

جامعة 8 ماي 1945

قائمة

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية



مذكرة تخرج مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد نقدي وبنكي

تحت عنوان:

آليات تمويل التجارة الخارجية في الاقتصاد الجزائري

– دراسة للفترة (2010-2016) –

إشراف الأستاذ:

غردة عبد الواحد

إعداد الطلبة:

وهيبة صوطة

راوية قالمي

السنة الجامعية: 2017-2018

# كلمة شكر

الحمد لله لذاته وجميل صفاته والشكر له على نعمه وعطائه

فلك الحمد والشكر يا رب على تيسيرك لنا الصعاب في إتمام هذا البحث

ويسعدنا أن نتقدم بأسمى عبارات الشكر والعرفان إلى

أستاذنا الفاضل المشرف الدكتور "مروة عبد الواحد" الذي لم يبخل علينا

بنصائحه وتوجيهاته السديدة وروحه العلمية

كما أتقدم بخالص الشكر لأساتذتي الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة على تفضلهم

بقبول هذا العمل لمناقشته

وأخيرا أوجه شكري لكل من ساعدنا من قريب أو بعيد في إنجاز هذا البحث.

فهرس المحتويات

I	فهرس المحتويات.....
IV	قائمة الجداول.....
V	قائمة الأشكال.....
أ	مقدمة عامة.....

الفصل الأول: ماهية التجارة الخارجية

02	تمهيد.....
03	المبحث الأول: مدخل للتجارة الخارجية.....
03	المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية ومكوناتها.....
05	المطلب الثاني: أهداف التجارة الخارجية وأسباب قيامها.....
07	المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية.....
09	المبحث الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الخارجية.....
09	المطلب الأول: النظرية الكلاسيكية.....
13	المطلب الثاني: النظرية النيوكلاسيكية للتجارة الخارجية.....
16	المطلب الثالث: النظرية الحديثة للتجارة الخارجية.....
23	المبحث الثالث: سياسات التجارة الخارجية.....
23	المطلب الأول: مفهوم سياسة التجارة الخارجية.....
26	المطلب الثاني: أنواع سياسة التجارة الخارجية.....
29	المطلب الثالث: أدوات سياسة التجارة الخارجية.....
34	خلاصة.....

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية

36	تمهيد.....
37	المبحث الأول: آليات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية.....
37	المطلب الأول: الاعتماد المستندي.....
46	المطلب الثاني: التحصيل المستندي.....
49	المطلب الثالث: الفرق بين الاعتماد والتحصيل المستندي.....
53	المطلب الرابع: آليات أخرى للتمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية.....
60	المبحث الثاني: آليات التمويل المتوسط والطويل للتجارة الخارجية.....
60	المطلب الأول: قرض المشتري.....
63	المطلب الثاني: قرض المورد.....
65	المطلب الثالث: آليات أخرى للتمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية.....
69	المبحث الثالث: معاملات التسوية في التجارة الخارجية.....
69	المطلب الأول: التسوية نقدا.....
70	المطلب الثاني: التسوية عن طريق الأوراق التجارية.....
74	المطلب الثالث: التسوية عن طريق التحويلات المصرفية.....
79	خلاصة.....

الفصل الثالث: تمويل التجارة الخارجية في الجزائر

81	تمهيد.....
82	المبحث الأول: مراحل تطور التجارة الخارجية الجزائرية.....
82	المطلب الأول: مرحلة الرقابة على التجارة الخارجية.....
84	المطلب الثاني: مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية.....
88	المطلب الثالث: مرحلة تحرير التجارة الخارجية.....

95	المبحث الثاني: تحليل بنية التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة (2010-2016).....
95	المطلب الأول: تطور قيمة الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2010-2016).....
97	المطلب الثاني: تطور قيمة الواردات الجزائرية خلال الفترة (2010-2016).....
100	المطلب الثالث: تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2010-2016).....
102	المبحث الثالث: آليات تمويل التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة (2010-2016)...
102	المطلب الأول: الاعتماد المستندي كآلية وحيدة لتمويل التجارة الخارجية الجزائرية.....
105	المطلب الثاني: التعديلات المدخلة على آليات تمويل التجارة الخارجية الجزائرية.....
109	المطلب الثالث: فتح المجال لتعدد طرق تمويل التجارة الخارجية الجزائرية.....
113	خلاصة.....
115	الخاتمة العامة.....
120	قائمة المراجع.....
	الملخص.

قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
12	جدول يوضح نظرية القيم الدولية	01
85	جدول يوضح تطور الميزان التجاري خلال الفترة (1971-1977)	02
87	جدول يوضح تطور الميزان التجاري خلال الفترة (1978-1988)	03
91	جدول يوضح تطور الميزان التجاري للفترة (1989-1993)	04
93	جدول يوضح تطور الميزان التجاري خلال فترة (1994-2003)	05
93	جدول يوضح تطور الواردات في الفترة (2004-2008)	06
95	جدول يوضح تطور قيمة الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2010-2016)	07
96	جدول يوضح التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2010-2016)	08
98	جدول يوضح تطور قيمة الواردات الجزائرية خلال الفترة (2010-2016)	09
99	جدول يوضح التركيبة السلعية للواردات الجزائرية خلال الفترة (2010-2016)	10
100	جدول يوضح تطور الميزان التجاري خلال الفترة (2010-2016)	11

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
19	شكل يمثل مراحل دورة تطوير منتج جديد	01
45	شكل يمثل سير عملية الاعتماد المستندي	02
49	شكل يمثل سير عملية التحصيل المستندي	03
55	شكل يمثل إجراءات عملية التسيقات بالعملة الصعبة	04
58	شكل يمثل أطراف التعامل في ألفا كتورينغ	05
62	شكل يمثل سير عملية قرض المشتري	06
64	شكل يمثل سير عملية قرض المورد	07
66	شكل يمثل سير عملية التمويل الجزائي	08
68	شكل يمثل سير عملية القرض الإيجاري الدولي	09

# مقدمة عامة

مقدمة:

أدت التغيرات الاقتصادية العالمية في العقدين الأخيرين من القرن العشرين إلى خلق المزيد من الاعتماد الاقتصادي المتبادل، حيث أصبحت معظم الدول تعيش استحالة استمرار النمو الاقتصادي بمعزل عن الاقتصاديات الأخرى، فالخضوع للقانون الطبيعي - الندرة النسبية في الموارد الاقتصادية - وتطور حاجيات المجتمعات، جعل الاكتفاء الذاتي أمرا مستحيلا يصعب التحكم فيه، لذا زادت الحاجة إلى ضرورة الحصول على هذه الموارد من دول أخرى ومنها زاد التبادل التجاري بشكل كبير بين مختلف الدول في العالم.

هذا التبادل التجاري بين الدول أطلق عليه "التجارة الخارجية"، ففي ظل التطورات الاقتصادية المتسارعة التي يشهدها العالم أصبحت هذه الأخيرة تمثل العصب الأساسي الذي يحرك الاقتصاد لأي دولة كانت، من خلال ربطها لاقتصاديات الدول ببعضها البعض، وفتح أسواق جديدة أمام فائض الدول من المنتجات المختلفة والاستفادة من منتجات الدول الأخرى التي تنقصها.

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 لتمويل وتسهيل عمليات الاستيراد والتصدير وذلك من خلال دورها المتمثل في تمويل التجارة الخارجية بمختلف الأساليب والآليات اللازمة.

وبناء على الطرح السابق يمكننا طرح الإشكالية التالية:

فيما تتمثل آليات تمويل التجارة الخارجية في الاقتصاد الجزائري خلال الفترة (2010 - 2016)؟.

1- الأسئلة الفرعية

ومن أجل الإحاطة والإلمام ببيئات هذا الموضوع قمنا بطرح التساؤلات الفرعية التالية:

- ما المقصود بالتجارة الخارجية؟
- فيما تكمن آليات تمويل التجارة الخارجية؟
- ما هو وضع التجارة الخارجية في الجزائر؟
- ما هي الآلية المتبناة في تمويل التجارة الخارجية بالجزائر؟

## 2- الفرضيات

حتى يتسنى لنا مناقشة الإشكالية والأسئلة الفرعية السابقة حاولنا الانطلاق من بعض الفرضيات والمتمثلة في الآتي:

- التجارة الخارجية قطاع حيوي يضمن استمرار العلاقات الاقتصادية الدولية.
- تعتبر آليات التمويل البنكية الأكثر استعمالا في تمويل التجارة الخارجية، وذلك لأنها الآليات الرسمية والقانونية لهذا التمويل.
- تطورت التجارة الخارجية في الجزائر تطورا إيجابيا بشكل مستمر خلال الفترة (2010-2016).
- يعتبر التمويل الحر والتمويل الجزائري الآليتين الوحيدتين لتمويل التجارة الخارجية بالجزائر خلال الفترة (2010-2016).

## 3- أهمية البحث

تتبع أهمية الدراسة الحالية من طبيعة الموضوع الذي نعالجه في حد ذاته، حيث أصبحت المواضيع المتعلقة بالتجارة الخارجية تشغل اهتمام أغلبية اقتصاديات العالم، وتتجلى هذه الأهمية في كون التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع من المجتمعات، سواء كان هذا المجتمع متقدما أو ناميا، بالإضافة إلى أهمية التمويل بالنسبة لتنشيط التجارة الخارجية.

## 4- أهداف البحث

تهدف هذه الدراسة إلى تحقيق جملة من الأهداف والمتمثلة في الآتي:

- الوصول إلى صورة دقيقة تصف ماهية التجارة الخارجية.

- محاولة إبراز التجارة الخارجية القائمة بالجزائر والإصلاحات الخاصة بها.
- تسليط الضوء على الآليات التمويلية للتجارة الخارجية بصفة عامة والآليات التمويلية المتبناة بالجزائر بصفة خاصة.
- المساهمة في تقديم معلومات مهمة حول آليات تمويل التجارة الخارجية تخدم المصدرين والمستوردين، وتقديم رصيد علمي إلى كل المهتمين والباحثين.

## 5- منهج البحث

للإمام بجميع جوانب موضوع الدراسة والإجابة على التساؤلات المطروحة تم إتباع المنهج الوصفي لتشخيص موضوع الدراسة ووصفه وصفا شاملا ودقيقا، وهو المنهج الملائم لتوضيح بعض الجوانب المتعلقة بالتجارة الخارجية بصفة عامة والتجارة الخارجية في الجزائر بصفة خاصة، كما اتبعنا المنهج التاريخي لسرد تطور التجارة الخارجية في الجزائر، وفي الأخير اعتمدنا على المنهج التحليلي من خلال تجميع وتحليل البيانات والمعلومات المتعلقة بالتجارة الخارجية في الجزائر وآليات تمويلها.

## 6- هيكل البحث

بناء على أهداف الموضوع وانطلاقا من المعلومات المتوفرة لدينا، ولغرض مناقشة الإشكالية المطروحة والتأكد من صحة أو نفي الفرضيات التي تمت صياغتها ارتأينا تقسيم هذه الدراسة إلى ثلاثة فصول على النحو الآتي:

### - الفصل الأول: ماهية التجارة الخارجية

حاولنا من خلاله التعرف على التجارة الخارجية من مفهوم، أهمية، أهداف، مكونات وكذا أسباب وعوامل قيامها، بالإضافة إلى التعرض للنظريات المفسرة للتجارة الخارجية من نظرية كلاسيكية، نيوكلاسيكية ونظريات حديثة، إلى جانب التعرف على مختلف سياسات التجارة الخارجية من مفهوم، أهداف، أنواع وأدوات.

### - الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية

وهو الفصل الذي تناولنا فيه مختلف آليات تمويل التجارة الخارجية كآليات تمويل قصير الأجل، آليات تمويل متوسط وطويل الأجل، بالإضافة إلى معاملات التسوية في التجارة الخارجية.

### - الفصل الثالث: آليات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر

تعرضنا في هذا الفصل إلى مراحل تطور التجارة الخارجية في الجزائر من مرحلة الرقابة، إلى مرحلة الاحتكار ثم مرحلة التحرير، وكذا تحليل بنيتها خلال الفترة الممتدة من (2010-2016) وتطور قيمة الصادرات والواردات إلى جانب تطور الميزان التجاري، فضلا عن ذلك تطرقنا إلى آليات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر خلال نفس الفترة التي ذكرناها سابقا.

### 7- صعوبات البحث

- عدم حصولنا على معلومات كافية تدعم بحثنا.
- قلة المراجع المتعلقة بالتجارة الخارجية في الجزائر.
- نقص في بعض المعلومات المتعلقة بالفصل التطبيقي والتي تعتبر من أهم المعلومات التي تثير كثيرا هذا البحث.
- اختلاف الأرقام الإحصائية من مصدر إلى آخر ومن جهة إلى أخرى التي أدت في بعض الأحيان إلى تناقض المعلومات وهو ما نتج عنه صعوبة لدى الطالب في ذلك.

الفصل الأول: ماهية التجارة

الخارجية

## تمهيد:

يشهد العالم في إطار تكوين نظام عالمي تجاري العديد من التقلبات ترجع بالأساس إلى تعقد الحياة الاقتصادية نظرا لتوسع المعاملات التجارية بين جميع الدول، مما أدى إلى نشوء علاقات اقتصادية دولية تسعى إلى رفع القيود والحواجز الجمركية أمام التبادل التجاري الدولي، ومع مرور الزمن تعاظمت أهمية هذه العلاقات الاقتصادية الدولية بسبب ما يشكله القطاع التجاري من أهمية ضمن الاقتصاد الوطني لكل دولة وضمن الناتج القومي الإجمالي للدول، كما أن للتجارة الخارجية دور في جذب رؤوس الأموال عن طريق الرسوم المفروضة على السلع والمنتجات المختلفة، مما جعل جميع الدول تتعامل بالتجارة الخارجية التي تمثل قطاعا حيويا يساهم في الانتعاش الاقتصادي والفئات الأساسية للتصدير والاستيراد.

ونظرا لأهمية التجارة الخارجية قام العديد من الباحثين بمحاولة تقديم تفسيرات لقيامها، حيث اختلفت وتضاربت هذه التفسيرات مما أدى إلى ظهور العديد من النظريات المفسرة للتجارة الخارجية، بالإضافة إلى أن كل دولة تسعى إلى تطبيق سياسة تجارية معينة تتماشى مع طبيعة اقتصادها الوطني.

وبناء على ما تم طرحه قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث:

## 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

#### أولاً: مفهوم التجارة الخارجية

#### 1- تعريف التجارة الخارجية

تعرف التجارة الخارجية على أنها: "عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة ودول العالم الأخرى، وتشتمل عملية التبادل هذه السلع المادية، الخدمات، النقود، والأيدي العاملة"<sup>(1)</sup>.

وتعرف أيضاً 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"<sup>(2)</sup>.

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"<sup>(3)</sup>.

كما لا يقتصر مفهوم التجارة الخارجية على الصادرات والواردات فقط، أي التبادل السلعي الدولي، بل تشتمل وبصورة مؤكدة على التجارة غير المنظورة أي التبادل الخدمي الدولي<sup>(4)</sup>.

<sup>(1)</sup> نداء محمد الصوص، "التجارة الخارجية"، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص9.

<sup>(2)</sup> السيد محمد أحمد السريتي، "التجارة الخارجية"، الدار الجامعية، ط1، مصر، 2009، ص8.

<sup>(3)</sup> رشاد العصار وآخرون، "التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2000، ص12.

<sup>(4)</sup> محمود عبد الرزاق، "الاقتصاد الدولي والتجارة الخارجية: النظرية والتطبيق"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، ط1، مصر، 2010، ص11.

من خلال مجمل التعريفات السابقة نستنتج أن التجارة الخارجية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري عبر الحدود سواء لسلع أو خدمات أو رؤوس أموال بهدف تحقيق منافع مختلفة لأطراف التبادل.

## 2- أهمية التجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع من المجتمعات سواء كان هذا المجتمع متقدما أو ناميا، 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 محليا أو بتكاليف أقل نسبيا من تكلفة إنتاجها محليا<sup>(1)</sup>.

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 الاقتصادية<sup>(2)</sup>.

## 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

<sup>(1)</sup> السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص 9.

<sup>(2)</sup> رشاد العصار وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 13، 14.

أجنبيا على السلع والخدمات المنتجة داخل الوطن، فهي تؤدي بدورها إلى زيادة الدخل الوطني أي تضيف قوة جديدة للإنفاق الكلي<sup>(1)</sup>.

وتنقسم الصادرات إلى نوعين<sup>(2)</sup>:

- **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 نهائية غير المقيم للمقيم إذا كان متواجدا داخل الحدود الإقليمية أو خارجها<sup>(3)</sup>.

وتنقسم الواردات إلى نوعين<sup>(4)</sup>:

- 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

### أولا: 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.

<sup>(1)</sup> 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، ص 55.

<sup>(2)</sup> نفس المرجع، ص 55.

<sup>(3)</sup> عبد الحميد عبد المطلب، "البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها"، الدار الجامعية للطباعة والنشر، ط1، مصر، 2000، ص 247.

<sup>(4)</sup> نفس المرجع، ص 248.

ويمكن إبراز أهداف التجارة الخارجية فيما يلي<sup>(1)</sup>:

- تعد التجارة الخارجية عاملاً مهماً 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 الكفء 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.

#### ثانياً: أسباب قيام 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 قياساً 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 الآتي<sup>(2)</sup>:

#### 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

<sup>(1)</sup> رشاد العصار وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 17.

<sup>(2)</sup> نوري موسى شقيري وآخرون، "التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، ط 1، الأردن، 2012، ص 15.

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<sup>(\*)</sup> في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية<sup>(1)</sup>.

## 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 لقلة عرضها فإنه يتم الإقبال على اقتنائها<sup>(2)</sup>.

## المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية

هناك عدة عوامل من شأنها التأثير على التجارة الخارجية، ومن أهم هذه العوامل هي<sup>(3)</sup>:

### 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:

<sup>(\*)</sup> الميزة النسبية: ويقصد بها قدرة الاقتصاد على إنتاج السلعة بتكلفة أقل من أي اقتصاد آخر من خلال العوامل الإنتاجية المتوفرة فيه.

<sup>(1)</sup> محمد زكي الشافعي، "مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية"، دار النهضة العربية للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، 1989، ص 10.

<sup>(2)</sup> نوري موسى شقيري وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 17.

<sup>(3)</sup> عادل أحمد حشيش، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، الدار الجامعية، لبنان، 1993، ص 11، 12.

- 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.

### ثانيا: رأس المال

ويعتبر رأس المال أيضا من بين العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية، ويشمل:

- سعر الفائدة الحقيقي أي انتقال رأس الأموال يكون تبعا 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 عالميا يزيد الطلب عليه من الدول الأخرى، ويزيد حجم التبادل والحوافز على الاستثمار في هذه البلدان.

### ثالثا: 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، أيضا استخدام التكنولوجيا الحديثة في تسويق المنتجات عالميا كلها عوامل مؤثرة على التبادل التجاري.

إضافة إلى هذه العوامل نجد أن ظهور الدول الحديثة، والتجمعات الجهوية، وكذا المنظمات الدولية والانفتاح الاقتصادي كلها عوامل أثرت هي الأخرى على التجارة الخارجية.

### المبحث الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الخارجية

إن قيام التجارة الخارجية راجع في الأساس إلى وجود تباين في عدة عوامل بين الدول، ومن بينها وفرة أو ندرة 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 كالآتي:

#### أولاً: نظرية الميزة المطلقة

قام "آدم سميث Adam Smith" 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 الدول<sup>(1)</sup>.

كما ركز "آدم سميث" على أهمية التجارة الخارجية الحرة لزيادة الثروة لجميع الدول المتاجرة، وحسب ما يرى فإن المنفعة المشتركة للتجارة تقوم على أساس الميزة المطلقة<sup>(2)</sup>.

أما الفرضيات التي استندت إليها نظرية الميزة المطلقة هي<sup>(3)</sup>:

- أن كل دولة تنتج سلعة واحدة أو مجموعة من السلع بكلفة حقيقية أقل مما يستطيع شركاؤها التجاريون.
- أن التكلفة الحقيقية تقاس بمقدار وقت العمل اللازم لإنتاج السلعة وفقاً لنظرية القيمة المبنية على العمل.
- أن العمل هو العنصر الإنتاجي الوحيد المستخدم في الإنتاج.
- أن آلية السوق والمنافسة داخل الاقتصاد تتضمن وجود معدل تبادل واحد بين السلع والذي يعكس تكلفة العمل الحقيقية لهذه السلع.

(\*) الميزة المطلقة: تعني أنه بإمكان بلد أو شركة ما إنتاج سلعة أو منتج أو خدمة بكميات أكبر من جميع المنافسين بنفس الموارد.

(1) رضا عبد السلام، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، ط1، مصر، 2010، ص37.

(2) خالد محمد السواعي، "التجارة الدولية: النظرية وتطبيقاتها"، عالم الكتب الحديث، ط1، الأردن، 2010، ص68.

(3) حسام علي داود، أيمن أبو خيضر، "اقتصاديات التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط1، الأردن، 2002، ص34.

- صعوبة انتقال عنصر العمل بين الدول مما يعني عدم إمكانية تطبيق نظرية القيمة المبنية على العمل في تحديد معدلات التبادل السلمي بين الدول بسبب العوائق السياسية والثقافية والقانونية وإما بسبب حركة عنصر العمل عبر الدول المختلفة.

ومن بين الانتقادات الموجهة لهذه النظرية هي<sup>(1)</sup>:

- أنها لم تفسر أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول في حالة وجود ميزة مطلقة للدول في إنتاج السلعتين، في حين لا تتمتع الدولة الأخرى بأي ميزة في إنتاج أي من السلعتين.
- لا يرى "آدم سميث" داعياً للفرقة بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية فالثانية تعد امتداداً للأولى وكلاهما وسيلة للتخلص من الإنتاج الفائض وتطبيق مبدأ تقسيم العمل والتخصص، وبهذا تركت النظرية وأدت إلى ظهور نظرية الميزة النسبية "لدافيد ريكاردو".

#### ثانياً: نظرية النفقات أو الميزة النسبية "لدافيد ريكاردو David Ricardo"

تقوم هذه النظرية في الأساس على الاعتبارات 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 نسبياً<sup>(2)</sup>.

وقد قامت هذه النظرية على عدة فرضيات أهمها<sup>(3)</sup>:

- وجود دولتين وقدرة عناصر الإنتاج على التنقل بسهولة داخل الدولة الواحدة وليس بين الدول.
- التجارة تتم بمقايضة سلعة بأخرى أي عدم وجود أداة نقدية.
- لا يوجد خلل في ميزان المدفوعات.

(1) خالد محمد السواعي، مرجع سبق ذكره، ص 42.

(2) يسرى أحمد عبد الرحمن، إيمان محمد زكي، "الاقتصاديات الدولية"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، ط1، مصر، 2007، ص 24.

(3) نفس المرجع، ص 38.

- قيمة السلعة تقدر بكمية العمل اللازم لإنتاجها.
  - التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج.
  - المنافسة الكاملة.
- ولقد وجهت لهذه النظرية عدة انتقادات من بينها ما يلي<sup>(1)</sup>:
- صعوبة التعرف على النفقات الخاصة بالسلع التي تتداولها الدول.
  - اعتماد هذه النظرية على نظرية القيمة في العمل التي تحدد قيمة السلعة بكمية العمل المبذول في إنتاجها.
  - عدم رغبة بعض المنتجين في تحويل عناصر الإنتاج إلى سلع لعدم رغبتهم في المخاطرة و يكتفون بمعدل ربح مستقر ومضمون.

### ثالثاً: نظرية القيم الدولية

تنسب هذه النظرية إلى "جون ستيوارت ميل John Stuart Mill"، 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 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 المتساوي<sup>(2)</sup>.

ويمكن توضيح نظرية القيم الدولية من خلال الجدول الآتي:

<sup>(1)</sup> حسام علي داود، أيمن أبو خضير، مرجع سبق ذكره، ص58.

<sup>(2)</sup> حسن خلف فيلح، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، مؤسسة الوراق للنشر، ط2، الأردن، 2004، ص56.

جدول رقم(01): يوضح نظرية القيم الدولية

الناتج الكلي من السلعة		الدولة	كمية العمل المستخدمة في إنتاج السلعتين
الأحذية	الملابس		
100	75	البرتغال	300 يوم
50	60	الإنجلترا	300 يوم

المصدر: حمدي عبد العظيم، "اقتصاديات التجارة الدولية"، مكتبة زهراء الشرق، مصر، 1996، ص 64.

حسب أفكار "ميل" وحسب الجدول أعلاه، فإن البرتغال تمتلك ميزة مطلقة في إنتاج السلعتين ومع ذلك يمكن قيام تبادل بين الدولتين وفق الميزة النسبية، حيث يظهر أن الدولة الأولى تتميز في إنتاج الأحذية أما إنجلترا فتمتيز نسبيا في إنتاج الملابس أكثر من الأحذية، وهكذا تخصص الدولة الأولى في إنتاج الأحذية والثانية في إنتاج الملابس.

فبالنسبة لشروط التبادل الممكنة، نجد أن 100 وحدة من الأحذية يمكن تبادلها في البرتغال مقابل 75 وحدة من الملابس، أما في إنجلترا فإن 100 وحدة من الأحذية يمكن تبادلها مقابل 120 وحدة ملابس.

ومن الواضح أن البرتغال تستفيد من التجارة إذ تحصلت مقابل 100 وحدة أحذية على ما يزيد عن 75 وحدة ملابس، أما إنجلترا فيمكنها أن تستفيد من التجارة إذا حصلت على 100 وحدة أحذية مقابل التخلي عن 120 وحدة ملابس وبذلك تكون حدود التبادل المفيدة للدولتين كما يلي:

الأحذية } 75 وحدة ملابس  
120 وحدة ملابس

والحصول على الربح الأكبر من التجارة الخارجية حسب هذه النظرية مرتبط بعاملينهما<sup>(1)</sup>:

**1- حجم الطلب في كل من الدولتين:** حسب المثال السابق إذا استطاعت البرتغال الحصول على 120 وحدة من الملابس مقابل تصديرها 100 وحدة من الأحذية فقد حققت أكبر ربح من التجارة مع إنجلترا، ولكن

<sup>(1)</sup> نفس المرجع، ص 61.

إذا كانت إنجلترا أساسا ترغب في استيراد كمية أقل منالأحذية وكان طلب البرتغال على سلع إنجلترا كبيرا ومتزايدا، فإن شروط التبادل ستكون لصالح إنجلترا وضد البرتغال.

**2- مرونة الطلب في كل من الدولتين:** مرونة الطلب هي تغيير حجم الطلب نتيجة لتغيير قيمة السلعة، وحسب المثال السابق عندما كان طلب البرتغال على سلع إنجلترا أكبر وهدد بتدهور معدل التبادل، كان من الممكن أن تعزف البرتغال -مثلة في المستهلكين أو المستوردين عموما- عن استهلاك كميات كبيرة من واردات إنجلترا لأن قيمة ما يدفعونه مقابل حجم معين من السلع المستوردة كلما كان كبيرا كلما اتجه الوضع نحو التوازن ونحو استعادة معدل التبادل السابق.

#### رابعا: الانتقادات الموجهة للنظرية الكلاسيكية

وتتمثل أهم هذه الانتقادات فيمايلي<sup>(1)</sup>:

- ركزت النظرية على الربح الناتج من التجارة الخارجية دون توضيح نمط التجارة الخارجية ولم تقدم إطارا ديناميكيا 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 المطلقة من دولة إلى الأخرىوأهملت بذلك الجوانب الفنية والمترتبة على الإنتاج الكبير واقتصاديات الحجم وظروف المنافسة في السوق العالمية.
- افترضت النظرية الكلاسيكية تساوي معدل التبادل بين الصادرات والواردات.

#### المطلب الثاني: النظرية النيوكلاسيكية للتجارة الخارجية

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

<sup>(1)</sup> سامي خليل، "الاقتصاد الدولي"، دار النهضة العربية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2001، ص ص70، 71.

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

توصل كل من "هكشر وأولين Hucker & Olin" إلى نتيجة مفادها أن اختلاف التكاليف النسبية<sup>(\*)</sup> 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 مثلاً من الأراضي الزراعية مقارنة مع الطلب المحلي عليها تجعل سعر الأراضي الزراعية فيها منخفضاً، والتي لها وفرة في رأس المال والتكنولوجيا يكون سعر رأس المال وهذه التكنولوجيا أقل نسبياً مقارنة بالدول المتخلفة، وبالتالي فالسلع التي 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 الأخرى<sup>(1)</sup>.

ومن بين الفرضيات التي قامت عليها نظرية "هكشر" و"أولين" هي<sup>(2)</sup>:

- سيادة المنافسة الكاملة في كل سوق من أسواق السلع وخدمات عناصر الإنتاج، ويؤدي الأخذ بهذه الفروض إلى قيام النموذج باستبعاد صورة المنافسة الاحتكارية التي تنظم أسواق الإنتاج والاستهلاك.
- تجانس دول الإنتاج، حيث يعبر هذا الفرض بأنه في حالة زيادة المدخلات في إنتاج سلعة ما بنسبة معينة تزداد المخرجات بنفس النسبة.
- يركز نموذج "هكشر وأولين" اهتمامه على البحث في أسباب قيام التجارة الخارجية في المنتجات تامة الصنع دون الأخذ بعين الاعتبار السلع الوسيطة أو السلع الاستثمارية.

أما الانتقادات الموجهة لهذه النظرية فيمكن حصرها فيما يلي<sup>(3)</sup>:

- اهتمام النظرية بجانب العرض وأهمت جانب الطلب واعتمدت على الطابع الستاتيكي في التحليل والأصلان الواقع يتطور بشكل ديناميكي.

<sup>(\*)</sup> التكاليف النسبية: هي النسبة بين نفقة إنتاج وحدة من سلعة في بلد ما بالقياس إلى نفقة إنتاج وحدة من نفس السلعة في بلد آخر.

<sup>(1)</sup> جمال جويدان الجمل، "التجارة الدولية"، مركز الكتاب الأكاديمي، ط1، الأردن، 2010، ص ص30، 31.

<sup>(2)</sup> أشرف العدلي، "التجارة الدولية"، الدار الجامعية الجديدة، ط1، مصر، 2006، ص 29.

<sup>(3)</sup> كامل بكري، "الاقتصاد الدولي: التجارة الخارجية والتمويل"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، ط1، مصر، 2001، ص 47.

- تجاهلت النظرية اختلافات النوعية القائمة بين المجموعة الواحدة من عناصر الإنتاج ومن الأخطاء التي تعاب عليها في قياس درجة الوفرة أو الندرة لعامل التقدم التكنولوجي.

### ثانيا: نظرية ليونتيف (لغز ليونتيف)

قام الاقتصادي "ليونتييف Leonetiv" بدراسة تجريبية سنة 1953م لمحاولة إثبات نظرية "هكشر" و"أولين" حيث استهل دراسته التطبيقية مؤكدا 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 الأخرى<sup>(1)</sup>.

وقد انتهى "ليونتييف" إلى أن الولايات المتحدة تستورد سلعا كثيفة من رأس المال بمقدار حوالي 30% أكثر من صادرتها منها، ما يعني أن الولايات المتحدة تصدر السلع كثيفة العمالة وتستورد السلع كثيفة رأس المال، وهو ما أصبح يعرف لاحقا بلغز "ليونتييف"، إلا أن ليونتيف انتهى أيضا وفي نفس السياق إلى أن تلك النتيجة لا تمثل نقسا لنظرية "هكشر" و"أولين"، وسبب ذلك أن إنتاجية العمل في الولايات المتحدة الأمريكية تصل إلى ثلاثة أمثالها في البلدان الأخرى، ويرجع ذلك إلى المهارة والتعليم المتطور، وبالتالي تكون لدى الولايات المتحدة الأمريكية وفرة في عنصر العمل بنسبة أكبر من رأس المال، وليس هناك نقدا لهذه النظرية<sup>(2)</sup>.

### ثالثا: الانتقادات الموجهة للنظرية النيوكلاسيكية

يمكن حصر الانتقادات الموجهة للنظرية النيوكلاسيكية في الآتي<sup>(3)</sup>:

- يغلب على النظرية النيوكلاسيكية الطابع السكوني فهي لا توضح ديناميكية التطور، فما يعتبر ميزة نسبية اليوم لا يمكن أن يكون كذلك في المستقبل.

<sup>(1)</sup> سامي عفيفي حاتم، "الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية"، الدار المصرية اللبنانية، ط1، مصر، 2005، ص155.

<sup>(2)</sup> رضا عبد السلام بالحاج، مرجع سبق ذكره، ص52.

<sup>(3)</sup> نور الهدى بالحاج، "اثر تحرير التجارة الخارجية على المؤشرات الاقتصادية الكلية- دراسة حالة الجزائر(2009/2000)-"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر- بسكرة، الجزائر، 2013-2014، ص28.

- 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 محليا كما قد يستورد منتج ينتجه ولكن بنفس المواصفات.
- سلم النيوكلاسيك 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 والنيوكلاسيكية ظهرت النظريات الحديثة التي تقول بأن الأسواق تعمل في ظل منافسة احتكارية وإمكانية انتقال عناصر الإنتاج.

### أولا: نظرية تشابه الأذواق (ليندر 1961)

وصاحب هذه النظرية هو الاقتصادي السويدي "ليندر Linder"، 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، محالولا 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 الأخر،

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<sup>(1)</sup>.

ومن حيث فاعلية الإنتاج التي تنمي الطلب الداخلي فتتأثر حسب "ليندر" بمجموعة من العوامل وهي<sup>(2)</sup>:

- الميزة في إمكانيات استغلال المواد الأولية.
- التنافس بين المتعاملين.
- اقتصاديات الحجم<sup>(\*)</sup> (وفورات الحجم).
- التوفر على العوامل الإنتاجية المختلفة.
- التنافس الاحتكاري.

هذه الفاعلية مرتبطة بالشرط الضروري والمتمثل في وجود طلب داخلي يخلق التبادل، وما يلاحظ على مساهمة "ليندر" هو انتقاله من ظروف الإنتاج التي كانت محل اهتمام المنظرين السابقين إلى ظروف الطلب، حيث لم يعط أهمية كبيرة لتكاليف الإنتاج بل فضل الاعتماد على ظروف الطلب لتفسير التقسيم الدولي للعمل معتمدا على السياسة التسويقية ودورها الفعال في إدراك وتنشيط حاجيات المستهلكين لخلق الطلب على المنتجات<sup>(3)</sup>.

### ثانيا: دورة حياة المنتج

قدم كل من "ريمون فيرنون وهيرش" **Raymond Vernon & Hersh** 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<sup>(4)</sup>.

<sup>(1)</sup> جمال جويدان الجمل، "التجارة الخارجية"، مركز الكتاب الأكاديمي، ط1، الأردن، 2013، ص58.

<sup>(2)</sup> نداء محمد الصوص، مرجع سبق ذكره، ص48.

<sup>(\*)</sup> اقتصاديات الحجم: تمثل انخفاض تكلفة الوحدة المنتجة التي حصلت عليها الشركة من خلال زيادة كمية الإنتاج وخصائص من خصائص العملية الإنتاجية وتمثل في أن ارتفاع عدد القطع المنتجة من سلعة ما ينتج عنه انخفاض في تكلفة إنتاج هذه القطعة.

<sup>(3)</sup> نداء محمد الصوص، مرجع سبق ذكره، ص48.

<sup>(4)</sup> فيلح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص82.

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".

وقد قسم كل من "فيرنون" و"هيرش" مراحل دورة حياة المنتج إلى <sup>(1)</sup>:

### 1- مرحلة المنتج الجديد

تعتمد هذه المرحلة على أنشطة البحوث والتطوير من أجل خلق منتج جديد، وتتوقف هذه الأنشطة على توفر بعض الشروط، من أهمها توفير سوق داخلي قادر على استيعاب المنتجات الجديدة، وفتح المجال لاستخدام أحدث الطرق والوسائل الفنية للإنتاج، بالإضافة إلى ضرورة توفر طاقة تكنولوجية.

### 2- مرحلة التطور والنمو

يتم تصدير المنتج من طرف المؤسسة المخترعة التي تحتكر إنتاج هذا المنتج، وتقوم بتصديره نحو الخارج، وفي هذه المرحلة وبمرور الوقت يزداد الطلب بوتيرة معتبرة ويصبح أكثر مرونة للأسعار، وتحاول المؤسسة المخترعة تمديد وضعية الاحتكار لنفسها.

### 3- مرحلة النضج

في هذه المرحلة تنشر تقنيات وطرق إنتاج هذا المنتج، لتبدأ فروع المؤسسة المخترعة بالخارج عملية الإنتاج، حيث يصبح هذا المنتج متوفر بكثرة وتمكن المؤسسات المنتجة من تخفيض التكاليف، أي إنتاج المنتج لا يبقى حكراً للمؤسسة المخترعة فقط.

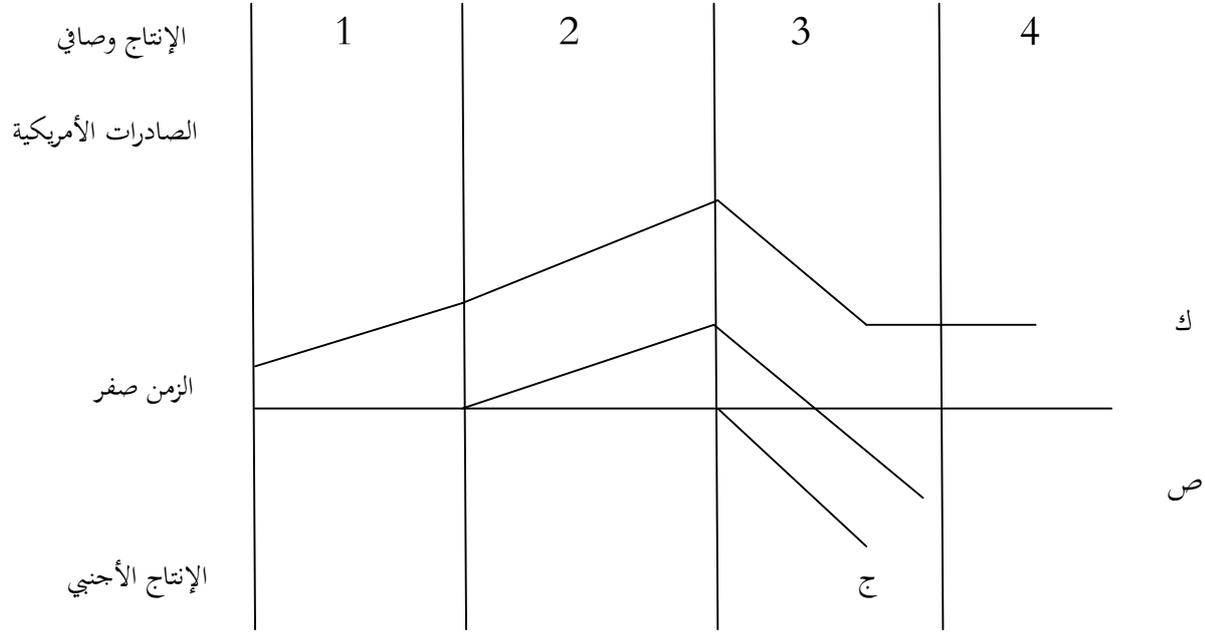
### 4- مرحلة التراجع

وهي المرحلة التي يكون فيها المنتج موحد النمط والسوق معروف بشكل جيد، حيث يصبح الإنتاج في الخارج أكثر مردودية ويتحول المنتجون في الخارج إلى منافسين حقيقيين داخل سوق البلد المخترع وذلك لتوفر اليد العاملة وبأجور منخفضة، عند ذلك تبدأ عملية استيراد البلد المخترع للمنتج ويتحول هو إلى إنتاج منتجات أخرى.

<sup>(1)</sup> سامي عفيفي حاتم، مرجع سبق ذكره، ص 92، 93.

ويمكن شرح هذا النموذج من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (01): يوضح مراحل دورة تطوير منتج جديد



المصدر: جمال جويدان الجمل، "التجارة الخارجية"، مركز الكتاب الأكاديمي، ط1، الأردن، 2013، ص48.

بحيث تمثل ك: كمية الإنتاج المحلي.

ج: كميات الإنتاج الأجنبي.

ص: صافي الصادرات المحلية من المنتج.

ويبين لنا هذا الشكل مراحل تطور المنتج حسب الترتيب الزمني الآتي<sup>(1)</sup>:

- يبدأ تطور الإنتاج وتسويقه في السوق المحلية (تزايد كمية الإنتاج المحلي)
- نجاح المنتج في السوق المحلية يجذب الطلب الأجنبي عليه مما يؤدي إلى بداية تزايد الصادرات من المنتجات (تزايد صافي الصادرات المحلية من المنتج)

<sup>(1)</sup> جمال جويدان الجمل، "التجارة الخارجية"، مرجع سبق ذكره، ص 48، 49.

- عندما تتمكن المنشآت الأجنبية من اكتساب المعرفة التكنولوجية اللازمة للإنتاج تبدأ بإنتاج السلعة (تزايد كمية الإنتاج الأجنبي) ومن ثم تسويقها في الأسواق الأجنبية مما يؤدي إلى بداية تناقص الصادرات للمنتج (تناقص صافي الصادرات المحلية من المنتج)
- تحقيق المنتجين الأجانب وفورات حجم مع توسع إنتاجهم للأسواق المحلية والخارجية لتصبح لديهم ميزة نسبية في المنتج، بالطبع فإن الفترة الزمنية للدورة قد تختلف من منتج إلى آخر، علاوة على أنه في بعض الأحيان قد تختفي المرحلة الثانية أو الثالثة، ويعتمد ذلك بشكل كبير على سرعة انتقال التكنولوجيا ومدى فعالية براءات الاختراع وعلى سرعة الطلب الأجنبي على المنتج الجديد وطبيعة وفورات الحجم المتحققة في الدول الأجنبية، ومن ناحية أخرى فإنه يمكن أن يؤدي انتشار الشركات متعددة الجنسيات إلى تعقيد أو إلغاء مثل هذه الدورة، فبالرغم من أن الابتكار يبدأ في السوق المحلية فقد تقرر الشركات متعددة الجنسيات بدء الإنتاج في فرع يقيم في دولة أجنبية، وهنا يصبح البلد المخترع مستوردا لهذا المنتج بحيث ينخفض إنتاجه ويصبح أقل من استهلاكه مما يؤدي إلى ارتفاع صادراته.

### 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<sup>(1)</sup>.

واستند تحليل الفجوة التكنولوجية على وجود<sup>(2)</sup>:

**1- فجوة الطلب:** وهي الفترة التي تفصل بين ظهور المنتج الجديد وبداية إنتاجه في الدولة موطن الابتكار، وبداية استهلاك هذه السلعة في الخارج.

<sup>(1)</sup> يونس محمود، "الاقتصاديات الدولية"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، ط1، مصر، 2009، ص84.

<sup>(2)</sup> فيلح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص87.

2- فجوة التقليد: وهي تلك الفترة الفاصلة بين بداية إنتاج المنتج الجديد في الدولة موطن الابتكار، وبداية إنتاجه في الخارج.

#### رابعاً: نظرية اقتصاديات الحجم

تشكل نظريات اقتصاديات الحجم في التجارة الخارجية تطوراً لنموذج "هكشر" 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<sup>(\*)</sup> 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 الإنتاج (نتيجة انخفاض النفقات)<sup>(1)</sup>.

#### 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 منحنى 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

<sup>(\*)</sup> قانون تناقص الغلة: هو قانون في ينص على أنه إذا تم إضافة وحدات متتالية من عنصر إنتاجي متغير إلى كمية ثابتة من عنصر آخر فإن الناتج الحدي للعنصر قد يزداد أولاً، ولكنه لا بد أن يأخذ في التناقص بعد نقطة معينة.

<sup>(1)</sup> علي عبد الفتاح أبو شرار، "الاقتصاد الدولي: نظريات وسياسات"، دار المسيرة للطباعة والنشر، ط1، الأردن، 2007، ص155.

هذه المنشآت الحفاظ على استمرارية التجديد التكنولوجي المقرونة بقدرة التمويل الذاتي الضخم الذي يكون بمثابة سد أمام المنافسة الأجنبية<sup>(1)</sup>.

---

<sup>(1)</sup> مختار علالي، "آليات تحرير التجارة الخارجية في ظل التحولات الإقليمية- حالة الجزائر-"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2014-2015، ص ص42، 43.

### 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.

#### المطلب الأول: مفهوم سياسة التجارة الخارجية

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

##### 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 معينة<sup>(1)</sup>".

وتعرف السياسة التجارية أيضاً بأنها: "مجموعة من الوسائل التي تلجأ إليها الدول للتدخل في تجارتها الخارجية، ويقصد بها تحقيق أهداف محددة ومعينة أو موقف الدول نحو العلاقات الاقتصادية التي ينشئها الأشخاص المقيمون على أرضها مع الأشخاص المقيمون في الخارج<sup>(2)</sup>".

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 الدول<sup>(3)</sup>".

<sup>(1)</sup> عبد الحميد عبد المطلب، "السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع: تحليل جزئي"، مجموعة النيل العربية، ط1، مصر، 2003، ص124.

<sup>(2)</sup> محمد جاسم منصور، "التجارة الدولية"، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن، 2013، ص125.

<sup>(3)</sup> السيد محمد أحمد السريتي، "اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق"، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، ط1، مصر، 2011، ص111.

كذلك تعتبر السياسة التجارية أنها: "تلك الإجراءات التي تتخذها أو القوانين التي تسنها الحكومة بغرض التأثير بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على حجم التبادل التجاري بينها وبين غيرها من البلدان، أو التأثير على نوعية التبادل أو اتجاهاته"<sup>(1)</sup>.

وعليه يمكن تعريف سياسة التجارة الخارجية على أنها: مجموعة القرارات والإجراءات والتشريعات التي تتخذها أي دولة، وتسند هذه التشريعات لتنظيم العلاقات الاقتصادية والتجارية لأي دولة مع باقي دول العالم، حيث أن السياسة التجارية شاملة لكل التبادل السلعي والخدمي وأسعار الصرف والاستثمار، وتتخذ هذه السياسات بهدف دفع أو إعاقه استيراد أو تصدير السلع والخدمات.

### 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

تمثل الأهداف الاقتصادية لسياسة التجارة الخارجية في النقاط التالية:

- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات: ويتم ذلك على أساس تعظيم عائدات الصادرات والموارد من العملة الأجنبية وتخفيض الطلب على الصرف الأجنبي<sup>(2)</sup>.
- حماية الصناعة الناشئة والإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية: وذلك من خلال الإجراءات التي تقوم بها السلطات لغرض إعاقه حركة الاستيراد وحماية السوق المحلي والصناعة المحلية من المؤثرات الخارجية التي تضر بالإنتاج المحلي وخصوصاً حماية الصناعة الناشئة من خلال توفير البيئة الحاضنة لنموها وتطورها، ومن بين هذه الإجراءات فرض أجور ونفقات تحكومية مرتفعة على نقل وتخزين البضائع المستوردة، والمغالاة في تقدير قيمة الواردات بالإضافة إلى فرض رسوم على عملية التفتيش<sup>(3)</sup>.

<sup>(1)</sup> يوسف مسعداوي، "دراسات في التجارة الدولية"، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، ط2، الجزائر، 2010، ص70.

<sup>(2)</sup> محمد دياب، "التجارة الدولية في عصر العولمة"، دار المنهل اللبناني، ط1، لبنان، 2010، ص297.

<sup>(3)</sup> نفس المرجع، ص297.

- حماية الاقتصاد الوطني من خطر سياسة الإغراق<sup>(1)</sup>.
- زيادة مستوى التوظيف والحد من البطالة: وذلك بفرض قيود على السلع البديلة للواردات وللحد منها ومن ثم تشجيع توجيه الاستثمارات إلى أنشطة إنتاج السلع المحلية البديلة للواردات وبالتالي تعمل على توفير مزيد من فرص العمل في مثل هذه الأنشطة والصناعة البديلة للواردات، وهذا يسهم إيجابيا في الحد من مشكلة البطالة مع مراعاة أن تكون السلع البديلة للواردات لها مزايا نسبية أو لا تتعدد كثيرا عن ذلك<sup>(1)</sup>.
- تحقيق التوازن الخارجي: فمن الأهداف العامة التي تسعى الدولة إلى تحقيقها من خلال أدوات السياسة التجارية هي زيادة الصادرات والعمل على تخفيض الواردات لأن زيادة الواردات عن الصادرات يعني أن المستهلكين المحليين يستهلكون سلعا أجنبية أكبر من استهلاك الأجنبي على السلع المحلية، وهذا يعني وجود عجز في ميزان المدفوعات، ومن هنا يتم استخدام أدوات السياسة التجارية للقضاء على العجز في الميزان التجاري وتحقيق التوازن في ميزان المدفوعات<sup>(2)</sup>، أو ما يعرف بالتوازن الخارجي، وتحقيق التوازن الخارجي يعني العمل على إصلاح العجز في ميزان المدفوعات وإعادة التوازن<sup>(2)</sup>.

## 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 والسجائر<sup>(3)</sup>.

<sup>(1)</sup> سياسة الإغراق: هي بيع السلع بسعر يقل عن تكاليف الإنتاج في الأسواق الخارجية على أن تعوض الخسارة بالبيع بسعر مرتفع في السوق المحلية وهو أحد الوسائل التي تتبعها الدولة أو المشروعات الاحتكارية للتمييز بين الأثمان السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج.

<sup>(1)</sup> محمود يونس، علي نجار، "الاقتصاد الدولي والتجارة الخارجية"، دار التعليم الجامعي، مصر، 2016، ص 158.

<sup>(2)</sup> توازن ميزان المدفوعات: يعرف بأنه الحالة التي تكون فيها المديونية مساوية للدائنية في المدفوعات المستقلة، فالتوازن في ميزان المدفوعات يربط بين طبيعة النمو المستمر في ميزان المدفوعات وطبيعة الحركة المستمرة في مكوناته، ويأتي هذا التوازن على أساس تعظيم عائدات الصادرات والموارد من العملة الأجنبية وتخفيض الطلب على الصرف الأجنبي.

<sup>(2)</sup> متولي عبد القادر، "الاقتصاد الدولي: النظرية والسياسات"، دار الفكر للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2011، ص 71، 70.

<sup>(3)</sup> محمد دياب، مرجع سبق ذكره، ص 300.

### 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 والحروب<sup>(1)</sup>.

#### المطلب الثاني: أنواع سياسة التجارة الخارجية

تنقسم سياسة التجارة الخارجية إلى نوعين أساسيين هما:

##### أولا: 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 الدولة<sup>(2)</sup>.

وظهر مبدأ الدفاع عن حرية التجارة الخارجية مع ظهور المذهب الطبيعي الذي ظهر بفرنسا بقيادة "فرانسوا كيني" **Francois Kenny** (1694-1774)، والذي يقوم على أساس عدم تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية، لكون مصالح الأفراد لا تتعارض مع بعضها البعض<sup>(3)</sup>.

ويعتمد أنصار هذا الاتجاه على عدة حجج وهي:

**1- زيادة التخصص الدولي:** تساهم حرية التجارة في زيادة التخصص الدولي، حيث كل دولة تخصص في إنتاج السلعة التي تتمتع بميزة نسبية فيها، وتقيم العمل على مدى اتساع حجم السوق الذي يتم فيه التبادل والذي

<sup>(1)</sup> عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003، ص 293.

<sup>(2)</sup> 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، ص 118.

<sup>(3)</sup> نفس المرجع، ص 119.

يشمل معظم دول العالم، وبالتالي يستخلص أنصار الحرية أن إطلاق تيارات التبادل بين الدول يجعل كل منها متخصصا في إنتاج السلع المناسبة لظروفه الطبيعية التاريخية وبتكاليف منخفضة<sup>(1)</sup>.

**2- انخفاض أسعار السلع الدولية:** تستند هذه الحجة على التخصص الدولي فكل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تتمتع فيها بمزايا نسبية ستخفض تكلفتها وبالتالي أسعارها داخليا وخارجيا، فالسلع التي لا يمكن إنتاجها في الداخل إلا بنفقات مرتفعة تقوم الدولة باستيرادها من الخارج من الدول المتخصصة في إنتاجها بأسعار منخفضة، مما يحقق للدولة وفرة وزيادة في دخلها الحقيقي فيعود ذلك بالمنفعة على المستهلك والمنتج الذي يمكنه التوسع في إنتاجه فينتفع بمزايا التخصص انتفاعا كاملا، وينتج عن ذلك استغلال الموارد في العالم على أفضل وجه<sup>(2)</sup>.

**3- الحد من الاحتكارات الدولية:** تساعد حرية التجارة على الحد من الاحتكارات الدولية أو تقلل من إمكانية انتشارها، ويستندون في ذلك على أساس أن الكثير من الاقتصاديات في مختلف الدول لا تصل فيها المشروعات إلى الحجم الأمثل للمشروع، وبالتالي لا تستطيع تخفيض تكاليف الإنتاج إلى أقصى حد ممكن<sup>(3)</sup>.

**4- زيادة حجم الإنتاج:** يرى أنصار الحرية التجارية أنه لو سادت التجارة الحرة بين الدول لساعد ذلك على الوصول إلى مشروعات اقتصادية في دول صغيرة عن طريق الوصول إلى حجمها الأمثل، بسبب ضعف الطلب المحلي على السلع التي تنتجها، وفي نفس الوقت لا تستطيع أن تقلل من تكاليف الإنتاج ولا يكون أمامها إلا أن تنهي نشاطها وقيامها بالتصدير وتصريف منتجاتها مما يضمن بقاءها في السوق الداخلي بالإضافة إلى أسواق خارجية جديدة<sup>(4)</sup>.

<sup>(1)</sup> عادل أحمد حشيش، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، الدار الجامعية الجديدة، ط1، مصر، 2004، ص215.

<sup>(2)</sup> عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص246.

<sup>(3)</sup> عادل أحمد حشيش، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، مرجع سبق ذكره، ص218.

<sup>(4)</sup> نفس المرجع، ص219.

ثانيا: 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 نوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية<sup>(1)</sup>.

ويعتمد أنصار هذا الاتجاه على عدة حجج هي:

**1- حماية الصناعات الناشئة:** مضمونها أن نفقات أي صناعة في مراحلها الأولى تكون مرتفعة ومن ثم يجب حمايتها حتى تزدهر وتنمو وتنخفض نفقات صناعتها، وتتمتع الدولة ذاتها بمزايا التصنيع وعندئذ يمكن للدولة إزالة الحماية عندها دون تعرضها لضرر، والذي يشجع الدولة على نمو صناعتها المحلية هو فرض قيود على الواردات الأجنبية المماثلة لها، مما يؤدي إلى ارتفاع سعر السلع المستوردة وبذلك تستطيع الصناعة الناشئة تسويق منتجاتها بضمن يغطي تكاليفها حتى تتمكن من النمو وإيجاد سوق لإنتاجها<sup>(2)</sup>.

**2- زيادة فرص العمل واجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية:** تعمل سياسة تقييد التجارة الخارجية على تشجيع الشركات الأجنبية لإنشاء فروع لها في الداخل لتجنب عدد الرسوم الجمركية المفروضة، فإذا كان بلد ما في حاجة إلى رؤوس الأموال لتنمية صناعة ما فمن الممكن أن يفرض الحماية لهذه الصناعة لتشجيع الاستثمار الأجنبي فيها، فالحماية الجمركية تؤدي إلى رفع أسعار منتجات هذه الصناعة في الداخل وبالتالي رفع معدل الربح الاستثماري في هذه الصناعة، ويترتب على ذلك إغراء رأس المال الأجنبي واستجاباته للاستثمار في هذا الفرع من الإنتاج الوطني لكي يستفيد من معدل الربح المرتفع، وعلى ذلك فالحماية تزيد من الثروة الوطنية من ثم الدخل الوطني.

كما تعمل أيضا سياسة التقييد على زيادة نسب العمالة مما يؤدي إلى تقليل البطالة، وذلك لأن فرض التقييد يزيد من الطلب على المنتجات المحلية، وبالتالي زيادة الطلب على الأيدي العاملة نظرا للضغط الذي يقع على الصناعات لتلبية الطلب عن طريق توسيع عملياتها الإنتاجية<sup>(3)</sup>.

<sup>(1)</sup> سهير محمد السيد حسن، محمد محمد البناء، "الاتجاهات الحديثة في السياسات التجارية"، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2005، ص 133.

<sup>(2)</sup> السيد محمد أحمد السريني، "اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق"، مرجع سبق ذكره، ص 162.

<sup>(3)</sup> جاسم محمد منصور، مرجع سبق ذكره، ص 127.

**3- تنوع الإنتاج وتحقيق الاستقرار الاقتصادي:** إن التخصص في إنتاج وتصدير سلعة أو عدد قليل من السلع التي تتمتع بمميزات نسبية واستيراد معظم الاحتياجات من البلدان الأخرى يترك الاقتصاد الوطني عرضة للهزات الشديدة في ظروف الكساد الدولي والحروب، كما أن التخصص وفق المزايا النسبية إذا ما تم في الإنتاج الأولي قد لا يتيح فرصة لنمو الناتج الوطني بنفس المعدلات التي يتيحها التخصص فيالصناعة، وبالتالي فإن هذه الحجة تقوم على أساس أن تنوع الاقتصاد الوطني وعدم تخصصه في ناحية واحدة من نواحي الإنتاج يعتبر ضمانا لأخطار الهزات الاقتصادية العنيفة التي قد تزعزع مركز الدولة المالي<sup>(1)</sup>.

**4- الحصول على إيرادات ومواجهة العجز في ميزان المدفوعات:** حيث تلجأ الكثير من الدول وخصوصا النامية أو التي تعاني من العجز في ميزان المدفوعات إلى تطبيق سياسة الحماية للحصول على إيرادات للخرينة من خلال فرض رسوم جمركية مرتفعة على واردات بعض السلع<sup>(2)</sup>.

#### المطلب الثالث: أدوات سياسة التجارة الخارجية

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

#### أولاً: الوسائل السعرية

وهي التي تؤثر على تيار التبادل الخارجي عن طريق التأثير في أسعار الصادرات والواردات، وتشمل<sup>(3)</sup>:

**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 على الرسوم المفروضة على الواردات، وتعتبر أكثر النظم إتباعاً وأهم وسيلة تتخذ لحماية الصناعة والمنتجات المحلية وموازنة الميزان التجاري<sup>(4)</sup>.

<sup>(1)</sup> عبد الرحمان يسري أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 129.

<sup>(2)</sup> جاسم محمد منصور، مرجع سبق ذكره، ص 128.

<sup>(3)</sup> عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 256.

<sup>(4)</sup> صبحي تادرس قريضة، محمد يونس، "مقدمة في الاقتصاد"، دار النهضة العربية للنشر والطباعة والتوزيع، لبنان، 1984، ص 413.

ويمكن التمييز بين نوعين من الضرائب والرسوم الجمركية أولها الرسوم الجمركية على أساس كيفية تقديرها، ورسوم جمركية على أساس الهدف من فرضها:

أ- على أساس كيفية تقديرها: توجد على هذا الأساس أربعة رسوم جمركية والتي تتمثل في<sup>(1)</sup>:

- الرسوم القيمة: تفرض على أساس نسبة مئوية من قيمة الواردات، حيث تفرض بنسبة ثابتة على جميع السلع المستوردة دون تمييز.
- الرسوم النوعية: تفرض على أساس عدد أو وزن أو كيل السلعة المستوردة حيث يمكن ترجمة الرسم إلى قيمة.
- الرسوم المركبة: تتكون هذه الرسوم من الرسوم النوعية والرسوم القيمة، حيث تفرض كنسب مئوية على القيمة الإجمالية للسلعة المستوردة، وهي رسوم لغرض التمييز بين أنواع السلعة الواحدة.
- الرسوم الاسمية: وهدفها هو إبقاء أسعار السلع شبه ثابتة، فإذا ارتفعت أسعار السلع في الأسواق الخارجية، خفض الرسم، أما إذا انخفضت أثمانها في الخارج رفع الرسم.

ب- على أساس الهدف من فرضها: ونميز هنا بين نوعين من الرسوم وهي<sup>(2)</sup>:

- الرسوم المالية: تفرض بغرض توفير موارد مالية لخزينة الدولة.
  - الرسوم الحمائية: تفرض بغرض الحد من المنافسة الخارجية.
- 2- الإعانات: هي وسيلة تسعى من خلالها السلطات الاقتصادية إلى التأثير في الأسعار التي تباع فيها السلعة محليا ودوليا من خلال تقليل تكلفتها الحدية<sup>(\*)</sup> 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 الدولية<sup>(3)</sup>.

3- الإغراق: هو انتهاج الدولة تنظيما احتكاريا 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

(1) عبد الرشيد بن ديب، مرجع سبق ذكره، ص 129-131.

(2) عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 247.

(\*) التكلفة الحدية: هي التغير في التكلفة الكلية نتيجة تغير الكمية المنتجة بوحدة واحدة، أي أنها تكلفة إنتاج وحدة واحدة إضافية، بصورة عامة التكلفة الحدية في كل مستوى من مستويات الإنتاج تشمل أي تكاليف إضافية مطلوبة لإنتاج الوحدة الإضافية.

(3) هجير عدنان زكي أمين، "الاقتصاد الدولي: النظرية والتطبيقات"، إثناء للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2010، ص 154.

منخفضة عما تباع به تلك المنتجات في الدولة المنتجة، فالدول التي تدعم صادراتها تتهم دولياً بالإغراق حيث تلجأ إلى التخلص من منتجاتها ببيعها في السوق الخارجية بأسعار منخفضة دون مرر كاف لها<sup>(1)</sup>.

ونميز بين ثلاثة حالات للإغراق هي<sup>(2)</sup>:

- **الإغراق الطارئ**: تلجأ إليه الدولة عندما يحصل فائض لديها في سلعة معينة فتقوم بتسويقها في الخارج بدلاً من إتلافها وتحمل خسارة عالية.
- **الإغراق قصير الأجل**: يتم بغية تحقيق أهداف محددة من قبل الدولة المصدرة مثل تخفيض الأسعار في الأسواق الخارجية بهدف المحافظة على الوضع التنافسي.
- **الإغراق الدائم أو المستمر**: هو نوع من الإغراق يفترض وجود احتكار في السوق المحلية.

**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 بالعملة الأجنبية ورفعاً للأثمان الخارجية مقومة بالعملة الوطنية<sup>(3)</sup>.

### 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 لانتهاج 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 الغموض<sup>(4)</sup>.

<sup>(1)</sup> عادل أحمد حشيش، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، مرجع سبق ذكره، ص 261.

<sup>(2)</sup> عطاء الله علي الزبون، "التجارة الخارجية"، دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2015، ص 57.

<sup>(3)</sup> نفس المرجع، ص 68.

<sup>(4)</sup> زينب حسن عوض الله، "الاقتصاد الدولي: نظرة عامة على بعض القضايا"، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999، ص 306.

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 الحصص<sup>(1)</sup>.

### ثالثا: الوسائل التنظيمية

وهي التي تتعلق بنظم الهيكل الذي تتحقق في داخله المبادلات الدولية وتشمل ما يلي<sup>(2)</sup>:

1- المعاهدات التجارية: وهي اتفاق تعقده الدولة مع دولة أخرى من خلال وزارتها الخارجية الدبلوماسية، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينهما تنظيما عاما.

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 وتقيّد 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 تعاقد في موجه 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.

<sup>(1)</sup> نفس المرجع، ص 307.

<sup>(2)</sup> جاسم محمد منصور، مرجع سبق ذكره، ص 182.

ونميز بين نوعين من وسائل المنع أو الحظر<sup>(1)</sup>:

**1- الحظر الكلي:** هو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها وبين الخارج ومعنى ذلك أن الدولة تريد أن تحقق الاكتفاء الذاتي.

**2- الحظر الجزئي:** هو أن تمنع الدولة التبادل التجاري بالنسبة لبعض الدول أو بعض السلع، وكثيرا ما تتبع هذه السياسة في أوقات الحروب إذ نجد الدول تمنع التعامل مع رعايا الدول المعادية.

---

<sup>(1)</sup> عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 243، 244.

## خلاصة:

تلعب التجارة الخارجية دورا حيويا لاقتصاد أي دولة، وذلك لما توفره من تداول مستمر للسلع والمنتجات ورؤوس الأموال بين المتعاملين الاقتصاديين داخل الدولة وخارجها، وقد جاءت عدة نظريات مفسرة لها حيث تراوحت بين أنسب قيام التجارة الخارجية بين الدول قد يعود إلى اختلاف التكاليف المطلقة في إنتاج السلع أو بسبب اختلاف التكاليف النسبية وهو ما أقرته نظرية الكلاسيكيين، أو قد يرجع إلى الميزة النسبية للتطور في المعاملات الاقتصادية أو بسبب تماثل الأذواق لدى المستهلكين أيضا وهذا كان حسب النظرية النيوكلاسيكية، أما النظرية الحديثة فتزى أن أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول هو أن هذه الأخيرة تعمل في ظل منافسة احتكارية.

أما بالنسبة لتسيير وتنظيم التجارة الخارجية فتعتمد كل دولة على مجموعة من الأساليب والسياسات التي تختلف من دولة إلى أخرى، فمنها من تقوم بتقييد تجارتها ومنها من تقوم بتحريرها وكل دولة تقوم بذلك حسب طبيعة الأوضاع الاقتصادية بها.

الفصل الأول: ماهية التجارة

الخارجية

تمهيد:

يعتبر تمويل التجارة الخارجية أحد الانشغالات الرئيسية لأي دولة، وخاصة في الوقت الذي صارت فيه التجارة الخارجية همزة وصل بين البلدان والركيزة الأساسية لكل اقتصاد وأداة فعالة لزيادة رصيد الدولة من العملة الصعبة، لذلك تسعى الدول إلى توفير التمويل اللازم لضمان استمرارها.

كما أنه ونظرا لأهمية التجارة الخارجية لا تزال الدراسات والأبحاث مستمرة ومتواصلة لترقيتها وتطويرها، بهدف تحسينها وإيجاد طرق وأساليب مساعدة للتقليل من المخاطر التي تواجه المتعاملين الاقتصاديين الدوليين أثناء قيامهم بعمليات التصدير والاستيراد.

ولاشك أن للمؤسسات المالية وخاصة البنوك التجارية دورا هاما في تسهيل وتحسين التبادل التجاري الدولي والتقليل من مخاطره، حيث طورت في أساليب ووسائل تسييرها لكي تتم من خلالها تمويل مختلف المعاملات التي تتم في إطار التجارة الخارجية.

وبناء على ما تقدم قسمنا هذا الفصل إلى:

المبحث الأول: آليات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية.

المبحث الثاني: آليات التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية.

المبحث الثالث: معاملات 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 عليها<sup>(1)</sup>".

والملاحظ من هذا التعريف أن العلاقة التي تنجم عن فتح اعتماد مستندي تربط بين أربعة أطراف هم<sup>(2)</sup>:

- 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.

كما يعرف الاعتماد المستندي على أنه: "تقنية تسهل مبادلات التجارة الدولية حيث تقوم بتسوية الالتزام الذي على عاتق المستورد مقابل حصوله على وثائق شحن البضاعة محل العقد، بعد التأكد من أن الوثائق مطابقة لشكل ومضمون العقد وذلك من طرف البنك المستورد، هذا الأخير يحول مبلغ الصفقة إلى بنك المصدر،

<sup>(1)</sup> الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك: دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع إشارة إلى التجربة الجزائرية"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010، ص 117.

<sup>(2)</sup> نفس المرجع، ص 117.

ويتم الدفع للمستفيد بناء لتوفر الشروط أما إجراء التسديد أو إلغائه فيكون في حالة عدم التطابق الكلي أو الجزئي للمواصفات المنصوص عليها في العقد<sup>(1)</sup>.

كما يعرف أيضا على أنه: "أداة لتمويل عملية تجارية أو أداء خدمات بين أطراف مختلفة، ويعتبر ترتيبا مصرفيا 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 الاعتماد<sup>(2)</sup>".

ويعرف أيضا على أنه: تعهد مستقل ملزم-في حالة الاعتماد القطعي- يصدر عن البنك (البنك المصدر) بناء على طلب أحد عملائه (العميل الأمر) لصالح شخص ثالث (المستفيد)، يتضمن التزاما من البنك بأن يدفع للمستفيد أو يتعهد بالدفع المؤجل أو يقبل سحبوات المستفيد أو يخصم سحب المستفيد، وذلك مقابل تقديم المستندات المحددة في الخطاب، وعلى أساس المستندات وحدها إذا ما قدمت هذه المستندات في مدة صلاحية الاعتماد وأن هذا التعهد مضمون بحيازة المستندات الممثلة لبضاعة منقولة أو معدة للنقل<sup>(3)</sup>.

وعلى العموم فالاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب صادر من بنك يسمى المصدر بناء على طلب المشتري مقدم الطلب أو الأمر لصالح البائع المستفيد، ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد، وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقدا أو بقبول كمبيالة.

## 2- خصائص ومزايا الاعتماد المستندي

من خلال ما تقدم من تعاريف يمكن حصر أهم خصائص الاعتماد المستندي في الآتي<sup>(4)</sup>:

<sup>(1)</sup> عبد الحق بوعتروس، "مسؤولية بنك فتح الاعتماد عن عدم مطابقة البضاعة للمواصفات المذكورة في عقد الاعتماد المستندي"، الملتقى الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة، جامعة جيجل، الجزائر، جوان 2005.

<sup>(2)</sup> فيصل محمود مصطفى النيمات، "مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي"، دار وائل للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2005، ص20.

<sup>(3)</sup> نفس المرجع، ص 24.

<sup>(4)</sup> مازن عبد العزيز فاعور، "الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي في ظل القواعد والأعراف الدولية والتشريع الداخلي"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006، ص ص 24-26.

- **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 نهائي 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؛
  - 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.
  - 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 أنه<sup>(1)</sup>:
- 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.
- البائع لا يضطر إلى بذل الجهد والوقت للاستعلام عن المركز المالي والتجاري للمشتري، لأنه مطمئن على حقه بموجب الاعتماد.
- التقليل من سلبيات 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.

<sup>(1)</sup> فيصل محمود مصطفى النعيمات، مرجع سبق ذكره، صص 29، 30.

- 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

للاعتداع المستندي عدة أنواع يمكن توضيحها في الآتي:

#### 1- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر: يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد (أي مدى التزام البنوك بها) إلى ما يلي<sup>(1)</sup>:

- **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.
- **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،

<sup>(1)</sup> محسن شفيق، "الوسيط في القانون التجاري"، الدار الجامعية، مصر، 1968، ص 110.

ونظرا لكون هذا النوع من الاعتمادات يقدم ضمانات قوية، فهو يعتبر من بين الآليات الشائعة الاستعمال<sup>(1)</sup>.

2- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل: ويمكن تقسيمها إلى قسمين هما<sup>(2)</sup>:

- الاعتماد المستندي غير المعزز: بموجبه يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أحل 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 وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

3- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد: يمكن تقسيمه إلى الأنواع التالية وهي<sup>(3)</sup>:

- 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 تقديم 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 تقديم 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 كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.

<sup>(1)</sup> علي البارودي، "العقود وعمليات البنوك التجارية"، دار المطبوعات الجامعية، ط1، مصر، 2001، ص377.

<sup>(2)</sup> سعيد عبد العزيز عثمان، "الاعتمادات المستندية"، الدار الجامعية، لبنان، 2005، ص27.

<sup>(3)</sup> أحمد غنيم، "الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي: أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية"، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، ط7، مصر، 2003، ص115.

- **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 إلى<sup>(1)</sup>:

- **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 تمويلاً 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:** وتقسّم إلى ثلاثة أقسام هي<sup>(2)</sup>:

- **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

<sup>(1)</sup> جواد شوقي ناجي، "إدارة الأعمال المصرفية الدولية"، الأهلية للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2002، ص ص79-81.

<sup>(2)</sup> مازن عبد العزيز فاعور، مرجع سبق ذكره، ص ص36-38.

التحويل بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسلمه للمستفيد الثاني.

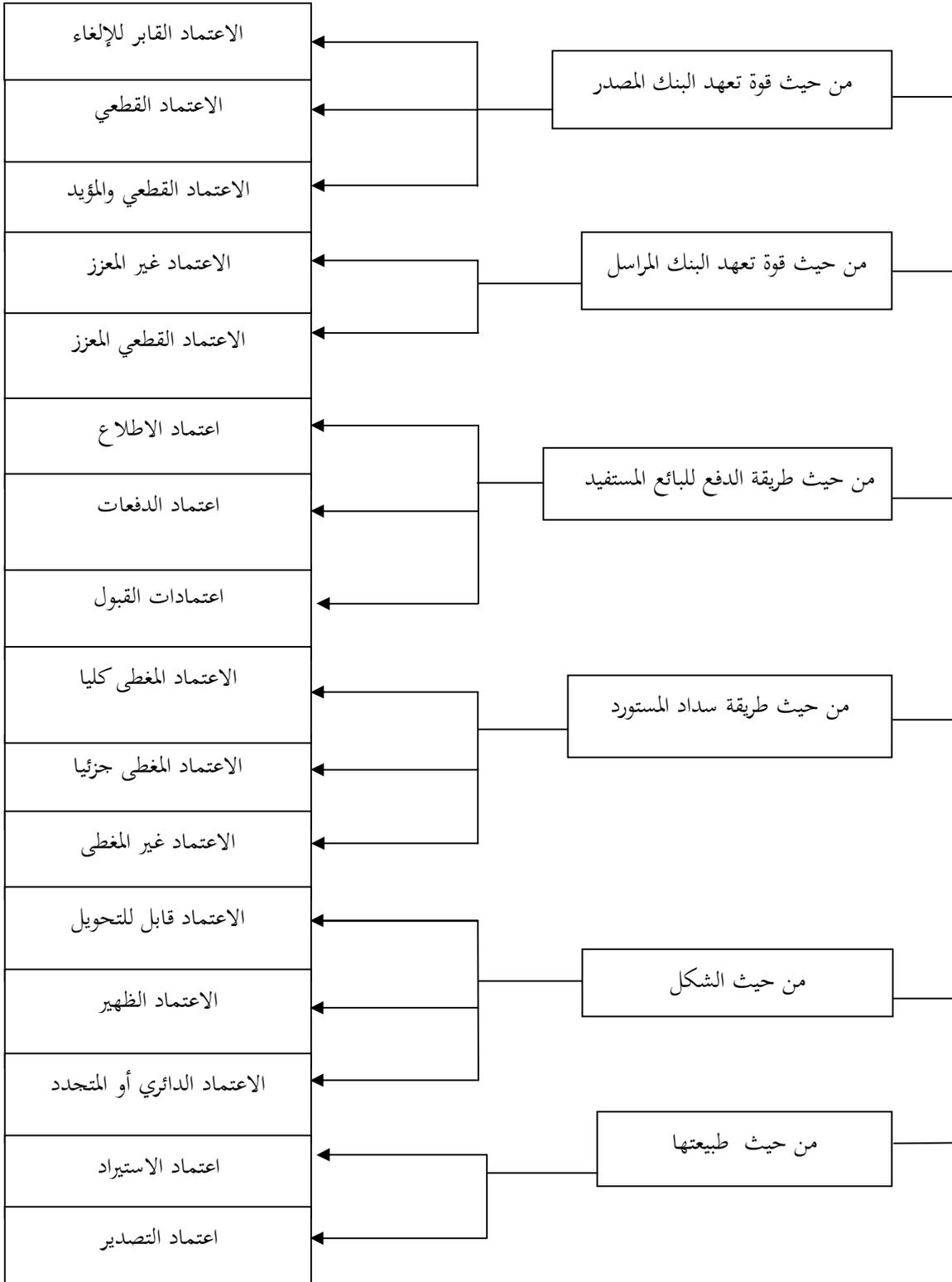
- **الاعتماد الظهيري:** أو يسمى بالاعتماد مقابل اعتماد آخر يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا وليس منتجا للبضاعة كأن يكون مثلا وكيلًا للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له.
- **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: وتقسم إلى صنفين أساسيين هما<sup>(1)</sup>:

- **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.

<sup>(1)</sup> جواد شوقي ناجي، مرجع سبق ذكره، ص 87.

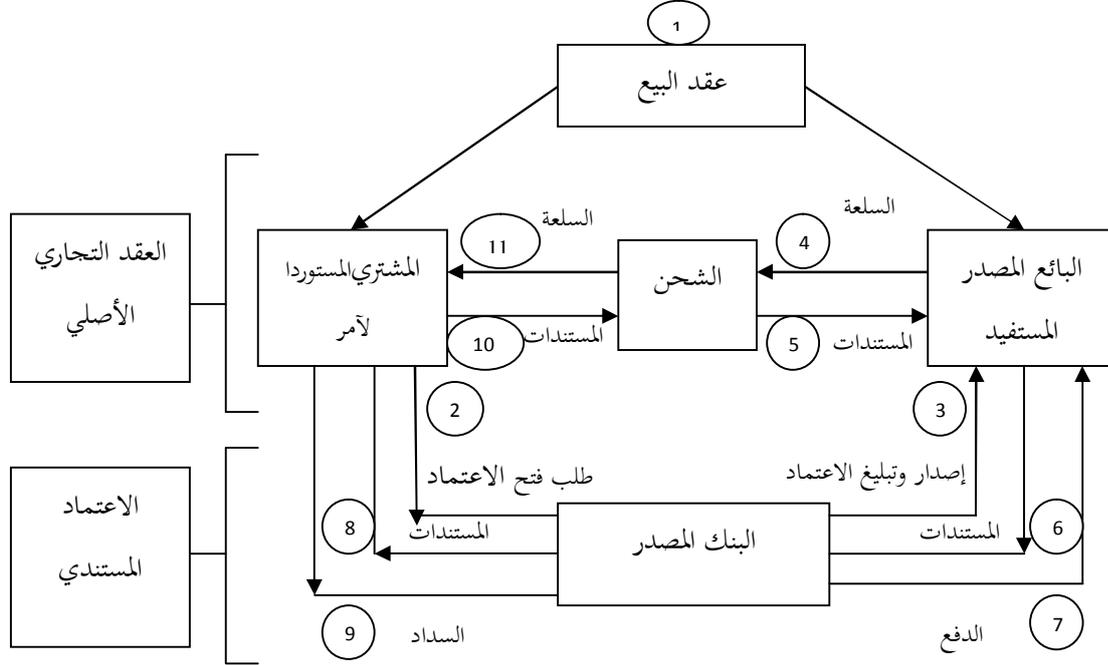
ويمكن حصر أنواع الاعتمادات المستندية في المخطط التالي:



المصدر: من إعداد الطالبتين

ثالثا: مراحل سير عملية الاعتماد المستندي

شكل رقم (02): يوضح سير عملية الاعتماد المستندي.



المصدر: عبد الحميد كحل الراس، "دور البنوك في تمويل التجارة الإلكترونية"، منتدى السرنبيت الاقتصادي، الموقع الإلكتروني:

<http://www.sarambite.info/site/electrobib/lis/lis74.zip,c-le:11/01/2018,18:24>

يمكن شرح مراحل سير عملية الاعتماد المستندي في النقاط التالية<sup>(1)</sup>:

- (1): إبرام عقد تجاري بين المصدر والمستوردا.
- (2): يطلب المستوردا من بنكه فتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر.
- (3): افتتاح الاعتماد المستندي من طرف بنك المستوردا 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.

<sup>(1)</sup> عبد الحميد كحل الراس، "دور البنوك في تمويل التجارة الإلكترونية"، منتدى السرنبيت الاقتصادي، الموقع الإلكتروني:

<http://www.sarambite.info/site/electrobib/lis/lis74.zip,c-le:11/02/2018,14:37>

(7): بعد فحص بنك المصدر للوثائق بدقة يقوم بإرسالها هو الآخر لبنك المستورد.

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

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

(10): عند استلام بنك المستورد أمر التحويل لبنكه 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 لاحق<sup>(1)</sup>".

كما يعرف على أنه: "آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثلها، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثلها مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة<sup>(2)</sup>".

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.

(1) أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص 152.

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

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.

ونلاحظ من الصيغة السابقة في التحصيل المستندي أن التنفيذ النهائي للعملية المالية يتم وفق صيغتين<sup>(1)</sup>:

– **المستندات مقابل الدفع:** في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات ولكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ 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، وهي<sup>(2)</sup>:

– **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.

<sup>(1)</sup> نفس المرجع، ص 120.

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

2- أهميته

للتحصيل المستندي أهمية بالنسبة للمصدر والمستورد حيث يلجأ لاستخدام هذه الطريقة للدفع في ظل ظروف مختلفة وللاستفادة من مزايا عديدة لعل من أهمها<sup>(1)</sup>:

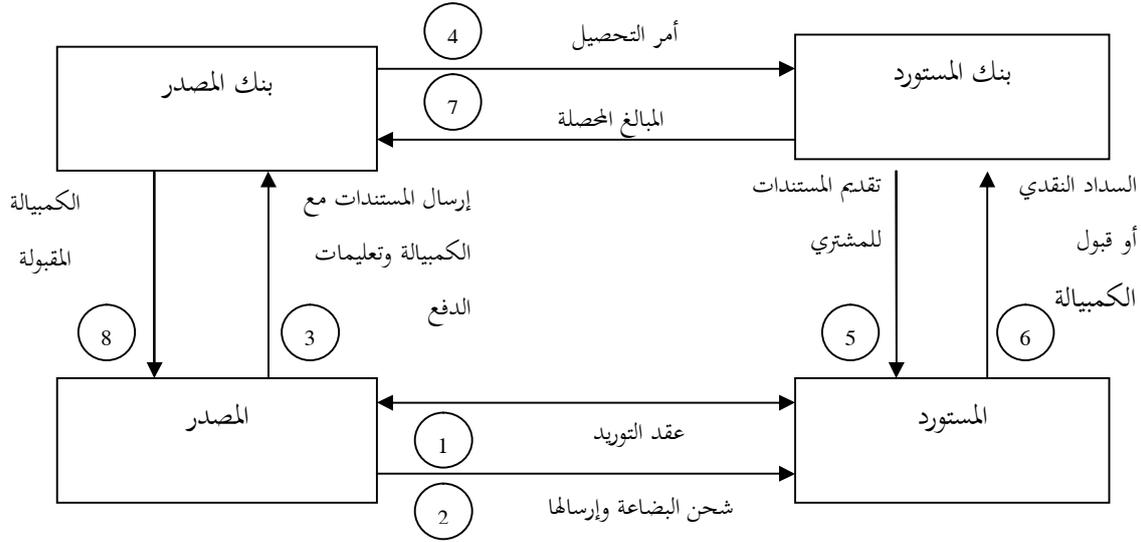
- الظروف التي يواجه فيها المستورد قيود ائتمانية من خلال البنوك التي يتعامل معها ومن بين هذه الظروف عدم كفاية الحدود الائتمانية الممنوحة له مقارنة بحجم نشاطه الاستيرادي وذلك في ظل تقلبات حجم هذا النشاط خلال فترات سريان التسهيلات الائتمانية.
- توافر درجات عالية من الثقة بين المستورد ومورديه.
- توافر خبرات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

من خلال الشكل أدناه يمكن تلخيص سير عملية التحصيل المستندي كما يلي:

<sup>(1)</sup> أحمد مأمون، "التعاملات البنكية في عصر العولمة"، دار الباروني للنشر والتوزيع، الأردن، 2014، ص 92-96.

شكل رقم (03): يوضح سير عملية التحصيل المستندي.



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

شرح سير عملية التحصيل المستندي<sup>(1)</sup>:

- (1): بعد إبرام العقد بين المصدر والمستورد، 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:

<sup>(1)</sup> ناصر سليمان، "التقنيات البنكية وعمليات الائتمان"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص 109.

أولاً: بالنسبة للأطراف والبنوك، تتمثل في<sup>(1)</sup>:

### 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.

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

<sup>(1)</sup> عثمان سعيد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 75.

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 المستندات<sup>(1)</sup>.

**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 المستندي<sup>(2)</sup>.

ثالثا: من حيث التكاليف ووقت التسديد والمخاطر المتوقعة، تتمثل في:

### 1- من حيث التكاليف

- بالنسبة للمبلغ: في الاعتماد المستندي يكون محدد بمبلغ معين أما في التحصيل المستندي يكون ملائم مع أي مبلغ.
- بالنسبة للمصاريف: في الاعتماد المستندي يكون نسبيا مرتفع إذا كان المبلغ أقل أما في التحصيل المستندي يكون أقل تكلفة.
- بالنسبة لقيمة المستندات وحجمها: في الاعتماد المستندي عبارة عن ملف كامل يحتوي عدة مستندات وإجراءات، أما التحصيل المستندي فيتكون من مستندات قد تكون مالية متمثلة في مستند واحد أو تجارية لا يصل عددها ذلك العدد المفروض في الاعتماد المستندي، أيضا في الاعتماد المستندي تكون مطابقة المستندات من طرف البنوك حسب ما هو منصوص عليه في خطاب الاعتماد المستندي وتكون قيمة المستندات ذات أهمية بالنسبة للمشتري، أما في التحصيل المستندي لا يوجد أي فحص من طرف البنوك ويكون تقدير المستندات من طرف المشتري<sup>(3)</sup>.

<sup>(1)</sup> 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، ص104.

<sup>(2)</sup> بحجة دائمة 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.

<sup>(3)</sup> أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص167.

## 2- من حيث وقت التسديد

- بالنسبة للاعتماد المستندي: يستطيع المستفيد الحصول على قيمة البضاعة التي قام بتصديرها فور تقديمه لمستندات شحن تكون مطابقة لشروط فتح الاعتماد، بل حتى إذا أفلس المستورد أو توفي فإن حق البائع لا يذهب سدى، لأن الالتزام بالوفاء يكون على عاتق البنك فاتح الاعتماد وليس على عاتق المستورد.
- بالنسبة للتحصيل المستندي: يكون هناك احتمال تأخر المصدر في استلام مبلغ الصفقة وخاصة في حالة تأخر وصول البضاعة إلى المستورد ليس هذا فقط، بل يمكن أن يمتنع المصدر من الحصول على حقه في ثمن البضاعة بسبب بعض المخاطر التي يتعرض لها المستورد المتمثلة في رفض التسديد أو عدم قبول السفينة من طرف المستورد، والبنوك لا دخل لها لأن دورها يقتصر في تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها فقط<sup>(1)</sup>.

## 3- من حيث المخاطر المتوقعة

- بالنسبة للاعتماد المستندي: تكون تغطية خطر عدم الدفع جيدة إلى ممتازة حسب نوع الاعتماد إذا كان مبلغ أو معزز، أيضا في الاعتماد المستندي المصدر نادرا ما يتعرض للأخطار لأن الاعتماد المستندي لا يعتبر أداة قرض فقط، وإنما يعتبر كذلك أداة ضمان بواسطة البنك الذي يضمن حق المصدر في حصوله على ثمن البضاعة التي يتدخل البنك لدفع قيمتها حتى وإن كان هناك انخفاض في سعر الصرف<sup>(2)</sup>.
- بالنسبة للتحصيل المستندي: تكون تغطية خطر عدم الدفع تغطية متوسطة، أيضا من بين المخاطر التي يتعرض لها المصدر هو رفض المشتري التوقيع على قيمة السفينة المحررة من طرف المصدر لأسباب تعود إلى إعساره أو سوء النية أو التخلي عن البيع، والتي تضطر البائع لإعادة البضاعة إلى بلده بسبب تحقق خطر عدم الدفع، بل تضاف غرامات ومصاريف أخرى المتمثلة في عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين أو تأمين، بالإضافة إلى أنه قد يكون بلد المستورد يمنع دخول البضائع المرسله إلى هذا البلد، سواء أنها من البضائع الممنوع استيرادها ودخولها أو التحديد الكمي لكمية السلعة التي تدخل دولة المشتري، وهذا ما يؤدي إلى الخسارة الفادحة للبائع كون المشتري لا يدفع الثمن<sup>(3)</sup>.

(1) نجمة دائمة علودة، مرجع سبق ذكره، ص 102، 103.

(2) عبد القادر شاعة، مرجع سبق ذكره، ص 105.

(3) أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص 168.

### 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 طلبات 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 التسبيقات التي يقبضها المصدر عند توقيع العقد أو خلال فترة الإنتاج أو إعداد الخدمات لا تغطي عادة إلا جزء من نفقات إنجاز العقد، مما يؤثر سلباً على خزينة المصدر، حيث تمكن هذه الآلية من تغطية هذه الآثار<sup>(1)</sup>.

#### 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 تسبيقات بالعملة الصعبة<sup>(2)</sup>.

#### 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

<sup>(1)</sup> philippeguersualt et stephanepriami, " les opérations bancaires à l'international", banque éditeur, paris, p181.

<sup>(2)</sup> 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، ص60.

طريق كميالة محررة بالعملة الصعبة والتي تتمثل في قيمة البضاعة المصدرة، وتسمى أيضا بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنوك في حالة نقص سيولة الصندوق<sup>(1)</sup>.

وهناك عدة شروط يضعها البنك قبل الشروع في إبرام عقد خاص بهذا النوع من التمويل والمتمثلة في<sup>(2)</sup>:

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

#### رابعاً: التسيقات بالعملة الصعبة

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير أن تطلب من البنك القيام بتسيقات بالعملة الصعبة، وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسيق 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 التسيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة، أما إذا كان التسيق يتم بواسطة عملة صعبة غير تلك التي يقوم الزبون الأجنبي بتسوية دينه بها فعلى المؤسسة المصدرة عند تغذية خزينتها أن تتخذ احتياطاتها، وأن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق.

وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد، ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسيقات ما لم تقم المؤسسات بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى

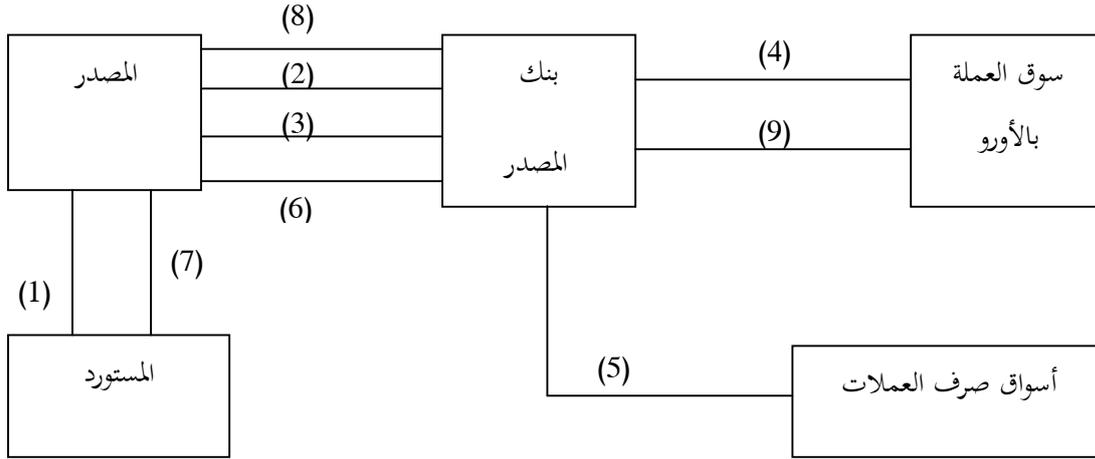
<sup>(1)</sup> الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 114.

<sup>(2)</sup> رشيد شلاي، مرجع سبق ذكره، ص 60.

الزبون الأجنبي، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة وخاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير<sup>(1)</sup>.

ويمكن شرح العملية من خلال المخطط التالي:

الشكل رقم (04): يوضح إجراءات عملية التسبيقات بالعملة الصعبة.



Source: Sylvie graumamn-yetton-guide pratique de commerce inter, Edition lites, 1997, p152.

من خلال الشكل يمكن توضيح إجراءات عملية التسبيقات بالعملة الصعبة في الأتي:

- (1): عقد تجاري يربط المصدر والمستورد.
- (2): طلب المصدر تسبيق بالعملة الصعبة من بنكه.
- (3): موافقة البنك على منح التسبيق 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.

<sup>(1)</sup> نفس المرجع، ص82.

(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، وتبعاً لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد، ولكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبياً قد تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير، وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقاً من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر<sup>(1)</sup>.

وقد نشأ هذا النظام في إنجلترا منذ أوائل القرن التاسع، وانتشر بين تجار المنسوجات البريطانيين الذين كان لهم نشاط كبير في التعامل مع الولايات المتحدة الأمريكية، وما لبث أن امتد إلى صناعة الجلود ثم انتشر بعد ذلك ليشمل العديد من الصناعات الاستهلاكية الأخرى<sup>(2)</sup>.

### 1- تعريف عقد تحويل الفاتورة

يقصد بشراء الحقوق التجارية أو "الفاكتورينغ" 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 "الفاكتور"<sup>(3)</sup>.

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

<sup>(2)</sup> علي جمال الدين عوض، "الاعتمادات المصرفية وضماناتها"، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، مصر، 1994، ص 117.

<sup>(3)</sup> الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 115.

إذن عقد تحويل الفاتورة هو بيع مجموعة من الفواتير المتمثلة في حقوقها على زبائنها للمؤسسة المتخصصة التي تعمل على استرداد هذه الحقوق وضمان نهايتها 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 التالية<sup>(1)</sup>:

- يسمح للمؤسسات من تحسين خزيرتها ووضعيتها المالية وذلك بالتحصيل الآني لدين لم يكن أجل 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 وهم<sup>(2)</sup>:

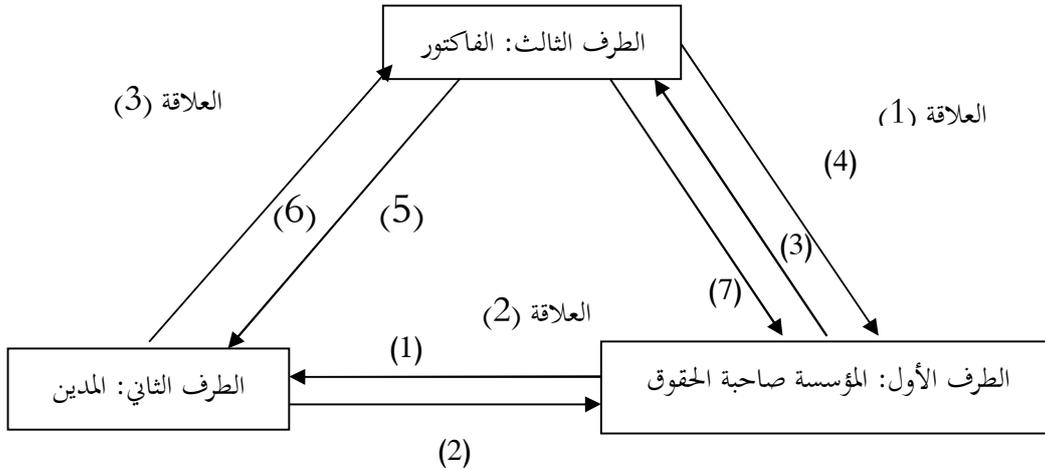
- **الطرف الأول:** وهو التاجر أو الصانع أو المصدر وهو الطرف الذي تكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسة المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية.
- **الطرف الثاني:** وهو العميل (المستورد) ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.
- **الطرف الثالث:** وهو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

والشكل الموالي يوضح العلاقة بين الأطراف الثلاثة لسير عملية تحويل الفاتورة.

<sup>(1)</sup> عبد الحفيظ ميلاد، مرجع سبق ذكره، ص 68.

<sup>(2)</sup> مدحت صادق، "أدوات وتقنيات مصرفية"، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2001، ص 45.

الشكل رقم (05): يوضح أطراف التعامل في الفاكторинг



المصدر: مدحت صادق، "أدوات وتقنيات مصرفية"، دار غريب للنشر والتوزيع، القاهرة، 2001، ص46.

من خلال الشكل يمكن أن نلخص عملية تحويل الفاتورة في أربع مراحل وهي:

#### -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 للفاكتور (البنك أو مؤسسة متخصصة).

- المرحلة الثانية: بعد موافقة الفاكطور 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 الفاكطور بإخطار العميل الطرف المدين للمؤسسة بأنه يتعين عليه تسديد قيمة الفاتورة إليه مباشرة.

-المرحلة الرابعة: بحلول تواريخ الاستحقاق

(6): يحصل الفاكطور على قيمة الفواتير كاملة.

(7): تسديد القيمة المتبقية غير الممولة (20%) للمؤسسة المتنازلة عن حقوقها وبعد أن تخصم كل المصاريف والعمولات المستحقة 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 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 المستورد<sup>(1)</sup>.

فآلية تأكيد الطلبية هذه باعتبارها عملية شراء لدين 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.

(1) أحمد مأمون، مرجع سبق ذكره، ص 119.

### 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 القرض<sup>(1)</sup>.

إذن 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 لمبلغ الصفقة.

يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات العامة من حيث المبلغ خاصة، والسبب في ذلك أن تمويل صفقات يمثل هذه الأهمية بالاعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق، كأن لا يستطيع المستورد تخصيص مثل هذه المبالغ، والمصدر بدوره لا يمكنه أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة.

<sup>(1)</sup> حميد محمد عثمان إسماعيل، "أسواق رأس المال وبورصة الأسواق المالية ومصادر تمويل مشروعات الأعمال"، دار النهضة العربية، مصر 1993، ص 102.

كذلك قرض المشتري يوفر مزايا أخرى للمصدر، حيث بمجرد أن يقوم البنك بمنح هذا القرض فإن المصدر يتحرر نسبيا من الخطر التجاري المرتبط بالصفقة التجارية المبرمة مع المستورد خاصة في حالة السماح له بفترة انتظار قبل السداد، كما يسمح له من التخلص نهائيا من العبء المالي الذي يتم تحويله إلى البنك، حيث أن الأنظمة المختلفة قد أتاحت المجال لظهور هيئات متخصصة وظيفتها تأمين هذه القروض الموجهة لتمويل الصادرات وعلى البنوك التي تقوم بمنح هذه القروض التقدم إلى هذه الهيئات لتأمين هذا القرض<sup>(1)</sup>.

أما فيما يتعلق بمعدل الفائدة المطبق على هذه القروض فيمكن أن نتميز نوعين، معدل يخضع تحديده إلى بعض الشروط ويطبق على جزء من القرض، ومعدل آخر يتحدد في السوق والذي يتم تطبيقه على الجزء المتبقي من القرض<sup>(2)</sup>.

### ثانيا: أهم إجراءات قرض المشتري

أهم الإجراءات التي تحتوي عليها عملية منح قرض المشتري هي وجود عقدين أساسيين هما<sup>(3)</sup>:

**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.

<sup>(1)</sup> حسونة طويل، "النظام المصرفي: دوره في تمويل التجارة الخارجية- مثال الجزائر"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقد وتمويل، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار- عنابة، الجزائر، 2006-2007، ص48.

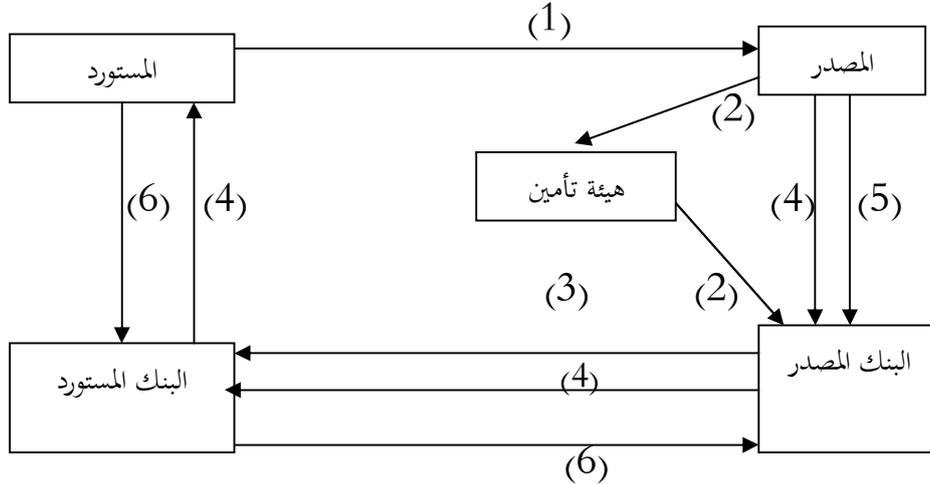
<sup>(2)</sup> الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص123.

<sup>(3)</sup> صليحة بوسليمان، "تغطية أخطار تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2012-2013، ص65.

ثالثا: سير عملية قرض المشتري

تتم هذه العملية وفق المراحل الموضحة في الشكل الموالي

الشكل رقم (06): يمثل سير عملية قرض المشتري



Source: J. peweau, F.duphit, «**Exporter pratique du commerce international** », les editionfouchers, 22 Edition, 2010,p 433.

يبين هذا الشكل مراحل سير عملية قرض المشتري التي تكون من خلال ما يلي:

- (1): إمضاء عقد تجاري بين المصدر والمستورد بمراعاة 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 المجدد 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

عبارة عن قرض يمنحه البنك للمصدر لتمويل تجارته، وهو قرض ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد، بمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضا لتمويل هذه الصادرات ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط<sup>(1)</sup>.

يعرف أيضا على أنه 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 الأجنبي<sup>(2)</sup>.

إذن فقرض المورد هو قرض بنكي يتحصل عليه المصدر الذي بدوره يمنح للمشتري مهلة للدفع تفوق (18) شهرا، وهذا القرض يسمح للمصدر باستلام المبلغ المستحق عن الزبون الأجنبي في وقت التسليم الكلي أو الجزئي للسلع، وهذا النوع من القروض مخصص مبدئيا لمصدري حاجيات التجهيز، ويستعمل أيضا في تمويل الصادرات الخاصة بالمواد الاستهلاكية و مواد التجهيز الحقيقية.

<sup>(1)</sup>Valérieborond et autres,"Technique et managment des opérations, commerce international",bréal paris, 2001, p197.

<sup>(2)</sup>عبد الحق بوعتروس، "الوجيز في البنوك التجارية: عمليات، تقنيات وتطبيقات"، منشورات جامعة منتوري-قسنطينة، الجزائر، 2000، ص85.

ثانيا: خصائص قرض المورد

يمكن حصر أهم خصائص قرض المورد في الآتي<sup>(1)</sup>:

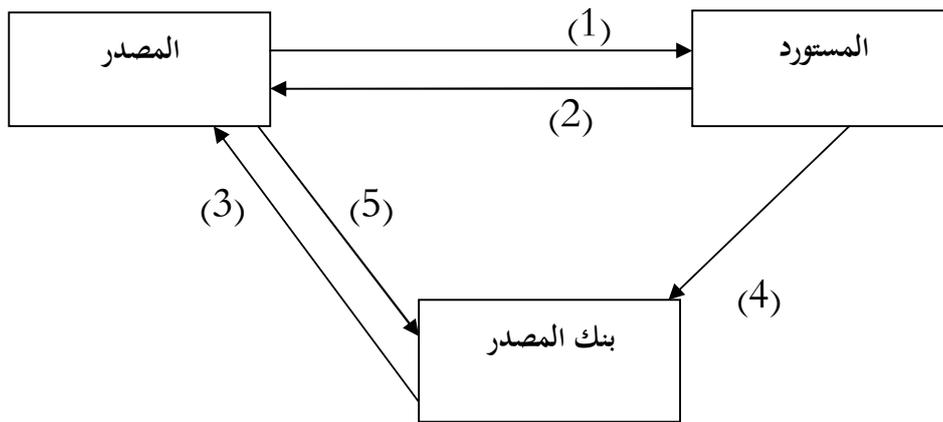
- قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد، يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا يعني أنه يتضمن عقدا ماليا أيضا.
- يمنح قرض المورد إلى المصدر الذي منح مدة تسديد للمستورد.

إذن يختلف 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 أيضا.

ثالثا: سير عملية قرض المورد

يمكن توضيح سير عملية قرض المورد بواسطة الشكل التالي:

الشكل رقم(07): يوضح سير عملية قرض المورد



المصدر: زليخة كنيبة، "تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية- دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر- بسكرة، الجزائر، 2007-2008، ص36.

<sup>(1)</sup> خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، مرجع سبق ذكره، ص370.

من خلال الشكل يمكن شرح سير عملية قرض المورد كالاتي:

- (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 الجزافي، القرض الإيجاري الدولي وقروض التمويل المسبق ويمكن التطرق إليها

في الآتي:

#### أولاً: التمويل الجزافي

##### 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 المباعة والتي تستحق عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى خمس سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فوراً<sup>(1)</sup>.

فأهم خاصيتين للتمويل الجزافي هما أن<sup>(2)</sup>:

- هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة.

<sup>(1)</sup> مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص35.

<sup>(2)</sup> الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص126.

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

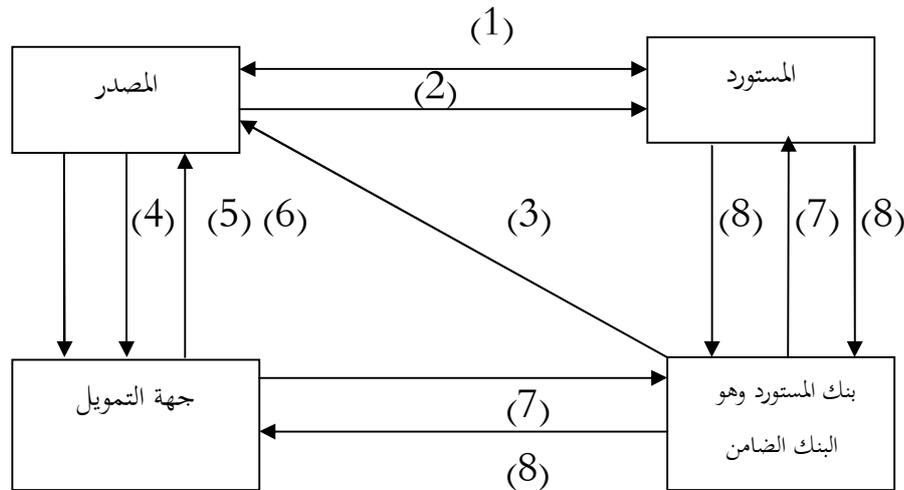
وفي الحقيقة فإن الاستفادة من التمويل الجزافي تتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا، يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي<sup>(1)</sup>:

- أن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا.
- إن الحصول على هذه القيمة نقدا يسمح للمصدر بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية.
- تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكله ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة.
- التخلص من التسيير الشائك ملفف الزبائن، حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين.
- تجنب التعرض للأخطار المحتملة التجارية والمالية، والمرتبطة بطبيعة العمليات التجارية.
- تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تغيرات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية.

## 2- سير عملية التمويل الجزافي

من خلال الشكل الموالي نوضح مراحل سير عملية التمويل الجزافي:

الشكل رقم (08): يوضح سير عملية التمويل الجزافي



المصدر: مدحت صادق، "أدوات وتقنيات مصرفية"، دار غريب للطباعة والنشر، مصر، 2001، ص 37.

<sup>(1)</sup> حسونة طويل، مرجع سبق ذكره، ص 49.

من الشكل أعلاه يمكن شرح سير عملية التمويل الجزائري في الآتي:

- (1): عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر والمستورد.
- (2): تسليم السلعة المباعة 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.

## ثانيا: قرض الإيجار الدولي

### 1- تعريف القرض الإيجاري الدولي

بدأ نشاط الإيجار التمويلي في الظهور في الولايات المتحدة الأمريكية في بداية الخمسينيات، ثم انتشر في بداية الستينيات في فرنسا وأوروبا الغربية وما لبث أن انتقل إلى كثير من دول العالم، والإيجار التمويلي هو صورة مبتكرة من صور التمويل وهو نوع من التمويل العيني<sup>(1)</sup>.

فقرض الإيجار الدولي هو عبارة عن آلية للتمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية والتي تتمثل في قيام المصدر ببيع سلعة إلى مؤسسات متخصصة أجنبية والتي تقوم بتفاوض مع مستورد ما حول إجراءات عقد تجاري وتنفيذه، يتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الإيجاري وقسط الاستهلاك الخاص برأس المال الأساسي، إضافة إلى تغطية الأخطار المحتملة، كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن أن يكون تصاعديا أو تنازليا أو مكيفا مع شروط السوق<sup>(2)</sup>.

(1) حسام الدين عبد الغني الصغير، "الإيجار التمويلي"، دار النهضة العربية، ط1، مصر، 1999، ص3.

(2) الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص127.

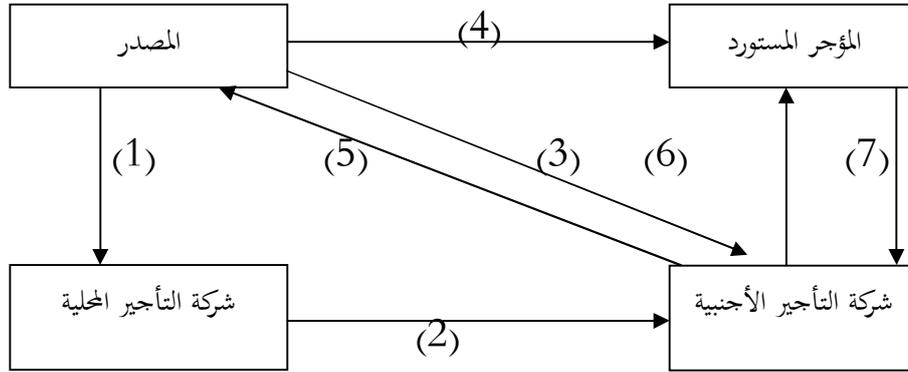
أيضا يتمثل القرض الإيجاري الدولي في عملية بيع من طرف مصدر ما في دولة ما لبعض المعدات التي ينتجها لشركة تأجير في نفس الدولة، وقامت هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى، غير أنها تظل مملوكة لشركة التأجير طوال مدة عقد الإيجار، وبهذا تعتبر عملية التأجير هذه كأنها تصدير معدات استغرقت 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 أخرى<sup>(1)</sup>.

كما تستخدم هذه الآلية في تمويل العمليات الكبيرة مثل تمويل أنابيب النفط والغاز وبناء السفن<sup>(2)</sup>.

## 2- سير عملية قرض الإيجار الدولي

تتم عملية القرض الإيجاري الدولي في عدة مراحل نوضحها في الشكل التالي

شكل رقم (09): يوضح سير عملية القرض الإيجاري الدولي



المصدر: مدحت صادق، "أدوات وتقنيات مصرفية"، دار غريب للطباعة والنشر، مصر، 2001، ص 61.

من الشكل أعلاه نشرح مراحل سير عملية القرض الإيجاري الدولي فيما 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.

<sup>(1)</sup> مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 61.

<sup>(2)</sup> عبد الحميد طلعت أسعد، "الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة"، مكتبة الشقيري الرئيس العليا، الأردن، 1998، ص 141.

### المبحث الثالث: معاملات التسوية في التجارة الخارجية

تهدف 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 ثلاث وسائل وهي:

#### أولاً: الدفع نقدا (الدفع الفوري)

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 التعامل<sup>(1)</sup>.

من أخطارها عدم توفر ضمانات للطرفين لذلك يحدد استعمال هذه الطريقة في الدفع على السياح لتسديد نفقاتهم في الخارج، بالإضافة إلى صعوبة تحويل العملة الصعبة نظرا لبعده المسافات وأكثر عرضة للسرقة والضياع للأموال وخطر تقلبات أسعار الصرف، ومن إيجابيات الدفع النقدي أنه سهل الاستعمال وأكثر بساطة، وكذا حصول المصدر على كل مستحققاته فورا دون أن ينتظر، ويستدعي حضور كل من المستورد والمصدر من عملية التسديد مما يستبعد عملية الغش<sup>(2)</sup>.

#### ثانياً: بطاقة القرض

ظهرت هذه الأداة في الولايات المتحدة الأمريكية، وتطورت سريعا نظرا لكونها 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

<sup>(1)</sup> صليحة بوسليماني، مرجع سبق ذكره، ص 69.

<sup>(2)</sup> حسن موسى طالب، "الأوراق التجارية والعمليات المصرفية"، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2011، ص 23.

الشركات العامة، الوزراء، السفراء... الخ، وهذا من أجل تغطية بعض المصاريف المرتبطة خصوصا بالبحث عن الفرص التجارية في الخارج<sup>(1)</sup>.

### 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 وحياء 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 المستفيد<sup>(2)</sup>.

إذن 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 لمستفيد آخر، فهي تحل محل النقود في التداول وهي قابلة للتداول عن طريق المناولة اليدوية.

<sup>(1)</sup> نفس المرجع، ص 26.

<sup>(2)</sup> عمار عمورة، "الأوراق التجارية وفقا للقانون التجاري الجزائري"، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008، ص 15.

## 2- وظيفة السفتجة في التجارة الخارجية بالنسبة للمصدر والمستورد

تعد السفتجة أداة حماية وضمّان للمتعامل بهذه الورقة سواء كان المصدر أو المستورد، ويمكن إبراز ذلك فيما يلي<sup>(1)</sup>:

- بالنسبة للمصدر (البائع): لها وظيفتين مزدوجتين، أولها حماية البائع في حالة عدم الدفع أو في حالة عدم قبول السفتجة من طرف المسحوب عليه، ثانيها تؤدي وظيفة خصم الدين أي قيام البنك بسداد قيمة السفتجة مقدما إلى المستفيد مع اقتطاع من هذه القيمة نسبة تحدد حسب الاتفاق، وذلك في مقابل أن يقوم هذا المستفيد بنقل ملكية الورقة إلى البنك، وأن يكون ملتزما تجاه البنك بسداد كامل قيمة هذه الورقة (السفتجة) في حالة إذا لم يسدد المسحوب عليه قيمتها إلى البنك.
- بالنسبة للمستورد (المشتري): تعتبر السفتجة أداة دفع وأداة ائتمان في نفس الوقت حيث تحقق للمشتري أجل لدفع الدين.

إذن السفتجة تجمع بين وظيفتين متضادتين، من ناحية أنها أداة وفاء مما يستوجب الدفع فورا، ومن ناحية أخرى أداة ائتمان من خلال منح أجل للوفاء، لكن هاتين الوظيفتين لا يحدث تنافر بينهما بل مكملتين لبعضهما البعض، فهي بمثابة جوهر الأوراق التجارية المسيرة للمعاملات التجارية.

### 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 (المشتري) بدفع مبلغ معين للمستفيد (البائع) في تاريخ الاستحقاق<sup>(2)</sup>.

<sup>(1)</sup> حسين بوخيرة، "استخدام البنوك الجزائرية لوسائل الدفع في التجارة الخارجية"، المحلة الجزائرية للعلوم القانونية الاقتصادية والسياسية، عدد 02، المؤسسة الوطنية للفنون المطبعية، كلية الحقوق - بن عكنون، الجزائر، 2012، ص163.

<sup>(2)</sup> الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص32.

إذن يجب أن يشتمل السند الاذني على البيانات الآتية:

- شرط الأمر أو عبارة لأمر أو عبارة أخرى تفيد هذا المعنى في متن السند باللغة التي يكتب بها.
  - تعهد غير معلق على شرط بدفع مبلغ معين من النقود.
  - تاريخ الاستحقاق.
  - مكان الوفاء.
  - اسم من يجب الوفاء له أو لأمره.
  - تاريخ ومكان إنشاء السند.
  - توقيع المحرر (منشئ السند).
- فمن مزايا السند لأمر أنه قابل للتحويل قبل ميعاد الاستحقاق وقابل للتداول عن طريق التظهير، في حين أن عيبه يتمثل في بطلانه في حالة نسيان بعض البيانات<sup>(1)</sup>.

### ثالثاً: الشيك

#### 1- تعريفه

الشيك هو ورقة تتضمن أمراً صادراً من الشخص وهو الساحب إلى شخص آخر وهو المسحوب عليه (بنك) بأن يدفع بمجرد الاطلاع عليها مبلغاً من النقود لشخص ثالث هو المستفيد أو لإذنه أو لحامله<sup>(2)</sup>.

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 المصرف<sup>(3)</sup>.

<sup>(1)</sup> فريد الصلح، نصر موريس، "المصرف والأعمال المصرفية"، دار الأهلية للنشر والتوزيع، لبنان، 1989، ص122.

<sup>(2)</sup> مصطفى كمال طه، "الأوراق التجارية والإفلاس"، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 2005، ص37.

<sup>(3)</sup> Daoudi tahr, « REUSSIR ALXPORT », 3<sup>ème</sup> edition, revue et complément mis a jour, paris, p 154.

2- أشكاله

هناك عدة أشكال للشيك يمكن حصرها في الآتي<sup>(1)</sup>:

أ- من حيث جهة الإصدار:

- **الشيك البنكي**: هو شيك يصدر من قبل البنك بأمر من المستورد، بحيث يلتزم هذا البنك بالدفع لصالح المصدر الأجنبي بالعملة الصعبة أو المحلية حتى وإن لم يحصل على قيمة الشيك من زبونه، وهو يمثل ضمانا للدفع لكونه يصدر من طرف البنك.

- **شيك المؤسسة**: هو الذي يصدره المشتري أو شيك محرر من طرف المستورد الذي يعطي بموجبه الأمر لبنكه بالدفع للمصدر مقابل تقديم هذا الشيك، يمكن إيجاد مشكل عدم كفاية الرصيد للتسديد، ففي هذه الحالة تتدخل الدولة لحماية حساباتها المالية فهو ممنوع غالبا في الدول التي تتبع تنظيمات خاصة بالصرف.

ب- وهناك أنواع أخرى يمكن حصرها في<sup>(2)</sup>:

- **الشيك المعتمد (المؤكد)**: هو شيك يعتمد البنك لصالح المسحوب عليه وذلك بوضع توقيع عليه ويكون التأكيد عادة في بلد المشتري، بعبارة أخرى يطلب المستفيد توقيع ضمان تسديد من البنك المسحوب عليه، عندئذ يوقع البنك لكن يجمد جزء من رصيد الساحب مقابل قيمة الشيك لحين تسديد مبلغه.

- **الشيك المؤشر**: يدل على حقيقة الرصيد المصرفي في تاريخ إتمام الصفقة، بمعنى أن البنك يشهد بأن المبلغ موجود حقا عنده في الوقت الذي قدم فيه الشيك وأن سحب المبلغ تم في الوقت نفسه.

- **الشيك المسطر**: لا يدفع البنك قيمته إلا لبنك آخر أو لصاحب حساب المعني، كأنه لا بد أن يكون للمستفيد من الشيك حساب جاري لدى البنك لكي يتمكن من تحصيله، وهذا الشيك يتضمن خطين متوازيين بينهما فراغ والحكمة منها تنبيه المسحوب عليه إلى ضرورة أن يكون المستفيد من الشيك فردا عاديا، ويجب عليه تظهير الشيك إلى أحد البنوك الذي يتقدم بدوره للمسحوب عليه للوفاء بقيمته.

- **الأورو شيك**: هو صك معتمد محرر بإحدى العملات الأوروبية (الأورو حاليا)، يضمن الدفع للمستفيد بواسطة بطاقة اعتماد محددة بسقف معين للقروض، ويعتبر أداة حديثة في أوج تطورها.

<sup>(1)</sup> حسين بوخيرة، مرجع سبق ذكره، ص 162.

<sup>(2)</sup> جمال برهان الدين، "السندات التجارية في القانون التجاري"، ديوان المطبوعات الجامعية، 2009، ص 88.

### 3- 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 للمصرف<sup>(1)</sup>.

كما يلعب دورا هاما في الحياة الاقتصادية والمعاملات المالية باعتباره أداة من أدوات السوق المصرفي، فهو يقلل من مخاطر حمل النقود والتنقل بها 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 الرصيد<sup>(2)</sup>.

### المطلب الثالث: التسوية عن طريق التحويلات المصرفية

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

### أولا: تعريف التحويل المصرفي

هي الطريقة المصرفية الأكثر استعمالا على الصعيد الخارجي، وهذا نظرا 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 المصرف<sup>(3)</sup>.

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<sup>(4)</sup>، بالإضافة إلى ذلك فإن كل من الدائن والمدين لا يشعران مباشرة بالعملية فهي من أكثر الطرق استعمالا في تسوية المعاملات الخارجية.

(1) عمار عمورة، مرجع سبق ذكره، ص 206.

(2) مصطفى كمال طه، "الأوراق التجارية والإفلاس"، مرجع سبق ذكره، ص 41.

(3) نفس المرجع، ص 45.

(4) الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 19.

ثانيا: أطراف عملية التحويلات المصرفية

تتضمن العملية الأطراف الآتية<sup>(1)</sup>:

**1- العميل الأمر:** أي طالب إصدار الحوالة، وهو الشخص أو الجهة التي تأمر بنقل مبلغ معين من المال إلى المستفيد، ويكون عادة عميل لدى البنك ويحتفظ بحساب لديه، وقد يكون العميل مدينا للمستفيد وقد لا يكون كذلك، ويتم ذلك إما حسما من حسابه لدى البنك أو بإيداع مبلغ مباشرة، ويسمى طالب التحويل أمرا، وهذا الطلب هو بمثابة العقد بين طالب التحويل والبنك المحول وهو الذي يحدد مسؤولياتهما حيال هذه الحوالة، كما يتوجب على طالب الحوالة تقديم معلومات واضحة وخاصة اسم المستفيد وعنوانه ووجود أموال كافية بقيمة الحوالة وعمولات البنك.

**2- البنك المرسل (المحول):** وهو الذي يتلقى أمر الحوالة، فيقبض المبلغ المطلوب تحويله من عميله ثم يقوم بتسليمه مباشرة للمستفيد، أو من خلال بنك آخر مراسل له يأمره بالسداد، ويعتبر وكيفا عن طالب إصدار الحوالة ومسؤولا عن تنفيذ تعليماته، وكذا مسؤولا في حال تأخير الحوالة أو عدم إرسالها إذا تم ذلك بسبب إهمال واضح.

**3- البنك الدافع:** هو الذي يقوم بتسليم مبلغ الحوالة للمستفيد بناء على طلب البنك الآخر، وتوجد علاقات مصرفية متبادلة بين البنك المحول والبنك الدافع كوجود أرقام سرية متبادلة بينهما، ويوجد كذلك تبادل لشروط التعامل بينهما وهذه الشروط تحدد العمولات بينهما والفوائد التي تستوفيهما حسب الشروط الموضحة.

**4- البنك المغطى:** يوجد بنك مغطى في الحوالات الصادرة الموجهة إلى بنك لدفع الحوالة ولا يوجد حساب للبنك المحول لدى البنك الدافع، لذلك يصدر البنك المحول أمر دفع إلى البنك المغطى بدفع قيمة الحوالة إلى البنك الدافع، وعادة يحتفظ البنك المحول بحساب يتم الدفع من خلاله، وتعتبر مسؤوليات البنك المغطى اتجاه البنك المحول كمسؤوليات البنك المحول اتجاه طالب الحوالة، ولا يوجد التزامات على البنك المغطى اتجاه البنك الدافع وإنما البنك المحول يلتزم تجاه البنك الدافع بدفع قيمة الحوالة التي دفعها بناء على تعليمات البنك المحول إلى المستفيد.

**5- المستفيد:** هو الطرف الذي سوف يستلم القيمة من البنك الدافع وتعتبر العلاقة بين طالب التحويل والمستفيد مستقلة عن تنفيذ الحوالة، وقد يكون المستفيد هو نفس طالب الحوالة أو شخص ثالث وقد تكون

<sup>(1)</sup> محمد رباح، "وسائل الدفع الدولية في المجال البنكي"، مذكرة ماجستير في قانون الأعمال، جامعة الجزائر، 2004-2005، ص 49.

الحوالة بنفس البلد الذي يقيم فيه كل من طالب الحوالة والمستفيد فيتسلمها المستفيد بنفس العملة، كما يمكن أن يتسلمها بعملة أخرى أجنبية إذا كان مقيماً في بلد أجنبي.

### ثالثاً: عناصر عملية التحويل المصرفي

تقوم على عنصرين مهمين هما<sup>(1)</sup>:

**1- أمر التحويل المصرفي:** تؤسس عملية النقل المصرفي على إجراءات أولية تستند عليه وهو طلب الزبون مباشرة تنفيذ عملية التحويل النقدي المصرفي، حيث أن أمر التحويل يصدر في صورة اسمية أي شخص معين وبهذا لا يعتبر ورقة قابلة للتداول بالطرق التجارية بل هو مجرد عملية تمهيدية لنقل الأموال.

**2- تنفيذ عملية التحويل:** وتسمى أيضاً مرحلة الدفع وتسوية عملية النقل المصرفي الدولي، وقد تتم بين بنكين يحتفظ كل منهما بحساب الزبون لدى البنك الآخر وعندئذ تتم التسوية عن طريق بنك ثالث، حيث يحتفظ كلا البنكين بحساب لديه أو يمكن أن تتم التسوية من خلال غرفة المقاصة، ويتم تنفيذ عملية التحويل المصرفي عن طريق مصرف المستفيد حيث يقيد المبلغ المحول في الحساب الدائن لعميله المستفيد من خلال القيود التي تجريها المصارف وهي نوعان من القيود<sup>(2)</sup>:

- **القيود بالخصم:** وهو عملية محاسبية يقوم من خلالها بنك الأمر (بنك المشتري) بسحب قيمة نقدية، فتخرج هذه القيمة بصورة نهائية من ذمته المالية لتعلق حق المستفيد ولكنها لا تدخل في ذمة هذا الأخير إلا بقيد في حسابه.

- **القيود بالإضافة:** وهو إدخال بنك المستفيد القيمة المحولة في حساب الدائن للمستفيد ومن ثم تتحقق عملية تسليم النقود القيدية.

<sup>(1)</sup> محمد هاني دويدار، "النظام القانوني للتجارة: العقود التجارية- العمليات المصرفية- الاسناد التجارية- الإفلاس"، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 1997، ص334.

<sup>(2)</sup> يحيى سعيد، "الطبيعة القانونية للتحويل المصرفي"، منشأة المعارف، ط1، مصر، 1999، ص21.

رابعاً: أنواع التحويلات المصرفية

هناك أربع طرق تمكن البنك من تحويل المبالغ إلى بنك آخر وهي<sup>(1)</sup>:

**1- التحويلات عن طريق البريد:** بعد إبرام عقد تجاري 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 الطريق 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.

تتميز هذه الطريقة بالسرعة في التحويل، بساطة الاستعمال، أكثر ضماناً إلا أنها لا تخلو من العيوب، والمتمثلة في<sup>(2)</sup>:

- إمكانية خطأ في الرقم، مما يؤدي إلى تحويل المبلغ إلى مكان آخر غير المكان المقصود.
- التعطيل لاشتغال التلكس في البنك المعنى للاتصال.
- كما يحتوي التلكس على تعليمات سرية خاصة بكل بلد، بالإضافة إلى المعلومات المتعلقة أو الواردة في العقد، والتي تخص مواصفات البضاعة والمبلغ الذي يجب دفعه كعنوان الجهة المراد الإرسال إليها، رقم التلكس، تاريخ الإرسال والشحن، المعلومات الخاصة بالبضاعة المدونة في العقد.

<sup>(1)</sup> صليحة بوسليمان، مرجع سبق ذكره، ص 73.

<sup>(2)</sup> عبد الرحيم بوخلخال، محمد الأمين شرقي، "إشكالية هيمنة قروض التجارة الخارجية على قروض الاستثمار - دراسة حالة بنك التنمية المحلية"، ص 6، عن الموقع الإلكتروني:

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 إنشاءها بلدان من أمريكا، كندا وأوروبا... الخ، وتعمل على إرسال الرسائل التي يصعب تمريرها بالاتصال المباشر، فهدفها هو تسهيل الدفع الدولي 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 يشغل 24 ساعة على 24 ساعة، ولقد انضمت البنوك الجزائرية إلى هذه الشبكة في ديسمبر 1991<sup>(1)</sup>.

فهي وسيلة هامة لضبط العلاقة بين البنوك والمؤسسات المالية والدولية ومفتاح لنجاح التجارة الخارجية عن طريق الشبكة المعلوماتية بين دولة وأخرى في مدة لا تتعدى ثلاث ثوان فقط، فهي تتميز بالسرعة الفائقة والثقة والأمان بين المتعاملين بها، لأن أموالها تصل في مأمّن لا تعرقلها ولا تمسها مخاطر التجارة الخارجية، ولا تهددها جرائم الصرف وتهريب الأموال، كما أن سرعة انتقال المال عبر هذه الشبكة يؤدي إلى عدم وصول القراصنة إليه نظرا للحماية التي يتمتع بها هذا النظام، الذي يعمل تقريبا على إزالة الشبح الإلكتروني عند تحويل المال<sup>(2)</sup>.

وتحتوي شبكة سويفت على ثلاث مستويات سير وهي البنك مع حاسوبه، إشعار بوصول التحويل ومركز الاتصال.

وكل رسالة منقولة عن طريق شبكة سويفت لها رمزا خاصا سريريا لكل مستعمل، اسم المرسل والمرسل إليه موجودان في أول الرسالة، مرفق بنوع العملية المطلوبة ومختلف المعلومات الضرورية لحسن التسيير وكل بداية فصل محدد برقمين<sup>(3)</sup>.

<sup>(1)</sup> مصطفى كمال طه، "الأوراق التجارية ووسائل الدفع الإلكترونية الحديثة"، دار الفكر الجامعي، مصر، 2013، ص243.

<sup>(2)</sup> Daoudi tahr, « reussiralxport », op cit, p157.

<sup>(3)</sup> مصطفى كمال طه، مرجع سبق ذكره، ص244.

## خلاصة:

اتضح لنا أنه هناك العديد من الآليات المستعملة في مجال تمويل التجارة الخارجية، والهدف منها جميعا هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيلها وتطويرها، ولقد لعبت البنوك دورا كبيرا في هذا المجال من خلال مختلف العديد من الآليات سواء كانت قصيرة أو متوسطة وطويلة الأجل وبخاصة منها الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي.

كما تبين لنا أن معاملات التسوية في التجارة الخارجية جميعها تهدف إلى تقليص المدة الزمنية للوفاء بالتزامات التبادلات التجارية الخارجية، كالتسوية نقدا والتسوية عن طريق الأوراق التجارية، والتسوية عن طريق التحويلات المصرفية والتي تعتبر أفضل وأسرع وسيلة وأكثرها استعمالا على الصعيد الخارجي.

الفصل الثالث: تمويل التجارة

الخارجية في الجزائر

## تمهيد:

رافق فترة الاستقلال في الجزائر العديد من الإجراءات، فمنذ بداية الفترة الممتدة من 1963 إلى غاية 1973 اعتمدت سياسة الرقابة على التجارة الخارجية التي استخدمت فيها آليات مراقبة التعريفات الجمركية ونظام الحصص، ومراقبة الصرف بالإضافة إلى سياسة الاحتكار التي اعتبرت جوهر هذه الفترة حيث تواصلت حتى سنة 1989 وهذا بجانب الاعتماد على التراخيص الإجمالية للاستيراد، وقد مرت التجارة الخارجية بالجزائر في هذه الفترة بمرحلة التقييد للتجارة الخارجية ومرحلة التحرير التدريجي لها.

ومنذ سنة 1990 عملت الجزائر على تحرير التجارة الخارجية تحريرا تاما وذلك بوضع العديد من الإصلاحات المستمرة من أهمها إلغاء معظم التعريفات الجمركية والتحول إلى اقتصاد السوق.

إن هذه الإصلاحات والتحول إلى اقتصاد السوق وتحرير التجارة تحريرا تاما مع باقي دول العالم زاد من عمليات الاستيراد والتصدير الأمر الذي استدعى من الجزائر ضرورة توفير مصادر تمويلية مختلفة وذلك من خلال الاعتماد على القطاع البنكي لضمان السير الجيد والحسن لعمليات التجارة الخارجية.

وللتوضيح أكثر قمنا بتقسيم هذا الفصل على النحو التالي:

المبحث الأول: مراحل تطور التجارة الخارجية الجزائرية.

المبحث الثاني: تحليل بنية التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة (2010-2016).

المبحث الثالث: آليات تمويل التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة (2010-2016).

### المبحث الأول: مراحل تطور التجارة الخارجية الجزائرية

حتى تنهض الجزائر باقتصادها الوطني وجب عليها النهوض بتجارتها ومن أجل ذلك قامت بعدة إجراءات للقيام بالتجارة مع الخارج ومرت هذه الإجراءات بعدة مراحل.

#### المطلب الأول: مرحلة الرقابة على التجارة الخارجية (1962-1970)

تميزت هذه المرحلة باستمرار حركة التبادل التجاري في الفترة (1962-1967) كما كانت عليه خلال الفترة الاستعمارية، وقد تعززت هذه الحالة بإمضاء اتفاقيات تعاون مع فرنسا سنة 1965، واستمر امتياز هذه الأخيرة إلى غاية سنة 1971 أين حدثت مشكلة مقاطعة فرنسا لصادرات الكروم الجزائرية بعد تأميم المحروقات في هذه السنة<sup>(1)</sup>.

وفي الفترة (1967-1970) اتخذت الجزائر مجموعة من الإجراءات والأساليب التي ترمي إلى فرض رقابة حكومية على التجارة الخارجية وبالخصوص على الواردات، حيث تحققت هذه الرقابة للتجارة الخارجية من خلال مجموعة من الإجراءات والتي تمثلت في وضع نظام الحصص والتجمعات المهنية للشراء، وكذلك الرفع من التعريفات الجمركية والرقابة على الصرف<sup>(2)</sup>.

#### أولاً: الرقابة من خلال نظام الحصص والتجمعات المهنية للشراء

عملت الحكومة الجزائرية على وضع إجراءات رقابية تمثلت في فرض نظام الحصص والتجمعات المهنية للشراء، حيث أن الجدوى من فرض إجراء نظام الحصص هو تحديد طبيعة وكمية السلع المستوردة مسبقاً، فلا يحق للمستورد أن يستورد أية كمية تزيد عن الحصص التي تقدرها الدولة خلال فترة زمنية معينة عادة ما تقدر بسنة مع إمكانية تحديد الناحية والمنطقة الجغرافية لمصدر الاستيراد، وبالنسبة لإجراء إنشاء تجمعات مهنية للشراء فهو يعتبر بمثابة مؤسسات مختلطة تجمع بين الدولة والخواص برأس المال ذو أغلبية للدولة، وتعمل هذه التجمعات كمؤسسات عمومية احتكارية للواردات التي تدخل في فروع النشاط الخاص بها، وهي مكلفة بإعداد برامج الاستيراد وتوزيع الواردات على مختلف الأعضاء، وتشكل هذه التجمعات المهنية للشراء من خمسة فروع من أنشطة الاقتصاد

<sup>(1)</sup> لخضر مداني، "تطور سياسة التعريفات الجمركية في ظل النظام التجاري متعدد الأطراف والتكتلات الاقتصادية الإقليمية"، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، جامعة الجزائر، 2015-2016، ص131.

<sup>(2)</sup> فيصل بهلولي، "التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورو متوسطية والانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة"، مجلة الباحث، عدد 11، جامعة سعد دحلب-البلدية، الجزائر، 2012، ص112.

الوطني (الخشب ومشتقاته، النسيج الصناعي والقطن، الحليب ومشتقاته، الجلود ومشتقاتها والمنتجات الأخرى)، وتخضع هذه التجمعات لرقابة الدولة من أهمها الرقابة المالية.

والهدف من هذا الإجراء يتمثل في<sup>(1)</sup>:

- إعادة توجيه الواردات.

- كبح الواردات الكمالية والحفاظ على العملة الصعبة.

- حماية الإنتاج الوطني وتحسين الميزان التجاري في ظل احتياطات صرف قليلة.

### ثانيا: الرقابة من خلال الرسوم الجمركية

تم إنشاء أول تعريف جمركية<sup>(\*)</sup> في عام 1963 بموجب الأمر 63-404 المؤرخ في 28 أكتوبر 1963، والتي تميز بين السلع المستوردة حسب طبيعتها من جهة (10% تخضع لها سلع التجهيز والمواد الأولية، ما بين 5% إلى 15% تخضع لها منتجات نصف مصنعة، وما بين 15% إلى 20% تخضع لها المنتجات تامة الصنع)، من هذا نلاحظ أن الجزائر عملت على تشجيع استيراد سلع التجهيز والمواد الأولية وذلك من أجل إعادة هيكلة الاقتصاد والتصنيع معا، كما نلاحظ أنه بفرض رسوم جمركية مرتفعة على المنتجات تامة الصنع يهدف إلى حماية المنتج الوطني من منافسة المنتجات المستوردة، ومن جهة أخرى حسب الدولة الواردة منها، فقد وضعت الجزائر نظاما تفضيليا خصت به أربعة مناطق أساسية وكل منطقة وضعت لها تعريف جمركية خاصة بها (تعريف لفرنسا، تعريف جمركية تخص بها المجموعة الاقتصادية الأوروبية من دون فرنسا، تعريف الحق المشترك يتم تطبيقها على الدول التي تمنح الجزائر الدولة الأكثر رعاية، تعريف عامة على باقي الدول<sup>(2)</sup>).

إن هذه التعريف الجمركية لسنة 1963 سرعان ما فقدت فعاليتها الجمركية إذ من بين الأسباب الرئيسية في ذلك عدم تنوع تشكيلتها حيث صنفت التعريفات على أساس الدول وليس على أساس السلع بالإضافة إلى

<sup>(1)</sup> صالح تومي، عيسى شقبق، "النمذجة القياسية لقطاع التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة (1970-2002)"، مجلة الباحث، عدد 04، جامعة الجزائر، الجزائر، 2006، ص32، عن الموقع الإلكتروني:

<http://www.rc-web.luedid.net>, c-le: 12/03/2018, 18:43.

<sup>(\*)</sup> **التعريف الجمركية:** هي ضريبة تفرضها الدولة على السلعة عند عبورها الحدود الوطنية دخولا خروجا، وفي الغالب تفرض هذه الرسوم على الواردات كوسيلة أساسية لتطبيق الحماية التجارية ونادرا ما تفرض على الصادرات.

<sup>(2)</sup> جلطي غالم، "ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات بين التطلعات المستقبلية وعقبات الواقع"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، معهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2001-2000، ص50-52.

عرقلة تنوع الشركاء، وفي فيفري 1968 تم إصدار تعريفية جمركية جديدة، والهدف من ورائها بناء اقتصاد مستقل وتوجيه الواردات لخدمة إستراتيجية التنمية الوطنية<sup>(1)</sup>.

### ثالثا: الرقابة على الصرف

سعت الجزائر خلال هذه الفترة إلى استخدام ما هو متوفر من نقد أجنبي على أحسن وجه وذلك بتوزيعه وفقا لأولويات حددتها مسبقا في مخططاتها، حيث قامت الإدارة الاقتصادية بوضع مختلف التشريعات التي تكفل هذه الرقابة وكل هذا تحت حماية البنك المركزي الذي يقوم بشراء العملات المحصلة من التجارة الخارجية، وطبقت الجزائر هذه الرقابة حتى تتمكن من ممارسة تأثيرها على العرض والطلب وتحديد سعر الصرف قصد المحافظة على توازن ميزان المدفوعات وتجنب هروب رؤوس الأموال<sup>(2)</sup>.

وانطلاقا مما سبق يمكن تصنيف الأساليب المتعلقة بالرقابة على التجارة الخارجية كالاتي<sup>(3)</sup>:

**1- أسلوب الأدوات السعرية:** والذي يؤثر على الصادرات والواردات في عملية التبادل كالرقابة على الصرف والقيود الجمركية.

**2- أسلوب الأدوات الكمية:** ويتضمن إجراءات المنع، نظام الحصص وتراخيص الاستيراد.

**3- أسلوب الأدوات التنظيمية:** من خلال إنشاء هيئات ومؤسسات تابعة للدولة تقوم بعمليات التجارة الخارجية، مثل الديوان الوطني للتسويق (ONACO).

### المطلب الثاني: مرحلة احتكار الدولة للتجارة الخارجية (1971 - 1988)

بعد مرحلة الرقابة التي عرفت حرية نسبية والتي رافقتها بعض المشاكل في عمليات الاستيراد خاصة ما تعلق منها بنوعية المواد المستوردة، لجأت الدولة إلى عملية الاحتكار عن طريق الشركات التابعة لها وذلك من أجل التحكم في التدفقات التجارية، حيث تم في جويلية 1971 منح صلاحيات احتكار العمليات التجارية

<sup>(1)</sup> زيب يعلى، "تطور التجارة الخارجية للجزائر خلال الفترة (2000 - 2010)", مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2011-2012، ص 167.

<sup>(2)</sup> حسينة بوشايب، "واقع وآفاق التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات المعاصرة"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، معهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2000-2001، ص 91.

<sup>(3)</sup> عبد الرشيد بن ديب، مرجع سبق ذكره، ص 229.

للمؤسسات العمومية، كل مؤسسة حسب المنتج الذي تخصص فيه، وتؤكد توجه الدولة نحو احتكار التجارة الخارجية من خلال المنشور 01-73 الصادر في 1973 والمتضمن منح المؤسسات العمومية حق الامتياز في احتكار التجارة الخارجية وإغائه للتجمعات المهنية للشراء، لأن هذا المنشور يرى بأن المؤسسات العمومية هي الأكفأ في ممارسة هذا النوع من النشاط، كما حدد قرار 1974 شروط وتصريحات شاملة لاستيراد البضائع وهذه الشروط تسمح للمؤسسات الاشتراكية باعتبارها شخص معنوي بممارسة وظيفة التجارة الخارجية، وبقيت هذه الشروط والتصريحات كما هي لغاية سنة 1977، كل هذه الإجراءات الاحتكارية شكلت وقاية قوية في وجه رأس المال الأجنبي وعلى الرغم من ذلك فإن الميزان التجاري حقق رصيدا سلبا في الفترة الممتدة بين 1971 و1977 والراجع إلى ارتفاع معدل الاستثمار ومستلزماته من مواد التجهيز والمواد الأولية اللازمة في إطار إستراتيجية التصنيع المتبعة من قبل الجزائر في تلك الفترة<sup>(1)</sup>، ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول التالي:

جدول رقم(02): يوضح تطور الميزان التجاري خلال الفترة (1971-1977)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

1977	1976	1975	1974	1973	1972	1971	
5805	4977	4292	4259	1889	1304	875	الصادرات
7102	5318	5993	4024	2241	1491	1228	الواردات
-1297	-341	-1701	-217	-352	-187	-353	الميزان التجاري
82	94	72	106	84	87	70	نسبة التغطية %

المصدر: المركز الوطني للإعلام والإحصاء، المديرية العامة للجمارك، عن الموقع الإلكتروني:

<http://www.deouane.gov.dz>, c-le: 05/02/2018, 23:00.

من خلال الجدول أعلاه اتضح لنا أن سياسة الاحتكار أسفرت عن نتائج سلبية إلا أن الدولة لم تتخلى عنها بصفة كلية، بل عملت على تليينها في شكل تحديد قائمة للسلع المحتكرة وقائمة أخرى بالسلع غير المحتكرة.

تعززت سياسة الاحتكار في الفترة الممتدة ما بين (1978-1988) فابتداء من سنة 1978 بمقتضى الأمر رقم 78-02 نجد أن هذا الأمر نص على أن الصادرات والواردات كلاهما يخضع لاحتكار الدولة، وبالتالي إضفاء طابع احتكار الدولة على التصدير ومنه إقصاء المصدرين الخواص من ممارسة نشاطاتهم التجارية، أي احتكار الدولة للتجارة الخارجية بهدف حماية الإنتاج الوطني من المنافسة الأجنبية وكذلك زيادة قوة التفاوض مع

<sup>(1)</sup> شهر زاد زغيب، ليلي عيساوي، "آفاق انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 04، جامعة محمد خيضر- بسكرة، الجزائر، 2003، ص 81، عن الموقع الإلكتروني: <http://www.webreview.dz>, c-le: 23/12/2017, 20:45.

الشركاء التجاريين، وقد جرى العمل بهذا الأمر إلى غاية سنة 1988، حيث في هذا العام اعتمدت الجزائر صورة أخرى من صور الاحتكار ما يعرف بالاحتكار الرسمي، من خلال منح وكالات للمؤسسات العمومية على أساس دفتر شروط يحدد فيه حقوق وواجبات المؤسسات التي تمارس هذا الاحتكار، ومن بين أهداف هذا القانون ترقية الصادرات الوطنية وتنظيم عملية دخول المؤسسات الوطنية إلى الأسواق الخارجية والتنسيق بين المتعاملين الاقتصاديين<sup>(1)</sup>.

ومن بين محتويات مضمون إجراءات الاحتكار ما يلي<sup>(2)</sup>:

**1- إجراءات تكوين وتسيير البرنامج العام للاستيراد:** تختلف هذه الإجراءات من مؤسسة وطنية لأخرى بالنظر إلى خصوصية كل قطاع وكل منتج، حيث تقوم كل مؤسسة بإنشاء مصلحة داخل نظامها الداخلي تدعى بمصلحة الاحتكار تتولى كافة عمليات الاستيراد ابتداء من مرحلة إعداد البرنامج.

**2- الإجراءات المتعلقة بالرقابة على عمليات الاستيراد:** أخضعت السلطة عملية الاستيراد إلى عدة رقابات تمارسها أجهزة خارج المؤسسة الحائزة على الاحتكار، وتمثل في رقابة وزارة المالية والتي تهتم بكيفيات التمويل والصرف، ورقابة وزارة التجارة وتعمل على إلزام المستوردين باحترام شكليات التجارة الخارجية، ورقابة الوزارة الوصية على القطاع والتي تتناول إبرام عقود التمويل، بالإضافة إلى الرقابة المصرفية التي تمارسها البنوك.

**3- إجراءات خاصة بالتصدير:** وقد تم إنشاء قواعد قصد تسيير الصادرات في اتجاه التحرير وتدعيمها من خلال فرض برنامج سنوي للصادرات في نشاط المؤسسات العامة والخاصة وذلك وفق النصين التشريعيين الآتيين:

- الأمر رقم 74-11 الصادر في 30 جانفي 1974 المتضمن تحرير الصادرات.

- المرسوم 74-13 الصادر في 1974 المتضمن إجراءات تصدير السلع وبرمجة الصادرات.

<sup>(1)</sup> جيلالي عجة، "التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص"، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2007، ص 45.

<sup>(2)</sup> نفس المرجع، ص ص 51-55.

حيث نجد أن هذه الإجراءات الاحتكارية أسفرت أيضا على أن الميزان التجاري عرف رصييدا موجبا خلال الفترة من 1978 إلى 1988 ما عدا سنة 1978 حققت رصييدا سالبا وسنة 1986 أيضا التي حققت رصييدا سالبا بسبب انخفاض أسعار النفط<sup>(1)</sup>.

ونوضح ذلك في الجدول التالي:

جدول رقم (03): يوضح تطور الميزان التجاري خلال الفترة (1978-1988)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

1988	1987	1986	1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978	
8104	8233	7820	10145	11969	11183	11481	13283	15643	9873	6117	الصادرات
7323	7056	9213	9840	10292	10415	10743	11259	10552	8410	8675	الواردات
781	1177	-1393	305	1677	768	738	2024	5091	1463	-2558	الميزان التجاري
111	117	84	103	115	107	107	118	148	117	71	نسبة التغطية %

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاء، المديرية العامة للجمارك، عن الموقع الإلكتروني:

<http://www.deouane.gov.dz,c-le: 05/01/2018, 00:05>.

نلاحظ من خلال الجدول أن الميزان التجاري حقق عجزا سنة 1978 بقيمة (-2558) وذلك لأن الصادرات أصغر من الواردات وهذا بسبب السياسة الاحتكارية التامة التي مازالت تطبقها الدولة في هذا العام، إلا أن الميزان التجاري عرف رصييدا موجبا في السنة الموالية 1979 إلى غاية سنة 1985 وذلك بسبب أن الدولة عملت على تحديد السلع المحتكرة وغير المحتكرة، أي طبقت احتكارا نسبيا وتنتج عنه زيادة الصادرات عن الواردات خلال هذه الفترة، أما بالنسبة لسنة 1986 عرف الميزان التجاري عجزا مرة أخرى وذلك بسبب تدهور أسعار النفط ثم عاد التوازن من جديد في الميزان التجاري خلال العامين المواليين بحيث أصبحت الصادرات أكبر من الواردات وهذا يرجع إلى الاحتكار النسبي سنة 1987 والاحتكار الرسمي سنة 1988.

<sup>(1)</sup> شهر زاد زغيب، ليلي عيساوي، مرجع سبق ذكره، ص96.

المطلب الثالث: مرحلة تحرير التجارة الخارجية (1989 – 2009)

كانت لسياسة الاحتكار التي انتهجتها الجزائر في مجال التجارة الخارجية عدة آثار سلبية على الفرد والمجتمع، مما اضطرها إلى تعديل القوانين المسيرة لها من أجل النهوض بالاقتصاد الوطني ودفع عجلة التنمية الاقتصادية، بفتح الباب أمام المؤسسات الوطنية العامة والخاصة للمشاركة في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، إضافة إلى هذا أدت الأزمة البترولية سنة 1986 وزيادة المديونية الخارجية إلى لجوء الجزائر إلى المنظمات الدولية (صندوق النقد الدولي)، من أجل تطهير الاقتصاد الوطني وسعيها إلى الاندماج في الاقتصاد العالمي وتطبيقا لالتزاماتها مع المنظمات الدولية عملت الجزائر على تقديم طلب الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة الذي بدأ بإيداع طلب التعاقد في اتفاقية GATT سنة 1987 والذي حول في سنة 1996 إلى طلب الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، كما باشرت الجزائر مفاوضات مع الاتحاد الأوروبي سنة 1993، وبعد 17 جولة من المفاوضات تم التوصل إلى إبرام اتفاق شراكة مع الاتحاد الأوروبي في 19 ديسمبر 2001 والذي دخل حيز التنفيذ والتطبيق في 2005<sup>(1)</sup>.

وتمشيا مع هذا الوضع الذي تعيشه الجزائر عمدت هذه الأخيرة إلى إيجاد إصلاحات لمختلف القطاعات والتي من أهمها تعديل المنظومة القانونية والتحرير الجزئي للتجارة الخارجية والتي تطورت مرحليا انطلاقا من التحرير التدريجي وصولا إلى التحرير التام<sup>(2)</sup>.

أولا: مرحلة التحرير التدريجي لقطاع التجارة الخارجية (1989 – 1993)

في هذه المرحلة بدأت تظهر بوادر التخلي عن احتكار الدولة للتجارة الخارجية، حيث كان آخر مرسوم ارتبط بفترة الاحتكار هو مرسوم 89-01 المؤرخ في 15 جانفي 1989، حيث يضبط كفاءات تحديد دفاتر الشروط المتعلقة بامتيازات احتكار الدولة للتجارة الخارجية<sup>(\*)</sup>، ويتضمن هذا المرسوم ضوابط مجالي الاستيراد والتصدير كآتي:

<sup>(1)</sup> مصطفى بداوي، "المنظمة العالمية للتجارة وتحرير الخدمات المالية والمصرفية - دراسة حالة الجزائر"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود مالية وبنوك، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة البليدة، الجزائر، 2003-2004، ص34.

<sup>(2)</sup> نفس المرجع، ص36.

<sup>(\*)</sup> امتياز احتكار الدولة للتجارة الخارجية: هو عقد من عقود القانون الإداري، تحدد بموجبه الدولة الشروط التي يخضع لها أصحاب الامتياز وتبين حقوقهم وواجباتهم نحو الدولة.

**1- مجال الاستيراد:** ينجز صاحب الامتياز العمليات المطابقة للمخططات المتوسطة المدى مع احترام البرنامج العام للاستيراد، ويمنح هذا الامتياز بقرار مشترك بين وزير التجارة، الوزير المنتدب ووزير الاقتصاد لمدة المخطط المتوسط وعلى أساس دفتر الشروط حيث يحدد هذا الأخير البنود العامة التي يخضع لها صاحب الامتياز.

**2- مجال التصدير:** عوضت رخص التصدير ببطاقة أو شهادة التصدير، ويمكن للأشخاص الطبيعيين أو المعنويين التجار التابعين للقانون الجزائري والذين يمارسون عادة أعمال التصدير أن يلتمسوا بطاقة صالحة لمدة 5 سنوات قابلة للتجديد، تسلم البطاقة من طرف وزارة التجارة للذين لا يمارسون التصدير إلا كعمل ظرفي بناء على طلبهم وتسلم إلى المؤسسات الإنتاجية بعد الطلب المقدم إلى الغرف الوطنية للتجارة، وتمثل بطاقة المصدر وشهادة المصدر قيمة امتياز احتكار الدولة في مجال التصدير<sup>(1)</sup>.

وفي عام 1990 برزت قوانين وإجراءات تعمل على تحرير التجارة الخارجية، الأمر الذي استدعى إلغاء أحكام القانون المعزز لاحتكار الدولة للتجارة الخارجية المتعلقة بالبرنامج العام للتجارة الخارجية، ومنح التراخيص الخاصة بالاستيراد للقطاع الخاص وبرنامج الميزانيات بالعملة الصعبة لفائدة المؤسسات العمومية، حيث في هذه الفترة جاء القانون رقم 90-02 المؤرخ في 07 أوت 1990 المتعلق بتحديد شروط فتح وتسيير الحسابات بالعملة الصعبة للأشخاص المعنويين، وقد حدد هذا القانون في مادته الأولى الأشخاص الذين يحق لهم فتح وتشغيل حساب أو عدة حسابات بالعملة الصعبة لدى أي بنك بالجزائر، كما جاء القانون رقم 90-22 المؤرخ في 07 سبتمبر 1990 المتعلق بالسجل التجاري حيث كرس هذا القانون حرية امتهان التجارة للشخص الطبيعي المتمتع بحقوقه المدنية وذلك لحسابه وباسمه، شريطة أن لا يتنافى ذلك مع مبدأ المشروعية حيث يكون مخالفا للقانون وكل نشاط يخالف النظام العام وبمس بالاقتصاد الوطني، وهذا ما تضمنته المادة الثانية من هذا القانون كما أقرت هذه المادة الحرية للأشخاص المعنويين حيث يمكن إنشاء الشركات التجارية بكل أصنافها، فقد نص هذا القانون على تحرير التجارة الخارجية تحريرا تاما<sup>(2)</sup>.

وفي سنة 1991 صدر المرسوم التنفيذي رقم 91-37 في 13 فيفري المتعلق بشروط تدخل الدولة في مجال التجارة الخارجية، وقد صدر هذا المرسوم أثناء مفاوضات اتفاق التثبيت مع صندوق النقد الدولي، ويتضمن تحرير التجارة الخارجية ويلغي احتكار الدولة لها كما يلغي أيضا نظام تراخيص الاستيراد والتصدير، أما الشروط

(1) مصطفى بداوي، مرجع سبق ذكره، ص 47.

(2) عبد الرشيد بن ديب، مرجع سبق ذكره، ص 441.

والقواعد المالية التي تخضع لها عمليات التجارة الخارجية ضمن هذا المرسوم فقد حددتها التعليمات رقم 91-03 التي صدرت عن بنك الجزائر في 21 أبريل 1991 والتي تعالج شروط وقواعد تمويل عمليات الاستيراد لدى تجار الجملة المعتمدين من قبل مجلس النقد والقرض، ويمكن حصر هذه الشروط والقواعد في نقطتين أساسيتين هما إجبارية توطيّن الواردات لدى البنك المعتمد، وإجبارية الحصول وتعبئة التحويلات الخارجية المناسبة لطبيعة وحجم السلع المستوردة وذلك بالاتفاق مع بنك التوطيّن، وأن نصوص هذه التعليمات قد أثرت بشكل كبير بخصوص الحكم المتعلق بتجار الجملة الذي أصبح يحد من حرية تدخلهم في التجارة الخارجية ويتضح ذلك من خلال<sup>(1)</sup>:

- إلغاء إمكانية البيع بالعملة الصعبة من طرف الوكلاء وتجار الجملة المعتمدين.
- توسيع ميدان المنافسة الخاص بتجار الجملة والوكلاء المعتمدين بحيث أن التنظيم الجديد يحرر الواردات ويسهل عملية اكتساب صفة تاجر الجملة.
- تحصيل المداحيل بالدينار الذي يقترن بالوجوب شبه الإجباري إلى الاعتماد الخارجي الذي عمل على تنمية مشكل أخطار الصرف بشكل كبير بخصوص تجار الجملة والوكلاء المعتمدين.

وبالنظر إلى ما أفرزته سنة 1991 من ممارسات يجب أن نشير في هذا الصدد إلى النتائج الجانبية التي لم تكن لتخدم الاقتصاد الوطني والتي يمكن أن نوجزها في الآتي:

- الاعتماد على استيراد منتجات وتجهيزات تامة الصنع سهلة التمويل.
- اكتساب النظام البنكي لكل الامتيازات التجارية.
- غزو الأسواق الوطنية بكل أنواع السلع من قبل بعض المستوردين الطفيليين نظرا لسهولة عملية الحصول على سجل تجاري.

كل هذه النتائج وغيرها تعبر بوضوح على أن هذه الممارسات ليست اقتصادية يتوجب وضع حد لها بتدخل الدولة في إطار تنظيم وتحديد أولويات التجارة الخارجية، وعليه بتاريخ 18 ماي 1992 صدرت التعليمات (625) المنظمة لقطاع التجارة الخارجية بحيث تم من خلالها تحديد كفاءات تدخل الحكومة في القطاع بالمراقبة

<sup>(1)</sup> رشيدة شامي، "المنظمة العالمية للتجارة والآثار المرتقبة على الدول النامية - حالة الجزائر"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006-2007، ص 127.

والضبط، من خلال تحديد معايير دقيقة للحصول على العملة الصعبة وكيفية صرفها وذلك حسب الأولويات المحددة قانونيا وتحديد النفقات بالعملة الصعبة إلى أقل حد ممكن<sup>(1)</sup>.

حيث نجد أن هذه الإصلاحات انعكست إيجابيا على الميزان التجاري وهو ما نوضحه في الجدول الموالي:

**جدول رقم (04): يوضح تطور الميزان التجاري للفترة (1989 - 1993)**

الوحدة: مليون دولار أمريكي

1993	1992	1991	1990	1989	
10091	10837	12101	11304	8968	الصادرات
8788	8406	7681	9684	9208	الواردات
1303	2431	4420	1620	-240	الميزان التجاري
115	129	158	117	97	نسبة التغطية %

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاء، المديرية العامة للجمارك، عن الموقع الإلكتروني:

<http://www.deouane.gov.dz,c-le: 07/01/2018, 22:20>.

يتضح من خلال الجدول أن الميزان التجاري سجل عجزا في سنة 1989 بقيمة (-240) وذلك بسبب تدهور أسعار النفط لكن في السنة الموالية 1990 إلى غاية 1993 يعود التوازن إلى الميزان التجاري، حيث نلاحظ أن أكبر قيمة هي 4420 سجلت في سنة 1991 فنجد في هذه السنة أن الواردات وصلت إلى أصغر قيمة والمتمثلة في 7681 أما الصادرات وصلت إلى أعلى قيمة 12101، ويعود هذا التوازن إلى السياسة المتبعة من قبل الدولة والتي تمثلت في التحرير التدريجي للتجارة الخارجية خلال سنة 1990، 1991 و1992 وتحريرها تماما سنة 1993.

**ثانيا: مرحلة التحرير الكلي للتجارة الخارجية (بعد 1994)**

بعد حدوث العديد من الاختلالات الهيكلية التي بدأت مع بداية 1992 المتمثلة في ارتفاع المديونية الخارجية<sup>(\*)</sup>، عجز الميزانية، التضخم والإعسار المالي، كلها دفعت بالجزائر إلى العمل على اتخاذ إجراءات إصلاحية جديدة مست جميع القطاعات وبدرجة كبيرة قطاع التجارة الخارجية، فمع استمرار تدهور الوضع الاقتصادي

<sup>(1)</sup> الهادي خالدي، "المرآة الكاشفة لصدوق النقد الدولي مع الإشارة إلى علاقة الجزائر"، دار هومة للنشر، الجزائر، 1996، ص32.

<sup>(\*)</sup> المديونية الخارجية: تساوي في تاريخ محدد إلى مجموع التزامات التعاقدية الجارية التي تسمح بتسديد المقيمين لدولة ما إزاء غير المقيمين والمستوجبة ضرورة دفع الأصل (رأس المال) مع أو دون فوائد أو دفع الفوائد مع أو دون تسديد الأصل.

لجأت الجزائر إلى صندوق النقد الدولي لإعادة جدولة ديونها الخارجية مع قبول التفاوض حول شروط وضع برنامج استقرار شامل، الهدف منه تحقيق الاستقرار الاقتصادي على المدى القصير وتحقيق التنمية الاقتصادية على المدى الطويل، الأمر الذي لن يتأتى إلا بإصلاح جميع القطاعات.

حيث عملت الجزائر على وضع عدة برامج اقتصادية من أجل الإصلاحات والتي تمثلت في:

### 1- برنامج الاستقرار الاقتصادي الأول (1994 - 1995)

وهو برنامج قصير المدى دخلت الجزائر بموجبه في مرحلة جديدة من الإصلاحات مست كل الميادين المرتبطة بإنعاش الاقتصاد الوطني وذلك استعدادا للانتقال إلى اقتصاد السوق، حيث تضمن هذا البرنامج الإصلاحي لسنة 1994 العديد من التدابير المتعلقة بتحرير الأسعار الخارجية، حيث تم فتح المجال لزيادة الصادرات وتنوعها وإلغاء كل القيود المتعلقة بالاستيراد كما تم تخفيض الحد الأقصى للرسوم الجمركية إلى 50%، فأثرت سياسة التحرير الكلي للتجارة الخارجية بشكل سلبي على المؤسسات الاقتصادية الجزائرية خاصة مع ارتباط هذا التحرير بنقص الرقابة، بحيث فقدت بنيتها ولم تعد قادرة على رفع مستوى إنتاجها مما نتج عنه تلبية جزء كبير من الطلب المحلي عن طريق الاستيراد.

### 2- برنامج التصحيح الهيكلي (1995 - 1998)

أما فيما يتعلق بالقطاع الخارجي في هذا البرنامج ركز على متابعة تحرير التجارة الخارجية عن طريق رفع القيود الإدارية والمالية، بالإضافة إلى تشجيع الصادرات خارج المحروقات وركز أيضا على تطوير نظام الصرف بإقامة سوق الصرف ما بين البنوك سنة 1995، كما تم العمل على جعل الدينار قابل للتحويل، أيضا تم العمل على تخفيض مستوى الحماية الجمركية والحدود القصوى للتعريفات الجمركية على الواردات في إطار التحضير للانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، فبالنسبة للواردات خفضت التعريفات الجمركية من 50% في سنة 1996 إلى 45% في 1997، أما الصادرات فقد ألغي كل الحظر السابق عليها، واعتمدت الجزائر بعض السياسات أهمها إصلاح السياسة النقدية للحد من معدلات التضخم، تحرير الأسعار، تمويل التجارة الخارجية والتحكم في نظام الصرف بإلغاء رخص التصدير وبعض الواردات، وتنمية القطاع الخاص وإصلاح المؤسسات العمومية من خلال مخطط إعادة الهيكلة وبرنامج الخوصصة، وبقيت هذه الإجراءات على هذا الحال إلى غاية 2003، حيث نجد أن هذه الإجراءات زادت من قيمة الواردات من سنة إلى أخرى، وهذا ما سنوضحه في الجدول التالي:

جدول رقم (05): يوضح تطور الميزان التجاري خلال فترة (1994-2003)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

2003	2002	2001	2000	1999	1998	1997	1996	1995	1994	
24612	18825	19132	22031	12522	10213	13889	13375	10240	8340	الصادرات
13534	12009	9940	9173	9164	9403	8687	9098	10761	9365	الواردات
11078	6816	9192	12858	3358	810	5202	4277	-521	-1025	الميزان التجاري
182	156	192	240	137	109	160	147	95	89	نسبة التغطية %

المصدر: من إعداد الطلبة بالاعتماد على الموقع الإلكتروني:

<http://www.deouane.gov.dz,c-le:23/02/2018,19:25>.

من خلال الجدول يتضح لنا أن الميزان التجاري سجل عجزا خلال السنتين 1994 بقيمة (-1025) وسنة 1995 بقيمة (-512) وهذا يعود لتطور الواردات نتيجة تحرير التجارة الخارجية تحريرا كليا وإلغاء كافة القيود على الواردات، ولكنه سرعان ما عرف معدلات إيجابية في السنوات التالية حيث كانت أقل قيمة مسجلة بـ 810 سنة 1998 وأعلى قيمة بـ 12858 في سنة 2000 وهذا بفضل السياسات المنتهجة من قبل الدولة، لكن رغم أن الميزان التجاري سجل فائضا في معظم السنوات، غير أن الملاحظ أن الواردات في ازدياد تدريجي مستمر من سنة إلى أخرى حيث بلغت أقصى قيمة بـ 13534 مليون دولار أمريكي خلال سنة 2003.

كما عرفت الفترة الممتدة ما بين (2004-2008) ارتفاعا متزايدا في نسبة الواردات والتي نبرزها من خلال الجدول الآتي:

الجدول رقم (06): يوضح تطور الواردات في الفترة (2004-2008)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

2008	2007	2006	2005	2004	السنوات
39479	27631	21463	2035	18308	قيمة الواردات

المصدر: المركز الوطني للإعلام الآلي والإحصاء، المديرية العامة للجمارك عن الموقع الإلكتروني:

<http://www.deouane.gov.dz , c-le: 25/02/2018, 21:30>.

من خلال الجدول نلاحظ أن قيمة الواردات في تزايد مستمر وهذا راجع بالأساس إلى سياسة التحرير وإلغاء معظم التعريفات الجمركية، حيث في سنة 2004 كانت الواردات في قيمة 18308 مليون دولار أمريكي وارتفعت بشكل كبير وملحوظ لتصل إلى أعلى قيمة بـ 39479 مليون دولار أمريكي سنة 2008.

وتماشيا مع واقع التحرير وسعيا إلى تقليل الآثار السلبية على الاقتصاد الوطني، تواصلت الإصلاحات الخاصة بالقطاع في إطار السعي إلى تخفيض قيمة الواردات، والعمل على تنمية وتطوير المنتج الوطني، وتنظيم أكثر للقطاع التجاري وإضفاء الشفافية أكثر على المعاملات التجارية<sup>(1)</sup>.

(1) زينب يعلى، مرجع سبق ذكره، ص 194.

المبحث الثاني: تحليل بنية التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة (2010-2016)

نتطرق في هذا المبحث إلى تحليل تطور التجارة الخارجية في الجزائر من خلال صادراتها و وارداتها وبنية ميزانها التجاري.

المطلب الأول: تطور قيمة الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2010-2016)

نوضح من خلال هذا المطلب تطور الصادرات الجزائرية والتركيبية السلعية لها خلال الفترة (2010-2016) فيما يلي:

أولاً: تطور الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2010-2016)

من خلال الجدول أدناه يمكن تحليل تطور قيمة الصادرات الجزائرية خلال الفترة الممتدة من 2010 إلى 2016 في الآتي:

جدول رقم (07): يوضح تطور قيمة الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2010-2016)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

الصادرات الإجمالية		الصادرات خارج المحروقات		صادرات المحروقات		الفترة
النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	النسبة %	القيمة	
100	57762	2.80	1619	97.20	56134	2010
100	73802	2.90	2140	97.10	71662	2011
100	72620	2.82	2048	97.18	70571	2012
100	65823	3.28	2161	96.72	63662	2013
100	61172	4.59	2810	95.41	58362	2014
100	35138	5.85	2057	94.15	33081	2015
100	29698	06.00	1781	94.00	27917	2016

المصدر: من إعداد الطالبتين اعتمادا على إحصائيات:

- بنك الجزائر، النشرة الإحصائية الثلاثية، رقم 29 (مارس 2014)، ورقم 39 (مارس 2017)، ص28، عن الموقع الإلكتروني:

<http://www.bank-of-algeria.dz,c-le: 02/03/2018, 22:06>.

نلاحظ من خلال الجدول أن الصادرات الجزائرية عرفت تطورا ونموا مستمرا في أغلب السنوات من 2010 إلى 2012 وكانت قيمتها على التوالي 57762 مليون دولار، 73802 مليون دولار، 72620 مليون دولار خلال 2010، 2011، 2012، وعادت الصادرات الجزائرية خلال الفترة من (2013-2016) إلى الانخفاض نتيجة لتراجع أسعار النفط، وهذا يرجع بالدرجة الأولى إلى أن المحروقات تسيطر على النسبة الأكبر

من الصادرات الجزائرية، حيث نلاحظ أن نسبة صادرات المحروقات من سنة 2010 والسنتين الموالتين لها كانت في حدود 97% ثم من سنة 2013 فما بعدها بدأت في الانخفاض لتصل إلى نسبة 94%، وصاحب هذا الانخفاض زيادة في نسبة الصادرات خارج المحروقات حيث كانت أقل نسبة لها 2.80% سنة 2010 لتصل هذه الصادرات إلى نسبة 6.00% في سنة 2016 لكن رغم هذه الزيادة تبقى صادرات المحروقات تستحوذ على الحصة الأكبر من صادرات الجزائر.

ثانيا: التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2010 - 2016)

يمكن شرح التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2010 - 2016) من خلال الجدول

الآتي:

جدول رقم (08): يوضح التركيبة السلعية للصادرات الجزائرية خلال الفترة (2010 - 2016)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

2016		2015		2014		2013		2012		2011		2010		
%	القيمة													
94.00	27917	94.15	33081	95.41	58362	96.72	63662	97.18	70571	97.10	71622	97.20	56143	الطاقة والمحروقات
1.10	327	0.68	239	0.53	323	0.61	402	0.43	314	0.48	357	0.53	305	المواد الغذائية
0.28	84	0.30	105	0.18	110	0.16	108	0.23	167	0.22	162	0.29	165	المواد الأولية
4.37	1299	4.80	1685	3.84	2350	2.44	1608	2.09	1519	2.03	1495	1.89	1089	المواد نصف مصنعة
-	-	-	-	0.003	02	-	-	-	-	-	-	-	-	التجهيزات الفلاحية
0.18	11	0.05	17	0.02	15	0.04	25	0.04	30	0.05	36	0.05	27	التجهيزات الصناعية
0.06	18	0.03	53	0.02	10	0.03	18	0.02	18	0.02	16	0.06	33	السلع الاستهلاكية
100	29698	100	35138	100	61172	100	65823	100	72620	100	73802	100	57762	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على إحصائيات:

<http://www.deouane.gov.dz>, c-le: 02/03/2018, 23:25

- المديرية العامة للجمارك الجزائرية، عن الموقع الإلكتروني:

- بنك الجزائر، النشرة الإحصائية الثلاثية، رقم 29 (مارس 2014)، رقم 39 (مارس 2017)، ص 28، عن الموقع الإلكتروني:

<http://www.bank-of-algeria.dz>, c-le: 02/03/2018, 23:50.

من خلال الجدول يتضح لنا أن السلعة التي سيطرت على الصادرات الجزائرية خلال الفترة (2010-2016) هي منتج الطاقة والمحروقات بنسبة تفوق 90%، حيث عرفت منتجات الطاقة والمحروقات ارتفاعا ملحوظا في سنة 2010 بقيمة 56143 مليون دولار لترتفع إلى قيمة 71662 مليون دولار سنة 2011 وقيمة 70571 مليون دولار سنة 2012 لتتخفف سنة 2013 إلى 63662 مليون دولار.

وتواصل هذا الانخفاض حتى وصل إلى قيمة 27917 مليون دولار سنة 2016 وهذا راجع إلى انخفاض أسعار النفط في الأسواق، وتليها الصادرات خارج المحروقات التي تمثلت في المواد نصف مصنعة، حيث أنها أخذت هي الأخرى نصيبا معتبرا من الصادرات والتي سجلت ارتفاعا مستمرا من سنة 2010 بقيمة 1089 مليون دولار لتصل إلى أعلى قيمة بـ 2350 مليون دولار سنة 2014 ثم تنخفض مرة أخرى سنة 2005 بقيمة 1685 مليون دولار لتسجل أقل قيمة بـ 1299 مليون دولار سنة 2016، بالإضافة إلى المواد الغذائية التي أخذت هي الأخرى نصيبا معتبرا من الصادرات حيث أنها سجلت ارتفاعا ملحوظا خلال جميع السنوات ما عدا سنة 2015 التي سجلت بها انخفاضا، وتليها المواد الأولية التي سجلت ارتفاعا في قيمتها خلال سنوات 2010، 2011، 2012 لتتخفف في السنوات الموالية بدءا من سنة 2013 إلى غاية 2016، أما السلع الصناعية فسجلت ارتفاعا خلال الثلاث سنوات الأولى لتصل أعلى قيمة إلى 36 مليون دولار في سنة 2011، وانخفاضا في السنوات الموالية لتصل أقل قيمة إلى 11 مليون دولار سنة 2016، والسلع الاستهلاكية كانت بقيمة 33 مليون دولار سنة 2010 لتسجل انخفاضا خلال باقي السنوات لتصل إلى أقل قيمة سنة 2014 بـ 10 مليون دولار ما عدا سنة 2015 التي سجلت ارتفاعا ملحوظا بقيمة 53 مليون دولار، أما بالنسبة للتجهيزات الفلاحية فهي لم تكن ضمن صادرات الجزائر خلال هذه الفترة ما عدا سنة 2014 التي كان فيها تصدير لهذه التجهيزات بقيمة بلغت 2 مليون دولار.

#### المطلب الثاني: تطور قيمة الواردات الجزائرية خلال الفترة (2010-2016)

نوضح من خلال هذا المطلب تطور الواردات الجزائرية والتركيبية السلعية لها خلال الفترة (2010-2016) فيما يلي:

#### أولا: تطور الواردات الجزائرية خلال الفترة (2010-2016)

يمكن التطرق إلى تطور الواردات الجزائرية من خلال الجدول التالي:

جدول رقم (09): يوضح تطور قيمة الواردات الجزائرية خلال الفترة (2010-2016)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

الواردات	السنوات
40212	2010
47300	2011
50376	2012
54903	2013
58330	2014
51646	2015
46727	2016

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على إحصائيات:

- بنك الجزائر، النشرة الإحصائية الثلاثية: رقم 29 (مارس 2014)، ورقم 39 (مارس 2017)، ص 28، عن الموقع الإلكتروني:

<http://www.bank-of-algeria.dz,c-le: 02/03/2018, 21:00>.

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ أن هناك تزايد مستمر في اتجاه الواردات الجزائرية من عام 2010 إلى 2014، حيث في 2010 قدرت بقيمة 40212 مليون دولار لترتفع في عام 2011 إلى 47300 مليون دولار في حين في السنوات 2012، 2013، 2014 قدرت على التوالي بقيمة 50376، 54903 و58330 مليون دولار، وهذا ما يؤكد عدم نجاح الإصلاحات التي قامت بها الجزائر على المؤسسات الاقتصادية إلا أنه في عامي 2015 و2016 حدث انخفاض نسبي في قيمة الواردات الجزائرية مقارنة بالخمسة سنوات السابقة حيث قدر بـ 51646 مليون دولار أمريكي عام 2015، ويتواصل الانخفاض عام 2016 لتصل قيمة الواردات إلى 46727 مليون دولار بسبب سياسة التقشف المنتهجة آنذاك.

ثانيا: التركيبة السلعية للواردات الجزائرية خلال الفترة (2010 - 2016)

يمكن شرح التركيبة السلعية للواردات الجزائرية خلال الفترة (2010 - 2016) من خلال الجدول التالي:

جدول رقم (10): يوضح التركيبة السلعية للواردات الجزائرية خلال الفترة (2010-2016)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

2016		2015		2014		2013		2012		2011		2010		
%	القيمة													
2.76	1292	4.55	2352	4.89	2851	7.93	4356	9.84	4955	2.46	1164	2.35	945	الطاقة والمحروقات
17.60	8224	18.06	9329	18.87	11005	17.43	9572	17.43	9023	20.73	9805	14.99	6027	المواد الغذائية
3.34	1559	2.92	1508	3.23	1884	3.22	1766	3.22	1839	3.75	1776	3.50	1406	المواد الأولية
24.57	11482	22.29	11512	21.84	12740	19.69	10810	19.69	10629	22.05	10431	24.73	9944	المواد نصف مصنعة
1.07	501	1.12	579	1.13	657	0.82	449	0.82	329	0.48	330	0.82	330	التجهيزات الفلاحية
32.94	15394	32.13	16593	32.41	18906	28.68	15745	28.68	13604	33.72	15573	38.73	15573	التجهيزات الصناعية
17.71	8275	18.92	9773	17.64	10287	22.23	12205	22.23	9997	16.79	5987	14.89	5987	السلع الاستهلاكية
100	46727	100	51646	100	58330	100	54903	100	50376	100	47300	100	40212	المجموع

المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على إحصائيات:

- المديرية العامة للحمارك الجزائرية، عن الموقع الإلكتروني: <http://www.deouane.gov.dz>, c-le: 03/03/2018, 10:58.

- بنك الجزائر، النشرة الإحصائية الثلاثية، رقم 29 (مارس 2014)، ورقم 39 (مارس 2017)، ص 28، عن الموقع الإلكتروني: <http://www.bank-of-algeria.dz>, c-le: 03/03/2018, 11:30.

يتضح من خلال الجدول أن هناك أربع مجموعات من السلع سيطرت على الواردات الجزائرية خلال الفترة (2010-2016)، ويتعلق الأمر بكل من سلع التجهيز الصناعي، المواد نصف مصنعة، المواد الغذائية و السلع الاستهلاكية بحيث احتلت هذه السلع المراتب الأربعة الأولى على الترتيب، فقد عرفت التجهيزات الصناعية استقرارا في القيمة عام 2010 و 2011 بـ 15573 مليون دولار لتتخفص عام 2012 إلى 13604 مليون دولار، ثم تعاود الارتفاع المتتالي خلال الفترة (2013-2016) حيث كانت في عام 2013 تقدر الواردات الجزائرية من التجهيزات الصناعية بـ 15745 مليون دولار وسنة 2014 بقيمة 18906 مليون دولار، ثم عرفت استقرارا طفيف في القيمة حتى عام 2016.

المنتجات نصف مصنعة والتي تحتل المرتبة الثانية من مجموع الواردات، حيث عرفت تزييدا مستمرا من 2010 إلى 2014، لتتخفف قليلا في عامي 2015 و2016 حيث قدرت بـ 11512 مليون دولار و11482 مليون دولار على الترتيب.

المواد الغذائية هي الأخرى عرفت تزييدا مستمرا طوال فترة الدراسة، لتتخفف عامي 2015 و2016 مقارنة بالسنوات السابقة حيث قدرت بـ 9329 مليون دولار و8224 مليون دولار على الترتيب.

أما فيما يخص السلع الاستهلاكية فقد كانت بالمثل مع بقية المنتجات الأخرى، حيث استمرت بالتزايد من 2010 إلى 2014 لتصل إلى قيمة 10287 مليون دولار، وتتنخفض إلى 9773 مليون دولار عام 2015 و8275 مليون دولار عام 2016.

وكذا فيما يخص الواردات السلعية من المواد الأولية والطاقة فقد احتلت المرتبة الخامسة والسادسة على التوالي، لتأتي في المرحلة الأخيرة التجهيزات الفلاحية التي سجلت نسبا ضعيفة نسبيا قياسا بالواردات الأخرى.

### المطلب الثالث: تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2010-2016)

أيضا فيما يخص تطور الميزان التجاري الجزائري خلال الفترة (2010-2016)، فيمكن تناوله من

خلال الجدول التالي:

### جدول رقم (11): يوضح تطور الميزان التجاري خلال الفترة (2010-2016)

الوحدة: مليون دولار أمريكي

السنوات	الصادرات	الواردات	الميزان التجاري
2010	57762	40212	17550
2011	73802	47300	26502
2012	72620	50376	22244
2013	65823	54903	10920
2014	61172	58330	2842
2015	35138	51646	-16508
2016	29698	46727	-17029

المصدر: من إعداد الطالبين بالاعتماد على إحصائيات الجدولين رقم (07) ورقم (09).

نلاحظ من خلال الجدول أن رصيد الميزان التجاري حقق فائضا في أغلب سنوات الدراسة من سنة (2010-2014)، حيث قدر بـ 17550 مليون دولار في 2010 ليرتفع أكثر في 2011 و2012 حيث قدر بـ 26502 مليون دولار و22244 مليون دولار على التوالي نتيجة ارتفاع قيمة الصادرات الجزائرية.

ومع بداية 2013 إلى 2016 بدأ تراجع رصيد الميزان التجاري تدريجيا حيث في سنة 2013 قدر بـ 10920 مليون دولار، وفي سنة 2014 قدر بـ 2842 مليون دولار، إلى أن حدث العجز في الميزان التجاري سنتي 2015 و2016 حيث قدر في سنة 2015 بـ (-16508) مليون دولار لينخفض أكثر في 2016 ويصل إلى (-17029) مليون دولار، بسبب تراجع الصادرات الجزائرية.

### المبحث الثالث: آليات تمويل التجارة الخارجية الجزائرية خلال الفترة (2010-2016)

سنحاول في هذا المبحث التطرق إلى آليات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة الممتدة من 2010 إلى غاية 2016، وسنعمد في ذلك على النصوص التي سنها المشرع الجزائري من خلال قوانين المالية.

#### المطلب الأول: فرض الاعتماد المستندي كآلية وحيدة لتمويل التجارة الخارجية الجزائرية

لقد كان المستوردون قبل فرض قانون المالية التكميلي لسنة 2009 يفضلون استعمال التحصيل المستندي على الاعتماد المستندي، إلى أن قامت الدولة بإجبار المتعاملين الاقتصاديين على استخدام تقنية الاعتماد المستندي في مجال الاستيراد وهذا من خلال قانون المالية التكميلي لسنة 2009 وفرض الرقابة على تحويل العملة الصعبة إلى الخارج، رغم أن الأصل في المعاملات التجارية الدولية هو أن الأطراف أحرار في تحديد الوسيلة التي يتم بها الدفع لمختلف المبالغ المالية ذات الصلة بالعملية، ولا يمكن لقانون معين أن يجبرهم على استخدام وسيلة من الوسائل.

فقانون المالية التكميلي لسنة 2009 أورد حكما خاصا بموجبه يتمتع الأطراف عن استخدام أية وسيلة دفع عدا تقنية الاعتماد المستندي، والذي نص عليه في المادة (69) على أنه: "يتم دفع مقابل الواردات إجباريا فقط بواسطة الائتمان المستندي"<sup>(1)</sup>، ذلك أن هذا الحكم هو قاعدة أمر لا يجوز مخالفتها في مجال الاستيراد، ولذلك يترتب على كل متعامل اقتصادي مقيم في الجزائر يرغب في استيراد سلعة معينة أو خدمة إلزامية المرور على البنوك المعتمدة لطلب تسوية هذه المعاملة بواسطة تقنية الاعتماد المستندي دون غيرها من وسائل الدفع الأخرى المستعملة في التجارة الخارجية<sup>(2)</sup>.

هذا الإجراء لقي انتقادا شديدا من طرف المؤسسات لأنه جاء أساسا للتقليل من الاستيراد لكن ما حصل هو عرقلة المنتجين المحليين ولم يتمكن من التقليل في حجم الواردات مثلما كان متوقعا، فقد انخفضت

<sup>(1)</sup> الجريدة الرسمية، العدد 44، القانون رقم 01-09 المؤرخ في 4 شعبان 1430 هـ الموافق لـ 22 جويلية 2009 م، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، ص 15.

<sup>(2)</sup> حسين بوحيرة، مرجع سبق ذكره، ص ص 173، 174.

فاتورة الصادرات على أن بقيت فاتورة الواردات في ارتفاع متزايد، وبالتالي فإن التعديلات التشريعية أبطأت النشاط الاقتصادي بينما كانت الجزائر تحاول رفع الإنتاج المحلي في الجزائر وجلب رأس المال وليس العكس<sup>(1)</sup>.

كما يلاحظ أن قانون المالية التكميلي لسنة 2009 لم يجسد سوى الاختيار الاقتصادي للمشروع الجزائري في إطار السياسة الجديدة للاقتصاد الوطني، على أنه لم يبلغ الهدف من إدراجه للاعتماد المستندي كوسيلة وحيدة للتعامل في الواردات.

### أولاً: أسباب فرض الاعتماد المستندي كحتمية لتمويل التجارة الخارجية الجزائرية

فرض الاعتماد المستندي كوسيلة وحيدة لدفع الواردات نظراً لعدة أسباب أهمها أن الجزائر كانت تسعى لتحقيق تنمية مستدامة في أغلب المستويات (اقتصادية، بيئية، اجتماعية)، وكذا الرفع من أهمية دور المؤسسات الوطنية في المساهمة في تطوير اقتصاد البلاد والتقليل من الواردات لتشجيع تطوير الصناعة المحلية، ويمكن حصر هذه الأسباب في النقاط الآتية:

- أن الاقتصاد الجزائري كان يتجه نحو الهاوية، ففرض الاعتماد المستندي لوضع حد نهائي لنزيف الثروة الوطنية والادخار الوطني نحو الخارج لدعم اقتصاديات الدول الأوروبية والآسيوية على حساب النسيج الصناعي الوطني<sup>(2)</sup>، فاتخذ هذا الإجراء من أجل تنظيم وضبط التجارة الخارجية والبحث عن شفافية وانضباط أكبر في عمليات الاستيراد.
- لتوقيف حالة النزيف التي تعرضت لها العملة الصعبة منذ سنوات طويلة من جراء عمليات تجارية مشبوهة مع الخارج، فالاعتماد المستندي أحسن طريقة لفرض نوع من الرقابة على التجارة الخارجية، كما أنه ينظر إليه على أنه سلاح يوضع في يد المتعاملين الجزائريين لتوفر لهم أكبر مساحة للتفاوض على أساس أن العمليات التجارية مكتملة الضمانات ونسبة الخطر فيها أقل، كما أنه يحاول من خلال هذه التعديلات تقليص آجال دراسة طلبات الاعتماد وتحديد آجال موحدة ومعلومة لدى جميع المتعاملين<sup>(3)</sup>.

<sup>(1)</sup> فريال بن بريكة، "مكانة الاعتماد المستندي في الجزائر"، مذكرة ماجستير في القانون الخاص، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق سعيد حمدين، جامعة الجزائر 1، 2016-2017، ص 120.

<sup>(2)</sup> نبيلة بلغامي، جمال الدين سحنون، "التحرير المالي وانعكاسه على تقنيات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 17، جامعة حسينية بن بوعلوي - الشلف، الجزائر، السداسي الثاني 2017، ص 325.

<sup>(3)</sup> فريال بن بريكة، مرجع سبق ذكره، ص 82.

- النمو الكبير والسريع لحجم الواردات، فالاعتماد المستندي جاء لضبط نشاط التجارة الخارجية من خلال تأمين عمليات الاستيراد ومنه تقليص حجم فاتورة الواردات.
- وجود 40 ألف شكوى ضد الجزائر، لدى المحاكم الأجنبية نتيجة التلاعب بالسجلات التجارية الخاصة بعمليات الاستيراد ونتيجة استعمال التحويل الحر الذي يسهل السرقة والغش في القيمة والنوعية بتواطؤ أو جهل من الجمارك، فالاعتماد المستندي وسيلة لحماية الجزائر من المنازعات الدولية.
- الخسائر التي تتكبدها الجزائر جراء تضخيم الفواتير، وتقييد أكثر لكافة عمليات التحويل لضمان الإبقاء على المكاسب المحققة<sup>(1)</sup>.
- أيضا بسبب التسهيلات التي كانت تمنحها القوانين السابقة، التي أدت إلى نشوء أزيد من 28 ألف مؤسسة للتصدير والاستيراد، 25 ألف منها تمارس الاستيراد فحسب، مما جعل السوق الجزائرية مفتوحة على كل ما هو آت من الخارج بغض النظر عن مصدره ونوعيته، فقد لوحظ في السنوات الأخيرة قبل فرض الاعتماد المستندي دخول إلى السوق الجزائرية مواد ومنتجات غير صالحة للاستهلاك وعتاد مستخدم وقدم، بعيد عن المقاييس المتعامل بها.
- الخسارة التي تتكبدها الخزينة العمومية بسبب التهرب الضريبي الناجم عن انتشار السوق الموازية بما لا يقل عن 300 مليار دينار جزائري سنويا، في حين أن 90% من السلع المقلدة مستوردة من الخارج، وهي تسبب خسارة لا تقل عن 30 مليار دينار جزائري، إلى جانب الأمراض الخطيرة الناجمة عن طبيعة تلك المنتجات.
- حماية نشاط التصدير والاستيراد من المتحايين على اقتصاد الدولة بصفة قانونية.
- ضرورة اعتماد إستراتيجية جديدة وفعالة في مجال الإنتاج الوطني، وضمان توفير منتج ذو نوعية جيدة لأن السوق حاليا مفتوح ويعتمد على التنافس، والأجدر هو القادر على البقاء.
- لإضفاء أكبر قدر من الشفافية على تسيير القطاع الاقتصادي وترقية الاستثمار الموفر لمناصب الشغل والثروة<sup>(2)</sup>.

(1) صليحة بوسليمان، مرجع سبق ذكره، ص 82.

(2) نبيلة بلغنامي، جمال الدين سحنون، "دور البنوك في تمويل التجارة الدولية وتحقيق التنمية المستدامة - حالة الجزائر -"، مجلة البشائر الاقتصادية، العدد 2، جامعة طاهري محمد - بشار، الجزائر، ديسمبر 2015، ص 57، 58.

ثانيا: استثناء بعض المعاملات الخارجية من استعمال الاعتماد المستندي (قانون المالية لسنة 2010)

لقد جاء في طيات هذا القانون إجراءات جديدة للتخفيف من معاملات الاعتماد المستندي بالنسبة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة والتي تستورد قطع الغيار أو المواد الداخلة في الصنع، وتمثل هذه الإجراءات في وضع قانون المالية التكميلي لسنة 2010 في مادته (44) التي تعدل وتم أحكام المادة (69) من القانون رقم 01-09 المؤرخ في 22 جويلية سنة 2009 والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، وتحرر كما يأتي<sup>(1)</sup>:

"يتم دفع مقابل الواردات إجباريا فقط بواسطة الائتمان المستندي،

غير أنه تعفى من اللجوء إلى الائتمان المستندي الواردات من المواد الداخلة في الصنع وقطع الغيار التي تقوم بها المؤسسات المنتجة، شريطة أن:

- تستجيب هذه الواردات بصورة حصرية لمتطلبات عملية الإنتاج
- لا تتجاوز الطلبات المجمعة السنوية المحققة في هذا الإطار مبلغ مليوني دينار (2000000 دج) بالنسبة لنفس المؤسسة.

تكلف السلطة النقدية بالسهر على الاحترام الصارم لهذا التحديد".

ويبقى الهدف من إجبارية استخدام الاعتماد المستندي كوسيلة وحيدة للدفع في مجال الاستيراد، التقليل من فاتورة الاستيراد من الخارج التي تزايد حجمها، لكن تم إعطاء تسهيلات للمؤسسات الصغيرة التي تستخدم تقنية الاعتماد المستندي كمنحها مهلة لدفع مبلغ الاعتماد في شكل مدفوعات وقد تصل المهلة لسنة، بالإضافة إلى السماح لها باستيراد المواد التي تحتاجها للإنتاج ويتعلق الأمر بالمواد الأولية والنصف المصنعة، وهو ما من شأنه الرفع من مردودية هذه المؤسسات وجعلها قادرة على مواجهة السوق.

### المطلب الثاني: التعديلات المدخلة على آليات تمويل التجارة الخارجية الجزائرية

أدرج المشرع الجزائري آليات أخرى لتمويل التجارة الخارجية عدا الاعتماد المستندي، نتطرق لها في الآتي.

<sup>(1)</sup> الجريدة الرسمية، عدد 49، الأمر رقم 01-10 المؤرخ في 16 رمضان 1431 هـ الموافق لـ 26 غشت 2010، متضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2010، ص ص 13، 14.

أولاً: إدراج التحصيل المستندي والتحويل الحر في تمويل التجارة الخارجية (قانون المالية التكميلي لسنة 2011)

أدرج التعديل الذي جاء به قانون المالية التكميلي لسنة 2011 التحصيل المستندي وذلك حسب ما جاءت به المادة (23) منه، والتي نصت على أنه<sup>(1)</sup>: "يتم دفع مقابل الواردات الموجهة للبيع على حالها إجبارياً بواسطة التسليم المستندي أو الائتمان المستندي،

يمكن مؤسسات إنتاج السلع والخدمات دفع مقابل واردات التجهيز والمواد الداخلة في الصنع وقطع الغيار والتجهيزات الجديدة المساعدة على رفع الإنتاجية التي تقوم بها المؤسسات المنتجة، شريطة أن تستجيب هذه الواردات بصورة حصرية لمتطلبات الإنتاج وأن لا تتجاوز الطلبات السنوية المجمعة المحققة في هذا الإطار مبلغ أربعة ملايين دينار جزائري بالنسبة لنفس المؤسسة،

تكلف السلطة النقدية بالسهر على الاحترام الصارم لهذا التحديد،

لا يعفى هذا الاستثناء المؤسسات المعنية من التزام توطين العملية<sup>(\*)</sup> مهما تكن طريقة الدفع،

تستثنى الواردات المتعلقة بالخدمات من إلزامية الائتمان المستندي،

تحدد السلطة النقدية والوزير المكلف بالمالية، عند الحاجة، كفاءات تطبيق أحكام هذه المادة".

ويلاحظ أن هذا الشرط المتعلق بالإنتاج هو الجديد الذي جاء به قانون المالية التكميلي لسنة 2011، على أن لا تتجاوز الطلبات السنوية المجمعة مبلغ أربع ملايين دينار جزائري بالنسبة لنفس الشركة، وتسهر السلطة النقدية على المراقبة الصارمة لهذا الحد من المبلغ المرخص به، وما يستخلص من رفع إجبارية التعامل بالاعتماد المستندي بالنسبة لبعض المنتجين مع استبعاد المؤسسات الإنتاجية من إجبارية دفع وارداتها عن طريق الوسيلة الوحيدة المستعملة وهي الاعتماد المستندي، هو إدخال بعض المرونة في المعاملات التجارية.

(1) الجريدة الرسمية، العدد 40، قانون رقم 11-11 المؤرخ في 18 شعبان 1432 هـ الموافق لـ 20 جويلية 2001م، متضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2011، ص 9.

(\*) توطين العملية: عملية تسجيل لدى أحد البنوك داخل البلاد تقضي بالموافقة على تحويل العملة الصعبة (النقد الأجنبي) إلى الخارج من طرف المستورد لصالح الجهة المصدرة، وذلك من دون الحصول على ترخيص مسبق من الجهات الحكومية.

وهذا الإعفاء الذي نصت عليه المادة (23) يخص التجهيزات الجديدة والتي تساعد على تطوير وتحسين الإنتاج والتي تتراوح ما بين (2) مليون دينار جزائري إلى (4) ملايين دينار جزائري، وكذلك استيراد الخدمات، أما بالنسبة لطرق تنفيذ هذه الأحكام فهي محددة من طرف سلطة النقد ووزارة المالية<sup>(1)</sup>.

ولا يستبعد هذا الترخيص أي شركة معنية به من إجبارية توطين هذه العمليات مهما كان الدفع، وعليه أصبح مسموح لمؤسسات الإنتاج والخدمات من استيراد تجهيزاتها بما فيها المواد الأولية وكذلك المواد الأخرى المستعملة في ذلك الإنتاج والمواد ذات الطابع المستعجل وذلك إما باستعمال التحصيل المستندي أو الاعتماد المستندي، لكن يستبعد من الدفع عن طريق الاعتماد المستندي استيراد الخدمات.

كما يمكن اللجوء للتحويل الحر بالنسبة لقطع الغيار والتجهيزات الحديثة، لكن يخضع هذا التحويل لشرط مزدوج<sup>(2)</sup>:

- أن تكون هذه المواد من الواردات الضرورية في الإنتاج.
- أن لا تتعدى الطلبات المتكررة لها سنويا مبلغ أربعة ملايين دينار جزائري.

#### ثانيا: تعديلات أخرى على طرق تمويل التجارة الخارجية

حسب قانون المالية لسنة 2012 لم يحدث أي تغيير فيما يخص آليات تمويل التجارة الخارجية إلا أنه تم تعديل المادة (2) من الأمر رقم 05-05 المؤرخ في 25 جويلية سنة 2005 والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2005 المعدلة بالمادة (63) من الأمر رقم 01-09 المؤرخ في 29 رجب 1430 الموافق 22 جويلية 2009 والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، في المادة (62) من الأمر رقم 01-12 وتحرر كالاتي المادة (02)<sup>(3)</sup>: "يؤسس رسم للتوطين البنكي على عمليات استيراد السلع أو الخدمات،

يسدد الرسم بتعريف قدرها 10000 دج عند كل طلب فتح ملف التوطين لعملية استيراد السلع أو البضائع،

<sup>(1)</sup> فريال بن بريك، مرجع سبق ذكره، ص 122.

<sup>(2)</sup> نفس المرجع، ص 123.

<sup>(3)</sup> الجريدة الرسمية، العدد 72، قانون رقم 11-16 المؤرخ في 4 صفر 1433 هـ الموافق لـ 29 ديسمبر 2011م، متضمن قانون المالية لسنة 2012، ص 19، 20.

يحدد الرسم بتعريفه قدرها 10000 دج عند كل طلب فتح ملف التوطين لعملية استيراد السلع أو البضائع،

تحدد تعريفه الرسم بـ 3% من مبلغ التوطين بالنسبة لاستيراد الخدمات، وتعفى من الرسم على سلع التجهيزات والمواد الأولية غير الموجهة لإعادة بيعها على حالتها بشرط اكتتاب تعهد قبل كل عملية استيراد،

ويعفى من هذا الرسم، استيراد الخدمات المنجزة في إطار عمليات إعادة التأمين،

يسدد الرسم لدى قابضي الضرائب ويترتب عليه منح شهادة وتسليم إيصال بذلك،

تحدد كفاءات تطبيق هذه المادة عند الحاجة عن طريق التنظيم".

فكل هذه التعديلات والمراجعات القانونية التي يقوم بها المشرع هي من أجل تفضيل الإنتاج الوطني والممولين الوطنيين للتقليل من الاستيراد.

وفي سنة 2013 تدارك المشرع الجزائري عدم جدوى الاعتماد المستندي والذي طيلة مدة إجبارية العمل به فجر فاتورة الاستيراد عكس ما كان متوقع منه، حيث نصت المادة (81) من قانون المالية لسنة 2014 والتي تعدل وتنم أحكام المادة (69) من الأمر رقم 09-01 المؤرخ في 29 رجب 1430 الموافق 22 جويلية 2009 والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، وتحرر كالاتي<sup>(1)</sup>:

المادة (81): "لا يتم دفع مقابل الواردات الموجهة للبيع على حالها إلا بواسطة الائتمان المستندي أو التسليم المستندي،

يمكن مؤسسات إنتاج السلع... (الباقى بدون تغيير)...".

وعليه نص هذه المادة يبين أنه يتم دفع المعاملات الخارجية عن طريق التحصيل المستندي ولكن فقط بالنسبة للمواد المنتهية، حيث لقي هذا النص اعتراض على عدم تعميم التعامل بالتحصيل المستندي على جميع المواد وقد بدأت نتائج ذلك بعد مرور (4) سنوات على العمل بالاعتماد المستندي حيث تم فرض التعامل به

<sup>(1)</sup> الجريدة الرسمية، العدد 68، قانون رقم 13-08 المؤرخ في 27 صفر 1435 هـ الموافق لـ 30 ديسمبر 2013م، متضمن قانون المالية لسنة 2014، ص 23.

لاحتواء التدفق الهائل للواردات وضمان الشفافية في المعاملات التجارية، فمنذ إقرار قانون المالية التكميلي لسنة 2009 للاعتماد المستندي، إلا أن النتيجة المرجوة من إدراجه غير مستقرة<sup>(1)</sup>.

ولقد جاء في طيات قانون المالية التكميلي لسنة 2015 المادة (73) المعدلة للمادة (02) من الأمر رقم 05-05 المؤرخ في 25 جويلية 2005 والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2005، المعدلة والمتممة بالمادة (69) من قانون المالية التكميلي لسنة 2009، وتحرر كما يأتي<sup>(2)</sup>:

"يؤسس رسم خاص للتوطين المصري يطبق على عمليات استيراد السلع أو الخدمات،

يسدد الرسم بمعدل 0.3% من مبلغ عملية الاستيراد، عند كل طلب لفتح ملف التوطين لعملية استيراد السلع أو البضائع، دون أن يقل مبلغ الرسم عن 20000 دينار،

تحدد تعريفه الرسم ب 3%... (الباقي بدون تغيير)...".

ولم يتم تعديل أو مراجعة التقنية اللازمة لتمويل التجارة الخارجية ويستمر سريان المادة (81) من قانون المالية لسنة 2014، إلا أنه يلاحظ انخفاض طفيف في قيمة الواردات من 58330 مليون دينار سنة 2014 إلى 51646 مليون دينار سنة 2015<sup>(3)</sup>.

### المطلب الثالث: فتح المجال لتعدد طرق تمويل التجارة الخارجية الجزائرية

نتطرق في هذا المطلب إلى أهم انعكاسات فرض الاعتماد المستندي لتمويل التجارة الخارجية في الاقتصاد الجزائري، مما دفع إلى فتح المجال لتعدد طرق تمويل التجارة الخارجية خلال سنة 2016.

حيث أن إقرار الاعتماد المستندي في البداية كان يعد كوسيلة للرقابة على تحويل العملات الصعبة، وبالتالي يتضح أن إجبار الدولة للمتعاملين الاقتصاديين المقيمين في الجزائر باللجوء إلى هذه التقنية يسمح لها عن طريق بنوكها معرفة الوضعية المالية لهذا المستورد من خلال الملف الذي يقدمه أمام هذا البنك الخاضع للدراسة المعمقة، لأن البنك في جميع الأحوال سوف لن يقبل بتحويل رؤوس الأموال لهذا المستورد، إذا تأكد أن الأموال

<sup>(1)</sup> فريال بن بريك، مرجع سبق ذكره، ص 123.

<sup>(2)</sup> الجريدة الرسمية، العدد 40، الأمر رقم 01-15 المؤرخ في 7 شوال 1436 هـ الموافق لـ 23 جويلية 2015م، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2015، ص 21.

<sup>(3)</sup> النشرة الإحصائية الثلاثية، جوان 2017، مرجع سبق ذكره، ص 28.

المراد تحويلها لا تقابلها بضاعة سيتم استيرادها، وهذا هو المشكل الذي كانت تعرفه الجزائر سابقا حيث كانت تقوم بتحويل رؤوس الأموال إلى الخارج عن طريق صفقات وهمية تؤكد لاحقا بأنها لا تمثل بضاعة إلا بعد التحقيقات التي قامت بها إدارة الجمارك، وبهذا الشكل وبواسطة تقنية الاعتماد المستندي تستطيع الدولة مراقبة كل خروج للمبالغ المالية بالعملة الصعبة وتحافظ بذلك على ميزان المدفوعات من الأزمات التي قد يتعرض لها ومكافحة جريمة تبييض الأموال، من خلال معرفة مصدر الأموال التي يتم التعامل بها، ومن ثم إعطاء مكانة للبنك ليؤدي دوره في عملية تسديد الصفقات التجارية الخارجية<sup>(1)</sup>.

أما دور الاعتماد المستندي في المجال الاقتصادي فيمثل أداة مهمة لتمويل التجارة الخارجية، فهو يضمن حماية الأطراف المتعاملين به من خلال وضع مركز البنك الائتماني الذي يكون محل ثقة لكل منهم، فيتمكن المستورد من الحصول على البضاعة حسب ما تم الاتفاق عليه سلفا بعد أن يتأكد البنك من المستندات المقدمة من طرف البائع ومطابقة مضمونها لتعليمات المشتري، ومن جهته يضمن المصدر حصوله على ثمن البضاعة من البنك واستبعاد خطر عدم الدفع<sup>(2)</sup>.

فالهدف من السياسة الصارمة التي لجأت إليها الدولة من خلال هذا التقييد هو حماية الاقتصاد الوطني من المستوردين المخالفين والوهيين بفرض الرقابة على تحويل العملة الصعبة إلى الخارج، ودراسة البنك للملف المقدم من طرف المستورد تجعله لا يقوم بتحويل رؤوس الأموال إلى البائع إلا إذا تأكد من وجود بضاعة فعلية سيتم استيرادها، كما أن عملية الاعتماد المستندي تجعل حركة رؤوس الأموال تتميز بالشفافية مما يساعد في القضاء على تبييض الأموال والتهرب الضريبي.

لكن رغم هذه الإيجابيات إلا أن الملاحظة توحى بتخبط المؤسسات الإنتاجية الوطنية في جملة من المتاعب قد تدفع بها إلى الغلق، وذلك بعد إقرار فرض إجراء الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية.

فمن حيث وتيرة الإنتاج أثر الاعتماد المستندي بشكل سلبي، إذ حد من تدفق المواد الأولية الأساسية لتمويل عملية الإنتاج، وهو ما يهدد بتوقف العجلة الاقتصادية وباعتراف العديد من المتعاملين الاقتصاديين في مختلف المجالات، فكان للاعتماد المستندي تبعات سلبية على الآلة الإنتاجية وحتى الخدماتية منها، وتجلت هذه

(1) حسين بوخيرة، مرجع سبق ذكره، ص 175.

(2) درياس زيدومة، "الاعتماد المستندي"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية، العدد 2، المؤسسة الوطنية للفنون المطبعية، كلية الحقوق - جامعة الجزائر 1، جوان 2011، ص 191.

المتاعب على عدة أصعدة منها بطء تدفق المواد الأولية من الأسواق الخارجية، مروراً بصعوبة تمويل المؤسسات لعمليات الاستيراد بسبب عدم قدرتها على الوفاء بالالتزامات المالية المترتبة عن العملية، وانتهاءً بالتعقيدات البيروقراطية التي تواجه المتعاملين في الوصول إلى قنوات التمويل عبر البنوك<sup>(1)</sup>، ولا تقتصر متاعب المتعاملين على الاعتماد المستندي كإجراء في حد ذاته، بل تتعداه إلى عدد المتدخلين فيه وغياب المرونة في آلياته، إذ يجبر المتعامل الاقتصادي على الاتصال بعدد لا يقل عن خمس إدارات منها المؤسسات المصرفية، الجمارك، الصحة بالإضافة إلى المومنين الخارجيين والمؤسسات المصرفية هناك، لجمع الملف قبل الوصول إلى غايته، وهي إشكالية تثقل الإجراءات والمناخ العام للاقتصاد الوطني الذي ألقى بسلبياته على مؤسسات عمومية إستراتيجية ذات طابع خدماتي.

أيضا تتضمن هذه الآلية ارتفاع قيمة العمولات وطول المدة التي تستغرقها العملية وتأثير القرارات على خزينة المؤسسات، فبالنسبة لارتفاع قيمة العمولات يعتبر المستوردون أن التدابير أثرت سلبا على المؤسسات الجزائرية لفائدة البنوك، خاصة الأجنبية منها والمومنين الأجانب، وأن حجم الكلفة والأعباء يرفع من مديونية المؤسسات التي ستدفع مثل هذا المتعامل إلى القرض البنكي في غالب الأحيان أكثر من السابق، وتحمل المؤسسة بالتالي أقساطا أكبر من الفوائد لصالح البنك دون أن تحل مشكلة الاستيراد لأنها ازدادت قيمة وحجما<sup>(2)</sup>.

مع الإشارة إلى أن التجربة بينت أن الاعتماد المستندي أكثر عرضة للتزوير والغش وبالتالي هذا لا يعني أن هذه الوسيلة يمكن أن تحل مشاكل التزوير والغش، فالاعتماد المستندي إن كان بالفعل أداة فعالة لضمان الشفافية في تعاملات التجارة الخارجية، يتضمن خاصية سلبية قد تعيق دولا مثل الجزائر من الاستفادة من فوائده، وهي أن أي تعطيل قد يحوله إلى عقبة يصعب تجاوزها، وفي الحالة الجزائرية تعتبر عدم جاهزية الإدارة في التعامل بفاعلية وخاصة بسرعة مع الشؤون الجارية العقبة الأساس التي تهدد الاقتصاد الوطني عموما والآلة الإنتاجية بشكل خاص.

فنتيجة لذلك أقر المشرع الجزائري العودة إلى الحالة التي كانت قبل إقرار الاعتماد المستندي كوسيلة وحيدة وإجبارية في عمليات تمويل التجارة الخارجية في قانون المالية التكميلي لسنة 2009، ويظهر ذلك من خلال المادة (111) من قانون المالية لسنة 2017.

<sup>(1)</sup> نبيلة بلغامي، جمال الدين سحنون، "التحرير المالي وانعكاسه على تقنيات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر"، مرجع سبق ذكره، ص 326.

<sup>(2)</sup> نفس المرجع، ص 129.

حيث نصت المادة (111) على أن: "تلغى أحكام المادة (69) من الأمر رقم 09-01 المؤرخ في 29 رجب 1430 هـ الموافق ل 22 جويلية 2009 والمتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009، المعدلة والمتممة<sup>(1)</sup>".

أي أن المادة تشير إلى تعدد وسائل الدفع التي يمكن استعمالها في المبادلات التجارية الدولية وفتح المجال لاختيار الآلية المناسبة حسب رغبة المتعامل لتمويل تجارته الخارجية، إلا أنها لا تضاهي الاعتماد المستندي حيث يبقى الوسيلة الوحيدة والأكثر استعمالا في العالم، نظرا للخصائص التي يتميز بها وأيضا من خلال ملائمة استعماله من طرف جميع المؤسسات الاقتصادية مهما كان نوعها كبيرة أو صغيرة أو متوسطة، وكذا ملاءمته مع جميع أنواع العقود والبضائع والعمليات التجارية الدولية بأي صنف من أصناف الاعتماد المستندي المتعارف عليها في التجارة الخارجية.

وعليه يبقى الاعتماد المستندي يحظى بالمكانة التي تجعل منه الوسيلة الوحيدة لضمان وأمان المتعاملين به كما يساهم في منح الاستقرار وتشجيع المبادلات التجارية الدولية، لأنه وسيلة أكيدة وفعالة في تمويل عمليات التجارة الخارجية.

<sup>(1)</sup> الجريدة الرسمية، العدد 77، القانون رقم 16-14 المؤرخ في 28 ربيع الأول 1438 هـ الموافق ل 28 ديسمبر 2016م، المتضمن قانون المالية لسنة 2017، ص 47.

## خلاصة:

في الأخير يمكننا القول أن التجارة الخارجية أصبحت قطاعا حيويا هاما بعد قطاع المحروقات إذ نجد أن الجزائر أولت اهتماما كبيرا لها، وذلك من خلال مختلف الإصلاحات والإجراءات التي مست مختلف مجالات التصدير والتوريد.

ونجد أن من بين الإجراءات الجوهرية التي قامت بها الجزائر للنهوض بقطاع التجارة هو التحرير التام لها والتحول إلى اقتصاد السوق والعمل على توفير التمويل اللازم لسيرورتها، وذلك عبر مختلف الآليات والأساليب التي تراوحت بين فرض الاعتماد المستندي كحتمية لتمويل التجارة الخارجية بعد ذلك تم إدخال بعض الاستثناءات للتخفيف من معاملات الاعتماد المستندي، تليها بعض التعديلات الأخرى على آليات تمويل التجارة الخارجية والمتمثلة في التحصيل المستندي والتحويل الحر، وأخيرا فتح المجال لتعدد طرق تمويل التجارة الخارجية الجزائرية.

# الخاتمة العامة

## الخاتمة:

تعتبر التجارة الخارجية بمثابة المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية لارتباطها وتفاعلها مع مختلف القطاعات الأخرى المكونة للهيكل 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 لتمويلها، 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 لموضوع 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 استعمالاً في تمويل التجارة الخارجية، وذلك لأنها الآليات الرسمية والقانونية لهذا التمويل".

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

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

عرفت التجارة الخارجية الجزائرية تطوراً إيجابياً 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 و2016 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 تجارتها، 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 والمهجرة 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 الجزائي، 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 كآلية 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 أجمع 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.

3- الاقتراحات والتوصيات

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:

أولاً: الكتب باللغة العربية

- 01- أحمد غنيم، "الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي: أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية"، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، ط7، مصر، 2003.
- 02- أحمد مأمون، "التعاملات البنكية في عصر العولمة"، دار الباروني للنشر والتوزيع، الأردن، 2014.
- 03- أشرف العدلي، "التجارة الدولية"، الدار الجامعية الجديدة، ط1، مصر، 2006.
- 04- السيد محمد أحمد السريتي، "اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق"، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، ط1، مصر، 2011.
- 05- السيد محمد أحمد السريتي، "التجارة الخارجية"، الدار الجامعية، مصر، 2009.
- 06- الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك: دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع إشارة إلى التجربة الجزائرية"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010.
- 07- الهادي خالدي، "المرآة الكاشفة لصندوق النقد الدولي مع الإشارة إلى علاقة الجزائر"، دار هومة للنشر، الجزائر، 1996.
- 08- جاسم محمد منصور، "التجارة الدولية"، دار زهران للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2013.
- 09- جمال برهان الدين، "السندات التجارية في القانون التجاري"، ديوان المطبوعات الجامعية، 2009.
- 10- جمال جويدان الجمل، "التجارة الخارجية"، مركز الكتاب الأكاديمي، ط1، الأردن، 2013.
- 11- جمال جويدان الجمل، "التجارة الدولية"، مركز الكتاب الأكاديمي، ط1، الأردن، 2010.
- 12- جيلالي عجة، "التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص"، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2007.
- 13- حسام الدين عبد الغني الصغير، "الإيجار التمويلي"، دار النهضة العربية، ط1، مصر، 1999.
- 14- حسام على داود، أيمن أبو خيضر، "اقتصاديات التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط1، الأردن، 2002.
- 15- حسن خلف فيلح، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، مؤسسة الوراق للنشر، ط2، الأردن، 2004.

- 16- حسن موسطالب، "الأوراق التجارية والعمليات المصرفية"، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2011.
- 17- حميد محمد عثمان إسماعيل، "أسواق رأس المال وبورصة الأسواق المالية ومصادر تمويل مشروعات الأعمال"، دار النهضة العربية، مصر 1993.
- 18- خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، "إدارة العمليات المصرفية: المحلية والدولية"، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2006.
- 19- خالد محمد السواعي، "التجارة الدولية: النظرية وتطبيقاتها"، عالم الكتب الحديث، ط1، الأردن، 2010.
- 20- رشاد العصار، حسام داود، عليان الشريف، مصطفى سلمان، "التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، ط1، عمان، 2000.
- 21- زينب حسن عوض الله، "الاقتصاد الدولي: نظرة عامة على بعض القضايا"، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999.
- 22- سامي خليل، "الاقتصاد الدولي"، دار النهضة العربية للطبع والنشر والتوزيع، مصر، 2001.
- 23- سامي عفيفي حاتم، "الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية"، الدار المصرية اللبنانية، ط1، مصر، 2005.
- 24- سعيد عبد العزيز عثمان، "الاعتمادات المستندية"، الدار الجامعية، لبنان، 2005.
- 25- سليمان ناصر، "التقنيات البنكية وعمليات الائتمان"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012.
- 26- سهير محمد السيد حسن، محمد البناء، "الاتجاهات الحديثة في السياسات التجارية"، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2005.
- 27- شوقي ناجي جواد، "إدارة الأعمال المصرفية الدولية"، الأهلية للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2002.
- 28- صبحي تادرس قريصة، محمد يونس، "مقدمة في الاقتصاد"، دار النهضة العربية للنشر والطباعة والتوزيع، لبنان، 1984.
- 29- عادل أحمد حشيش، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، الدار الجامعية الجديدة، ط1، مصر، 2004.
- 30- عادل أحمد حشيش، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، الدار الجامعية، لبنان، 1993.

- 31- عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003.
- 32- عبد الحق بوعتروس، "الوجيز في البنوك التجارية: عمليات، تقنيات وتطبيقات"، منشورات جامعة منتوري، الجزائر، 2000.
- 33- عبد الحميد طلعت أسعد، "الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة"، مكتبة الشقيري الرئيس العليا، الأردن، 1998.
- 34- عبد الحميد عبد المطلب، "البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها"، الدار الجامعية للطباعة والنشر، ط1، مصر، 2000.
- 35- عبد الحميد عبد المطلب، "السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع: تحليل جزئي"، مجموعة النيل العربية، ط1، مصر، 2003.
- 36- عبد الرحمان يسرى أحمد، إيمان محمد زكي، "الاقتصاديات الدولية"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، ط1، مصر، 2007.
- 37- عبد السلام رضا، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2010.
- 38- عبد القادر متولي، "الاقتصاد الدولي: النظرية والسياسات"، دار الفكر للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2011.
- 39- عطاء الله علي الزبون، "التجارة الخارجية"، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2015.
- 40- علي البارودي، "العقود وعمليات البنوك التجارية"، دار المطبوعات الجامعية، ط1، مصر، 2001.
- 41- علي جمال الدين عوض، "الاعتمادات المصرفية وضماناتها"، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، مصر، 1994.
- 42- علي عبد الفتاح أبو شرار، "الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات"، دار المسيرة للطباعة والنشر، ط1، الأردن، 2007.
- 43- عمار عمورة، "الأوراق التجارية وفقا للقانون التجاري الجزائري"، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008.
- 44- فريد الصلح، مورييس نصر، "المصرف والأعمال المصرفية"، دار الأهلية للنشر والتوزيع، لبنان، 1989.

- 45- فيصل محمود مصطفى النعيمات، "مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي"، دار وائل للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2005.
- 46- كامل بكري، "الاقتصاد الدولي: التجارة الخارجية والتمويل"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، ط1، مصر، 2001.
- 47- مازن عبد العزيز فاعور، "الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية في ظل الأعراف الدولية والتشريع الداخلي"، منشورات الحلبي الحقوقية، ط1، لبنان، 2006.
- 48- محسن شفيق، "الوسيط في القانون التجاري"، الدار الجامعية، مصر، 1968.
- 49- محمد دياب، "التجارة الدولية في عصر العولمة"، دار المنهل اللبناني، ط1، لبنان، 2010.
- 50- محمد زكي الشافعي، "مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية"، دار النهضة العربية للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، 1989.
- 51- محمد هاني دويدار، "النظام القانوني للتجارة: العقود التجارية- العمليات المصرفية- الاسناد التجارية- الإفلاس"، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، لبنان، 1997.
- 52- محمود عبد الرزاق، "الاقتصاد الدولي والتجارة الخارجية: النظرية والتطبيق"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، ط1، مصر، 2010.
- 53- مدحت صادق، "أدوات وتقنيات مصرفية"، دار غريب للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2001.
- 54- مصطفى كمال طه، "الأوراق التجارية والإفلاس"، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 2005.
- 55- مصطفى كمال طه، "الأوراق التجارية ووسائل الدفع الإلكترونية الحديثة"، دار الفكر الجامعي، مصر، 2013.
- 56- نداء محمد الصوص، "التجارة الخارجية"، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.
- 57- نوري موسى شقيري، "التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2012.
- 58- هجير عدنان زكي أمين، "الاقتصاد الدولي: النظرية والتطبيقات"، إثراء للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2010.
- 59- يحيى سعيد، "الطبيعة القانونية للتحويل المصرفي"، منشأة المعارف، ط1، مصر، 1999.

- 60- يوسف مسعداوي، "دراسات في التجارة الدولية"، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، ط2، الجزائر، 2010.
- 61- يونس محمود، "الاقتصاديات الدولية"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، ط1، مصر، 2009.
- 62- يونس محمود، علي نجار، "الاقتصاد الدولي والتجارة الخارجية"، دار التعليم الجامعي، مصر، 2016.
- ثانيا: الرسائل الجامعية
- 1- بداوي مصطفى، "المنظمة العالمية للتجارة وتحرير الخدمات المالية والمصرفية-دراسة حالة الجزائر-"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية وبنوك، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة البليدة، الجزائر، 2003-2004.
- 2- بالحاج نور الهدى، "اثر تحرير التجارة الخارجية على المؤشرات الاقتصادية الكلية-دراسة حالة الجزائر(2000-2009)-"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر- بسكرة، الجزائر، 2013-2014.
- 3- بن بركة فريال، "مكانة الاعتماد المستندي في الجزائر"، مذكرة ماجستير في القانون الخاص، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق سعيد حمدين، جامعة الجزائر1، 2016-2017.
- 4- بن ديب عبد الرشيد، "تنظيم وتطور التجارة الخارجية -دراسة حالة الجزائر-"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002-2003.
- 5- بوسليمان صليحة، "تغطية أخطار تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2012-2013.
- 6- بوشايب حسينة، "واقع وآفاق التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات المعاصرة"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، معهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2000-2001.
- 7- بوكونة نورة، "تمويل التجارة الخارجية في الجزائر"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2011-2012.
- 8- زليخة كنيده، "تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية- دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري-"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر- بسكرة، الجزائر، 2007-2008.

- 9- شاعة عبد القادر، "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.
- 10- شامي رشيدة، "المنظمة العالمية للتجارة والآثار المرتقبة على الدول النامية-حالة الجزائر-"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006-2007.
- 11- شلاي رشيد، "تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية"، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، 2010-2011.
- 12- طويل حسونة، "النظام المصرفي: دوره في تمويل التجارة الخارجية- مثال الجزائر-"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقد وتمويل، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باجي مختار-عنابة، الجزائر، 2006-2007.
- 13- علاي مختار، "آليات تحرير التجارة الخارجية في ظل التحولات الإقليمية- حالة الجزائر-"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2014-2015.
- 14- علودة نجمة دائمة، "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.
- 15- غالم جلطي، "ترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات بين التطلعات المستقبلية وعقبات الواقع"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، معهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2000-2001.
- 16- مداني لخضر، "تطور سياسة التعريف الجمركية في ظل النظام التجاري متعدد الأطراف والتكتلات الاقتصادية الإقليمية"، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية، جامعة الجزائر، 2015-2016.

17- ميلاد عبد الحفيظ، "النظام القانوني لتحويل الفاتورة"، أطروحة دكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة أبو بكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2011-2012.

18- يعلى زينب، "تطور التجارة الخارجية للجزائر خلال الفترة (2000-2010)"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2011-2012.

#### ثالثا: الملتقيات

1- عبد الحق بوعتروس، "مسؤولية بنك فتح الاعتماد عن عدم مطابقة البضاعة للمواصفات المذكورة في عقد الاعتماد المستندي"، الملتقى الأول حول المنظومة المصرفية في الألفية الثالثة، جامعة جيجل، الجزائر، جوان 2005.

#### رابعا: المجلات

1- بلغنامي نبيلة، سحنون جمال الدين، "التحرير المالي وانعكاسه على تقنيات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر"، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 17، جامعة حسيبة بن بوعلي - الشلف، الجزائر، السداسي الثاني 2017.

2- بلغنامي نبيلة، سحنون جمال الدين، "دور البنوك في تمويل التجارة الدولية وتحقيق التنمية المستدامة - حالة الجزائر -"، مجلة البشائر الاقتصادية، العدد 2، جامعة طاهري محمد - بشار، الجزائر، ديسمبر 2015.

3- بهلولي فيصل، "التجارة الخارجية الجزائرية بين اتفاق الشراكة الأورو متوسطية والانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة"، مجلة الباحث، عدد 11، جامعة سعيد دحلب - البليدة، الجزائر، 2012.

4- بوخيرة حسين، "استخدام البنوك الجزائرية لوسائل الدفع في التجارة الخارجية"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية الاقتصادية والسياسية، عدد 02، المؤسسة الوطنية للفنون المطبعية، كلية الحقوق - بن عكنون، الجزائر، 2012.

5- تومي صالح، شقبق عيسى، "النمذجة القياسية لقطاع التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة (1970-2002)"، مجلة الباحث، عدد 04، جامعة الجزائر، الجزائر، 2006.

6- زغيب شهرزاد، عيساوي ليلي، "آفاق انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة"، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 04، جامعة محمد خيضر - بسكرة، الجزائر، 2003.

7- زيدومة درياس، "الاعتماد المستندي"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والسياسية، العدد 2، المؤسسة الوطنية للفنون المطبعية، كلية الحقوق - جامعة الجزائر 1، الجزائر، جوان 2011.

### خامسا: الجرائد الرسمية

- 1- الجريدة الرسمية، العدد 44، القانون رقم 01-09 المؤرخ في 4 شعبان 1430 هـ الموافق ل 22 جويلية 2009 م، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2009.
- 2- الجريدة الرسمية، عدد 49، الأمر رقم 01-10 المؤرخ في 16 رمضان 1431 هـ الموافق ل 26 غشت 2010 م، متضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2010.
- 3- الجريدة الرسمية، العدد 40، قانون رقم 11-11 المؤرخ في 18 شعبان 1432 هـ الموافق ل 20 جويلية 2001 م، متضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2011.
- 4- الجريدة الرسمية، العدد 72، قانون رقم 16-11 المؤرخ في 4 صفر 1433 هـ الموافق ل 29 ديسمبر 2011 م، متضمن قانون المالية لسنة 2012.
- 5- الجريدة الرسمية، العدد 68، قانون رقم 08-13 المؤرخ في 27 صفر 1435 هـ الموافق ل 30 ديسمبر 2013 م، متضمن قانون المالية لسنة 2014.
- 6- الجريدة الرسمية، العدد 40، الأمر رقم 01-15 المؤرخ في 7 شوال 1436 هـ الموافق ل 23 جويلية 2015 م، المتضمن قانون المالية التكميلي لسنة 2015.
- 7- الجريدة الرسمية، العدد 77، القانون رقم 14-16 المؤرخ في 28 ربيع الأول 1438 هـ الموافق ل 28 ديسمبر 2016 م، المتضمن قانون المالية لسنة 2017.

### سادسا: النشرات الإحصائية

- 1- النشرة الإحصائية الثلاثية رقم 29 (مارس 2014).
- 2- النشرة الإحصائية الثلاثية رقم 39 (مارس 2017).

### سابعا: المراجع باللغة الأجنبية

- 1- Daoudi taher, " **REUSSIR ALXPORT** ", 3<sup>ème</sup> edition, revue et complément mis a jour, paris.
- 2- Valérie borond et autres, " **Technique et managment des opérations, commerce international** ", bréal paris, 2001.
- 3- J. peweau, F.duphit, « **Exporter pratique du commerce international** », les editionfouchers, 22 Edition, 2010.
- 4- philippeguersualtet stephanepriami, " **les opérations bancaires à l'international** ", banque éditeur, paris.
- 5- Sylviegraumamn-yetton-guide pratique de commerce inter, Edition lites, 1997.

ثامنا: المواقع الإلكترونية

- 1- <http://www.deouane.gov.dz>
- 2- <http://www.bank-of-algeria.dz>
- 3- <https://manifest.univ-ouargla.dz>
- 4- <http://www.sarambite.info/site/electrobib/lis/lis74.zip>
- 5- <http://www.webreview.dz>

## الملخص:

عملت الجزائر منذ الاستقلال إلى وقتنا الحالي على تطوير قطاع التجارة الخارجية، وذلك باتخاذها العديد من الإجراءات والأساليب المناسبة، والبحث عن مصادر تمويل تضمن سيرها، حيث اعتمدت في تمويل التجارة الخارجية خلال السنوات الأولى من التحول إلى اقتصاد السوق على آلية التحويل الحر بشكل أساسي، لكن مع مرور الوقت ارتأت تقييد عمليات التمويل وضبطها بفرض الاعتماد المستندي كآلية وحيدة لتمويل تجارتها الخارجية، لكن سرعان ما أجرت بعض التعديلات وأضافت آليتي التحصيل المستندي والتحويل الحر لتمويلها، إلى أن وصلت في الأخير إلى فتح المجال لاستخدام أي آلية لتمويل التجارة الخارجية حسب رغبة المتعاملين التجاريين الخارجيين.

## الكلمات المفتاحية:

التجارة الخارجية، التمويل، الاقتصاد الجزائري، آليات التمويل البنكي.

## summary :

Since Independence, Algeria has worked to develop the foreign trade sector by taking many appropriate measures and finding; funding sources to ensure its progress. In the first years of the transition to a market economy, it relied on the free transfer mechanism. However, over time, it decided to restrict and control the financing operations by imposing documentary credit as a single mechanism to finance its foreign trade, but soon made some modifications. Free to finance them, until finally reached the opening of the use of any mechanism to finance foreign trade as desired by external trade dealers.

## key words:

Foreign trade, finance, the Algerian economy, banking finance mechanisms.