التجارة الخارجية تتم خارج الحدود الإقليمية كما أن أطرافها يختلفون عن بعضهم البعض و تفصل بينهم مسافات كبيرة.

كذلك التعرض لمفهوم التمويل البنكي للتجارة الخارجية بين لنا الدور الجوهرى و المحورى الذى تلعبه البنوك التجارية في مختلف عمليات التجارة الخارجية من استيراد و تصدير و ذلك راجع لتأثرها بالعملة المالية و الخروج من الأنشطة المحلية إلى الأنشطة الدولية، حيث تقوم باستخدام تقنيات مختلفة التمويل التجارة الخارجية خاصة الاعتماد و التحصيل المستندي باعتبارهما الأكثر شيوعا و استعمالا من طرف البنوك و العملاء، الأمر لا يخلو من وجود تقنيات أخرى لتمويل التجارة الخارجية حيث تم التعرض لها و ابراز الامتيازات و المزايا التي توفرها للمتعاملين الاقتصاديين حيث تخصص بالعمليات الكبيرة ذات الآجال المتوسطة و الطويلة.

و بالرغم من كل هذا إلى أن دور البنوك مرهون بعمليات و اليات التمويل و هذا ما سيتم التعرض له في الفصل الموالى الذى سنتعرف فيه عن اليات التمويل بانواعها.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

تمهيد

على رغم الجهود المبذولة من قبل البنوك إلا أن عملية تمويلها للتجارة الخارجية تكون وفق اليات متبعة و مقيدة ، مما تطلب ضرورة تدخل هذه الأخيرة من أجل ضمان السير الحسن لهذه العلاقات من خلال ضمان حقوق الأطراف التجارية المختلفة من مصدرين ومستوردين. وتعتبر تسوية عمليات التجارة الخارجية من أهم الأعمال التي تقوم بها البنوك التجارية.

لذلك سيتم التعرض في هذا الفصل لصيغ تمويل التجارة الخارجية وكيفية التحكم فيها من خلال الآليات التي يستخدمها البنك خلال تمويله لعمليات الاستيراد والتصدير وكذلك التطرق للضمانات البنكية الخارجية وكيفية تسييرها، كأحد أهم آليات تسيير هذه المخاطر فطبيعة العمل البنكي تحتم على البنوك التعامل مع تمويل التجارة الخارجية، من خلال عملية تسييرها وهذا يكون بالتعرف على الصيغ و الآليات الملائمة.

و سنتناول في هذا الفصل :

المبحث الأول: آليات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية.

المبحث الثاني: آليات التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية . .

المبحث الثالث: ادوات التسوية في التجارة الخارجية .

المبحث الأول: آليات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية

تعددت وتنوعت آليات تمويل التجارة الخارجية ومن أهم هذه الآليات نجد الآليات قصيرة الأجل التي تستخدم بكثرة وبصورة واسعة.

المطلب الأول: الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستندي من أهم الآليات المستعملة في تمويل وضمان التجارة الخارجية .

أولاً: مفهوم الاعتماد المستندي

1- تعريفه

يمكن تعريف الاعتماد المستندي على أنه: "تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قام فعلاً بإرسال البضاعة المتعاقد عليها¹.

والملاحظ من هذا التعريف أن العلاقة التي تنجم عن فتح اعتماد مستندي تربط بين أربعة أطراف هم²:

- المستورد: وهو الزبون الذي يطلب فتح الاعتماد المستندي.
- البنك فاتح الاعتماد: وهو بنك المستورد الذي يفتح (يصدر) الاعتماد طبقاً للشروط الواردة في طلب فتح الاعتماد.
- البنك المبلغ للاعتماد: وهو البنك المراسل الذي يرسل إليه البنك فاتح الاعتماد تبليغ الاعتماد للمستفيد.
- المستفيد أو المصدر : هو البائع المصدر الذي يتم فتح الاعتماد لصاحبه.

¹ الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك : دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع إشارة إلى التجربة الجزائرية"، ديوان المطبوعات الجامعية، 2010، ص117.

² نفس المرجع ص 117.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

كما يعرف أيضا على أنه: "أداة لتمويل عملية تجارية أو أداء خدمات بين أطراف مختلفة، ويعتبر ترتيبا مصرفية بين مصرفين أو مجموعة من المصارف في شكل تعهد مكتوب، حيث يعمل فيه البنك مصدر الاعتماد بناء على طلب عملائه، وتلتزم بموجبه البنوك القابلة له بالدفع للمستفيدين من هذه الاعتمادات مقابل مستندات شحن أو أداء خدمات منصوص عليها في الاعتماد¹.

2- خصائص ومزايا الاعتماد المستندي

من خلال ما تقدم من تعاريف يمكن حصر أهم خصائص الاعتماد المستندي في الآتي²:

- خاصية الضمان: يضمن الاعتماد المستندي للمشتري المستورد بأن يستلم البضاعة بذات الشروط التي تعاقدها عليها مع البائع المصدر، وبالمقابل فإنه يضمن للبائع بأن يستوفي ثمن البضاعة وذلك مقابل تقييده بالشروط الموضوعية في خطاب الاعتماد باعتبار أن التزام المصرف تجاهه هائي ومباشر ومستقل عن عقد البيع الذي يركز إليه.

- خاصية الائتمان: إن الاعتماد المستندي يلعب دورا مهما من ناحية الائتمان سواء بالنسبة للمشتري المستورد أو للبائع المصدر أي بالنسبة للمشتري: تمكنه من الحصول على تسهيلات مصرفية متمثلة بعدم التسديد للمصرف حتى يتأكد من سلامة وصحة المستندات كما تمكنه من بيع البضاعة حتى قبل استلامها.

و بالنسبة للبائع: يستطيع الحصول على قيمة الاعتماد بمجرد تقديمه المستندات المطلوبة للمصرف وأبرزها سند الشحن الذي يثبت شحن البضاعة، أي عندما تكون البضاعة خرجت من حوزته وأصبحت في طريقها إلى المشتري، كما يمكنه خصم الكمبيالات المسحوبة على المصرف قبل حلول موعد استحقاقها.

- خاصية الوفاء: يشكل الاعتماد المستندي وسيلة الوفاء كل من البائع والمشتري بالتزاماته تجاه الآخر.

و هناك مزايا عديدة للاعتماد المستندي نذكر منها أنه³:

- يعمل على تنظيم العلاقة بين البائع والمشتري، بتحديد مواصفات البضاعة موضوع الاعتماد، تعيين مكان وتاريخ تقديم المستندات، ذكر طريقة الشحن ومكان وموعد دفع قيمة البضاعة.

¹ فيصل محمود مصطفى النعيمات، "مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي"، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2005.ص20.

² مازن عبد العزيز فاعور، "الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية في ظل الأعراف الدولية والتشريع الداخلي"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006.ص24-26.

³ فيصل محمود مصطفى النعيمات، مرجع سابق ص29-30.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

- البائع لا يضطر إلى بذل الجهد والوقت للاستعلام عن المركز المالي والتجاري للمشتري، لأنه مطمئن على حقه بموجب الاعتماد.
- التقليل من سلبات قوانين الصرف وأسعار العملات، وأنظمة الاستيراد والتصدير في بلد كل من المشتري والبائع، التي ستطبق في حالة أن أثمان البضائع لا تسوى عن طريق الاعتمادات المستندية ويكون ذلك باشتراط إصدار الاعتماد بعملة معينة.
- أن البنك أكثر خبرة ودراية في مجال الحكم حول مدى توافق ما جاء في ظاهر المستندات المطلوبة والموجبة للدفع وبين ما ورد في خطاب الاعتماد وهذا بدوره يكون أساسا للحكم على شحن البضاعة الموافقة لرغبة المشتري مما يقلل من المنازعات بهذا الخصوص.
- إن الاعتماد المستندي قليل التكلفة فعمولة البنك قليلة، والسبب هو أن البنك لا يتعرض للمخاطر نتيجة أنه يتعامل فقط بالمستندات وليس البضائع.

ثانيا: أنواع الاعتماد المستندي

للاعتدال المستندي عدة أنواع يمكن توضيحها في الآتي:

1- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر: يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد¹:

- الاعتماد القابل للإلغاء (أو النقض): هو الذي يجوز تعديله أو إلغائه من البنك المصدر في أي لحظة دون إشعار مسبق للمصدر، وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطر، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى إعلام المصدر.
- الاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء): هو الذي لا يمكن إلغائه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة ولاسيما موافقة المصدر، فيبقى البنك فاتح الاعتماد ملتزما بتنفيذ الشروط المنصوص عليها في عقد فتح الاعتماد، وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الأكثر استعمالا لأنه يوفر ضمانا أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد.

¹ محسن شفيق، "الوسيط في القانون التجاري"، الدار الجامعية، مصر، 1968، ص 110.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

- الاعتماد القطعي والمؤيد (المؤكد): وهو ذلك النوع من الاعتمادات الذي لا يتطلب تعهد بنك المستورد فقط بل يتطلب أيضا تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبول تسوية الدين الناشئ عن تصدير البضاعة، ونظرا لكون هذا النوع من الاعتمادات يقدم ضمانات قوية، فهو يعتبر من بين الآليات الشائعة الاستعمال¹.

2- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل:

ويمكن تقسيمها إلى قسمين هما²:

- الاعتماد المستندي غير المعزز: بموجبه يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر بمجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي شرط من الشروط الواردة في الاعتماد.

- الاعتماد المستندي القطعي المعزز: في هذا الاعتماد يضيف البنك المراسل في بلد المصدر تعهد إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين، فيتمتع المصدر بمزيد من الاطمئنان و ضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

3- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد: يمكن تقسيمه إلى الأنواع التالية وهي³:

- اعتماد الاطلاع: هنا يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد في حالة الاعتماد غير القابل للإلغاء والمؤكد، فبمجرد تقلص المصدر لبنك الإشعار المستندات المطلوبة في الاعتماد بإمكان المصدر الحصول على كامل المبالغ مباشرة، وهذا النوع هو أكثر الاعتمادات شيوعا.

- اعتماد الدفعات: هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدما بمجرد إخطاره بالاعتماد، أي قبل تقلص المستندات وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تتلاءم إلا مع مستوردها وحده، أو كوها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.

¹ علي البارودي، "العقود وعمليات البنوك التجارية"، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 2001، ص 377.

² سعيد عبد العزيز عثمان، "الاعتمادات المستندية"، الدار الجامعية، لبنان، 2005، ص 27.

³ أحمد غنيم، "الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي: أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية"، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، مصر، 2003، ص 115.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

- اعتمادات القبول: هنا الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم والمسحوبات المشار إليها إما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المستورد بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها، وإما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المستورد توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها أو يسحبها على المستورد ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو المصادقة عليها.

4- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المستورد: يمكن تقسيمها من حيث مصدر تمويلها إلى¹:

- الاعتماد المغطى كلياً: هو الذي يقوم فيه طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع عند وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه، فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتح وتنفيذ الاعتماد.

- الاعتماد المغطى جزئياً: هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية مثل أن يلتزم 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، ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد.

- الاعتماد غير المغطى: هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلًا كاملاً للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم يتابع البنك عميله لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة.

5- تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل: وتقسم إلى ثلاثة أقسام هي²:

- الاعتماد قابل للتحويل: هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كلياً أو جزئياً تحت تصرف مستفيد آخر، أي تحويله وتتم عملية التحويل بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسلمه للمستفيد الثاني.

¹ جواد شوقي ناجي، "إدارة الأعمال المصرفية الدولية"، الأهلية للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2002، ص 79-81.

² مازن عبد العزيز فاعور، مرجع سبق ذكره، ص 36-38.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

- الاعتماد الظهير : أو يسمى بالاعتماد مقابل اعتماد آخر يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا وليس منتجا للبضاعة كأن يكون مثلا وكيلا للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له.
- الاعتماد الدائري أو المتجدد : هو الذي يفتح بقيمة ومدة محددتين غير أن قيمته تتجدد تلقائيا إذا تم تنفيذه أو استعماله، حيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم المستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الاعتماد وخلال فترة صلاحيته وبعدد المرات المحدد في الاعتماد.

6- تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها: وتقسّم إلى صنفين أساسيين هما¹:

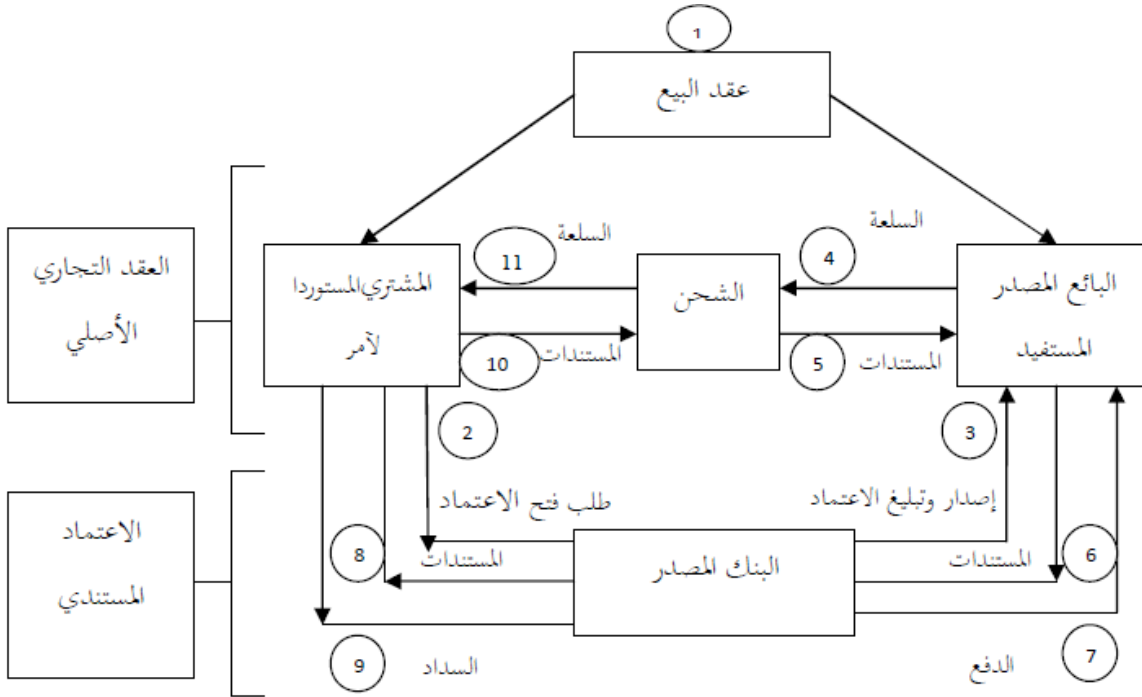
- اعتماد الاستيراد: هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية .
- اعتماد التصدير : هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يسعه من سلع محلية.

ثالثا: مراحل سير عملية الاعتماد المستندي

شكل رقم 1 يوضح سير عملية الاعتماد المستندي

¹ جواد شوقي ناجي، مرجع سبق ذكره، ص 87.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.



المصدر: عبد الحميد كحل الراس، "دور البنوك في تمويل التجارة الإلكترونية"، منتدى السرنبيت الاقتصادي، الموقع الإلكتروني: [الموقع الإلكتروني¹](https://ecomedfot.blogspot.com)

يمكن شرح مراحل سير عملية الاعتماد المستندي في النقاط التالية:

- (1): إبرام عقد تجاري بين المصدر والمستورد.
- (2): يطلب المستورد من بنكه فتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر.
- (3): افتتاح الاعتماد المستندي من طرف بنك المستورد ويشعر بنك المصدر بذلك.
- (4): يبلغ بنك المصدر بافتتاح الاعتماد المستندي.
- (5): تحضير الوثائق من طرف المصدر والشروع في إجراءات إرسال البضاعة.
- (6): يرسل المصدر الوثائق لبنكه.
- (7): بعد فحص بنك المصدر للوثائق بدقة يقوم بإرسالها هو الآخر لبنك المستورد.

¹ الموقع الإلكتروني [/https://ecomedfot.blogspot.com](https://ecomedfot.blogspot.com)

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

(8): يراقب بنك المستورد الوثائق التي يسلمها للمستورد.

(9): يقدم للمستورد أمر التحويل لبنه في حالة الدفع الفوري من أجل الدفع.

(10): عند استلام بنك المستورد أمر التحويل لبنه في حالة الدفع الفوري يرسل المستندات.

(11): يستلم المستورد البضاعة.

المطلب الثاني: التحصيل المستندي

يعتبر التحصيل المستندي ذو أهمية بالغة في عمليات التجارة الخارجية وذلك لما يتسم به من سرعة ومرونة وانخفاض في التكلفة.

أولاً: مفهوم التحصيل المستندي

1- تعريفه : يقصد به تلقي بنك ما أمر من المصدر أي بائع البضائع أو الخدمات بأن يحول مستندات الشحن إلى المستورد أي مشتري البضائع أو الخدمات في بلد آخر مقابل الحصول على قيمة هذه المستندات سواء تم ذلك نقداً أو مقابل توقيع كمبيالة تستحق في وقت لاحق¹.
و يعرف على أنه: "آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة².

وعموماً يمكن تعريف التحصيل المستندي على أنه آلية دفع يقوم البنك بموجبها بتحصيل المدفوعات باسم البائع وذلك بتسليم المستندات إلى المشتري، ويستخدم عندما يكون المشتري والبائع على معرفة تامة ببعضهما البعض وعلى درجة من الثقة القائمة بين الجانبين، وبالتالي فإن البنوك تقوم بدور الوسيط أو الوكيل بين المشتري والبائع وتكون مسؤوليتها محصورة بتحويل المستندات مقابل الدفع أو القبول بالدفع.

وتجدر الإشارة إلى أن في التحصيل المستندي، التزام المصدر لا يتعدى التعهد بإرسال البضاعة كما أن المستورد لا يمكنه أن يستلم المستندات إلا بعد قبول الكمبيالة أو تسديد المبلغ.

¹ أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص152.

² الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 119، 120.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

- ونلاحظ من الصيغة السابقة في التحصيل المستندي أن التنفيذ النهائي للعملية المالية يتم وفق صيغتين¹:
- المستندات مقابل الدفع: في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات ولكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا المبلغ البضاعة.
 - المستندات مقابل القبول: حسب هذه الصيغة يمكن للمستورد أن يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم إلا بعد قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه، وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة التسديد.
- ومن خلال هذه التعاريف يمكن حصر الأطراف المعنية في التحصيل المستندي، وهي²:
- الساحب: هو العميل مصدر البضاعة، والذي يوكل عملية التحصيل إلى البنك الذي يتعامل معه مقابل تقديم كافة مستندات البضاعة والسحوبات الخاصة بها واللازمة للتحصيل.
 - البنك المراسل (المحول): هو الطرف الذي يوكل إليه المصدر عملية التحصيل، أو هو الذي يقوم باستلام المستندات من الساحب ليقوم بإرسالها إلى البنك المحصل.
 - البنك المحصل: هو البنك الذي يتعهد إليه البنك المراسل أو الساحب بتقديم المستندات إلى المسحوب عليه مقابل التحصيل أو القبول. - المسحوب عليه: هو الطرف المبين اسمه في تعليمات البنك المراسل بوصفه الشخص المعني باستلام المستندات والمسحوبات المرفقة مقابل الدفع أو القبول، وعادة ما يكون المسحوب عليه هو المستورد للبضاعة.

2- أهمية التحصيل المستندي

للتحصيل المستندي أهمية بالنسبة للمصدر والمستورد حيث يلجأ لاستخدام هذه الطريقة للدفع في ظل ظروف مختلفة وللاستفادة من مزايا عديدة لعل من أهمها³:

- الظروف التي يواجه فيها المستورد قيود ائتمانية من خلال البنوك التي يتعامل معها ومن بين هذه الظروف عدم كفاية الحدود الائتمانية الممنوحة له مقارنة بحجم نشاطه الاستيرادي وذلك في ظل تقلبات حجم هذا النشاط خلال فترات سريان التسهيلات الائتمانية.

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 120.

² خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، "إدارة العمليات المصرفية: المحلية والدولية"، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص 261، 262.

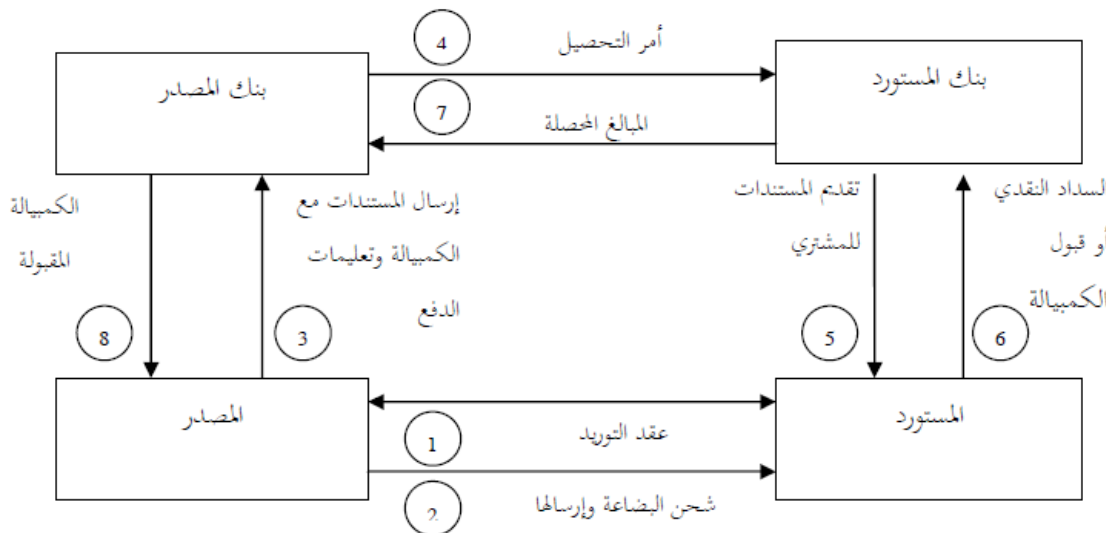
³ أحمد مأمون، "التعاملات البنكية في عصر العولمة"، دار الباروني للنشر والتوزيع، الأردن، 2014، ص 92-96.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

- توافر درجات عالية من الثقة بين المستورد و مورديه.
- توافر خبرات عالية للمستورد بالأسواق الخارجية التي يجلب منها بضائعه، ويمكنه الاتصال المباشر بهذه الأسواق وشراء وشحن البضائع التي يرغبها تحت إشرافه المباشر أو من يمثله وهنا أيضا ترتفع درجات الأمان التي يتمتع بها المستورد.
- تحقق هذه الأداة للمصدر درجات عالية من المرونة والسرعة وتوفير الوقت والجهد في تنفيذ عملياته الخارجية.
- تحقيق وفورات كثيرة تتمثل في عمولات ومصاريف البنك القائم بالعملية.
- تجنب العديد من المشكلات التي قد تنجم عن طول وتعقد الإجراءات الخاصة بتعديل الاعتمادات المستندية .
- يمكن للمصدر استقطاب عدد أكبر من عملائه وفتح أسواق جديدة وكذلك تنمية أسواقه القائمة، وذلك بإعفاء عملائه المستوردين الذين يثق بهم من فتح الاعتمادات المستندية، الأمر الذي يحقق لهم وفورات اقتصادية ويخفض من تكاليف العملية الاستيرادية وهو الأمر الذي يشجعهم على التعامل معه.

ثانيا: سير عملية التحصيل المستندي

شكل رقم 2 يوضح سير عملية التحصيل المستندي¹



المصدر: سليمان ناصر، "التقنيات وعمليات الائتمان"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص 10.

¹ - سليمان ناصر، "التقنيات البنكية وعمليات الائتمان"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012 ص 10.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

تم سير عملية التحصيل المستندي كما يلي¹:

(1): بعد إبرام العقد بين المستورد والمصدر، يقوم هذا الأخير بشحن البضاعة وإرسالها ثم تسليم الوثائق اللازمة والممثلة للبضاعة إلى بنكه (بنك المصدر)، مع تحديد طريقة الأداء إن كانت مقابل الدفع أو مقابل القبول .

(2): يرسل البنك المصدر الوثائق بعد فحصها والتأكد من سلامتها إلى بنك المستورد مع إعلامه بطريقة الوفاء.

(3): بعد استلام البنك (بنك المستورد للوثائق يطلب من المستورد الوثائق اللازمة لإجراء عملية التوطين وبعد تسديد هذا الأخير لمبلغ الصفقة بالطريقة المتفق عليها يحصل على الوثائق ومنها الفاتورة التي تمكنه من استخراج البضاعة من الجمارك.

المطلب الثالث: الفرق بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي

تم دراسة الفرق بين التحصيل المستندي والاعتماد المستندي من خلال معرفة التزامات وأطراف ومخاطر وتكاليف كل نوع، ويمكن توضيح هذه الفروق في الآتي:

أولاً: بالنسبة للأطراف والبنوك، تتمثل في²:

1- بالنسبة للبائع

- في الاعتماد المستندي يكون هو المستفيد.

- في التحصيل المستندي يكون هو الأمر.

2- بالنسبة للمشتري

- في الاعتماد المستندي يكون هو الأمر.

- في التحصيل المستندي هو المرسل إليه التحصيل.

¹ : سليمان ناصر، "التقنيات وعمليات الائتمان"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص 109.

² عثمان سعيد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص75.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

3- بالنسبة لبنك البائع

- في الاعتماد المستندي يكون البنك مبلغ أو مؤيد.
- في التحصيل المستندي هو البنك المرجع.

4- بالنسبة لبنك المشتري

- في الاعتماد المستندي يكون هو البنك المصدر.
- في التحصيل المستندي يكون هو البنك الممثل.

5- بالنسبة لدور البنوك: في الاعتماد المستندي

- البنك المصدر يكون التزامه قطعي بالدفع.
 - البنك المبلغ يكون تبليغه للاعتماد دون التزام .
 - البنك المؤيد يكون التزامه بالدفع قطعي.
- أما في التحصيل المستندي يكون تفويض بتحويل المستندات لكن دون أي التزام بالدفع.

ثانيا: من حيث التزامات البنك، تتمثل في :

- 1- في الاعتماد المستندي: يقوم كلا من البنك فاتح الاعتماد والبنك المعزز بفحص مستندات الشحن المطلوبة والمقدمة من طرف البائع، ويجب أن يتأكد من صحتها ومطابقتها لشروط الاعتماد وإلا يتحملا المسؤولية اتجاه البائع ولا يمكن الاحتجاج بعدم صحة المستندات¹.
- 2- في التحصيل المستندي: البنوك غير مسؤولة عن أي خطر تتعرض له السلعة أو تأخر المشتري في الدفع، لأن البنوك تلعب دور الوسيط لا أكثر فهي غير ملزمة بفحص البضاعة، ومن هذا يتضح الفرق أن الاعتماد يكون إلزامي الفحص الحر في المستندات عكس التحصيل المستندي¹.

¹ عبد القادر شاعة، "الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض - دراسة الواقع في الجزائر -"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006، ص 104.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

المطلب الرابع: آليات أخرى للتمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية

بالإضافة إلى الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي كآليتين لتمويل التجارة الخارجية في الأجل القصير، يمكن التطرق إلى عدة آليات أخرى تساهم وبشكل كبير في تطوير التعاملات التجارية الخارجية.

أولاً: قروض التمويل المسبق

يساهم البنك في تزويد المؤسسة المصدرة بقرض التمويل المسبق حتى تتمكن من تمويل نفقاتها الجارية أو الاستثنائية الناتجة عن نشاطها التصديري، فهذا النوع من القروض يوجه لتسهيل تجهيز وإعداد طلبيات هامة موجهة لسوق أجنبية، وتكون هذه القروض في بعض الأحيان بمعدل ثابت وهي ما يعرف بقروض التمويل المسبق بمعدل مستقر، وتظهر أهمية هذا النوع من التمويل في كون التسيقات التي يقبضها المصدر عند توقيع العقد أو خلال فترة الإنتاج أو إعداد الخدمات لا تغطي عادة إلا جزءاً من نفقات إنجاز العقد، مما يؤثر سلباً على خزينة المصدر، حيث تمكن هذه الآلية من تغطية هذه الآثار.

ثانياً : قروض البحث

هذا النوع من القروض موجه إلى المؤسسات التي تبحث عن أسواق خارجية جديدة لتصدير سلعتها، ويهدف القرض إلى تمويل ميزانية بحث مؤسسة مصدرة لسلع أو خدمات، شرط أن تكتب منحة تأمين خاصة لهذه العملية، ويكون هذا القرض أما على شكل ترخيص للسحب تحت الرصيد أو منح خط اعتماد الصندوق أو تسيقات بالعملية الصعبة².

ثالثاً: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبداية التصدير، إذ يخص فقط تمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلاً للتسديد في مدة لا تزيد عن 18 شهراً، وتكون التعبئة عن طريق

¹ نجمة دابمة علودة، " دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية"، مذكرة ماجستير في القانون، تخصص القانون الدولي للأعمال، مدرسة وكلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري - تيزي وزو، الجزائر، 2013-2014، ص101.

² رشيد شلال، "تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية"، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2010-2011، ص60.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

كمبيالة محررة بالعملة الصعبة والتي تتمثل في قيمة البضاعة المصدرة، وتسمى أيضا بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكوها قابلة للخصم لدى البنوك في حالة نقص سيولة الصندوق¹.

وهناك عدة شروط يضعها البنك قبل الشروع في إبرام عقد خاص بهذا النوع من التمويل والمتمثلة في²:

- مبلغ الدين
- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة
- اسم المشتري الأجنبي وبلده
- تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك
- تاريخ التسوية المالية للعملية.

رابعاً: التسبيقات بالعملة الصعبة

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير أن تطلب من البنك القيام بتسبيقات بالعملة الصعبة، وهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزيتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق، وتتم هذه العملية بهذه الطريقة إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة، أما إذا كان التسبيق يتم بواسطة عملة صعبة غير تلك التي يقوم الزبون الأجنبي بتسوية دينه بما فعلى المؤسسة المصدرة عند تغذية خزيتها أن تتخذ احتياطاتها، وأن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق.

وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد، ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقم المؤسسات بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة وخاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير³.

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 114.

² رشيد شلالي، مرجع سبق ذكره، ص 60.

³ رشيد شلالي، مرجع سبق ذكره، ص 82.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

ويمكن شرح العملية من خلال الخطوات :

- (1): عقد تحاري يربط المصدر والمستورد.
- (2) : طلب المصدر تسييق بالعملة الصعبة من بنكه.
- (3): موافقة البنك على منح التسييق مع وضع الشروط اللازمة لهذه العملية والاتفاق عليها.
- (4): منح القرض بالعملة الصعبة للمصدر.
- (5): بيع العملة الصعبة لقاء الأورو .
- (6): اعتماد حساب الأورو .
- (7): يدفع المستورد قيمة البضاعة المستوردة بالعملة الصعبة .
- (8): يقوم البنك باسترداد العملة الصعبة.
- (9): بيع البنك للمصدر العملة الصعبة في سوق صرف العملات.

خامسا: عملية تحويل الفاتورة

وهي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة تكون في الغالب مؤسسة قرض بشراء الدين الذي يملكه المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك، وبهذا فهي تحتل محل المصدر في الدائنية، وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد، ولكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير ، وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزيم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر¹.

¹ عبد الحفيظ ميلاد، "النظام القانوني لتحويل الفاتورة"، مذكرة دكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2011-2012، ص ص 36، 37.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

وقد نشأ هذا النظام في إنجلترا منذ أوائل القرن التاسع، وانتشر بين بتجار المنسوجات البريطانيين الذين كان هم نشاط كبير في التعامل مع الولايات المتحدة الأمريكية، وما لبث أن امتد إلى صناعة الجلود ثم انتشر بعد ذلك ليشمل العديد من الصناعات الاستهلاكية الأخرى¹.

1- تعريف عقد تحويل الفاتورة

يقصد بشراء الحقوق التجارية هي شراء أو حجز ديون المؤسسة التجارية التي تشتغل على المستوى المحلي أو الدولي، في حقل السلع الاستهلاكية كما تقوم البنوك التجارية بشراء حسابات المدينين الموجودة بحوزة المؤسسات التجارية أو الصناعية والتي تتراوح مدتها ما بين تاريخ الاستحقاق وحسابات القبض، حيث يطلق على المؤسسة المالية أو البنك القائم بتحويل الفاتورة.

إذا عقد تحويل الفاتورة هو بيع مجموعة من الفواتير المتمثلة في حقوقها على زبائنها للمؤسسة المتخصصة التي تعمل على استرداد هذه الحقوق وضمنان فايتهما مقابل دفع عمولات، فهي بذلك تتحمل مخاطر عدم السداد مما يمكننا أن نعتبر أن عقد تحويل الفاتورة بديل للخصم التجاري.

من خلال تعريفنا لعقد تحويل الفاتورة نصل إلى الخصائص التالية²:

- يسمح للمؤسسات من تحسين خزينتها ووضعها المالية وذلك بالتحصيل الآني لدين لم يحن تسديده بعد .
- تحسين الهيكل المالي وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة .
- تخفيف العبء الملقى على المؤسسة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن.

2- أطراف عملية تحويل الفاتورة : تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاثة أطراف تنشأ بينهم علاقة تجارية

- الطرف الأول : وهو التاجر أو الصانع أو المصدر وهو الطرف الذي تكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسة المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية .
- الطرف الثاني: وهو العميل (المستورد) ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.

¹ علي جمال الدين عوض، "الاعتمادات المصرفية وضماداتها"، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، مصر، 1994، ص117..
² عبد الحفيظ ميلاد، مرجع سبق ذكره، ص68

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

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

والمراحل التالية توضح العلاقة بين الأطراف الثلاثة لسير عملية تحويل الفاتورة.

- المرحلة الأولى:

(1): تتفق المؤسسة صاحبة الحقوق مع عميلها الطرف المدين على شراء سلعة معينة مقابل شروط متفق عليها، وتحدد قيمة البضاعة وموعد سدادها في المقابل .

(2): يوقع المشتري فواتير تجارية يسلمها للمؤسسة .

(3): لترسلها بعد ذلك أو تتنازل عنها للبنك أو مؤسسة متخصصة.

- المرحلة الثانية: بعد موافقة بنك أو مؤسسة متخصصة على شراء هذه الحقوق التجارية وفي إطار شروط متفق عليها.

(4): فهي تدفع للمؤسسة قسمة من الفواتير المتنازل عنها قد تصل إلى 80% وذلك قبل حلول تاريخ الاستحقاق .

- المرحلة الثالثة:

(5) : يقوم الفاكتر بإخطار العميل الطرف المدين للمؤسسة بأنه يتعين عليه تسديد قيمة الفاتورة إليه مباشرة .

- المرحلة الرابعة : بحلول تواريخ الاستحقاق

(6): يحصل الفاكتر على قيمة الفواتير كاملة.

(7): تسديد القيمة المتبقية غير الممولة (20%) للمؤسسة المتنازلة عن حقوقها وبعد أن تخضم كل المصاريف

والعمولات المستحدثة والمتفق عليها مسبقا.

سادسا: تأكيد الطلبية

بموجب هذه الآلية يقدم البنك التزامه إلى المصدر حيث يقوم بناء على هذا الالتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة،

ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الالتزام أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن التزامه هذا حتى ولو امتنع

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب كما في حالة إعساره مثلا، ولكن أمام هذا الالتزام الحاسم والمحفوف بالمخاطر فإن البنك - وهذا في حالة وجود اتفاق ثنائي بينه وبين المصدر فقط - لا يقوم بالدفع لصالح هذا الأخير إلا إذا تحصل على الكمبيالة وقد تم قبولها من طرف المستورد، كما يقوم زيادة على ذلك بجمع كل المعلومات الضرورية والتي تبين له حدود الملاءة المالية لهذا المستورد¹.

فآلية تأكيد الطلبية هذه باعتبارها عملية شراء الدين المصدر على المستورد تشبه إلى حد كبير آلية تحويل الفاتورة، ولا يختلفان إلا في كون تقنية تأكيد الطلبية لا تمنح إلا في بعض الأعمال المحدودة والمدروسة.

المبحث الثاني: آليات التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية

تحاول الأنظمة البنكية المختلفة أن تنوع من وسائل تدخلها حسب الظروف السائدة وطبيعة العمليات التي يراد تمويلها، حيث تستخدم التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية في تلك العمليات التي تفوق في العادة ثمانية عشر (18) شهرا وهناك العديد من الآليات التي تستعمل في هذا المجال، والهدف منها جميعا هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطوير التجارة الخارجية.

المطلب الأول: قرض المشتري

يعتبر قرض المشتري من بين آليات التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية، فهو وسيلة تساعد على ربط العلاقات الاقتصادية بين دول مختلفة، ويمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات من حيث المبلغ.

أولاً: مفهوم قرض المشتري

قرض المشتري هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد، بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح هذا القرض لفترة تتجاوز ثمانية عشر شهرا، حيث يلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بإتمام عملية القرض².

إذا كل من المستورد والمصدر مستفيد من هذا النوع من القرض، حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الآني للبضائع في حين يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد المبلغ الصفقة.

ثانياً: أهم إجراءات قرض المشتري

¹ أحمد مأمون "التعاملات البنكية في عصر العولمة"، دار الباروني للنشر والتوزيع، الأردن، 2014، ص 119
² حميد محمد عثمان إسماعيل، "أسواق رأس المال وبورصة الأسواق المالية ومصادر تمويل مشروعات الأعمال"، دار النهضة العربية، مصر 1993، ص102.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

أهم الإجراءات التي تحتوي عليها عملية منح قرض المشتري هي وجود عقدين أساسيين هما:

1- العقد التجاري: هو عقد مضميا بين المصدر والمستورد الذي يهدف إلى تحديد التزامات الطرفين للخدمة المقدمة، وذلك من خلال البنود التي يتضمنها العقد ومن أهمها شروط التسوية، آجال التسليم، نوعية السلع ومبالغها، فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري.

2- عقد القرض: عبارة عن عقد مالي مضمي من طرف بنك أو عدة بنوك موجودة ببلد المصدر والمستورد، يلغى في حالة إلغاء العقد التجاري، يحتوي هذا العقد على شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة، فهو يسمح للبنوك بوضع- في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط - المبالغ الضرورية حسب التزامات المشتري بالدفع تحت تصرفه.

ثالثا: سير عملية قرض المشتري تتم هذه العملية وفق المراحل التالية :

(1): إمضاء عقد تجاري بين المصدر والمستورد والمصدر بمراجعة عناصر العقد.

(2): يعمل المصدر عن طريق البنك الذي اختاره على إمضاء عقد التأمين حيث يتم الحصول على بوليصة التأمين اللازمة لإتمام العملية.

(3): إمضاء عقد التمويل (تأكيد التمويل من طرف المشتري أو البنك الذي اختاره مع البائع أو بنك المصدر).

(4): يقوم المصدر بإعداد الوثائق اللازمة والتي طلبها المشتري حيث هذه الخطوة تكون بعد الموافقة التامة على الصفقة وإتمام كل الشروط الواجبة لذلك.

(5): يعمل بنك المصدر على تسوية وضعية المستورد تبعا للشروط المتفق عليها من جهة، ومن جهة أخرى يقوم بإبلاغ المصدر بتنفيذ العملية، حيث المصدر هنا حر في استعمال حسابه المحمد من أجل إتمام الصفقة.

(6): يقوم المشتري بإجراءات دفع المبلغ وكل العمولات والفوائد البنكية وفقا لشروط العقد السابق وكذا استلام السلعة من المكان المتفق عليه مسبقا.

المطلب الثاني: قرض المورد

قرض المورد آلية أخرى من آليات تمويل التجارة على المدى المتوسط وهو يختلف عن قرض المشتري الذي يمنح للمستورد في حين أن قرض المورد يمنح للمصدر.

أولا: تعريف قرض المورد

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

عبارة عن قرض مقدم للمصدر من طرف البنك الذي يعطي أجل للدفع للعملية في الخارج، بعدها إعادة تدعيم الخزينة بالاقتراض من بنكه وذلك بخصم الكمبيالات المتحصل عليها، فبواسطة هذه التقنية لا توجد تدفقات مالية بين البائع والمشتري حيث البائع يوافق بإرسال البضاعة مقابل أن يعترف المستورد بالدين (ورقة تجارية، سفتجة، سند لأمر)، أي القرض في شكل خصم الحقوق التي تملكها البنوك من المشتري الأجنبي¹.

ثانيا: خصائص قرض المورد

يمكن حصر أهم خصائص قرض المورد في الآتي:

- قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد، يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا يعني أنه يتضمن عقداً مالياً أيضاً.

- يمنح قرض المورد إلى المصدر الذي منح مدة تسديد للمستورد .

إذا اختلف قرض المورد عن قرض المشتري في وجهين على الأقل، فإذا كان قرض المشتري يمنح للمستورد بواسطة من المصدر، فإن قرض المورد يمنح للمصدر بعد منح هذا الأخير مهلة للمستورد، أما الوجه الثاني للاختلاف وهو المهم فيتمثل في أن قرض المشتري يتطلب إبرام عقدين، في حين أن قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد ويتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا يعني أنه يتضمن العقد المالي أيضاً.

ثالثاً: سير عملية قرض المورد

يمكن شرح سير عملية قرض المورد كالاتي²:

(1): إمضاء عقد تجاري بين المصدر والمستورد يقبل بموجبه المستورد تحرير ورقة تجارية .

(2): يتم تسليم الورقة التجارية المقبولة من المستورد إلى المصدر مع تسليم البضاعة إلى المستورد.

(3): المصدر يقدم الورقة التجارية إلى بنكه من أجل عملية خصمها.

(4): دفع قيمة الورقة التجارية إلى المصدر ذلك بعد خصم العمولات.

(5): تسديد قيمة الورقة التجارية عند حلول تاريخ الاستحقاق من طرف المستورد.

المطلب الثالث: آليات أخرى للتمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية

من بين هذه الآليات التمويل الجزائي، القرض الإيجاري الدولي وقروض التمويل المسبق ويمكن التطرق إليها في الآتي:

¹ عبد الحق بوعتروس، "الوجيز في البنوك التجارية: عمليات، تقنيات وتطبيقات"، منشورات جامعة منتوري، الجزائر، 2000. ص85.

² خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، "إدارة العمليات المصرفية: المحلية والدولية"، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2006. ص370.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

أولاً: التمويل الجزائري

1- تعريفه

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية، وتتضمن بيع سندات أو كمبيالات من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري، وتنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع إلى مستورد في بلد آخر، ورغبة من المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي في حوزته فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع من البائع، ويتم هذا البيع بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المبيعة والتي تستحق عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى خمس سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فوراً¹.

فأهم خاصيتين للتمويل الجزائري هم أن²:

- هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة .

- مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي يمتلكوا هذا الدين) وهذا مهما كان السبب.

تم سير عملية التمويل الجزائري كالآتي :

(1): عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر والمستورد .

(2): تسليم السلعة المبيعة للمستورد.

(3): تسليم السندات الإذنية للمصدر.

(4): عقد التمويل الجزائري بين المصدر وجهة التمويل.

(5): تسليم السندات الإذنية لجهة التمويل.

(6): سداد قيمة للمصدر ناقص نسبة الخصم.

(7): تقديم السندات الإذنية لبنك المستورد لتحصيلها عند الاستحقاق .

(8): سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق .

ثانياً: قرض الإيجار الدولي

1- تعريف القرض الإيجاري الدولي

¹مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 35
² الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص126.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

يتمثل القرض الإيجاري الدولي في عملية بيع من طرف مصدر ما في دولة ما لبعض المعدات التي ينتجها لشركة تأجير في نفس الدولة، وقامت هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى، غير أنها تظل مملوكة لشركة التأجير طوال مدة عقد الإيجار، وهذا تعتبر عملية التأجير هذه كأنها تصدير معدات استغرقت سداد قيمتها مدة عقد الإيجار، ويحدث التأجير التمويلي عبر الحدود في حالة وسائل النقل، كما هو الحال بالنسبة للطائرات والبواخر التي تستأجرها بعض الدول من دول أخرى¹.

كما تستخدم هذه الآلية في تمويل العمليات الكبيرة مثل تمويل أنابيب النفط والغاز وبناء السفن.

2- سير عملية قرض الإيجار الدولي

مراحل سير عملية القرض الإيجاري الدولي كما يلي:

- (1): طلب القرض الإيجاري.
- (2): إرسال الطلب من شركة التأجير المحلية إلى شركة التأجير الأجنبية .
- (3): بيع الآلة للمصدر.
- (4): إرسال الآلة للمستورد المؤجر.
- (5): تسديد قيمة الآلة.
- (6): عقد القرض الإيجاري بين المؤجر المستورد وشركة التأجير الأجنبية .
- (7): تسديد الإتاوات على الإيجار من قبل المؤجر المستورد.

المبحث الثالث: ادوات التسوية في التجارة الخارجية

هدف معاملات التسوية في التجارة الخارجية إلى تقليص المدة الزمنية التي تتم خلالها عملية الوفاء بالالتزامات والتبادل، وتتنوع هذه الوسائل حسب ظروف ومستجدات الحاجة الاقتصادية والتجارية لها.

المطلب الأول: التسوية نقدا

تسمى كذلك الدفع تحت الطلب، وتشمل:

أولاً: الدفع نقدا (الدفع الفوري)

¹ مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 61.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

تعرف النقود على أنها وسيلة دفع وحيدة تامة السيولة تمكن من الشراء الفوري للسلع، السندات والخدمات دون تكلفة التبادل والبحث، تصدر من طرف جهة معروفة ومنظمة وهي النظام البنكي وتخضع للقبول العام، فهي الوسيلة الأكثر استخداما ببساطة في الوفاء بالالتزامات، تخص المبالغ الضئيلة جدا وتستعمل في تسوية الصفقات بين متعاملين تربطهم الثقة في التعامل¹.

ثانيا : بطاقة القرض

ظهرت هذه الأداة في الولايات المتحدة الأمريكية، وتطورت سريعا نظرا لكوها تجنب أصحابها من نقل السيولة الكبيرة، كما أنها توفر الأمان لصاحبها والمستفيد، وقد جعلت التطورات التكنولوجية من بطاقة القرض وسيلة دفع أكثر ضمانا لكل التحولات المالية والصفقات ذات المبالغ المالية الصغيرة نسبيا، ففي الجزائر هناك بطاقات الاعتماد الدولية وتمثل في بطاقة التأشيرة (visa) الدولية، لكنها تقدم لشرائح معينة من المجتمع كمدراء الشركات العامة، الوزراء، السفراء... الخ، وهذا من أجل تغطية بعض المصاريف المرتبطة خصوصا بالبحث عن الفرص التجارية في الخارج².

المطلب الثاني: التسوية عن طريق الأوراق التجارية

تعتبر الأوراق التجارية من أهم وسائل الدفع في التجارة الخارجية، فهي أداة فعالة في المعاملات المصرفية والمالية تقوم مقام النقود في الوفاء من أجل تحسين المعاملات الخارجية وحياة التجارة الخارجية، ومن أهم هذه الأوراق التجارية مايلي:

أولا: السفتجة

أدرجت السفتجة ضمن وسائل الدفع في التجارة الخارجية، والتي تساهم بها المؤسسات المصرفية في تحقيق عمليتي البيع والشراء نحو الخارج وتحويل العملات الصعبة.

1- تعريفها

السفتجة هي ورقة تجارية تتضمن أمر من الساحب إلى المسحوب عليه أن يدفع مبلغا من النقود بمجرد الاطلاع أو في تاريخ معين قابل للتعين لإذن المستفيد³.

إذا السفتجة في التجارة الخارجية تتضمن كل من المصدر، المستورد والمستفيد، وعادة ما يكون البنك الوسيط المعتمد له دور خصم مبلغ السفتجة لتقديمها للمصدر حتى قبل حلول تاريخ الاستحقاق، كما له حق تظهيرها من قبل بنك آخر وهذا ما يسمى التظهير المستفيد آخر، فهي تحمل محل النقود في التداول وهي قابلة للتداول عن طريق المناولة اليدوية.

¹ صليحة بوسليمان، مرجع سبق ذكره، ص 69.

² حسن موسى طالب، مرجع سابق، ص 26.

³ عمار عمورة، "الأوراق التجارية وفقا للقانون التجاري الجزائري"، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008، ص 15.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

ثانيا: السند لأمر (السند الاذني)

وهو ورقة يتعهد بمقتضاها شخص يسمى المحرر بأن يدفع مبلغ معين من النقود عند الاطلاع أو في تاريخ معين لشخص آخر هو المستفيد.

كما يعرف بأنه ورقة تجارية تحرر بين شخصين لإثبات ذمة مالية واحدة، فهذا السند عبارة عن وثيقة يتعهد بواسطتها شخص معين (المشترى) بدفع مبلغ معين للمستفيد (البائع) في تاريخ الاستحقاق¹.

ثالثا: الشيك

1- تعريفه

الشيك هو ورقة تتضمن أمرا صادرا من الشخص وهو الساحب إلى شخص آخر وهو المسحوب عليه بنك) بأن يدفع بمجرد الاطلاع عليها مبلغا من النقود لشخص ثالث هو المستفيد أو لإذنه أو لحامله².

بمعنى آخر هو أمر مكتوب غير مشروط بدفع مبلغ محدد للمستفيد، يصدر من طرف المستورد ثم يرسل إلى المصدر الذي يعيده إلى بنكه، واستعماله كأداة دولية مرتبط بتنظيمات المصرف³.

2- وظيفة الشيك في التجارة الخارجية

نظرا لدور الشيك في تسهيل التعامل بين الأفراد والمتعاملين الاقتصاديين ولاستطاعة الدائن الحصول على مبلغ الدين وحقه بسرعة، فإن الشيك هو أداة للوفاء تغني عن استعمال النقود في المعاملات فهو مستحق الدفع فور تقديمه للمصرف⁴.

كما يلعب دورا هاما في الحياة الاقتصادية والمعاملات المالية باعتباره أداة من أدوات السوق المصرفي، فهو يقلل من مخاطر حمل النقود والتنقل بما التي يتعرض لها الشخص في حالة نقله وتحويله لمبالغ نقدية ضخمة، ومبادلة العملة في معاملات التجارة الخارجية مع دولة أخرى، أيضا يوفر ضمانا جيدا لحامله لما يقرره القانون من جزاء جنائي عند عدم الوفاء بقيمته بسبب انعدام الرصيد⁵.

المطلب الثالث: التسوية عن طريق التحويلات المصرفية

التسوية عن طريق التحويلات المصرفية أفضل وسيلة للدفع في التجارة الخارجية فهي الطريقة الحديثة للدفع عن بعد.

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص32.

² فريد الصلح، نصر موريس، "المصرف والأعمال المصرفية"، دار الأهلية للنشر والتوزيع، لبنان، 1989، ص122

³ مصطفى كمال طه، "الأوراق التجارية والإفلاس"، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 2005، ص37.

⁴ عمار عمورة، مرجع سبق ذكره، ص206.

⁵ مصطفى كمال طه، "الأوراق التجارية والإفلاس"، مرجع سبق ذكره، ص41.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

أولاً: تعريف التحويل المصرفي

هي الطريقة المصرفية الأكثر استعمالاً على الصعيد الخارجي، وهذا نظراً لسهولة استخدامها وسرعتها في الدفع، وتمثل في أمر صادر من المستورد لبنكه بدفع وتحويل مبلغ الصفقة إلى حساب المصدر مباشرة إذ تكون المبالغ جاهزة في حساب المصدر في اللحظة التي يعلمه فيها المصرف¹.

وهي العملية التي من خلالها يتم تحويل مبلغ من حساب إلى حساب آخر، وبذلك تتمثل العملية في ترصيد الحسابات حيث يجعل حساب المستورد مدين وحساب المصدر دائن، وتسمح هذه العملية بتحويل مبالغ ضخمة بأكثر سرعة إذ تمت عن طريق التلكس أو السويفت، بالإضافة إلى ذلك فإن كل من الدائن والمدين لا يشعران مباشرة بالعملية فهي من أكثر الطرق استعمالاً في تسوية المعاملات الخارجية.

ثانياً: أنواع التحويلات المصرفية

هناك أربع طرق تمكن البنك من تحويل المبالغ إلى بنك آخر وهي²:

1- التحويلات عن طريق البريد: بعد إبرام عقد تحاري بين المصدر والمستورد، أين اتفقا على وسيلة الدفع وهي التحويل عن طريق البريد، يقوم المستورد بملاً الاستمارة يذكر فيها المعلومات المتعلقة بالمصدر يأمر بذلك بتحويل المبلغ المحدد حسب العقد وإرسال هذا الأمر إلى البنك المصدر، ولقد شاع استعمال التحويلات البريدية لأهميتها في تسوية حسابات المتعاملين (مستورد، مصدر)، وهذا يجعل الحساب الأول لدينا والحساب الثاني دائناً، بأمر من المشتري عن طريق مصلحة البريد.

2- التحويلات عن طريق الحوالة البنكية: هذه الحوالة عبارة عن وثيقة يمكن بواسطتها أن يسوي المستورد ديونه اتجاه المصدر، والذي يقوم بدوره بتحصيل مضمونها في بنكه.

3- التحويلات عن طريق التلكس: يعد التحويل عن طريق التلكس الأكثر استعمالاً على المستوى الدولي، ويشبه تماماً الحوالة البريدية إلا أنه أسرع منها، حيث أن المرسل يرسل برقية أو التلكس باستعمال الشفرة ليتسنى الدفع للمستفيد في أسرع وقت ممكن أخذاً بعين الاعتبار عنصر الثقة.

4- التحويلات عن طريق شبكة سويفت أو التحويل الحر: أنشأت مؤسسة جديدة هدفها تحسين عمليات الدفع العالمية والاستفادة من خدمات الشبكة وتبادل المعلومات عن طريق الإعلام الآلي، وهذه الشبكة تدعى "سويفت" وهي شبكة دولية مقرها "بروكسل" تأسست في 03 ماي 1973 من طرف 15 بلد، وساهم في إنشائها بلدان من أمريكا، كندا وأوروبا... الخ، وتعمل على إرسال الرسائل التي يصعب تمريرها بالاتصال المباشر، فهدفها هو تسهيل الدفع الدولي

¹ نفس المرجع، ص 45.

² بوسليمانتي صليحة مرجع سابق ص 73

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية.

وقد ظهرت خاصة من أجل القضاء على النقائص التي تعاني منها وسائل الدفع الأخرى، فضمن الدفع مطبق كليا حيث كل الرسائل تبعث عبر جهاز الكمبيوتر الذي له مفتاح خاص به ويمكن التحقق من مضمون الرسالة وهو يشتغل 24 ساعة على 24 ساعة، ولقد انضمت البنوك الجزائرية إلى هذه الشبكة في ديسمبر 1991¹.

¹ مصطفى كمال طه، "الأوراق التجارية ووسائل الدفع الإلكترونية الحديثة"، دار الفكر الجامعي، مصر، 2013، ص 243.

خلاصة الفصل الثاني

من خلال هذا الفصل يمكن التوصل إلى أن أي عمل بنكي لا يخلو من المخاطر، خاصة إذا كان المتعاملون من دول مختلفة. و ذلك من خلال تقنيات تمويل البنك التجارية الخارجية أي عمليات الاستيراد و التصدير حيث يجهل كلا الطرفين الظروف المحيطة بالآخر رغم الدراسات القائمة على ذلك، و لهذا الحذر مطلوب في هذه العمليات .

لذلك و من خلال ما تم التعرض له تعدد المخاطر البنكية المرتبطة بالتجارة الخارجية من أهم المخاطر التي يتعرض لها أي بنك تجاري، وذلك لارتباطها بتسديد المدفوعات الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين .

يقوم البنك ببذل مجهودات كبيرة لمحاولة التحكم في هذه المخاطر و ذلك من خلال العديد من التقنيات المستخدمة في هذا المجال، فبالإضافة إلى اساليب التسيير التي تنتهجها البنوك في تغطية المخاطر التي قد تواجهها من خلال عمليات تمويلها للتجارة الخارجية و تستخدم مختلف تقنيات الاعلام والاتصال المستخدمة دوليا في هذا المجال من نظام سويفت و التعامل بمصطلحات التجارة الخارجية الأمر الذي يقلص من حجم المخاطر المتوقعة، كذلك يعتبر التعامل بالضمانات البنكية مهم جدا في هذا المجال فالضمان يغطي خطر مستقبلي محتمل الحدوث و هو عدم قدرة المصدر على تنفيذ التزاماته التعاقدية اتجاه المستورد و العكس اذ يعتبر وسيلة ضرورية في العمليات الدولية .

وبعد الدراسة النظرية للتمويل المتعلق بالتجارة الخارجية و أيضا تقنياتها أساليب تسييرها سيتم محاولة اسقاط الجانب النظري على الواقع العملي على مستوى أحد البنوك التجارية وهو ما سيتم التطرق له في الفصل الموالي.

الفصل الثالث: دراسة
تطبيقية في بنك الفلاحة
والتنمية الريفية وكالة أولاد
جلال

تمهيد

إن إتباع الجزائر لسياسة السوق المفتوحة و تحرير التجارة الخارجية أدى إلى تعاظم دور الجهاز المصرفي حيث له دور فعال في تسيير المعاملات مع الخارج بغض النظر عن ما إذا كانت تنتمي للقطاع الخاص أو القطاع العام، لذلك فإن البنوك التجارية كغيرها من البنوك العالمية تعمل على تمويل التجارة الخارجية من خلال مجموعة من التقنيات والأدوات التي تعتبر المدعم الأساسي لعمليات التجارة الخارجية وتعزيز و تقوية المبادلات الخارجية وتشجيع قطاعات النشاط الاقتصادي وإلى جانب هذا التمويل تعاني البنوك الجزائرية كغيرها من البنوك العالمية التي تنشط في هذا المجال من مخاطر عديدة ومتعددة مصاحبة لعمليات تمويلها للتجارة الخارجية، الأمر الذي جعلها تتعامل معها بكل حذر و دقة.

لذلك سيتم التطرق في هذا الفصل إلى جانب لمحة عامة عن بنك الفلاحة و التنمية الريفية و وكالته باولادجلال كونه محل الدراسة التطبيقية إلى العمليات الخارجية التي يقوم بها البنك والتطرق لآليات التي يتبعها.

ولهذا الغرض تم تقسيم هذا الفصل إلى:

المبحث الأول: تقديم عام لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

المبحث الثاني: التعريف ببنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة اولادجلال

المبحث الثالث: عمليات التمويل للتجارة الخارجية التي يقوم بها البنك؛

المبحث الأول: تقديم عام لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

يعد بنك الفلاحة والتنمية الريفية من أهم البنوك التجارية في الجزائر ذلك الدور الذي يلعبه في تعزيز الاقتصاد الوطني من خلال توزيع وكالاته عبر أنحاء التراب الوطني و ذلك لتقريب خدماته للمواطن و استقطاب أكبر عدد ممكن من العملاء و بالتالي الحصول على حصة سوقية كبيرة.

المطلب الأول: لمحة عامة حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية

سوف نتناول في هذا المطلب بنك الفلاحة والتنمية الريفية من حيث نشأته، مهامه وأهدافه وكذلك الهيكل التنظيمي للبنك الأم وذلك على النحو الآتي:

أولاً: النشأة

بنك الفلاحة والتنمية الريفية هو عبارة عن مؤسسة مصرفية تابع للقطاع العمومي تأسس في 13 / 03 / 1982 بموجب المرسوم رقم 86 / 206 برأس مال قدر ب22000000000.00 دج وكان نتيجة انبثاق عن عملية إعادة تنظيم البنك الوطني الجزائري والسبب الرئيسي وراء استحداث هذا البنك هو إزالة أعباء المسؤولية التي كان يتحملها البنك الوطني الجزائري والمتمثلة في الائتمان الزراعي وتطبيقاً للقانون رقم 88 / 01 الصادر في ديسمبر 1988 والمتضمن توجيه المؤسسات العمومية الاقتصادية إضافة إلى المرسوم رقم 88 / 101 المؤرخ في 16 ماي 1988 تم تحويل بنك الفلاحة والتنمية الريفية إلى شركة مساهمة إثر التحولات والإصلاحات وإعادة هيكلة المؤسسات، فأصبح عبارة عن مؤسسة عمومية اقتصادية تجارية في شكل شركة ذات أسهم تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي كما تم رفع رأسماله إلى 54000000000.00 دج يقع مقره الرئيسي في نيج عميروش بالجزائر العاصمة ، ويبلغ عدد فروعها حالياً أزيد من 321 وكالة تتضمن 39 مديرية جهوية موزعة على مستوى قطر الوطن و يوظف أكثر من 7000 موظف و 1200 مدير حسابات¹ .

يلعب البنك دوراً هاماً في تطوير قطاع الفلاحة في الجزائر عن طريق ترقية القطاع الريفي وتحديد تمويل نشاطات الإنتاج الزراعي وكذا الصناعات الزراعية وكل المهن الحرة والمنشأة الموجودة في الريف إضافة إلى هذا:

- تمويل الاستغلاليات الفلاحية التابعة لقطاع الدولة .

- مساعدة القطاعات ذات الصلة بالفلاحة مالياً؛

¹ الموقع الإلكتروني لبنك الفلاحة و التنمية الريفية <https://badrbanque.dz> تاريخ الاطلاع يوم 2020/08/11

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة أولاد جلال

- منح القروض طويلة الأجل والمخصصة لشراء الآلات والتجهيزات الزراعية؛

- جمع الودائع متوسطة وقصيرة الأجل؛

- تمويل النشاطات الفلاحية ذات الصلة بالمنتجات الغذائية.

غير أنه وفي الوقت الراهن لم يعد متخصصا فقط في المهام التي أنيطت إليه بل تعدتها إلى مهام أخرى تجارية أكثر منها فلاحية فهو بذلك يسعى إلى تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح، وبذلك توسعت دائرة أعماله ودافعه في ذلك الاستجابة إلى متطلبات وميكانيزمات اقتصاد السوق التي تستلزم بالضرورة التحكم في آلياته من خلال العرض والطلب والقدرة على المنافسة.

ثانيا: التطور التاريخي

مر بنك الفلاحة والتنمية الريفية بمجموعة من المراحل في ظل إصلاحات جذرية في القطاع البنكي لعل أهمها:

- الفترة ما بين (1982-1990) سعى البنك لإثبات وجوده في العالم من خلال التوسع وتأسيس عدة فروع تابعة له؛

- الفترة ما بين (1991-1999) تم توسيع نشاط البنك طبقا لما نص عليه قانون النقد والقرض من استقلالية البنوك وترتب عليه ما يلي:

• في 1991 تم تصميم نظام SWIFT؛

• في 1992 تم وضع نظام SYBU الذي يساعد على أداء العمليات البنكية بشكل أسرع من خلال ما يسمى بالمعالجة عن بعد؛

• في 1993 تعميم استخدام الإعلام الآلي؛

• في 1994 إنشاء خدمة بطاقة الدفع والسحب؛

• في 1996 تقديم خدمة معالجة وتحقيق العمليات البنكية عن بعد وفي الزمن الحقيقي؛

• في 1998 إنشاء خدمة بطاقة السحب بين البنوك،

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة أولاد جلال

• في الفترة الممتدة من (2000-2004) تميزت هذه المرحلة بالتدخل الفعلي للبنوك العمومية لمسايرة التحولات الاقتصادية والاجتماعية من أجل الاستجابة إلى تطلعات الزبائن، حيث وضع البنك برنامجا لتحسين خدماته والعمل على استخدام التكنولوجيا الحديثة في مجال الخدمات البنكية وإحداث تطهير في ميدان المحاسبة والمالية وإعداد مشروع البنك الجالس في 2002؛

• في الفترة ما بين (2003 - 2015) يمكن حصر أهم التطورات التي مست البنك في الآتي:

- فتح في الفترة الممتدة من (2000 - 2004) تميزت هذه المرحلة بالتدخل الفعلي للبنوك العمومية لمسايرة التحولات الاقتصادية والاجتماعية من أجل الاستجابة إلى تطلعات الزبائن، حيث وضع البنك برنامجا لتحسين خدماته والعمل على استخدام التكنولوجيا الحديثة في مجال الخدمات البنكية وإحداث تطهير في ميدان المحاسبة والمالية وإعداد مشروع البنك الجالس في 2002؛

- فتح حساب في الموقع التابع للموقع الرسمي للبنك: <https://badrbanque.dz/>

- فتح مركز اتصال للإجابة عن تساؤلات العملاء الحاليين والمحتملين وانشغالهم على ارقام هاتفية خاصة

- في 2016 اعتماد خدمة التوطين الإلكتروني وذلك تماشيا مع تعليمات البنك المركزي للتقليل من مخاطر التجارة الخارجية وضمن السير الجيد لعملياتها ومنع تبيض الأموال وتهريبها نحو الخارج خاصة مع الظروف التي يمر بها الاقتصاد الوطني وتدهور قيمة الدينار.

ثالثا: مهام وأهداف البنك

لم يبق بنك الفلاحة والتنمية الريفية بمنأى عن الحركية والتطورات التي يشهدها القطاع المصرفي المحلي والعالمي، حيث بذل مسؤولو البنك جهودا معتبرة قصد تحقيق الشروط التي تقتضيها ممارسة النشاط البنكي حسب ما يفرضه المحيط في شكله الجديد و لذا سعى البنك إلى تقوية مركزه في الوسط البنكي سواء بالانتشار الجغرافي عبر كامل ربوع الوطن أو عن طريق توسيع وتنويع مجال تدخله كبنك شامل، وذلك من خلال مجموعة من المهام منها:

- فتح حسابات بنكية جارية بالعملة الوطنية والصعبة؛

- تلقي الودائع الفورية والمؤجلة سواء من الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين؛

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة أولاد جلال

- منح القروض طويلة ومتوسطة وقصيرة الأجل؛

- تمويل التجارة الخارجية؛

- السعي لتطوير الموارد والعمل على رفعها وتخفيض التكاليف.

ويسعى البنك من وراء هذه المهام إلى تحقيق مجموعة من الأهداف تتمثل في:

- تنظيم الجهاز المصرفي بتطوير وتعميم استعمال الإعلام الآلي وتحديد الشروة وعصرنتها؛

- توسيع الأراضي وكذا النشاطات الفلاحية وتحسين نوعية الخدمات؛

- الاقتراب من العملاء عن طريق فتح وكالات جديدة في المدن الغنية بالموارد وكذا تكوين وتقويم سلوكهم؛

- تحقيق الكفاءة والفعالية في تقديم الخدمات.

ومن أجل تحقيق الربحية و إرضاء العملاء سعت الوكالة إلى إنشاء تنظيمات وهيكل داخلية وكذا وسائل تقنية

حديثة من خلال تطوير أجهزتها باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصال.

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة أولاد جلال

و هنا في الشكل رقم 3 يظهر الهيكل التنظيمي للبنك الرئيسي في الجزائر مبنية مجموعة من المديريات العامة و كل ما تشرف عنه.

الشكل رقم (03): الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية



المطلب الثاني : التعريف ببنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة اولادجلال -387-

على غرار البنوك و نظرا للمكانة البارزة التي يتمتع بها بنك الفلاحة و التنمية الريفية فقد قام بإنشاء وكالات في كافة أنحاء الوطن بما فيها وكالة اولادجلال التي هي تتبع المديرية الجهوية للاستغلال بسكرة -الوادي -007-،¹ و عليه سيتم التركيز في هذا المطلب على العناصر التالية:

-نشأة و مهام بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة اولادجلال-387-

- الهيكل التنظيمي للوكالة.

أولا: نشأة و مهام بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة اولادجلال-387-

هي وكالة تابعة لبنك التنمية الريفية بولاية بسكرة و هذا لتلبية حاجات السكان خاصة و أن الفلاحة هي النشاط الأكثر انتشارا في المنطقة و هي حاليا تتعامل مع ما يقارب من 20000 زبون يتكفل بهم الموظفون في الوكالة.²

ثانيا: الهيكل التنظيمي للمديرية الجهوية مع الوكالة

يضم الهيكل التنظيمي للبنك عدة أقسام تتمثل فيما يلي:

* الجمع الجهوي للاستغلال : يتولى مهمة تنظيم و تنشيط و مراقبة و متابعة الوكالات البنكية التي تقع تحت مسؤوليته، ويتكون من:

- المدير : هو أعلى سلطة في البنوك و المسؤول عن التسيير الجيد لجميع الوكالات التابعة له و تطبيق جميع الاستراتيجيات من المديرية العامة.

- خلية المراقبة : تقوم بعملية المراقبة الداخلية للبنك كما تقوم بالتنسيق بين المصالح و مساعدة المدير في اتخاذ القرارات من خلال التقارير المرسلة اليه.

- الأمانة العامة : تتمثل بصفة أساسية في السكرتاريا التي لها اتصالات مع المصالح الأخرى من مهامها التسيير المحكم للبريد، إدارة المواعيد الرسمية للمدير.

¹ معلومات مقدم من وكالة اولادجلال -مسؤول الزبائن -

² معلومات مقدم من وكالة اولادجلال -مسؤول الزبائن -

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة أولاد جلال

- نائب المدير: ينوب المدير في مجلس القروض و الخزينة للمجمع، كما يراقب و ينسق و يتابع نشاطات الوكالات التابعة للمجمع، و من المصالح التابعة له :

- دائرة المحاسبة: يسير هذا القسم من طرف رئيس الدائرة و يضم مصلحة المستخدمين، و مصلحة تسيير الوسائل العامة، و مصلحة المحاسبة، التي تقوم بتسجيل العمليات المحاسبية وإعداد الميزانية الختامية و تحليلها، و المراجعة الدقيقة لحسابات البنوك.

- خلية التحصيل: تتمثل مهامها في متابعة الإعتمادات المقدمة للعملاء.

- مصلحة الشؤون القانونية: تمثل هذه المصلحة البنك في المجلس القضائي، وذلك لمتابعة الحالات المتنازع فيها بأنواعها و العمل على إيجاد حل لها.

*الوكالات المحلية للاستغلال

و تشمل الأقسام التالية:

-المديرية: يرأسها مدير الوكالة الذي يعتبر بمثابة العضو المركزي و القيادي، حيث يقوم بعمليات الربط و المراقبة و التسيير بصفة عامة، وإصدار القرارات و الأوامر.

-الأمانة: تعتبر مصلحة الأمانة المساعد الأول للمدير لتأدية وظائفه.

-عون الاستقبال: يعد الوسيط بين مختلف مصالح البنك إذ يقوم باستقبال العملاء، و استقبال البريد و المكالمات الهاتفية.

-الواجهة الأمامية: سميت كذلك كون العميل يجلس أمام ممثل الوكالة، ويتحاور معه للحصول على الخدمة، دون التنقل بين المصالح.

-الواجهة الخلفية: يتكون هذا القسم من:

• مصلحة القروض: تستقبل ملفات القروض، و تقوم بدراستها قبل إرسالها إلى الدائرة التجارية.

• قسم التحويلات: متخصص في استقبال لأوامر الدفع بالشيكات التي تحصل في الوكالة و باقي الوكالات، و إرسالها للرقابة، و التحويلات ما بين الخزينة و البنك.

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة أولاد جلال

- قسم المحافظة: يتم على مستوى هذا القسم إيداع الأوراق المالية، الشيكات السفتجة، أوراق التبادل والقيام بعمليات تسديدها.
- فرع المقاصة الإلكترونية: يستقبل هذا القسم الأوراق المالية للتحويل والخصم.
- مصلحة التجارة الخارجية: تختص هذه المصلحة بعمليات التجارة الخارجية، من عمليات استيراد وتصدير، و سيتم دراسته مفصلا في المطلب الموالي.

المطلب الثالث التعريف بمصلحة التجارة الخارجية على مستوى وكالة اولاد جلال-387-

سوف يتم من خلال هذا المطلب التعريف بمصلحة التجارة الخارجية على مستوى الوكالة و ابراز الهيكل التنظيمي لها.

أولا : هيكل المصلحة و مهامها

يعتبر بنك الفلاحة و التنمية الريفية من البنوك المتخصصة في التمويل الفلاحي و لكن بعد قانون النقد و القرض و انفتاح السوق و مواجهته ككل البنوك الأخرى الناشطة على مستوى القطاع المصرفي للمنافسة، أصبح يمارس كل المهام المصرفية بما فيها عمليات التجارة الخارجية.

ثانيا :الهيكل التنظيمي لمصلحة التجارة الخارجية على مستوى بدر وكالة اولاد جلال-387-

من خلال دراسة الهيكل التنظيمي للوكالة يمكن ملاحظة مايلي:

-حتى تقوم الوكالة بتلبية رغبة العملاء في مجال التجارة الخارجية فهي توفر ما يطلق عليه بالبنك الجالس، حيث يقوم المكلف بالعملاء باستقبالهم و توجيههم للتمويل الملائم لعملياتهم الخاصة بالتجارة الخارجية ثم يتم التعامل مع مصلحة التجارة الخارجية على مستوى الواجهة الخلفية أين يتم تكوين الملف و دراسته و اصدار القبول عليه.

وما يمكن ملاحظته أن عملية تتبع الملف تكون على مستوى وكالة اولاد جلال ، الا أن دراسة التمويل و تقييمه و من ثم العمل على تسييره مفقود تماما على مستوى الوكالة لأن حالها حال كل البنوك الجزائرية كل هذه الأمور متمركزة على مستوى المديرية العامة دون تدخل من الوكالة، وهذا يدل على وجود تأثير كبير على الوكالة.

مما سبق و بعد هذا التقدم العام للوكالة و التعريف بها يتضح أنها وكالة تقوم بعمليات التجارة الخارجية بغض النظر عن علاقتها بالمديرية العامة وصلاحتها في تتبع عمليات التجارة الخارجية و من ثم تمويلها، و لا بد من دراسة عمليات التمويل التي تقوم بها الوكالة في مجال التجارة الخارجية و هو مضمون المبحث الموالي.

المبحث الثاني : عمليات تمويل التجارة الخارجية على مستوى الوكالة-387-

تقوم وكالة اولادجلال بالقليل من عمليات التجارة الخارجية و هي تتبع المديرية الجهوية للاستغلال بيسكرة التي تنظر في عمليات التمويل على مستوى الوكالة و سوف يتم توضيح كل هذه المعاملات من خلال هذا المبحث.

المطلب الاول : التوطين البنكي

عملية التوطين في التجارة الخارجية عبارة عن الانتساب إلى بنك معين، و فيما يلي سوف يتم تتبع عملية التوطين من فتح الحساب الى غاية اتمام العملية .

اولا/فتح الحساب

يتقدم العميل إلى الوكالة لغرض القيام بالتوطين البنكي وذلك من خلال:

- الاتصال بمصلحة الزبائن بالوكالة من خلال المكلف بالزبائن؛
- أول اجراء يقوم بفتح حساب تجاري لغرض استيراد أو تصدير؛
- تتم عملية فتح الحساب من قبل المكلف بالزبائن من خلال الملف التالي :
- *مسجل تجاري مصادق عليه من طرف الصندوق الوطني للسجل التجاري؛

*نسخة عن البطاقة الجبائية؛

*نسخة عن بطاقة التعريف الوطنية؛

* شهادة إقامة؛

* رقم التسجيل الإحصائي.

ثانيا / اجراءات التوطين

بعد ان يفتح العميل حساب تجاري يقوم المكلف بالزبائن بإجراء عملية التوطين البنكي التي تمر بالمراحل التالية :

يقوم المكلف بالزبائن بطلب الملف الخاص بالتوطين من العميل و المتمثل في :

- طلب توطين بنكي خاص بالاستيراد أو التصدير يوضح فيه كل البنود المتفق عليها في العقد بين الطرفين يحمل رقم السجل التجاري للعميل و رقم التعريف الضريبي و رقم التعريف الإحصائي و طريقة التسديد، طريقة التسليم، تاريخ التسليم، طريقة الشحن .

-ثلاث فواتير نموذجية عن الصفقة تحمل المبلغ الإجمالي والوحدوي؛

- جدول التحصيل الضريبي؛

- شهادة الانتساب للصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الاجراء؛

- شهادة الانتساب للصندوق الوطني للضمان الاجتماعي للأجراء؛

- أمر بالتحويل من العميل بنسبة 103 % من قيمة الفاتورة .

بعد تقديم العميل ملف التوطين تتم دراسة الملف من قبل المكلف بالعملية من خلال :

* التحقق من وضعية العميل اتجاه عمليات التجارة الخارجية (لا ينتمي لقائمة المحظورين أو الممنوعين من القيام بعمليات الاستيراد و التصدير)؛

* أن لا تتعدى قيمة الفاتورة ضعف رأس مال الشركة في العملية الواحدة؛

بعد التحقق من وضعية العميل و قيمة الفاتورة نتقل إلى تنفيذ عملية التوطين.

ثالثا/ سير عملية التوطين

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة أولاد جلال

يتم تسجيل المعلومات في قاعدة البيانات الخاصة بالبنك لإثبات عملية التوطين و بعد تأكيد تنفيذها يتم حجز 103 % من قيمة الفاتورة متضمنة "100 % قيمة الفاتورة + 3 % احتياطي تغيرات سعر الصرف" مع اقتطاع عمولة البنك المتمثلة في 3000 دج. (عملية الحجز خاصة بالاعتماد)

باعتبار أن التوطين أول خطوة لإجراء أي عملية خارجية من استيراد أو تصدير و سوف يتبين ذلك من خلال المطلب الموالي.

المطلب الثاني : عمليات الاستيراد و التصدير

تقوم وكالة اولاد جلال بتمويل عمليات الاستيراد و التصدير وذلك باستخدام مختلف الطرق التقنيات منذ الحصول على رخصة التجارة الخارجية لكن تحت رقابة و اشراف المديرية العامة التي بدورها تتبع قوانين و مراسيم البنك المركزي، ومن خلال هذا المطلب سوف يتم التطرق لعمليات الاستيراد و التصدير التي تتم على مستواها.

أولاً: عمليات الاستيراد

يقوم البنك بتمويل عمليات الاستيراد للسلع و الخدمات عن طريق ثلاث تقنيات معتمدة و هي:

1- التحويل الحر

يستخدم البنك التحويل الحر و ذلك حسب المادة 69 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009 والمعدلة سنة 2011، التي تنص " يتسنى للشركات الإنتاجية التي تستورد قطاع الغيار و التجهيزات الجديدة التي تساعد في زيادة قدرتها الإنتاجية، يمكنها استعمال التحويل الحر المباشر في تسديد

وارداتها بشرط:

- أن هذه الواردات تحضر مباشرة للإنتاج.

- أن لا تتعدى الطلبات السنوية المجمعة و المحققة مبلغ أربع مليون دينار لهذه الشركة.

2- التحصيل المستندي

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة أولاد جلال

يقوم البنك باستخدام التحصيل المستندي في حالات معينة و ذلك حسب المادة 69 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009 والمعدلة سنة 2011 التي تنص " يسمح تسديد الواردات باستخدام التحصيل المستندي لمؤسسات إنتاج السلع و الخدمات التي يمكن لها أن تسدد واردات المواد التي تدخل الإنتاج والتصنيع النهائي، كذلك المنتجات التي لها الطابع الاستعجالي¹.

بتتبع ثلاث طرق للدفع :

- الدفع الفوري: يكون الدفع للمصدر بمجرد وصول المستندات وقبولها .
- الدفع لأجل (كميالة): يكون الدفع عن طرق سحب كميالة على المستورد في أجل أقصاه 90 يوم.
- الدفع بقرض: يكون الدفع عن طريق تقديم قرض للمستورد من قبل بنكه من أجل الوفاء بالتزاماته اتجاه المصدر.

ال/ملف التحصيل المستندي

يقدم العميل الملف التالي للقيام بعملية التحصيل المستندي:

- طلب؛
- ثلاث نماذج لفاتورات نموذجية؛
- تقديم التزاما بطبيعة السلعة المستوردة أي سلع تدخل في تصنيع منتجات نهائية؛
- جدول التحصيل الضريبي؛
- شهادة الانتساب للصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء؛
- رقم التعريف الضريبي NIF؛
- رقم التعريف الإحصائي NIS
- السجل التجاري مصادق عليه من قبل الصندوق الوطني للسجل التجاري؛

¹ المادة 69 من "قانون المالية التكميلي " لسنة 2009.

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة أولاد جلال

- شهادة التحصيل الزراعي (بالنسبة للسلع التي دورة حياتها قصيرة).

ب/ سير عملية التحصيل المستندي

بعد قيام العميل بعملية التوطين الخاصة بالاستيرادو تقديم ملف التحصيل متضمنا الفاتورة

النموذجية التي توضح طريقة الدفع المتفق عليها بين الطرفين.

ينتظر البنك في أجل محدد قدوم المستندات من الطرف المقابل المتمثلة في:

- فاتورة نهائية؛

- وثيقة الشحن؛

- شهادة المطابقة؛

- وثيقة تثبت منشأ السلعة؛

- وكل هذا إلى مصحوب بمجدول إرسال من طرف بنك المصدر يتضمن كل المعلومات الخاصة بالعملية؛

- يقوم البنك بإبلاغ عميله بقدوم المستندات الخاصة بالعملية و بعد استلام العميل لها و تأكده من مطابقتها يطلب منه البنك التوقيع على رفع التحفظ على المستندات ليتم حصوله عليها؛

- يتم التأشير على الفاتورة النهائية بختم خاص بالتوطين الذي يمكن المستورد من إدخال سلعه من مكان

التسليم؛

- يتم حجز مبلغ الصفقة بنسبة 103 % وتحويله إلى البنك المركزي باعتباره المسؤول على التحويلات بالعملة الصعبة؛

- و من هنا يتم التسديد للمصدر المبلغ و ذلك تبعا لسعر الصرف في تاريخ التسديد. ونبه ان عملية الحجز في التحصيل تكون بعد وصول المستندات.

3- الاعتماد المستندي

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة أولاد جلال

يقوم البنك بتمويل عمليات الاستيراد باستخدام الاعتماد المستندي و ذلك حسب نفس المادة المذكورة سابقا "المادة 69 من قانون المالية التكميلي لسنة 2011" و التي تنص على إجبارية تسديد الواردات عن طريق الاعتماد المستندي و ذلك للسلع التي تباع على حالها و ذلك مهما كانت نوعية الاعتماد"، إن اعتماد طريقة الاعتماد المستندي كيفية إجبارية حيث يعتبر أكثر أمانا في المعاملات، ويقلل من خطر عدم السداد بالنسبة للمصدر الأجنبي أما المصدر الجزائري فليس هناك كيفية أو طريقة محددة في التسديد مما يزيد من خطر عدم السداد له¹.

ا/ ملف الاعتماد: يتكون ملف الاعتماد من:

- طلب فتح الاعتماد (يضم معلومات مفصلة عن الوضعية العامة للعملية)؛
- فاتورة نموذجية (تضم طريقة و نوعية الدفع أي دفع فوري أو لأجل، نوع الاعتماد).

ب/ سير عملية الاعتماد

بعد القيام بعملية التوطين الخاصة بعملية الاستيراد بواسطة الاعتماد المستندي و استلام ملف فتح الاعتماد من العميل يقوم البنك بما يلي:

- يقوم البنك بفتح الاعتماد لصالح المصدر عن طريق ادخال كافة البيانات المتعلقة بالعملية تبعا لما جاء في طلب الفتح؛
- يحجز البنك على قيمة السلعة بنسبة 103% (100% قيمة السلعة مضافا اليها 3% تحسبا الاضطرابات سعر الصرف) عند فتح الاعتماد.
- يقوم البنك بملا استمارة تدل على أنه تم الاحتفاظ بقيمة البضاعة؛
- يقوم البنك بإرسال الاستمارة مع ورقة إثبات الحجز و فتحه للاعتماد لصالح المصدر مصحوبة بجدول ارسال مختوم من البنك و يضم كل المعلومات الخاصة بالعملية الى المديرية العامة، باعتبار وكالة اولادجلال بنك ثانوي؛
- تقوم المديرية العامة بإرسال سويقت لبنك المصدر يعلمه بفتح اعتماد لصالح عميله؛
- تقوم المديرية العامة بفحص السويقت الواصل من بنك المصدر بما يطابق ما جاء في فتح الاعتماد (بداية عملية التدقيق)؛

¹ المادة 69 من "قانون المالية التكميلي " لسنة 2009.مرجع سابق

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة أولاد جلال

- تتم المصادقة على التدقيق الأولي للمستندات الموافقة المبدئية (وذلك بإرسال سويفت لبنك المصدر و إعلامه بالفتح الفعلي للاعتماد؛ - بعد إعلام العميل من قبل بنكه بالفتح الفعلي للاعتماد يطلب منه تاريخ تحميل السلعة؛
- يقوم المستورد بالاتفاق مع المصدر بتحديد تاريخ التحميل و حسب قانون 01 / 07 يجب أن تكون المدة بين تاريخ التحميل و الوصول 21 يوم؛
- عند وصول البضاعة لا يستطيع المستورد الحصول عليها الا بموافقة البنك ومصادقته على ذلك - تتم عملية المصادقة بعد وصول المستندات و القيام بعملية التدقيق المفصل لها؛
- يقوم البنكين (البنك الأم و البنك الثانوي) بالتدقيق العام و الخاص للمستندات
- تتضمن المستندات: الفاتورة النهائية، طبيعة السلعة، رمز السلعة، شهادة الشحن مصادقة من طرف الجمارك، Incoterms المتفق عليه، شهادة المطابقة، جدول ارسال من قبل البنك المراسل؛
- يتم ارسال المستندات عن طريق وسائل يريد خاص وسريع مثل
- UPS - FEDEX - EXPRES... (هي عبارة عن مؤسسات عالمية لنقل البضائع و المستندات ما بين الدول)؛
- بعد عملية التدقيق الجذ مفصل والتأكد من صحة المستندات و مطابقتها لما جاء في الطلب الأول الفتح الاعتماد يقوم البنك بتحميلها للمستورد؛
- عملية التحميل هي عبارة عن ورقة يقوم المستورد بإمضاءها و تحمله رفع يد البنك عن المستندات هذا يعني أنه تم تدقيق المستندات و هي مطابقة للشروط المحددة عند فتح الاعتماد بدقة ولا يوجد أي تحفظات عليها "عدم التحفظ على المستندات"؛ - يقوم البنك بوضع تأشيرته على الفاتورة النهائية من أجل استلام البضاعة
- يقوم المستورد باستلام السلعة وبمجرد استلامه للسلعة يحصل على وثيقة من الجمارك D10 و تسجل من قبل الجمارك في شبكة اتصال مرتبطة مع البنوك و الهيئات المالية تدعى CNIS
- يتأكد البنك الأم من عملية الاستلام في شبكة الكنيس من قبل المستورد هنا يتم الدفع لبنك المصدر.

ثانيا/ عمليات التصدير

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة أولاد جلال

أما بالنسبة لعمليات التصدير تقوم الجزائر بتشجيع عمليات التصدير وذلك من خلال التسهيلات التي تمنحها المؤسسات المالية (مديرية الضرائب، مديرية الجمارك، البنوك) للمصدرين، فبالنسبة ل وكالة اولادجلال ، فإنها تقوم بعمليات التصدير من خلال التقنيات التي يعتمدها في عمليات الاستيراد و هي¹:

- التحويل الحر؛

- التحصيل المستندي؛

- الاعتماد المستندي .

و في حالة التصدير تتم كل من التقنيات السالفة الذكر عكس عملية الاستيراد حيث يكون البنك هنا بنك المصدر.

فبالنسبة للبنك يقوم بعمليات التصدير باستخدام أي طريقة للتسديد و ذلك حسب طلب الزبون و خاصة التحويل الحر كونها التقنية الأكثر سرعة و سهولة و الأقل تعقيدا، حيث يتكون ملف التصدير من:

- طلب للتصدير؛

- فاتورة نهائية؛

- رقم التعريف الضريبي NIF

- رقم التعريف الإحصائي NIS؛

- تعهد من قبل المصدر بترحيل النقود للجزائر في أجل لا يتعدى 180 يوم من تاريخ إرسال السلعة. بالإضافة إلى ذلك عمولة البنك ضئيلة مقارنة بعمليات الاستيراد حيث لا تتعدى 1000 دج.

فبمجرد القيام بعملية التوطين من أجل التصدير و تقديم الملف المذكور يقوم البنك بوضع تأشيرته على الفاتورة النهائية للمصدر من أجل ترحيل البضاعة إلى المستورد.

وما يمكن استنتاجه هو أنه عمليات الاستيراد والتصدير على مستوى وكالة بدر اولادجلال جد تبعية وذلك راجع للقوانين التي تتبعها الدولة عن طريق بنك الجزائر من أجل ترشيد الاستيراد و التوجه نحو تشجيع الصادرات خارج مجال المحروقات و ذلك بتقديم امتيازات للمصدرين و التضيق على المستوردين.

¹ الدليل العام للعمليات الوطنية ص 15

خلاصة الفصل

من خلال هذا الفصل التطبيقي الذي تم التطرق فيه لاجراءات تمويل التجارة الخارجية في الداخل الجزائري و خاصة على مستوى بنك الفلاحة و التنمية الريفية بما فيها الوكالة 387 حيث يقوم هذا الاخير بتمويل عمليات الاستيراد و التصدير و تسهيلها بالنسبة للمتعاملين قدر الامكان و في الظروف القياسية بالاعتماد على مختلف الصيغ كالا اعتماد المستندي الذي معروف عنه انه الاكثر امانا بالنسبة لكل الاطراف خاصة البنك اما التحصيل فيستخدمه البنك لكن بشروط و مقيد في حالات محددة حسب ما ورد في المادة 69 من قانون المالية التكميلي لسنة 2011 .

و في الاخير نستنتج ان التحول الذي عرفته البنوك الجزائرية من مرحلة الاحتكار و التقييد لحركة التجارة الخارجية الى التحرير ليس سهلا لانه تطلب تغييرات جذرية في اساليب التسيير و بالتالي التحكم في الية الدفع و التقنيات المتبعة في العالم لتوفير الضمانات لكل اطراف التجارة الخارجية.

الخاتمة

الخاتمة

تعتبر التجارة الخارجية بمثابة المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية لارتباطها وتفاعلها مع مختلف القطاعات الأخرى المكونة للهيكلة الاقتصادي للدول، حيث صارت من أهم مؤشرات قياس النمو الاقتصادي، لذلك جلبت اهتمام العديد من المفكرين والباحثين فظهرت عدة مدارس سعت لوضع نظريات تقوم بتطوير وتوسيع التجارة الخارجية ونموها مما أدى إلى زيادة الحاجة لمصادر تمويلها، فكان من الضروري إدخال مجموعة وسائل وتقنيات تتماشى والتطورات التي تشهدها المعاملات التجارية الخارجية من أجل تسهيل التسوية المالية للصفقات، وجعلها أكثر أمانا وضمانا للمتعاملين بها في هذا المجال.

كما تعتبر التجارة الخارجية واحدة من أهم القطاعات التي ركزت عليها الجزائر، حيث عملت جاهدة على النهوض بها بإتباع سياسة السوق المفتوحة وتحرير التجارة الخارجية والبحث عن أفضل الآليات التمويلية، مما أدى إلى تعاظم دور النظام المصرفي الجزائري لإدارة المعاملات مع الخارج، أي أصبحت تقنيات تمويل التجارة الخارجية تعتمد على نظام الدفع المباشر وهو ما يسهل التعامل والتفاهم بين المصدرين والمستوردين وكذا حل المشاكل بتجاوز الصعوبات والعقبات من خلال تحديد حقوق وواجبات كل طرف، كل ذلك بهدف تحقيق التنمية الاقتصادية ورفع القدرة الشرائية وبالتالي زيادة الرفاهية الاجتماعية.

1- اختبار الفرضيات

بعد التعرض الموضوع هذه الدراسة ومحاولة الإحاطة بكل جوانبها يمكننا اختبار الفرضيات كالاتي :

- "التجارة الخارجية قطاع حيوي يضمن استمرار العلاقات الاقتصادية الدولية".

نجد أن معظم الدول لا تستطيع العيش في معزل عن بقية دول العالم الأخرى فهي تحتاج إلى إقامة علاقات دولية دائمة ومستمرة، وذلك من خلال التجارة الخارجية التي تعمل على ربط الدول ببعضها البعض عن طريق مختلف التبادلات التجارية فيما بينها، وهذا ما يثبت صحة الفرضية الأولى.

- تعتبر آليات التمويل البنكية أكثر استعمالا في تمويل التجارة الخارجية، وذلك لأنها الآليات الرسمية والقانونية لهذا التمويل.

غالبا ما يلجأ المصدرون والمستوردون إلى البنوك من أجل تمويل عملياتهم التجارية الخارجية، وذلك نظرا للأمان والثقة التي توفرها البنوك عندما تدخل كطرف في تمويل التجارة الخارجية، وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية .

- "تطورت التجارة الخارجية في الجزائر تطورا إيجابيا بشكل مستمر خلال الفترة (2010-2016)".

عرفت التجارة الخارجية الجزائرية تطور إيجابي خلال سنة 2011 و2012، لتبدأ في التراجع خلال سنتي 2013 و2014 وعلى الرغم من هذا التراجع إلا أن مؤشرات التجارة الخارجية في الجزائر كانت إيجابية، إلا أنه خلال السنتين 2015 و 2016 زاد هذا التراجع إلى أن سجلت نتائج سلبية، وهو ما ينفي صحة الفرضية الثالثة.

- "يعتبر التمويل الحر والتمويل الجزافي الآليتين الوحيدتين لتمويل التجارة الخارجية بالجزائر خلال الفترة (2010-2016)".

اختلفت آليات تمويل التجارة الخارجية بالجزائر خلال مختلف مراحل تطور تحارها، حيث استعملت العديد من الآليات من اعتماد مستندي وتحويل حر وتحصيل مستندي، لكنها تبنت الاعتماد المستندي كأداة أساسية للتمويل في معظم السنوات، وهو ما ينفي صحة الفرضية الرابعة.

2- نتائج الدراسة

من خلال دراستنا لهذا الموضوع توصلنا إلى جملة من النتائج، والمتمثلة في ما يلي :

- التجارة الخارجية هي ذلك النشاط الاقتصادي الخاص بالصادرات والواردات السلعية والهجرة الدولية لرؤوس الأموال أي انتقال رؤوس الأموال إلى مختلف دول العالم.
- التجارة الخارجية أحد الدعامات الأساسية في البنيان الاقتصادي الوطني والدولي فهي تعمل على دفع عجلة التنمية .
- هناك العديد من آليات تمويل التجارة الخارجية فمنها ما هي قصيرة الأجل كالاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، عملية تحويل الفاتورة وغيرها، ومنها ما هي متوسطة وطويلة الأجل كالتمويل الجزافي، قرض المشتري، قرض المورد.
- تلعب البنوك الدور الأساسي في تمويل التجارة الخارجية من خلال الآليات القانونية المختلفة التي تتيحها للمتعاملين الاقتصاديين، كما أنها تخلق جو من الثقة والضمان، فهي القلب النابض في تمويل التجارة الخارجية.
- رغم تعدد آليات تمويل التجارة الخارجية من قصيرة، متوسطة وطويلة إلا أن تقنيات التمويل المتعامل بها في البنوك بكثرة هي آليات التمويل قصيرة الأجل خاصة الاعتماد المستندي.
- حاولت الجزائر منذ الاستقلال النهوض بقطاع التجارة الخارجية، وذلك بتبنيها مجموعة من الإجراءات والإصلاحات والمتمثلة في تعديل المنظومة القانونية والتحرير الجزئي للتجارة الخارجية، والتي تطورت مرحليا انطلاقا من التحرير التدريجي وصولا إلى التحرير التام مما استدعى بالجزائر توفير مصادر تمويلية مختلفة.
- فرضت الجزائر الاعتماد المستندي كالية وحيدة وحتمية سنة 2009، لكن سرعان ما أجرت بعض التعديلات وأضافت آليات التحصيل المستندي والتحويل الحر إلى الاعتماد المستندي خلال سنة 2011، إلى غاية سنة 2016 تم فتح المجال لاستخدام أي آلية لتمويل التجارة الخارجية حسب رغبة المتعاملين التجاريين الخارجيين.

- تعتبر تقنية الاعتماد المستندي أنجع آلية لتمويل التجارة الخارجية ولا يمكن الاستغناء عنها، وذلك لكثرة واختلاف القوانين المنظمة لها مما يجعلها أكثر ضمانا وتنظيما، وهو ما دفع المشرع الجزائري يتخذ هذه الخطوة التي لها أهمية اقتصادية في جعلها وسيلة دفع وحيدة لدفع الواردات في مجال التجارة الخارجية. - تعرقل المعاملات التجارية الخارجية نتيجة حصر المجال في استخدام آليات تمويل التجارة الخارجية، مما استدعى الأمر إدخال تعديلات جديدة على القوانين المنظمة لها وفتح المجال لتعدد آليات تمويلها.

- الاقتراحات

من بين الاقتراحات والتوصيات التي يمكن إدراجها هي:

- العمل على تطوير التجارة الخارجية الجزائرية من خلال وضع إستراتيجية وطنية تشجع كافة المؤسسات في مجال التصدير .
- ضرورة تفعيل الجهاز المصرفي للسيطرة الكاملة على تسيير عمليات تمويل التجارة الخارجية، وتعزيز الرقابة عليها ومن ثم تفادي التلاعبات والتزوير.
- نشر الوعي الثقافي للمصدرين والمستوردين للتعرف على مختلف القوانين الدولية وآليات تمويل التجارة الخارجية.
- استمرارية استخدام تقنية الاعتماد المستندي بالرغم من المخاطر التي تحيط بها، لأن تلك المخاطر لا تتجاوز حسناتها، فهي الطريقة المثلى للوفاء بالثمن في عقود التجارة الخارجية، ولكن يجب إحاطتها ببعض الاحتياطات اللازمة لضمان قيام هذه العملية بوظيفتها الائتمانية .
- الاعتماد على التكنولوجيا والمعلوماتية بشكل واسع في المعاملات التجارية الخارجية .
- تبني وسائل التجارة الخارجية الإلكترونية لأنها تساعد في تسهيل عملياتها.

قائمة المراجع

قائمة المراجع :

1-الكتب

- 1- السيد محمد أحمد السريتي، "التجارة الخارجية"، الدار الجامعية، مصر، 2009، .
- 2-رشاد العصار وآخرون، "التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2000، ..
- 3-عبد الحميد عبد المطلب، "البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها"، الدار الجامعية للطباعة والنشر، مصر 2000 .
- 4- نوري موسى شقيري وآخرون، "التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2012.
- 5- محمد زكي الشافعي، "مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية"، دار النهضة العربية للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، 1989،
- 6-عادل أحمد حشيش، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، الدار الجامعية، لبنان، 1993،.
- 7- رضا عبد السلام، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2010.
- 8- خالد محمد السواعي، "التجارة الدولية: النظرية وتطبيقاتها"، عالم الكتب الحديث، الأردن، 2010،.
- 9- يسرى أحمد عبد الرحمان، إيمان محمد زكي، "الاقتصاديات الدولية"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2007
- 10- حسن خلف فيلح، " العلاقات الاقتصادية الدولية"، مؤسسة الوراق للنشر، طن، الأردن، 2004.
- 11- سامي خليل، "الاقتصاد الدولي"، دار النهضة العربية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2001.
- 12-جمال جويدان الجمل، "التجارة الدولية"، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2010.
- 13- سامي عفيفي حاتم "الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي و التجارة الدولية.الدار المصرية اللبنانية 2005.
- 14-يونس محمود، "الاقتصاديات الدولية"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2009،.

- 15- على عبد الفتاح أبو شرار، "الاقتصاد الدولي: نظريات وسياسات"، دار المسيرة للطباعة والنشر، الأردن، 2007.
- 16- عبد الحميد عبد المطلب، "السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع: تحليل جزئي"، مجموعة النيل العربية، مصر، 2003.
- 17- السيد محمد أحمد السريتي، "اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق"، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2011.
- 18- عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003.
- 19- سهير محمد السيد حسن، محمد محمد البناء، "الاتجاهات الحديثة في السياسات التجارية"، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2005.
- 20- صبحي تادرس قريصة، محمد يونس، "مقدمة في الاقتصاد"، دار النهضة العربية للنشر والطباعة والتوزيع، لبنان، 1984.
- 21- هجير عدنان كى أمين، "الاقتصاد الدولي: النظرية والتطبيقات"، إثراء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.
- 22- عطاء الله على الزبون، "التجارة الخارجية"، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2015.
- 23- زينب حسن عوض الله، "الاقتصاد الدولي: نظرة عامة على بعض القضايا"، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999.
- 24- الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك: دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع إشارة إلى التجربة الجزائرية"، ديوان المطبوعات الجامعية، 2010.
- 25- فيصل محمود مصطفى النعيمات، "مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي"، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2005.
- 26- مازن عبد العزيز فاعور، "الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية في ظل الأعراف الدولية والتشريع الداخلي"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006.

- 27- محسن شفيق، "الوسيط في القانون التجاري"، الدار الجامعية، مصر، 1968.
- 28- علي البارودي، "العقود وعمليات البنوك التجارية"، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 2001.
- 29- سعيد عبد العزيز عثمان، "الاعتمادات المستندية"، الدار الجامعية، لبنان، 2005.
- 30- أحمد غنيم، "الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي: أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية"، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، مصر، 2003.
- 31- جواد شوقي ناجي، "إدارة الأعمال المصرفية الدولية"، الأهلية للنشر والتوزيع، الأردن، 2002، -.
- 32- خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، "إدارة العمليات المصرفية: المحلية والدولية"، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن، 2006،
- 33- أحمد مأمون، "التعاملات البنكية في عصر العولمة"، دار الباروني للنشر والتوزيع، الأردن، 2014، -.
- 34- سليمان ناصر، "التقنيات وعمليات الائتمان"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012.
- 35- علي جمال الدين عوض، "الاعتمادات المصرفية وضمائنها"، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، مصر، 1994.
- 36- أحمد مأمون "التعاملات البنكية في عصر العولمة"، دار الباروني للنشر والتوزيع، الأردن، 2014.
- 37- حميد محمد عثمان إسماعيل، "أسواق رأس المال وبورصة الأسواق المالية ومصادر تمويل مشروعات الأعمال"، دار النهضة العربية، مصر 1993،
- 38- عبد الحق بوعتروس، "الوجيز في البنوك التجارية: عمليات، تقنيات وتطبيقات"، منشورات جامعة منتوري، الجزائر، 2000..
- 39- خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، "إدارة العمليات المصرفية: المحلية والدولية"، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن، 2006.
- 40- عمار عمورة، "الأوراق التجارية وفقا للقانون التجاري الجزائري"، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008.

- 41- فريد الصلح، نصر موريس، "المصرف والأعمال المصرفية"، دار الأهلية للنشر والتوزيع، لبنان، 1989،
42- مصطفى كمال طه، "الأوراق التجارية والإفلاس"، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 2005، .
43- مصطفى كمال طه، "الأوراق التجارية ووسائل الدفع الإلكترونية الحديثة"، دار الفكر الجامعي، مصر،
2013،

2_ الرسائل الجامعية

- 1- عبد القادر شاعة، "الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض - دراسة الواقع في الجزائر -"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006، .
2- نجمة ديمة علودة، " دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية"، مذكرة ماجستير في القانون، تخصص القانون الدولي للأعمال، مدرسة وكلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري - تيزي وزو، الجزائر، 2013-2014، .
3- رشيد شلاي، "تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية"، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2010-2011، .
4- عبد الحفيظ ميلاد، "النظام القانوني لتحويل الفاتورة"، مذكرة دكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2011-2012، .
5- عبد الرشيد بن ديب، "تنظيم وتطور التجارة الخارجية - دراسة حالة الجزائر -"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002-2003، .
6- مختار علاي، "آليات تحرير التجارة الخارجية في ظل التحولات الإقليمية - حالة الجزائر -"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة حسيبة بن بوعلى، الشلف، الجزائر، 2014-2015، .

7-نورة بوكونة، "تمويل التجارة الخارجية في الجزائر"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2011-2012.

3_المواقع الالكترونية

-موقع بنك التنمية المحلية و الريفية [/https://badrbanque.dz](https://badrbanque.dz)

- الموقع الالكتروني [/https://ecomedfot.blogspot.com](https://ecomedfot.blogspot.com)

الملخص:

تهدف هذه الدراسة للتعرف على البنوك التجارية و دورها في تمويل التجارة الخارجية من خلال التطبيق على بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة اولادجلال -387-، حيث يعد التمويل عنصرا أساسيا في النشاط الاقتصادي بصفة عامة و نشاط البنوك التجارية بصفة خاصة، و يتخذ أشكالا متعددة منها الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي، و من حيث المدة الزمنية يتخذ أشكالا أخرى منها تمويل قصير الأجل، و تمويل متوسط و طويل الأجل. و مهما اختلفت طبيعة التمويل فإنه المحرك الرئيسي و الأساسي لأي مشروع في أي دولة في العالم من أجل تحقيق الرفاهية و التطور و النمو، و هو يعمل على تحقيق سياسة اقتصادية يتابعها و يسعى إلى تحقيقها، و تتطلب هذه السياسة تخطيط المشاريع التنمية حسب احتياجاتها و القدرة التمويلية للبلاد . و من خلال دراستنا حول بنك الفلاحة و التنمية الريفية لوكالة أم البواقي و الذي يعد أحد أهم البنوك التجارية توصلنا إلى أن هذا البنك يعد أحد أهم البنوك التجارية على المستوى الوطني، حيث تعد عمليات التجارة الخارجية ثاني أهم أنشطة البنك الرئيسية، إضافة إلى تطوير و ترقية القطاع الفلاحي في الجزائر، كما يوفر البنك للمتعاملين في ميدان التجارة الخارجية تقنية الاعتماد المستندي، و تستحوذ هذه التقنية على أكبر نسبة من مجموع المعاملات التجارية الدولية . الكلمات المفتاحية : البنوك التجارية، التمويل، التجارة الخارجية .

الكلمات المفتاحية:

التجارة الخارجية، التمويل البنكي ، آليات التمويل البنكي .

Summary

This study looked at the commercial banks and their role in foreign trade financing through the application on the Bank of Agriculture and Rural Development Agency-387- , which is funding a key element in economic activity in general and commercial banks Activity in particular, and take many forms, including documentary credit and Documentary Collection, and in terms of the length of time taken other forms, including short-term financing, and the . financing of medium and long-term

And no matter how different the nature of the funding it and the main core engine of any project in any country in the world in order to achieve prosperity and development and growth , and is working to achieve the economic policy pursued by and seeks to achieve , and this policy requires projects development planning as per their requirements and ability .financing of the country

And through our study on Agriculture Bank and Rural Development Agency or residuum , which is one of the most important commercial banks, we determined that this bank is one of the most important commercial banks at the national level , where is the foreign trade operations of the second most important bank's main activities, in addition to the development and promotion the agricultural sector in Algeria , as the bank provides to customers in the technical field of foreign trade documentary credit, and this technique .accounts for the largest proportion of the total international trade transactions

key words

.Foreign trade, bank financing, bank financing mechanisms