

جامعة 8 ماي 1945

قائمة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية



مذكرة تخرج مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية

تخصص: مالية وتجارة دولية

تحت عنوان:

دوروكالات ضمان ائتمان الصادرات في تغطية مخاطر التجارة الخارجية
-دراسة حالة الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات-(CAGEX)

تحت إشراف الأستاذ:

حفاف وليد

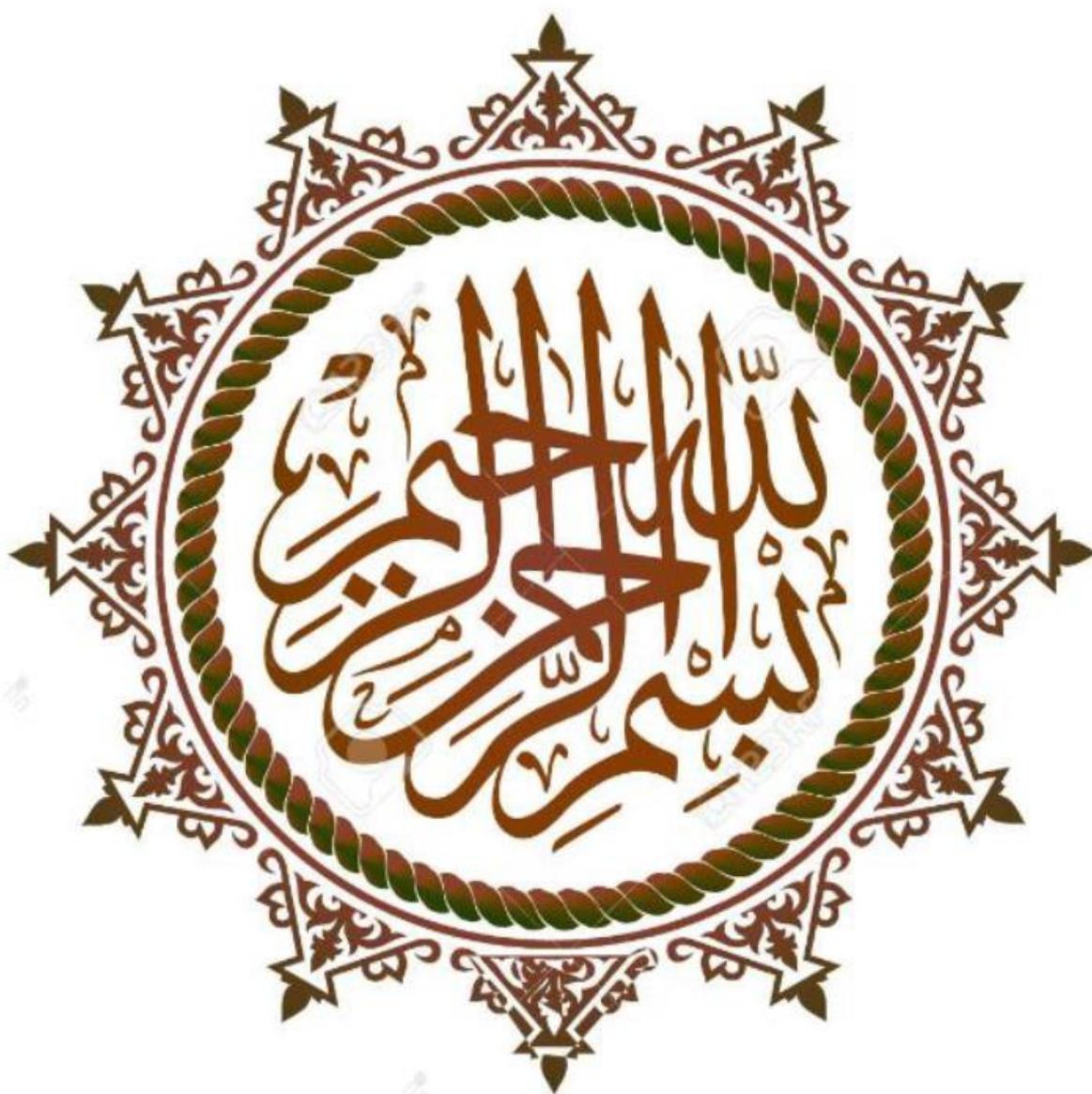
من اعداد الطالب:

بوشريشة برهان الدين

أمام أعضاء لجنة المناقشة المتكونة من:

الاسم واللقب	الرتبة	الجامعة	الصفة
بن شيخ توفيق	أستاذ محاضر أ	جامعة 8 ماي 1945 قالمة	رئيسا
حفاف وليد	أستاذ محاضر أ	جامعة 8 ماي 1945 قالمة	مشرفا ومقررا
بني ابراهيم	أستاذ محاضر ب	جامعة 8 ماي 1945 قالمة	عضوا مناقشا

السنة الجامعية 2021/2022



شكر وتقدير

قال رسول الله صلى الله عليه وسلم: "من لم يشكر الناس لم يشكر الله، ومن أهدى

إليكم معروفا كافئوه، فإن لم تستطيعوا فادعوا له"

وعملا بهذا الحديث واعترافا بالجميل، نحمد الله عز وجل ونشكره على توفيقه لنا

لإتمام هذا العمل المتواضع كما يسرنا أن أتقدم بجزيل الشكر والعرفان للأستاذ

"الدكتور حفاف وليد"

الذي أشرف على إعداد هذه المذكرة ولم يبخل عليا بتقديم يد

العون والنصح والتوجيه

والشكر موصول أيضا إلى الدكاترة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة

وفي الأخير نشكر كل من ساعدنا من قريب أو بعيد على إتمام هذا العمل

لكم جميعا كل الشكر و التقدير

الإهداء:

إلى الوالدة الكريمة حفظها الله

إلى إخوتي، أخواتي، أقاربي وأصدقائي

إلى أساتذتي الكرام

إلى كل من ساعدني من قريب أو من بعيد في تحصيل ثمره مجهودي

إلى كل من اطلع على هذه الدراسة

إليكم جميعاً أهدي هذا العمل المتواضع

فهرس المحتويات

الصفحة	الموضوعات
-	شكر وتقدير.....
-	الإهداء.....
-	فهرس المحتويات.....
-	قائمة الجداول.....
-	قائمة الأشكال.....
أ- د	المقدمة العامة.....
26-1	الفصل الأول: مخاطر التجارة الخارجية
2	تمهيد:
13-3	المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية.....
3	المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية
5	المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية
6	المطلب الثالث: سياسات التجارة الخارجية
19-14	المبحث الثاني: ماهية مخاطر التجارة الخارجية.....
14	المطلب الأول: مفهوم المخاطر
15	المطلب الثاني: تصنيف مخاطر التجارة الخارجية
17	المطلب الثالث: التسلسل الزمني للمخاطر في عمليات التجارة الخارجية
27-20	المبحث الثالث: المخاطر المالية في التجارة الخارجية.....
20	المطلب الأول: المخاطر المالية الخاصة بالصرف
22	المطلب الثاني: خطر الائتمان (عدم السداد)
27	الخلاصة:
56-28	الفصل الثاني: ضمان ائتمان الصادرات
29	تمهيد:
35-30	المبحث الأول: ماهية ضمان ائتمان الصادرات.....

30	المطلب الأول: تعريف وأهمية ضمان ائتمان الصادرات
33	المطلب الثاني: أسباب ظهور ضمان ائتمان الصادرات
34	المطلب الثالث: أنواع ضمان ائتمان الصادرات
43-36	المبحث الثاني: النموذج الدولي لعمل شركات ضمان ائتمان الصادرات.....
36	المطلب الأول: مفهوم شركات ضمان ائتمان الصادرات
37	المطلب الثاني: الاتفاقية الدولية المنظمة لعمل شركات ضمان ائتمان الصادرات
40	المطلب الثالث: الآثار المترتبة عن أعمال شركات ضمان ائتمان الصادرات
56-43	المبحث الثالث: تأمين ضمان ائتمان الصادرات حول العالم.....
44	المطلب الأول: تطور عمليات ضمان ائتمان الصادرات حول العالم فترة (2012-2018)
45	المطلب الثاني: تطور عمليات تأمين قروض الصادرات حول العالم فترة (2018-2020)
51	المطلب الثالث: تطور عمليات تأمين قروض الصادرات في الدول العربية خلال فترة (2016-2021)
56	خلاصة:.....
81-57	الفصل الثالث: دور الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات -(CAGEX) في تغطية مخاطر التجارة الخارجية
58	تمهيد.....
59-59	المبحث الأول: الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات
59	المطلب الأول: نشأة الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات
60	المطلب الثاني: أهمية الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات
62	المطلب الثالث: مبادئ الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات
75-63	المبحث الثاني: واقع الصادرات في الجزائر.....
63	المطلب الأول: وضعية الصادرات الجزائرية
68	المطلب الثاني: وضعية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر

73	المطلب الثالث: أجهزة ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر
81-76	المبحث الثالث: نشاط الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات
76	المطلب الأول: طريقة التأمين لدى الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات
77	المطلب الثاني: المخاطر المغطاة ونوعية الخدمات المقدمة من طرف الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات
80	المطلب الثالث: رقم أعمال الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات وعدد المصدرين المتعاقدين بها خلال فترة 2019-2008
83	خلاصة:
84	الخاتمة العامة
88	قائمة المراجع:
95-94	الملخص:

قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
63	تطور الميزان التجاري الجزائري خلال فترة(2014-2021)	(1-3)
69	الصادرات خارج المحروقات بالجزائر سنتي(2019-2020)	(2-3)
70	تطور الصادرات خارج المحروقات حسب وحدات الاستخدام سنتي (2019-2020)	(3-3)
72	تطور أهم السلع المصدرة خارج المحروقات فترة(2019-2020)	(4-3)
80	نسبة التغطية ومدة التعويض بالنسبة لمنتجات شركة CAGEX	(5-3)
81	خلال الفترة CAGEX 2008-2019 رقم أعمال شركة	(6-3)
82	عدد المصدرين المشمولين بعقود التأمين لدى الشركة خلال الفترة CAGEX 2008-2019	(7-3)

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
45	تطور عمليات الضمان فترة (2018-2012)	(1-2)
46	توزيع محفظة عقود الضمان خلال عام 2018	(2-2)
47	قيمة عقود تأمين ائتمان الصادرات بحسب نوع السلع خلال عام 2018	(3-2)
48	توزيع العمليات المؤمن عليها خلال 2019	(4-2)
49	عقود تأمين ائتمان الصادرات بحسب نوع السلع خلال عام 2019	(5-2)
50	توزيع العمليات المؤمن عليها خلال عام 2020	(6-2)
51	قيمة عقود تأمين ائتمان الصادرات بحسب نوع السلع خلال عام 2020	(7-2)
52	تطور تأمين ائتمان الصادرات القائمة في الدول العربية وفقا لنوع العملية-2016 2021	(8-2)
53	تطور تأمين ائتمان الصادرات الجديدة في الدول العربية وفقا لنوع العملية 2016-2021	(9-2)
54	تطور التعويضات المدفوعة في الدول العربية خلال فترة 2016-2021	(10-2)
55	تطور التعويضات المستردة في الدول العربية 2016-2021	(11-2)
65	معدل نمو الطلب والعرض الدولي للمنتجات الجزائرية لسنة 2021	(1-3)
67	أسواق التصدير في الجزائر (الدول الشريكة) سنة 2021	(2-3)
68	معدل نمو الطلب على المنتج المصدر من الجزائر لسنة 2021	(3-3)
71	الحصص النسبية للصادرات خارج المحروقات حسب وحدات الاستخدام فترة (2019-2020)	(4-3)



مقدمة عامة

شهد الاقتصاد العالمي تغيرات عميقة خلال العقدین الأخيرین من حیث التطور التكنولوجي ثورة المعلومات والاتصال وانفتاح الأسواق العالمية سواء أسواق المال او أسواق التجارة. ولعل أحد هذه التغيرات هو زيادة درجة اعتماد التبادل بين مختلف البلدان ويرجع ذلك إلى عدة عوامل تضافرت فيما بينها لتوسيع شبكة العلاقات الدولية وتحرير التجارة الخارجية.

تؤدي التجارة الخارجية دورا هاما في اقتصاديات جميع الدول لأنها توفر للاقتصاد ما يحتاجه من سلع وخدمات غير متوفرة محليا، من خلال نشاط الاستيراد وفي الوقت نفسه تمكنه من التخلص مما لديه من فائض السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير.

فالتجارة الخارجية يمكن تقديمها على أنها الشريان الأساسي الذي يربط بين مختلف الدول في العالم ومن أهم خصائصها المساهمة في تحقيق الرفاهية والكفاءة الاقتصادية فبواسطتها يتم تبادل السلع والخدمات بما يحقق المنفعة للمستورد والمصدر معا، لذا تسعى الدول لدفع المصدرين للتصدير في الأسواق الخارجية من اجل ترقية صادراتها، غير ان ذلك محفوف بمخاطر تجارية وغير تجارية مما دفع الدول الى وضع آليات لحماية المصدرين من الأخطار الخارجية، مما يمكنها في النهاية من اقتحام أسواق خارجية جديدة بطريقة آمنة.

ومع التطورات الاقتصادية الراهنة ولتجاوز الأخطار والمعوقات أسست أدوات مهمة تمثلت على وجه الخصوص فيما يعرف بشركات التأمين لضمان الصادرات في ترقية التجارة الخارجية، نجد من ضمن هذه الشركات، الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات "CAGEX" من ضمن شركات التأمين والتي تخضع للمادة 4 من قانون رقم 96-06 الصادر سنة 1996 والذي ينص على ان تأمين الصادرات يمنح الى الشركة المسؤولة عن الضمان والتي تعمل لصالح حسابها الخاص وتحت سيطرة الدولة.

إشكالية الدراسة:

ما مدى مساهمة الشركة الوطنية لضمان ائتمان الصادرات في تغطية مخاطر التجارة الخارجية

(الصادرات غير النفطية) في الجزائر؟

ويتفرع عن هذه الإشكالية مجموعة تساؤلات فرعية يمكن طرحها فيما يأتي:

- ما هو مصدر المخاطر التجارية؟
- ما هو سبب ظهور ضمان ائتمان الصادرات؟
- ما هي مختلف المخاطر التي تغطيها الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات؟
- هل لقيت هذه الشركة إقبال من طرف المصدرين الجزائريين؟

- هل ساهمت الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات في زيادة الصادرات خارج المحروقات؟

فرضيات الدراسة:

كإجابة مبدئية عن الإشكالية وضعنا فرضية أساسية للدراسة مفادها:

أن الشركة الوطنية لضمان الائتمان الصادرات تساهم مساهمة كبيرة في تغطية مخاطر التجارة الخارجية

(الصادرات الغير نفطية) في الجزائر.

وللإجابة كذلك على الأسئلة الفرعية قمنا بوضع الفرضيات الآتية:

- تنجم مخاطر التجارة الخارجية عن عمليات المبادلات التجارية بالإضافة الى الوضع السياسي السائد في الدول القائمة بهذه العمليات.
- هناك إقبال ضعيف من طرف المصدرين الجزائريين على الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات.
- قامت الشركة بدور معتبر في تنمية الصادرات الجزائرية وذلك بحماية المصدرين من أخطار التجارة الخارجية.

أسباب الدراسة:

لقد تم اختيار هذا الموضوع بناء على عدة اعتبارات نذكرها فيما يأتي:

- علاقة الموضوع بالتخصص.
- حاجة ومتطلبات البيئة الاقتصادية لمثل هذه الدراسات.
- إثراء المكتبة بمواضيع حول الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات.

أهمية الدراسة:

تبرز أهمية الدراسة في تسليط الضوء على مدى تطبيق آلية تأمين قروض الصادرات وأهميته في تحقيق الحماية الكافية من المخاطر التجارية وغير التجارية للمصدرين في دول العالم والدول العربية، وكذلك مشاكل التجارة الخارجية في الجزائر، بالتحسيس بأهمية اعتماد آليات تأمين الصادرات والعمل على تطبيقها بما يكفل للشركات المصدرة مواجهة تحديات بيئة التصدير الصعبة التي تنشط ضمنها.

أهداف الدراسة:

نحاول من خلال هذه الدراسة إبراز كل من:

- التطرق للأخطار التي يواجهها المصدرين.
- معرفة مدى تطبيق تأمين قروض الصادرات في العمليات التصديرية في دول العالم بشكل عام والدول العربية بشكل خاص.
- الإلمام أكثر بمفهوم تأمين و ضمان الصادرات وأهميته في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات.
- إبراز آليات دعم شركات ضمان التأمين في تغطية الأخطار التجارية في الجزائر.

منهجية الدراسة:

من أجل محاولة الإجابة على التساؤلات المطروحة ارتأينا اعتماد المنهج الوصفي التحليلي، في الفصلين النظريين للتعريف بمتغيرات الدراسة من خلال تقديم أهم المفاهيم والجوانب المتعلقة بكل من مخاطر التجارة الخارجية، وضمان ائتمان الصادرات. وفي الجانب التطبيقي من أجل الوقوف على دور الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات في تغطية مخاطر التجارة الخارجية.

الدراسات السابقة:

اعتمدت الإشكالية محل الدراسة على جملة من الدراسات ذات العلاقة بالموضوع يمكن أن نذكرها فيما يلي:

❖ دراسة لطيفة رجب، رمضان بطوري، "التغطية المؤسسية لأخطار التصدير في الجزائر دراسة حالة"، مجلة الآفاق للدراسات العليا، المجلد 05، العدد 02، 2020. ولقد توصلت نتائجها إلى أن مفهوم تأمين و ضمان الصادرات نال انتشارا واسعا في الدول الكبرى لخصائصه وأهميته التي يتميز بها في خدمة التجار الخارجية، لكن نفس هذا المفهوم لازال محدود الانتشار في الدول العربية، وان تحديات بيئة التصدير الحالية تجعل من اعتماد المؤسسات الجزائرية الموجهة لنشاطات التصدير كآلية لتأمين صادراتهم بمثابة طوق نجاة لها يدعمها في مواكبة تحديات عملياتهم التصديرية والتغلب عليها.

❖ دراسة مليكية بالفتحي، عبد الحفيظ مسكين، "مدى فعالية تأمين قروض الصادرات في حماية المصدرين من المخاطر وآفاقه في ظل تفشي جائحة كوفيد"19، مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال، المجلد 07، العدد 02، 2021. ولقد توصلت نتائجها إلى أن الإجراءات المتبعة للتأمين تعتبر مؤقتة صالحة لفترة زمنية قصيرة، لكن في ظل تفاقم الأزمة لفترات طويلة خصوصا وإن الانعكاسات والآثار تكون على المدى البعيد يصعب

التحكم فيها، لذلك لا بد من إعادة تقييم للنقائص الخاصة بآلية تأمين قرض الصادرات التي كشفت عنها أزمة كوفيد 19، والقيام بإصلاحات هيكلية بشكل يسمح بمواجهة مثل هذه الأزمات.

❖ قارح أمين، " دور شركات تأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية دراسة مقارنة بين الجزائر وتونس"، أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة دكتوراه، الطور الثالث في ميدان العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، فرع: العلوم الاقتصادية، تخصص: بنوك وتأمينات، جامعة قاصدي مرباح – ورقلة، 2019-2020.

لقد توصلت نتائجها إلى أن كلا الشركتين الجزائرية والتونسية لتأمين قروض التصدير تساهمان بشكل ضعيف في ترقية الصادرات الغير نفطية، وان اهم الفروقات بين الشركتين (COTUNACE) و (CAGEX) تتمثل في طبيعة بعض المنتجات وهيكل رقم الأعمال المحقق من نشاط تأمين قروض التصدير.

تقسيمات الدراسة:

من أجل دراسة الموضوع وتغطية كافة جوانبه تم تقسيم هذه الدراسة إلى ثلاث فصول:

- **الفصل الأول** قسم الى ثلاث مباحث تم التطرق فيها إلى: مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية ومخاطرها، بالإضافة الى المخاطر المالية في التجارة الخارجية.
- أما **الفصل الثاني** قسم بدوره إلى ثلاث مباحث تم التعرض فيها إلى ماهية ضمان ائتمان الصادرات، تأمين قروض الصادرات حول العالم، بالإضافة إلى النموذج الدولي لعمل شركات تأمين قروض التصدير.
- وأخيرا **الفصل الثالث** الذي قسم كذلك الى ثلاث مباحث حيث حاولنا من خلالها تقديم صورة واضحة للشركة الوطنية لضمان ائتمان الصادرات، وتحليل واقع الصادرات في الجزائر، بالإضافة الى نشاط هذه الشركة لتغطية المخاطر التي تواجه المصدرين.

صعوبات الدراسة:

ككل باحث أثناء دراسته تواجهه صعوبات قد تكون مادية أو معنوية، واجهتنا صعوبات يمكن أن نعرضها لكم على النحو التالي:

- نقص المراجع حول الموضوع، وانعدامها على مستوى مكتبة الجامعة.
- صعوبة في جمع الاحصائيات والحصول على معلومات جديدة، والنقص الفادح في البيانات المتاحة على مواقع المديرية والوزارات الجزائرية.

الفصل الأول

مخاطر التجارة الخارجية

تمهيد:

يعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يمكن تصور العالم من غيرها اليوم، فلا يمكن لدولة ما أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم سواء كانت متقدمة أو نامية، حيث يقوم الاقتصاد الوطني لكل دولة على مختلف الأنشطة الاقتصادية التي تتكامل مع بعضها البعض بطريقة تجعل كل منها يؤثر ويتأثر بالآخر، أي تمثل التجارة همزة وصل بين هذه الأنشطة فيما بينها عن طريق تجارة داخلية، وبينها وبين العالم الخارجي كتجارة خارجية. تعتمد الدول في تطبيق سياساتها في مجال توطيد علاقاتها الاقتصادية الدولية في مجال التجارة الخارجية على السياسات التجارية، والتي تتراوح بين أوضاع تتميز بدرجة أكبر من الحرية وأخرى بدرجة أكبر من الحماية، حسب طبيعة توجه الدول الاقتصادي.

تنجم مخاطر عديدة ومتنوعة عن التجارة الخارجية رغم تعدد وسائل تأدية المبادلات التجارية، ومن خلال هذا الفصل سيتم التطرق إلى ثلاث مباحث:

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: مفاهيم عامة حول مخاطر التجارة الخارجية.

المبحث الثالث: المخاطر المالية في التجارة الخارجية.

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

ظهرت التجارة الخارجية منذ العصور التاريخية الأولى، وكانت الثورة الصناعية التي حدثت في منتصف القرن الثامن عشر بمثابة البداية الحقيقية لها، حيث أدت إلى ضرورة الحصول على المواد الأولية اللازمة للصناعة من الدول الأخرى، وضرورة تصريف المنتجات تامة الصنع في الأسواق الخارجية، ثم ازداد حجم التجارة الخارجية بعد ذلك في القرن التاسع عشر واتسع نطاقها نتيجة التقدم الكبير في وسائل النقل والمواصلات، والذي جعل العالم وكأنه سوق واحدة، يتم فيها تبادل المنتجات بعضها ببعض الآخر، وتقل فيها حدة الاختلافات بين مستويات الأسعار، وفي الوقت الحاضر يرجع اتساع حجم ونطاق التجارة الخارجية إلى التقدم الكبير في مختلف العلوم والفنون والاختراعات، الذي جعل كل دولة تتوسع في استخدام أحدث ما وصل إليه العلم من عمليات الإنتاج المختلفة، الأمر الذي أدى إلى ظهور فوائض متزايدة في الإنتاج المحلي عن الاستهلاك، وبالتالي جعل التجارة الخارجية تعد من أهم العوامل التي تساهم في رفع مستوى التقدم الاقتصادي لغالبية دول العالم.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية

تعددت التعاريف الخاصة بالتجارة الخارجية حسب وجهات نظر المفكرين الاقتصاديين وتتفق مجملها في أنها: عملية انتقال السلع والخدمات بين الدول والتي تنظم من خلال مجموعة من السياسات والقوانين والأنظمة التي تعقد بين الدول وتعتبر التجارة الخارجية من علم الاقتصاد الجزئي كونها تهتم بالوحدات الجزئية مثل التصدير والاستيراد وما إلى ذلك.¹

من جهة أخرى يقصد بالتجارة الخارجية: "بأنها عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل."² بالإضافة عرفت التجارة الخارجية من منظور عام بأنها: "المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع، والأفراد، ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات أو منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة."³

¹ عطاء الله الزبون، "التجارة الخارجية"، دار البازوري للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015، ص 8.

² بالغنامي نبيلة، "استراتيجية تمويل التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات الجديدة"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة حسبية بن بوعللي، شلف، الجزائر، 2017-2018، ص 3.

³ جمل جويدان الجمل، "التجارة الدولية"، مركز الكتاب الأكاديمي، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2010، ص 10.

كما يمكن التفرقة بين مصطلح التجارة الخارجية بمعناها الضيق ومعناها الواسع: فالتجارة الخارجية بمعناها الضيق تمثل: "الصادرات والواردات المنظورة أو الغير المنظورة". أما بمعناها الواسع فهي تمثل: "الصادرات والواردات المنظورة (السلعية) وغير المنظورة (الخدمية)، الهجرة الدولية للأفراد والحركات الدولية لرؤوس الأموال".¹

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

ويمكن من خلال التعاريف السابقة استنتاج بعض صفات التجارة الخارجية كالتالي:

- تمتاز التجارة الخارجية بأنها عملية تبادلية للسلع والخدمات بين الدول، وربما تكون تمك المبادلات بين الدول التي تسعى إلى تحقيق الهدف الاقتصادي، أو ربما بهدف السيطرة والاستحواذ على الأسواق الخارجية، وقد تطورت هذه النظرة في السنوات الأخيرة خصوصا في ظل الانفتاح الخارجي ودخول الاتفاقيات الدولية وظهور التجارة الإلكترونية التي تمتاز بالتغير والسرعة في تقديم الخدمات وسهولة السيطرة عمليا حتى إن بعض المنظمات-وليس الدول- تسعى إلى السيطرة بمنتجاتها عمى أسواق خارجية قد تعجز عنها الكثير من الدول.
- تقوم التجارة الخارجية على التخصص في الإنتاج، بحيث تبذل كل دولة طاقاتها وتسخر مواردها في إنتاج السلعة التي تستطيع إنتاجها وتوريدها للدول الأخرى بتميز دون غيرها من الدول، ومن الملاحظ في العقود الأخيرة أن التحيز الذي تسعى إليه الدول هو التحيز النوعي وليس التحيز الكمي فحسب خصوصا في ظل ظهور معايير والمبادئ الدولية للسمع والخدمات، والتي تضع ضوابط للإنتاج أو ما يسمى بالإيزو.²
- تتطلب التجارة الخارجية إلى انتقال إلى التسويق الدولي، وهذا يتطلب أسواقا خارجية كبيرة حتى تتمكن من تحقيق أهدافها ومن هنا تبدأ عمليات التنافس التجاري الدولي في السيطرة على الأسواق الدولية والعالمية وقد تتفاوت الدول في هذا المجال في السيطرة على الأسواق الخارجية من حيث الوسائل الدعائية والإعلامية والقرب من الأسواق المستهدفة وتحيز الإنتاج لدى تلك الدول إلى غير ذلك من الأسباب، تعمل التجارة الخارجية إلى ضمن منظومة حدود القانون التجاري الدولي بهدف تنظيم التجارة الخارجية ولقد وضعت عبر العقود الماضية العديد من الاتفاقيات والقوانين الدولية التي تعزز كمية وحجم التجارة الخارجية وتنظم انتقال السلع والخدمات

¹ سامي غفيف حاتم، "التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم"، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الثالثة، القاهرة، مصر، 1993، ص 36.

² عطا الله علي الزبون، "مرجع سبق ذكره"، ص 21.

بين الدول، كما أن هناك اتفاقيات ثنائية أو تحالفات إقليمية تجارية تبنى على المصالح الاقتصادية المتبادلة والتي تقنن وتنظم لتحقيق تلك الغاية.

- تعتمد التجارة الخارجية الدولية على الأسعار الدولية المعلنة والمعلنة للسمع المتبادلة بين الدول والتي حددت عن طريق العرض والطلب والسياسات الدولية، فقد يتم الاتفاق على تسعير السلع والخدمات من قبل قانون العرض والطلب مما يعمل على إحداث توازن في الكميات المعروضة والكميات المطلوبة.
- تعتبر التجارة الخارجية مؤشر من مؤشرات التقدم الاقتصادي الوطني والرفاهية لأي بلد من البلدان، فكلما كانت الدول تتمتع بتجارة خارجية كبيرة وانفتاح على الدول كلما كانت قادرة على النهوض بمستوى المعيشة لدى مواطنيها، وعملت على توفير وسائل التقدم الاجتماعي والاقتصادي والثقافي لديها ناهيك عن ارتفاع معدلات الدخل القومي، وانخفاض البطالة إلى غير ذلك من المؤشرات الإيجابية لدى الدولة.¹

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية

يمكن تلخيص أسباب قيام التجارة الخارجية فيما يلي:

- 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 إنتاج المنتجات التي تؤهلها إليها طبيعتها وظروفها وإمكاناتها الاقتصادية بتكاليف أقل وكفاءة عالية.
- اختلاف تكاليف الإنتاج، يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها وبالذات في الدول التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير، وهذا الإنتاج الواسع يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة، وبالتالي ترتفع لديها تكلفة الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية.²
- اختلاف الميول والأذواق، الناتج عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة، حيث أن المستهلكين في كل دولة يسعون للحصول على السلعة ذات المواصفات العالية الجودة، لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها.³

¹ عطا الله علي الزبون، "مرجع سبق ذكره"، ص 22 .

² وهيبه صوطة، "آليات تمويل التجارة الخارجية في الاقتصاد الجزائري"، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة قلمة، 2017-2018، ص ص6،7.

³ جودة عبد الخالق، "الاقتصاد الدولي"، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1992، ص 153.

- اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة إلى أخرى مما ينتج عنه تفاوت الاستخدام الأمثل للمواد الاقتصادية حيث تتصف الظروف الإنتاجية بكفاءة عالية في ظل ارتفاع مستوى التكنولوجيا وعلى العكس من ذلك في حالة انخفاض مستوى التكنولوجيا حيث يخضع الإنتاج لسوء الكفاءة الإنتاجية وعدم الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية.¹

المطلب 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 تتبع من جهة السلطات المسؤولة في الدولة لتنفيذها والهدف من هذه السياسات هو تحقيق المصلحة الاقتصادية.

أولاً: تعريف سياسة التجارة الخارجية.

يقصد بالسياسة التجارية " مجموعة التشريعات واللوائح الرسمية التي تستخدمها الدولة للتحكم والسيطرة على نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم المتقدمة والنامية، والتي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول.² أو هي مجموعة الوسائل التي تلجأ إليها الدولة للتدخل في تجارتها الخارجية بهدف تحقيق أهداف معينة، وتعرف أيضاً أنها وسيلة إلى جانب وسائل أخرى كالأجراءات المالية والنقدية التي تستعين بها الدولة لتحقيق أهداف معينة أهمها التنمية الوطنية، تثبيت سعر الصرف وإقرار التوازن في ميزان المدفوعات.³ وتعرف أيضاً على أنها: " مجموعة من القواعد والأساليب والأدوات والإجراءات والتدابير التي تقوم بها الدولة في مجال التجارة الدولية لتعظيم العائد من التعامل مع باقي دول العالم، وفي إطار تحقيق هدف التوازن الخارجي ضمن منظومة تحقيق الأهداف الاقتصادية الأخرى للمجتمع خلال فترة زمنية معينة.⁴

ثانياً: أنواع سياسات التجارة الخارجية.

هناك نوعين من سياسات التجارة الخارجية تتمثل فيمايلي:

¹ محمد أحمد السريتي، "التجارة الدولية والمؤسسات المالية الدولية"، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2013، ص12.

² محمد أحمد السريتي، "الاقتصاد الدولي"، دار فاروق للنشر، السعودية، 2017، ص 121.

³ فليح حسن خلق، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، مؤسسة الوراق للنشر، عمان، الأردن، 2001، ص 129.

⁴ عبد الحميد عبد المطلب، "السياسات الاقتصادية على مستوى تحليل جزئي"، مجموعة النيل العربية، الطبعة الأولى، مصر، 2003، ص 124.

1. سياسة حماية التجارة الخارجية.

1.1. تعريف سياسة حماية التجارة الخارجية.

تعرف سياسة حمائية التجارة الخارجية بأنها "عبارة عن مجموعة من القواعد والإجراءات والتدابير التي تضع قيودا مباشرة أو غير مباشرة كمية أو غير كمية، تعريفية أو غير تعريفية على تدفق التجارة الخارجية عبر حدود الدولة، لتحقيق أهداف اقتصادية معينة.¹

كما تعرف سياسة حماية التجارة الخارجية على أنها 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 الأجنبي.²

حيث يعتمد أنصار هذه السياسة على مجموعة من الحجج ومن بينها:

- **حماية الصناعة الوطنية:** تقترح الحماية للصناعات الناشئة على أساس أنها لن تستطيع منافسة الصناعات الأجنبية التي تنتج سلعا مماثلة بسبب ظروف نشأتها ونموها في المرحلة الأولى ويكون ذلك عن طريق حمايتها جمركيا خاصة للصناعات التي تتوافر لقيامها عوامل النجاح.
- **تنويع الإنتاج الصناعي:** ضرورة تسخير السياسة الجمركية في إقامة عدد كبير من الصناعات بحجة جعل الاقتصاد الوطني متوازنا ووقاية من حالة الكساد التي قد تحدث في الصناعة الواحدة أو الصناعات القليلة التي تخصص فيها الدول في حالة الأخذ بسياسة حرية التجارة.³
- **زيادة فرص العمل وجذب رؤوس الأموال الأجنبية:** تعمل سياسة حماية التجارة الخارجية على تشجيع الشركات الأجنبية لإنشاء فروع لها في الداخل لتتجنب 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، و يترتب على ذلك إغراء رأس المال الأجنبي و استجاباته للاستثمار في هذا الفرع من الإنتاج الوطني لكي يستفيد من معدل الربح المرتفع، و على ذلك فالحماية تزيد من الثروة الوطنية من ثم الدخل الوطني. كما تعمل أيضا سياسة التقييد على زيادة نسب العمالة مما يؤدي إلى تقليل

¹ محمد خالد الحريري، "الاقتصاد الدولي، المطبعة الجديدة"، دمشق، سوريا، 1977، ص 202.

² سهير محمد السيد حسن، محمد البناء، "الاتجاهات الحديثة في السياسات التجارية"، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2005، ص 133.

³ محمد خالد الحريري، "مرجع سبق ذكره"، ص ص 202، 203.

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.¹

● **تحسين معدل التبادل:** يمكن للدولة أن تستفيد من فرض الضرائب الجمركية على وارداتها وذلك لأن الطرف الأجنبي المصدر لهذه الواردات هو الذي سيقع عليه في النهاية عبء مثل هذه الضريبة لأنه سيضطر إلى تخفيض أثمان صادراته إلى الدولة وبهذا تحصل الدولة على وارداتها بأثمان أقل من ذي قبل مما يعني تحسنا في معدل تبادلها التجاري الخارج.²

● **مواجهة سياسة الإغراق:** تعتمد بعض الشركات الأجنبية المحتكرة على بيع منتجاتها في الأسواق الأجنبية بأسعار أقل من الأسعار التي تباع بها سوق الدولة الأم وذلك بغرض القضاء على الصناعات المحلية المنافسة لها بالدول الأجنبية أو بغرض الربح.³

● **الأمن الوطني:** إن التخصص في الصناعة ينطوي على خطر في حالة نشوب حرب وهذا ما يفرض على البلدان الاحتفاظ ببعض القدرات الإنتاجية لتلك المنتجات التي تسمح لها في حالة وقوع نزاع مع الخارج بنوع من الإكتفاء الذاتي حتى تستطيع حماية استقلالها.

● **الاستقرار الاقتصادي:** لقد أخذت الحكومات على عاتقها تلبية ما يمكن تلبية من رغبات المواطنين، فوجدت أنه ينبغي لها قبل أن تسعى لتحقيق التقدم الاقتصادي وتنمية دخلها القومي أن تضمن استقرار الأحوال والظروف الاقتصادية ممثلة في الأسعار والدخل والإنتاج وغير ذلك من الكميات الاقتصادية ليصبح بعد ذلك الطريق سهلا معبدا أمام تحقيق التقدم الاقتصادي.⁴

2.1. الأدوات المستعملة في سياسة حماية التجارة الخارجية:

● **الأدوات السعرية:** وهي التي تؤثر على تيار التبادل الخارجي عن طريق التأثير في أسعار الصادرات والواردات، وتشمل:

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

¹ جاسم محمد منصور، "التجارة الخارجية"، دار زهران للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2008، ص 127.

² عبد المنعم محمد مبارك، يونس محمد، "اقتصاديات النقود والتجارة الخارجية"، الدار الجامعية، مصر، 1996، ص 226.

³ محمد أحمد السريتي، "مرجع سبق ذكره"، ص 176.

⁴ نفس المرجع، ص 207.

- الرسوم الجمركية على الرسوم المفروضة على الواردات، وتعتبر أكثر النظم اتباعاً وأهم وسيلة تتخذ لحماية الصناعة والمنتجات المحلية وموازنة الميزان التجاري.¹
- **الإعانات:** هي وسيلة تسعى من خلالها السلطات الاقتصادية إلى التأثير في الأسعار التي تباع فيها السلعة بالنسبة للمنتج المحلي، بغرض تشجيعه على زيادة إنتاجها، محلياً ودولياً من خلال تقليل تكلفتها الحدية، وقد يتخذ شكل الإعانات إعفاءات ضريبية أو منحها مبالغ مباشرة لكي تصبح أسعارها أكثر قدرة على التنافس سواء في السوق المحلية أو الدولية.²
- **الإغراق:** هو انتهاج الدولة تنظيمياً احتكاريًا معيناً لسياسة تحمل التمييز بين الأسعار السائدة في الداخل وتلك في الأسواق الخارجية بأسعار السائدة في الخارج، أي تتبع الدولة كافة الوسائل التي تؤدي إلى بيع منتجاتها في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة عما تباع به تلك المنتجات في الدولة المنتجة، فالدول التي تدعم صادراتها تنهم دولياً بالإغراق حيث تلجأ إلى التخلص من منتجاتها ببيعها في السوق الخارجية بأسعار منخفضة دون مبرر كاف لها.³
- **تخفيض سعر الصرف:** يقصد به كل انخفاض تقوم به الدولة عمداً في قيمة الوحدة النقدية الوطنية مقومة بالوحدات النقدية الأجنبية، وتخفيض سعر الصرف بهذا المعنى يترتب عليه تخفيض الأثمان المحلية مقومة بالعملات الأجنبية ورفعاً للأثمان الخارجية مقومة بالعملة الوطنية.⁴
- **الأدوات الكمية:** يمكن حصرها في النقاط التالية:
- **نظام المنع أو الحظر:** 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 نظاماً أو أداة للحماية بقدر ما يعتبر نظاماً لإلقاء التبادل الدولي ولهذا فهو يعتبر خطراً على التجارة الدولية. ونميز بين نوعين من وسائل المنع أو الحظر:
- **الحظر الكلي:** هو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها وبين الخارج ومعنى ذلك أن الدولة تريد أن تحقق الاكتفاء الذاتي.

¹ صبحي تادرس فريضة، محمد يونس، "مقدمة في الاقتصاد"، دار النهضة العربية للنشر والطباعة والتوزيع، لبنان، 1984، ص 413.

² هجير عدنان زكي أمين، "الاقتصاد الدولي: النظرية والتطبيقات"، إثراء للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2010، ص 154.

³ عادل أحمد حشيش، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، الدار الجامعية الجديدة، الطبعة الأولى، مصر، 2004، ص 261.

⁴ عطاء الله علي الزبون، "مرجع سبق ذكره"، ص 57.

- **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.¹
 - **نظام الحصص:** يقصد به أنه تفرض قيود على الاستيراد ونادرا 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 السعري الذي قد يشوبه بعض الغموض.
 - **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.²
 - **الوسائل التنظيمية:** وهي التي تتعلق بنظم الهيكل الذي تتحقق في داخله المبادلات الدولية وتشمل ما يلي:³
 - **المعاهدات التجارية:** وهي اتفاق تعقده الدولة مع دولة أخرى من خلال وزاراتها الخارجية الدبلوماسية، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينهما تنظيما عاما.
 - **التكتلات الاقتصادية:** تنشأ هذه التكتلات كنوع من تحرير التجارة بين عدد محدود من الدول.
 - **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.
 - **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.
2. سياسة حرية التجارة الخارجية.
- 1.2. تعريف سياسة حرية التجارة الخارجية.

¹ عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003، ص 243.

² زينب حسن عوض الله، "الاقتصاد الدولي: نظرة عامة على بعض القضايا"، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999، ص 306.

³ جاسم منصور، "مرجع سبق ذكره"، ص 182.

يمكن تعريف سياسة حرية التجارة الخارجية بأنها عبارة عن " مجموعة من القواعد والإجراءات والتدابير التي تعمل على إزالة أو تخفيض القيود المباشرة وغير المباشرة الكمية، التعريفية وغير التعريفية لتعمل على تدفق التجارة الخارجية عبر حدود الدولة لتحقيق أهداف اقتصادية معينة.¹

كما تعرف أيضا بأنها السياسة التي تتبعها الدول والحكومات عندما لا تتدخل في التجارة بين الدول من خلال التعريفات الجمركية والحصص والوسائل الأخرى. ومن هنا نستنتج أن سياسة حرية التجارة الخارجية تتركز على ضرورة إزالة كل العقبات أو القيود المفروضة على تدفق السلع عبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات.² حيث يعتمد أنصار هذه السياسة على مجموعة من الحجج ومن بينها:

- **التخصص وتقسيم العمل الدولي:** يؤكد أنصار حرية التجارة أن التبادل التجاري الحر الواسع بين العديد من الدول المختلفة يؤدي إلى اتساع نطاق الأسواق العالمية التي تساعد على التخصص وتقسيم العمل الدولي المبني على أساس اختلاف النفقات النسبية والظروف الطبيعية والتاريخية للسمع المناسبة للإنتاج. وعليه فإن المستهلك داخل البلدان التي تتمتع بحرية التجارة يحصل على أقصى مستوى من الرفاه الاقتصادي وذلك لأنه يتوفر لديه فرصة اختيار السلع التي تشبع رغباته من أي مصدر من مصادر الإنتاج في العالم ويستطيع أن ينتقي أحسن الأنواع من السلع وأقلها سعرا.
- **انخفاض أسعار السلع:** ينتقد أنصار حرية التجارة الإجراءات الحمائية التي تقود إلى ارتفاع الأسعار كنتيجة للتعريفات الجمركية المفروضة على السلع المستوردة والتي يتحملها في النهاية المستهلك. كما أن الحماية تحصن المنشآت الاحتكارية من المنافسة الخارجية مما يجعلها تقوم برفع الأسعار في داخل البلد ولا تهتم بالتطور التكنولوجي وتطوير طرق الإنتاج. ويدعي أنصار حرية التجارة أن التجارة الحرة تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع المستوردة والتي لا يمكن إنتاجها في الداخل إلا بنفقات مرتفعة. وهذا يعود على المستهلك والمنتج بالفائدة، فالمستهلك يختار أجود أنواع السلع بأحسن الأسعار، والمنتج يوجه موارده إلى إنتاج السلع التي يتميز في إنتاجها وينتفع من مزايا التخصص ويستغل موارده الاقتصادية على أحسن وجه.
- **تشجيع التقدم التكنولوجي:** تؤدي حرية التجارة إلى منافسة حادة بين المنتجين ويسعى كل منتج إلى تحسين وتطوير طرق الإنتاج وإدخال التكنولوجيا الحديثة التي تساعد على زيادة الإنتاج وخفض التكلفة وطرح السلع

¹ عبد الرحمن اليسري احمد، "الاقتصاد الدولي"، مكتبة نغضة الشرق، مصر، 1978، ص 226.

² شعيب بونوة، زهرة بن مخلف، "مدخل إلى التحليل الاقتصادي الكمي"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010، ص 106.

بأسعار منخفضة. مما يساعد المنتجين المؤهلين على المحافظة على حصتهم في السوق وفي نفس الوقت يستفيد المستهلك من هذه المنافسة ويشترى ما يحتاجه من السلع بأسعار منخفضة.¹

- الحد من قيام الاحتكار: سياسة حرية التجارة في حد ذاتها تضعف المراكز الاحتكارية في الأسواق الدولية لأنها تشجع في هذه الأسواق درجة عالية من المنافسة. وبالتالي فإن تحرير التجارة الخارجية من جانب أكبر عدد ممكن من الدول يؤدي إلى القضاء على الاحتكار.²

2.2. الأدوات المستعملة في سياسة حرية التجارة الخارجية.

معظم دول العالم اليوم تتحول إلى اعتماد سياسة الحرية التجارية، سواء كان ذلك في مجال السلع والخدمات نجد أن معظم الاتفاقات التجارية تسعى إلى إزالة جميع القيود والعوائق والحواجز التي من شأنها أن تمنع (توقف) حركة التجارة عبر الدول وبالتالي فالأدوات المستخدمة في هذا التحول تنحصر أساساً في:

- التكامل الاقتصادي: يأخذ التكامل الاقتصادي أشكالاً عدة منها:
 - منطقة التفضيل الجمركي: تتفق مجموعة من الدول فيما بينها على انتهاج أسلوب المعاملة التفضيلية على تجارتها البينية، أي اختيارها لمجموعة من التدابير في مجال تخفيض العقوبات الجمركية وغير الجمركية المفروضة على الواردات التي تتم فيما بينها لتسهيل تجارتها الخارجية، مع حق كل دولة في تحديد نمط سياستها التجارية.
 - منطقة التجارة الحرة: وهو اتفاق مجموعة الدول على إلغاء كافة الرسوم الجمركية والقيود الكمية المفروضة على التبادل فيما بينها مع احتفاظ كل دولة بتعريفاتها الجمركية وما تفرضه من قيود كمية على تبادلها مع الدول غير الأعضاء.³
 - الاتحادات الجمركية: يقصد بالاتحاد الجمركي معاهدة دولية تجمع بمقتضاها الدول الأطراف أقاليمها الجمركية المختلفة في إقليم جمركي واحد بتوحيد التعريفات الجمركية الخاصة بالاتحاد في مواجهة الخارج. تعمل الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي على تنسيق سياساتها التجارية قبل الخارج بصفة خاصة من حيث عقد المعاهدات والاتفاقات التجارية.

¹ علي عبد الفتاح أبو شرار، "الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات"، عمان، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، 2010، ص ص 338، 339.

² عبد الرحمن اليسرى أحمد، "مرجع سبق ذكره، ص 162.

³ شريف علي الصوص، "التجارة الدولية - أسس وتطبيقات -"، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2012، ص 62.

- **السوق المشتركة:** تتفق الدول الأعضاء على إزالة القيود المفروضة على التجارة فيما بينها مع وضع تعريفية موحدة في مواجهة الدول الأخرى غير الأعضاء، بالإضافة إلى إلغاء القيود المفروضة على تحركات عناصر الإنتاج بينها كالعامل ورأس المال كالسوق الأوروبية المشتركة.
- **الاتحادات الاقتصادية:** هو تنظيم يتعدى تحرير المبادلات التجارية إلى تحرير حركة الأشخاص ورؤوس الأموال وإنشاء المشروعات وذلك بفرض إقامة هيكل اقتصادي متكامل مصيره توحيد شتى السياسات الاقتصادية والمالية. حيث تحقق في المستقبل وحدة اقتصادية تضم شتى الأقاليم¹.
- **تحديد التعامل في الصرف الأجنبي:** تعويم سعر الصرف بترك قيمة العملة الوطنية تتحدد تلقائيا في سوق الصرف بتفاعل قوى العرض والطلب في السوق الدولي، لمنع أي دولة من احتكار التعامل في النقد الأجنبي.
- **التخفيض المتوالي للرسوم الجمركية:** الهدف الأساسي من إنشاء منظمة التجارة العالمية هو السعي للإقامة بنظام تجاري متعدد الأطراف، هدفه حرية التجارة الخارجية من خلال تطبيق مبدأ التخفيض المتوالي للرسوم الجمركية أي يجب على جميع الدول الأعضاء في المنظمة الدخول في اتفاقيات للمعاملة حيث تنطوي على مزايا متبادلة لتحقيق تخفيض كبير للتعريفات الجمركية. ويختلف معدل خفض الرسوم من سلعة إلى أخرى².

المبحث الثاني: ماهية مخاطر التجارة الخارجية.

تنجم مخاطر عديدة ومتنوعة عن عمليات الاستيراد والتصدير رغم تعدد وسائل تأدية المبادلات التجارية، فمن المخاطر ما هو ناجم عن عمليات التجارة الخارجية ومنها ما هو راجع إلى المحيط الخارجي.

المطلب الأول: مفهوم المخاطر.

يشير المفهوم العام للخطر إلى كل ما يهدد الإنسان في ذاته أو ماله أو ذويه من أحداث ضارة وهذا ما يعكس المعنى العام للخطر³. ويمكن تعريف المخاطر بأنها احتمالية مستقبلية قد تعرض المؤسسة إلى خسائر غير متوقعة وغير مخطط لها بما قد يؤثر على تحقيق أهداف المؤسسة وعلى تنفيذها بنجاح، وقد تؤدي في حال عدم التمكن من السيطرة عليها وعلى آثارها إلى القضاء على المؤسسة حتى إفلاسها¹.

¹ يوسف مسعداوي، "دراسات في التجارة الدولية"، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010، ص 147.

² سعداوي سلمى، "رقمنة الاقتصاد ودوره في تعزيز التجارة الخارجية"، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة 8 ماي 1945 قالة، الجزائر، 2019-2020، ص 21.

³ معراج جديدي، "الوجيز في قانون التأمين الجزائري"، دار هومة، الجزائر، 2003، ص 37.

يمكن النظر إلى تعريف الخطر من عدة زوايا:²

أولاً: المعنى الاقتصادي للمخاطرة: تعرف كلمة مخاطر بأنها إمكانية حدوث شيء خطير أو غير مرغوب فيه وهي في نفس الوقت تعني الشيء الذي يمكن أن يسبب الخطر نفسه. وهي "الحالة التي تتضمن احتمال الانحراف عن الطريق الذي يوصل إلى نتيجة متوقعة أو مأمونة". كما ينظر إليها على أنها توقع اختلافات في العائد بين المخطط المطلوب والمتوقع حدوثه. وهي حالة عدم التأكد من حتمية الحصول على العائد أو من حجمه أو من زمنه أو من انتظامه أو من جميع هذه الأمور مجتمعة. ويظهر مما سبق أن مفهوم المخاطرة في المجال الاقتصادي يدور حول فكرة الاحتمالية وعدم التأكد من حصول العائد المخطط له.

ثانياً: معان أخرى للخطر:

1. **الخطر من المنظور القانوني:** هو احتمالية وقوع حادث مستقبلاً، أو حلول أجل غير معين خارج إرادة المتعاقدين قد يهلك الشيء بسببه، أو يحدث ضرر منه.
2. **الخطر من وجهة نظر التأمين:** الخطر في مجال التأمين فهو لا يقتصر على ذلك، بل يشمل أيضاً ما قد يصادف الإنسان من أحداث سعيدة كالزواج أو البقاء لسن معينة، وبالتالي: فالخطر في مجال التأمين هو "حادث مستقبل محتمل الوقوع لا يتوقف على إرادة أي من الطرفين اللذين تم بينهما العقد".
3. **من المنظور المالي:** تعرف المخاطرة من المنظور المالي بأنها إمكانية حدوث انحراف في المستقبل بحيث تختلف النواتج المرغوب في تحقيقها عما هو متوقع. أو "عدم التأكد من الناتج المالي في المستقبل لقرار يتخذه الفرد الاقتصادي في الحاضر على أساس نتائج دراسة سلوك الظاهرة الطبيعية في الماضي".
4. **من المنظور الرقابي:** من وجهة النظر الرقابية تعرف المخاطرة بأنها تمثل الآثار غير المواتية الناشئة عن أحداث مستقبلية متوقعة أو غير متوقعة تؤثر على ربحية المصرف (أو المؤسسة) ورأس ماله.

المطلب الثاني: تصنيف مخاطر التجارة الخارجية.

يتم تصنيف مخاطر التجارة الخارجية حسب عدة معايير، إما حسب موضوع الخطر أو مدى تحققه أو حسب طبيعته، وتقسم إلى:

¹ شلاي رشيد، "تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية"، مذكرة لنيل الماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، جامعة الجزائر 3، 2010-2011، ص 79.

² بلعوز بن علي، "استراتيجيات إدارة المخاطر في المعاملات المالية"، مجلة الباحث، عدد 07، 2009-2010، جامعة ورقلة، ص 331، 332.

أولاً: مخاطر سياسية: يحدث هذا الخطر في حالة عدم الاستقرار المالي للبلد المستورد وكذا قيام حروب أهلية أو أجنبية، ثورات انقلابية... الخ، أو إصدار قوانين ضد الشركات الأجنبية التأمين أو نزع الملكية في حالة عرقلة نشاط داخلي للشركة الأجنبية بمعوقات ذات طبيعة قانونية أو مالية أو جبائية. هذا الخطر متعلق بالتطورات الحاصلة على المستوى الاقتصادي الداخلي مثل ارتفاع الأسعار الداخلية للبلد المصدر نتيجة الارتفاع الغير مرتقب لأعباء العمال أو تكلفة المواد الأساسية اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير.

ثانياً: المخاطر التكنولوجية: إن عمليات التجارة الخارجية تلزم المؤسسات أن تترقب التكنولوجيات المستعملة في مختلف الأسواق التجارية وذلك لأن استخدام معايير تكنولوجية مختلفة يؤدي إلى خسارة محققة للمؤسسة.¹

ثالثاً: المخاطر القانونية: إن المؤسسة في تطورها الخارجي تلجأ إلى إبرام عقود مع أطراف خارج إقليم الدولة لذلك وجب أن تكون على دراية تامة بالقوانين المطبقة على مثل هذه العقود وكذلك القوانين المطبقة في الدول التي ينتمي إليها الزبون أو محل استثمار المستثمر الأجنبي، والتأكد من عدم انتمائها إلى مجموعة اقتصادية، واتحاد معين فتطبق قوانينه (دول الاتحاد الأوروبي كمثال).

رابعاً: المخاطر المالية: إن التسيير المالي الدولي للمؤسسة، لا يقتصر فقط على التدفقات المالية وإنما يشمل تسيير مختلف المخاطر التي لها علاقة أو تأثير على نتيجة الاستغلال وكذا القيمة المالية للمؤسسة. كما أن نشاط المؤسسة ينشئ العديد من المخاطر المالية أهمها هي مخاطر الصرف، معدل الفائدة، سعر المواد الأولية، الائتمان وعدم السداد.²

خامساً: المخاطر المصرفية والمخاطر الائتمانية: قد يعجز البنك عن تمويل الأنشطة المصرفية نتيجة عدم قدرته على سداد الفوائد للأموال المودعة لمدة 24 ساعة مما يجد من قدرته على تأمين ما يطلب منه في سداد أو تأمين الأموال اللازمة لتمويل الصفقات المالية في ظل الارتفاع الكبير في أسعار الفائدة الكبيرة من أجل تمويل الحسابات بالعملات الأجنبية.

أما المخاطر الائتمانية فتتضمن العقود المبرمة بين الأطراف المتعاملة في التجارة الخارجية وشروط الالتزام بالتسليم لما اتفق عليه من النقود والبضاعة والوقت المحدد، إلا أن حدوث حالات عدم الوفاء والإخلال بهذا الشرط نتيجة عدم القدرة الائتمانية لأحد طرفي العقد يسبب عمليات إرباك أو خسائر كبيرة في التجارة أو

¹ بن داس ياسمين، "دور الضمانات البنكية في تغطية مخاطر التجارة الخارجية - دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية-"، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، المركز الجامعي عبدالحفيظ بالصوف ميله، 2019-2020، ص25.

² "نفس المرجع"، ص26.

الصفقات التجارية، وقد يلحق بتلك الخسائر خسائر أكثر عندما يترتب على استلام تلك النقود القيام بعمليات مالية أخرى تبنى على تلك الصفقات التجارية والنقود المحصلة منها.

سادسا: مخاطر إعادة تقييم المراكز المفتوحة والمخاطر الروتينية: تقوم البنوك بإعادة تقييم للعمليات الأجنبية أو ما يسمى بتقييم المراكز المفتوحة ويتم ذلك في يوم محدد من كل شهر وتتبع البنوك عدة أساليب في هذه العملية أي إعادة تقييم المراكز المفتوحة للعمليات الأجنبية إلا أن الطريقة الأكثر شيوعا واتباعا لدى البنوك هو اعتماد أعلى سعر معلن في السوق في اليوم الذي تم اختياره كيوم لإعادة التقييم وقد يتسبب ذلك في خسائر مالية كبيرة في البنك الذي يجري عملية إعادة التقييم.

أما بخصوص المخاطر الروتينية فهناك بعض المخاطر التي قد تعترض لها عمليات أو مراحل التجارة الخارجية مثل إدراج العملة في سعر مقنن آخر غير الذي يجب التعامل به أو توقع نتيجة الخطأ في إيداع النقود في حسابات أخرى غير الحسابات المتفق عليها وغالبا ما تحدث تلك الأخطاء نتيجة السرعة وعدم التركيز وكثافة العمل الأمر الذي يستوجب توخي الدقة والمراجعة والتدقيق في تلك العمليات المصرفية تجنباً للوقوع بتلك الأخطاء التي قد تقود إلى خسائر مالية فادحة.

سابعا: مخاطر نقص الالتزام ومخاطر النقل: قد يقوم أحد طرفي العقد التجاري بنقضه من خلال عدم قيامه بالالتزام بهذا العقد وتنفيذه وهنا يجب التفريق بين النقص الإرادي والنقص الغير إرادي أما النقص الإرادي فهو النقص الذي ينتج لعدم قيام أحد الأطراف بتنفيذ العقد والالتزام بما جاء في بنودها ويسمى هذا النوع من النقص بالنقص التجاري، أما النقص الغير الإرادي فهو الناتج عن ظروف خارج إرادة الطرف الناقض للعقد مثل تغير القوانين والأنظمة أو التعرض للكوارث الطبيعية مثل الزلازل والبراكين والحرائق والحروب إلى غير ذلك من الظروف القاهرة والممانعة من تنفيذ العقد والالتزام بما جاء فيه. أما مخاطر النقل فتحدث نتيجة التنقل بين الدول وكذلك المرور ضمن قوانين دولية وجمركية مختلفة الأمر الذي يعرضها لمخاطر أكثر من التجارة الداخلية ويتطلب إلى زيادة في تكاليف النقل والشحن مما يعرض المؤسسات إلى خطورة كبيرة.¹

المطلب الثالث: التسلسل الزمني للمخاطر في عمليات التجارة الخارجية.

ويمكن تقسيم هذه المخاطر على أساس ثلاث مراحل أساسية في عملية البيع الدولي:

- مرحلة قبل الطلبية.

- مرحلة من الطلبية إلى التسليم.

¹ عطا الله زبون، "مرجع سبق ذكره"، ص ص 188، 192.

- مرحلة بعد التسليم (التسديد و/ أو الدفع).

أولاً: مرحلة قبل الطلبية.

سنحاول تحديد المخاطر بالنسبة للإجراءات التي تقوم بها المؤسسة قبل إجراء الطلبية وتشمل هذه المرحلة البحث وتقديم العروض.

1. البحث: إن عملية التصدير تتطلب من المؤسسة إجراء عملية البحث في السوق الأجنبية وذلك من أجل تحديد مدى ملاءمتها أي العائد أو المردودية المحتملة، لذلك فإن المؤسسة تعبئ وتسخر الموارد المالية والبشرية لهذا الإجراء.

وفي حالة عدم ملائمة السوق الأجنبية فإن المؤسسة تتحمل الخسارة للموارد المالية التي قامت بتسخيرها، ومن هنا تظهر مخاطر البحث، ولتغطيتها عادة ما تلجأ المؤسسة إلى التأمين هذا النوع من الخطر. التي تقدم هذا النوع من الخدمات للتأمين على البحث وهذا بالنسبة Coface مثال على ذلك شركة للشركات الكبرى¹. ويتبع هذه العملية بالنسبة للمؤسسة عملية إما التمركز في الخارج أو إنشاء مخزون في الخارج:

- التمركز في الخارج: يمكن للمؤسسة أن تتمركز في البلد الأجنبي، كإجراء يتبع عملية البحث وذلك بعد التأكد من نجاعة هذه السوق وهذه العملية أن تؤمن من طرف شركات التأمين.

- تأسيس المخزون في الخارج: قبل تلقي الطلبيات يمكن للمؤسسة تكوين مخزون في البلد الأجنبي وذلك لتسهيل المدة الزمنية للتسليم أو للاستفادة من نظام جمركي معين أكثر ملاءمة مما يطرح مخاطر تمويل هذه العملية وكذلك المخاطر الخاصة بالتخزين كعدم بيع البضاعة أو البيع بالخسارة.

2. تقديم العروض: قبل أن يتم تقديم الطلبيات أو الحصول على المشروع لمناقصة معينة، يجب على المؤسسة تقديم العروض في إطار عرض دولي وهذا يعتبر بمثابة التزام من طرف المؤسسة فيما يخص سعر البيع الذي يكون بالعملة الصعبة أو فيما يخص تنفيذ الأشغال على المدى الطويل مما يحتمل خطر الصرف متغير.

ثانياً: مرحلة من الطلبية إلى التسليم.

1. الطلبية: في هذه المرحلة أي من الطلبية إلى الإرسال تتحمل المؤسسة عدة مخاطر:

- يمكن ارتفاع سعر التكلفة نتيجة ارتفاع سعر المواد الأولية في الأسواق العالمية أو نتيجة زيادة تكاليف الإنتاج (مخاطر اقتصادية)، ولتفادي هذه المخاطر يمكن للمؤسسة عند إبرام العقد طلب إضافة بند إعادة

¹ شلال رشيد، "مرجع سبق ذكره"، ص 91.

تقييم الأسعار إلا أنه في العديد من الحالات يرفض الطرف الآخر ذلك أو أن التشريع الساري للبلد ينص على عدم مشروعى هذا البند.

- حالة توقيف الطلبية وذلك من خلال المدة الممتدة من إبرام العقد إلى نهاية التزاماته التعاقدية يكون البائع معرض لخسائر قد تحدث عن أحداث سياسية أو كوارث طبيعية في بلد المشتري، أو حتى عن فسخ عقد اعتباريا من طرفه، أو في حالة إفلاس الزبون، أو في حالة قرار حكومي.¹

2. **التعبئة والإرسال:** رغم التطور التكنولوجي والجودة العالية للتعبئة المستعملة واختيار أحسن الطرق للتغليف إلا أن المخاطر الخاصة بالنقل والتفريغ تبقى عديدة ومتنوعة لهذا فإن على المصدر والمستورد أن يعالجا هذه العملية بجذر شديد باختيار الرمز التجاري المناسب وذلك لوصول البضاعة أو المنتج بأمان وفي حالة جيدة إلى المستورد، عادة ما يعتقد أن الناقل هو المسؤول عن العيب الذي يحدث أثناء النقل وهو مؤمن عن الحوادث بقدر واسع إلا أن التشريع الدولي للنقل يحدد مسؤولية الناقل وكذلك يحدد سقفا لقيمة التعويض في مستويات ضعيفة وفي حالة وقوع حادث فإن التعويض يكون لا يتناسب وقيمة السلعة بل ضعيف جدا.

3. **استلام واستخدام المعدات الخاصة "حالة المشاريع الكبرى":** في إطار عقد بيع معدات تجهيز هناك بعض المخاطر الخاصة بالنسبة للطرف المصدر جرت العادة أن يطلب المشتري التزام بدفع كفالة على المصدر أو البائع نظرا لخصوصية المشروع وتسمى بضمان التنفيذ الحسن. كما أن المسؤولية المدنية للبائع لا تنتهي عند تسليم المنتج أو عند البيع، وإنما هناك ما يسمى "المسؤولية المدنية للمنتوج" وفي بعض الحالات تتعداها إلى مسؤولية جنائية، يمكن للمستورد أو المستفيد من المنتوج أن يستفيد منها في حالة تعطل أو إذا ما ظهر عيب في المنتج.

كما يمكن للمؤسسة أن تتحمل مخاطر إضافية تتعلق بورشاتها أو مشاريعها في الخارج أثناء عملية التنفيذ وهذا يخص المعدات في عين المكان إذا ما تعرضت للسرقة، الحريق، حالة الكوارث الطبيعية... وكذلك الأخطاء المرتكبة من طرف العمال أو الآلات أثناء الأشغال أو عدم احترام الواجبات التعاقدية كعدم احترام المقاييس أو ظهور عيب في المواد المستخدمة.²

ثالثا: مرحلة بعد التسليم (التسديد أو الدفع).

¹ "نفس المرجع السابق"، ص92.

² "نفس المرجع" ص93.

يعتبر الدفع آخر مرحلة في السلسلة التجارية، إذا لم يتم فإنه سيخل بالذمة المالية للمصدر لهذا فإن المؤسسة تسعى دائما وراء إعطاء مدة أطول للسداد إلا أن ذلك بالمقابل يزيد من خطر عدم السداد أي عدم التسوية الجزئية

أو النهائية للسعر بعد تنفيذ الطلبية ويعود هذا لعدة أسباب قد تكون:

- أسباب داخلية: خاصة بالمصدرين، حيث يتهاون البائع بعدم المتابعة الجيدة للأعمال غياب العقد التجاري أو فاتورة غير واضحة... الخ.

- أسباب خارجية: الحالة المالية للمستورد أو لبلده كعدم توفر العملة الصعبة لإكمال التحويل أو رفض الدفع بسبب النوايا السيئة للمستورد.¹

المبحث الثالث: المخاطر المالية في التجارة الخارجية.

تعرض المؤسسة للمخاطر المالية عندما تقوم بعمليات التجارة الخارجية (الاستيراد والتصدير) أو العمليات المالية الدولية كتحويل الأموال.

المطلب الأول: المخاطر المالية الخاصة بالصراف.

أولاً: تعريف خطر الصراف.

يمكن تعريف خطر الصراف أنه خطر تسديد مبلغ أكبر أو تحصيل إيراد أقل ناتج عن التعامل بعملة أخرى أجنبية غير العملة الوطنية.

وهو متغير مهم في غالب الأحيان يتم إهماله من طرف المصنعين، وعليه فخطر الصراف هو مرتبط بتغيرات معدلات الصراف، عندما يتم التعامل بعملة تختلف عن العملة الوطنية ولا يتم انهاء العملية في لحظتها (لأجل).

كما يمكن تعريفه بالخطر الذي يسجل الخسارة أو الربح غير المتوقع عند عملية تحويل عملة صعبة بعملة أساسية والتي تكون على الأصول المختلفة (الحقوق والديون المسجلة بالعملة الصعبة الأخرى). إن هذا الخطر بدأ في الظهور منذ اعتماد نظام الصراف العائم لأسعار الصراف، وعليه كل أنشطة التجارة الخارجية معرضة لهذا الخطر ويطبق على المؤسسات التي تقوم بعمليات مالية مع الخارج، والتي تبحث عن تحقيق أرباح من خلال تحسين

¹ "نفس المرجع، ص 94.

أسعار الصرف لعملتها، كما يمكن أن تتحمل خسائر كبيرة إذا حدث العكس مما يؤثر على قدرتها التنافسية وعليه نجد أن كل ذلك مرتبط بحالات عدم التأكد.¹

ويمكن أن ينشأ خطر الصرف في حالة الاقتراض بالعملة الصعبة وهذا في إطار تمويل العمليات التجارية الدولية كما أنه يمكن أن ينشأ من التدفقات المالية ما بين الشركة الأم والفرع أو فيما بينهما أو جراء العمليات التجارية.²

ثانيا: تحديد خطر الصرف بالنسبة للمصدر والمستورد.

يتمثل خطر الصرف في:³

1. **بالنسبة للمصدر:** عندما يقوم المصدر بتقديم عرض تجاري في إطار مناقصة دولية بالعملة الصعبة، فهو يكون أمام خطر عشوائي للصرف لأنه لا يعرف إن كان سينشأ من هذه العرض صفقة أو عقد فعلي أم لا، وهذا ينطبق على مجالات أو قوائم في الخارج فالمؤسسة هي في خطر طيلة مدة العرض نظرا لتقلبات سعر الصرف في هذه المدة. بعد مرحلة العروض والمفاوضات وفي حالة الاتفاق، يتم إبرام العقد التجاري ما بين الطرفين ومن هذه اللحظة يصبح المصدر عرضة إلى الخطر الاقتصادي للصرف المتمثل في زيادة أحد عوامل الإنتاج.

2. **بالنسبة للمستورد:** عندما تستورد مؤسسة منتجات نصف مصنعة أو مواد أولية بالعملة الصعبة، فهي ملزمة بتسيير خطر الصرف بين تاريخ تحرير الفاتورة وتاريخ السداد، وفي حالة منتج يدخل في تصنيع المنتج النهائي، فإن سوء تسيير الخطر يمكن أن يزيد في سعر التكلفة مما ينقص من تنافسية المنتج.

ثالثا: التعرض لمخاطر الصرف.

للتحكم والتعامل مع مخاطر الصرف فإن المؤسسة يجب أن تكون لها نظرة شاملة لكيفية التعرض لمخاطر الصرف، من ناحية مدة التعرض لهذا الخطر إلى اختيار طريقة لتسييره .

1. **مدة التعرض للخطر:** إن المؤسسة تخضع لتقلبات الصرف من بداية السوق في العملية التسويقية، ولعل هذه التقلبات في سعر الصرف ما بين مرحلة الدراسة التي تنشئ القرار وعملية البحث في السوق الأجنبية يغيرون من وضعيتها التنافسية وهذا الخطر قد يظهر جليا أثناء إعداد العرض التجاري.

¹ شوقي طارق، "أثر تغيرات أسعار الصرف على القوائم المالية"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باتنة، 2006، ص 28.

² شلال رشيد، "مرجع سبق ذكره"، ص 119.

³ "نفس المرجع"، ص ص 120 - 121.

وحتى إجراء الطلب من طرف الزبون الأجنبي، فإن خطر الصرف هو خطر محتمل، لأن المؤسسة في خطر ملتزمة بعرضها، إلا أنه في غياب العقد يلزمها فإن هذا الالتزام ليس له تأثير فعلي. إن تقديم الطلب هو الدخول الفعلي في خطر الصرف الأكيد، وهنا يجب على المؤسسة الأخذ بعين الاعتبار خطر الصرف من بداية العرض (فترة الخطر المحتمل) ويجب عليه اختيار المدة التي يبدأ فيها تسيير الخطر.

مادام الطرف الآخر لم يستكمل التزاماته التعاقدية فالمؤسسة تتعرض لخطر تقلبات التكاليف بالعملة الصعبة. إن إعداد الفاتورة يعد نقطة التحول من الخطر الاقتصادي للصرف إلى الخطر المحاسبي، فهي تمثل من جهة نشأة الحقوق بالنسبة للمصدر وتنفيذه لكامل التزاماته هذا ومن جهة أخرى نشأة الدين بالنسبة للمستورد، وتنتهي فترة التعرض للخطر بدفع الزبون أو تحويله المبلغ المتفق عليه إلى حساب المصدر.

2. من الدخول في الخطر إلى تسيير خطر الصرف: إن المؤسسة تستطيع اختيار سعر صرف معين لتقديم عرض بالعملة الصعبة يتميز بالتنافسية. وللحفاظ على هذا السعر فإنها يجب أن تطبق تقنيات تسيير المخاطر الخاصة بالصرف ولتتمكن من ذلك يجب معرفة بالنسبة لكل عملة:

- قيمة وضعية الصرف.

- تاريخ الدخول في الخطر.

- تاريخ الخروج من الخطر.

وليتسنى لها ذلك، يجب عليها عند استقبال الفاتورة أو الطلبية، معرفة بطريقة محددة هذه المعلومات لأنها يمكن أن تكون في خطر محتمل مبكراً، ولفادي ذلك يجب أن تطبق تقنيات تسيير الخطر التي تسمح لها بتغطية الخطر لمدة قصوى للتعرض.

المطلب الثاني: خطر الائتمان (عدم السداد).

أولاً: تعريف خطر عدم السداد.

يمثل الائتمان مبلغاً من المال سيتم دفعه في تاريخ محدد مستقبلاً مقابل منافع تم استلامها قبل ذلك ولذلك فإن خطر الائتمان يعود إلى عدم التسوية الجزئية أو النهائية لدفعات معينة وهو الخسائر المحتملة نتيجة رفض العملاء للتسديد أو عدم قدرتهم عن تسديد الدين بالكامل وفي الوقت المحدد.

ويسمى هذا الخطر أيضا خطر الطرف الآخر ويعني أن الطرف الآخر في العقد لن يقوم بتنفيذ المترتب عليه بموجب ذلك العقد أي الإخلال بالتزاماته التعاقدية¹.

أما في التجارة الخارجية فإن المخاطر الائتمانية تنتج عن خطر عدم السداد بالنسبة للمصدر بعد تنفيذه لإلتزاماته وذلك نتيجة عدم قدرة الطرف الآخر سواء تعلق الأمر بإفلاسه أو نظرا لظروف خارج عن نطاقه (ظروف سياسية عدم استقرار في بلد المستورد).

ثانيا: محددات مخاطر عدم السداد.

بصفة عامة، تكون درجة خطر عدم الدفع بدلالة ثلاث محددات، هي توزيع رقم الأعمال خصائص الزبونة آجال التسديد الممنوحة للزبائن:²

- **توزيع رقم الأعمال:** إن تركيز الصادرات على عدد قليل من الزبائن، أو في منطقة جغرافية محددة يمثل محمدا مخطر عدم الدفع. فهذا التركز يفاقم في الواقع ثغرات ومشاكل المؤسسة المصدرة في حالة عجز أو امتناع أحد الزبائن (الذين تعتمد عليهم بصفة كبيرة) عن التسديد. فكلما كانت المنطقة الجغرافية للزبائن المستوردين محددة كلما زاد احتمال تأثر المؤسسة بالأزمات الاقتصادية والسياسية المحتملة الحدوث.
- **خصائص الزبون:** تبرز هذه الخصائص من خلال قدم العلاقات مع الزبون، فإذا كان زبائن المؤسسة المصدرة معروفين عندها وسبق التعامل معهم، فإن حدة المخطر تكون بدلالة عدم الحوادث (حوادث الدفع) التي سبق وقوعها في الماضي، مع كل واحد منهم فقط، نظرا للثقة المكتسبة فيهم. وأي علاقة دولية جديدة، ترفع من حدة ماطر القرض للمؤسسة الصادرة، ما عدا إذا كان للزبون شهرة عالمية، أي أنه معروف وموثوق به. أضف إلى ما سبق نقصد بطبيعة الزبون إذا كان عمومي أو خاص، فإذا كان المستورد الأجنبي إدارة عمومية أو هيئة حكومية، تابعة للدولة فإن المخطر يكون أقل حدة، بما أن المؤسسات العمومية تستفيد من دعم الدولة وبالتالي نادرا ما تشهر إفلاسها، ومنه ما كان سبب الامتناع عن التسديد، فهو يعتبر مخطرا سياسيا، يمكن تغطيته أما في حالة مؤسسة خاصة، فاحتمال عدم الدفع، يرتفع، ويكون بدلالة الحوادث الحاصلة من قبل.

¹ عبد القادر شاعة، "الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض: دراسة الواقع الجزائري"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006، ص 23.

² "نفس المرجع"، ص 24.

- **آجال التسديد:** أجل التسديد الذي تم تفويضه، يؤثر فعلا على وضعية المؤسسة الدائنة فكلما طالت مدة الاستحقاق، كلما زادت حدة مخاطر القرض. فخلال هذه المدة المستورد قد يتعرض للإفلاس أو لأزمة مالية، أو تحدث تقلبات سياسية، يمنعه من تنفيذ التزامه بالدفع.

ثالثا: مصادر خطر الائتمان.

من المخاطر الائتمانية التي يتعرض إليها المصدر لها عدة مصادر هي:

1. مصادر تجارية.

وهو خطر الزبون ويحدث في حالة إفلاسه أو تصرف آخر يهدف إلى رفض الدفع يعرف كذلك بمخطر "العجز"، وهو الخطر المرتبط بتدهور الوضعية المالية للمستورد، مما يجعله غير قادر على تنفيذ التزاماته اتجاه الدائن، والمرتبك كذلك بتصرفات الزبون ونواياه. وقد يكون هذا بسبب إفلاس أو عجز ناتجا عن عدم القدرة على الوفاء بالدين للمؤسسة، أو سبب مديونيتها الكبيرة لعدة موردين. كما يشمل الخطر التجاري، فسخ العقد من طرف المستورد، أو رفضه إتمام الدفع لأسباب غير معلومة وغير قانونية، أي بدون تقديم أسباب حقيقية. ويكون مصدر الخطر التجاري وسببه المستورد أو أوضاعه المالية وتؤدي إلى عدم استلام المصدر لكامل مستحقاته في الآجال المتفق عليها ومن أهمها ما يلي: ¹

- **إفلاس المصدر أو إعساره أو تصفيته:** ويعني ذلك صدور حكم قضائي بإفلاسه أو إبرام صلح وافي من الإفلاس أو أي إجراء قضائي ينطوي على كف يد المدين عن إدارة أمواله وكذلك إذا تقرر تصفيته إجباريا حالة كونه شخصا معنويا، إلا أن تكون التصفية يقصد بها إعادة التنظيم أو الاندماج في شخص معنوي آخر دون أن يؤثر ذلك على حقوق الدائنين، وكل هذا من شأنه أن يؤدي بالمستورد إلى عدم دفعه لديونه في المواعيد المتفق عليها.
- **امتناع المستورد عن سداد ما استحق عليه للمصدر:** ويعني ذلك عدم وفاء المستورد (المشتري) ما استحق عليه للمصدر أو عجزه عن ذلك رغم قيام هذا الأخير بالوفاء بجميع التزاماته اتجاه المشتري.
- **رفض المشتري استلام البضاعة المشحونة:** ويعني ذلك رفض المشتري أو امتناعه عن استلام مستندات البضاعة المشحونة رغم قيام المصدر بالوفاء بجميع التزاماته اتجاه المشتري.

¹ عبيد بشير، "تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية"، مذكرة لنيل شهادة ماستر في علوم تجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، 2020-2021، ص-ص: 25-27.

2. مصادر سياسية.

- إن عدم الاستقرار السياسي والداخلي والتوترات الدولية والحروب الأهلية، يمكن لها منع العمليات المالية. ويبرز هذا الخطر في حالة إذا ما طرأت حوادث مستقلة عن إرادة الزبون، تمنعه من تنفيذ التزام الدفع. ويندرج ضمن الخطر السياسي عدة أنواع من المخاطر هي:¹
- الخطر السياسي العام الذي يرتبط باندلاع الحروب، الثورات، أعمال الشغب والعنف الانقلابات السياسية... الخ
 - قرارات الحكومات مثل نزع رخصة الاستيراد من الزبون، تحديد أو تقليص كمية البضائع المستوردة ورفض التعامل مع دولة معينة.
 - خطر عدم التحويل، بالرغم من أن المستورد قام بالتسديد في بلده بالعملة المحلية، إلا أن المصدر لا يحصل على ماله، بسبب مصاعب اقتصادية، مثل ندرة العملة الصعبة، أو إجراءات وتشريعات محلية، تمنع أو تحد من حركة الأموال إلى الخارج، أو تأخر تحويلها.
 - خطر عجز المستورد العمومي، بما أنه يستفيد من حماية دعم الدولة، فإن امتناعه عن الدفع، لا يفسر غالباً بسبب حقيقي.
 - خطر الصرف بالنسبة للمصدر، فإن إعادة تقييم العملة الأجنبية بالنسبة للعملة المحلية فإنه يتحصل على كمية أقل من العملة المحلية لنفس السعر بالعملة الأجنبية.
- وبمعنى آخر هي المخاطر الناتجة عن عجز المستورد عن الدفع بسبب عوامل سياسية ومصطلح المخاطر السياسية يغطي جانبا واسعا من المخاطر وهي:
- إلغاء ترخيص الاستيراد أو إيقافه أو عدم تجديده من طرف سلطات القطر المستورد ومنع هذه الأخيرة إدخال البضاعة إلى أراضيها، هذا من شأنه أن يجعل المستورد يمتنع عن الاستيراد مما ينعكس سلباً على المصدر ولا يدفعه إلى بذل مجهودات للقيام بالعملية التصديرية.
 - منع السلطات دولة المستورد أو دولة العبور، عبور البضاعة عبر إقليمها إذ ترتب على ذلك وصولها إلى دولة المشتري أو زيادة نفقات على نحو يرهق المصدر.
 - استيلاء سلطات دولة المشتري أو دولة العبور على البضاعة المشحونة أو حجزها أو مصادرتها وهذا ما يؤدي إلى عدم وصول البضاعة إلى المشتري.

¹ "نفس المرجع السابق"، ص 26.

- خطر متعلق بحالة البلاد، يعتبر هذا المخطر من أصعب المخاطر له مرتبط بالوضعية الاقتصادية والسياسية والاجتماعية للبلاد لا يمكن تقييمه أو تحديد بدقة دراسة ملف القرض له يتجاوز إرادة المؤسسة والبنك. فلهذا البنك يجب أن يكون على دراية بالظروف الداخلية والخارجية للبلد، والسياسة المتبعة في إطار الاستثمار وسياسة التجارة الخارجية.

_ الخطر القانوني، مرتبط أساسا بالحالة أو الوضعية القانونية للمؤسسة هل هي شركة ذات مسؤولية محدودة أو شركة أشخاص أو ذات أسهم وذلك بتوضيح هل النشاط شرعي أو غير شرعي من الناحية القانونية فالبنك يقوم بدراسة الوضعية القانونية للمؤسسة، بفرض وثائق قانونية كالمملكية أو الإيجار والسجل التجاري.

3. مصادر اقتصادية.

ويعبر ذلك عن الوضعية الاقتصادية الداخلية، كالتضخم، نقص احتياطات الصرف لبلد ما كل هذا يؤدي إلى التأخر في تحويل الأموال نحو الخارج، كذلك وضع أساليب رقابية من طرف الدولة على تنقل الأموال يؤثر بالسلب على العلاقات التجارية الخارجية وعلى العموم فإن الوضعية الاقتصادية لبلد ما تؤثر على مجمل التعاملات التجارية من وإلى هذا البلد.

4. مصادر بنكية.

إن ضعف وعجز في سير البنك خاصة بنك المشتري يؤثر بالسلب أو يعيق تنفيذ الدفع إلى الخارج كما أن ذلك يخل من الضمانات والالتزامات المعطاة من طرف البنك.¹

¹ نفس المرجع"، ص27.

الخلاصة:

من خلال هذا الفصل توصلنا الى أن التجارة الخارجية هي اللغة التي تعبر عن العلاقات الاقتصادية بين الدول والمبنية على أساس المصالح المشتركة، ويتمثل السبب الرئيسي لقيامها هو الندرة النسبية أي انه لا يمكن لأي دولة إشباع حاجاتها الاقتصادية دون اللجوء للعالم الخارجي مهما بلغت قوتها الاقتصادية، وهناك حالتان يمكن للدولة اتباعها حسب متطلباتها الاقتصادية باستعمال عدة أدوات والمتمثلة في عدم فرض قيود أي على التبادل الخارجي للسلع والخدمات تطلق عليها حرية التجارة، والأخرى باتخاذ وفرض قيود تؤدي الى تخفيض أو منع التبادل الخارجي للسلع والخدمات ويطلق عليها سياسة حمائية، حيث تنجم مخاطر عديدة ومتنوعة عن عمليات الاستيراد والتصدير تظهر خلال مراحل عملية البيع رغم تعدد وسائل تأدية المبادلات التجارية، حيث تصنف حسب موضوع الخطر او مدى تحققه أو حسب طبيعته.

الفصل الثاني

ضمان ائتمان الصادرات

تمهيد:

إن القيام بعمليات التصدير للأسواق الأجنبية يتطلب مواجهة العديد من المخاطر، منها مخاطر تجارية متعلقة بعدم سداد القيمة المتفق عليها أو عجز المستورد بسبب الإفلاس والإعسار، أو مخاطر سياسة تمنع المصدرين من الحصول على أموالهم، إضافة إلى مخاطر أخرى كتقلبات الأسعار، والتحويل وتقلبات الصرف... الخ، لها انعكاسات خطيرة على المصدرين فهي قد تؤدي إلى إفلاسهم أو تكبدهم خسائر كبيرة. لمعالجة هذه المخاطر تم وضع آلية تأمين قرض الصادرات من أجل الحماية من المخاطر وجانب الخسائر الناتجة عنها.

حيث تم تأسيس شركات تأمين قروض التصدير والتي يطلق عليها أيضا وكالات ائتمان الصادرات بأشكال مختلفة، بهدف تقديم التمويل والتأمين اللازمين لترقية الصادرات وتعزيز تنافسية المصدرين على المستوى الدولي، ومن جانب آخر فإن لهذه الوكالات ممارسات وأعمال أخرى قد تسبب آثار سلبية على المستوى الدولي والاقتصاد الوطني، مما استلزم وضع ترتيبات ولوائح قانونية تنظم عملية التأمين والتمويل الممنوحة من طرف الدولة من أجل تقييد الدعم الرسمي للصادرات للحفاظ على منافسة عادلة بين جميع الأطراف.

ومن خلال هذا الفصل سيتم التطرق إلى ثلاث مباحث:

المبحث الأول: ماهية ضمان ائتمان الصادرات.

المبحث الثاني: تأمين قروض الصادرات حول العالم.

المبحث الثالث: النموذج الدولي لعمل شركات تأمين قروض التصدير.

المبحث الأول: ماهية ضمان ائتمان الصادرات.

سيتم التطرق في هذا المبحث الى تعريف ضمان ائتمان الصادرات وأهميته، بالإضافة الى أسباب ظهوره وأنواعه.

المطلب الأول: تعريف وأهمية ضمان ائتمان الصادرات.

أولاً: تعريف ضمان ائتمان الصادرات.

وردت عدة تعريفات لضمان ائتمان الصادرات الذي يمكن تسميتها أيضاً باسم قروض تأمين الصادرات أو التأمين التجاري على القروض أو تأمين قروض الاعمال.

يعرفه البروفيسور **JEAN BASTIN** " بأنه: أداة تأمينية تسمح للدائنين مقابل دفع أقساط لهيئة الضمان والتأمين أو الضمان من تغطية مخاطر عدم تسديد الديون الناتجة عن الأشخاص العاجزين.¹ أما من الناحية القانونية يعتبر عقد بين طرفين من أجل حماية المؤمن له من المخاطر، حيث عرفه (Larroument. Ch) على أنه: " عقد مثل بقية عقود التأمين الأخرى الذي يتم بين طرفين وهما الدائن أي المؤمن له، شركة التأمين، بحيث تلتزم هذه الأخيرة بتقديم ضمان ضد خطر ضياع القرض من طرف المدين الدائن مقابل دفع هذا الأخير لأقساط".²

وعرفه (Loubergé & Maurer) على أنه "عقد يوافق بموجبه المؤمن (شركة التأمين)، للحصول على علاوة (قسط)، على تعويض المؤمن له عن الخسارة التي يعاني منها نتيجة لعدم استرداد ديونه المتعلقة بأسعار البضائع أو الخدمات المصدرة، أو للتعويض عن عواقب انقطاع أو توقف نهائي لسوق التصدير، أو قلة ربحية ذلك السوق، أو فشل مجهودات البحث واكتشاف الاسواق الخارجية، وأصل هذه المخاطر هو تحقق أخطار ذات طبيعة اقتصادية جزئية أو كلية، سياسية أو عرضية".

وقدم (Jones) أيضاً تعريفاً مفصلاً لضمان ائتمان الصادرات حيث عرفه على أنه "أحد منتجات التأمين وإدارة المخاطر التي تغطي مخاطر السداد الناتجة عن تسليم البضائع أو الخدمات، ويغطي عادة مجموعة من المشتريين ويدفع نسبة متفق عليها من فاتورة أو ذمة مدينة (مستحقات) لا تزال غير مدفوعة نتيجة للتقصير المطول أو عدم الملاءة أو الإفلاس، ويتم شراء تأمين قروض التصدير من قبل الشركات التجارية لضمان حساباتها المدينة

¹ هبال عبد المالك، "أهمية صناعة ضمان ائتمان الصادرات في الوطن العربي - المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات نموذجاً"، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، المجلد 06، العدد 2، 2021، جامعة المسيلة، ص 425.

² مليكة بلفتحي، عبد الحفيظ مسكين، "مدى فعالية تأمين قروض الصادرات في حماية المصدرين من المخاطر وآفاقه في ظل تفشي جائحة كوفيد 19"، مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال، المجلد 7 العدد 02، 2021، جامعة جيجل، ص 373.

(المستحقة القبض) من الخسارة بسبب عدم سدادها من قبل المدينين (المستوردين)، ويمكن أيضاً توسيعها لتغطية الخسائر الناتجة عن المخاطر السياسية مثل عدم إمكانية تحويل العملات، الحرب والاضطرابات المدنية، المصادرة ونزع الملكية والتأميم.

تطرق أيضاً في تعريفه إلى التكاليف (الأقساط) التي تدفعها الشركات التجارية جراء حصولها على هذا النوع من التأمين، حيث عادة ما يتم تحميل هذه التكاليف على ذلك شهرياً، ويتم احتسابها كنسبة مئوية من مبيعات ذلك الشهر أو كنسبة مئوية من جميع المبالغ المستحقة القبض، معدل القسط عادة ما يكون منخفض ويعكس متوسط مخاطر القروض لمحفظة المؤمن عليهم من المشتريين، ويتم دفع قسط إضافي إذا تم توسيع الغطاء ليشمل المخاطر السياسية.

وأضاف أن تأمين قروض التصدير يؤمن مخاطر السداد للشركات وليس الأفراد، ويطلب حاملي الوثائق (المؤمن لهم) حداً ائتمانياً لكل من مشتريهم حتى يتم التأمين على المبيعات للمشتري، بالإضافة إلى ذلك، يمكن لتأمين قروض التصدير أيضاً أن يغطي معاملات فردية بشروط دفع أطول أو المعاملات مع مشتر واحد فقط (عادة ما تكون معاملات كبيرة).¹

ثانياً: أهمية ضمان ائتمان الصادرات.

تظهر أهمية ضمان ائتمان الصادرات فيما يلي:²

- حماية المصدر من أخطار الدفع في صفقات التصدير حيث عملية البيع إلى الخارج تقتضي شروط ائتمانية أكثر مخاطرة من البيع في السوق المحلي، نتيجة صعوبة الحصول على المعلومات الدقيقة حول المشتريين والموردين الأجانب وقدراتهم المالية من جهة وكذا لحالة عدم التأكد واليقين التي تعيشها العلاقات الاقتصادية الدولية من جهة ثانية.
- تمويل العملية التصديرية عندما لا يكون المورد في مركز يسمح لو بتمويل صفقاته بنفسه.
- ترفع وثيقة التأمين من جودة كميالية التصدير وترفع من جدارة المصدر في الحصول على الائتمان مما يؤدي إلى تحريك رؤوس الأموال التي لم يكن من الممكن إنتاجها بطريقة أخرى.

¹ قارح أمين، شري محمد الأمين، "وكالات ائتمان الصادرات كآلية لتغطية مخاطر التجارة الخارجية - عرض تجربة الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات - CAGEX"، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية - ABPR، المجلد: 16، العدد -1- 2020، جامعة قاصدي مرباح - ورقلة، ص 92، 93.

² وصاف سعدي، "ضمان ائتمانات التصدير في البلدان النامية COTUNACE التونسية نموذجاً"، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، ص 2، 3.

- توفير شروط أفضل في مجال المنافسة مع المنتجات المثلثة في الأسواق الدولية من خلال تقديم شروط دفع ميسرة للمشتري.
- تشجيع التصدير لأن التطور الاقتصادي يسمح بالتخلص من فائض الإنتاج في حالة تشبع السوق المحلي بضمان دين المصدر يدفعه إلى التصدير رغم وجود مخاطر عدم الدفع التي قد تؤثر سلبا على المصدر.
- تنشيط تداول الأوراق التجارية المرتبطة بعمليات التصدير المغطاة بالضمان طالما أن المتداولين لهذه الأوراق مطمئنون للحصول على قيمتها عند استحقاقها وآمنون خطر الرجوع عليهم عند الوفاء بها.
- توفير شروط أفضل في مجال المنافسة مع المنتجات المثلثة في الأسواق الدولية من خلال تقديم شروط دفع ميسرة للمشتري، لأن المؤسسات المؤمنة هي أبعد ما تكون من الإفلاس لأن تعويض الخسائر عند حدوث الكوارث، يحمي المؤمن من الخطر بتحويله إلى شركة التأمين بمقابل ذلك تدفع المؤسسات المصدرة أقساط لشركة التأمين.
- إدارة هيئات الضمان للمنازعات التي قد تحدث بين المصدر وزبونه الأجنبي، أين تكون القوانين والأحكام واستعمالاتها غير معروفة، مما يجعل دور هذه الهيئات مهما لإزالة الكثير من الصعاب على المؤمن، من خلال التكفل بهذا الجانب.
- تحفيز القطاع المصرفي على توفير التسهيلات الائتمانية اللازمة لتمويل التجارة الخارجية دون الحاجة إلى قيام البنوك المركزية بمنح الضمانات اللازمة أو دون الحاجة إلى اشتراط توفر اعتماد مستندي معزز كوسيلة مقبولة للدفع.

المطلب الثاني: أسباب ظهور ضمان ائتمان الصادرات.

إن نظام ضمان ائتمان الصادرات يرجع سبب ظهوره إلى ثلاث عوامل أساسية، نوجزها فيما يلي:

أولاً: الوقاية.

إن عامل الوقاية يعتبر أهم خاصية تتميز بها نظم تأمين قروض الصادرات، حيث أن هذا العامل يوفر للمصدر (المؤمن) المعلومات اللازمة حول الوضعية المالية والاقتصادية للمستوردين الأجبيين.

أي ان هذا العامل سيسمح للمصدرين باختيار الزبائن أو المستوردين والذين يتمتعون بدلاءة وقدرة عالية على التسديد، ويسمح لهم أيضا بتجنب الزبائن الذين يحملون نسبة مخاطرة عالية.

وتجب الإشارة هنا إلى ضرورة توفر كل المؤسسات والهيئات المختصة بتأمين قروض التصدير على نظام متكامل وشبكة من المعلومات، وهذا حتى تتمكن هذه الهيئات من عمليات المتابعة والمراقبة المستمرة للمستوردين.¹

ثانياً: التحصيل.

قد لا يستطيع المصدر في كثير من الحالات من تحصيل قيمة صادراته أو ديونه الناشئة عن التصدير للمستورد الأجنبي، وقد يرجع هذا إلى أن هذه الأخيرة قد يعجز عن الدفع أو لا تكون له القدرة على دفع مستحقات المصدر، وهذا بسبب ربما عجزه أو عدم قدرته على التسديد لنقص في موارده المالية، أو قد يكون المستورد هذا في وضعية مالية تسمح له بالتسديد إلا أنه لا يقوم بعملية الدفع، لأسباب تمنعه من ذلك قد تكون خارجية وخارجة عن إرادته، كقوانين الدولة وهذا حين تمنع عملية تحويل الأموال إلى الخارج، أو قد تكون بدون أسباب منطقية ومبررة، ولكنه يرفض التسديد.²

وفي هذه الحالة لا يكون أما المصدر من السبل إلا الاتجاه إلى شركات وهيئات تأمين قروض الصادرات، لأن هذه الهيئات أو المؤسسات هي وحدها من يستطيع التكفل بتحصيل ديون أو حقوق المصدر هذه، وهذا ربما يرجع للخبرة الطويلة التي تتمتع بها هذه الهيئات والتي أكسبتها قوة في إقناع المستوردين الأجبيين للعدول على فكرة عدم الدفع، وبذلك فإن هذه الهيئات قد يكون لها تأثير وفاعلية أكثر مقارنة بمصلحة داخلية للتحصيل موجودة داخل المؤسسات القائمة بعملية التصدير.

ثالثاً: التعويض.

تقوم مؤسسات أو هيئات تأمين قروض الصادرات بتعويض المصدرين عن الخسائر التي قد يتعرضون لها نتيجة إعسار أو إفلاس المستوردين، كما أن هذا التعويض يجب أن يكون وفق شروط معينة ونسب محددة مسبقاً وهذا قبل إجراء عملية التأمين، وتختلف نسبة التعويض باختلاف التغطيات وظروف الأخطار، هذه الأخيرة قد تكون ناتجة عن ظروف سياسية أو عن ظروف تجارية، وفي كلا الحالتين الأخيرتين فإن نسبة التعويض والتغطية مختلفة وهذا بالنسبة لكل واحد منهما.

ويجب التنويه إلى أنه وبالرغم من التغطيات والتعويضات التي تمنحها هيئات التأمين، إلا أن المؤمن أي المصدر سيظل يحتفظ ويشارك بجزء أو نسبة من هذه التغطية أو التعويضات، ليس هذا فحسب بل يجب عليه

¹ شري محمد الأمين، "أهمية ودور تمويل وتأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2010-2011، ص 136.

² "نفس المرجع"، ص 136.

أيضا (أي المصدر) وبما أنه صاحب المصلحة الأولى والرئيسية من عمليات التأمين هذه، أن يظل حريصا على انتقاء أفضل لعملائه المستوردين ومتابعة تحصيل حقوقه منهم، لأن هذا من شأنه أن يؤدي إلى تدنية الأخطار المحتملة والتي غالبا ما تؤدي إلى الرفع في نسبة تأمين القروض بشكل عام وتأمين قروض الصادرات بشكل خاص.¹

المطلب الثالث: أنواع ضمان ائتمان الصادرات.

هي ما يعرف بوثائق الضمان التي تسميها بعض الكتابات العربية البوليصا أو العقد والكتابات الفرنسية (la police)، والكتابات الانجليزية تسميها (policy)، وتعرف وثيقة الضمان بأنها عقد بين طرفين، المؤمن والمؤمن له، يشرح القواعد العامة والخاصة التي تنظم علاقتهما، فتتنوع هذه الوثيقة حسب طبيعة، وموضوع، ومدة العقد. وهناك نوعان أساسيان هما:

أولا: وثيقة الضمان الشاملة.

تعد هذه الوثيقة أقدم وثيقة تستخدمها برامج الضمان وأوسعها استخداما، حيث ظلت لفترة طويلة، معظم برامج التأمين تصدر فقط وثيقة الضمان الشاملة والتي تغطي كل من الأخطار التجارية وغير التجارية (السياسية)، وفي هذه الوثيقة لا يمكن فصل الأخطار التجارية عن الأخطار السياسية حتى ولو طلب المصدر ذلك، فالقاعدة الأساسية لهذه الوثيقة هي الشمولية، لأن المؤمن يجب أن يغطي كل رقم أعماله، فمدة هذه الوثيقة عموما قصيرة الأجل حيث لا تتجاوز السنة على الأكثر، ويتم تجديدها قبل انتهاء العقد بشهر بواسطة إشعار مسبق لأحد الطرفين، فاعتمادات المؤمن قصيرة وتتراوح في الأغلبية من يوم إلى 180 يوم، لكن يمكن أن نجد استثناءات لهذه القاعدة، أين تصل الاعتمادات إلى ثالث سنوات، ويتم العمل بوثيقة الضمان الشاملة من خلال تصريح المؤمن في الأيام الأولى لكل شهر، بالصفقات التي يتم عقدها، أو التي تمت خلال الشهر الماضي وتغطي أخطار الإلغاء وعدم التسديد أو أخطار عدم التسديد وحدها.²

ثانيا: وثيقة الضمان المحددة.

وتعني أن المصدر له الحرية في اختيار الصفقات التي يرغب في حمايتها (ضماتها)، وتنفيذ كل المبيعات الأخرى دون تغطية، وتغطي وثيقة الضمان المحددة القروض التي تفوق ثالث سنوات وتخص فقط عملية واحدة،

¹ "نفس المرجع"، ص 137.

² الرزقي شاني، "دور المؤسسات الإقليمية في تأمين تمويل التجارة الخارجية"، مذكرة لنيل شهادة ماستر في علوم تجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2020-2021، ص 18.

وتكون في هذه الحالة الصفقات ذات مبلغ مرتفع والأخطار فيها أكثر احتمالاً للوقوع ولفترة أطول كما سبق وأن قلنا، تفوق ثالث سنوات.

وتشترط إجراءات معقدة مثل بيع التجهيزات، وأشغال البناء الممولة بقرض متوسط وطويل الأجل، أما معدل القسط المطبق مقارنة بذلك المتوقع بخطر مماثل مغطى بالوثيقة الشاملة سيكون بصفة عامة أكثر، ففي هذه الحالة قد يصل إلى أو يتجاوز معدل القسط 50 % وشروط التعويض تكون أكثر دقة، وتوجد وثائق ضمان أخرى نادرة الطرح كوثائق ضمان قصيرة الأجل، ووثائق ضمان متوسطة وطويلة الأجل، ووثائق ضمان مشتركة.¹ ويشمل ضمان ائتمان الصادرات نوعان من التأمين:²

1. **تأمين ائتمان الصادرات:** حيث تضمن شركة التأمين نشاط الصادرات بعد الاطمئنان على قدرة المستورد الأجنبي على الوفاء بالتزاماته تجاه المصدر الأجنبي.
2. **تأمين ائتمان المصرفي:** حيث تقوم شركة التأمين بضمان حقوق البنك المقرض في مواجهة المدين المقرض لاسيما في المشروعات الصناعية الصغيرة والأنشطة التجارية الناشئة.

المبحث الثاني: النموذج الدولي لعمل شركات ضمان ائتمان الصادرات.

سيتم التطرق في هذا المبحث الى تعريف شركات ضمان ائتمان الصادرات وأهميتها، بالإضافة الى الاتفاقية الدولية المنظمة لعملها وما يترتب عن نشاط هذه الشركات من آثار إيجابية وسلبية.

المطلب الأول: مفهوم شركات ضمان ائتمان الصادرات.

أولاً: تعريف شركات ضمان ائتمان الصادرات.

عرفها Zlatko Salcic على أنها "مؤسسة متخصصة توفر تغطية للمصدرين والبنوك، تعمل بالنيابة عن الدول ودعمها المالي من خلال توفير تأمين لقروض التصدير، لذلك تقوم الدولة بتعويض الخسائر التي تتكبدها هذه الشركة خلال نشاطها في تأمين قروض التصدير".

وعرفها Delio E. Gianturco على أنها "بنك متخصص بدرجة عالية، شركة تأمين، أو شركة تمويل، أو تبعية للحكومة، يقدم قروضاً و/أو ضمانات، التأمين، المساعدة الفنية... إلخ، وتدعم المصدرين بتغطية كل من

¹ "نفس المرجع"، ص 19.

² هبال عبد الملك، "مرجع سبق ذكره"، ص 427.

المخاطر التجارية والسياسية المرتبطة بمبيعات التصدير، مع دعم أو موافقة الحكومة الوطنية، وهذه الشركات مكرسة لدعم صادرات البلاد وعادة ما تكون ملكيتها إما حكومية أو مختلطة".¹

ثانياً: أشكال شركات ضمان ائتمان الصادرات.

يختلف تنظيم وشكل شركات تأمين قروض التصدير من بلد إلى آخر ويمكن تنظيمها كبنك متخصص أو شركة مالية أو شركة تأمين شركات تأمين تعمل نيابة عن دولة أو وكالة تابعة للدولة، حيث أن قروض التصدير التي يتم تنظيمها كبنوك أو شركات مالية تكون مملوكة بالكامل للدولة أو جزئياً، بينما تكون شركات التأمين مملوكة ملكية خاصة في العادة، ولكن لديها تفويض رسمي من الدولة للتصرف بصفتها شركة تأمين قروض التصدير، وبناءً على وضعها القانوني يمكن تصنيف شركات تأمين قروض التصدير إلى ثلاث مجموعات:²

- **المجموعة الأولى:** هي الشركات التي تم تأسيسها كبنوك أو شركات مالية مملوكة بالكامل أو جزئياً للدولة.
- **المجموعة الثانية:** هي الشركات المنشأة كشركات تأمين خاصة تعمل نيابة عن الدولة، تدين بواجباتها تجاه وزارة المالية أو الوزارات الأخرى التي تقدم الدعم الرسمي للتصدير الوطني، ويتم فصل التغطية المقدمة من شركة تأمين قروض التصدير هذه عن أعمال التأمين المعتادة "ضمانات و ائتمانات التصدير" التي تقوم بها دون دعم رسمي.
- **المجموعة الثالثة:** هي شركات تأمين قروض التصدير التي تتمتع بصفة الهيئات الحكومية، وتعمل بصفتها الدولة عند توفير التغطية؛ ومن الخصائص الشائعة لجميع الأنواع الموضحة أعلاه أنها قد تتلقى الدعم المالي من حكومتها عند الضرورة.

وفي بعض الدول توفر شركة تأمين قروض التصدير واحدة كلاً من التغطية والقروض المباشرة بينما يتم فصل هاتينوظيفتين في، **Export Credit Agencies (ECA)** وتسمى بوكالة ائتمان الصادرات دول أخرى حيث يتم إصدار التغطية من طرف شركة تأمين قروض التصدير في حين توفر قروض التصدير وكالة القروض المباشرة.

المطلب الثاني: الاتفاقية الدولية المنظمة لعمل شركات ضمان ائتمان الصادرات.

على الرغم من الاختلافات في وضعهم القانوني وأشكالهم التنظيمية، فإن وكالات ائتمان التصدير أو شركات تأمين قروض التصدير تدير أعمالها بطريقة مشابهة للغاية، ويرجع هذا نتيجة لعقود تجارية وقروض مماثلة تغطيها شركات تأمين قروض التصدير، ولوائح دولية شاملة تطبق في أعمالها وتشابه الشروط التي تحكم سياساتها

¹ شربي محمد الأمين، "مرجع سبق ذكره"، ص 93.

² "نفس المرجع"، ص 94.

أو منتجاتها المقدمة للمصدرين والبنوك، كترتيبات منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD) ولوائح الاتحاد الأوروبي، واتحاد بيرن (Berne Union).

أولاً: ترتيب منظمة التعاون والتنمية الاقتصادية (OECD)

الغرض من هذا الترتيب هو توفير ساحة لعب متكافئة - كما تم الإشارة إليه في الترتيب - أي تحقيق منافسة عادلة، حيث يتنافس المصدرون من الدول المشاركة في هذا الترتيب على أساس جودة وسعر البضائع أو الخدمات المصدرة، وليس على الدعم الرسمي الذي تتلقاه من الدولة، ويهدف هذا الترتيب أيضاً إلى منع تشويه التجارة الناتج عن الدعم المقدم في شكل مساعدات مقيدة وأسعار أقساط غير واقعية لتوفير تغطية شركة تأمين قروض التصدير.

وينطبق هذا الترتيب على كل الدعم الرسمي المقدم من الحكومة أو نيابة عنها لتصدير البضائع و/أو الخدمات والتي لها فترة سداد مدتها سنتان أو أكثر بما في ذلك الإيجارات المالية، ويُستبعد عقد الإيجار التشغيلي من الترتيب لأنه في هذا النوع من العقود ينقل المؤجر حق استخدام العقار المؤجر إلى المستأجر مقابل مدفوعات منتظمة، حيث لا يُنظر إلى المدفوعات التي قام بها المستأجر على أنها دفع ثمن شراء بشروط ائتمانية لأن المستأجر ملزم بإعادة الممتلكات المؤجرة إلى المؤجر في نهاية فترة التأجير، ومن ناحية أخرى يتم تطبيق الترتيب عندما تكون المعاملة التجارية الأساسية عبارة عن عقد إيجار تمويلي لأن المستأجر في هذا النوع من عقود الإيجار يستخدم العقار المؤجر خلال معظم حياته الاقتصادية، بالإضافة إلى ذلك عادة ما يقوم المستأجر بشراء العقار المؤجر عن طريق دفع سعر منخفض له في نهاية فترة الإيجار.

وتطبق شركات ضمان ائتمان الصادرات من الدول غير المشاركة هذا الترتيب ويمكنها توفير التغطية وفقاً لشروط مواتية أكثر من تلك الموجودة في الترتيب، ومن أجل تحييد هذا التأثير يحتوي الترتيب على حكم بشأن المطابقة والذي يسمح لشركات ضمان ائتمان الصادرات من الدول المشاركة في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية لمطابقة شروط التغطية التي تقدمها شركات ضمان ائتمان الصادرات سواء من الدول المشاركة أو غير المشاركة في منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية.¹

ثانياً: لوائح الاتحاد الأوروبي.

¹ قارح أمين، "دور شركات تأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية"، أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة دكتوراه، الطور الثالث في ميدان العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية فرع: العلوم الاقتصادية، تخصص: بنوك وأئتمانات، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2019-2020، ص 17.

اعتمد الاتحاد الأوروبي عدة مستندات تنظم التغطية التي تقدمها شركات تأمين قروض التصدير من الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي، وأهم هذه الوثائق ما يلي: ¹

1. إشعار المفوضية الأوروبية بتعديل فترة تطبيق بلاغ المفوضية على الدول الأعضاء عملاً بالمادة من معاهدة الاتحاد الأوروبي التي تطبق المادتين 92 و 93 من المعاهدة على تأمين قروض التصدير قصير الأجل.

ووفقاً لهذا الإشعار يتم تقييد شركات تأمين قروض التصدير من الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي من تغطية المخاطر القابلة للتسويق، حيث كان الغرض من فرض هذا التقييد هو إزالة التشوهات في هذا النوع من التغطية عندما كانت شركات تأمين قروض التصدير الخاصة تتنافس مع شركات تأمين قروض التصدير الخاصة التي تدعمها دولها، أو يتم تصنيف مخاطر قروض التصدير المتوسطة إلى الطويلة الأجل على أنه قابلة للتسويق، إضافة إلى أن لشركات تأمين قروض التصدير حرية تغطية هذه المخاطر عندما يكون المشتري الأجنبي من دولة في الاتحاد الأوروبي أو منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية.

2. وثيقة الاتحاد الأوروبي الثانية هي: توجيه المجلس بشأن تنسيق الأحكام الرئيسية المتعلقة بتأمين قروض التصدير للمعاملات ذات التغطية المتوسطة إلى الطويلة الأجل.

يحتوي هذا التوجيه على أحكام خاصة بخصائص المورد والغطاء الائتماني للمشتري وتعريفات المخاطر التجارية والسياسية، كما أنه يحتوي على تعريفات لمخاطر القروض ومخاطر التصنيع، والأحكام المتعلقة بنطاق تغطية شركات تأمين قروض التصدير، وتعويض المطالبات... إلخ.

3. الوثيقة الثالثة ذات الأهمية لتوفير تغطية شركات تأمين قروض التصدير داخل الاتحاد الأوروبي هي إشعار المفوضية بشأن تطبيق المادتين 87 و 88 من معاهدة الاتحاد الأوروبي على مساعدة الدولة في شكل ضمانات. ينطبق هذا الإشعار على مجموعة معينة من المنتجات التأمينية التي توفرها شركات تأمين قروض التصدير ويتعلق الأمر بتغطية سندات العقد والضمانات والسندات والضمانات المتربطة، تغطية التعويض المضاد المقدم للمصدرين، تغطية ما قبل الشحن المقدم للبنوك، تغطية خطاب الاعتماد المؤكد وتغطية المدفوعات بموجب عقد الإيجار التشغيلي، ويُسمح لشركات تأمين قروض التصدير من الدول الأعضاء في الاتحاد الأوروبي بتوفير تغطية لا تزيد عن 80 في المائة من أكبر قدر من المخاطر في هذه المعاملات.

ثالثاً: المبادئ التوجيهية للاتحاد بيرن (. (Berne Union)

¹ نفس المرجع السابق، ص 20.

اتحاد برن او المعروف أيضًا باسم الاتحاد الدولي لشركات تأمين الائتمان والاستثمار تأسس سنة 1934 كأول مؤسسة دولية تهدف إلى وضع قواعد ومبادئ لتأمين قروض التصدير وكذلك للسماح بمناقشة المعلومات وتيسيرها بين أعضائها.

وهو عبارة عن جمعية تجارية دولية لا تهدف للربح وتمثل صناعة قروض التصدير العالمية والتأمين على الاستثمار، مهمتها هي تسهيل التجارة عبر الحدود من خلال دعم القبول الدولي للمبادئ السليمة لقروض التصدير والاستثمار الأجنبي، ويمثل أعضائها وكالات ائتمان الصادرات المدعومة من الحكومة والشركات الخاصة لتأمين القروض والمخاطر السياسية والمؤسسات متعددة الأطراف من جميع أنحاء العالم التي توفر منتجات التأمين والضمانات، وفي بعض الحالات أنواع التمويل المباشر لدعم التجارة عبر الحدود مما يوفر رابطًا حيويًا في تدفق السلع والخدمات ورأس المال الاستثماري في جميع أنحاء العالم.

لدى أعضاء اتحاد برن "مبادئ توجيهية" رسمية وتمثل الفائدة الرئيسية لأعضاء اتحاد برن في الوصول إلى المعلومات حول أنشطة الأعمال والتمويل للأعضاء الآخرين، حيث يتبادل الأعضاء المعلومات حول أنشطتهم خلال الاجتماعين السنويين وفي ورشات العمل والندوات المختلفة، حيث يوفر التي تزود أعضائها وموظفيها بالبيانات وغيرها من **Internet Berne Union** "الاتحاد أيضًا خدمة المعلومات حول التمويل الدولي، في حين أن العديد من أعضاء اتحاد برن هم أيضًا أعضاء في منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، فإن الكثير منهم ليسوا كذلك، ولديها قواعد تنظيمية صارمة لتزويد أعضائها بتسهيلات منح قروض التصدير.¹

المطلب الثالث: الآثار المترتبة عن أعمال شركات ضمان ائتمان الصادرات.

يمكن أن تسبب شركات تأمين قروض التصدير مجموعة من الآثار سواء كانت إيجابية تبرر فعالية هذه الشركات خاصة في ترقية الصادرات أو آثار سلبية تعود على الصادرات وقد تعيق عمل بعض القطاعات خاصة سوق التمويل الخاص.

أولاً: الآثار الإيجابية.

تمثل الآثار الإيجابية لتأمين قروض الصادرات في:²

1. **تمويل الصادرات:** وهذا في ضوء الفرص المتنامية والمتزايدة في مجال التجارة الخارجية، والتي أتاحت ظهور أسواق جديدة عالية الخطورة، يضاف إلى هذا بروز الأسواق الناشئة، كل هذا أدى بالمصدرين إلى البحث

¹ قارح أمين، "مرجع سبق ذكره"، ص ص 22، 23.

² "نفس المرجع"، ص - ص: 36-42.

على ضرورة توفير التمويل اللازم للتعامل مع هذه الفرص ومواجهة أخطارها، والشيء الأكيد في هذا أن عدم اكتتاب المصدر في تأمين قروض الصادرات سيقصص حتما من إمكانية حصوله على التمويل الكافي، أو قد يحصل على تمويل ولكن بتكلفة مرتفعة، مما قد يؤدي هذا إلى الرفع في تكلفة قيمة الصادرات، ومن ثم ضعف قدرة المصدر على المنافسة مع باقي المصدرين الآخرين.

2. **تحفيز البنوك على منح المزيد من القروض لتمويل الصادرات:** ويكون هذا بشروط ميسرة وبتكلفة منخفضة أيضا، ويرجع هذا إلى وجود التغطيات التأمينية من قبل هيئات التأمين والتي تعمل على تدنية الأخطار المترتبة على منح هذا النوع من القروض ويتم هذا دون الحاجة إلى اشتراط هذه البنوك لضرورة توفر اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومعرز أو مثبت.

3. **توفير الحماية الائتمانية للمصدرين:** وهذا من كافة أنواع المخاطر التي يمكن لهيئات التأمين تغطيتها، ويستمد هذا العامل وظيفته من وظيفة تأمين قروض الصادرات كآلية لتقليل الأخطار وكذلك تأمين المصدر من إمكانية تعرضه لمشكلة فقدان السيولة أو انخفاضها مما قد يعكس هذا سلبا على وضعه المالي وقد يكون هذا لفترة طويلة نسبيا.

4. **دعم الموقف التنافسي للمصدرين وتشجيع الصادرات:** لأنه في ظل التطورات العالمية السريعة في مجال التجارة الخارجية، وما صاحب ذلك من تعرض العديد من المصدرين وخاصة في الدول النامية إلى العديد من الضغوطات بسبب اشتداد حدة المنافسة وازدياد القوة التنافسية للمستوردين وهذا في مواجهة المصدرين، لهذا أصبح المصدرون مطالبين أكثر من أي وقت مضى على ضرورة تقديم تسهيلات في الدفع ولفترات طويلة بغية امتصاص حدة المنافسة وجلب العديد من المستوردين الأجبيين، وعليه فإن دور تأمين قروض الصادرات هنا هو دعم الموقف التنافسي للمصدرين وإعطائهم المرونة للتصرف بشكل تنافسي، و سيساهم هذا بلا شك في تشجيع وتطوير وترقية الصادرات.

5. **تقديم خدمة مدى قدرة المستوردين على السداد:** إن هذه الخدمة تعد من بين أهم الخدمات التي تقدمها هيئات أو مؤسسات تأمين قروض الصادرات للمصدرين عند الاكتتاب فيها، ومما لا شك فيه أن هذه الخدمة تساعد المصدرين على تنمية محفظة أعمالهم التصديرية، وهذا من خلال الاعتماد على العملاء الجيدين فقط وذوي الإمكانية العالية على التسديد.

6. **التقييم المستمر لمحفظة العملاء المستوردين:** تقوم هيئات تأمين من قروض الصادرات بالتقييم المستمر والدائم لمحفظة عملاء المصدرين من المستوردين الأجانب، وإعلام (إخطار) المصدرين بأية مشكلات أو أحداث قد تطرأ على قدرة عملائه المستوردين على السداد.
7. **تحليل الأخطار السياسية للدول:** تقوم هيئات تأمين قروض الصادرات أيضا بتحليل الدائم والمستمر للأخطار السياسية لكل دولة، وكذا تصنيف الدول إلى فئات مختلفة وفقا لدرجة الخطورة، وهذا بالاعتماد على مجموعة من المعايير، مما يساعد المصدر على بناء محفظته بشكل أكثر توازن.
8. **إدارة المنازعات:** ويقصد بها تلك النزاعات التي تحدث بين المصدر وزبونه المستورد، وتعد عملية إدارة المنازعات هذه عملية جد معقدة ومكلفة في نفس الوقت، وهذا بالرجوع إلى عدم المعرفة الدقيقة بالقوانين والأحكام في البلد الأجنبي، وعليه سيكون لهيئات التأمين هذه دور مهم وفعال في التكفل والتخلص من هذه الصعاب.
9. **تنشيط الأوراق التجارية المرتبطة بالتصدير:** ومن أمثلة تلك الأوراق التصدير "كمبيالات التصدير"، هذه الأخيرة ستكون مضمونة ومغطاة من قبل هيئات التأمين، هذا ما يمنح لمتداولي هذه الأوراق اطمئنانا أكبر أو أكثر في الحصول على قيمتها عند استحقاقها، وأكثر أمنا أيضا من خطر الرجوع عليهم عند الوفاء بها، هذا ما يعني أيضا زيادة في تحريك رؤوس الأموال والتي لم يكن من الممكن تحريكها باستعمال وسائل وأدوات أخرى.
10. **منح الاستقرار للمؤسسات المصدرة:** لأن تأمين قروض الصادرات سيجعل من المؤسسات المصدرة أبعد ما تكون عن الإفلاس وعدم الاستقرار، وهذا طالما أن هذه المؤسسات المصدرة ستضمن تعويضها عند الأضرار والخسائر عند حدوث الكوارث والتي يمكن أن تتعرض لها هذه المؤسسات.
11. **انفتاح التجارة الخارجية للبلد:** حيث أن التجارة الخارجية قبل ظهور هيئات تأمين قروض الصادرات، كانت تتسم بأنها تجار تقليدية -وبخاصة في الدول النامية-، تتم بين مصدر ومستورد على أساس علاقة مستقرة، وكان المصدر لا ليجرؤ على التصدير لمستوردين جدد إلا بشروط دفع مضمونة كالدفع الفوري، أو بخطابات اعتماد غير قابلة للإلغاء ومعززة أو مثبتة، لكن الوضع تغير واختلف بوجود هيئات تأمين القروض هذه.
12. **تحصيل ديون المصدرين من المستوردين:** تلعب هيئات تأمين قروض الصادرات دورا فعالا في تحصيل ديون وحقوق المصدرين من المستوردين الأجانب، ويرجع الفضل في هذا إلى القوة التفاوضية الهائلة والتي

تتمتع بما هيئات التأمين هذه، وقد يضاف إلى هذا أيضا توفر هذه الهيئات على مجموعة كبيرة من الأجهزة القانونية والخبراء، مما سيسمح هذا لا محالة في تحسين جودة عملية التحصيل، وتجعل أيضا من قدرتها على أكبر بكثير من قدرة المصدر، لأن هذه الهيئات عادة ما تستخدم أجهزة التمثيل التجاري والدبلوماسي للدولة في الخارج، وهذا لمساعدتها في تحصيل الديون المستحقة للمصدرين على المستوردين في تلك الدولة.

ثانيا: الآثار السلبية.

إنه وبالرغم من الآثار الإيجابية لتأمين قروض الصادرات، إلا أن هذا لا يعني أبدا بأن هذا النوع من التأمينات لا يخلو من مجموعة من المخاطر كباقي أنواع التأمينات الأخرى، ويمكن سرد هذه الآثار السلبية على النحو الآتي: ¹

1. إن نظام تأمين قروض الصادرات لا يقدم في أغلب إن لم نقل جل دول العالم النامية منها والمتقدمة، تغطية كاملة لقيم الأضرار والخسائر التي قد يتعرض لها المصدرون خلال قيامهم بتنفيذ عملياتهم التصديرية، إذ تقتصر هذه التغطية على نسبة تتراوح ما بين 80% إلى أقل من 100%، إلا باستثناء حالات معينة وفي بعض الدول و الأخطار السياسية فقط، أي أن هذا النوع من التأمين يستلزم من المؤمن أي المصدر تحمل نسبة مخاطرة أو تغطية من الخسائر أو الأضرار، حيث أن هذه النسبة تكون أكبر بكثير من أية نسبة قد يتحملها في أي نوع من أنواع التأمينات الأخرى.
2. قد يمتاز العقود في هذا النوع من التأمين بالتأخر في إنجازها، ويرجع هذا إلى أن المصدر مطالب بتقديم العقد إلى هيئات التأمين القائمة بذلك وهذا حتى تتم عملية القبول، وبين تاريخ التقديم وتاريخ القبول هناك مدة ليست بالقصيره - أي خسارة في الوقت - تحول دون تنفيذ الصفقة أو التنفيذ المتأخر لها.
3. قد تقوم هيئات التأمين في بعض الحالات برفض التأمين أو حتى تحديد قيمة مالية متعلقة بهذا التأمين، مما قد يؤدي بالمصدر أو المؤمن بالاستغناء عن تصدير بعض من سلعة أو منتجاته بسبب عدم كفاية أو نقص في التأمين للعملية التصديرية.
4. كما أن الصرامة المفرطة والمعتمدة من قبل هيئات تأمين القروض وهذا فيما يتعلق بالتعويضات في حالة الخسائر أو الأضرار قد تؤدي بالمصدرين إلى الامتناع عن الاكتتاب في هذا النوع من التأمين
5. الارتفاع في أسعار أو فوائد تأمين قروض الصادرات، إذ قد تصل إلى 1-2% أو قد تزيد عن ذلك بكثير، وهذا بالقياس إلى ظروف وطبيعة الأخطار المكتتب فيها، يضاف إلى هذا عدم منح تغطية تعادل 100%

¹ شري محمد الأمين، "مرجع سبق ذكره"، ص ص145، 146.

من قيمة الصفقة في أي ظرف من الظروف، مما قد يشكل هذا عبئا ماليا إضافيا على خزينة المصدرين، لكنه في الحقيقة لا يقارن أبدا وبأي حال من الأحوال بالأعباء المالية التي قد تترتب عن عدم الدفع أو التسديد لقيمة صفقة الصادرات.

المبحث الثالث: تأمين ضمان ائتمان الصادرات حول العالم.

نظرا لنمو التجارة الخارجية في دول العالم زادت المخاطر التجارية والسياسية المتعلقة بها والتي تؤثر على العمليات التصديرية، وهذا ساهم بشكل كبير في زيادة الطلب على التأمين ضد تلك المخاطر، حيث شهدت عمليات التأمين نموا واضحا بين المتعاملين في التجارة الدولية نظرا للدور الفعال لهذه الآلية، والإجراءات الحمائية التي تقوم بها هيئات تأمين قروض الصادرات في تغطية المخاطر وحماية المصدرين. من أجل زيادة القدرة على الحماية وفعالية التغطية على المستوى العالمي، قامت تلك الهيئات بالاتحاد فيما بينها من أجل تسهيل عمليات المصدرين دوليا، وتحقيق أكبر تغطية للمخاطر على المستوى العالمي، لذلك سوف نستعرض تطبيق تأمين قرض الصادرات عالميا من خلال مختلف العمليات التي يقوم بها الاتحاد الدولي لهيئات ضمان ائتمان الصادرات والاستثمار (اتحاد بيرن)، حيث سنستعرض تطور عمليات تأمين قروض الصادرات في المدى القصير، والمتوسط والطويل والتعويضات المدفوعة والمستردة عالميا.

المطلب الأول: تطور عمليات ضمان ائتمان الصادرات حول العالم فترة (2012-2018).

حسب الإتحاد الدولي (اتحاد بيرن) زاد الاهتمام بتأمين قروض الصادرات خصوصا في السنوات الأخيرة نظرا لأهمية الحماية التأمينية في ظل تزايد الأخطار التي يتعرض لها المصدرين على المستوى الدولي؛ حسب بيانات الشكل رقم (1-2) أدناه يتضح لنا أن عمليات تأمين قرض الصادرات تشهد نموا منذ سنة 2012 حيث بلغت في هذه السنة 1721 مليار دولار، ثم ارتفعت بقيمة 1874 مليار دولار سنة 2013 ، وفي سنة 2015 سجلت انخفاضا حيث بلغت 1740 مليار دولار، لتعود بعدها للارتفاع سنة 2016 بقيمة 1768 مليار دولار، ثم 2267 مليار دولار سنة 2017، وفي سنة 2018 سجلت أعلى قيمة لها ب 2430 مليار دولار، وتضمنت تأمين قروض الصادرات العمليات على المدى القصير، والمتوسط والطويل وهي موزعة وفق القيم التالية:

- بالنسبة لتأمين قروض الصادرات في المدى القصير، سجلت تطورا ملحوظا في قيمها حيث بلغت سنة 2012 قيمة 1539 مليار دولار، ثم واصلت الارتفاع لتصل سنة 2014 لقيمة 1708 مليار دولار، ومع بداية

2015 انخفضت قيمتها لتبلغ 1586 مليار دولار، لتواصل بعدها نموها إلى غاية سنة 2018 حيث حققت أعلى قيمة قدرت ب 2237 مليار دولار.

– أما تأمين قروض الصادرات في المدى المتوسط والطويل، فقد بلغت سنة 2012 قيمة 182 مليار دولار، ثم بدأت بالتراجع مع بداية 2013 لتبلغ 161 مليار دولار، وفي سنة 2016 سجلت أدنى قيمة لها بلغت 134 مليار دولار، ثم عادت للارتفاع لتصل لأعلى قيمة قدرها 193 مليار دولار سنة 2018.

والملاحظ تزايد التوجه نحو تأمين قروض الصادرات في المدى القصير مقارنة بتأمين قروض الصادرات على المستوى المتوسط والطويل، ويرجع ذلك إلى ارتفاع صادرات الأعمال قصيرة الأجل، وتقديم عروض قصيرة الأجل على حساب صادرات السلع الرأسمالية ومشاريع البنية التحتية الكبيرة، ففي سنة 2018 بلغت نسبة حصة عمليات تأمين قروض الصادرات في المدى القصير 90% من إجمالي عمليات الضمان أي بقيمة 2237 مليار دولار، بينما نسبة حصة تأمين قروض الصادرات على المستوى المتوسط والطويل الأجل هي 8% من الإجمالي أي بقيمة 193 مليار دولار فقط، أما نسبة 2% فكانت تخص عمليات ضمان الاستثمار¹.

شكل رقم (1-2): تطور عمليات الضمان فترة (2012-2018).



المصدر: ملكة بلفتح، عبد الحفيظ مسكين "مدى فعالية تأمين قروض الصادرات في حماية المصدرين من المخاطر وآفاقه في ظل تفشي جائحة كوفيد 19"، مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال/ المجلد 7 العدد 02، 2021، جامعة جيجل ص 377.

المطلب الثاني: تطور عمليات تأمين قروض الصادرات حول العالم فترة (2018-2020).

يوضح الاتحاد الدولي لهيئات ضمان ائتمان الصادرات والاستثمار (اتحاد برين)، الذي يضم أهم 83

جهة دولية وإقليمية ووطنية مايلي:

اولا: خلال فترة 2018:

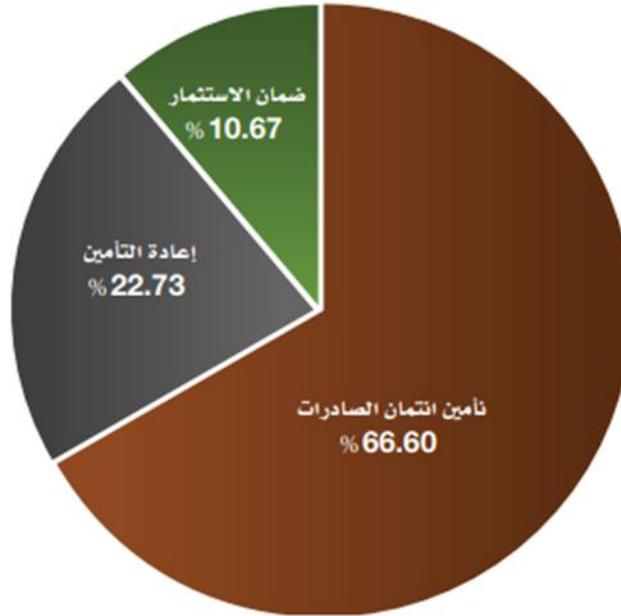
¹ ملكة بلفتح، عبد الحفيظ مسكين، "مرجع سبق ذكره"، ص 376.

شهد عام 2018 نمواً بمعدل 4.6% في قيمة إجمالي عمليات الضمان الشاملة للتجارة والاستثمار في العالم لتبلغ نحو 2480 مليار دولار مقارنة مع 2330 مليار دولار عام 2017. وقد توزعت العمليات الجديدة لعام 2018 ما بين 2430 مليار دولار لضمان ائتمان الصادرات بحصة 98% من الإجمالي و46 مليار دولار لضمان الاستثمار ونسبة 2%، وقد ارتفعت قيمة التعويضات المدفوعة لتبلغ 6.4 مليارات دولار عام 2018. في المقابل انخفضت قيمة التعويضات المستردة خلال عام 2018 لتبلغ 2.7 مليار دولار.¹

1. نسبة عقود تأمين ائتمان الصادرات فترة 2018:

ارتفعت قيمة عقود تأمين ائتمان الصادرات سنة 2018 حيث بلغت قيمة 1093.4 مليون دولار أمريكي تمثل ما نسبته 66.6% من القيمة الإجمالية لعقود الضمان، مقارنة بقيمة عقود تأمين ائتمان صادرات عام 2017 حيث بلغت 791.9 مليون دولار أمريكي بنسبة 56.42% من القيمة الإجمالية لعقود الضمان.

الشكل رقم (2-2): توزيع محفظة عقود الضمان خلال عام 2018.



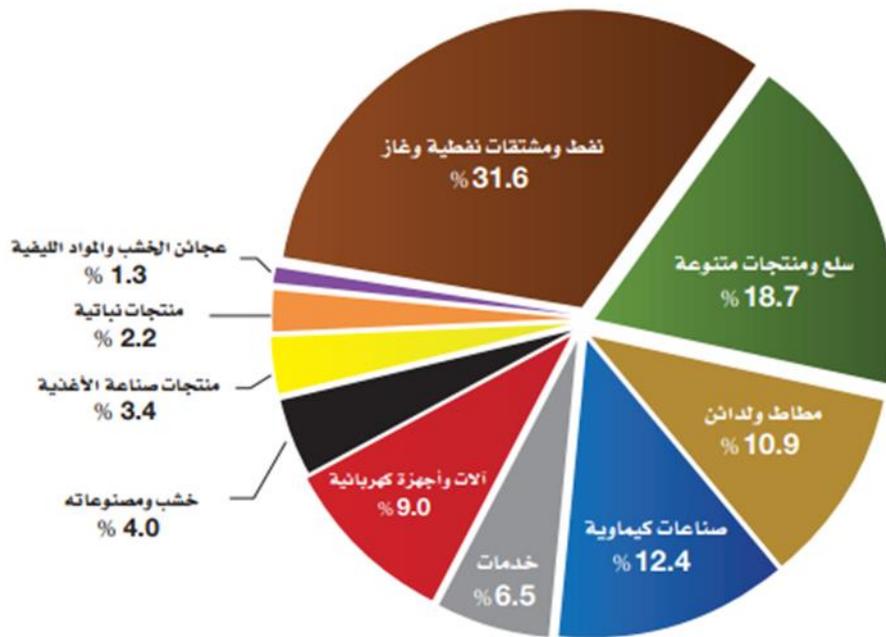
المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، التقرير السنوي 2018، ص 8.

2. قيمة عقود تأمين ائتمان الصادرات بحسب نوع السلع فترة 2018.

¹ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، التقرير السنوي 2019، الكويت، ص 7.

على مستوى التوزيع القطاعي لعمليات التأمين فقد استحوذ قطاع النفط ومشتقاته على نسبة 31.6% من إجمالي قيمة العمليات، ثم السلع والمنتجات المتنوعة بنسبة 18.7%، ثم قطاع الصناعات الكيماوية بنسبة 12.4%، ثم قطاع المطاط واللدائن بنسبة 10.9%، ثم قطاع الآلات والأجهزة الكهربائية بنسبة 9%، ثم قطاع الخدمات بنسبة 6.5%، ثم قطاع الخشب ومصنوعاته بنسبة 4%، ثم قطاع المنتجات الغذائية والصناعة الغذائية بنسبة 3.4%، ثم قطاع المنتجات النباتية بنسبة 2.2%، وأخيرا قطاع عجائن الخشب والمواد الليفية بنسبة 1.3%¹.

الشكل رقم (3-2): قيمة عقود تأمين ائتمان الصادرات بحسب نوع السلع خلال عام 2018.



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، التقرير السنوي 2018، ص 10.

ثانيا: خلال فترة 2019:

شهد عام 2019 استقرارا في قيمة عمليات الضمان للتجارة والاستثمار في العالم لتبلغ نحو 2.52 تريليون دولار، وقد توزعت العمليات الجديدة لعام 2019 ما بين 2.45 تريليون دولار لضمان ائتمان الصادرات بحصة 98% من الإجمالي للالتزامات عبر الحدود، و 50 مليار دولار للالتزامات الأعمال التجارية المحلية وبحصة 2% من الاجمالي. وقد بلغت قيمة التعويضات المدفوعة 7.2 مليارات دولار عام 2019، مقابل

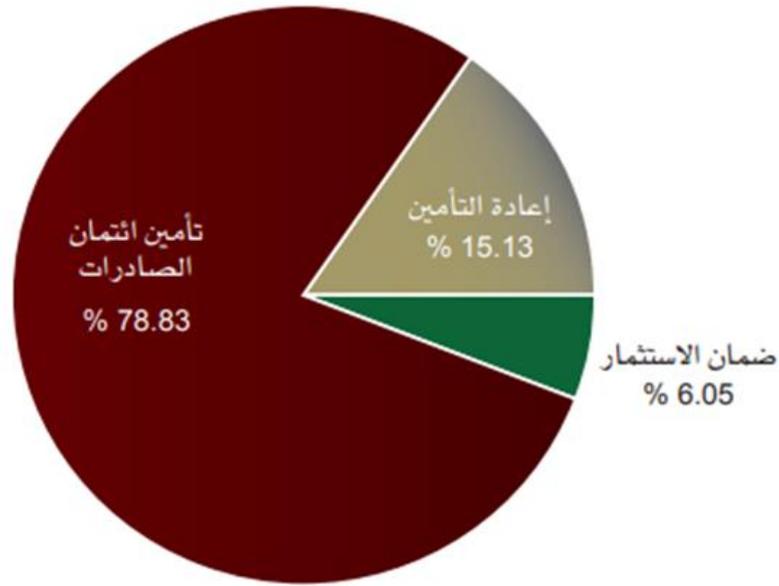
¹ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، التقرير السنوي 2018، الكويت، ص 10.

استرداد تعويضات بقيمة 5.6 مليارات دولار خلال عام 2019. الا ان النشاط في النصف الأول من العام 2020 تأثراً بتداعيات فيروس كورونا المستجد على قطاعي التجارة والاستثمار، وتراجعت قيمة العمليات الجديدة بمعدل 8.5 % لتبلغ 1.72 تريليون دولار مقارنة مع 1.88 تريليون دولار خلال النصف الأول من العام 2019.¹

1. نسبة عقود تأمين ائتمان الصادرات فترة 2019:

ارتفعت قيمة عقود تأمين ائتمان الصادرات المؤمن عليها سنة 2019 إلى أن بلغت ما قيمته 1445.6 مليون دولار أمريكي، بنسبة 78.82% من القيمة الاجمالية للعمليات المؤمن عليها، مقارنة بالسنة التي قبلها حيث قدرت قيمة العمليات المؤمن عليها ب 1093.4 مليون دولار امريكي، أي ما نسبته 66.6% من إجمالي العمليات المؤمن عليها سنة 2018.²

الشكل رقم (4-2): توزيع العمليات المؤمن عليها خلال 2019.



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، التقرير السنوي 2019، ص8.

2. قيمة عقود تأمين ائتمان الصادرات بحسب نوع السلع فترة 2019.

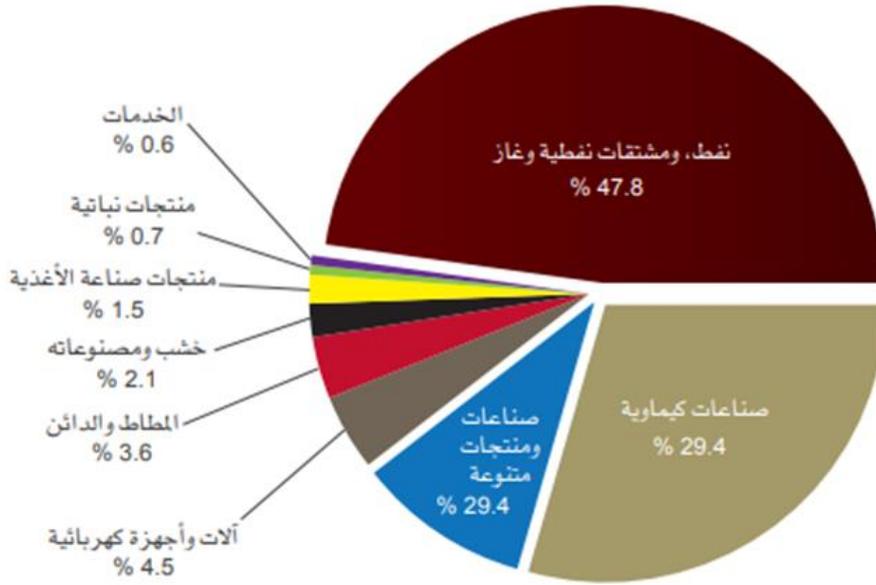
على مستوى التوزيع القطاعي لعمليات التأمين فقد استحوذ قطاع النفط ومشتقاته على نسبة 47.8% من إجمالي قيمة العمليات، ثم قطاع الصناعات الكيماوية بنسبة 29.4%، ثم السلع والمنتجات المتنوعة بنسبة

¹ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، التقرير السنوي 2020، الكويت، ص6.

² المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، التقرير السنوي 2019، الكويت، ص8.

29.4%، ثم قطاع الآلات والاجهزة الكهربائية بنسبة 4.5%، ثم قطاع المطاط واللدائن بنسبة 3.6%، ثم قطاع الخشب ومصنوعاته بنسبة 2.1%، ثم قطاع المنتجات والصناعة الغذائية بنسبة 1.5%، ثم قطاع المنتجات النباتية بنسبة 0.7%، وأخيرا قطاع الخدمات بنسبة 0.6%¹.

الشكل رقم (5-2): عقود تأمين ائتمان الصادرات بحسب نوع السلع خلال عام 2019.



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، التقرير السنوي 2019، ص 10.

ثالثا: خلال فترة 2020:

شهد عام 2020 استقرارا في قيمة عمليات الضمان للتجارة والاستثمار والتمويل في العالم لتبلغ نحو 2.52 تريليون دولار، توزعت ما بين 2.37 تريليون دولار لضمان ائتمان الصادرات بحصة 97% من إجمالي الالتزامات عبر الحدود (تغطي 13.6% من التجارة العالمية)، ونحو 82.6 مليار دولار لالتزامات الاعمال التجارية المحلية وبحصة 3% من الإجمالي. وفي المقابل بلغت قيمة التعويضات المدفوعة 8.8 مليارات دولار عام 2020، مع استرداد تعويضات بقيمة 2.1 مليار دولار خلال العام نفسه.²

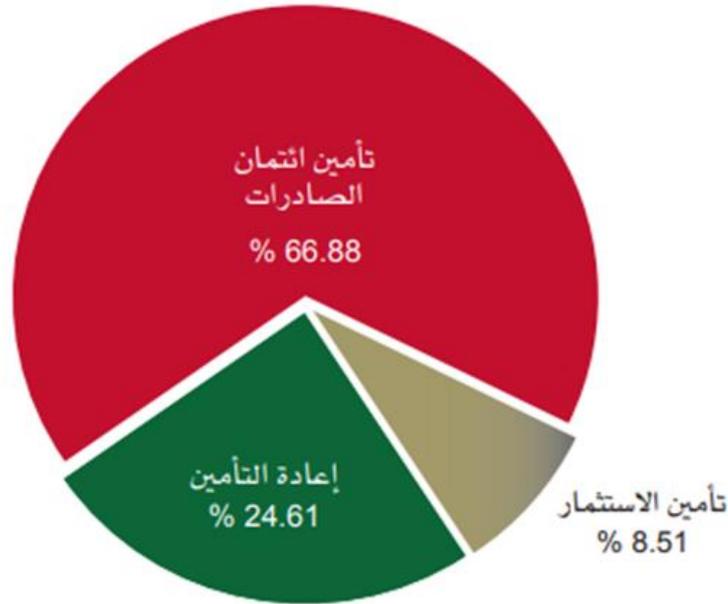
1. نسبة عقود تأمين ائتمان الصادرات فترة 2020

¹ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، التقرير السنوي 2019، الكويت، ص 10.

² المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، التقرير السنوي 2021، الكويت، ص 6.

انخفضت قيمة عقود ائتمان الصادرات المؤمن عليها سنة 2020 إلى أن وصلت قيمة 947.82 مليون دولار أمريكي أي ما نسبته 66.88% من القيمة الاجمالية للعمليات المؤمن عليها، مقارنة بسنة 2019 حيث كانت قيمة العقود المؤمن عليها 1445.6 مليون دولار أمريكي أي ما نسبته 78.82% من إجمالي العمليات المؤمن عليها تلك السنة.¹

الشكل رقم (6-2): توزيع العمليات المؤمن عليها خلال عام 2020.



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، التقرير السنوي 2020، ص 8.

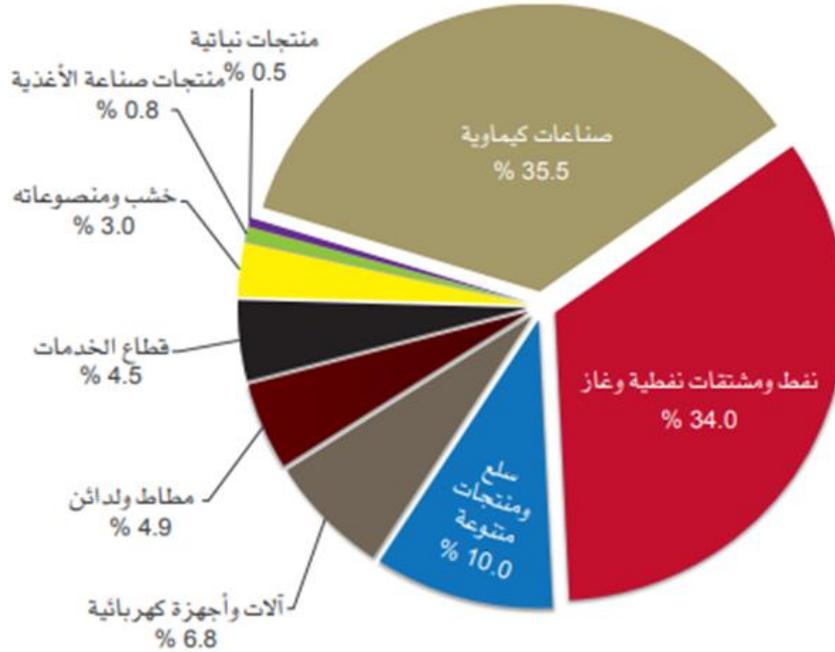
2. قيمة عقود تأمين ائتمان الصادرات بحسب نوع السلع فترة 2020.

أما على مستوى التوزيع القطاعي لعمليات التأمين فقد استحوذ قطاع الصناعات الكيماوية على نسبة 35.5% من إجمالي قيمة العمليات، ثم قطاع النفط ومشتقاته بنسبة 34%، ثم السلع والمنتجات المتنوعة بنسبة 10%، ثم قطاع الآلات والاجهزة الكهربائية بنسبة 6.8%، ثم قطاع المطاط واللدائن بنسبة 4.9%، ثم قطاع الخدمات بنسبة 4.5%، ثم قطاع الخشب ومصنوعاته بنسبة 3%، ثم قطاع المنتجات والصناعة الغذائية بنسبة 0.8%، وأخيرا قطاع المنتجات النباتية بنسبة 0.5%.²

¹ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، التقرير السنوي 2020، الكويت، ص 8.

² المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، التقرير السنوي 2020، الكويت، ص 10.

الشكل رقم (7-2): قيمة عقود تأمين ائتمان الصادرات بحسب نوع السلع خلال عام 2020.



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، التقرير السنوي 2020، ص 10.

المطلب الثالث: تطور عمليات تأمين قروض الصادرات في الدول العربية خلال (2016-2021).

من المعروف أن اقتصاديات الدول العربية تعاني من معوقات خاصة أن أغلبها مبنية على قطاع المحروقات، ونقص في الأنشطة الإنتاجية وتجارتها قائمة على صادرات المواد الأولية والمحروقات، وعدم الاستقرار السياسي في كثير من الدول العربية، كلها عوامل عرقلت التجارة وصعبت عمليات التصدير فيما بينها، وفي هذا الإطار قامت هيئات تأمين الصادرات في الدول العربية بالاتحاد فيما بينها (اتحاد أمان)، من أجل ترقية التبادل التجاري في الدول العربية، وحماية المصدرين من الأخطار التجارية والسياسية وتشجيع عمليات الاستثمار في الدول العربية، وعلى هذا الأساس سوف نستعرض هذا المحور من خلال إبراز عمليات اتحاد أمان حول تأمين قروض الصادرات في الدول العربية، وذلك بالتطرق لتطور عمليات تأمين قروض الصادرات في المدى القصير والمتوسط والطويل في الدول العربية، والتعويضات المدفوعة والمستردة عربياً.

أولاً: تأمين ائتمان الصادرات القائمة في الدول العربية وفقاً لنوع العملية خلال فترة 2016-2021.

حسب الشكل رقم (8-2) نلاحظ تطور نمو في حجم عمليات الضمان وتأمين قروض الصادرات القائمة قصيرة المدى في الدول العربية، حيث بلغت سنة 2016 قيمة 51.7 مليار دولار، واستمرت في النمو

إلى غاية بلوغها 78.3 مليار دولار سنة 2019، ثم انخفضت الى ان وصلت 73.6 مليار دولار خلال النصف الأول من 2021.

أما حجم عمليات الضمان وتأمين قروض الصادرات القائمة خلال المدى المتوسط والطويل، فقد بلغت أعلى قيمة لها 114 مليار دولار سنة 2017، ثم انخفضت الى ان وصلت 106 مليار دولار خلال النصف الأول من 2021.

الشكل رقم (2-8): تطور تأمين ائتمان الصادرات القائمة في الدول العربية وفقا لنوع العملية 2016-2021.



المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة بيانات مؤشرات تأمين التجارة والاستثمار في المنطقة العربية 2020 المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات (ضمان).

ثانيا: تأمين ائتمان الصادرات الجديدة في الدول العربية وفقا لنوع العملية خلال فترة 2016-2021.

حسب الشكل رقم (2-9) نلاحظ تطور نمو في حجم عمليات الضمان وتأمين قروض الصادرات الجديدة قصيرة المدى في الدول العربية، حيث بلغت سنة 2016 قيمة 51.7 مليار دولار، واستمرت في النمو إلى غاية بلوغها قيمة 82.8 مليار دولار سنة 2020، ثم انخفضت الى 71.5 مليار دولار خلال النصف الأول من 2021.

أما حجم عمليات الضمان وتأمين قروض الصادرات الجديدة خلال المدى المتوسط والطويل، فقد بلغت سنة 2016 قيمة 27.2 مليار دولار، واستمرت في النمو الى غاية بلوغها 30.5 مليار دولار سنة 2017، ثم استمرت في الانخفاض الى غاية بلوغها أدنى قيمة لها خلال النصف الأول من 2021 قدرت بـ 5.1 مليار دولار.

الشكل رقم (2-9): تطور تأمين ائتمان الصادرات الجديدة في الدول العربية وفقا لنوع العملية 2016-2021.



11

من اعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة بيانات مؤشرات تأمين التجارة والاستثمار في المنطقة العربية 2020، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات (ضمان).

ثالثا: التعويضات المدفوعة في الدول العربية خلال فترة 2016-2021.

من خلال الشكل (10-2) نلاحظ أن التعويضات المدفوعة في الدول العربية خلال المدى القصير بلغت 309 مليار دولار سنة 2017، ثم انخفضت إلى قيمة 181.7 سنة 2019، لترتفع مجددا وتحقق أعلى قيمة لها قدرت ب 428.5 مليار دولار، لتتخف مجددا خلال الفصل الأول من 2021 لتحقيق أدنى قيمة لها قدرت ب 69.8 مليار دولار.

أما التعويضات المدفوعة في الدول العربية خلال المدى المتوسط والطويل، فقد ارتفعت سنة 2017 إلى قيمة 135.1 مليار دولار، ثم انخفضت إلى 86.7 مليار دولار سنة 2018، لترتفع مجددا سنة 2020 وتحقق أعلى قيمة لها قدرة ب 193.3 مليار دولار، لتتخف مجددا خلال الفصل الأول من 2021 لتقدر ب 69.8 مليار دولار.

الشكل رقم (2-10): تطور التعويضات المدفوعة في الدول العربية خلال فترة 2016-2021.



11

من اعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة بيانات مؤشرات تأمين التجارة والاستثمار في المنطقة العربية 2020، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات (ضمان).

رابعاً: التعويضات المستردة في الدول العربية 2016-2021.

من خلال الشكل (11-2) نلاحظ تطور التعويضات المستردة في الدول العربية خلال المدى القصير، فقد سجلت قيمة 55.4 مليار دولار سنة 2017، ثم انخفضت الى 49 مليار دولار سنة 2018، لترتفع تدريجياً الى اعلى قيمة قدرت ب 112.1 مليار دولار سنة 2020، ثم تراجعت مجددا لقيمة 44.4 خلال فترة النصف الأول من 2021.

أما تطور التعويضات المستردة في الدول العربية خلال المدى المتوسط والطويل، فقد حققت اعلى قيمة لها بقيمة 1073 مليار دولار سنة 2016، غير أنها انخفضت الى قيمة 395.9 مليار دولار سنة 2017، لترتفع سنة 2018 الى قيمة قدرة ب 468.8 مليار دولار، ثم انخفضت الى 301.2 مليار دولار سنة 2019، غير انها ارتفعت مجددا لتصل إلى قيمة قدرت ب 353.8 مليار دولار، لتتخف خلال النصف الأول من 2021 الى قيمة قدرت ب 187.4 مليار دولار.

الشكل رقم (2-11): تطور التعويضات المستردة في الدول العربية 2016-2021.



المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة بيانات مؤشرات تأمين التجارة والاستثمار في المنطقة العربية 2020، المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات (ضمان).

خلاصة:

يعتبر قطاع الصادرات من أهم القطاعات التي لها دور فعال في دفع عجلة النشاط الاقتصادي في أي بلد، ويحتاج هذا القطاع الى تأمين (ضمان) تمويل عملياته، وهذا نظرا لتنوع وتعدد المخاطر التي يتعرض لها جمهور المتعاملين الاقتصاديين من مصدريين ومستوردين، مما يدفعهم الى البحث عن الضمانات الحقيقية لتوفير الحماية لعمليات الاستيراد والتصدير، ولهذا سعة الدول الى خلق آليات وهيئات من شأنها توفير الضمان عند تمويل قطاع التجارة الخارجية ولاسيما قطاع التصدير، ولعل من أبرز هذه الهيئات مؤسسات هيئات وضمان الصادرات.

الفصل الثالث

دور الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات
-(CAGEX) في تغطية مخاطر التجارة الخارجية

تمهيد:

تعتبر الصادرات الممول الوحيد لأي بلد فهي تساهم في عملية التنمية الاقتصادية والاجتماعية، والجزائر من بين البلدان التي تعول على صادراتها في عملية التنمية.

وبغرض تنويع الاقتصاد الوطني وتحريره من التبعية شبه المطلقة لقطاع المحروقات، اعتمدت الجزائر على عدة إجراءات لدعم وترقية الصادرات خارج هذا القطاع وجعلها موردا أساسيا لتمويل الاقتصاد الوطني. لهذا الغرض، تم إنشاء مجموعة من الهيئات الوزارية والمؤسسات العمومية والاقتصادية التي تساهم في تنمية وترقية وضمان الصادرات، ومن بين هذه الهيئات تبرز الشركة الجزائرية لضمان وتأمين الصادرات CAGEX، التي تعمل على تأمين تعاملات المصدرين من حزمة الأخطار المحتملة التي تواجههم في مختلف مراحل عمليات التصدير.

ومن خلال هذا الفصل سنتطرق الى التعريف بقاع التأمين بالجزائر، مفهوم الشركة الجزائرية لتأمين الصادرات والأخطار التي تغطيها، بالاعتماد على ثلاث مباحث:

المبحث الأول: الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات.

المبحث الثاني: واقع الصادرات في الجزائر.

المبحث الثالث: نشاط الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات.

المبحث الأول: الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات.

نشأة الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات بمساهمة عدة مساهمين من مختلف قطاعي البنوك والتأمينات، وأوكلت لها مهمة مزدوجة مارست على إثرها وظائفها المتنوعة بتنوع الأخطار التي تقوم بتأمينها وضمانها.

المطلب الأول: نشأة الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات.

تأسست شركة **CAGEX** بموجب عقد توثيق بتاريخ 03 ديسمبر 1995، وقد تم اعتمادها بالمرسوم التنفيذي رقم 235-96 المؤرخ في 2 جويلية 1996، يتضمن شروط تسيير الأخطار المغطاة بتأمين القرض عند التصدير وكيفياته (ج. ر. ج. ج، عدد 41، صادر في 3 جوان 1996) وذلك طبقا لنص الماد 04 من الأمر رقم 06-96 الصادر بتاريخ 10 جانفي 1996 المتعلق بتأمين القرض عند التصدير (ج. ر. ج. ج، عدد 3 صادر في 14 جانفي 1996).

وتعتبر شركة **CAGEX** مؤسسة عمومية اقتصادية، وحسب الماد 02 من المرسوم التنفيذي رقم 96 / 235 فهي شركة ذات أسهم، أي شركة تجارية بمفهوم المادة 544/2 من القانون التجاري الجزائري المعدل والمتمم، الصادر بموجب الأمر رقم 59-75، مؤرخ في 26 سبتمبر 1975، (ج. ر. ج. ج، عدد 101، صادر في 19 ديسمبر 1975).

وقد عهد لهذه الشركة الجزائرية حصريا تأمين قرض التصدير وفق الوظيفتين التاليتين:

- لحسابها الخاص وتحت رقابة الدولة، حيث تستعمل أموالها الخاصة عند تغطية الأخطار التجارية فقط، وبالتالي فإنها تستفيد من الأقساط المدفوعة لصالحها، وتغطية بنسبة 80 %.
 - لحساب الدولة وتحت رقابتها أيضا: فيما يتعلق بالأخطار السياسية، أخطار عدم التحويل، الأخطار الكارثية. وتغطية بنسبة 90%. حيث تستعمل في هذه الحالة أموال الدولة عند تغطية الأخطار، وتوجه بذلك العوائد نحو خزينة الدولة، في حين تستفيد هي بنسبة 05% فقط من هذه العوائد.¹
- أما صفتها القانونية فهي شركة مساهمة، ذات أسهم برأسمال قدره 2.000.000.000 دج، موزعة بصفة متساوية بنسبة 10 بالمائة، على عشرة مساهمين وهم:

¹ لطيفة رجب، رمضان بطوري، " التغطية المؤسسية لأخطار التصدير في الجزائر دراسة حالة -"، الآفاق للدراسات الاقتصادية، المجلد 5، العدد 2، 2020، ص 179.

● خمسة بنوك:

- القرض الشعبي الجزائري CPA.

- بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR.

- بنك التنمية المحلي BDL.

- بنك الجزائر الخارجي BEA.

- البنك الوطني الجزائري BNA.

● خمس شركات تأمين:

- الشركة الوطنية للتأمين وإعادة التأمين CAAR.

- الشركة الجزائرية للتأمين الشامل CAAT.

- الشركة المركزية لإعادة التأمين CCR.

- الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي CNMA.

- الشركة الجزائرية للتأمين SAA.

أما عن النظام المالي للشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات فنجد أن الموارد المالية الأخرى لها تتكون من الموارد التالية:

- الموارد التي تخصصها الدولة لها والاعتمادات المالية التي تدرجها في الميزانية العامة لتشجيع وتنمية الصادرات، والتي تخصص لمقابلة التزامات الشركة الناشئة عن تحقق المخاطر التي تغطيها وثائق الضمان الصادرة عنها.
- القروض والتسهيلات الائتمانية التي تحصل عليها الشركة.¹

المطلب الثاني: أهمية الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات.

تبرز أهمية هذه الشركة بالنهوض وترقية الجانب التصدير للدولة من خلال ما تشكله من ضمان للمصدرين وكافة تعاملاتهم الموجهة للخارج كما يلي:

- حماية المصدر من أخطار الدفع المعنية بصفقات التصدير نحو الخارج، والتي تقتضي توفر شروط ائتمانية تحمل نسبة مخاطر أكبر مقارنة بالسوق المحلي، نتيجة صعوبة الحصول على المعلومات الدقيقة حول المشتريين الأجانب وجدارتهم المالية والائتمانية، وكذا حالة عدم اليقين التي تعيشها العلاقات الاقتصادية الدولية.

¹ مصابيح فاطمة، "ضمان ائتمان الصادرات"، مجلة المستقبل للدراسات القانونية و السياسية، المجلد: 05 العدد: 01 سنة 2020، ص 77.

- تسمح وثيقة الضمان بالرفع من جود كميالية التصدير والرفع من جدار المصدر في الحصول على الائتمان، الشيء الذي يؤدي الى تحريك رؤوس الأموال المتاحة وفق هذه الطرق.
- توفير شروط أفضل في مجال المنافسة مع مثيلاتها من المنتجات في الأسواق الدولية، من خلال تقديم شروط الدفع المسبق للمشتري.
- تنشيط تداول الأوراق التجارية المرتبطة بعمليات التصدير المغطاة بالضمان، طالما أن المتداولين لهذه الأوراق مضمون الحصول على قيمتها عند استحقاقها، ومأمن خطر الرجوع عن أدائها في حالة الوفاء بها.
- تشجيع الجانب التصدير للدولة، لأن التطور الاقتصادي يسمح بالتصرف (التخلص) في فائض الإنتاج في حالة تشبع السوق المحلي وهذا بضمان دين المصدر.
- جلب الاستقرار للمؤسسات المؤمنة هي أبعد ما تكون من الافلاس لان تعويض الخسائر عند حدوث الكوارث، يحمي المؤمن من الخطر بتحويله إلى شركة التأمين بمقابل ذلك تدفع المؤسسات المصدرة أقساطها لشركة التأمين.
- إدارة هيئات الضمان للمنازعات التي قد تحدث بين المصدر وزبونه الأجنبي، أين تكون القوانين والأحكام واستعمالاتها غير معروفة، مما يجعل دور هذه الهيئات مهما لإزالة الكثير من الصعاب على المؤمن من خلال التكفل بهذا الجانب.
- تحفيز القطاع المصرفي على توفير التسهيلات الائتمانية اللازمة لتمويل التجار الخارجية، دون الحاجة إلى قيام البنوك المركزية بمنح الضمانات اللازمة أو دون الحاجة إلى اشتراط توفر اعتماد مستند معزز كوسيلة مقبولة للدفع.¹

المطلب الثالث: مبادئ الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات.

يمكن تلخيص مبادئ الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات CAGEX فيما يأتي:

أولاً: مبدأ ضمان المنتج الجزائري:

يتم ضمان الأخطار الناتجة عن تصدير المنتجات والخدمات الجزائرية إلى الخارج بهدف تشجيع الإنتاج الوطني ولتحقيق هذا المبدأ يجب توفر الشروط الآتية: الإقامة في الجزائر، إجراء عملية التصدير من الجزائر إلى الخارج، تأمين الصادرات غير النفطية.

¹ الطاهر غندير، "دور الشركة الجزائرية لضمان الصادرات CAGEX في ترقية التجارة الخارجية 2008-2017"، مذكر لنيل شهادة الماجستير علوم تجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، 2017 - 2018، ص20.

ثانيا: مبدأ التمييز بين المشتري العمومي والمشتري الخاص:

إن التفرقة بين الطبيعة القانونية للمشتري لها أهميتها في تقدير الأخطار، فالمشتري العمومي يتجسد في ثلاث حالات إما إدارة عمومية، شركة مكلفة بخدمة عمومية أو لزام متعاقد عليه لإدارة عمومية أو شركة مكلفة بخدمة عمومية، والمشتري الخاص هو كل شخص طبيعي أو معنوي خاضع للقانون الخاص، يتعامل مع مصدر وطني مؤمن لدى الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات.

ثالثا: الشركة CAGEX لا تعوض أبدا الخطأ المؤمن له:

يعني ذلك أنه قبل أن تقدم شركة " كاجكس " تعويضا إلى المؤمن له في حالة تحقق الخطر، تقوم بدراسة الوضعية أولا فإذا تبين لها بأن هناك نزاع بين المصدر والمستورد توقف الشركة عملية التعويض.

رابعا: مبدأ إعادة التأمين:

أي أنه لا يجوز لشركات التأمين أو إعادة التأمين المعتمدة قبول إعادة تأمين أخطار تم التأمين عليها فوق التراب الوطني لدى مؤسسات معنية أو مملوكة لبلد معين تتضمنها القائمة التي تعدها الإدارة المختصة.

خامسا: مبدأ الأخطار غير المغطاة من طرف شركة CAGEX:

تتمثل الأخطار الغير مغطاة في الخسائر الناتجة عن خطر غير مغطى في عقد التأمين، حصة أو الجزء من الخطر المتروك للمؤمن له، الخسائر الناجمة عن عيب في المطابقة مع التنظيم المعمول به في بلد البائع أو المشتري والخسائر المتعاقبة الناجمة عن منازعات قائمة بين البائع والمشتري.¹

المبحث الثاني: واقع الصادرات في الجزائر.

يعد الاقتصاد الجزائري اقتصادا ريعيا يعتمد على المحروقات كمادة أساسية في التصدير، مما جعل السلطات الجزائرية تفكر في حل للخروج من التبعية لقطاع المحروقات والنهوض بالاقتصاد الوطني.

المطلب الأول: وضعية الصادرات الجزائرية.

يعد موضوع ترقية الصادرات تحدي كبير خاصة مع اعتماد الاقتصاد الوطني على صادرات المحروقات.

أولا: الميزان التجاري الجزائري.

يعتبر الميزان التجاري من المؤشرات الاقتصادية الهامة، وهو أحد مدخلات الناتج المحلي للدول. وتكمن قيمته في تحليل مكوناته وليس في قيمته المطلقة، لهذا لا بد من معرفة نوعية كل من مكوناته وهيكلته، أي نسبة

¹ عشاري أسماء، "النظام القانوني للشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات وأثرها على التجارة الخارجية"، مذكرة لنيل شهادة ماجستير فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق بن عكنون، جامعة الجزائر-1، 2014-2015، ص 19.

المواد الأولية أو المواد نصف المصنعة أو المصنعة إلى إجمالي المستوردات أو الصادرات، ويحدث الفائض في الميزان التجاري عندما تكون قيمة الصادرات أكبر من قيمة الواردات، أما العجز فيحدث عندما تكون قيمة الواردات أكبر من قيمة الصادرات كما أن تحليل الميزان التجاري يبين لنا التدفقات السلعية المصدرة والمستوردة والتي تبين لنا درجة الانفتاح الاقتصادي.¹

الجدول رقم (1-3): تطور الميزان التجاري الجزائري خلال فترة (2014-2021). (القيم بملايين الدولارات الأمريكية)

السنة	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
الواردات	58330	51646	46727	46059	46197	44632	35547	27973
الصادرات	61172	35138	29698	35132	41783	34994	21925	26402
صادرات المحروقات	58362	33081	27917	33203	38953	32926	20016	23387
الميزان التجاري	2842	-16508	-17029	-10927	-4414	-9638	-13622	-1571

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على معلومات النشرة الثلاثية للبنك الجزائري للسنوات: 2014، 2016، 2018، 2019، 2020، ديسمبر 2021، ص 27 من كل نشرة.

من خلال الجدول السابق يتبين لنا أن الميزان التجاري عرف أرقاما موجبة خلال سنة 2014، كما أن الصادرات تغطي الواردات، إلا أن هذه التغطية معظمها من صادرات المحروقات التي تمثل النسبة الأكبر من الصادرات الجزائرية. وهذا ما يعكس لنا تبعية الاقتصاد الجزائري لقطاع المحروقات والذي تتحكم فيه أسعاره في الأسواق العالمية.

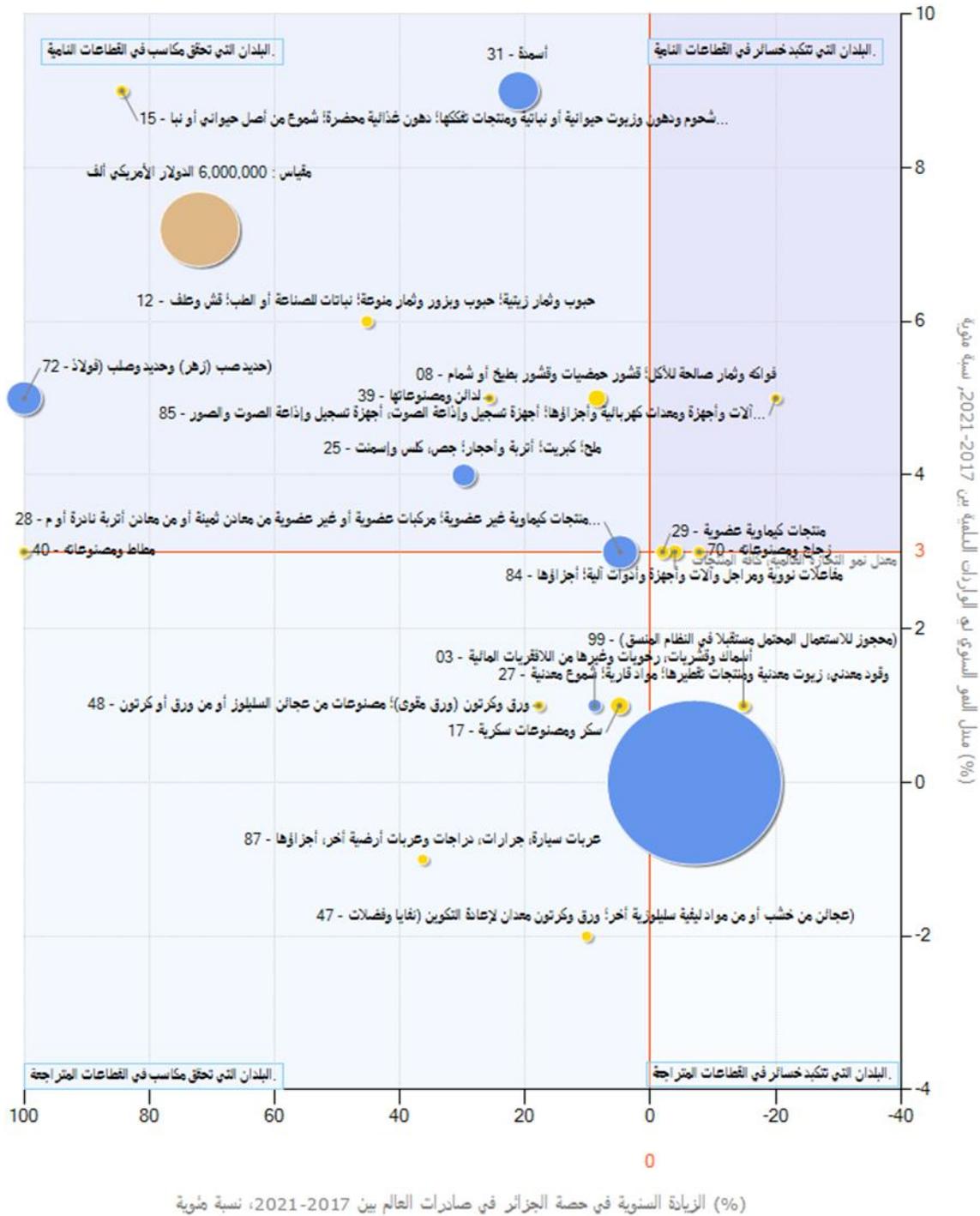
عرف الميزان التجاري سنة 2015 عجزا لأول مرة بعد فترة من ارتفاعه بقيمة 16508 مليون دولار أمريكي، واستمر هذا العجز إلى غاية سنة 2021 بقيمة 1571 مليون دولار أمريكي، حيث شهدت أسعار البترول تراجعاً كبيراً في الأسواق العالمية بالإضافة إلى تراجع الصادرات خارج المحروقات والتي تمثل نسب ضئيلة من حجم الصادرات الكلية، ويفسر ذلك بانخفاض الصادرات مقارنة بالواردات. فالميزان التجاري يبقى مرهوناً بالصادرات، فارتفاعها عن الواردات يحقق فائضا وانخفاضها يحقق عجزا.

ثانيا: معدل نمو الصادرات مقابل الواردات للجزائر في العالم.

¹ صالحى سلمى، "واقع الصادرات خارج المحروقات والمؤسسات الداعمة لها في الجزائر خلال الفترة من 2010 إلى 2020"، المجلة الدولية للأداء الاقتصادي، المجلد 04، العدد 01، سنة 2021، ص 412.

يبين لنا الشكل رقم (1-3) الطلب والعرض الدولي من المنتجات التي تصدرها الجزائر والذي يحدد لنا تنوع الصادرات الجزائرية من عدمها، فحجم الفقاعة يتناسب مع حجم الصادرات كما أن لونها يحدد لنا المنتجات المصدرة والمستوردة، حيث يرمز اللون الأزرق إلى أن الجزائر بلد مصدر صافي لهذا المنتج أما اللون الأصفر فمعناه أن الجزائر مستورد صافي لهذا المنتج، كما أن كبر حجم الفقاعة يعبر عن حجم الصادرات أو الواردات. يمثل الجزء العلوي الأيمن تكبد الجزائر لخسائر في القطاعات النامية أما الجزء العلوي الأيسر فيمثل تحقيق القطاعات النامية لمكاسب، في حين أن الجهة السفلية اليمنى تمثل في القطاعات المتراجعة التي تحقق خسائر والجهة السفلى اليسرى تتمثل في القطاعات المتراجعة والتي تحقق مكاسب.

الشكل رقم (1-3): معدل نمو الطلب والعرض الدولي للمنتجات الجزائرية لسنة 2021.



الجزائر .. بلد مصدر صافي | الجزائر .. بلد مستورد صافي | بقاعة توضيحية مرجعية | يتناسب حجم الفقاعة التوضيحية مع قيمة الصادرات

المصدر: من إعداد الباحث بناء على قاعدة البيانات Trade map. تاريخ الاطلاع. (2022-5-30)

الموقع: https://www.trademap.org/Product_SelProductCountry_Graph

في سنة 2021 كانت الجزائر تملك 6 منتجات تنافسية وهي البترول والمنتجات البترولية، الأسمدة، منتجات كيميائية غير عضوية ومركبات عضوية او غير عضوية من معادن ثمينة او من معادن اثرية نادرة، حديد صلب، أسماك وقشريات والرخويات وغيرها من اللافقاريات المائية، ملح والاتربة والاحجار وحصى الكلس واسمنت.

كما نلاحظ من خلال الشكل السابق أن الجزائر بلد مصدر صافي للبترول والمنتجات البترولية وهذا ما يبينه اللون الأزرق للفقاعة وكبر حجمها، فخلال سنة 2021 انخفضت الحصة السوقية العالمية ب 7% مقارنة بسنة 2020 في حين أن المعدل السنوي للواردات العالمية لهذا المنتج تقدر ب 0 %، وبلغت الصادرات الجزائرية 33.000.656 ألف دولار أمريكي.

أما المنتجات الكيماوية غير العضوية ومركبات عضوية وغير عضوية من معادن ثمينة أو من معادن اثرية نادرة او من العناصر المشعة فقد زادت حصتها السوقية سنة 2021 ب 4.85 %، في حين أن معدل النمو السنوي في الواردات العالمية قدر ب 3% وبلغت الصادرات الجزائرية 925.032 ألف دولار أمريكي.

أما منتجات الملح والكبريت والاتربة والاحجار وحصى الكلس والاسمنت فقد ارتفعت حصتها السوقية في الأسواق العالمية بنسبة 29.81 % سنة 2021، في حين أن معدل النمو السنوي في الواردات العالمية قدر ب 4%؛ وبلغت الصادرات الجزائرية لهذا المنتج 315.899 ألف دولار أمريكي.

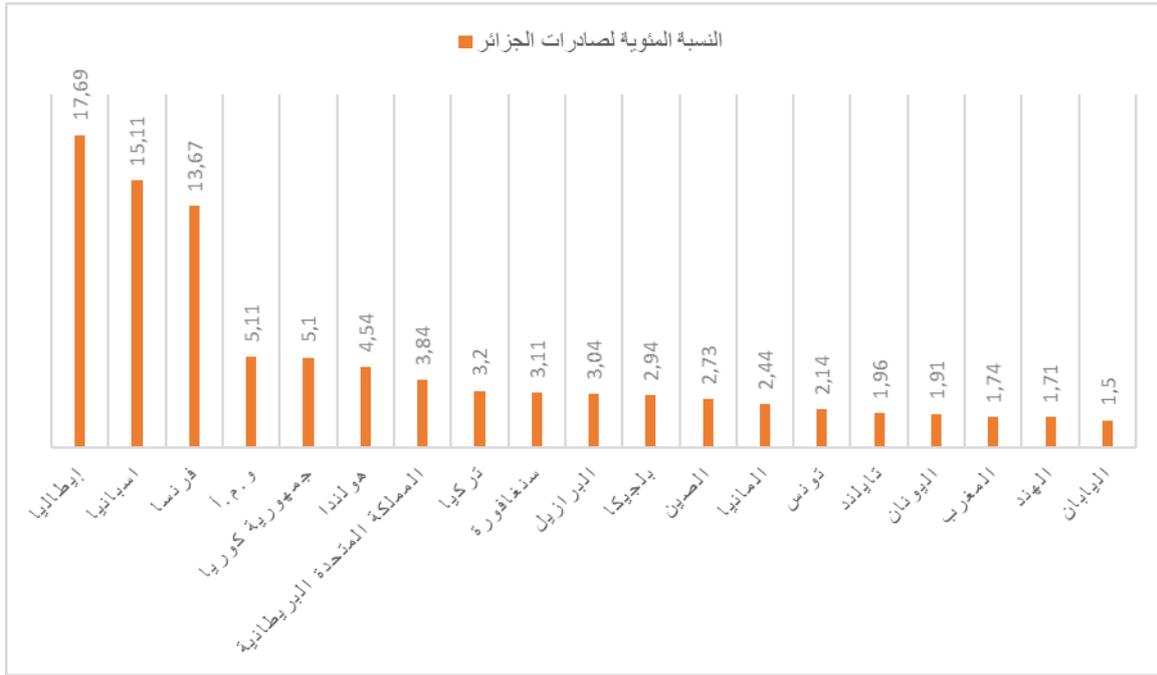
بالنسبة لمنتج الأسمدة فقد ارتفعت حصته السوقية في الأسواق العالمية بنسبة 21.1 % سنة 2021، في حين أن معدل النمو السنوي في الواردات العالمية قدر ب 9%، وبلغت الصادرات الجزائرية لهذا المنتج 1.359.542 ألف دولار أمريكي.

أما الحديد الصلب فقد زادت قيمته السوقية ب 143.81 %، في حين ارتفع معدل النمو السنوي في الواردات العالمية لهذا المنتج ب 5% وبلغت الصادرات الجزائرية لهذا المنتج 901.954 ألف دولار أمريكي. بالنسبة لمنتج اسماك القشريات والرخويات وغيرها من اللافقاريات فقد ارتفعت قيمته السوقية ب 8.91 %، في حين أن معدل النمو السنوي في الواردات العالمية لهذا المنتج قدر ب 1% وبلغت الصادرات الجزائرية لنفس المنتج 41.551 ألف دولار أمريكي.

ثالثا: أسواق التصدير في الجزائر.

يمثل الشكل الآتي قائمة أسواق الاستيراد لمنتج تم تصديره من قبل الجزائر في 2021:

الشكل رقم (2-3): أسواق التصدير في الجزائر (الدول الشريكة) سنة 2021.



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة البيانات (Trade Map). (2022-5-30)

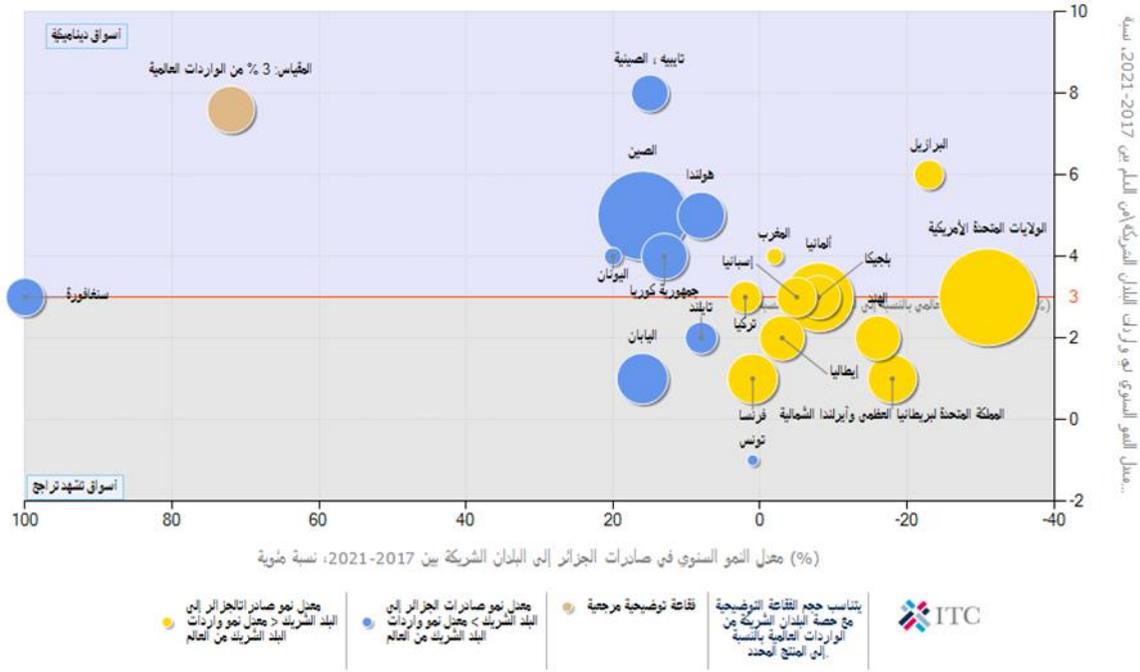
الموقع: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_Graph

في سنة 2021 سجلت الجزائر 19 سوقا للتصدير، حيث تعد إيطاليا الشريك الأول لها وقدرت نسبة الصادرات من المنتجات الجزائرية لديها 17.69 %، تليها إسبانيا بنسبة 15.11 % ثم فرنسا بنسبة 13.67 %، تليها الولايات المتحدة الأمريكية في المرتبة الرابعة ب 5.11 % وجمهورية كوريا في المرتبة الخامسة ب 5.1 %.

رابعا: معدل نمو الطلب على المنتج المصدر من الجزائر لسنة 2021.

يبين لنا الشكل الموالي أسواق المنتجات المصدرة من طرف الجزائر سنة 2021، فحجم الفقاعة يتناسب مع حجم السوق، باللون الأزرق معناه أن معدل نمو صادرات الجزائر إلى البلد الشريك أكبر من معدل نمو واردات البلد الشريك من العالم، أما اللون الأصفر معناه أن صادرات الجزائر إلى البلد الشريك اقل من معدل نمو واردات البلد الشريك من العالم. والجزء العلوي يبين لنا الأسواق الديناميكية في حين الجزء السفلي يبين لنا الأسواق التي تشهد تراجع.

الشكل رقم (3-3): معدل نمو الطلب على المنتج المصدر من الجزائر لسنة 2021.



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على قاعدة البيانات Trade Map (2022-05-30).

الموقع: https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_Graph

المطلب الثاني: وضعية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

أولاً: قيمة الصادرات خارج المحروقات بالجزائر.

تعد مساهمة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة في ترقية الصادرات خارج المحروقات تحدياً كبيراً خاصة مع اعتماد الاقتصاد الوطني على صادرات المحروقات، ومن أجل بيان مساهمة هاته المؤسسات في ترقية الصادرات خارج المحروقات وجب إلقاء نظرة على واقع الصادرات ومدى ارتباطها بقطاع المحروقات ويمكن توضيح ذلك من خلال الجدول الآتي:

الجدول رقم (2-3): الصادرات خارج المحروقات بالجزائر سنتي (2019-2020). (القيمة بالمليون)

		2020			2019		
نسبة التغير	الحصة النسبية %	دولار امريكي	دينار جزائري	الحصة النسبية %	دولار امريكي	دينار جزائري	
-35.20%	90.52%	21541.11	2720752.06	92.80%	33243.17	3967442.64	صادرات المحروقات
-12.59%	9.48%	2255.49	285926.46	7.20%	2580.36	307956.39	صادرات خارج المحروقات
-33.57%	100%	23796.60	3016678.53	100%	35823.53	4275399.03	مجموع الصادرات

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على احصاءات التجارة الخارجية للجزائر، وزارة المالية، المديرية العامة للجمارك، مديرية الدراسات والاستشراف، فترة 2020، تحديث 2021، ص19.

سجلت الصادرات الاجمالية سنة 2020 انخفاضا بنسبة 33.57 %، ويرجع ذلك بشكل رئيسي الى انخفاض صادرات المحروقات بنسبة 35.20%. حيث شكلت المحروقات الجزء الأهم من الصادرات خلال هذه الفترة، بنسبة بلغت 90.52%، من القيمة الاجمالية التي بدورها انخفضت بشكل حاد بقيمة قدرها 11.70 مليار دولار أمريكي مقارنة بسنة 2019، في حين أن الصادرات خارج المحروقات تبقى دائما هامشية، حيث تمثل 9.48% فقط من القيمة الاجمالية للصادرات، أي ما يعادل 2.26 مليار دولار أمريكي، مسجلة بذلك انخفاضا بنسبة 12.59%، كما هو موضح في الجدول رقم (2-3).

ثانيا: الصادرات خارج المحروقات حسب وحدات الاستخدام.

تتجلى المنتجات الرئيسية خارج المحروقات، المصدرة خلال 2020 في وحدة "المنتجات النصف مصنعة" التي سجلت قيمة اجمالية قدرها 1.61 مليار دولار أمريكي، وتأتي وحدة "المواد الغذائية" في المرتبة الثانية بقيمة 442.59 مليون دولار أمريكي، متبوعة بوحدة "سلع التجهيزات الصناعية"، بقيمة 90.81 مليون دولار أمريكي، وأخيرا وحدات "المواد الخام"، السلع الاستهلاكية غير غذائية، سلع التجهيزات الزراعية، التي سجلت قيم متتالية 71.52 مليون دولار أمريكي، 39.06 مليون دولار أمريكي، 0.32 مليون دولار أمريكي، كما هو موضح في الجدول رقم (3-3).

الجدول رقم (3-3): تطور الصادرات خارج المحروقات حسب وحدات الاستخدام سنتي (2019-2020). (القيمة بالمليون)

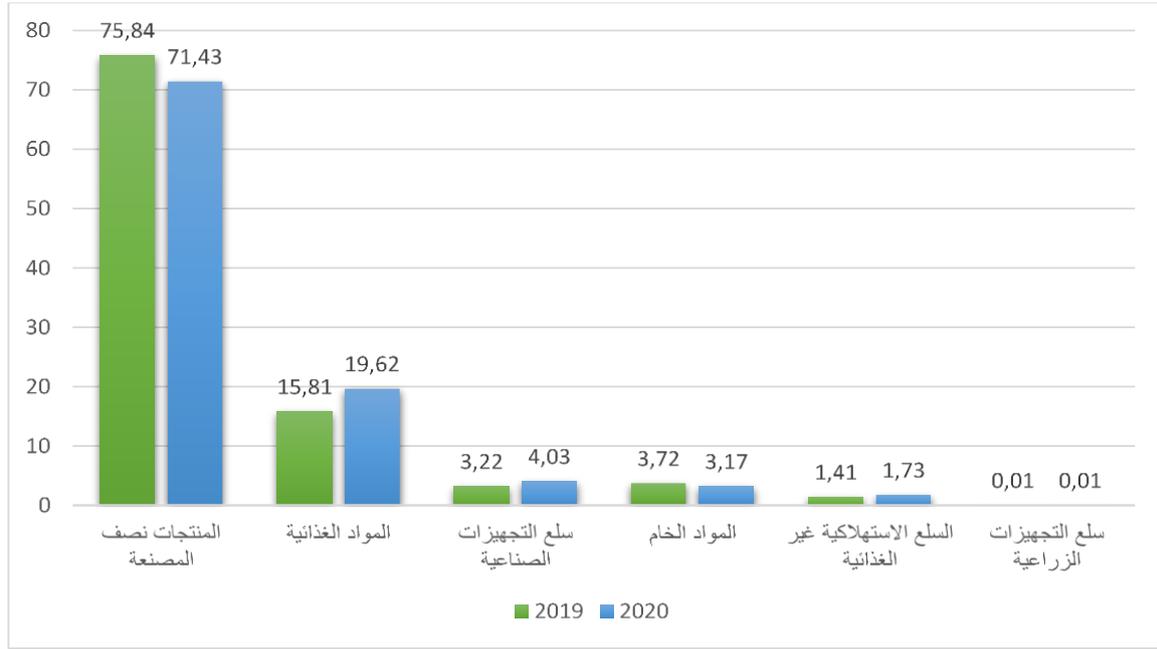
العنوان	2020				2019		
	النسبة المئوية %	المرتبة	النسبة المئوية %	دولار امريكي	النسبة المئوية %	دولار امريكي	دينار جزائري
المواد الغذائية	8.52	2	%19.62	442.59	%15.81	407.85	48675.07
المواد الخام	25.46	4	%3.37	71.52	%3.72	95.95	11451.49
المنتجات نصف مصنعة	17.67	1	%71.43	1611.18	%75.84	1956.92	233551.09
سلع التجهيزات الزراعية	26.28	6	%0.014	0.32	%0.01	0.25	30.29
سلع التجهيزات الصناعية	9.46	3	%4.03	90.81	%3.22	82.97	9901.76
السلع الاستهلاكية غير الغذائية	7.25	5	%1.73	36.06	%1.41	26.42	4346.69
المجموع	12.59		%100	2255.49	%100	2580.36	307956.39

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على احصاءات التجارة الخارجية للجزائر، وزارة المالية، المديرية العامة

للجمارك، مديرية الدراسات والاستشراف، فترة 2020، تحديث 2021، ص 20.

والشكل التالي يمثل الحصص النسبية للصادرات خارج المحروقات حسب وحدات الاستخدام:

الشكل رقم (3-4): الحصص النسبية للصادرات خارج المحروقات حسب وحدات الاستخدام فترة (2019-2020).



المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على احصاءات التجارة الخارجية للجزائر، وزارة المالية، المديرية العامة للجمارك، مديرية الدراسات والاستشراف، فترة 2020، تحديث 2021، ص 20.

ثالثا: أهم السلع المصدرة خارج المحروقات.

نلاحظ من خلال الجدول رقم (3-4) أن المنتجات المصدرة "الخمس الاوائل" خارج المحروقات في سنة 2020، تحقق لوحدها نسبة 74.54% من إجمالي الصادرات خارج المحروقات، حيث تتمثل في اسمدة معدنية وكيميائية آزوتية، سكر قصب او سكر شندر، زيوت ومنتجات أخرى متحصل عليها من التقطير، نشادر لا مائية، او محلولها المائي، واسمنت مائي بكافة أنواعه، حيث بلغت نسبة كل منها على التوالي: 35.18%، 13.47%، 13.27%، 8.35%، 3.63%.

كما يظهر الجدول رقم (3-4) ما يلي:

- ارتفاعات في تصدير الإسمنت المائي بكافة أنواعه، سكر قصب أو سكر شندر، التمور والتين، والاسمدة المعدنية بالنسب 34.87%، 16.08%، 14.49%، 0.79% على التوالي.
- انخفاضات، التي مست كل من الزيوت ومنتجات أخرى متحصل عليها من التقطير، نشادر لا مائية، أو محلولها المائي، فوسفات كالسيوم طبيعي، هيدروجين وغازات نادرة، بالمعدلات المتتالية: 40.39%، 36.89%، 19.16%، 3.83%.

- صادرات العنفات النفاثة، العنفات الدافعة والعنفات الغازية الأخرى سجلت ارتفاعا جد معتبر نسبته 373.41% أي ما يعادل 46.11 مليون دولار أمريكي.

الجدول رقم (4-3): تطور أهم السلع المصدرة خارج المحروقات فترة (2019-2020).

2020		2019		المنتجات الرئيسية
الحصة النسبية %	القيمة مليون دولار. أ	الحصة النسبية %	القيمة مليون دولار. أ	
35.81%	807.61	31.05%	801.26	أسمدة معدنية وكيميائية آزوتية
13.47%	303.88	10.08%	260.17	سكر قصب او سكر شندر
13.27%	299.39	19.47%	302.28	زيوت ومنتجات أخرى متحصل عليها من التقطير
8.35%	188.44	11.75%	298.59	نشادر لا مائية، أو مخلو لها المائي
3.63%	81.83	2.35%	60.68	اسمنت مائي بكافة انواعه
3.24%	73.03	2.47%	63.78	تمر، تين، اناناس، فواكه أخرى
2.46%	55.46	2.66%	68.61	فوسفات كالسيوم طبيعي
2.36%	53.20	2.14%	55.62	هيدروجين، غازات نادرة، عناصر غير معدنية
2.04%	46.11	0.37%	9.62	العنفات النفاثة، والدافعة، والغازية
84.64%	1908.96	82.17%	2120.31	المجموع الجزئي
15.36%	346.53	17.82%	460.06	منتجات أخرى
100%	2255.49	100%	2580.36	المجموع

المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على احصاءات التجارة الخارجية للجزائر، وزارة المالية، المديرية العامة للجمارك،

مديرية الدراسات والاستشراف، فترة 2020، تحديث 2021، ص21.

أما فيما يخص مصدري المنتجات خارج المحروقات، فان "الخمسة الأوائل" من أصل 1219 مصدر يحققون لوحدهم أكثر من 72.76% من القيمة الاجمالية خارج المحروقات وهذا خلال سنة 2020. حيث يتمثلون أساسا في هؤلاء الذين يعملون في قطاع منتجات المذبذبات، النشادر، والسكريات.

المطلب الثالث: أجهزة ترقية الصادرات خارج المحروقات في الجزائر.

سخرت حكومة الجزائر من أجل تنمية صادراتها العديد من الأجهزة والهيئات تتمثل إجمالاً فيما يأتي:

أولاً: الصندوق الوطني لترقية الصادرات (FPSE).

تأسس الصندوق الخاص لترقية الصادرات بموجب قانون المالية لسنة 1996 حيث تخصص موارده لتقديم الدعم المالي للمصدرين في نشاطات ترقية وتسويق منتجاتهم في الأسواق الخارجية كما تمنح إعانات الدولة عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات لفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقدم خدمات ولكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري وينشط في مجال التصدير ويتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة وحسب نسب تحدد مسبقاً وفقاً للموارد المتوفرة.

ثانياً: الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX).

تم إنشاء الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات بموجب القرار رقم 96-06 الصادر في 06 جانفي لسنة 1996 وحددت مهامها وصلاحياتها في المرسوم التنظيمي رقم 96-235 الصادر في 02 جويلية من نفس السنة. وتمثلت مهامها في تأمين الأخطار الناجمة عن عملية التصدير والتي كانت موكلة لوكالات التأمين العمومية الغير مختصة¹. وتتمثل أهدافها في:²

- تغطية المخاطر الناتجة عن التصدير.
- ضمان الدفع في حالة التمويل.
- تأسيس بنك المعلومات في المجال الاقتصادي.
- مساعدة وتشجيع المصدرين لترقية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات.
- تعويض وتغطية الديون أو المستحقات في الخارج.
- تعويض المؤمن (المصدر) على عواقب الانقطاع أو التوقف النهائي لسوق التصدير.
- التغطية الجزئية للمصاريف اللازمة للبحث عن الزبائن في الخارج.
- بيع المعلومات التجارية للمستوردين والمؤمنين.

¹ راحو محمد عبد الوهاب، "أثر التوزيع الدولي لمؤسسات الصناعة الغذائية على ترقية الصادرات في الجزائر"، مجلة الابتكار والتسويق، المجلد 09، العدد: 02، 2022، ص16.

² قرين ربيع، عقون شراف، "استراتيجية ترقية الصادرات الجزائرية بين اتجاهات التفاؤل وعوامل الحذر"، مجلة ميلاف للبحوث والدراسات، العدد 05، 2017، ص449.

ثالثا: الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير (SAFEX).

تم إنشاءها بالمرسوم رقم 87-63 الصادر في مارس سنة 1987 تحت تسمية الديوان الوطني للأسواق والتصدير، وتتمثل مهامها في تنظيم المعارض الدولية في الجزائر والمشاركة الجزائرية في مختلف المعارض والصالونات المنظمة بالخارج وترافق أيضا إجراءات الدولة في تشجيع الإنتاج الوطني و الصادرات خارج المحروقات من خلال ديوان معرض الجزائر الدولي سنة 1964 ثم الديوان الوطني للمعارض سنة 1971 وتحولت في سنة 1990 إلى الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير.

رابعا: الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية (ALGEX).

هي مؤسسة عمومية ذات طابع إداري تأسست بموجب المرسوم التنفيذي 04-174 المؤرخ في 12 جوان 2004 في إطار سياسة توسيع المبادلات التجارية والاندماج الدولي وتعد حلقة الوصل بين الدولة والمؤسسات المصدرة.¹ وتتمثل مهام الوكالة فيما يلي:²

- المشاركة في تحديد إستراتيجية ترقية التجارة الخارجية ووضعها حيز التنفيذ بعد المصادقة عليها من طرف الجهات المعنية.
- تسيير وسائل ترقية الصادرات خارج المحروقات لصالح المؤسسات المصدرة.
- تحليل الأسواق العالمية وإجراء دراسات استشرافية شاملة وقطاعية حول الأسواق الخارجية.
- إعداد تقرير سنوي تقييمي لسياسة الصادرات وبرامجها.
- وضع منظومات الإعلام الإحصائية القطاعية والشاملة حول الإمكانيات الوطنية للتصدير وحول الأسواق الخارجية.
- وضع منظومة يقظة لمواكبة الأسواق الدولية وتأثيرها في المبادلات التجارية الجزائرية.
- تصميم، إعداد وإصدار منشورات مختصة ومذكرات ظرفية في مجال التجارة الدولية.
- متابعة المتعاملين الاقتصاديين الوطنيين وتأطير مشاركتهم في مختلف التظاهرات الاقتصادية والمعارض والعروض والصالونات المختصة المنظمة بالخارج.
- مساعدة المتعاملين الاقتصاديين على تطوير عمليات الاتصال والإعلام والترقية المتعلقة بالمنتجات والخدمات الموجهة للتصدير.
- تحديد المقاييس الخاصة بتقديم الجوائز والأوسمة والنياشين التي تمنح لأحسن المصدرين.

¹ راحو محمد عبد الوهاب، "مرجع سبق ذكره"، ص ص 16، 17.

² قرين ربيع، عقون شراف، "مرجع سبق ذكره"، ص 447.

- القيام بنشاطات مدفوعة الأجر في مجال الإتقان وتلقين تقنيات التصدير وقواعد التجارة الدولية فضلا عن خدمات أخرى في ميادين تقديم المساعدة أو الخبرة للإدارات والمؤسسات ذات الصلة باختصاصات الوكالة.

خامسا: المنصة الرقمية للمصدرين الجزائريين.

تم في يوم الاثنين الموافق ل 11 أكتوبر سنة 2021 بمبادرة من الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية **ALGEX** وبمساهمة وزارة التجارة إطلاق منصة رقمية على شبكة الانترنت لتسهيل عملية الاستفادة من برامج الدولة لترقية الصادرات ومرافقة المصدر في عملية التصدير. وتعتبر معرض افتراضي لعرض السلع والخدمات، ودليل إلكتروني للمؤسسات التي ترغب في الدخول إلى الأسواق العالمية.¹

سادسا: الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة (CACI).

تمثل الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة على الصعيد الوطني وغرف التجارة والصناعة في إطار دوائرها الإقليمية، المصالح العامة لقطاعات التجارة والصناعة والخدمات لدى السلطات العمومية وهي مؤسسات عمومية ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي توضع تحت وصاية الوزير المكلف بالتجارة، وبهذه الصفة تقوم الغرف بالمهام الأساسية الآتية:

- تمثيل الشركات.
- تنشيط وترقية ودعم الشركات.
- تكوين وتعليم وتأهيل الشركات.
- التحكيم و الوساطة والمصالحة.
- تعديل أجهزة الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة على إثر الانتقال التدريجي من 20 إلى 48 غرفة تجارية للصناعة وذلك لتغطية حاجيات وتطلعات المتعاملين الاقتصاديين ولا سيما السعي على تفرغهم وربطهم بغرفتهم.

سابعا: الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين (ANEXAL).

هدفها الدفاع عن حقوق ومصالح المصدرين الجزائريين، وأهم وظائفها المساهمة في تطوير إستراتيجية التصدير، تحقيق التواصل بين المصدرين، تجميع ونشر المعلومات ذات الطابع التجاري والاقتصادي وتوفير المساعدة التقنية لتطوير القدرات التصديرية للمتعاملين.²

¹ راحو محمد عبد الوهاب، "مرجع سبق ذكره"، ص 17.

² قرين ربيع، عقون شراف، "مرجع سبق ذكره"، ص ص 446، 449.

المبحث الثالث: نشاط الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات.

تقوم الشركة وفقا لقانون إنشائها على تشجيع وتنمية الصادرات الجزائرية والمعاونة في تدعيم القطاع التصديري، وذلك عن طريق ضمان عمليات تصدير السلع والخدمات الوطنية من الأخطار التجارية وغير التجارية التي تحددها وثائق الضمان المعتمدة من مجلس إدارة الشركة.

المطلب الأول: طريقة التأمين لدى الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات.

يمكن التسجيل في تأمين القرض عند التصدير لدى الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات لكل شخص مادي أو معنوي في الجزائر.

أولا: وثائق التأمين.

الشركة تقوم باقتراح مجموعة من وثائق التأمين المتمثلة في:¹

1. الوثيقة الشاملة: وتشمل تغطية الخطر التجاري أو السياسي، والذي ينتج عن طريق تصدير السلع والخدمات المنجزة من قبل عدة زبائن.
2. الوثيقة الشخصية: وتغطي الخطر التجاري والسياسي، الناتج عن تصدير السلع والخدمات، ولكن من قبل زبون واحد.
3. وثيقة تأمين قرض المشتري: وتسمح هذه الوثيقة بضمان الدفع للبنك (ضمان التمويل) في حالة خطر القرض، وضمان للمصدر في حالة خطر التصنيع.
4. وثيقة تأمين المعارض والتظاهرات: وتسمح هذه الوثيقة بتغطية خطر عدم إعادة التجهيزات المعروضة، وخطر عدم تحويل المداخيل الناتجة عن عمليات البيع في إطار التظاهرات التجارية.
5. وثيقة تغطية القروض: وترتبط هذه التغطية بالقروض الموجودة في حوزة المتعاملين الجزائريين على المشتريين الأجانب، وكذا القروض الموجودة في حوزة الأجانب على المشتريين الجزائريين.
6. بيع المعلومات الاقتصادية والتجارية: وتعني إعطاء المصدرين الجزائريين لمعلومات حول الزبائن الأجانب، وكذا مدى قدرتهم على الدفع والوفاء بالتزاماتهم

¹ شري محمد امين، "مرجع سبق ذكره"، ص 257.

ثانيا: نسبة التأمين.

تقوم الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات بتغطية أو تأمين 90 % من مبلغ الصفقة (مبلغ العقد)، ويتوزع هذا التعويض (التأمين) بالتفصيل كما يلي:¹

- 80% من المبلغ غير المدفوع المؤمن، يتعلق بالمخاطر التجارية.
- 90 % من المبلغ غير المدفوع المؤمن، يتعلق بالمخاطر السياسية.

ثالثا: تكاليف التأمين.

تتغير نسب المنح أو العلاوات حسب عدة عوامل وأيضا حسب تقدير المخاطر، ويمكن توضيح هذه العوامل في النقاط التالية:

- مبلغ رقم الأعمال الناتج عن التصدير.
- نوعية المشتري أو المستورد الأجنبي.
- كيفية أو طريقة التسديد (ضمان بنكي، التحويل الحر، الاعتمادات المستندية... الخ).
- مدة القرض.
- خطر البلد.

كما قد تتغير هذه النسب في العادة، من 80 % إلى 90 % للمبلغ المضمون والمؤمن بالنسبة للعمليات قصيرة المدى.²

المطلب الثاني: المخاطر المغطاة ونوعية الخدمات المقدمة من طرف الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات.

أولا: الخدمات المقدمة من طرف الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات.

تغطي الشركة الجزائرية للتأمين و ضمان الصادرات المخاطر التجارية والسياسية عن طريق تقديم مجموعة من المنتجات التأمينية تتمثل في:³

¹ نفس المرجع السابق ، ص 257.

² نفس المرجع " ، ص 258.

³ نفس المرجع " ، ص 89.

1. **عقد التأمين الشامل للتصدير:** هو عقد خاص بمصدري السلع والخدمات، الذين لديهم عقود عمل أو مبيعات متكررة إلى الخارج، ويضمن هذا العقد كل صادارت المؤمن له وبالتالي يجب عليه الإفصاح للشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات بحجم أعماله التصديرية كاملة.
2. **عقد التأمين الفردي:** خاص بعمليات التصدير المنتظمة، ويغطي خطر عدم الدفع من طرف المشتري الأجنبي الوحيد.
3. **عقد تأمين المعارض والصالونات:** يخص هذا العقد المؤسسات والمصدرين الجزائريين الذين يشاركون في المعارض والصالونات المتخصصة و "معارض - بيع" في الخارج، حيث يغطي هذا العقد خطر عدم ترحيل الأموال الناتجة عن البيع و/أو عدم ترحيل التجهيزات والبضائع المعروضة من طرف المؤسسة، كما تغطي المصاريف المدفوعة وغير المعوضة لصندوق دعم وترقية (FSPE) الصادرات.
4. **عقد تأمين قرض المبيعات المحلية:** يتمثل هذا العقد في تغطية أخطار عدم دفع المبلغ المذكور في الفاتورة في الآجال المتفق عليها في إطار المبادلات التجارية للسلع و/أو الخدمات داخل الجازر، ويتعلق الأمر بالمبادلات التي تنشأ بين البائع والمشتري الذي يتصف كل منهما بصفة التاجر أو الحرفي والمسجلان بصفة دائمة في المركز الوطني للسجل التجاري.
5. **عقد تأمين قرض المشتري:** يضمن هذا العقد عقود التصدير التي تمول بواسطة قرض المشتري، ويعتبر البنك الذي مول عملية التصدير هو المستفيد من عقد تأمين قرض المشتري.
6. **تأمين القرض الممول ما قبل التصدير:** هذا العقد خاص بالمصدرين المتحصلين على قروض تمويل قبل الشحن من أجل عملية إنتاج السلع تحت الطلب الموجهة للتصدير، ويتم تحويل حق التعويض للبنك الذي قدم التمويل، ويغطي هذا العقد مخاطر عدم الدفع من طرف المشتري الأجنبي فقط الناتجة عن تحقق مخاطر سياسية أو تجارية، بينما تغطي مخاطر التصنيع أو تجميد العقد بموجب عقد آخر، بناء على طلب المصدر.
7. **تأمين خطاب الاعتماد:** يغطي هذا العقد المخاطر التجارية وغير التجارية التي يتعرض لها البنك الذي قام بتعزيز خطاب الاعتماد المستندي، حيث يتحصل على تعويض في حالة عدم الدفع من طرف البنك الأجنبي.

8. تأمين الاستثمارات: يقوم بضمان المخاطر السياسية التي يمكن أن تواجه المستثمر الجزائري الذي يؤدي

استثمار خارج الوطن، أو المستثمر الأجنبي الذي يؤدي استثمار داخل الجزائر.¹

وبالإضافة إلى المنتجات السابقة تقوم الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات بتقديم خدمات منها:²

- خدمة استيفاء الديون: خاصة بغير المؤمنين لدى الشركة حيث يتم توقيع اتفاقية بين الطرفين مفادها أنه لا يتم دفع قسط أو مستحقات التأمين إذا لم تتمكن الشركة من تحصيل الديون، وفي حالة التحصيل تقبض الشركة مصاريف ومستحقات التحصيل.
- بيع المعلومات التجارية والاقتصادية: أي إعداد ووضع في متناول الزبون المؤمن له المعلومات الاقتصادية والتجارية والمالية المتعلقة بكل بلد أو بكل متعامل، وهذا من أجل تحقيق وتجسيد علاقات عمل في مجال التجارة الخارجية أو الوطنية بأقل مخاطر.
- نظام تصنيف مالي خارجي: تم تصميمه لتلبية احتياجات سوق الائتمان المصرفي للمؤسسات الاقتصادية، ويتم تقديمه كنموذج لقياس وتوقع المخاطر الافتراضية المرتبطة بالائتمان المصرفي المخصص لصالح شركة في مرحلة الإنشاء أو التطوير. ويهتم نظام التصنيف المالي بقدرة السداد (الملاءة) على المدى القصير والمتوسط، ويفسح المجال لقياس خطر التخلف عن السداد بدقة من خلال وضع منهجية تحليل تهدف إلى الكشف عن الضعف المحتمل للمقترض باستخدام المعلومات الاقتصادية والمالية.

ثانيا: نسبة التغطية ومدة التعويض بالنسبة لمنتجات الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات.

من خلال الجدول رقم (3-5) سنعرض نسبة التغطية ومدة تعويض المنتجات المقدمة من طرف الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات حيث تقوم الشركة بتغطية أو تأمين 90% من مبلغ الصفقة (مبلغ العقد)، ويتوزع هذا التعويض (التأمين) بالتفصيل كما يلي:

- 80% من المبلغ غير المدفوع المؤمن، يتعلق بالمخاطر التجارية.
- 90% من المبلغ غير المدفوع المؤمن، يتعلق بالمخاطر السياسية.

¹ قارح امين، "مرجع سبق ذكره"، ص 89.

² "نفس المرجع"، ص 88.

الجدول رقم (5-3): نسبة التغطية ومدة التعويض بالنسبة لمنتجات شركة CAGEX.

نوع العقد	نسبة التغطية	فترة التعويض
عقد التأمين الشامل للتصدير	80% مخاطر تجارية	بعد شهر من انقضاء آجال الاشعار بعدم الدفع وارسال طلب التدخل.
	90% مخاطر سياسية	
عقد التأمين الفردي	80% مخاطر تجارية	6 أشهر
	90% مخاطر سياسية	
عقد تأمين المعارض والصالونات	90%	6 أشهر
عقد تأمين قروض المبيعات المحلية	90%	6 أشهر
عقد تأمين قرض المشتري	80% مخاطر تجارية	6 أشهر
	90% مخاطر سياسية	
تأمين القرض الممول ما قبل التصدير	80% مخاطر تجارية	6 أشهر
	90% مخاطر سياسية	
تأمين خطاب الاعتماد	90%	بعد استكمال الإجراءات المنصوص عليها في العقد
تأمين الاستثمارات	90%	

المصدر: قارح أمين، "دور شركات تأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية دراسة مقارنة بين الجزائر وتونس"، أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة دكتوراه، الطور الثالث في ميدان العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية، فرع: العلوم الاقتصادية، تخصص: بنوك وتأمينات، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2019-2020، ص89.

المطلب الثالث: رقم أعمال الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات وعدد المصدرين المتعاقدين بها خلال فترة 2008-2019.

يمثل رقم أعمال الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات وعدد المصدرين المتعاقدين معها احد اهم المؤشرات المهمة في تطورها ونموها خلال السنوات الاخيرة.
أولا: رقم اعمال الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات.

يبين الجدول أدناه رقم أعمال الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات CAGEX الممتد بين الفتر

2008 و2019:

الجدول رقم (6-3): رقم أعمال شركة CAGEX خلال الفترة 2008 - 2019 /الوحدة: دينار جزائري.

السنوات	2008	2009	2010	2011
رقم الاعمال	131979840.88	209179665.10	271660156.42	377519853.30
السنوات	2012	2013	2014	2015
رقم الاعمال	437726551.06	461644988.78	498735712.49	590403507.25
السنوات	2016	2017	2018	2019
رقم الاعمال	668664688.40	823865895.20	955435527.76	1 086 893 552,86

المصدر: لطيفة رجب، رمضان بطوري، "التغطية المؤسسية لأخطار التصدير في الجزائر دراسة حالة -"، الآفاق للدراسات الاقتصادية، العدد 2 المجلد 5، 2020، ص182.

تبيّن أرقام الجدول رقم (6-3) أن رقم أعمال الشركة "CAGEX" في تطور مستمر وبنسب نمو متزايد، وهذا راجع إلى ارتفاع نسبة الصادرات خارج قطاع المحروقات الخاضع لإستراتيجية الدولة التي أقرتها منذ سنوات في تنويع الصادرات خارج القطاع الريعي، الشيء الذي يدعم مباشرة زياد فرص ونسب تأمين الصادرات بالنسبة لـ "CAGEX" من جهة، وأيضا تزايد عدد المصدرين ووعيهم بأهمية تأمين صادراتهم من جهة أخرى.¹

ثانيا: عدد المصدرين المتعاقدين بالشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات.

يبين الجدول أدناه عدد المصدرين المتعاقدين مع الشركة "CAGEX"، والممتد بين الفتر 2008 و2019:

¹ لطيفة رجب، رمضان بطوري، "مرجع سبق ذكره"، ص 182.

الجدول رقم (7-3): عدد المصدرين المشمولين بعقود التأمين لدى الشركة CAGEX خلال الفترة 2008-2019.

السنوات	2008	2009	2010	2011
عدد المصدرين	50	66	80	84
السنوات	2012	2013	2014	2015
عدد المصدرين	87	97	103	103
السنوات	2016	2017	2018	2019
عدد المصدرين	111	149	208	224

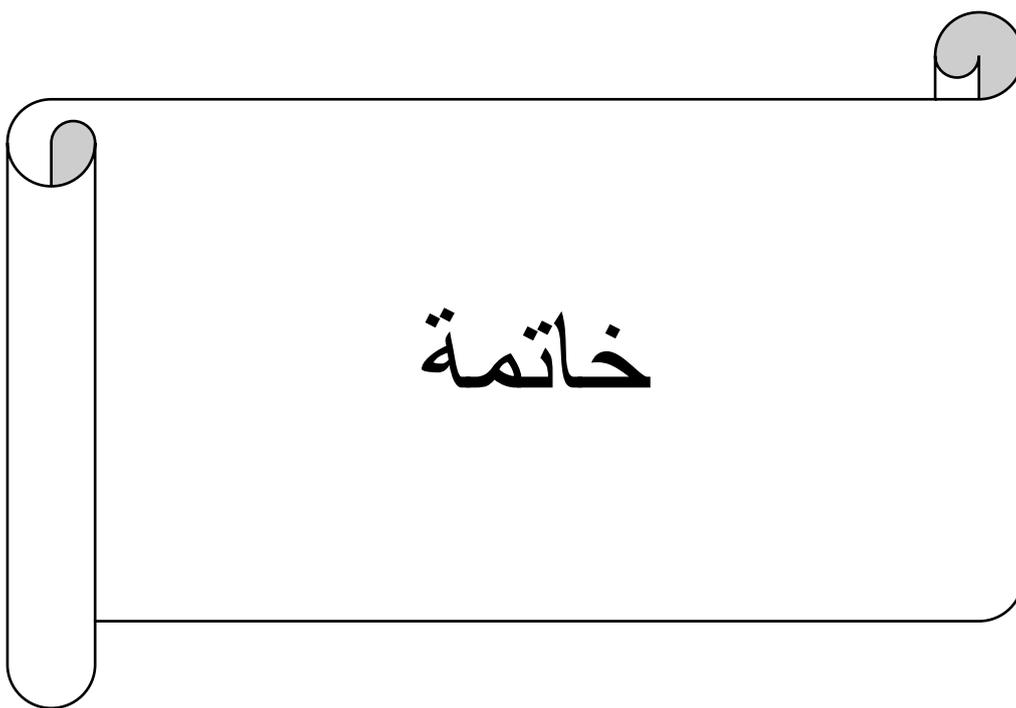
المصدر: لطيفة رجب، رمضان بطوري، "التغطية المؤسسية لأخطار التصدير في الجزائر دراسة حالة"، الآفاق للدراسات الاقتصادية، العدد 2 المجلد 5، 2020، ص182.

نلاحظ من خلال الأرقام الموضحة في الجدول رقم (7-3) أن عدد المصدرين المشمولين بعقود التأمين لدى الشركة "CAGEX" بلغ 50 مصدر سنة 2008 واستمر عدد المصدرين في الارتفاع بتواتر ايجابي الى أن وصل 244 مصدر سنة 2019، وهذا راجع كما أسلفنا الذكر إلى وعي المصدرين بالأهمية البالغة لتأمين صادراتهم، ويبقى هذا العدد ضعيفا مقارنة بإجمالي المصدرين على مستوى الوطن الذي يقارب 700 مصدر حسب تصريحات المدير العام لشركة CAGEX السيد جيلالي تاريكات.¹

¹ "نفس المرجع السابق"، ص182.

خلاصة:

عرف الميزان التجاري سنة 2015 عجزا لأول مرة بعد فترة من ارتفاعه، واستمر هذا العجز الى غاية سنة 2021، حيث شهدت أسعار البترول تراجعاً كبيراً في الأسواق العالمية بالإضافة الى تراجع الصادرات خارج المحروقات والتي تمثل نسب ضئيلة من حجم الصادرات الكلية، ويفسر ذلك بانخفاض الصادرات مقارنة بالواردات، أما فيما يخص صادرات الجزائر في العالم سنة 2021 فقد سجلت 19 سوقاً للتصدير، منها إيطاليا، إسبانيا، فرنسا، الولايات المتحدة الأمريكية، ودول أخرى، وأن الصادرات الجزائرية خارج المحروقات تحتل نسبة قليلة من الصادرات الاجمالية التي تعتمد بالأساس على صادرات المحروقات والتي تحتل بدورها النسبة الأكبر، حيث سخرت حكومة الجزائر من أجل تنمية وترقية صادراتها العديد من الأجهزة والهيئات من بينها الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات "CAGEX" والتي تشكل ضمان للمصدرين وكافة تعاملاتهم المعرضة لمخاطر التجارة الخارجية، من خلال تمكينهم من التسجيل في تأمين القرض عند التصدير لدى الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات "CAGEX" لكل شخص مادي او معنوي في الجزائر، وبلغ عدد المصدرين المتعاقدين بشركة "CAGEX" 244 مصدر سنة 2019، وهذا راجع إلى وعي المصدرين بالأهمية البالغة لتأمين صادراتهم ويبقى العدد ضعيف مقارنة بعدد المصدرين الإجمالي الذي يقارب 700 مصدر.



خاتمة

سعت الدولة الجزائرية الى اتباع استراتيجية ترقية الصادرات خارج المحروقات لجعلها من الموارد الأساسية لتمويل الاقتصاد الوطني، بالرغم من الصعوبات الناتجة عن المنافسة الشرسة التي تشهدها الأسواق العالمية في شتى المنتجات. ولتحرير الاقتصاد الوطني من التبعية لقطاع المحروقات، اتخذت الحكومة الجزائرية قرار تسخير أجهزة وهيئات من بينها الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات "CAGEX" والتي تشكل ضمان للمصدرين وكافة تعاملاتهم المعرضة لمخاطر التجارة الخارجية، وهو من بين القرارات الناجحة التي تتمكن بفضلها الصادرات الجزائرية من التغلب على العديد من تحديات بيئة التصدير الدولية. لكن من الناحية الواقعية تبقى تدخلات هذه الهيئات جد نسبية مقارنة بالصلاحيات المخولة لها قانونا.

اختبار الفرضيات:

من خلال ما تم التعرض له أثناء دراستنا للموضوع يمكن اختبار صحة الفرضيات المذكورة سابقا:

- **الفرضية الأولى:** تنتج المخاطر التجارية بسبب المبادلات التجارية والأوضاع السياسية السائدة في الدول القائمة بالمبادلات، بالإضافة الى مصادر اقتصادية كالتضخم، نقص احتياطات الصرف، الرقابة على حركة رؤوس الأموال، ومصادر أخرى بنكية خصوصا المتعلقة ببنك المستورد.
- **الفرضية الثانية:** لم تلقى الشركة CAGEX اقبال من طرف المصدرين الجزائريين، رغم الارتفاع التدريجي لعدددهم خلال السنوات الاخيرة ، الا انه يبقى هذا العدد ضعيفا مقارنة بإجمالي المصدرين على مستوى الوطني.
- **الفرضية الثالثة:** تقوم الشركة وفقا لقانون إنشائها على تشجيع وتنمية الصادرات الجزائرية في تدعيم القطاع التصديري، وذلك عن طريق ضمان عمليات تصدير السلع والخدمات الوطنية من الأخطار التجارية وغير التجارية التي تحددها وثائق الضمان المعتمدة من مجلس إدارة الشركة، وتقديم مجموعة من المنتجات التأمينية بنسب تغطية محددة.

نتائج الدراسة:

بعد الإلمام بجوانب الموضوع ودراسته، وتوصلنا للنتائج التالية:

- تنجم مخاطر عديدة ومتنوعة عن عمليات الاستيراد والتصدير تظهر خلال مراحل عملية البيع رغم تعدد وسائل تأدية المبادلات التجارية. حيث تغطي الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات المخاطر التجارية والسياسية عن طريق تقديم مجموعة من المنتجات التأمينية تتمثل في عدة عقود مختلفة تعمل على تأمين كل الصادرات من خلال تغطية خطر عدم الدفع من طرف المشتري الأجنبي، تغطية خطر عدم

ترحيل الأموال الناتجة عن البيع و/أو عدم ترحيل التجهيزات والبضائع المعروضة في الصالونات بالخارج، إعداد ووضع في متناول الزبون المؤمن له المعلومات الاقتصادية والتجارية والمالية المتعلقة بكل بلد أو بكل متعامل، وضع نظام تصنيف مالي هدفه قياس خطر التخلف عن السداد بدقة من خلال وضع منهجية تحليل تهدف إلى الكشف عن الضعف المحتمل للمقترض باستخدام المعلومات الاقتصادية والمالية من طرف المؤسسة. بالإضافة إلى تأمين عدة قروض منها: قرض المشتري، قرض الممول قبل التصدير، قرض المبيعات المحلية.

- يلقى مفهوم ضمان ائتمان الصادرات انتشارا واسعا في الدول الكبرى لخصائصه وأهميته التي يتميز بها في خدمة التجار الخارجية، لكن لازال محدود الانتشار في الدول العربية. وبالرغم من الاستراتيجية المتبعة من طرف الحكومة الجزائرية في ترقية الصادرات خارج المحروقات، واحتلال الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات CAGEX المرتبة أولى منذ أكثر من 20 سنة في مجال تأمين وضمان صادرات التجار الخارجية، الا انه لايزال قطاع التأمين الخاص لم يلق الفرصة الداعمة من طرف الدولة وهيئاتها المختصة في هذا المجال المحور، لتمكينه من تقديم تدخلاته في إثراء وتنويع فرص وخدمات التأمين.
- هناك إقبال ضعيف من طرف المصدرين الجزائريين على الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات CAGEX وهذا لمجموعة من الأسباب، تتعلق بعدم اهتمام المصدرين الجزائريين بتأمين قروض التصدير ونظرتهم الى ان أقساط التأمين على أنها تكلفة زائدة يمكن الاستغناء عنها، إضافة الى غياب الصدى الإعلامي الإشهاري الذي تقوم به الشركة الخ.
- تساهم الشركة CAGEX بنسبة ضئيلة في ترقية الصادرات خارج المحروقات، حيث تمثل الصادرات الجزائرية غير النفطية نسبة هامشية بالنسبة إلى مجموع الصادرات التي تعتمد بالأساس على صادرات المحروقات، وذلك بسبب ضعف وعدم الاستقرار في السياسات المتخذة من طرف الحكومات العديدة المتعاقبة على الدولة الجزائرية.

مقترحات الدراسة:

على ضوء ما تقدم يمكن اقتراح مجموعة توصيات مرتبطة بالموضوع:

- ضرورة العمل على وضع إستراتيجية تشجيعية لجعل التجارة الخارجية الجزائرية تصديرية أكثر منها استيرادية، بمنح تحفيزات للمصدرين للتوجه نحو الأسواق التي تمتاز بدرجة مخاطر مرتفعة بعيدا عن الأسواق ذات المنافسة القوية، وذلك عن طريق تخفيض في أسعار الأقساط والرفع من حجم التغطية نحو

هذه الأسواق من أجل المساهمة في ترقية الصادرات غير النفطية والخروج من هيمنة القطاع النفطي على الاقتصاد.

- استفاد شركات التأمين على القرض الجزائرية من تجارب الشركات الأجنبية الرائد في هذا المجال، وذلك بمعرفة نقاط تفوق هذه الأخير، واستنتاج نقاط ضعف الشركات الأجنبية وهو ما يجعلها تتفادى مثل هذه السلبيات مستقبلا.
- ضرورة توفير البنية التقنية الحديثة المساعد في خلق أكبر قواعد المعلومات حول المتعاملين الدوليين وملاءتهم في مجال التصدير.
- ضرورة التوعية من طرف شركات ضمان ائتمان الصادرات والتحسيس المكثف لكافة المتعاملين الاقتصاديين بأهمية هذه الخطوات التأمينية التي يتبعونها، والمكاسب التي يمكن أن تحققها عناصر هذه الشركات من وراء تطبيق عمليات التأمين على قروض صادراتهم.
- ضرورة فتح فروع للشركة CAGEX في ولايات أخرى بحكم جهل الكثير من المصدرين في الجزائر، حيث ليس بالضرورة أن يكون فتح الفروع حسب المنطقة الجغرافية بل حسب نسبة مساهمة كل ولاية في التصدير.

آفاق الدراسة:

- بعد دراستنا الموضوع دور وكالات ضمان ائتمان الصادرات في تغطية مخاطر التجارة الخارجية نأمل مستقبلا أن تكون هاته الدراسة أعمق وأن تتناول جوانب أخرى نذكر منها:
- أثر تأمين قروض التصدير على نمو صادرات خارج المحروقات.
 - وكالة تأمين قروض التصدير كآلية لدعم صادرات خارج المحروقات.



قائمة المراجع

قائمة المراجع

أولاً: الكتب

- 1) جاسم محمد منصور، "التجارة الخارجية"، دار زهران للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2008.
- 2) جاسم منصور، "التجارة الدولية"، دار زهران للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2013.
- 3) جمل جويدان الجمل، "التجارة الدولية"، مركز الكتاب الأكاديمي، الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2010.
- 4) جودة عبد الخالق، "الاقتصاد الدولي"، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992.
- 5) زينب حسن عوض الله، "الاقتصاد الدولي: نظرة عامة على بعض القضايا"، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999.
- 6) سامي عفيفي حاتم، "التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم"، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الثالثة، القاهرة، 1993.
- 7) سهير محمد السيد حسن، محمد البناء، "الاتجاهات الحديثة في السياسات التجارية"، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2005.
- 8) شريف علي الصوص، "التجارة الدولية - أسس وتطبيقات -"، دار أسامة للنشر والتوزيع، الأردن، 2012.
- 9) شعيب بونوة، زهرة بن يخلف، "مدخل إلى التحميل الاقتصادي الكمي"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010.
- 10) صبحي تادرس قريصة، محمد يونس، "مقدمة في الاقتصاد"، دار النهضة العربية للنشر والطباعة والتوزيع، لبنان، 1984.
- 11) عادل أحمد حشيش، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، الدار الجامعية الجديدة، الطبعة الأولى، مصر، 2004.
- 12) عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003.
- 13) عبد الحميد عبد المطلب، "السياسات الاقتصادية على مستوى تحليل جزئي"، مجموعة النيل العربية، الطبعة الأولى، مصر، 2003.
- 14) عبد الرحمن اليسرى أحمد، "الاقتصاديات الدولية"، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001.
- 15) عبد الرحمن اليسرى احمد، "الاقتصاد الدولي"، مكتبة نهضة الشرق، مصر، 1978.

قائمة المراجع

- 16) عبد المنعم محمد مبارك، يونس محمد، "اقتصاديات النقود والتجارة الخارجية"، الدار الجامعية، مصر، 1996.
- 17) عطاء الله الزبون، "التجارة الخارجية"، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015.
- 18) علي عبد الفتاح أبو شرار، "الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات"، عمان، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، 2010.
- 19) فليح حسن خلق، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، مؤسسة الوراق للنشر، الأردن، 2001.
- 20) محمد أحمد السريتي، "الاقتصاد الدولي"، دار فاروق للنشر، السعودية، 2017.
- 21) محمد أحمد السريتي، "التجارة الدولية والمؤسسات المالية الدولية"، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2013.
- 22) محمد خالد الحريري، "الاقتصاد الدولي، المطبعة الجديدة"، دمشق، 1977.
- 23) معراج جديدي، "الوجيز في قانون التأمين الجزائري"، دار هومة، الجزائر، 2003.
- 24) هجير عدنان زكي أمين، "الاقتصاد الدولي: النظرية والتطبيقات"، إثراء للنشر والتوزيع، الطبعة الاولى، الأردن، 2010.
- 25) يوسف مسعداوي، "دراسات في التجارة الدولية"، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر 2010.

ثانيا: الأطروحات والرسائل

- 1) بالغنامي نبيلة، "استراتيجية تمويل التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات الجديدة"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة حسيبة بن بوعلي، شلف، 2017-2018.
- 2) بن داس ياسمين، "دور الضمانات البنكية في تغطية مخاطر التجارة الخارجية -دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية-"، مذكرة لنيل شهادة الماستر في علوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، المركز الجامعي عبد الحفيظ بوصوف ميله، 2019-2020.
- 3) الرزقي شنافي، "دور المؤسسات الإقليمية في تأمين تمويل التجارة الخارجية"، مذكرة لنيل شهادة ماستر في علوم تجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، 2020-2021.
- 4) سعداوي سلمى، "رقمنة الاقتصاد ودوره في تعزيز التجارة الخارجية"، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة 8 ماي 1945 قالمه، الجزائر، 2019-2020.

- (5) شربي محمد الأمين، "أهمية ودور تمويل وتأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية"، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه العلوم في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2010-2011.
- (6) شلالي رشيد، "تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية"، مذكرة لنيل الماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، جامعة الجزائر 3، 2010-2011.
- (7) شوقي طارق، "أثر تغيرات أسعار الصرف على القوائم المالية"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة باتنة 2006.
- (8) الطاهر غندير، "دور الشركة الجزائرية لضمان الصادرات CAGEX في ترقية التجارة الخارجية 2008-2017"، مذكر لنيل شهادة الماستر علوم تجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، 2017 - 2018.
- (9) عبد القادر شاعة، "الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض: دراسة الواقع الجزائري"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006.
- (10) عبيد بشير، "تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية"، مذكرة لنيل شهادة ماستر في علوم تجارية، تخصص مالية وتجارة دولية، جامعة الشهيد حمه لخضر، الوادي، 2020-2021.
- (11) عشاري أسماء، "النظام القانوني للشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات وأثرها على التجارة الخارجية"، مذكرة لنيل شهادة ماجستير فرع قانون الأعمال، كلية الحقوق بن عكنون، جامعة الجزائر-1، 2014-2015.
- (13) قارح أمين، "دور شركات تأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية"، أطروحة مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة دكتوراه، الطور الثالث في ميدان العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية فرع: العلوم الاقتصادية، تخصص: بنوك وتأمينات، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، 2019-2020.
- (14) قارح أمين، شربي محمد الأمين، "وكالات ائتمان الصادرات كآلية لتغطية مخاطر التجارة الخارجية - عرض تجربة الشركة الجزائرية للتأمين وضمان الصادرات CAGEX -"، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية - ABPR، المجلد: 16، العدد -1- 2020، جامعة قاصدي مرباح - ورقلة.
- (15) وهيبية صوطة، "آليات تمويل التجارة الخارجية في الاقتصاد الجزائري"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، جامعة قالمة، 2017-2018.

ثالثا: المجلات والدوريات

- 1) بلعزوز بن علي، "استراتيجيات إدارة المخاطر في المعاملات المالية"، مجلة الباحث، عدد 07، 2009-2010، جامعة ورقلة.
- 2) راحو محمد عبد الوهاب، "أثر التوزيع الدولي لمؤسسات الصناعة الغذائية على ترقية الصادرات في الجزائر"، مجلة الابتكار والتسويق، المجلد 09 / العدد: 02، 2022.
- 3) سلمى صالحى، "واقع الصادرات خارج المحروقات والمؤسسات الداعمة لها في الجزائر خلال الفترة من 2010 إلى 2020"، المجلة الدولية للأداء الاقتصادي، المجلد 04، العدد 01، سنة 2021.
- 4) قرين ربيع، عقون شراف، "استراتيجية ترقية الصادرات الجزائرية بين اتجاهات التفاؤل وعوامل الحذر"، مجلة ميلاف للبحوث والدراسات، العدد 05، 2017.
- 5) مصايح فاطمة، "ضمان ائتمان الصادرات"، مجلة المستقبل للدراسات القانونية والسياسية، المجلد: 05 العدد: 01 سنة 2020.
- 6) مليكة بلفتحي، عبد الحفيظ مسكين، "مدى فعالية تأمين قروض الصادرات في حماية المصدرين من المخاطر وآفاقه في ظل تفشي جائحة كوفيد 19"، مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال/ المجلد 7 العدد 02، 2021، جامعة جيجل.
- 7) لطيفة رجب، رمضان بطوري، "التغطية المؤسسية لأخطار التصدير في الجزائر دراسة حالة -"، الآفاق للدراسات الاقتصادية، المجلد 5، العدد 2، 2020.
- 8) هبال عبد المالك، "أهمية صناعة ضمان ائتمان الصادرات في الوطن العربي -المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات نموذجا-"، مجلة الدراسات الاقتصادية المعاصرة، المجلد 06 / العدد 2، 2021، جامعة المسيلة.
- 9) وصاف سعيدي، "ضمان ائتمانات التصدير في البلدان النامية COTUNACE التونسية نموذجا"، بحث مقدم إلى الملتقى الدولي حول: سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات دراسة حالة الجزائر والدول النامية المنظم من قبل جامعة بسكرة- كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير

قائمة المراجع

خامسا: المواقع الالكترونية

(1) المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات (امان)

<https://www.dhaman.net/ar/>

(2) المديرية العامة للجمارك الجزائرية

www.douane.gov.dz

(3) قاعدة البيانات Trade map

https://www.trademap.org/Product_SelProductCountry_Graph

(4) النشرة الإحصائية الثلاثية لبنك الجزائر

https://www.bank-of-algeria.dz/html/bulletin_statistique_AR.htm

الملخص:

يعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يمكن تصور العالم من غيرها اليوم، فلا يمكن لدولة ما أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم سواء كانت متقدمة أو نامية. والقيام بعمليات التصدير للأسواق الأجنبية يتطلب مواجهة العديد من المخاطر التجارية والغير تجارية تعود بانعكاسات خطيرة على المصدرين قد تؤدي الى افلاسهم او تكبدهم خسائر كبيرة، ولمعالجة هذه المخاطر ظهر نظام ضمان ائتمان الصادرات بهدف تقديم التمويل والتأمين اللازمين لترقية الصادرات وتعزيز تنافسية المصدرين على المستوى الدولي، وبالخصوص نشأة الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات "CAGEX" عام 1995 التي تهدف النهوض بقطاع التصدير خارج المحروقات من خلال العمل على تأمين تعاملات المصدرين من حزمة الأخطار المحتملة التي تواجههم في مختلف مراحل عمليات التصدير، إلا أنه هناك إقبال ضعيف من طرف المصدرين عليها وذلك لعدم اهتمامهم بتأمين قروض التصدير تجنبا للتكلفة الزائدة التي يمكن الاستغناء عنها وهذا ما يفسر نسبة المساهمة الضئيلة جدا لـ (CAGEX) في ترقية الصادرات خارج المحروقات.

الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية، مخاطر التجارة الخارجية، قروض الصادرات، ضمان ائتمان الصادرات، واقع الصادرات في الجزائر، الشركة الجزائرية لضمان ائتمان الصادرات "CAGEX".

Abstract:

Trade exchange between countries is a reality that, today, we can't imagine a world without it. A state cannot be independent of its economy from the rest of the world, whether developed or developing. Export operations to foreign markets require facing many commercial and non-commercial risks with severe implications for exporters that could lead to bankruptcy or significant losses. To address these risks, the export credit guarantee system has emerged to provide the financing and insurance needed to promote exports and enhance the competitiveness of exporters at the international level, and in particular, established the Algerian Export Credit Guarantee Company "CAGEX" in 1995, which aims to promote the export sector outside of hydrocarbons by ensuring the transactions of exporters from the potential risks that they may face at various stages of export operations.

key words: International trade, international trade risks, Export Loans, Export credit guarantee, The reality of exports in Algeria, The Export Credit Guarantee Company of Algeria "CAGEX. But there is a weak turnout on it ,since they pay a little interest to insure loans of exportation avoiding accessive encharge to avert it ;that explains the proportion of CAGEX which is diminutive to promote the exports out of fuels.