

جامعة 8 ماي 1945 قالمة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم الاقتصادية



مذكرة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر

ميدان التكوين في العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

شعبة: علوم تجارية تخصص: مالية وتجارة دولية

**الطرق المعتمدة في تمويل التجارة الخارجية  
"دراسة حالة الإعتماد المستندي – بنك الفلاحة  
والتنمية الريفية BADR- وكالة قالمة 821"**

الأستاذ المشرف:

د. بوسيد حسن.

من إعداد الطلبة:

• مكناسي فاطمة الزهراء

• عميار إيمان

السنة الجامعية: 2020-2021

## بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

لا یكلفه الله نفسا إلا وسعها لها ما كسبت وعليها اكتسبت ربنا لا تؤخذنا إن نسينا أو أخطأنا ربنا ولا  
تحمل علينا إصرا كما حملته على الذين من قبلنا ولا تحملنا ما لا طاقة لنا به وأعفوا عنا وأغفر لنا  
وأرحمنا أنت مولانا فانصرنا على القوم الكافرين.

الآية 286 من سورة البقرة.



## شكر و تقدير

قال تعالى: "لئن شكرتم لأزيدنكم"

قال رسول الله صلى الله عليه و سلم: "من لا يشكر الناس لا يشكر الله".

إن الشكر و الحمد لله وحده نحمده و نشكره على أنه تفضل علينا بإتمام هذا العمل المتواضع، فله الحمد كما ينبغي لجلال وجهه و عظيم سلطانه، و اجينا منه بحز و جل التوفيق و السداد، و نسلم على أشرف المرسلين سيدنا محمد معلم هذه الأمة و مرشدنا.

أما بعد:

يسرنا أن نتقدم بعميق شكرنا و فائق إمتناننا و إحترامنا لأستاذ المشرف "بوصيد حسن" على قبوله الإشراف على هذا البحث و توجيهاته و إرشاداته و نصائحه. و نشكر لجنة المناقشة على تكريمهم و قبولهم مناقشة بحثنا هذا و إثرائه. كما نتقدم بجزيل الشكر إلى أستاذ التربص الميداني لبنك الفلاحة و التنمية الريفية لو كالة قالمة 821 الذي لم يبخل علينا بخبرته الأستاذ: هشام زيتوني. و لا يفوتنا أن نتقدم بالشكر إلى عمال المكتبة و أساتذة قسم العلوم التجارية و إلى كل من مد لنا يد العون من قريب أو بعيد لإنجاز هذا العمل.

و شكرا

إيمان حميار

فاطمة الزهراء مكناسي





# هداء

## إهداء

بإسم الله الرحمن الرحيم

الحمد لله فالق الأنوار وجاعل الليل والنهار، ثم الصلاة والسلام على سيدنا محمد المختار  
على الله عليه وسلم.

أهدي هذا العمل إلى:

من لا يمكن للكلمات أن توفي حقهم و لا الأرقام أن تحصي فضائلهم. إلى من قال فيهم  
سبحانه و تعالى: " و بالوالدين إحسانا".

إلى الإنسان الذي سعى جاهداً إلى تربيته و تعليمي و توجيهي و الوقوف إلى جانبي  
بكل ما أوتي و الذي كان سبباً في حياتي و فيما وصلت إليه.

أبي الحنون الغالي الطيب الودود جزاه الله كل الخير و أطال في عمره.

إلى الشمعة التي أضاءت دربي و فتحت لي أبواب العلم و المعرفة، إلى أعمز إنسانة في  
الوجود و قدوتي في الحياة، و التي ضحك من أجلي و حملتني وهنا على و هن و وفرت  
لي شروط الراحة، إلى الصدر الحنون، و القلب الرقيق، إلى أعمز ما أملك في الدنيا  
الحبيبة الطاهرة الوفية و الملاك الصافي.

أمي ثم أمي ثم أمي أطال الله في عمرها.

إلى كل إخوتي و أخواتي، و الأهل و الأقارب و الأحباب و الأصحاب.

إلى حبيبتي و صديقتي و رفيقة دربي في هذا العمل "إيمان عميار".

إلى كل من تذكره قلبي ولم يكتبه قلبي ..... أهدي هذا العمل.

فاطمة الزهراء مكناسي



# هدايا

أهدي هذا العمل إلى:

من لا يمكن للكلمات أن توفي حقهم و لا للأرقام أن تحصي فضائلهم، إلى من قال فيهم سبحانه و تعالى: " و بالوالدين إحساناً".

إلى من يشتهي اللسان نطق إسمها، و تدمع العين لوحشها، إلى حبيبة الروح و أميرة القلب، إلى الشمعة التي أنارت دربي، إلى الصدر الحنون، إلى أعز ما أملك في الدنيا الملاك الصافي الطاهر، إلى من بسمتها ثابتي و ما تحب أقدامها جنتي.

أمي ثم أمي ثم أمي أطال الله في عمرها.

إلى الذي كان سببا في حياتي و سعى جاهدا إلى تربيتي و تعليمي و الوقوف إلى جانبي بكل ما أوتي.

أبي الحنون الغالي الطيب الودود أطال الله في عمره.

إلى الدعامتين اللتين أرتكز عليهما و أعيش و لأرى الدنيا إلا بهما، و لا تحلو الحياة إلا معهما، إلى من أدعو الله أن يشدد بهما أزمي، إلى العقدين الثمينين، إلى يماني و يسراي إخوتي "يزيد" و "عمار".

إلى من ترعرعت معهم و نمت تحنني بينهم، إلى قطعة من قلب الأم، إلى من طابت نفسي بوجودهم أحن الأخوات: "كريمة، سعيدة، ليلي".

إلى شموع عائلة عمياري: "عبد النور، هديل، عبد الرحيم، محمد أمين، يوسف، يحيى، إياد، محمد شهاب الدين، أيوب".

إلى حبيبتي و صديقتي و رفيقة دربي في هذا العمل "فاطمة الزهراء مكناسي"، و كل من جمعني بهم الحياة هم في ذاكرتي و لم تسعمم مذكري و بأسمى معاني الوفاء أهدي هذا العمل.

إيمان

## فهرس المحتويات

الصفحة	العنوان
	شكر و تقدير
	إهداء
	فهرس المحتويات
	فهرس الأشكال و المخططات
	فهرس الجداول
	فهرس الملاحق
أ،ب،ج،د،هـ،و	المقدمة العامة
الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية	
1	تمهيد
2	المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية
2	المطلب الأول: تطور التجارة الخارجية وتعريفها
4	المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية وهيكلها
6	المطلب الثالث: أهداف التجارة الخارجية
6	المبحث الثاني: أسباب تخصص التجارة الخارجية و قيامها و الفرق بينها و بين التجارة الداخلية
7	المطلب الأول: أسباب التخصص في التجارة الخارجية
7	المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية
8	المطلب الثالث: الفرق بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية
10	المبحث الثالث: التجارة الخارجية في الفكر الاقتصادي
10	المطلب الأول: النظريات الكلاسيكية
15	المطلب الثاني: النظريات النيوكلاسيكية
19	المطلب الثالث: النظريات الحديثة

23	المبحث الرابع: العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية وسياساتها و مخاطرها
23	المطلب الأول: العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية
24	المطلب الثاني: سياسات التجارة الخارجية
32	المطلب الثالث: مخاطر التجارة الخارجية
35	خلاصة الفصل
الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية	
36	تمهيد
37	المبحث الأول: الإطار النظري للتمويل
37	المطلب الأول: تعريف التمويل وأهميته
38	المطلب الثاني: أهداف ومصادر وشروط التمويل
39	المطلب الثالث: أنواع وأشكال التمويل
41	المبحث الثاني: آليات التمويل القصيرة الأجل للتجارة الخارجية
41	المطلب الأول: الاعتماد المستندي
55	المطلب الثاني: التحصيل المستندي
57	المطلب الثالث: آليات أخرى للتمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية
62	المبحث الثالث: آليات التمويل المتوسطة والطويلة الأجل للتجارة الخارجية
62	المطلب الأول: قرض المشتري
63	المطلب الثاني: قرض المورد
65	المطلب الثالث: آليات أخرى للتمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية



68	المبحث الرابع: معاملات التسوية و الضمانات البنكية لتمويل التجارة الخارجية في الجزائر و مخاطرها
68	المطلب الأول: معاملات التسوية في التجارة الخارجية
73	المطلب الثاني: الضمانات البنكية لتمويل التجارة الخارجية في الجزائر
84	المطلب الثالث: مخاطر تمويل التجارة الخارجية
90	خلاصة الفصل
91	الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR
92	المبحث الأول: عموميات حول بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR قائمة
92	المطلب الأول: لمحة تاريخية حول بنك الفلاحة و التنمية الريفية
98	المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية
106	المطلب الثالث: مميزات و أهداف بنك الفلاحة و التنمية الريفية
109	المبحث الثاني: مراحل سير عملية الإعتماد المستندي بوكالة بدر 821 قائمة
109	المطلب الأول: مرحلة فتح الإعتماد المستندي
111	المطلب الثاني: التوطين
113	المطلب الثالث: مخطط شامل لتقنية الإعتماد المستندي بوكالة بدر 821 قائمة
115	المبحث الثالث: نموذج لعملية إستيراد عن طريق الإعتماد المستندي بوكالة بدر 821 قائمة
115	المطلب الأول: مرحلة فتح الإعتماد المستندي
118	المطلب الثاني: توطين العملية
119	المطلب الثالث: التنفيذ و التسوية
122	خلاصة الفصل
123	الخاتمة العامة
129	قائمة المراجع
135	الملاحق
	الملخص باللغة العربية

## فهرس الأشكال والمخططات

الصفحة	العنوان	الرقم
49	أنواع الإعتمادات المستندية	01
51	سير عملية فتح الإعتماد المستندي	02
52	عملية تسوية المدفوعات ( ) الإعتماد المستندي	03
56	مراحل سير عملية التحصيل المستندي	04
57	سير عملية تحويل الفاتورة	05
59	إجراءات عملية التسبيقات بالعملة	06
61	سير عملية قرض المشتري	07
63	سير عملية قرض المورد	08
64	مراحل سير عملية التمويل الجزافي	09
66	مراحل سير عملية القرض الإيجاري الدولي	10
71	سير عملية الدفع عن طريق الكمبيالة	11
72	سير عملية الدفع عن طريق السند	12
97	الهيكل التنظيمي للمديرية	13

	العامه (المركزية)لBADR	
99	الهيكل التنظيمي للمديرية الفرعية ل BADR	14
102	الهيكل التنظيمي للوكالة BADRقالمة 821	15
112	مخطط سير تقنية الإعتماد المستندي على مستوى وكالة BADRقالمة 821	16
117	ملف التوطين	17

#### فهرس الجداول:

الصفحة	العنوان	الرقم
14	نظرية القيم الدولية	01
18	كمية العمل و رأس المال الازمة لإنتاج ما قيمته مليون دولار	02

#### فهرس الملاحق

الصفحة	العنوان	الرقم
135	الفاتورة الشكلية	01
136	ضريبة على السلعة	02
137	طلب فتح الإعتماد المستندي	03



138	سويقت الإفتتاح	04
139	الفاتورة النهائية	05
140	شهادة الشحن	06
141	شهادة المنشأ	07
142	شهادة الوزن	08
143	شهادة الجودة	09

# المقدمة العامة

### المقدمة العامة:

شكلت التجارة منذ القديم محور اهتمام وتفكير الاقتصاديين الأوائل بل أكثر من هذا فالتجارة ظلت تمثل اللبنة الأساسية للبناء الاقتصادي لأي مجتمع تنمو وتتطور مع الأحداث المتعاقبة كتقدم وسائل النقل والمواصلات، وظهور الثورة الصناعية بعدها وبروز ثورة الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات الحديثة.

ولذلك تلعب التجارة الخارجية دورا فعالا في التنمية الاقتصادية باعتبارها القطاع الحساس الذي يمكن من جلب سلع وخدمات مختلفة والعملية الصعبة خاصة، كما أنها تعكس وضعية اقتصاد البلد ومكانته بالنسبة لدول العالم وهذا بمدى تطور صادراته ووارداته.

حيث تطورت التجارة الخارجية على مر العصور لتصبح الأكثر تعقيدا من التجارة الداخلية نظرا للاختلافات الجوهرية بينهما، ومن بين هذه الاختلافات نجد عملية التحويل (التسديد)، ونظرا للتطورات التي يعرفها العالم والمتمثلة أساسا في عدم الاستقرار وتأثير التغيرات التي تحدث هنا وهناك على التجارة الخارجية، كل هذا تطلب إيجاد طرق وتقنيات أو آليات للتمويل تمتاز بالمرونة، وتتطلب من الدولة أو المؤسسة أن تحكم الرقابة لأقصى حد ممكن.

لقد تعددت طرق تمويل التجارة الخارجية وتنوعت وذلك بهدف مسايرة التطور، وقد تجلى ذلك من خلال ظهور العديد من المؤسسات المالية والبنوك التجارية التي حاولت جاهدة لتسهيل وضمان عملية التمويل لتسوية المدفوعات الدولية، والتقليل من المخاطر والمشاكل عن طريق تطوير تقنياتها التمويلية ووسائل الدفع لتسهيل حركة التبادلات الدولية وتستعمل العديد منها مثل: الشيك، الكمبيالة، السند لأمر، السند لصندوق، سند الرهن، التحصيل المستندي، الاعتماد المستندي.

ومن بين التقنيات التي يلجأ إليها المتعاملين الاقتصاديين في تمويل التجارة الخارجية تقنية الاعتماد المستندي فهي تعتبر من أهم وسائل الدفع الحديثة.

ومن بين التقنيات التي يلجأ إليها المتعاملين الاقتصاديين في تمويل التجارة الخارجية تقنية الاعتماد المستندي فهي تعتبر من أهم وسائل الدفع الحديثة.

لتحقيق البنوك عرض كل طرف في عملية التبادل بما يساعد على إتمام الصفقات التجارية، وهم في حالة من الطمأنينة تضع تحت تصرفها مختلف أنواع وسائل التمويل التي تتطور بتطور عمل البنوك هذه الأخيرة التي



تدخل كطرف ممول لها ونلمس هنا أن التعامل بحاجة إلى الحصول على تقنيات تمويلية إذ يعد الاعتماد المستندي من أهمها لتمييزه بالسرعة والأمان وتوفير السيولة النقدية، ومن أجل ذلك يتدخل البنك ويتوسط من أجل إتمام العملية التجارية بالشروط التي تحقق مصلحة الطرفين عن طريق هذه التقنية.

### إشكالية الدراسة:

انطلاقاً مما سبق يمكن صياغة الإشكالية الرئيسية للموضوع بالشكل التالي:

- ما مدى فعالية استخدام تقنية الاعتماد المستندي باعتبارها آلية من آليات تمويل التجارة الخارجية؟

### الأسئلة الفرعية:

من أجل الإلمام بموضوعنا هذا لا بد من تجزئة الإشكالية إلى الإشكاليات الفرعية تدور حول النقاط التالية:

- ما هو الدور الذي تلعبه التجارة الخارجية وما هي سياستها المتبعة؟
- ما مفهوم التمويل وما هي وسائله؟
- فيما تتمثل آليات تمويل التجارة الخارجية؟
- لماذا يعتبر الاعتماد المستندي الأكثر استعمالاً؟
- كيف يتم تمويل التجارة الخارجية على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR وكالة قالمة 821؟

### فرضيات الدراسة:

- تساهم التجارة الخارجية في إنجاح وترقية الاقتصاد الوطني وربطه بمختلف الاقتصاديات الأخرى متبعة في ذلك سياسات مختلفة حسب نظام ظل بلد.
- التمويل هو عملية الحصول على الأموال من مصادر مختلفة ذات وسائل قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل.
- من أهم الطرق الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي.
- الاعتماد المستندي تقنية بنكية دولية تحكمها الأعراف والقواعد الدولية الموحدة لذلك تمنح الحماية القصوى لكل من المستورد والمصدر من مخاطر التجارة الخارجية.
- يتم تمويل التجارة الخارجية على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة قالمة عن طريق الاعتماد المستندي.

### أسباب اختيار الدراسة:

تعود أسباب اختيار هذا الموضوع إلى ما يلي:

- الرغبة في التعرف أكثر على هذا الموضوع من الجانب النظري والتطبيقي.
- طبيعة التخصص الذي يتلاءم مع طبيعة الموضوع.
- تمويل التجارة الخارجية والدور الذي تلعبه في تنشيط الاقتصاد الوطني.
- كون الجزائر بلد يقوم أساسا على الاستيراد فمن المهم توضيح هذه التقنية (الاعتماد المستندي) بصفة أدق لكل من يهمله الموضوع من المستوردين والمصدرين.
- عدم معرفة الكثير من الباحثين والطلبة على مستوى الجامعات بتقنية الاعتماد المستندي.

### أهمية الدراسة:

تتمثل أهمية الدراسة في:

- الوصول إلى صورة دقيقة تصف تنظيم وتطور التجارة الخارجية.
- يقدم الموضوع أهم الإجراءات والأسس التي يمكن الرجوع إليها، أو الاستعانة بها في التعرف على المبادئ الأساسية لعمليات التجارة الخارجية.
- محاولة تقديم رصيد علمي إلى كل المهتمين والباحثين.
- معرفة شروط الدفع الدولية ومستندات التجارة الخارجية الخاصة لكل عملية دفع أو تمويل.
- الدور الرئيسي والفعال الذي تلعبه تقنية الاعتماد المستندي في التحكم في حكم الصادرات والواردات.
- باعتبار الاعتماد المستندي من أهم الآليات المستعملة من طرف البنوك كآلية للتمويل وتسوية المدفوعات الناتجة عن مختلف المبادلات.
- محاولة الإجابة عن تساؤلات العديد من أصناف العملاء خاصة المستهلكين لهذه الآليات والذين يطمحون إلى اختيار إحدى الآلية المناسبة بمعزل عن الضغط الممارس من قبل البنوك وتمكنهم من الفهم الصحيح لجملة التنظيمات القانونية البنكية.

### أهداف الدراسة:

يمكن ذكر الأهداف المراد تحقيقها على النحو التالي:

- السعي نحو توسيع هذه المفاهيم وترسيخها.

- السعي نحو التحقق من صحة الفرضيات المصاغة من أجل الخروج بنتائج.
- اكتساب معارف جديدة تنمي فكرنا، وفكر القارئ الذي يستعين بموضوعنا.
- التعرف على السياسات المنتهجة من طرف الدولة ومدى تأثيرها في تطوير التجارة الخارجية وسهولة تمويلها.
- المساهمة في التعرف على أهم تقنية في تمويل التجارة الخارجية.
- إبراز مدى مساهمة الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية باعتباره آلية فعالة لتسوية المعاملات التجارية.
- التعرف على واقع الاعتماد المستندي في المؤسسات البنكية الجزائرية من خلال التطرق إلى آلية سيره على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة 821.

### منهج الدراسة:

اعتمدنا في دراستنا مجموعة من المناهج هي:

- **المنهج التاريخي:** الذي من خلاله تطرقنا إلى مراحل تطور التجارة الخارجية، وكذلك أهم مراحل تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR".
- **المنهج الوصفي:** الذي من خلاله تطرقنا إلى مختلف مفاهيم التجارة الخارجية والتمويل وآليات تمويل التجارة الخارجية.
- بالإضافة إلى دراسة الحالة من خلال تتبع مراحل سير تقنية الاعتماد المستندي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة قالمة 821.

### حدود الدراسة:

تهدف الدراسة إلى تقييم آليات تمويل التجارة الخارجية ونلخصها فيما يلي:

**البعد النظري والتطبيقي:** فموضوع البحث في الجانب النظري شامل والهدف منه الإحاطة بموضوع الدراسة.

**البعد الزمني:** حيث قامت الدراسة على الفترة الزمنية من 2021/06/05 إلى 2021/06/24.

**البعد المكاني:** خصصنا بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR وكالة قالمة 821.

**الدراسات السابقة:**

من بين الدراسات السابقة التي تناولنا في هذا الموضوع، والتي تتعلق به أو ببعض أجزائه الأساسية، والتي تمكنا من الحصول عليها:

● دراسة بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2010\_2011.

● دراسة أحلام أوصيف، ريمة قادر، "آليات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر" دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي (وكالة الوادي)، مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية و إمداد، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة 08 ماي 1945 قالمة، 2018-2019.

### صعوبات الدراسة:

- صعوبة إيجاد معلومات حول آلية الاعتماد المستندي على المستوى التطبيقي.
- صعوبة الحصول على المعلومات من بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة قالمة 821 ويرجع ذلك إلى السرية.
- قصر فترة التبرص وصعوبة إيجاد ميدان التبرص خاصة ما تعانيه المؤسسات البنكية من بيروقراطية وغيرها والذي حال دون جمعنا لكل المعلومات المتعلقة بالموضوع.

### هيكل الدراسة:

بغرض الإجابة على إشكالية الموضوع واختبار الفرضيات قسمنا الموضوع إلى ثلاث فصول حيث تطرقنا في الفصل الأول والثاني إلى الجانب النظري أما الفصل الثالث إلى الجانب التطبيقي ويمكننا استعراض هيكل الموضوع كالتالي:

**الفصل الأول:** سلطنا الضوء على عموميات حول التجارة الخارجية، ولقد تم تقسيمه إلى أربعة مباحث، تناولنا في المبحث الأول ماهية التجارة الخارجية، أهميتها، هيكلها، وأهدافها، والمبحث الثاني خصصناه لأسباب تخصص التجارة الخارجية وقيامها والفرق بينها وبين التجارة الداخلية، أما المبحث الثالث فقد تطرقنا إلى التجارة الخارجية في الفكر الاقتصادي وأخيرا المبحث الرابع تحدثنا فيه عن العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية وسياساتها ومخاطرها.

**الفصل الثاني:** تطرقنا فيه لآليات تمويل التجارة الخارجية، ولقد تم تقسيمه أيضا إلى أربعة مباحث حيث خصصنا المبحث الأول كإطار نظري للتمويل، أما المبحث الثاني فقد تناولنا فيه آليات التمويل قصيرة الأجل للتجارة الخارجية، والمبحث الثالث تحدثنا فيه عن آليات التمويل المتوسطة والطويلة الأجل للتجارة الخارجية، وأخيرا المبحث الرابع قدمنا فيه معاملات التسوية والضمانات البنكية لتمويل التجارة الخارجية في الجزائر ومخاطرها.

**الفصل الثالث:** حاولنا من خلاله تسليط الضوء على دراسة حالة في بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة قالمة 821، من خلال تقسيمه إلى ثلاث مباحث، المبحث الأول تطرقنا فيه إلى عموميات حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة قالمة. أما المبحث الثاني تناولنا فيه مراحل سير الاعتماد المستندي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة قالمة 821، وأخيرا المبحث الثالث خصصناه لعرض نموذج لعملية الاستيراد عن طريق الاعتماد المستندي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية ووكالة قالمة 821.

في الختام قمنا بتقديم مجموعة من النتائج والتوصيات ومحل الدراسة.



# الفصل الأول: عموميّات حول التجارة الخارجية

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

### تمهيد الفصل:

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

ونظرا لأهمية التجارة الخارجية قام العديد من الباحثين بمحاولة تقديم تفسيرات لقيامها، حيث اختلفت وتضاربت هذه التفسيرات مما أدى إلى ظهور العديد من النظريات المفسرة للتجارة الخارجية، بالإضافة إلى أن كل دولة تسعى إلى تطبيق سياسة تجارية معينة تتماشى مع طبيعة اقتصادها الوطني. و بناء على ما تم طرحه قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث:

#### المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: أسباب تخصص التجارة الخارجية وقيامها والفرق بينها وبين التجارة الداخلية.

المبحث الثالث: التجارة الخارجية في الفكر الاقتصادي.

المبحث الرابع: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية وسياساتها ومخاطرها.



## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

### المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية:

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

### المطلب الأول: تطور التجارة الخارجية وتعريفها

لقد وجدت العلاقات الاقتصادية والتجارية بين البلدان منذ القدم وبالتحديد قبل نشوء الاقتصاد ويرجع الفضل في تطوره إلى بعض الاقتصاديين أمثال آدم سميث، دافيد ريكاردو، ألفريد مارشال، جون ميرنارد كينز، سامولسون... وكثيرين غيرهم.

### الفرع الأول: لمحة تاريخية:

ظلت التجارة نشاطا شائعا منذ العصر الحجري، فمن مقايضة الحبوب بفراء الحيوانات إلى ظهور العمليات النقدية و السندات في العصور الوسطى، و قد تزايدت المعاملات التجارية طوال التاريخ مع تحسن وسائل النقل و تسببت الثورة الصناعية في إعطاء دفعة جديدة للتطورات التجارية حيث أن التجارة العالمية تضاعفت 460 مرة في الفترة ما بين 1720 إلى 1971 أي بنسبة 2.7% سنويا و قد تضاعفت أكثر أهمية التجارة الخارجية بحلول القرون الأخيرة سواء اقتصاديا أو سياسيا أو حتى اجتماعيا، و قد عبر المجتمع الدولي عن هذه الأهمية من خلال إطلاق اتفاقية الجات (GATT) ثم منظمة التجارة العالمية (OMC) التي يراد لها أن تنظم العمل التجاري العالمي على الرغم من وجود اختلاف في وجهات النظر من حيث الفوائد المرجوة من هذه المنظمة. ومن الأسباب التي أدت بتزايد التجارة الخارجية الاكتشافات الغير مسبوقه التي حدثت في مجالات النقل، الاتصالات، وتقنية المعلومات... الخ.

ويلاحظ أن الاقتصاد العالمي قد اجتاز طريقا طويلا و معقدا في تكوينه و تطوره فيرى البعض أن ظهوره يعود إلى الحقبة الرومانية فيما يرى آخرون ظهور الاقتصاد العالمي إلى زمن الاكتشافات الجغرافية العالمية في القرنين الخامس عشر و السادس عشر، مما أدى إلى تسريع وتيرة التجارة العالمية بالأحجار الكريمة و العبيد... الخ، ومع التطورات الحاصلة آنذاك شهدت التجارة الخارجية تطور يقترن دائما و العلاقات الاقتصادية الدولية و ذلك باتساع شبكات

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

الطرق التي تربط بين الدول و الأقاليم بناء الموانئ، إنشاء الممرات المائية، تحسين الملاحة... بالإضافة إلى التطور لكبير لشبكات السكة الحديدية عبر القارات الخمس<sup>1</sup>.

### الفرع الثاني: مراحل تطور التجارة الخارجية:

يمكن القول إن التجارة الخارجية مرت بعدة مراحل نذكرها فيمايلي<sup>2</sup>:

**أولاً: المرحلة الأولى: (1488-1763):** ظهرت هذه المرحلة أثناء الاكتشافات الجغرافية وغزو القارات التي قام بها التجار الأوروبيين كذلك فتح الطرق نحو الهند كل هذا لعب دور المحرك في فك العزلة ما بين القارات.

**ثانياً: المرحلة الثانية: (1763-1883):** في الجزء الثاني من القرن 18 كانت انجلترا مركز الاقتصاد العالمي إذ شهد إنتاجها وفرة مما فتح لهما مجالات لتصدير الفائض المنتج إلى المستعمرات مما سمح بتقسيم التجارة ما بين الدول الأوروبية والدول المستعمرة التي سمحت بظهور ما يسمى بالتبادل اللامتكافئ.

**ثالثاً: المرحلة الثالثة: (1883-1980):** مع ظهور أول شركة متعددة الجنسيات ظهرت هذه المرحلة إذ تميزت بسيطرة النظام الرأسمالي بقيادة الولايات المتحدة.

**رابعاً: المرحلة الرابعة: (1980\_ إلى يومنا هذا):** تتمثل هذه المرحلة بظهور الشركات المتعددة الجنسيات أيضاً بإعادة الهيكلة التي تربط بين الدول النامية وصندوق النقد الدولي، ظهور ما يسمى بالعولمة والتي تدل على اندماج أسواق السلع وعوامل الإنتاج، بالإضافة إلى زيادة أنواع السلع التي يتم تصديرها وأيضاً ما يترتب من آثار سلبية على البيئة.

### الفرع الثالث: تعريف التجارة الخارجية:

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"<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> حفيفة شيخي، ترشيد السياسات التجارية من أجل الاندماج الإيجابي للجزائر في الإقتصاد العالمي، "المنظمة العالمية للتجارة"، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، جامعة وهران، 2011-2012، ص: 13، 14.

<sup>2</sup> فؤاد محمد الصقار، جغرافية التجارة الدولية، منشأة المعارف بإسكندرية، الطبعة الثالثة، مصر، 1997، ص ص 12-19.

<sup>3</sup> سامي عفيف حاتم، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الطبعة الثالثة، 1993، ص 36.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

تعرف التجارة الخارجية بأنها: «أحد فروع علم الاقتصاد أي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية الممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة»<sup>1</sup>.

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 المنظورة.

### المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية:

للتجارة الخارجية دورا مميزا في الحياة الاقتصادية، الاجتماعية، السياسية، إذ يمكن من خلال هذا الدور تحديد الملامح الأساسية للدولة والجوانب والمظاهر والأشكال الأساسية لعلاقتها مع الدول الأخرى، ويتمثل هذا الدور المهم للتجارة الخارجية في المجالات التالية:

#### أولا: المجال الاقتصادي:

- تعتبر منفذا لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية، حيث يكون الإنتاج المحلي أكبر مما تستطيع السوق المحلية استيعابه، والاستفادة من ذلك في تعزيز الميزانية من الصرف الأجنبي.
- تساعد في الحصول على مزيد من السلع والخدمات بأقل تكلفة، نتيجة لمبدأ التخصص الدولي الذي تقوم عليه التجارة الخارجية.
- تشجيع الصادرات يساهم في الحصول على مكاسب في صورة رأس مال أجنبي يلعب دورا مهما في زيادة الاستثمار وبناء المصانع وإنشاء البنية الخاصة في الدول النامية، وبالتالي النهوض بالتنمية الاقتصادية<sup>2</sup>.
- تعتبر مؤشرا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة وقدرة الدول على التصدير ومستويات الدخل فيها، وكذلك قدرتها على الاستيراد وانعكاس ذلك كله على رصيد الدول من العملة الأجنبية.
- نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة.

<sup>1</sup> محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2009، ص 8.

<sup>2</sup> عبد الحميد عبد المطلب، النظرية الاقتصادية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، مصر، 2000، ص 343.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

- تحقيق التوازن في السوق الداخلي نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب<sup>1</sup>.

### ثانيا: المجال الاجتماعي:

تسعى التجارة الخارجية في المجال الاجتماعي إلى تحقيق ما يلي:

- زيادة رفاهية الأفراد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجال الاستهلاك.
- تحقيق التغيرات الضرورية في البنية الاجتماعية الناتجة عن التغير في البنية الاقتصادية.
- إمكانية الحصول على أفضل ما توصلت إليه العلوم والتقنيات المعلوماتية بأسعار رخيصة نسبيا.

### ثالثا: المجال السياسي:

تسعى التجارة الخارجية في المجال السياسي إلى تحقيق ما يلي:

- تعزيز البنية الأساسية الدفاعية في الدول من خلال استيراد أفضل ما توصلت إليه العلوم والتكنولوجيا.
- إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.
- العولمة السياسية التي تسعى لإزالة الحدة وتقصير المسافات فهي تحاول أن تجعل العالم بمثابة قرية كونية جديدة وبذلك تكون استفادات من التكنولوجيا الحديثة ومسالك التجارة الخارجية العابرة للحدود<sup>2</sup>.
- وأيضا تكمن أهمية التجارة الخارجية فيما يلي:

**1- بالنسبة لعملية الاستيراد:** الاستيراد جزء من التجارة الخارجية يتضمن تخطيطا ووضع سياسات تغطي بهذه الوظيفة، لذا يجب سياسة محكمة في ميدان شراء المنتجات مجالات واسعة من الأنشطة المكملة والمرتبطة بالسلع التي من الضروري استخدامها لضمان منافسة دائمة ومرتبطة بعنصر التكاليف والمستورد مختلفة لتلبية احتياجات اقتصادية ما ومن هنا نستنتج أن وجود الاستيراد دليل لوجود التصدير من بلد آخر.

**2- بالنسبة لعملية التصدير:** التصدير عبارة عن تسويق للسلع والخدمات إلى البلدان الأجنبية مقابل الحصول على العملة الصعبة ويعتبر التصدير من أكثر الأشكال اقتحاما للأسواق الخارجية كما أن معظم المؤسسات ترغب في ممارسة العمليات التصديرية، بحيث يعتبر النشاط التصديري في حد ذاته مقياسا للمرونة التنافسية للمؤسسات ولمعرفة قدراتها على التكيف مع البيئات الأخرى<sup>3</sup>.

<sup>1</sup> رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار الميسرة للنشر والتوزيع، عمان، 2000، ص 16.

<sup>2</sup> خالد محمد السواعي، التجارة الدولية، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2010، ص 38.

<sup>3</sup> الحبيب زوال، تمويل التجارة الخارجية مخاطر وضمنات، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، جامعة البليدة، 2004، ص 15.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

### المطلب الثالث: أهداف التجارة الخارجية:

تعتمد معظم الدول على التجارة الخارجية في إشباع حاجاتها فليس هناك دولة مكتفية ذاتيا ولا تحتاج للاستيراد والتصدير، فكما تحتاج الدول إلى استيراد السلع والخدمات لإشباع احتياجات مواطنيها تحتاج للتصدير لزيادة إنتاجها القومي الإجمالي وتحقيق التنمية ويمكن إبراز أهداف التجارة الخارجية فيما يلي<sup>1</sup>:

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

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

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

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

### المبحث الثاني: أسباب تخصص التجارة الخارجية وقيامها والفرق بينها وبين التجارة الداخلية:

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

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

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

### المطلب الأول: أسباب للتخصص في التجارة الخارجية:

تمثل هذه الأسباب العوامل التي تؤدي إلى إنتاج السلعة المتاجر بها دوليا بكفاءة اقتصادية وإنتاجية مرتفعة دوناً عن غيرها من السلع، ويعني التخصص في التجارة الخارجية إلى عوامل كثيرة منها:

#### أولاً: الظروف الطبيعية:

التي تمثل الخصائص المكتسبة للدولة المشتركة في للتجارة، والتي تؤدي إلى تخصص هذه الدولة في نشاط إنتاجي محدد، فالدول التي تتميز بتربة خصبة ومياه مناسبة للري بكميات وفيرة تجعلها تتخصص في المنتجات الزراعية، بينما نجد أن الدول التي تحوي في باطنها موارد طبيعية كالمواد الخام المتمثلة في النفط والفحم والحديد وغيرها، تتخصص في إنتاج السلع الوسيطة والموارد الأولية وهذا ينطبق على بقية القطاعات الاقتصادية.

#### ثانياً: التفاوت في عرض العمل ورأس المال:

الذي يعتبر عاملاً مرتبطاً بطبيعة عناصر الإنتاج المتوفرة في الدول بكثافة، حيث تقوم الدول بالتخصص في إنتاج السلع التي يستخدم فيها العنصر الإنتاجي المتوفر بكثافة.

#### ثالثاً: تكاليف النقل:

ويرتبط هذا العامل بمدى اتساع السوق للسلعة المنتجة، وكذلك بتكلفة الإنتاج والسعر، حيث أن قرب الإنتاج من مواقع الشحن يخفض تكلفة إنتاج السلعة، وبالتالي يخفض تكلفة الصادرات.

#### رابعاً: توافر التكنولوجيا الحديثة:

والمقصود هو أن الدولة لها السبق في استخدام التكنولوجيا الجديدة (سواء كان عن طريق الاختراع أو الابتكار) وتصبح في وضع يسمح بإنتاج سلع وخدمات مرتفعة الكفاءة<sup>1</sup>.

### المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية:

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

<sup>1</sup> حسام علي داوود وآخرون، إقتصاديات التجارة الخارجية، دار الميسرة الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2002، ص 18، ص 19.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

### أولاً: 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<sup>1</sup>.

### ثانياً: 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<sup>2</sup>.

### ثالثاً: اختلاف الميول والأذواق:

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

### رابعاً: توافر التكنولوجيا:

إن الدولة إذا توفرت لديها إمكانيات في استخدام تكنولوجيا جديدة عن طريق الاختراع والابتكار، فإنها تصبح في وضع يسمح لها بإنتاج سلع ومعدات إنتاجية لم تشهدها في الأسواق ولم يسبق إنتاجها من طرف دولة أخرى، فتكون هذه السلع على جانب التعقيد الإنتاجي ولكن لقلّة عرضها فإنه يتم الإقبال على اقتنائها<sup>3</sup>.

### المطلب الثالث: الفرق بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية:

هناك العديد من الاختلافات بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية، بعضها اختلافات شكلية وبعضها اختلافات حقيقية جذرية تشكل قوة بين طبيعة التبادل الداخلي والتبادل الخارجي ومنها:

<sup>1</sup> موسى نوري شقيري وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دار الميسرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2012، ص 15.

<sup>2</sup> محمد زكي الشافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، 1989، ص 10.

<sup>3</sup> موسى نوري شقيري وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 17.



## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

### أولاً: اختلافات الوحدات السياسية:

تقوم التجارة الداخلية بين أفراد ووحدات تضمهم حدود سياسية واحدة، وبالتالي يخضعون لقانون واحد وعادات وتقاليد ونظم تجارية واحدة، في حين أن التجارة الخارجية تقوم بين أفراد ووحدات ينتمون لدول مختلفة لكل منها قانونها وتقاليدها ونظمها التجارية.

### ثانياً: اختلافات الوحدات النقدية والمصرفية:

إن وحدة التعامل المصرفي تختلف بخلاف التجارة الخارجية والداخلية، فالعملة في التجارة الداخلية واحدة وهي عملية آلية يقبلها الجميع، أما في التجارة الخارجية فإن العملات متعددة وعددها يساوي عدد دول العالم ولا بد من الاتفاق على العملات التي بمقتضاها تتم عمليات التصدير والاستيراد مما ينجر عنها عمليات الصرف الأجنبي. بالإضافة إلى اختلاف وحدات النقود بين البلدان المختلفة هناك أيضاً الاختلافات في النظام المصرفي سواء بالنسبة لعملة إصدار النقود أو بالنسبة لعملية الودائع أو منح الائتمان، ولعلّ اختلاف شروط منح الائتمان من دولة إلى أخرى تشكل العامل المهم في التفرقة بين التجارة على المستوى الداخلي والخارجي.

### ثالثاً: الاختلافات في السياسات الاقتصادية والتوجهات الوطنية:

فالنظم القانونية والتشريعات الاقتصادية والضرائبية والاجتماعية وغيرها تختلف وتتباين من دولة لأخرى ويترتب على ذلك أن الدولة قد تفرض نظاماً خاصاً للتعامل مع الخارج يختلف عن النظام المتبع في الداخل، فهناك الرسوم الجمركية ونظام الحصص والرقابة على النقد الأجنبي... وغير ذلك من القيود التي تفرض على المعاملات الخارجية، بينما لا توجد مثل هذه الأنظمة في المبادلات التي تجري في الداخل بين شخص وآخر أو بين منطقة وأخرى داخل الدولة الواحدة<sup>1</sup>.

### رابعاً: الاختلاف في طبيعة الأسواق:

يعتبر الاختلاف في طبيعة الأسواق بين البلدان المختلفة من العوامل التي تؤثر تأثيراً واضحاً على طبيعة التبادل التجاري الدولي ويتمثل ذلك في الاختلاف الطبيعي أو المكتسب للمستهلكين في البلدان المختلفة كاختلاف أذواقهم وطبائعهم وبيئتهم مما يؤدي إلى تباين تفضيلاتهم للسلع والخدمات.

<sup>1</sup> د. سهيل حسين الفتلاوي، منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة، عمان، 2009، ص 25، 26.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

### خامسا: الاختلاف في الموارد الطبيعية:

تختلف الدول فيما بينها من حيث وفرة أنواع الموارد الطبيعية المتاحة ومن تم تميل هذه الدول إلى التخصص في إنتاج تلك السلع التي تعتمد على الموارد المتوفرة ثم تبادلها بسلع أخرى حيث هذه الموارد نادرة في دول أخرى.

### سادسا: الاختلاف في انتقال عوامل الإنتاج:

إن عوامل الإنتاج و رأس المال و الموارد الطبيعية تنتقل من نشاط إلى آخر حسب العائد الذي يدره كل نشاط من شأنه أن يحقق التوازن في السوق و يجعل أسعار السلع متناسبة مع احتياجات المستهلكين من جهة ومع ندرة عوامل الإنتاج من جهة أخرى، و من ثم لا نتوقع أن تنشأ داخل البلد الواحد اختلافات في أسعار السلع لا تبررها حاجات المستهلكين أو ندرة عوامل الإنتاج، أما إذا انتقلنا من المستوى المحلي إلى المستوى الدولي فإننا نلاحظ أن عوامل الإنتاج تتسم بالجمود النسبي من حيث قابليتها للتنقل و ينشأ عن هذا الجمود النسبي من حيث قابليتها للتنقل و ينشأ عن هذا الجمود وجود اختلاف في أسعار السلع المختلفة بل و اختلاف في أسعار السلعة الواحدة من

دولة إلى أخرى، يتجلى هذا الاختلاف بصفة أساسية في عدم قابلية عوامل الإنتاج للتنقل من دولة إلى أخرى بنفس السهولة واليسر التي تنتقل به من منطقة إلى أخرى داخل حدود الدولة الواحدة<sup>1</sup>.

### المبحث الثالث: التجارة الخارجية في الفكر الاقتصادي:

إن قيام التجارة الخارجية راجع في الأساس إلى وجود تباين في عدة عوامل بين الدول، ومن بينها وفرة أو ندرة العوامل الطبيعية إلى غير ذلك من العوامل مما جعل هناك عدة آراء ونظريات لتفسيرها، وتشتمل على كل من النظريات التقليدية والنظريات النيوكلاسيكية والحديثة.

### المطلب الأول: النظريات الكلاسيكية

قام الفكر الكلاسيكي للتجارة الخارجية في بداية القرن الثامن عشر كرد فعل على أفكار التجار الذين سادت حتى بداية القرن الثامن عشر والتي أدت إلى العديد من المشاكل حيث بدأت الأفكار الاقتصادية الخاصة بالتجارة

<sup>1</sup>د. سهيل حسين الفتلاوي، نفس المرجع السابق، ص 27.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

الخارجية في التطور على أيدي مجموعة من الاقتصاديين الكلاسيكيين مثل: آدم سميث، دافيد ريكاردو، هابلوجون ستيوارت ميل... الخ.

### الفرع الأول: الافتراضات التي قامت عليها النظرية الكلاسيكية:

قامت النظرية الكلاسيكية على عدة افتراضات نذكر منها:

- وجود دولتين وسلعتين وعاملين فقط من عوامل الإنتاج.
- عدم وجود تكاليف نقل بين الدول.
- حرية التجارة، حيث يفترض عدم وجود أي نوع من القيود على عمليات التبادل التجاري بين الدول (قيد جمركي وحصص المستوردين)<sup>1</sup>.

### أولاً: نظرية الميزة المطلقة:

قام آدم سميث (ADAM SMITH) في كتابه "ثورة الأمم" باستعراض فوائد حرية التجارة حيث قامت هذه النظرية على ذات المنطق الذي يحكم الإنتاج المحلي وهو التخصص وتقسيم العمل، فعلى المستوى الدولي يكون هناك تخصص وتقسيم للعمل الدولي بين الدول، حيث تخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تتميز فيها بميزات مطلقة عن غيرها من الدول<sup>2</sup>.

كما ركز "آدم سميث" على أهمية التجارة الخارجية الحرة لزيادة الثروة لجميع الدول المتاجرة، وحسب ما يرى فإن المنفعة المشتركة للتجارة تقوم على أساس الميزة المطلقة<sup>3</sup>.

### 1- أما الفرضيات التي استندت إليها نظرية الميزة المطلقة هي<sup>4</sup>:

- أن كل دولة تنتج سلعة واحدة أو بمجموعة من السلع بكلفة حقيقية أقل مما يستطيع شركاؤها التجاريون.
- أن التكلفة الحقيقية تقاس بمقدار وقت العمل اللازم لإنتاج السلعة وفقاً لنظرية القيمة المبنية على العمل.
- أن العمل هو العنصر الإنتاجي الوحيد المستخدم في الإنتاج.

<sup>1</sup> عبد الرحمن يسري و آخرون، الإقتصاد الدولي، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2006، ص ص 10، 11.

<sup>2</sup> رضا عبد السلام، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 2010، ص 37.

<sup>3</sup> خالد محمد السواعي، "التجارة الدولية، النظرية وتطبيقاتها"، عالم الكتب الحديث، الطبعة الأولى، الأردن، 2010، ص 68.

<sup>4</sup> حسام علي داوود وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 34.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

- أن آلية السوق والمنافسة داخل الاقتصاد تتضمن وجود معدل تبادل واحد بين السلع والذي يعكس تكلفة العمل الحقيقية لهذه السلع.

### 2- ومن بين الانتقادات الموجهة لهذه النظرية هي<sup>1</sup>:

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

### ثانياً: نظرية النفقات أو الميزة النسبية "دافيد ريكاردو" (DAVID RICARDO):

تقوم هذه النظرية في الأساس على الاعتبارات الاقتصادية والمكاسب المترتبة بتطبيق مبدأ التخصص وتقسيم العمل على المستوى الدولي، ولقد طرح "ريكاردو" ظاهرة أن أحد الدولتين لا تمتلك أي ميزة مطلقة في إنتاج أي من السلعتين أو المنتجين محل التبادل، إلا أنها بإمكانها المشاركة في عملية التبادل الدولي. وحسب هذه النظرية فإن البلد يكون أكثر كفاءة من البلد الآخر في إنتاج السلعتين، ومن ثم يستطيع أن ينتجها بنفقات أقل ويصدرها بأسعار أقل، ومع ذلك سيجد أن مكسبه من التجارة الخارجية سوف يكون أكبر إذا تخصص بإنتاج وتصدير إحدى السلعتين فقط وهي التي تتميز فيها نسبياً<sup>2</sup>.

### 1- وقد قامت هذه النظرية على عدة فرضيات أهمها<sup>3</sup>:

- وجود دولتين وقدرة عناصر الإنتاج على التنقل بسهولة داخل الدولة الواحدة وليس بين الدول.
- التجارة تتم بمقايضة سلعة أخرى أي عدم وجود أداة نقدية.

<sup>1</sup> خالد محمد السواعي، مرجع سبق ذكره، ص 42.

<sup>2</sup> أحمد عبد الرحمان يسري، إيمان محمد زكي، "الإقتصاديات الدولية"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 2007، ص 24.

<sup>3</sup> نفس المرجع السابق، ص 38.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

- لا يوجد خلل في ميزان المدفوعات.

- قيمة السلعة تقدر بكمية العمل اللازم لإنتاجها.

- التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج.

- المنافسة الكاملة.

### 2- ولقد وجهت لهذه النظرية عدة انتقادات من بينها ما يلي<sup>1</sup>:

- صعوبة التعرف على النفقات الخاصة بالسلع التي يتداولها.

- اعتماد هذه النظرية على نظرية القيمة في العمل التي تحدد قيمة السلعة بكمية العمل المبذول في إنتاجها.

- عدم رغبة بعض المنتجين في تحويل عناصر الإنتاج إلى السلع لعدم رغبتهم في المخاطرة ويكتفون بمعدل ربح مستقر ومضمون.

### ثالثاً: نظرية القيم الدولية "جون ستيوارت ميل" (John Stuart Mill):

تنسب هذه النظرية إلى "جون ستيوارت ميل" و قام باستكمال النقص في نظرية "ريكاردو" حيث حاول "جون ستيوارت" البحث في العوامل و القوى التي تحكم معدل التبادل الدولي، وقد أوضح أن القيم الدولية للسلعة لا تتحدد على أساس نفقة إنتاجها بل يحددها المستوى الذي يتعادل فيه طلب كل دولة على سلعة الدول الأخرى، أو يطلق عليها المستوى التوازني للطلب المتبادل على السلعتين من قبل الدولتين، و معنى ذلك أنه تتحقق الاستفادة المتبادلة من التجارة الخارجية عندما يتساوى طلب الدولتين على سلع بعضهما، و في حالة أن طلب إحدى الدولتين على سلع الدولة الأخرى أكبر فإن هذا يقلل من انتفاعها من التجارة الخارجية بسبب ازدياد وارداتها مع هذه الدولة و العكس، و يتم التوصل إلى المعدل التوازني عن طريق مرونة الأسعار التي تتساوى بين طلب و عرض الدولتين حتى يتحقق النفع المتساوي<sup>2</sup>.

ويمكن توضيح نظرية القيم الدولية من خلال الجدول الآتي:

### جدول(1): يوضح نظرية القيم الدولية

<sup>1</sup> حسام علي داوود، مرجع سبق ذكره، ص 58.

<sup>2</sup> حسن خلف فليح، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، مؤسسة الوراق للنشر، الطبعة الثانية، الأردن، ص 56.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

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

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

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

فبالنسبة لشروط التبادل  
مقابل 75 وحدة من  
120 وحدة ملابس، ومن  
الممكنة، نجد أن 100 وحدة من الأحذية يمكن تبادلها في البرتغال  
الملابس، أما إنجلترا فإن 100 وحدة من الأحذية يمكن تبادلها مقابل  
الواضح أن البرتغال تستفيد من التجارة إذا حصلت مقابل 100 وحدة  
أحذية على ما يزيد عن 75 وحدة ملابس أما إنجلترا فيمكنها أن تستفيد من التجارة إذا حصلت على 100 وحدة  
أحذية مقابل التخلي عن 120 وحدة ملابس وبذلك تكون حدود التبادل المفيد للدولتين كما يلي<sup>1</sup>:

75 وحدة ملابس

120 وحدة ملابس

والحصول على الربح الأكبر من التجارة الخارجية حسب هذه النظرية مرتبط بعاملين هما:

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

<sup>1</sup> حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة زهراء الشرق، مصر، 1996، ص 61.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

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

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

### الفرع الثاني: الانتقادات الموجهة للنظرية الكلاسيكية:

وتتمثل أهم هذه الانتقادات فيما يلي<sup>1</sup>:

- 1- ركزت النظرية على الربح الناتج من التجارة الخارجية دون توضيح نمط التجارة الخارجية ولم تقدم إطار ديناميكا لكيفية قيام التجارة بين دولتين بعيدا عن اعتبارات الأرباح والخسائر.
- 2- افترضت النظرية أن العمل وحده هو عنصر الإنتاج الذي يحدد القيمة، ويعني ذلك افتراض النظرية لقلّة أهمية رأس المال وأيضا عدم أهمية عنصر الأرض في تحديد قيمة السلع المتبادلة.
- 3- لم تحدد النظرية أسباب اختلاف نفقة الإنتاج النسبية والمطلقة من دولة إلى أخرى وأهملت بذلك الجوانب الفنية والمرتبة على الإنتاج الكبير واقتصاديات الحجم وظروف المنافسة في السوق العالمية.

### المطلب الثاني: النظرية النيوكلاسيكية:

اقتصرت النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية في تفسير قيام التجارة الخارجية إلى قانون النفقات النسبية باختلاف تلك النفقات يدعو إلى قيام التبادل بين الدول، إلا أنها لم تتعرض للأسباب التي تدعو إلى اختلاف النفقات بين الدول مما استدعى وجود نظرية جديدة يرجع الفضل في صياغتها إلى الاقتصادي السويدي "أولين" وإن كان قد اعتمد على أفكار موطنه هكشر مما أدى إلى تسمية هذه النظرية بنظرية "هكشر-ولين".

أولا: الافتراضات التي بنيت عليها الفرضية:

<sup>1</sup> سامي خليل، الاقتصاد الدولي دار النهضة العربية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2001، ص 71، 70.



## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

- 1- التكنولوجيا المتاحة لإنتاج السلعة الواحدة بالنسبة للمنتجين في البلد الواحد فدوال الإنتاج بالنسبة لأي سلعة إذن واحدة في البلد الواحد.
- 2- أذواق المستهلكين معطاة، بحيث أنه لن يترتب على التجارة الخارجية أي تغير في هذه الأذواق وأن هذه الأذواق تختلف كثيرا من بلد لآخر.
- 3- نمط توزيع الدخل معطى ومعروف في البلاد المختلفة<sup>1</sup>.

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

توصل كل من "هكشر و أولين" (HUCHER & OLIN) إلى نتيجة مفادها أن اختلاف التكاليف النسبية بين الدول يرجع إلى اختلاف وفرة الموارد الاقتصادية بين هذه الدول، فالدول تختلف فيما بينها من حيث الوفرة في عوامل الإنتاج، فهناك دول تشهد وفرة في عنصر العمل و أخرى في عنصر الأرض و أخرى في عنصر رأس المال و التكنولوجيا، و قد اعتمد "هكشر و أولين" في تفسيره هذه الاختلافات في الموارد و ربطها باختلافات مقابلة في أسعار السلع الاقتصادية، فالدولة التي لها وفرة كبيرة مثلا من الأراضي الزراعية مقارنة مع الطلب المحلي عليها تجعل سعر الأراضي الزراعية فيها منخفضا، و التي لها وفرة في رأس المال و التكنولوجيا يكون سعر رأس المال و هذه التكنولوجيا أقل نسبيا مقارنة بالدول المتخلفة، و بالتالي فالسلع التي تتوفر على هذا العامل و نفس الشيء بالنسبة للسلع التي تتطلب رأس المال الكثيف و التكنولوجيا العالية الدقة، ستكون أرخص نسبيا في الدول التي تتوفر على هذه العوامل مقارنة بالدول الأخرى<sup>2</sup>.

1- ومن بين الفرضيات التي قامت عليها نظرية "هكشر و أولين" هي<sup>3</sup>:

- 1- سيادة المنافسة الكاملة في كل سوق من أسواق السلع وخدمات الإنتاج، ويؤدي الأخذ بهذه القروض إلى قيام النموذج باستبعاد صورة المنافسة الاحتكارية التي تنظم أسواق الإنتاج والاستهلاك.

<sup>1</sup> مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2006، ص 54.

<sup>2</sup> جمال جويدان الجميل، "التجارة الدولية"، مركز الكتاب الأكاديمي، الطبعة الأولى، الأردن، 2010، ص 31، 30.

<sup>3</sup> أشرف العدلي، "التجارة الدولية"، الدار الجامعية الجديدة، الطبعة الأولى، مصر، 2006، ص 29.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

2- تجانس دول الإنتاج، حيث يعبر هذا القرض بأنه في حالة زيادة المدخلات في إنتاج سلعة ما بنسبة معينة تزداد المخرجات بنفس النسبة.

3- يركز نموذج "هكشر و أولين" اهتمامه على البحث في أسباب قيام التجارة الخارجية في المنتجات تامة الصنع دون الأخذ بعين الاعتبار السلع الوسيطة أو السلع الاستثمارية.

2- أما الانتقادات الموجهة لهذه النظرية فيمكن حصرها فيما يلي<sup>1</sup> :

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

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

ثالثا: لغز ليونتييف:

من أبر المحاولات التي جرت لاختبار صحة نظرية "هكشر و أولين" تلك المحاولة التي قام بها "ليونتييف" حيث قام فيها بتقدير كمية العمل ورأس المال المطلوب لإنتاج ما قيمته مليون دولار من سلع الصادرات والسلع المنافسة للواردات في الولايات المتحدة الأمريكية، واستخدم في التقدير جدول مدخلات ومخرجات الاقتصاد الأمريكي لعام 1947 وتلخص النتائج التي توصل إليها في الجدول التالي<sup>2</sup>:

جدول رقم (2): كمية العمل ورأس المال لأزمة الإنتاج ما قيمته مليون دولار:

السلع المنافسة للواردات	الصادرات	إنتاج ما قيمته مليون دولار من الاحتياجات من عنصري
2091339	72550780	رأس المال
1701004	182313	(بالدولار بأسعار 1947) العمل

<sup>1</sup> كامل بكري، "الاقتصاد الدولي، التجارة الخارجية والتمويل"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 2001، ص 47.

<sup>2</sup> عبد الخالق جودة، الاقتصاد الدولي، دار النهضة، القاهرة، مصر، 1992، ص 48.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

		(بالعامل في السنة)
18	14	رأس المال بالنسبة لكل عامل (آلف دولار)

المصدر: عبد الخالق جودة، "الاقتصاد الدولي"، دار النهضة العربية، القاهرة، 1992، ص48.

يتضح من هذا الجدول أن إنتاج ما قيمته مليون دولار من الصادرات الأمريكية يحتاج إلى كمية من رأس المال مقدارها حوالي 2.6 مليون دولار وإلى كمية من العمل مقدارها حوالي 182 ألف عامل وإنتاج ما قيمته مليون دولار من السلع المنافسة للواردات يحتاج إلى كمية من رأس المال مقدارها حوالي 170 ألف عامل، وعلى ذلك تحتاج وحدة الصادرات إلى ما قيمته 18 ألف دولار من رأس المال لكل عامل. البيانات الواضحة في الجدول توضح أن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية كثيفة العمل وإن السلع المنافسة لواردها كثيفة رأس المال<sup>1</sup>.

### رابعا: الانتقادات الموجهة للنظرية النيوكلاسيكية:

يمكن حصر الانتقادات الموجهة للنظرية النيوكلاسيكية في الآتي<sup>2</sup>:

- 1- يغلب على النظرية الكلاسيكية الطابع السكوني فهي لا توضح ديناميكية التطور، فما يعتبر ميزة نسبية اليوم لا يمكن أن يكون كذلك في المستقبل.
- 2- تفرض النظرية تجانس المنتجات في البلدين المشاركين في التبادل الدولي فيصدر البلد المنتج الذي فيه ميزة نسبية، ففي هذا النموذج لا يمكن أن يستورد بلد ما منتج لا يصنع محليا كما قد يستورد منتج ينتجه لكن بنفس المواصفات.
- 3- سلم النيوكلاسيك يتماثل أذواق المستهلكين، الشيء الذي أدى بهم إلى تصغير دور الطلب في شرح المبادلات الدولية، ولكن في الواقع لا يقوم أي منتج بالإنتاج إلا إذا كان هناك طلب محلي على المنتج ولا يقوم بالتصدير كذلك إلا إذا كان هناك طلب أجنبي هام.

<sup>1</sup> عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت لبنان، 2003، ص ص106، 107.

<sup>2</sup> نور الهدى بالحاج، "أثر تحرير التجارة الخارجية على المؤشرات الاقتصادية الكلية - دراسة حالة الجزائر (2009/2000)"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة محمد خضير، بسكرة، الجزائر، 2013-2014، ص 28.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

### المطلب الثالث: النظريات الحديثة:

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

#### أولاً: نظرية تشابه الطلب (الأذواق):

يعتبر الاقتصادي السويدي "ليندر" (STAINS LINDER) من أوائل الاقتصاديين الذين قدموا دور الطلب في نموذج تفسير التجارة الخارجية ففيما يخص المواد الخام فإن تفسير "ليندر" للتجارة هو نفس تفسير "هكشر و أولين" أي على أساس اختلاف نسب عناصر الإنتاج، أما فيما يخص السلع الصناعية فإنه يرجع قيام التجارة فيها إلى تشابه نمط الطلب في البلاد المختلفة فطبقاً لليندر لا يستطيع أي بلد أن يحقق ميزة نسبية في إنتاج سلعة صناعية إذ لم تكن هذه السلعة مطلوبة للسوق المحلية.

وتتمثل فرضية تشابه هيكल الدخل أو تشابه التفاصيل أو تشابه الطلب قدمها ليندر فيما يلي: "يزداد حجم التجارة في السلع المصنعة بين دول تتشابه في أنماط الطلب".

وعلى ذلك يعتبر وجود الطلب الداخلي شرطاً ضرورياً لإنتاج السلعة وتصديرها حيث أن الدولة لن تستورد مطلقاً سلعة لها سوق محلي فإن هذا الغرض يؤكد أيضاً على أن التجارة المرتقبة للدولة تكون مقصورة على تلك السلع التي تتواجد في السوق المحلي لها.

و يرجع السبب في الاتجاه إلى السوق المحلي أو لا افتراض المعرفة غير الكاملة و عدم اليقين فيما يتعلق بالأسواق الخارجية، مما يرفع من درجة المخاطرة عند التصدير إلى أسواق لا نعرف عنها شيء، كما أن تقديم السلعة إلى السوق المحلي و خاصة إذا كانت سلعة جديدة مبتكرة، يساعد المنظم على التعرف على مدى ملائمة السلعة لاحتياجات جمهور المستهلكين وأن كانت في حاجة إلى تعديل و ذلك من واقع الصلة المباشرة بين المنتج و المستهلك القريب منه بحيث يستفيد الأول من التغذية العكسية للمعلومات، و من البديهي أن ترتفع النفقات إذا كان التسويق الاختباري يتم بأسواق خارجية<sup>1</sup>.

#### ثانياً: دورة حياة المنتج:

<sup>1</sup> أحلام أوصيف، ريمة قادر، "آليات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر-دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي (وكالة الوادي)"، مذكرة لنيل شهادة الماستر، في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية وإمداد، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 08 ماي 1945 قالمة، الجزائر، 2018-2019، ص 13.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

قدم كل من "ريمون فيرنون وهيوش" (RAYNOND VERNON & HERSH) النظرية المسماة بدورة حياة المنتج سنة 1996 في التجارة الخارجية والاستثمار، حيث تعتبر أساس قيام التجارة الخارجية وتقوم بتوضيح الديناميكية التي تقوم عليها هذه النماذج من أجل تحليل التجارة الخارجية وتغيراتها عبر الزمن بالاستناد إلى أن التطور التكنولوجي في إنتاج السلع يختلف بطريقة منتظمة عبر الزمن، وهذا الاختلاف يتصل بخصائص دورة حياة المنتج المتاحة والذي يحدد بالتالي الميزة التنافسية<sup>1</sup>.

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

وقد قسم كل من "فيرنون" و "هيرش" مراحل حياة المنتج إلى<sup>2</sup>:

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

**2-مرحلة التطور والنمو:** يتم تصدير المنتج من طرف المؤسسة المخترعة التي تحتكر إنتاج هذا المنتج وتقوم بتصديره نحو الخارج، وفي هذه المرحلة ويمرور الوقت يزداد الطلب بوتيرة معتبرة ويصبح أكثر مرونة للأسعار، وتحاول المؤسسة المخترعة تمديد وضعيتها الاحتكار لنفسها.

**3-مرحلة النضج:** في هذه المرحلة تنشر تقنيات وطرق إنتاج هذا المنتج، لتبدأ فروع المؤسسة المخترعة بالخارج عملية الإنتاج حيث يصبح هذا المنتج متوفر بكثرة وتتمكن المؤسسات المنتجة من تخفيض التكاليف، أي إنتاج المنتج لا يبقى حكرا للمؤسسة المخترعة فقط.

**4-مرحلة التراجع:** وهي المرحلة التي يكون فيها المنتج موحد النمط والسوق معروف بشكل جيد، حيث يصبح الإنتاج في الخارج أكثر مردودية ويتحول المنتجون في الخارج إلى منافسين حقيقيين داخل سوق البلد المخترع،

<sup>1</sup>حسن خلف فليح، مرجع سبق ذكره، ص 82.

<sup>2</sup> سامي عفيفي حاتم، "الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية"، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الأولى، مصر، 2005، ص ص92،

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

وذلك لتوفر اليد العاملة وبأجور منخفضة، عند ذلك تبدأ عملية استيراد البلد المخترع للمنتج ويتحول هو إلى إنتاج منتجات أخرى.

### ثالثا: نموذج المنافسة الغير تامة:

إن الهيكل الرئيسي لنظريات التجارة التقليدية يقوم على فرض سيادة المنافسة التامة، حيث تكون كل صناعة من عدد كبير من الشركات المنتجة لسلع متجانسة وقد أدى ذلك إلى عجز هذه النظريات عن تفسير أنماط التجارة التي تفرزها هيكل سوق غير تنافسية، وفي الواقع نجد أن الأسواق غير التنافسية هي الشكل الراجح فهناك أشكال متنوعة من الاحتكار واحتكار القلة والمنافسة الاحتكارية وتتأثر التجارة الخارجية بهذه الهياكل.

ومن أبرز الكيانات الاقتصادية ذات الصيغة الاحتكارية والعاملة في مجال التجارة الخارجية، الشركات المتعددة الجنسيات، حيث تتعامل هذه الأخيرة في حجم هائل من المبادلات التجارية الدولية مما يعطيها قدرة السيطرة على الأسواق وتحريك مجريات الأحداث الاقتصادية والسياسية في مناطق كثيرة من العالم، فالمنافسة العالمية تجبر كل منشأة في الدول الصناعية مختلفة أن تنتج نوعا واحدا أو على الأكثر عددا محدودا في نفس المنتج بدلا من أصناف وأنواع مختلفة، هذا غاية في الأهمية لأنه يؤدي إلى تخفيض في تكلفة إنتاج الوحدة.

### رابعا: نموذج اقتصاديات الحجم:

نعني باقتصاديات الحجم وفرات الإنتاج الكبيرة، و هي المزايا التي يتمتع بها نظام أو أسلوب الإنتاج الكبير، و عن أحد فروض نموذج "هكشر و أولين" هو أن كلا السلعتين إنما تنتجان في ظل ظروف ثبات عائد الحجم فإن التجارة الخارجية ذات نفع متبادل ممكن أن تقوم حتى و لو كانت كل من الدولتين متطابقتين في كل النواحي، هذا النوع من التجارة لم يشرحه "هكشر و أولين" حيث أن زيادة عائد الحجم إنما تشير إلى حالة الإنتاج الذي يتزايد بنسبة أكبر من النسبة التي يتزايد فيها استخدام الموارد أو عوامل الإنتاج و معنى ذلك أنه لو ضاعفنا جميع المدخلات فإن الإنتاج يزيد بمقدار أكبر من الضعف و ذلك لأن زيادة عائد الحجم تحدث لأنه عند العمليات ذات الحجم الكبير فإن تقسيما للعمل و تخصصا أكبر يصبح ممكنا، بمعنى أن كل عامل يستطيع أن يتخصص في القيام بمهمة بسيطة متكررة مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج<sup>1</sup>.

### خامسا: نموذج الفجوة التكنولوجية:

<sup>1</sup> أحلام أوصيف، ريمة قادر، مرجع سبق ذكره، ص 13، 14.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

يركز هذا النموذج في تفسير التجارة الخارجية بين الدول على إمكانية حيازة إحدى الدول على الطرق الفنية المتطورة للإنتاج تمكّنها من إنتاج سلع جديدة أو منتجات بنفقة إنتاجية أقل وهذا يؤدي إلى اكتساب مزايا نسبية لهذه الحركة إذن فالاختلاف الدولي في المستويات التكنولوجية يحقق اختلافا مناظرا في المزايا النسبية المكتسبة<sup>1</sup>.  
واستند تحليل الفجوة التكنولوجية على وجود<sup>2</sup>:

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

<sup>1</sup> يونس محمود، الإقتصاديات الدولية، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 2009، ص 84.

<sup>2</sup> حسن خلف فيلح، مرجع سبق ذكره، ص 87.



## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

### المبحث الرابع: العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية وسياساتها ومخاطره:

من الحقائق المسلم بها في عالم اليوم، أنه مهما تباينت النظم الاقتصادية، السياسية، والاجتماعية، و تفاوتت درجات التقدم التكنولوجي بين مختلف دول العالم لا تستطيع هذه الأخيرة أن تعيش في عزلة اقتصادية، فهي أمام خيارين إما الانغلاق على نفسها اقتصاديا مكتفية على إقليمها من موارد أو الانفتاح على العالم الخارجي لتمتد من تنمية مواردها الاقتصادية إلى أقصى حد ممكن و مهما كان ميل أية دولة الإلتحاق بالخيار الأول فهي لا تستطيع الذهاب بعيدا بعزلتها لأن الدول كالأفراد ليس في مقدورها إنتاج كل ما تحتاجه من السلع والخدمات و إنما يقتضي الأمر أن تخصص في إنتاج السلع التي تؤهل ظروفها الطبيعية والاقتصادية لإنتاجها ثم تبادلها بمنتجات الدول الأخرى التي لا تستطيع بدورها إنتاجها في الداخل و إن أنتجتها ستكون تكلفتها مرتفعة جدا عندما يكون الاستيراد من الخارج الحل الأمثل.

### المطلب الأول: العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية:

هناك عدة عوامل من شأنها التأثير على التجارة الخارجية، ومن أهم هذه العوامل هي<sup>1</sup>:

#### أولا: انتقال الأيدي العاملة:

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

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

#### ثانيا: رأس المال:

- يعتبر رأس المال أيضا من بين العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية، ويشمل:
- سعر الفائدة الحقيقي أي انتقال رأس الأموال يكون تبعا لمعدل الفائدة المرتفع.

<sup>1</sup> وهيبه صوطه، رواية قالمي، "آليات تمويل التجارة الخارجية في الاقتصاد الجزائري - دراسة للفترة (2010-2016)", مذكرة لنيل شهادة ماستر، في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 08 ماي 1945 قالم، الجزائر، 2017-2018، ص ص07، 08.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

- سعر الخصم حيث إذا كانت نسبة الخصم منخفضة فإنها تكون مشجعة لانتقال رؤوس الأموال.
- سعر الصرف حيث رأس المال الذي ترتفع قيمة عملته عالميا يزيد الطلب عليه من الدول الأخرى، ويزيد حجم التبادل والحوافز على الاستثمار في هذه البلدان.

### ثالثا: التكنولوجيا:

ساهمت التكنولوجيا الحديثة و المتطورة في التأثير على التجارة الخارجية، من كل جوانبها حيث أن اختراع آلات جديدة يساهم في الإنتاج و التغلب على مشاكل نقص الأيدي العاملة، و يوفر الجهد، التكاليف، الوقت و الجودة و بالتالي تحقيق الاكتفاء الذاتي، و من ثم تصريف الفائض من الإنتاج للخارج، أيضا استخدام التكنولوجيا الحديثة في تسويق المنتجات عالميا، كلها عوامل مؤثرة على التبادل التجاري. إضافة إلى هذه العوامل نجد أن ظهور الدول الحديثة، والتجمعات الجهوية، وكذا المنظمات الدولية والانفتاح الاقتصادي كلها عوامل أثرت هي الأخرى على التجارة الخارجية<sup>1</sup>.

### المطلب الثاني: سياسات التجارة الخارجية:

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

### الفرع الأول: مفهوم سياسة التجارة الخارجية:

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

#### أولا: تعريف السياسات التجارية:

يمكن تعريف السياسات التجارية على أنها: «مجموعة من القواعد والأساليب والأدوات والإجراءات والتدابير التي تقوم بها الدولة في مجال التجارة الخارجية 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»<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> وهيبه صوطة، رواية قالمي، نفس المرجع السابق، ص 08.

<sup>2</sup> عبد الحميد عبد المطلب، "السياسات الاقتصادية على مستوى تحليل جزئي"، مجموعة النيل العربية، الطبعة الأولى، مصر، 2003، ص 124.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

ثانيا: أهداف سياسات التجارة الخارجية:

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

### 1-الأهداف الاقتصادية:

تتمثل الأهداف الاقتصادية لسياسة التجارة الخارجية في النقاط التالية:

**1-1-تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات:** ويتم ذلك على أساس تعظيم عائدات الصادرات والموارد من العملة الأجنبية وتخفيض الطلب على الصرف الأجنبي.

**1-2-حماية الصناعة الناشئة والإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية:** وذلك من خلال الإجراءات التي تقوم بها السلطات لغرض إعاقة حركة الاستيراد وحماية السوق المحلي والصناعة المحلية من المؤثرات الخارجية التي تضر بالإنتاج المحلي وخصوصا حماية الصناعة الناشئة من خلال توفير البيئة الحاضنة لنموها وتطورها، ومن بين هذه الإجراءات فرض أجور ونفقات تحكومية مرتفعة على نقل وتخزين البضائع المستوردة، والمغالاة في تقدير قيمة الواردات بالإضافة إلى فرض رسوم على عملية التفتيش<sup>1</sup>.

### 1-3-حماية الاقتصاد من خطر سياسة الإغراق.

**1-4-زيادة مستوى التوظيف والحد من البطالة:** وذلك بفرض قيود على السلع البديلة للواردات وللحد منها ومن ثم تشجيع توجيه الاستثمارات إلى أنشطة إنتاج السلع المحلية البديلة للواردات وبالتالي تعمل على توفير مزيد من فرص العمل في مثل هذه الأنشطة والصناعة البديلة للواردات، وهذا يسهم إيجابيا في الحد من مشكلة البطالة مع مراعاة أن تكون السلع البديلة للواردات لها مزايا نسبية أو لا تتعد كثيرا عن ذلك<sup>2</sup>.

**1-5- تحقيق التوازن الخارجي:** فمن الأهداف العامة التي تسعى الدولة إلى تحقيقها من خلال أدوات السياسة التجارية هي زيادة الصادرات و العمل على تخفيض الواردات، لأن زيادة الواردات عن الصادرات يعني أن المستهلكين المحليين يستهلكون سلعا أجنبية أكبر من استهلاك الأجنبي على السلع المحلية، و هذا يعني وجود عجز في ميزان المدفوعات، و من هنا يتم استخدام أدوات السياسة التجارية للقضاء على العجز في ميزان التجاري و تحقيق

<sup>1</sup> محمد دياب، "التجارة الدولية في عصر العولمة"، دار المنهل اللبناني، الطبعة الأولى، لبنان، 2010، ص 297.

<sup>2</sup> محمود يونس، علي نجار، الاقتصاد الدولي والتجارة الخارجية، دار التعليم الجامعي، مصر، 2016، ص 158.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

التوازن في ميزان المدفوعات، أو ما يعرف بالتوازن الخارجي و تحقيق التوازن الخارجي يعني العمل على إصلاح العجز في ميزان المدفوعات و إعادته إلى التوازن<sup>1</sup>.

### 2- الأهداف الاجتماعية:

تمثل في حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كالمزارعين والمنتجين الصغار، أو منتجي بعض السلع التي تمثل أهمية حيوية للمجتمع كما تهدف إلى إعادة توزيع الدخل الوطني بين الفئات المختلفة للمجتمع والعمل على حماية الصحة العامة للمجتمع من خلال منع استيراد بعض السلع المضرة أو المخالفة للمعايير الصحية أو تقييد استيراد سلع أخرى كالكحول والسجائر<sup>2</sup>.

والذي يشمل معظم دول العالم، وبالتالي يستخلص أنصار الحرية أن إطلاق تيارات التبادل بين الدول يجعل كل منها متخصصا في إنتاج السلع المناسبة لظروفه الطبيعية التاريخية وبتكاليف منخفضة<sup>3</sup>.

**2-1- انخفاض أسعار السلع الدولية:** تستند هذه الحجة على التخصص الدولي فكل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تتمتع فيهما بمزايا نسبية ستخفض تكلفتها و بالتالي أسعارها داخليا و خارجيا، فالسلع التي لا يمكن إنتاجها في الداخل إلا بنفقات مرتفعة تقوم الدولة باستيرادها، من الخارج من الدولة المتخصصة في إنتاجها بأسعار منخفضة، مما يحقق للدولة وفرة و زيادة في دخلها الحقيقي فيعود ذلك بالمنفعة على المستهلك و المنتج الذي يمكنه التوسع في إنتاجه فينتفع بمزايا التخصص انتفاعا كاملا، و ينتج عن ذلك استغلال الموارد في العالم على أفضل وجه<sup>4</sup>.

**2-2- الحد من الاحتكارات الدولية:** تساعد حرية التجارة على الحد من الاحتكارات الدولية أو يقلل من إمكانية انتشارها، ويستندون في ذلك على أساس أن الكثير من الاقتصاديات في مختلف الدول لا تصل فيها المشروعات إلى الحجم الأمثل للمشروع، وبالتالي لا تستطيع تخفيض تكاليف الإنتاج إلى أقصى حد ممكن.

**2-3- زيادة حجم الإنتاج:** يرى أنصار الحرية التجارية أنه لو سادت التجارة الحرة بين الدول ساعد ذلك على الوصول إلى مشروعات اقتصادية في دول صغيرة عن طريق الوصول إلى حجمها الأمثل، بسبب ضعف الطلب

<sup>1</sup> عبد القادر متولي، "الاقتصاد الدولي: النظرية والسياسات"، دار الفكر للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2011، ص ص71، 70.

<sup>2</sup> محمد دياب، مرجع سبق ذكره، ص 300.

<sup>3</sup> عادل أحمد حشيش، أساسيات الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية الجديدة، الطبعة الأولى، مصر، 2004، ص 215.

<sup>4</sup> عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 246.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

المحلي على السلع التي تنتجها، وفي نفس الوقت لا تستطيع أن تقلل من تكاليف الإنتاج ولا يكون أمامها إلا أن تنتهي نشاطها وقيامها بالتصدير وتصريف منتجاتها مما يضمن بقاءها في السوق الداخلي بالإضافة إلى أسواق خارجية جديدة<sup>1</sup>.

### 3- الأهداف السياسية والاستراتيجية:

من بين الأهداف السياسية والاستراتيجية لسياسة التجارة الخارجية العمل على توفير الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية والعسكرية أي توفير أكبر قدر من الاستقلال، كما تهدف أيضا إلى تأمين الاكتفاء الذاتي وخصوصا الأمن الغذائي والعمل على توفير احتياجات الدولة من مصادر الطاقة وغيرها من السلع الاستراتيجية خصوصا في فترات الأزمات والحروب<sup>2</sup>.

### الفرع الثاني: أنواع سياسة التجارة الخارجية:

تنقسم سياسة التجارة الخارجية إلى نوعين أساسيين هما:

#### أولا: سياسة حرية التجارة الخارجية:

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

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

ويعتمد أنصار هذا الاتجاه على عدة حجج وهي:

<sup>1</sup> عادل أحمد حشيش، أساسيات الاقتصاد الدولي، مرجع سبق ذكره، ص 218، 219.

<sup>2</sup> عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 293.

<sup>3</sup> عبد الرشيد بن ديب، "تنظيم وتطور التجارة الخارجية - دراسة حالة الجزائر"، أطروحة دكتوراه، في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002-2003، ص 118.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

**1-زيادة التخصص الدولي:** تساهم حرية التجارة في زيادة التخصص الدولي، حيث كل دولة تتخصص في إنتاج

السلعة التي تتمتع بميزة نسبية فيها، وتقيم العمل على مدى اتساع حجم السوق الذي يتم فيه التبادل.

**ثانيا: سياسة تقييد التجارة (الحماية التجارية):** تتمثل سياسة الحماية في قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض رسوم جمركية على الواردات، أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة، مما يوفر نوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية<sup>1</sup>.

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

**2- زيادة فرص العمل و جذب رؤوس الأموال الأجنبية:** تعمل سياسة تقييد 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 و بالتالي 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 البطالة، وذلك لأن فرض التقييد يزيد من الطلب على المنتجات المحلية، وبالتالي زيادة الطلب على الأيدي العاملة نظرا للضغط الذي يقع على الصناعات لتلبية الطلب عن طريق توسيع عملياتها الإنتاجية<sup>3</sup>.

**3- تنويع الإنتاج و تحقيق الاستقرار الاقتصادي:** إن التخصص في إنتاج و تصدير سلعة أو عدد قليل من السلع التي تتمتع بمميزات نسبية و استيراد معظم الاحتياجات من البلدان الأخرى بترك الاقتصاد الوطني عرضة للهزات

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

<sup>2</sup> السيد محمد أحمد السريتي، "اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية و التطبيق"، مرجع سبق ذكره، ص 162.

<sup>3</sup> جاسم محمد منصور، "التجارة الخارجية"، دار زهران للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2008، ص 127.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

الشديدة في ظروف الكساد الدولي و الحروب، كما أن التخصص وفق المزايا النسبية إذا ما تم في الإنتاج الأولي قد لا يتيح فرصة لنمو الناتج الوطني بنفس المعدلات التي يتيحها التخصص في الصناعة، و بالتالي فإن هذه الحجة تقوم على أساس أن تنوع الاقتصاد الوطني و عدم تخصصه في ناحية واحدة من نواحي الإنتاج يعتبر ضماناً لأخطار الهزات الاقتصادية العنيفة التي قد تززع مركز الدولة المالي<sup>1</sup>.

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

### الفرع الثالث: أدوات سياسة التجارة الخارجية

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

**أولاً: الوسائل السعرية:** وهي التي تؤثر على تيار التبادل الخارجي عن طريق التأثير في أسعار الصادرات والواردات وتشمل:

**1-الضرائب والرسوم الجمركية:** هي عبارة عن ضرائب تفرضها الدولة على السلع التي تعبر حدودها الوطنية، سواء الواردات أو الصادرات، وتعتبر الرسوم الجمركية على الصادرات نادرة نسبياً، ولذلك فعادة ما يطلق تعبير الرسوم الجمركية على الرسوم المفروضة على الواردات، وتعتبر أكثر النظم إتباعاً وأهم وسيلة تتخذ لحماية الصناعة والمنتجات المحلية وموازنة الميزان التجاري<sup>3</sup>.

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

**1-1-1-على أساس كيفية تقديرها:** توجد على هذا الأساس أربعة رسوم جمركية والتي تتمثل في:

**1-1-1-الرسوم القيمة:** تفرض على أساس نسبة مئوية من قيمة الواردات، حيث تفرض نسبة ثابتة على جميع السلع المستوردة دون تمييز.

<sup>1</sup> وهيبه صوطة، راوية قالمي، مرجع سبق ذكره، ص 29.

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

<sup>3</sup> صبحي تادرس قريصة، محمد يونس، "مقدمة في الاقتصاد" دار النهضة العربية للنشر و الطباعة و التوزيع، لبنان، 1984، ص 413.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

**1-1-2- الرسوم النوعية:** تفرض على أساس عدد أو وزن أو كيل السلعة المستوردة حيث يمكن ترجمة الرسم إلى قيمة.

**1-1-3- الرسوم المركبة:** تتكون هذه الرسوم من الرسوم النوعية والرسوم القيمة حيث تفرض كنسب مئوية على القيمة الإجمالية للسلعة المستوردة وهي رسوم لغرض التمييز بين أنواع السلعة الواحدة.

**1-1-4- الرسوم الاسمية:** وهدفها هو إبقاء أسعار السلع شبه ثابتة، فإذا ارتفعت أسعار السلع في الأسواق الخارجية، خفض الرسم، أما إذا انخفضت أثمانها في الخارج رفع الرسم<sup>1</sup>.

**1-2-1- على أساس الهدف من فرضها:** وتميز هنا بين نوعين من الرسوم وهي:

**1-2-1- الرسوم المالية:** تفرض بغرض توفير موارد مالية لخزينة الدولة.

**1-2-2- الرسوم الحمائية:** تفرض بغرض الحد من المنافسة الخارجية.

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

**3- الإغراق:** هو انتهاج الدولة تنظيما احتكاريا معنيا لسياسة تحمل التمييز بين الأسعار السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج، أي تتبع الدولة كافة الوسائل التي تؤدي إلى بيع منتجاتها في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة عما تباع به تلك المنتجات في الدولة المنتجة، فالدول التي تدعم صادراتها تتهم دوليا بالإغراق حيث تلجأ إلى التخلص من منتجاتها ببيعها في السوق الخارجية بأسعار منخفضة دون مبرر كاف لها<sup>3</sup>.

ونميز بين ثلاثة حالات للإغراق هي<sup>4</sup>:

**3-1- الإغراق الطارئ:** تلجأ إليه الدولة عندما يحصل فائض لديها في سلعة معينة فتقوم بتسويقها في الخارج بدلا من إتلافها وتحمل خسارة عالية.

<sup>1</sup> عبد الرشيد بن ديب، مرجع سبق ذكره، ص 129-131.

<sup>2</sup> هجير عدنان زكي أمين، "الاقتصاد الدولي: النظرية و التطبيقات"، إثراء للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2010، ص 154.

<sup>3</sup> عادل أحمد حشيش، مرجع سبق ذكره، ص 261.

<sup>4</sup> عطاء الله علي الزبون، " التجارة الخارجية"، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع، الأردن، 2015، ص 57.



## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

**3-2-الإغراق قصير الأجل:** يتم بغية تحقيق أهداف محددة من قبل الدولة المصدرة مثل تخفيض الأسعار في الأسواق الخارجية بهدف المحافظة على الوضع التنافسي.

**3-3-الإغراق الدائم أو المستمر:** هو نوع من الإغراق يفترض وجود احتكار في السوق المحلية.

**4-تخفيض سعر الصرف:** يقصد به كل انخفاض تقوم به الدولة عمدا 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<sup>1</sup>.

**ثانيا: الوسائل الكمية:**

يمكن حصرها في النقاط التالية<sup>2</sup>:

**1-نظام الحصص:** يقصد به فرض 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 مع ظروف السوق وتنسجم مع المعطيات الجديدة، وبالتالي تعدل من طرق انتهاجها وتنسجم مع ما هو مطلوب بالإضافة إلى أنه قد يكون نظام الحصص واضح من النظام سعري الذي قد يشوبه بعض الغموض.

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

**ثالثا: الوسائل التنظيمية:**

و هي التي تتعلق بنظم الهيكل الذي تتحقق في داخله الصادرات الدولية و تشمل ما يلي<sup>3</sup> :

**1-المعاهدات التجارية:** وهي إنفاق تعقده الدولة مع دولة أخرى من خلال وزارتها الخارجية الدبلوماسية، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيميا عاما.

**2-التكتلات الاقتصادية:** تنشأ هذه التكتلات كنوع من تحرير التجارة بين عدد محدود من الدول.

<sup>1</sup>عطاء الله علي الزبون، نفس المرجع السابق، ص 68.

<sup>2</sup>زينب حسن عوض الله، "الاقتصاد الدولي: نظرة عامة على بعض القضايا"، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999، ص 306، 307.

<sup>3</sup>جاسم محمد منصور، مرجع سبق ذكره، ص 182.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

**3-اتفاقيات الدفع:** تتعلق بالدول التي تأخذ بنظام الرقابة على الصرف وتتقيد بتحويل عملاتها إلى عملات أجنبية، فهي تنظم كيفية أداء الديون والحقوق الناتجة عن العلاقات التجارية والمالية بين الدولتين وتتضمن كذلك تحديد العملة والصرف.

**4-الاتفاقيات التجارية:** هي تعاقد في موجه أمور تفصيلية تتكلف بالتبادل التجاري بين دولتين، وقد يعقد الاتفاق التجاري على أساس معاهدة تجارية سابقة، ويتميز الاتفاق التجاري على المعاهدة التجارية بقصر مدته حيث عادة ما يفصله سنة واحدة.

### رابعا: وسائل المنع الحظر<sup>1</sup>:

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 الخطر أو المنع نظاما أو أداة للحماية يقدر ما يعتبر نظاما لإلقاء التبادل الدولي ولهذا فهو يعتبر خطرا على التجارة الدولية.

ونميز بين نوعين من وسائل المنع والحظر:

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

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

### المطلب الثالث: مخاطر التجارة الخارجية:

النشاطات الاقتصادية المتزايدة التي تمارس في إطار التجارة الخارجية معرضة للعديد من المخاطر ويمكن تعريف الخطر بأنه خسارة في الموارد المالية أو الشخصية نتيجة عوامل غير منظورة في الأجل الطويل أو القصير، هذه المخاطر لا يكون مصدرها المتقاعدين فقط بل كذلك الظروف الاقتصادية والسياسية للبلدين وفيما يلي أهمها<sup>2</sup>:

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

<sup>2</sup> حفيفة شيخي، مرجع سبق ذكره، ص ص 47، 48.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

### أولاً: خطر عدم التسديد:

هو راجع لعدم قدرة أو رغبة المستورد في السداد وهناك حالتين:

**1- خطر العجز البسيط:** هو رفض المشتري الدفع عند تاريخ الاستحقاق وفي هذه الحالة يمنح للمشتري فترة معينة تسمى "الأجل المشكل للكارثة" وهي عادة ستة أشهر هذه المدة الإضافية تسمح للمشتري بتسديد ديونه في حالة مواجهة لصعوبات أو مشاكل البيروقراطية.

**2- خطر عدم القدرة على الوفاء:** راجع لقلة الإمكانيات المالية لدى المشتري حيث لا يمكن له تنفيذ التزاماته وهذا يكون في حالة الاعتراف قانونياً بإفلاس المشتري.

### ثانياً: خطر الصرف:

يعرف بأنه الخطر المرتبط بالعمليات التي تجري بالعملة الأجنبية نتيجة تغير معدلات صرف هذه العملات مقابل العملة الوطنية ويترجم خطر الصرف بإحدى الحالتين إما ربح أو خسارة مخاطر الصرف المقصودة هي بالطبع خسارة سعر الصرف التي يتعوض لها كل من المصدر والمستورد.

**1- خطر الصرف بالنسبة للمستورد:** المستورد في بعض الأحيان مجبر على قبول الدفع بعملة المصدر لذلك فهو الأكثر عرضة لتحمل خسارة الصرف.

**2- خطر الصرف بالنسبة للمصدر:** يتعرض المصدر لخطر الصرف إذا كان العقد ينص على أن يتم الدفع بعملة أجنبية فإذا انخفضت قيمة العملة الأجنبية مقارنة بالعملة الوطنية للمصدر فإن هذا الأخير سيتحصل على قيمة مالية أقل من القيمة التي تم الاتفاق عليها، وبالتالي ستتحمّل خسارة الصرف.

### ثالثاً: الخطر الاقتصادي:

هو خطر متعلق بتطور الوضعية الاقتصادية المحلية أو العالمية وتنعكس مباشرة على تكلفة إنتاج السلع المطلوبة مثل ارتفاع غير متوقع في تكاليف شراء اللوازم الضرورية للسلع الموجهة للتصدير حيث أن ارتفاع سعر الشراء قد يدفع بالمؤسسة المصدرة إلى البيع بالخسارة.

### رابعاً: الخطر السياسي:

هو بصفة عامة عدم إمكانية دفع المشتري بسبب عوامل سياسية ويغطي مجالاً واسعاً مثل:

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

**1-عجز المدين العمومي:** في هذه الحالة المشتري هو هيئة دولة تضم معها المؤسسات العمومية وهيئات الدولة والجمعيات المحلية أو إدارات عمومية أخرى، هذا الخطر يتمثل في رفض الهيئة العمومية الدفع عند تاريخ الاستحقاق دون سبب حقيقي.

**2-خطر الكوارث:** تنقسم عادة إلى فئتين الناتجة من أعمال الإنسان (الفيضانات، الزلازل، البراكين... الخ)، وهذه الظواهر نادرة لكن متوقعة.

**3-قرارات حكومية:** يخص الأمر القرارات الحكومية التي يمكن أن تعرقل أو تمنع تطبيق العقد ومن بين هذه القرارات:

- نشر قوانين جديدة يمكن أن تغير شروط العقد وبالتالي عدم إمكانية تطبيقه جزئيا أو كليا.

- إلغاء رخص الاستيراد أو تقليصها من ناحية كمية السلع المستوردة.

- رفض التعامل مع بلد معين.

**4-خطر عدم التحويل:** يرتبط هذا النوع من المخاطر بظروف لا دخل للطرفين المتعاقدين فيها ويكون نتيجة ظروف سياسية أو تشريعات بلد إقامة المشتري تهدف إلى توقيف أو تأجيل عملية تحويل العملة الصعبة إلى الخارج.

## الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

### خلاصة الفصل:

تلعب التجارة الخارجية دورا حيويا لاقتصاد أي دولة، وذلك لم توفره ممن تداول مستمر للسلع و المنتجات و رؤوس الأموال بين المتعاملين الاقتصاديين داخل الدولة و خارجها، و قد جاءت عدة نظريات مفسرة لها حيث تراوحت بين أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول قد يعود إلى اختلاف التكاليف المطلقة في إنتاج السلع أو بسبب اختلاف التكاليف النسبية و هو ما أقرته نظرية الكلاسيكيين، أو قد يرجع إلى الميزة النسبية للتطور في المعاملات الاقتصادية أو بسبب تماثل الأذواق لدى المستهلكين أيضا و هذا كان حسب النظرية النيوكلاسيكية أما النظرية الحديثة فتري أن أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول هو أن هذه الأخيرة تعمل في ظل منافسة احتكارية.

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

# الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية

تمهيد:

يعتبر تمويل التجارة الخارجية أحد الانشغالات الرئيسية لأي دولة وخاصة في الوقت الذي صارت فيه التجارة الخارجية همزة وصل بين البلدان والركيزة الأساسية لكل اقتصاد وأداة فعالة لزيادة رصيد الدولة من العملة الصعبة لذلك تسعى الدولة إلى توفير التمويل اللازم لضمان استمرارها. وقد يكون التمويل ذاتي (داخلي) أي أن المؤسسة هي التي تمول مشاريعها واحتياجاتها كما قد يكون خارجي حيث تطلب المؤسسة قرض من مؤسسة أخرى.

ولإتمام عملية استيراد مختلف البضائع في إطار إنشاء المؤسسات فإن القائمون بإنجاز هذه المشاريع مضطرون لاستيراد مختلف الوسائل والآلات والتجهيزات والمتعاملين التجاريون نجدهم أيضا مضطرون للبحث عن قروض تجارية لتمويل عملية الاستيراد سواء كانت قروض على المدى القصير أو المدى المتوسط والطويل. وكل هذه القروض تحتاج إلى معاملات لتسويتها وقد تواجهها مخاطر وبالتالي هناك ضمانات لتغطيتها، ومما سبق فإن كل هذه القروض المستعملة في عملية الاستيراد لها مساهمة فعالة في تنشيط التجارة الخارجية. وبناء على ما تقدم قسمنا هذا الفصل إلى أربعة مباحث:

المبحث الأول: الإطار النظري للتمويل.

المبحث الثاني: آليات التمويل قصيرة الأجل للتجارة الخارجية.

المبحث الثالث: آليات التمويل المتوسطة والطويلة الأجل للتجارة الخارجية.

المبحث الرابع: معاملات التسوية والضمانات البنكية لتمويل التجارة الخارجية في الجزائر و مخاطرها.

### المبحث الأول: الإطار النظري للتمويل:

إن المؤسسة بتنوع نشاطها وتوسعه فإنها تبحث عن تغطية احتياجاتها من رؤوس الأموال، حيث هذه الاحتياجات قد تكون عند نشأة المؤسسة أو عند تجديد وسائل أو معدات النشاط، أو في حالة عجز مؤقت على مستوى خزيتها وتغطية هذه الاحتياجات يتم بواسطة ما يعرف بالتمويل، كذلك الحال بالنسبة للتجارة الخارجية فهي بحاجة إلى التمويل.

### المطلب الأول: تعريف التمويل وأهميته:

سوف نتطرق في هذا المطلب إلى تعريف التمويل وأهميته.

### الفرع الأول: تعريف التمويل:

للمويل العديد من التعاريف نذكر منها:

يعرف التمويل بأنه توفير الأموال (السيولة النقدية) من أجل إنفاقها على الاستثمارات، وتكون رأس المال الثابت، بهدف زيادة الإنتاج والاستهلاك<sup>1</sup>.

وكتعريف آخر فإن الدكتور محمد بشير عليه يعرفه على أنه:

المعنى الحقيقي للتمويل: "يعني توفير الموارد الحقيقية وتخصيصها لأغراض التنمية ويقصد بالموارد تلك السلع والخدمات اللازمة لبناء الطاقة الإنتاجية أو تكوين رؤوس أموال جديدة".

المعنى النقدي للتمويل: "يقصد به إتاحة الموارد النقدية التي يتم بموجبها توفير الموارد التي توجه لتكوين رؤوس أموال جديدة"<sup>2</sup>.

فظالب التمويل بهذا المفهوم لا يقتصر على المؤسسات فقط وإنما الأفراد والأسر والدول وبالتالي كل شخص مسؤول عن تمويله، سواء كان مرتبط بتمويل مشروع كبير وتدير شؤون البيت عندما تتساوى المحصلات مع المدفوعات فلا إشكال هنا، أما إذا كانت المحصلات والمدفوعات تحدث بصورة غير مستمرة فيلزم التدبير وذلك من أجل ضمان توفير المال للمدفوعات ويحدث هذا في حالة المحصلات النقدية أقل من المدفوعات فتكون أمام عجز أما الحالة العكسية فيظهر لنا فائض.

<sup>1</sup> د/هيثم عجم، التمويل الدولي، دار زهران للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، ص 23 .

<sup>2</sup> د/محمد بشير عليه، "المقاموس الاقتصادي" المؤسسة العربية للدراسات و النشر، 1997، ص 25 .



### الفرع الثاني: أهمية التمويل:

- إن جميع المجالات الاقتصادية تهتم بالتمويل حيث يلعب دورا هاما في مختلف القطاعات خاصة وأنه يعتبر المحرك الرئيسي والأساسي لأي مشروع ومن هذا المنطلق يمكن القول بأن للتمويل أهمية كبيرة تتمثل في<sup>1</sup>:
- تحرير الأموال أو الموارد المالية المجمدة سواء داخل المؤسسة أو خارجها.
  - يساعد على إنجاز مشاريع معطلة وأخرى جديدة والتي بها يزيد الدخل الوطني.
  - يساهم في تحقيق أهداف المؤسسة من أجل اقتناء أو استبدال المعدات.
  - يعتبر التمويل كوسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي.
  - يساهم في ربط الهيئات والمؤسسات المالية والتمويل الدولي.
  - المحافظة على سيولة المؤسسة وحمايتها من خطر الإفلاس والتصفية (ويقصد بالسيولة توفير الأموال السائلة الكافية لمواجهة الالتزامات المترتبة عليها عند استحقاقها أو القدرة على تحويل بعض الموجودات إلى نقد جاهز خلال فترة قصيرة دون خسائر كبيرة).

### المطلب الثاني: أهداف ومصادر شروط التمويل:

#### الفرع الأول: أهداف التمويل:

يمكننا تلخيص أهداف التمويل في<sup>2</sup>:

- توفير السيولة الضرورية للمشروع الاستثماري بإمداد التجهيزات اللازمة.
- تسهيل مختلف التدفقات النقدية والمالية بين مختلف الأعوان الاقتصادية بضمان توظيف الموارد خاصة فيما بين الهبات المالية والأعوان الاقتصادية الأخرى.
- تغطية جزء من تكاليف المشروع الاستثماري.
- تلزم الصناعة للتمويل التجاري وجود أطراف تضم المخاطر (المصارف المركزية) ويضبطها.
- التعاون بين الأطراف الاقتصادية المنتجة من القطاع المصرفي التجاري والمؤسسات المالية الأخرى لتوفير منتجات التجارة الخارجية.

<sup>1</sup> رابح خوني، رقية حساني، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها"، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، بسكرة، الجزائر، 2008، ص، ص 96، 97.

<sup>2</sup> محمد عثمان إسماعيل حميد، التمويل و الإدارة المالية في منظمة الأعمال، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1995، ص 18.

### الفرع الثاني: مصادر التمويل:

تتمثل فيما يلي<sup>1</sup>:

- 1- من حيث المصدر: تم التقسيم إلى مصادر داخلية كالأرباح المحتجزة والاستهلاك وبين الأصول ومصادر خارجية كالاقتراض وإصدار السندات وتسهيلات الموردين.
- 2- من حيث الملكية: يتم تقسيم ذلك إلى مصادر خاص أو عام من مالكي المؤسسات كزيادة رأس المال والاحتفاظ بجميع الأرباح أو جزء منها ومصادر من المقترضين، مثل البنوك وموردي الآلات والمعدات ومؤجريها وموردي الموارد... الخ.
- 3- من حيث الزمن: يتم التقسيم إلى مصادر طويلة الأجل ومصادر متوسطة الأجل وأخرى قصيرة الأجل.

### الفرع الثالث: شروط التمويل:

- لتمويل شروط يتم بمقتضاها، وتتضمن سلامته وفعالته وتمكن من بلوغ الأهداف المرجوة<sup>2</sup>:
- يجب أن يحدد المبلغ اللازم للاستثمار أو المشروع بحقه.
  - حساب المر دودية التقديرية للمشروع ويجب أن تكون المر دودية أكبر من تكلفة الاستثمار.
  - شروط عامة مرتبطة بمتطلبات رأس المال العامل ربما تكون أكثر الشروط شيوعا في اتفاقيات القروض والهدف من هذا القيد هو حفظ مركز الشركة من قدرتها على رد القرض، وغالبا ما تطلب البنوك ألا يقل الحد الأدنى رأسمال العمل عن هذا المبلغ.
  - تحقيق ضمان شامل للقروض فقد يحتوي عقد القرض شروط كيفية استخدام القرض، حيث يضمن للبنك عدم صرف الأموال المقترضة في أغراض غير تلك التي منح القرض على أساسها.

### المطلب الثالث: أنواع وأشكال التمويل:

#### الفرع الأول: أنواع التمويل:

هناك نوعان من التمويل، تمويل ذاتي (داخلي) وتمويل خارجي<sup>3</sup>:

<sup>1</sup> ضيف خلاف، البنوك التجارية ودورها في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة مكملة لمتطلبات شهادة الماستر، تخصص مالية وبنوك، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أم البواقي، 2014-2015، ص، ص56، 57.

<sup>2</sup> بحرية مواعي، حورية قبائلي، "دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية" دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري DEA وكالة مستغانم، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص بنوك و أسواق مالية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم، 2015-2016، ص، ص34، 35.

<sup>3</sup> بوكونة نورة، "تمويل التجارة الخارجية في الجزائر"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، في العلوم الاقتصادية، تخصص التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، 2011-2012، ص، ص142، 143.

### أولاً: التمويل الذاتي (الداخلي):

هو عبارة عن مفهوم يبين القدرات الذاتية للعميل على تمويل الاستثمارات التي يقوم بها ويتركز التمويل الذاتي على الأموال الخاصة التي تتمثل في الموارد الطويلة الأجل الأكثر ضماناً وهذه الأموال تتكون من أموال جماعية، أرباح واحتياطات.

### ثانياً: التمويل الخارجي:

يتمثل التمويل الخارجي في القرض التي تقدمها البنوك للمؤسسات، خاصة منها القروض الطويلة الأجل المقدمة من طرف البنوك التجارية، وهذه القروض تقدم من مؤسسات التمويل للمشروعات الاستثمارية حيث تلجأ المؤسسة إلى هذا النوع من التمويل (التمويل الخارجي)، لأن التمويل الداخلي لا يمكن أن يمول بمفرده دورة الاستغلال، أو تجهيزات الإنتاج إذن هذا النوع من القروض يكون عبارة عن ديون مستحقة الدفع وبالتالي على استغلالية المؤسسة.

### الفرع الثاني: أشكال التمويل:

هناك عدة أشكال للتمويل والتي نذكر منها<sup>1</sup>:

### أولاً: التمويل المباشر وغير المباشر:

**1\_ التمويل المباشر:** هذا النوع من التمويل يعبر عن العلاقة المباشرة بين المقرض والمقترض والمستثمر دون تدخل أي وسيط مالي مصرفي أو غير مصرفي، وهذا النوع من التمويل يتخذ صور متعددة كما يختلف باختلاف المقترضين (مؤسسات، أفراد، هيئات حكومية).

**2- التمويل غير المباشر:** يعبر هذا النوع عن كل طرق وأساليب التمويل غير المباشرة والمتمثلة في الأسواق المالية والبنوك أي كل المصادر المالية التي فيها وسطاء ماليين.

حيث يقوم الوسطاء الماليين المتمثلين في السوق المالية وبعض البنوك، بتجميع المدخرات المالية من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض، ثم توزع هذه الادخارات المالية على الوحدات الاقتصادية التي تحتاجها، فالمؤسسات المالية الوسيطة تحاول أن توفق بين متطلبات مصادر الادخار ومتطلبات مصادر التمويل.

وهناك بعض أشكال التمويل غير المباشر الأخرى والتي تكون في شكل ضمانات والتي تستعمل عادة في عمليات الاستيراد والتصدير مثل الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي ... الخ.

<sup>1</sup> د/كتوش عاشور، أ.قورين حاج قوردير، "مداخلة مقدمة دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية"، حالة مؤسسة SNVI، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات النامية، جامعة بسكرة، 22-21-نوفمبر، 2006، ص، ص03، 02 .

### ثانيا: التمويل المحلي والتمويل الدولي:

ينقسم مثل هذا النوع من التمويل إلى تمويل مصدره السوق والمؤسسات المالية الداخلية وتمويل مصدر السوق المالية والهيئات المالية الدولية.

**1- التمويل المحلي:** يعتمد مثل هذا النوع من التمويل على المؤسسات المالية والأسواق المالية المحلية وهو يضم المصادر المباشرة وغير المباشرة المحلية (قروض بمختلف أنواعها، أوراق مالية وتجارية بمختلف أنواعها... الخ)، وهذا النوع من التمويل يخدم قطاع المؤسسات الاقتصادية أكثر من الهيئات الحكومية.

**2- التمويل الدولي:** هذا النوع من التمويل يعتمد بالدرجة الأولى على الأسواق المالية الدولية مثل البورصات والهيئات المالية الدولية أو الإقليمية، مثل صندوق النقد الدولي أو البنك العالمي للإنشاء والتعمير وبعض المؤسسات الإقليمية، بالإضافة إلى البرامج التمويلية الدولية التي في شكل إعانات أو استثمارات مثل ما هو الحال بالنسبة لبرنامج ميدا الذي أطلقه الإتحاد الأوروبي في إطار الشراكة الأوروبية المتوسطة.

### المبحث الثاني: آليات التمويل قصيرة الأجل للتجارة الخارجية:

تستعمل عمليات التمويل قصيرة الأجل لعمليات التجارة الخارجية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج من أجل تسهيل هذه العمليات والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية والتخفيف من العراقيل التي تواجهها والمرتبطة خاصة بالشروط المالية لتنفيذها، حيث يسمح النظام البنكي إلى عدة أنواع وطرق مختلفة للتمويل تتيح للمؤسسات المصدرة والمستوردة على سواء إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل الممكنة في أقل وقت ممكن ودون عراقيل وفي هذا المبحث نتطرق إلى بعض التقنيات المستعملة في هذا النوع من التمويل.

#### المطلب الأول: الاعتماد المستندي:

تعتبر الاعتمادات المستندية إحدى الأدوات الهامة المستعملة في تمويل التجارة الخارجية من استيراد وتصدير، حيث أنها تجرى عن طريق البنوك، فإن ذلك يضيف عليها الضمان والاستقرار والثقة للمستورد والمصدر بواسطة البنوك في تنفيذ هذه الاعتمادات المستندية.

#### الفرع الأول: تعريف وأهمية الاعتماد المستندي:

##### أولاً: تعريف الاعتماد المستندي:

الاعتماد المستندي تعهد كتابي صادر من البنك بناء على طلب المستورد لصالح المصدر يتعهد فيه البنك بدفع مبلغ الكمبيالات المسحوبة عليها عند تقديمها مستوفاة الشروط الواردة في الاعتماد<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> شاكر القرويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، 1998، ص 103.

ويعرف أيضا على أنه: "أداة لتمويل عملية تجارية أو أداء خدمات بين أطراف مختلفة، ويعتبر ترتيبا مصرفيا بين مصرفين أو مجموعة من المصارف في شكل تعهد مكتوب، حيث يعمل فيه البنك مصدر الاعتماد بناء على طلب عملائه، وتلتزم بموجبه البنوك القابلة له بالدفع للمستفيدين من هذه الاعتمادات مقابل مستندات شحن أو أداء خدمات منصوص عليها في الاعتماد"<sup>1</sup>.

ومن خلال مجمل التعاريف السابقة نستنتج أن الاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب صادر من البنك يسمى المصدر بناء على طلب المشتري مقدم الطلب أو الأمر لصالح البائع المستفيد، ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة المطابقة لتعليمات شروط الاعتماد وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقدا أو بقبول كمبيالة.

### ثانيا: أهمية الاعتماد المستندي:

إن أهمية الاعتماد المستندي تكمن أساسا في الدور الحاسم الذي يلعبه هذا النوع من الاعتماد في تمويل التجارة الخارجية، وما يحققه من مصالح أكيدة لكافة أطراف العملية ويكمن أبرزها فيما يلي<sup>2</sup>:

#### 1- بالنسبة للمشتري المستورد:

- يتأكد بأنه سيستلم البضاعة التي اشتراها في الوقت المحدد والمكان المعين وهي مطابقة تماما لما اتفق عليه مع البائع وأنه لم يجبر على إبقاء ثمنها إلا بعد استلام كافة المستندات التي طلبها ووجودها مطابقة لشروط وبنود الاعتماد.
- يستفيد من تسهيلات بنكية مضمونة بالبضاعة والمستندات إذ أنه لا يقوم عادة بدفع الثمن فور إتمام الشحن، وإنما غالبا عند تسلمه المستندات من البنك.
- يستفيد من خبرة البنوك التي يتعامل معها وتجاربها وعلاقاتها الخارجية ويحقق وفرا في المال والوقت ويؤمن ضمان بتدخل المصارف لإتمام الصفقة بينه وبين البائع.
- لا ينتقل لإتمام بل يتم ذلك تلقائيا عن طريق الوساطة البنكية وكذلك الحال بالنسبة للمصدر.

#### 2- بالنسبة للبائع المصدر:

- يحقق الاعتماد المستندي الأمان من خلال إيجاد الطرف الثالث حسن السمعة وهو البنك التجاري الذي يلتزم أمام البائع بدفع قيمة المستندات لذا يتمكن من قبض أو تحصيل قيمة البضائع الواردة في الاعتماد.
- يحمي نفسه من مخاطر سوء الحالة المالية للمستورد وعدم تمكن هذا الأخير من الدفع.

<sup>1</sup> فيصل محمود مصطفى النيمات، "مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي"، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2005، ص 20.

<sup>2</sup> أنطوان الناشف، خليل الهندي، "العمليات المصرفية والسوق المحلية"، الجزء الأول، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 1998، ص 89.

- يكون على ثقة بأن ثمن بضاعته معروف وغير معرض للخطر في حالة تدهور أسعار الصرف<sup>1</sup>.
- بوسع البائع أن يقبض ثمن البضاعة بعد تسليها للشحن وقبل أن تصل إلى المشتري وبذلك تأمين من له السيولة النقدية التي يحتاجها لتمويل عمليات أخرى.
- إن إبقاء المشتري بعيدا عن موطن البائع وإتمام الصفقة بينهما بالمراسلات إنما يحقق مصلحة للبائع المشتري المتعاقد معه بعيد على المنافسين له من الوسطاء الآخرين الموجودين في بلد البائع وبذلك ينحصر التعامل معه<sup>2</sup>.

### 3\_ بالنسبة للبنوك:

- يعتبر الاعتماد المستندي في أحد وظائف البنوك التجارية والمتمثلة في عمليات التجارة الخارجية ومن ثم فهو يعمل قدر الإمكان على جلب أكبر قدر من المتعاملين في هذا الميدان لأنه يعتبر مصدرا لدخله وأرباحه.
- تستفيد البنوك في عمليات الاعتماد المستندي بعمولة فتح الاعتماد وتنفيذ فوائده المبالغ التي تدفعها من تاريخ دفعها إلى البائع المصدر لغاية تاريخ اشترائها واستيرادها من العميل وكذلك باستثمار الدفعة الأولى التي يؤمنها المشتري عند فتح الاعتماد<sup>3</sup>.

### 4- بالنسبة للتجارة الخارجية:

- المساعدة على انتشارها بسهولة خاصة وإن الاعتمادات المستندية تسهل النواحي المالية التي كانت كثيرا ما تعيق إنتشار هذه التجارة في البنوك تقوم بدور الوسيط الذي يثق به كل من المصدر والمستورد تسهل عملية قبض ثمن البضاعة حالة شحنها بينما يدفع المستورد الثمن إلا في حالة استلام الوثائق الخاصة بهذه البضاعة.
- فكل هذا يساهم من رفع معدلات التبادل الدولي نتيجة تطوير آلياتها، متمثلة أساسا في وسيلة الاعتماد المستندي باستخدام بنكي في مجال تمويل التجارة الخارجية<sup>4</sup>.

### الفرع الثاني: أطراف وخصائص الاعتماد المستندي:

#### أولا: أطراف الاعتماد المستندي:

- هناك ثلاثة أطراف تشترك في الاعتماد المستندي وهي الأطراف الأساسية ويأتي إلى جانبهم طرف رافع وهو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد وفيما يلي التعريف بكل طرف<sup>5</sup>:

- 1- المشتري (المستورد):** هو الذي يطلب بفتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.

<sup>1</sup> زياد رمضان، محفوظ جودة، "الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك"، دار وائل للنشر، الأردن، 2000، ص 151.

<sup>2</sup> أنطوان الناشف، خليل الهندي، مرجع سبق ذكره، ص 90.

<sup>3</sup> عبد الحق أبوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية، جامعة منتوري، قسنطينة، ص 91 .

<sup>4</sup> أنطوان الناشف، خليل الهندي، مرجع سبق ذكره، ص 91 .

<sup>5</sup> د. كتوش عاشور، أ. قورين حاج قوردير، مرجع سبق ذكره، ص 170 .

**2- البنك فاتح الاعتماد:** هو البنك الذي يقدم إليه المشتري طلب فتح الاعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المشتري على شروط البنك، يقوم بفتح الاعتماد ويرسله إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الاعتماد البسيط، أو إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك ثاني في عملية الاعتماد المستندي.

**3- المستفيد:** هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته، وفي حالة إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يستلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الاعتماد.

**4- البنك المراسل:** هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو الغالب. وقد يضيف هذا البنك تعزيره إلى الاعتماد، فيصبح ملتزما، بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز.

#### ثانيا: خصائص الاعتماد المستندي:

من خلال ما تقدم من تعاريف يمكن حصر أهم خصائص الاعتماد المستندي في الآتي<sup>1</sup>:

**1- خاصية الضمان:** يضمن الاعتماد المستندي للمشتري المستورد بأن يستلم البضاعة بذات الشروط التي تعاقد عليها مع البائع المصدر، وبالمقابل فإنه يضمن للبائع بأن يستوفى ثمن البضاعة وذلك مقابل تقييده بالشروط الموضوعية في خطاب الاعتماد أن التزم المصرف اتجاهه نهائي ومباشر ومستقل عن عقد البيع الذي يرتكز إليه.

**2- خاصية الائتمان:** إن الاعتماد المستندي يلعب دورا مهما من ناحية الائتمان سواء بالنسبة للمشتري المستورد أو للبائع المصدر.

#### 2-1- بالنسبة للمشتري:

- تمكنه من الحصول على تسهيلات مصرفية متمثلة في عدم التسديد للمصرف حتى يتأكد من سلامة وصحة المستندات.

- تمكنه من بيع البضاعة حتى قبل استلامها.

#### 2-2- بالنسبة للبائع:

<sup>1</sup> مازن عبد العزيز فاعور، "الاعتماد المستندي في ظل القواعد والأعراف الدولية والتشريع الداخلي"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، ص، ص 24-26.

يستطيع الحصول على قيمة الاعتماد وبمجرد تقديم المستندات المطلوبة للمصرف وأبرزها سند الشحن الذي يثبت الشحن، أي تكون البضاعة قد خرجت من حوزته وأصبحت في طريقها إلى المشتري.

**3- خاصية الوفاء:** يشكل الاعتماد المستندي وسيلة لوفاء كلمن البائع والمشتري بالتزامه تجاه الآخر.

**الفرع الثالث: المستندات المطلوبة لفتح الاعتماد المستندي وأنواعه:**

**أولاً: المستندات المطلوبة:**

ويلاحظ أن المستندات التي تعبر عن جميع مراحل تنفيذ العقد بين المستورد والمصدر مهمة جداً، وهي في الحقيقة تعكس نية الطرفين في تنفيذ العقد بالإضافة إلى أنها تشكل الأساس الذي يتم الاستناد إليه في التسوية المالية قبل الاستلام الفعلي للبضاعة وبناء على ذلك من المفيد أن نعرف ولو بصفة إجمالية ماهية هذه المستندات المطلوبة للقيام بفتح الاعتماد المستندي وتتمثل في<sup>1</sup>:

**1- الفاتورة:** وتتضمن الفاتورة كل المعلومات الخاصة بالبضاعة مثل: الكمية، النوعية، الأسعار ... الخ.

**2- بوليصة الشحن والنقل:** وهي عبارة عن مستند يعترف فيه قائد الباخرة بأنه شحن البضائع من أجل نقلها وتسليمها إلى صاحبها، وفي حالة إذا ما كانت وسيلة النقل غير الباخرة إنه بطلب إصدار وثيقة حسب وسيلة النقل المستعملة.

**3- بوليصة التأمين:** وهي تلك المستندات التي تؤمن على البضاعة المرسله ضد كل الأخطار المحتملة التي يمكن أن تتعرض لها أثناء النقل.

**4- الشهادات الجمركية:** وهي مختلف المستندات التي تثبت خضوع البضاعة لكل الإجراءات الجمركية.

**5- شهادة المنشأ:** وهي الشهادات التي تثبت مكان صنع البضاعة و موطنها الأصلي.

**6- شهادات التفتيش و الرقابة و الفحص:** و هي تلك الوثائق التي تثبت خضوع البضاعة إلى تفتيش أجهزة الرقابة من أجل التأكد من سلامة المعلومات المبنية في الفاتورة، الوزن، المواصفات ... الخ.

**7- الشهادات الطبية:** و هي كل الشهادات الصحية المحررة من أجل التأكد من سلامة البضاعة من النواحي الصحية و الكيميائية.

**ثانياً: أنواع الاعتماد المستندي:**

للاعتداع المستندي عدة أنواع يمكن توضيحها في الآتي:

**1- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر:**

يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد (أي مدى التزام البنوك بها) إلى مايلي:

<sup>1</sup> الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004، ص 177.



**1-1- الاعتماد القابل للإلغاء (أو النقص):** بمعنى إمكانية البنك في الرجوع عن التزامه بإلغائه أو تعديله من غير مسؤولية عليه بل و حتى من غير إخطار مسبق للمستفيد منه، وفي هذا النوع من الإعتمادات (الأقل استعمالاً في العمل) لا يلتزم البنك بأي التزام شخصي، فهو لا يشكل في الحقيقة وسيلة ضمان إلا بالقدر الذي يمثل اللجوء إليه مجرد تنظيم تجاري لعملية تسوية البيع الدولي بين أطراف تسود بينها ثقة متبادلة<sup>1</sup>.

**1-2- الاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء):** هو الذي لا يمكن إلغائه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق و التراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة و لا سيما موافقة المصدر الاعتماد، و هذا النوع من الإعتمادات المستندية هو الأكثر استعمالاً لأنه يوفر ضماناً أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط و بنود الاعتماد<sup>2</sup>.

**1-3- الاعتماد القطعي و المؤيد (المؤكد):** و هو ذلك النوع من الإعتمادات الذي لا يتطلب تعهد بنك المستورد فقط بل يتطلب أيضاً تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبول تسوية الدين الناشئ عن تصدير البضاعة، ونظراً لكون هذا النوع من الإعتمادات يقوم ضمانات قوية، فهو يعتبر من بين الآليات الشائعة الاستعمال<sup>3</sup>.

## 2- تصنيف الإعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل:

و يمكن تقسيمها إلى قسمين هما<sup>4</sup>:

**2-1- الاعتماد المستندي غير المعزز:** بموجبه يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد و يكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أحل أحد الطرفين بأي شرط من الشروط الواردة في الاعتماد.

**2-2- الاعتماد المستندي القطعي المعزز:** في هذا الاعتماد يضيف البنك المراسل في بلد المصدر تعهد إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف مادامت المستندات مطابقة للشروط و بالتالي يحظى هذا النوع من الإعتمادات بوجود تعهدين من بنكين فيتمتع المصدر بمزيد من الاطمئنان و بضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

## 3- تصنيف الإعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد:

<sup>1</sup> المادة (03): من القواعد و العادات الموحدة المتعلقة بالإعتماد المستندي، نشرة رقم 500 لسنة 1993 .

<sup>2</sup> محسن شفيق، الوسيط في القانون التجاري، الدار الجامعية، مصر، 1968، ص 110.

<sup>3</sup> علي البارودي، العقود وعمليات البنوك التجارية، دار المطبوعات الجامعية، الطبعة الأولى، مصر، 2001، ص 377.

<sup>4</sup> سعيد عبد العزيز عثمان، الإعتمادات المستندية، الدار الجامعية، لبنان، 2005، ص 27.

يمكن تقسيمه إلى الأنواع التالية و هي<sup>1</sup>:

**3-1- اعتماد الاطلاع:** هنا يدفع البنك الفاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الإطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد في حالة الاعتماد غير القابل للإلغاء والمؤكد، فبمجرد تقديم المصدر لبنك الإشعار المستندات المطلوبة في الاعتماد بإمكان المصدر الحصول على كامل المبالغ مباشرة، و هذا النوع هو أكثر الاعتمادات شيوعا.

**3-2- اعتماد الدفعات:** هي اعتمادات قطعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدما بمجرد إخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات و تخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد، و يستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات و المعدات و إنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تتلاءم إلا مع مستوردها وحده، أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.

**3-3- اعتمادات القبول:** هنا الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد و يقدمها ضمن مستندات الشحن، على أنه، يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم و المسحوبات المشار إليها إما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد و في هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المستورد بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها، و إما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المستورد توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها أو يسحبها على المستورد و يطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو المصادقة عليها.

### 4- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المستورد:

يمكن تقسيمها من حيث مصدر تمويلها إلى<sup>2</sup>:

**4-1- الاعتماد المغطى كلياً:** هو الذي يقوم فيه طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع عند وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه، فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر يكون قدر زوده بكامل النقود اللازمة لفتح وتنفيذ الاعتماد.

**4-2- الاعتماد المغطى جزئياً:** هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل

<sup>1</sup> أحمد غنيم، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي، أضواء على الجوانب النظرية و النواحي التطبيقية، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة و النشر، الطبعة السابعة، مصر، 2003، ص 115 .

<sup>2</sup> جواد شوقي ناجي، "إدارة الأعمال المصرفية الدولية"، الأهلية للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2002، ص، ص 79-81 .

وصول المستندات أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة، ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد.

**4-3- الاعتماد غير المغطى:** هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلا كاملا للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم يتابع البنك عملية لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة.

### 5- تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل:

وتقسم إلى ثلاثة أقسام هي<sup>1</sup>:

**5-1- الاعتماد قابل للتحويل:** هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر، أو تحويله و تتم عملية التحويل بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، و لا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسلمه للمستفيد الثاني.

**5-2- الاعتماد الظهيري:** أو يسمى بالاعتماد مقابل اعتماد آخر يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا وليس منتجا للبضاعة كأن يكون مثلا وكيلًا للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له.

**5-3- الاعتماد الدائري أو المتجدد:** هو الذي يفتح بقيمة ومدة محددتين غير أن قيمته تتحدد تلقائيا إذا تم تنفيذه أو استعماله، حيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم المستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الاعتماد وخلال فترة صلاحيته وبعده المرات المحدد في الاعتماد.

### 6- تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها:

وتقسم إلى صنفين أساسيين هما<sup>2</sup>:

**6-1- اعتماد الاستيراد:** هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية.

**6-2- اعتماد التصدير:** هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يسعه من سلع محلية.

<sup>1</sup> عبد العزيز فاعور مازن، مرجع سبق ذكره، ص، ص 36-38 .

<sup>2</sup> جواد شوقي ناجي، مرجع سبق ذكره، ص 87 .

ويمكن تلخيص أنواع الاعتمادات المستندية من خلال المخطط التالي:

الشكل رقم 01: أنواع الاعتمادات المستندية



الاحتياطات التي يجب أن تتخذ في التعامل بالاعتماد المستندي ومراحله:

أولاً: الاحتياطات التي يجب أن تتخذ في التعامل بالاعتماد المستندي:

بما أن سير تقنية الاعتماد المستندي تشويه بعض المخاطر خاصة بالنسبة للمستورد والمصدر فإنه يترتب على هذين الطرفين أخذ الحيطة والحذر اللازمين لتفادي أية مشاكل من شأنها عرقلة سير العملية.

**1- الاحتياطات التي يجب أن يتخذها المستورد:**

ونبرزها من خلال مجموعة النقاط التالية:

- على المستورد أن يبرز نوع الاعتماد الذي يناسبه وتحديد من يدفع التكاليف الإضافية.
- أن يقدم المستورد للمصدر عنوانه والبنك المتعامل معه ورقم حسابه في البنك بالشكل الصحيح.
- أن يحدد تواريخ بدء التنفيذ والانتهاؤ من الاعتماد ومكان تنفيذه بدقة.
- يجب أيضا على المستورد أن يوضح للبنك المستندات اللازمة التي يرغب في الحصول عليها، عددها ومحتوياتها.
- كما يجب أن يتفادى المستورد إضافة تعليمات تعرقل سير الاعتماد أي تعديله إذا اقتضى الأمر<sup>1</sup>.

**2- الاحتياطات التي يجب أن يتخذها المصدر:**

يجب أن يحرص المصدر على جملة من الاحتياطات كونه المستفيد الأكبر من الاعتماد المستندي وبالتالي فهو الأكثر عرضة للمخاطر، ويمكن تقسيم احتياطات المصدر إلى مرحلتين، قبل إصدار الاعتماد وبعد إصداره على النحو التالي:

**2-1 احتياطات المصدر قبل إصدار الاعتماد المستندي:** يجب على المصدر أن يحدد طريقة التسوية أي نوع الاعتماد ويحدد أيضا مدة صلاحيته لأن مراحل مراقبة المستندات قد تعرف تأخيرا، كما يجب أن يبرز عملة الاعتماد وقيمة الاعتماد النهائية ومكان التنفيذ وهل الاعتماد مؤكد أم لا ... إلخ.

**2-2 احتياطات المصدر بعد إصدار الاعتماد:** قبل الوثائق يجب على المصدر التأكد من توافق الوثائق ظاهريا مع شروط الاعتماد المستندي وأن تكون متكاملة ومنسقة فيما بينها.

تحدد التواريخ والأجال بشكل دقيق كمدة الصلاحية وآجال تقديم المستندات المرافقة لأنه لم تبين هذه الأجال فإن البنوك لن تقبل أي مستند يقدم لها بعد 21 يوم منذ تاريخ الشحن والإرسال، وهذا طبقا لما جاء في المادة 43 منذ القواعد والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية<sup>2</sup>.

**ثانيا: مراحل تحقيق الاعتماد المستندي:**

تستند عملية الاعتماد المستندي بالأساس إلى عقد أو تبادل تجاري بين مستورد ومصدر، هذا ما يعرف بعقد البيع، أي عملية الاعتماد المستندي هي عبارة عن حلقة.

<sup>1</sup> عبد القادر شاعة، الاعتماد المستندي أداة دفع و قرض دراسة الواقع في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، في العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر، 2006، ص 93.

<sup>2</sup> بونحاس عادل، دور الإعتدال المستندي في ضبط التجارة الخارجية (دراسة حالة الجزائر 2002-2010)، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، في العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد تنمية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، ص 37 .

### 1- مرحلة الإنشاء والفتح:

يتقدم العميل بطلب فتح الاعتماد و هذا بعد الاتفاق مع المصدر، و لفتح الاعتماد يجب على المستورد أن يتقدم إلى بنكه بطلب فتح الاعتماد مرفقا بالمستندات المطلوبة و هذا الطلب يكون على شكل استمارة يقدمها له البنك لمأها، حيث تحمل بيانات توفر كافة الشروط و المعلومات اللازمة عن المستورد المصدر و البضاعة المراد استيرادها و عندما يقوم البنك بالتحقق عن صحة التوقيع و أيضا المستندات المطلوبة يقوم البنك بفتح الاعتماد و يبلغ البنك المصدر بذلك و هذا الأخير يقوم بدوره بإشعار المصدر بأنه تم فتح الاعتماد لصالحه، و فيما يلي مخطط يوضح ذلك<sup>1</sup>:

الشكل رقم (02): سير عملية فتح الاعتماد المستندي



المصدر: قطاف زهرة، دور الاعتماد المستندي في تسهيل المبادلات التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات المالية والبنوك، البويرة، 2014-2015، ص 112.

ومن المخطط يتضح أنه يتم سير عملية فتح الاعتماد من خلال الخطوات التالية:

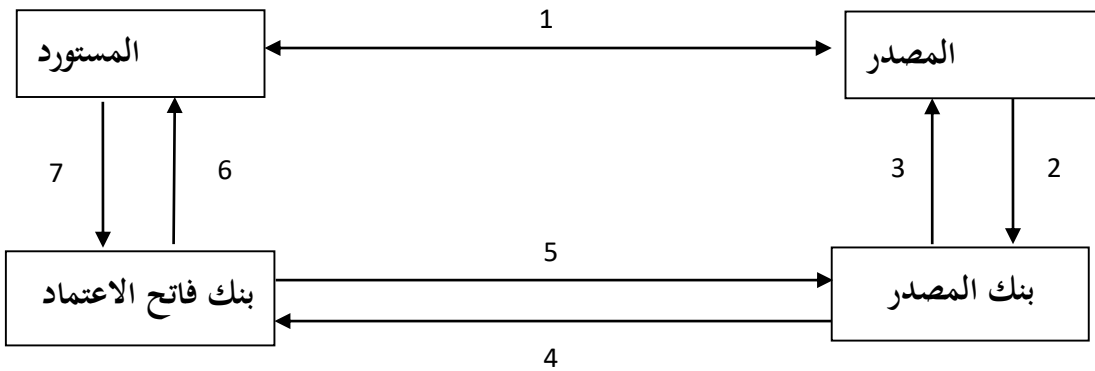
- (1): الاتفاق على شروط التسليم والدفع في شكل عقد تجاري ما بين المستورد والمصدر.
- (2): قيام المستورد بطلب فتح الاعتماد لصالح المصدر.
- (3): إشعار البنك فاتح الاعتماد بعد الموافقة على فتح الاعتماد لصالح المصدر بنك المصدر.
- (4): إشعار بنك المصدر بفتح الاعتماد لصالحه.

### 2- مرحلة تسوية الاعتماد المستندي:

<sup>1</sup> زهرة قطاف، دور الاعتماد المستندي في تسهيل المبادلات التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات المالية والبنوك، البويرة، 2014-2015، ص 111.

بعد الاستعراض السابق لمرحلة فتح الاعتماد وإنشاءه، وبعد الفحص الدقيق لكافة المستندات المقدمة يتم بعد ذلك تسوية المدفوعات اللازمة لتنفيذ هذا الاعتماد، أي بدءاً من إرسال البضاعة إلى غاية التسوية المالية والتي تختلف على حساب نوع وشكل الاعتماد المتفق عليه، والمخطط التالي يوضح تسوية المدفوعات<sup>1</sup>:

الشكل رقم (03): عملية تسوية المدفوعات (الاعتماد)



المصدر: قطاف زهرة، نفس المرجع السابق، ص 114.

ومن المخطط أعلاه يمكن شرح خطوات تسوية المدفوعات كالاتي:

- (1): تنفيذ شروط إرسال وشحن البضاعة على حسب ما اتفق عليه في العقد التجاري ويقابلها استلام المصدر أو الشاحن سنبداً لشحن من الناقل.
  - (2): يقوم المصدر بتسليم المستندات المطلوبة إلى بنكه (بنك المصدر).
  - (3): بعد التأكد من مطابقة المستندات المقدمة لبنك المصدر يقوم بالدفع للمصدر قيمة الصفقة.
  - (4): يقوم بنك المصدر بإرسال تلك المستندات إلى بنك فاتح الاعتماد.
  - (5): يقوم بنك فاتح الاعتماد وبعد التأكد من صحة المستندات المقدمة بدفع المستحقات المقررة بالاعتماد المستندي وذلك لبنك المصدر.
  - (6): يقوم البنك فاتح الاعتماد بإرسال وتسليم المستندات إلى المستورد.
  - (7): يقوم المستورد بالدفع للبنك فاتح الاعتماد وبالطريقة السابق الاتفاق عليها<sup>2</sup>.
- الفرع الخامس: منافع ومخاطر الاعتماد المستندي:

<sup>1</sup> زهرة قطاف، نفس المرجع السابق، ص 113 .

<sup>2</sup> زهرة قطاف، نفس المرجع السابق، ص 113 .



يؤدي الاعتماد المستندي دورا هاما في خدمة التجارة الدولية وتسهيل العلاقة بين المصدر والمستورد، فتعتبر هذه الوسيلة الأكثر ضمانا بمجرد المنافع التي تقدمها وفي نفس الوقت تتعرض لمخاطر عديدة.

### أولا: منافع الاعتماد المستندي:

للاعتدال المستندي مجموعة من المنافع تتجلى فيما يلي<sup>1</sup>:

#### 1- التسهيلات التمويلية: وتتمثل أهمها في النقاط التالية:

- تلبية رغبة المستورد في تمويل قيمة مشترياته من خلال الائتمان وتلبية رغبة المصدر في الحصول على قيمة مبيعاته نقدا.

- يساعد على تمويل معاملات مجددة مطابقة للمواصفات المتفق عليها مع الوعد بالدفع مؤكدا.

#### 2- تقديم الحماية القانونية: يتم صياغة وتنظيم الاعتماد المستندي من خلال مجموعة من التشريعات القانونية

والقرارات الإدارية، تشكل في مجموعها حماية قانونية لجميع أطراف التعامل والتي تتحقق من خلال:

- التشريعات القانونية السائدة في دولتي الطرفين.

- القانون المدني في بلدان التعامل.

- العرف والتقاليد السائدة والتي يعكسها القانون العام والدستور في دول التعاقد.

#### 3- تسهيلات ائتمانية: إن الاعتماد المستندي أضمن وسائل الدفع الدولية إذ يسمح بتقديم تسهيلات ائتمانية

وهذا من خلال:

- يضمن للمصدر عدم انسحاب المستورد وهذا حسب الاتفاق المبرم في العقد التجاري الذي يربط بينهما وكذلك المدة المتفق عليها في الاعتماد.

- أما بالنسبة للمستورد فإن لا يقع القيمة المحددة في العقد المبرم مع المصدر و المذكورة في طلب الاعتماد، إلا إذا قدم المصدر المستندات الدالة على تحسين تنفيذ الالتزامات المتعلقة به.

### ثانيا: مخاطر الاعتماد المستندي:

يمكن إبراز مخاطر الاعتماد المستندي فيما يلي<sup>2</sup>:

<sup>1</sup> سعيد عبد العزيز عثمان، الإعتمادات المستندية، الطبعة الثانية، دار النشر غير متوفرة، الإسكندرية، 2003، ص ص 13، 14.

<sup>2</sup> سعيد عبد العزيز عثمان، نفس المرجع السابق، ص ص 23-25.

**1- مخاطر المستورد:** وتتمثل فيما يلي:

- أخطار تجارية تتعلق بالبضائع من حيث استلامها، وتطابقها مع شروط العقد، أو من حيث تعرضها لعطب أو نقص أو تلف.
- يمكن للمستورد كذلك استلام وثائق تحمل بيانات غير مطابقة (وزن البضاعة، الأجل المحددة... الخ).
- أخطار مالية تتعلق بتقلبات أسعار الصرف، فعندما يقوم المستورد بصفقة تجارية، تكون قيمة العملة المحلية محددة بقيمة معينة لكن بعد القيام بكافة الإجراءات، تندهور هذه القيمة فيجد المستورد نفسه مجبرا على دفع مبالغ أكثر من تلك التي كان يتوقعها.
- خطر طلب مصاريف إضافية مقابل التسليم من طرف البنك الفاتح للاعتماد أو من المكلف بالنقل في حالة حدوث طارئ يتطلب أنعاب إضافية.

**2- مخاطر المصدر:** ويمكن تلخيصها فيما يلي:

- يمكن للمصدر أن يتعرض للمماطلة أو محاولة تعقيد الأمور من قبل المستورد، ذلك باشتراط مستندات ووثائق ليست لها أهمية بالنسبة للعملية أو لم يتفق عليها من قبل، لذا يجب عليه أن يكون يقضا.
- رفض أو عدم قدرة الدولة أو الأطراف المتعاملة إجراء الدفع في المواعيد المحددة.
- أخطار مالية تتعلق بانخفاض قيمة العملة المتفق عليها للدفع مقارنة بعملة البلد.
- أخطار سياسية تتمثل في الحروب والتوترات التي تؤدي إلى منع المستورد من تأدية التزاماته.

**3- مخاطر تشريعية:**

من أمثلة ذلك صدور تشريعية سيادية منظمة كقوانين النقد والرقابة عليه، وتلتزم البنوك باحترام تعهداتها الصادرة وقت إصدار الاعتماد المستندي ويصعب على البنوك التراجع عنها بالإضافة إلى أنه يتم استيفاء كافة الموافقات قبل فتح الاعتماد.

**المطلب الثاني: التحصيل المستندي:**

الفرع الأول: تعريف وأهمية التحصيل المستندي:

أولا: تعريف التحصيل المستندي:

ويقصد بالتحصيل المستندي "تلقى بنك ما أمرا من المصدر (بائع للبضائع أو خدمات) بأن يحول مستندات شحن إلى مستورد (مشتري) في بلد آخر مقابل الحصول على قيمة هذه المستندات سواء تم ذلك نقدا أو مقابل توقيع كميالة تستحق في وقت لاحق"<sup>1</sup>.

**ثانيا: أهمية التحصيل المستندي:**

تتمثل أهمية التحصيل المستندي فيما يلي<sup>2</sup>:

**1- بالنسبة للمصدر:** فهذه الأداة تحقق له درجات عالية من المرونة والسرعة وتوفير الوقت والجهد في تنفيذ عملياته الخارجية، بالإضافة إلى أنه ليس له تكاليف الإبلاغ ولا مصاريف التعزيز كما هو الحال عند استعمال الاعتماد المستندي.

**2- بالنسبة للمستورد:** فهو يوفر له درجات عالية أيضا من الثقة بينه وبين المصدر، فينتج عنه الاستفادة من الوفورات التي تحققها (مثل الفوائد المدينة على التسهيلات المصرفية والرسوم النقدية والعملات، وتجنب تجميد مبالغ كبيرة كهوامش عند استخدام الاعتمادات...) كما أنه يوفر له الوقت والجهد الكثير مع سهولة إعداد العملية التجارية وخاصة الفاتورة وفي كثير من الأحيان لا يقوم المستورد بسداد قيمة مستندات التحصيل إلا بعد معاينة البضائع التي وردت إليه بالجمارك وهي ميزة لا توفرها الاعتمادات المستندية.

**3- بالنسبة للتجارة الخارجية:** ككل فعندما يقوم المستورد بتسديد العمولات، حيث أنها لا تزيد عن تكاليف وعمولات التحصيل المستندي منخفضة عن تلك التي يجب دفعها في حالة الاعتماد المستندي كما أن التحصيل المستندي يمكن مستخدميه من تجنب مصاريف مالية خاصة بالترتيبات البنكية التي تفرضها علاقات البنوك المختلفة تتمثل هذه الأعباء في عمولة بتبليغ الاعتماد المستندي تعديله وتداول المستندات.

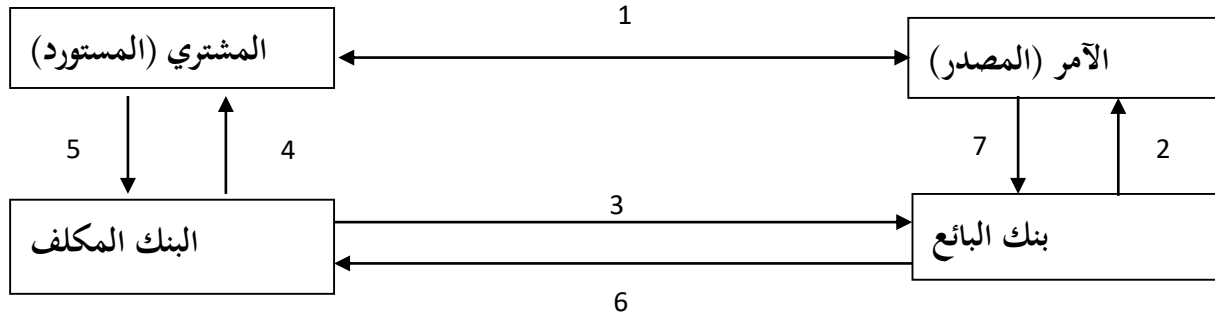
**الفرع الثاني: مراحل سير عملية التحصيل المستندي:**

تمر عملية التحصيل المستندي بخطوات يمكن تلخيص مراحل سير هذه العملية من خلال المخطط التالي:

**الشكل (04): مراحل سير عملية التحصيل المستندي**

<sup>1</sup> أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، دار النشر غير متوفرة، الطبعة الخامسة، مصر، 1997، ص10.

<sup>2</sup> ضيف خلاف، مرجع سبق ذكره، ص، ص56، 57.



المصدر: بحرية مواعي، حورية قبائلي، "دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية"، تخصص بنوك و أسواق مالية، في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم، الجزائر، 2015-2016، ص، ص 71، 72 .

و من المخطط أعلاه يمكن شرح خطوات عملية سير التحصيل المستندي كآتي<sup>1</sup>:

- (1): قيام المصدر و المستورد بعملية المفاوضات و الاتصالات بشأن الإشعار عن منتجات معينة لعرض الأسعار و التوصل إلى اتفاق نهائي بينهما يتم ترجمته في الفاتورة التجارية بها كل الشروط المتفق عليها.
- (2): يتم تجهيز البضاعة المطلوبة للشحن و تقديم الوثائق إلى بنك البائع مع كافة الشروط مرفقة بأمر التحصيل.
- (3): إرسال مستندات مصحوبة بالتعليمات الواجبة التنفيذ في بلد المستورد إلى بنك البائع.
- (4): البنك المكلف بالتحصيل يعرض المستندات على المستورد.
- (5): استلام المستندات و دفع قيمتها أو قبولها.
- (6): يقوم البنك القائم بعملية التحصيل بتحويل قيمة أو إرسال المستندات الدالة على قبول مستندات التحصيل إلى البنك المكلف بالتحصيل.
- (7): إذا كان الدفع فإن البنك المكلف بالتحصيل يحول للبنك الذي يحول لهذا الأخير، أما إذا كان القبول فإن البنك المكلف بالتحصيل يقوم بإرسال السفتجة لبنك البائع الذي يحتفظ بها إلى غاية الاستحقاق.

### المطلب الثالث: آليات أخرى للتمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية:

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

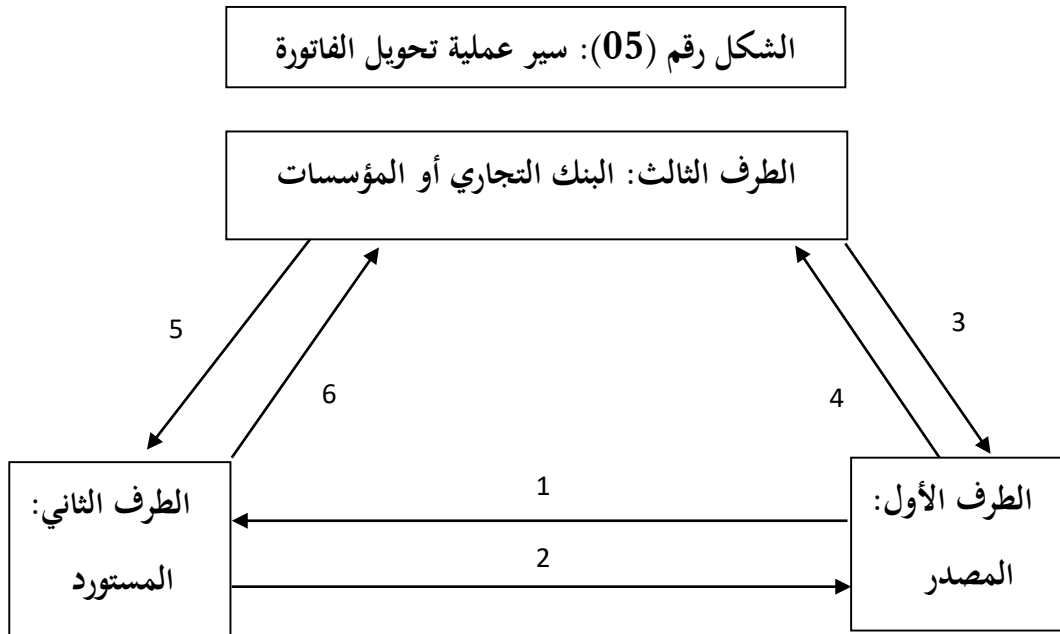
<sup>1</sup> بحرية مواعي، حورية قبائلي، مرجع سبق ذكره، ص، ص 71، 72 .

الفرع الأول: تحويل الفاتورة:

أولاً: تعريف عملية تحويل الفاتورة:

وهي آلية يقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة تكون في الغالب مؤسسة قرض بشراء الدين الذي يملكه المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمن حسن القيام بذلك وبهذا فهي تحتل محل المصدر في الدائنية، و تباعد لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد و لكن مقابل من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير، و 04% ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبياً قد تصل إلى عملية الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقاً من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر<sup>1</sup>.

والشكل التالي يوضح سير عملية الفاتورة:



المصدر: مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، ص 46.

ثانياً: شرح سير عملية تحويل الفاتورة:

- (1): المصدر يبيع منتجاً استهلاكياً معيناً إلى المستورد.
- (2): يوقع المستورد على سندات مديونية بقيمة المنتج المباع وإرسالها إلى المصدر.

<sup>1</sup> عبد الحفيظ ميلاد، "النظام القانوني لتحويل الفاتورة"، أطروحة دكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة أوبوكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2011-2012، ص ص: 36، 37 .

- (3): يقوم المصدر ببيع الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسات المالية المتخصصة.
- (4): البنك يمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل إلى 80%.
- (5): يقوم البنك التجاري بإخطار المدين مطالباً إياه بسداد سندات المديونية إليه في تاريخ الاستحقاق.
- (6): يقوم المستورد بسداد قيم سندات المديونية في تواريخ استحقاقها.
- وتتلخص المراحل والخطوات التي تؤدي من خلالها هذه الخدمة فيما يلي<sup>1</sup>:
- يقوم البائع (المصدر) فور تسليم البضاعة بإرسال الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسة المالية المتخصصة وليس إلى المشتري (المستور) كما هو متبع.
  - يقوم البنك بسداد نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل إلى 80% إلى البائع وهذا هو الجانب التمويلي من الخدمة.
  - في موعد استحقاق قيمة الفاتورة يقوم البنك بتحصيل 100% من قيمة الفاتورة من المشتري ويتم سداد النسبة المتبقية للبائع بعد خصم المصاريف والعملات مضافة إلى سعر الفائدة الأساسي، مقابل الخدمة التمويلية عن الفترة ما بين سداد نسبة 80% إلى البائع وتاريخ تحصيلها من المشتري.

### الفرع الثاني: خصم الكمبيالة المستندية:

#### تعريف خصم الكمبيالة المستندية:

تمثل الكمبيالة المستندية أمراً من الساحب إلى المسحوب عليه بأداء القيمة في التاريخ المحدد لشخص ثالث يسمى المستفيد، وأحياناً يكون هذا التاريخ لاحقاً لموعد استلام البضاعة بما يتيح للمشتري تصريفها وسداد القيمة في التاريخ المذكور، ويستطيع البائع في حالة حاجته للسيولة قبل الموعد المحدد لاستحقاق الكمبيالة أن يقوم بخصمها لدى أحد بيوت الخصم أو البنك الذي يتعامل معه<sup>2</sup>.

### الفرع الثالث: التسبيقات بالعملة الصعبة:

#### أولاً: تعريف التسبيقات بالعملة الصعبة:

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل التسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسبيقات بالعملة الصعبة، و بهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تقنية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، و تقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة (أي التي قامت بها الصفقة)، أما إذا كان التسبيق يتم بواسطة عملة صعبة غير تلك التي يقم الزبون الأجنبي بتسوية دين بها فعلى

<sup>1</sup> مدحت صادق، أدوات و تقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة و النشر، القاهرة، ص 64.

<sup>2</sup> الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 120 .

## الفصل الثاني: آليات التمويل التجارية الخارجية

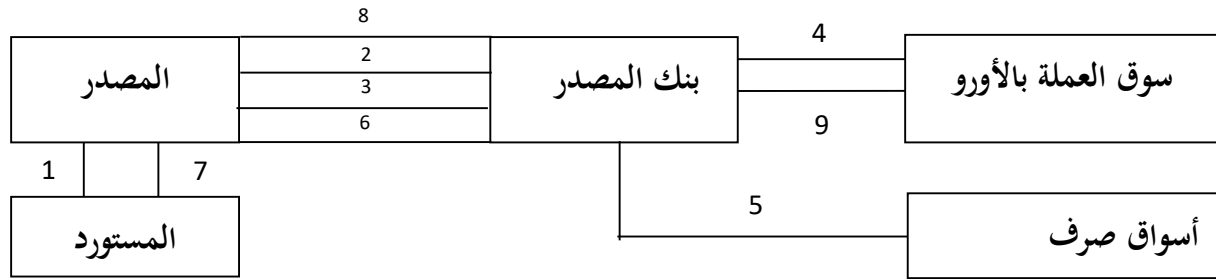
المؤسسة المصدرة عند تغذية خزنتها أن تتخذ احتياطاتها و أن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق.

وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقم المؤسسات بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، و يمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة، و خاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير<sup>1</sup>.

ثانيا: سير عملية التسبيقات بالعملة الصعبة:

يمكن شرح العملية من خلال المخطط التالي:

الشكل رقم (06): يوضح إجراءات عملية التسبيقات بالعملة



sourceM sylvie graumann\_yetton- guidepratique de commerce inter , edition lites , 1997, p 152.

ومن خلال الشكل يمكن توضيح إجراءات عملية التسبيقات بالعملة الصعبة في الآتي<sup>2</sup>:

- (1): عقد تجاري يربط المصدر والمستورد.
- (2): موافقة البنك على منح التسبيق بالعملة الصعبة من بنكه.
- (3): موافقة البنك على منح التسبيق مع وضع الشروط اللازمة لهذه العملية والإنفاق عليها.
- (4): منح القرض بالعملة الصعبة للمصدر.
- (5): بيع العملة الصعبة لقاء الأورو.
- (6): اعتماد حساب الأورو.
- (7): يدفع المستورد قيمة البضاعة المستوردة بالعملة الصعبة.

<sup>1</sup> رشيد شلالي، "تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية"، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2010-2011، ص 60 .

<sup>2</sup> رشيد شلالي، نفس المرجع السابق، ص 82 .

(8): يقوم البنك باستيراد العملة الصعبة.

(9): بيع البنك للمصدر العملة الصعبة في سوق صرف العملات.

**الفرع الرابع: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير:**

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبلد المصدر، وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى، وأكثر الأنظمة ارتباطا بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وهذه المعلومات هي على وجه الخصوص<sup>1</sup>:

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

**الفرع الخامس: تأكيد الطلبية:**

بموجب هذه الآلية يقدم البنك التزامه إلى المصدر حيث يقوم بناء على هذا الالتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة، ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الالتزام أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن التزامه هذا حتى ولو امتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب كما في حالة إعساره مثلا و لكن أمام هذا الالتزام الحاسم و الحقوق بالمخاطر، فإن البنك و هذا في حالة وجود اتفاق ثنائي بينه و بين المصدر فقط، لا يقوم بالدفع لصالح هذا الأخير إلا إذا تحصل على الكمبيالة، و قد تم قبولها من طرف المستورد. وآلية تأكيد الطلبية هذه، باعتبارها عملية لدين المصدر على المستورد، تشبه إلى حد كبير آلية تحويل الفاتورة التي ذكرناها سابقا، ولا يختلفان إلا في كون تقنية تأكيد الطلبية لا تمنح إلا في بعض الأعمال المحدودة والمدروسة<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 113 .

<sup>2</sup> الطاهر لطرش، نفس المرجع السابق، ص 122.



### المبحث الثالث: آليات التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية:

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

#### المطلب الأول: قرض المشتري:

إن هذه التقنية أكثر سهولة من الناحية العملية، فهو قرض يمنح مباشرة من طرف مؤسسة مصرفية توجد ببلد المصدر للمشتري الأجنبي بهدف تشجيع الصادرات.

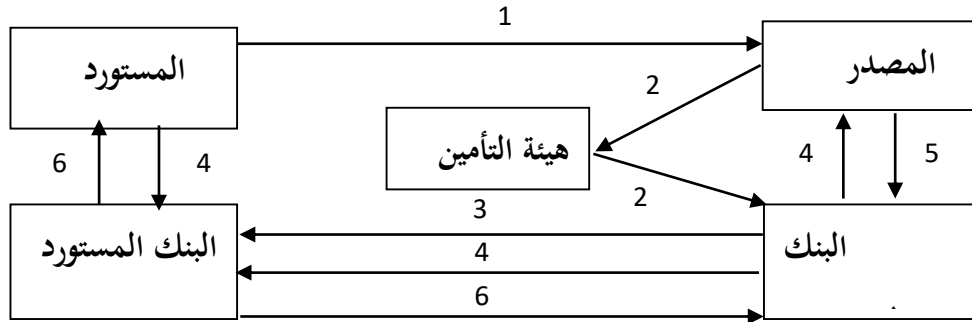
#### الفرع الأول: تعريف قرض المشتري:

من البنك أو الجهة الممولة من بلد المصدر للمشتري الأجنبي مباشرة، بحيث تبقى العلاقة بين المشتري والبائع وعلاقة تجارية فقط، وليس له الصفة التمويلية، ويكون هذا التمويل مباشرة من البنك للمشتري، ويمنح هذا القرض في إطار تشجيع الصادرات الوطنية على أساس فترة قصيرة من خمس إلى 10 سنوات، وتستخدم بصفة رئيسية في تمويل السلع والخدمات<sup>1</sup>.

#### الفرع الثاني: مراحل سير عملية قرض المشتري:

تتم هذه العملية وفق المراحل الموضحة في الشكل التالي:

الشكل رقم (07): سير عملية قرض المشتري



<sup>1</sup> نور الهدى قير، نور الهدى مزاور، "تقييم طرق تمويل التجارة الخارجية - دراسة المقارنة بين التقنية التحصيل المستندي و الإعتداد المستندي"، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص إقتصاد نقدي بنكي في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة قسدي مزاب ورقلة، 2018-2019، ص 18.

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

يبين هذا الشكل مراحل سير عملية قرض المشتري التي تكون من خلال مايلي<sup>1</sup>:

- (1): إمضاء عقد تجاري بين المستورد والمصدر بمراعاة عناصر العقد.
- (2): يعمل المصدر عن طريق البنك الذي اختاره على إمضاء عقد التأمين حيث يتم الحصول على بوليصة التأمين اللازمة لإتمام العملية.
- (3): إمضاء عقد التمويل (تأكيد التمويل من طرف المشتري أو البنك الذي اختاره مع البائع أو بنك المصدر).
- (4): يقوم المصدر بإعداد الوثائق اللازمة والتي طلبها المشتري حيث هذه الخطوة تكون بعد الموافقة التامة على الصفقة وإتمام كل الشروط الواجبة لذلك.
- (5): يعمل بنك المصدر على تسوية وضعية المستورد تبعا للشروط المتفق عليها من جهة، ومن جهة أخرى يقوم بإبلاغ المصدر بتنفيذ العملية، حيث المصدر هنا حر في استعمال حسابه المجمع من أجل إتمام الصفقة.
- (6): يقوم المشتري بإجراءات دفع المبلغ وكل العمولات والفوائد البنكية وفقا لشروط العقد السابق وكذا استلام السلعة من المكان المتفق عليه مسبقا.

### المطلب الثاني: قرض المورد:

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

#### أولا: تعريف قرض المورد:

قرض المورد هو عبارة عن قرض يمنحه البنك للمصدر لتمويل تجارته، وهو قرض ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد، بمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرض لتمويل هذه الصادرات ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط<sup>2</sup>.

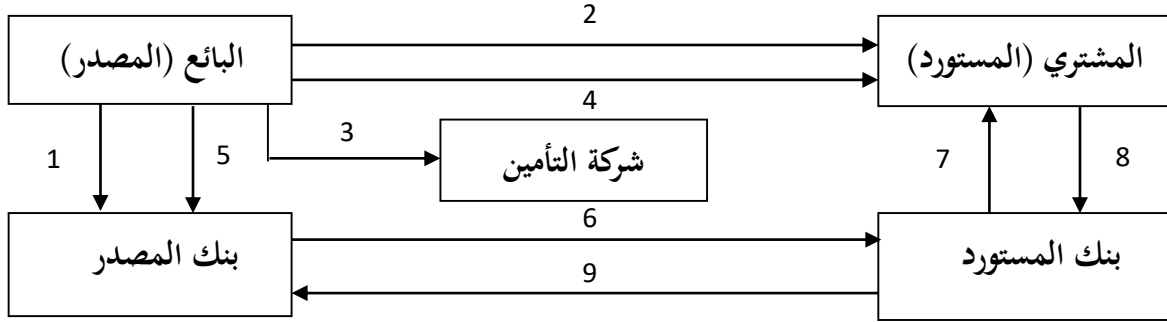
<sup>1</sup> J.peweau, F.duphit "Exporter pratique du commerce international" les editionfouchers, 22edition ; 2010, p 433 .

<sup>2</sup>Valérieborond et autres , "Technique management des opérations commerce international" , Bréalparis , 2001, p 197 .

ثانيا: مراحل سير عملية قرض المورد:

يمكن توضيح سير عملية قرض المورد بواسطة الشكل التالي:

الشكل رقم (08): سير عملية قرض المورد



المصدر: سارة مقري واجري، آليات الدفع والتمويل في التجارة وطرق تغطية مخاطرها، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية، دفعة 2011، ص 62.

يمكن شرح سير عملية قرض المورد من خلال الشكل على النحو التالي<sup>1</sup>:

- (1): تقديم المصدر طلب تمويل من البنك الذي اختاره للتعامل معه.
- (2): التعاقد أي إنشاء العقد التجاري بين الطرفين.
- (3): تعهد الضامن أي إمضاء المورد على عقد التأمين.
- (4): الاتفاق على مدة الدفع بين المصدر والمستورد.
- (5): إرسال وثائق من طرف المصدر إلى البنك.
- (6): إرسال وثائق المستفيد من البنك المصدر إلى بنك المستورد.
- (7): تقديم الوثائق التجارية للمستورد.
- (8): تقديم الموافقة من طرف المستورد لبنكه وكذا تقديم الضمانات.
- (9): العمل على تسديد المبلغ والعملات.

<sup>1</sup> سارة مقري واجري، آليات الدفع والتمويل في التجارة وطرق تغطية مخاطرها، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية، دفعة 2011، ص 63.

### المطلب الثالث: آليات أخرى للتمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية:

من بين هذه الآليات التمويل الجزافي والقرض التجاري وقرض التمويل المسبق.

#### الفرع الأول: التمويل الجزافي:

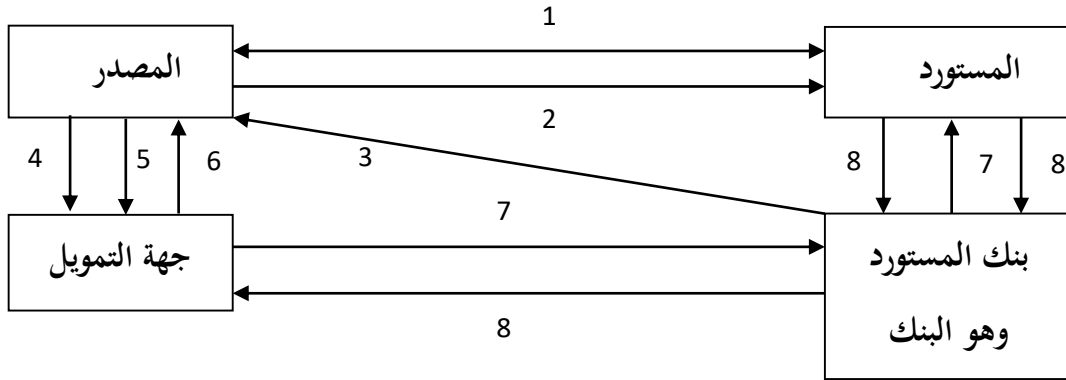
#### أولاً: تعريف التمويل الجزافي:

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية، و تتضمن بيع سندات أو كمبيالات من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري و تنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع إلى مستورد في بلد آخر، و رغبة من المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي في حوزته فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع من البائع بأن يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المباعة و التي تستحق عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى خمس سنوات من تاريخ الصفقة إلى المشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فوراً<sup>1</sup>.

#### ثانياً: مراحل سير عملية التمويل الجزافي:

من خلال الشكل الموالي نوضح مراحل سير عملية التمويل الجزافي:

الشكل رقم (09): يوضح مراحل سير عملية التمويل



المصدر: مدحت صادق، "أدوات وتقنيات مصرفية"، دار غريب للطباعة والنشر، مصر، 2003، ص 37.

ومن الشكل أعلاه يمكن شرح سير عملية التمويل الجزافي في الآتي<sup>2</sup>:

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

(2): تسليم السلعة المباعة للمستورد.

<sup>1</sup>مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 35.

<sup>2</sup>مدحت صادق، نفس المرجع السابق، ص 37.

- (3): تسليم السندات الإذنية للمصدر.
- (4): عقد التمويل الجزافي بين المصدر وجهة التمويل.
- (5): تسليم السندات الإذنية لجهة التمويل.
- (6): سداد قيمة للمصدر ناقص نسبة الخصم.
- (7): تقديم السندات الإذنية لبنك المستورد لتحويلها عند الاستحقاق.
- (8): سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق.

### الفرع الثاني: القرض الإيجاري الدولي:

#### أولاً: تعريف القرض الإيجاري الدولي:

كذلك يعرف الاعتماد الإيجاري<sup>1</sup>:

- على أساس أنه وطني عندما تجمع العملية شركة تأجير، أو بنك مؤسسة مالية بمتعامل اقتصادي وكلاهما مقيمان في الجزائر.

- على أساس أنه دولي عندما يكون العقد الذي يرتكز عليه:

\* إما ممضي بين متعامل اقتصادي مقيم في الجزائر وشركة تأجير، أو بنك، أو مؤسسة مالية غير مقيمة في الجزائر.

\* وإما ممضي بين متعامل اقتصادي غير مقيم في الجزائر وشركة تأجير، أو بنك، أو مؤسسة مالية مقيمة في الجزائر.

إن صفتي المقيم وغير المقيم في الجزائر هما المحدثان في التشريع والتنظيم المعمول بهما في الجزائر.

كما تستخدم هذه الآلية (القرض الإيجاري) في تمويل العمليات الكبيرة مثل تمويل أنابيب النفط والغاز وبناء

السفن<sup>2</sup>.

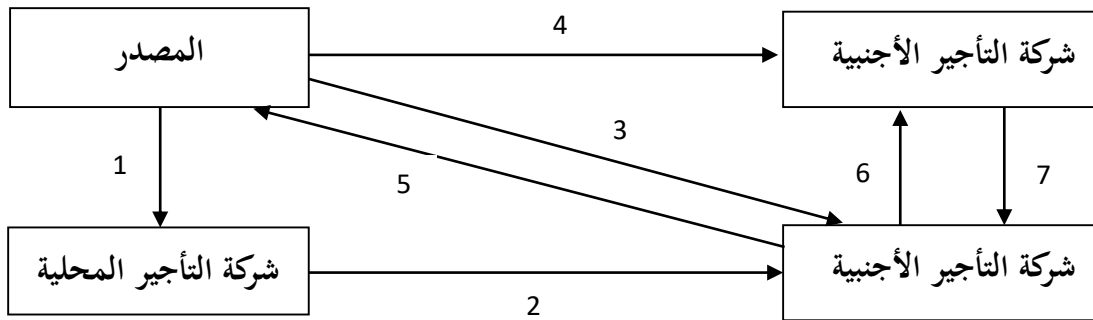
<sup>1</sup>الجريدة الرسمية العدد 03 بتاريخ 14 جانفي 1996، ص ص 25، 26.

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

ثانيا: مراحل سير عملية قرض الإيجار الدولي:

تتم عملية قرض الإيجار الدولي في عدة مراحل نوضحها في الشكل التالي:

الشكل رقم (10): مراحل سير عملية القرض الإيجاري الدولي



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

ومن الشكل أعلاه نشرح مراحل سير عملية القرض الإيجاري الدولي فيما يلي<sup>1</sup>:

(1): طلب القرض الإيجاري.

(2): إرسال الطلب ممن شركة التأجير المحلية إلى شركة التأجير الأجنبية.

(3): بيع الآلة للمصدر.

(4): إرسال الآلة للمستورد المؤجر.

(5): تسديد قيمة الآلة.

(6): عقد القرض الإيجاري بين المؤجر المستورد وشركة التأجير الأجنبية.

(7): تسديد الإتاوات على الإيجار من قبل المؤجر المستورد.

الفرع الثالث: قروض التمويل المسبق:

هذا النوع من القروض يوجه لتسهيل تجهيز وإعداد طلبيات هامة موجهة لسوق أجنبية وتكون هذه القروض

في بعض الأحيان بمعدل ثابت وهي ما يعرف بقروض التمويل المسبق بمعدل مستقر.

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

وتظهر أهمية هذا النوع من التمويل كون التسبيقات التي يقبضها المصدر عند توقيع العقد أو خلال فترة الإنتاج أو إعداد الخدمات التي لا تغطي عادة إلا على جزء من نفقات إنجاز العقد مما يؤثر سلباً على خزينة المصدر حيث تمكن هذه الطريقة من تغطية هذه الآثار<sup>1</sup>.

### المبحث الرابع: معاملات التسوية والضمانات البنكية لتمويل التجارة الخارجية في الجزائر و مخاطرها:

تعد معاملات التسوية في التجارة الخارجية عملية هامة يتم من خلالها الوفاء بالالتزامات والتبادل، حيث تعتبر الضمانات البنكية الدولية وسيلة تسمح للعملاء الحصول على تمويل من طرف البنك من جهة أخرى أداة إثبات حق البنك في الحصول على أمواله فهي توفر وتحقق الأمان ومبدأ لحماية المتعاملين، وبالرغم من كل هذا التطور نجد هناك عدة مخاطر مختلفة قد تنجم عن عمليات الاستيراد والتصدير وسوف نتطرق إليها من هذا المبحث:

#### المطلب الأول: معاملات التسوية في التجارة الخارجية:

تهدف معاملة التسوية في التجارة الخارجية إلى تقليص المدة الزمنية التي تتم من خلالها عملية الوفاء بالالتزامات والتبادل وهناك عدة أشكال لتسوية المعاملات التي تتم في إطار التجارة الخارجية بين مختلف المتعاملين الاقتصاديين وسوف نتطرق لها على النحو التالي:

##### أولاً: التسوية نقداً (تحت الطلب):

**1- الدفع نقداً (الدفع الفوري):** وهو الوسيلة الأكثر بساطة في الوفاء بالالتزامات، تتطلب حضور كل من المستورد (المشتري) والمصدر (البائع)، وهي وسيلة تخص المبالغ الضئيلة وتستعمل في تسوية الصفقات بين متعاملين تربطهم الثقة في التعامل.

**2- الصك السياحي:** يعرف حسب المفهوم الاقتصادي بأنه صك بمبلغ معين يحمل اسم صاحبه، يمنحه البنك للمسافرين، يستعمله السياح لأنه أضمن من حمل النقود التي قد تتعرض للضياع وهو قابل للصرف في مختلف أنحاء الوطن.

<sup>1</sup> أحلام أوصيف، ريمة قادر، مرجع سبق ذكره، ص 59.

**3- بطاقة القرض:** ظهرت في الولايات المتحدة الأمريكية، لكونها تجنب أصحابها من نقل السيولة الكبيرة، كما أنها توفر الأمان لصاحبها وللمستفيد، وقد جعلت التطورات التكنولوجية من بطاقة القرض وسيلة الدفع الأكثر ضمانا لكل التحويلات المالية<sup>1</sup>.

**ثانيا: التسوية عن طريق الشيكات:**

**الشيك:**

يستعمل كأداة دولية مرتبط بتنظيمات الصرف، وهو عبارة عن وسيلة دفع بطيئة نوعا ما. حيث يصدر من طرف المستورد إلى المصدر الذي يعيده إلى بنكه ويتضمن عملية بين ثلاث أشخاص، الساحب (صاحب الحساب)، والمسحوب عليه (البنك) والمستفيد<sup>2</sup>.

**ثالثا: التسوية عن طريق التحويلات المصرفية:**

**1- تعريف التحويل المصرفي:** هي الطريقة البنكية أكثر استعمالا على الصعيد الخارجي، وهذا نظرا لسهولة استعمالها وسرعتها في الدفع، تتمثل في أمر صادر على المستورد لبنكه بدفع وتحويل مبلغ الصفقة إلى حساب المصدر مباشرة، وهي العملية التي من خلالها يتم تحويل مبلغ من حساب لآخر، وتسمح هذه العملية بتحويل مبالغ ضخمة بأكثر سرعة<sup>3</sup>.

**2- أنواع التحويلات:**

عموما هناك أربعة طرق تمكن البنك من تحويل المبالغ إلى بنك آخر<sup>4</sup>:

**2-1- التحويلات عن طريق البريد:** بعد إبرام عقد تجاري بين المصدر والمستورد باستعمال الحوالة البريدية، ففي هذه الحالة يقوم بمألاً استمارة توضح كل المعلومات المتعلقة بالمصدر أمر تحويل المبلغ المحدد حسب العقد وإرسال هذا الأمر إلى بنك المصدر.

<sup>1</sup> ناصر سليمان، "التقنيات البنكية وعمليات الإئتمان"، ديوان المطبوعات الجامعية، بدون طبعة، الجزائر، 2012، ص 112، 113.

<sup>2</sup> شاكر القزويني، مرجع سبق ذكره، ص 36.

<sup>3</sup> لكحل علال، "دور التقنيات البنكية في ترقية التجارة الخارجية"، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص تجارة و اللوجستيك الأورومتوسطي، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة المدية، 2007، ص 51.

<sup>4</sup> محمد سعيد سلطان، إدارة البنوك، الدار الجامعية للصناعة و النشر، الإسكندرية، مصر، 1993، ص 102.



**2-2- التحويلات البنكية:** هي طريقة أحسن من الطريقة الأولى فهي عملية بسيطة لا تحتاج إلى التعقيد، تتم باستعمال الحوالة البنكية، وهذا النوع من الحوالة هو عبارة عن وثيقة بواسطتها أن يحصل المصدر من خلالها على مستحقاته عن طريق بنكه.

**2-3- التحويل عن طريق التللكس:** هي طريقة تسمح بربح الوقت، حيث يتحصل المصدر على قيمة السلعة المتفق عليها في أسرع وقت و بصفة مؤكدة لأن التعامل يتم بين البنوك غير أن هذه الطريقة لا تخلو من العيوب والمتمثلة فيما يلي:

- إمكانية الأخطاء في الرقم، مما يؤدي إلى تحويل المبلغ إلى مكان آخر غير المكان المقصود.

- الأخطاء المتعلقة بالجهة المراد الإرسال إليها والعنوان.

- الأخطاء المتعلقة بالمعلومات الخاصة بالبضاعة المدونة في العقد.

**2-4- التحويل عن طريق سويفت swift:** إن وسائل الاتصال الكلاسيكية، بريد، تللكس، ... الخ، لا تكف لشروط سرعة التنفيذ و السرية و الضمان التي يجب أن يتواجد في الصفقة التجارية، و نظرا للبطء الذي تتميز به هذه التحويلات نشأت شبكة جديدة هدفها تحسن عمليات الدفع العالمية، و هي شبكة دولية مقرها "بروكسل" تأسست في 03 ماي 1973 من طرف 15 بلد و ساهم في إنشائها 239 بلد من أمريكا، كندا، أوروبا.

وهي ليست وسيلة دفع في حد ذاتها، لكنها تعتبر شبكة إعلامية خاصة بالاتصالات من أجل الاستعمال الداخلي بين البنوك في حالة التحويل، تعمل على الإعلام الآلي ووسائل اتصال أخرى منها الأقمار الصناعية، و قد ضمنت سنة 1984 أكثر من 1100 عضو، حيث توسعت إلى 3000 دولة هدفها الرئيسي تسهيل و تطوير الدفع الدولي للعلاقات البنكية تحتوي شبكة السويفت على ثلاث مستويات سير و هي:

- البنك مع حاسوبه.

- إشهار بوصل التحويل.

- مركز الاتصال.

كل رسالة إشعار منقولة بواسطة سويفت لها رموز ( أي رمز خاص بها) سرية لكل مستعمل بحث تحتوي على اسم المرسل و المرسل إليه في أولها مرفوقة بنوع العملية المطلوبة، و مختلف المعلومات الضرورية فيها و بالتالي يتم سير هذه العملية على النحو التالي<sup>1</sup>:

- يطلب المشتري كن بنكه الأمر بالتحويل.
- يقوم بنك المشتري بعملية التحويل إلى بنك البائع عن طريق السويفت.
- عندما تصل القيمة عند البنك البائع يقوم هذا الأخير بإبلاغ البائع و إشعار بوصول التحويل.

### رابعا: التسوية عن طريق الأوراق التجارية:

#### 1-تعريف الورقة التجارية:

الورقة التجارية محررة بتعهد بمقتضاه شخص يأمر شخص آخر بأداء مبلغ من النقود في زمان و مكان معينين، و هي ورقة دين قابلة للتداول بالتطهير، إذ تقوم بدور هام في الحياة الاقتصادية ككل فهي تؤدي الوظائف التالية:

- تعتبر أداة لنقل النقود.

- هي أداة وفاء تقوم في التعامل مقام النقود.

- تعتبر أداة ائتمان للحصول على الأموال اللازمة لتنمية المعاملات الجارية.

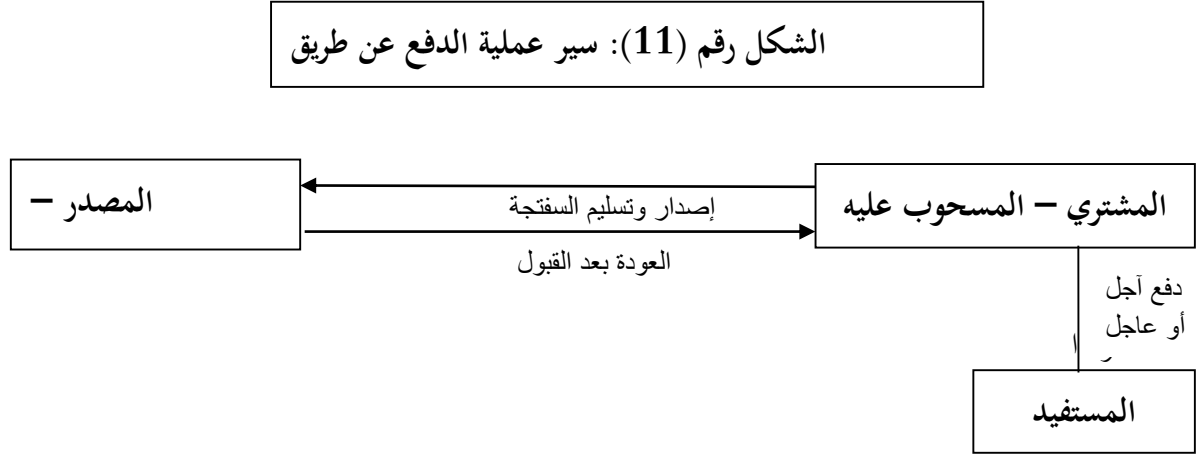
#### 2-أنواع الأوراق التجارية:

أهم الأوراق التجارية التي تتعامل معها البنوك هي:

**2-1-كبيالة (السفتجة):** هي أقدم الأوراق التجارية نشأة، و تعرف كذلك بالسفتجة " و هي محرر بمقتضاه يأمر الساحب المسحوب عليه بدفع مبلغ معين بتاريخ معين إلى المستفيد، و هي وسيلة لسداد دين أو دفع قيمة معينة من شخص لآخر تفترض وجود ثلاثة أشخاص: الساحب، المسحوب إليه، المستفيد، و بعبارة أخرى الكبيالة هي محرر يعطي المصدر بموجبه الأمر للمستورد بدفع مبلغ معين، المستفيد من هذا الدفع هو في الغالب المصدر نفسه، و يمكنه أحد الأطراف الثلاثة المبينة في الكبيالة، و في هذه الفرضية الأخيرة تشكل الكبيالة سند دين أمر بالدفع لأجل القرض الممنوع من طرف المصدر يمكن للكبيالة أن تخصم لدى بنك

<sup>1</sup> عبد الخالق جودة، محاضرات في الإقتصاد الدولي، مكتبة نهضة الشرق، الطبعة الأولى، جامعة القاهرة، مصر، 1977، ص 30.

تجاري و أن يعاد خصمها لدى البنك المركزي بشرط أن يتم قبولها من طرف المستورد و يمكن شرح عملية السفتجة حسب المخطط التالي<sup>1</sup>:



المصدر: شاعر القزويني، مرجع سبق ذكره، ص 118.

**2-2- السند لأمر (السند الأذني):** عبارة عن ورقة تجارية يتعهد بموجبه شخص بأن يدفع مبلغ معين في أجل معين لشخص معين، و هو محرر يلتزم المستورد بموجبه بدفع مبلغ محدد لصالح المصدر حيث يمكن لهذا الدفع أن يكون عن الطلب أو لأجل في هذه الحالة يعتبر السند لأمر دين، فيصبح بذلك أمر بالدفع لأجل القرض الممنوح من طرف المصدر و الجدير بالذكر أن الدفع بواسطة السند طريقة قليلة الاستعمال في التجارة الخارجية<sup>2</sup>.

و هو ممثل في المخطط التالي:

<sup>1</sup> شاعر القزويني، مرجع سبق ذكره، ص 118.

<sup>2</sup> الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 30.

الشكل رقم (12): سير عملية الدفع عن طريق السند

1- تحرير سند لأمر من طرف المدين (المشتري).

المستورد  
(المشتري)

2- تحويل التعهد (سند لأمر) بالدفع لأجل الاستحقاق.

المصدر  
(البائع)

المصدر: الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 32.

المطلب الثاني: الضمانات البنكية لتمويل التجارة الخارجية في الجزائر:

الفرع الأول: عموميات حول الضمانات البنكية:

تلعب الضمانات البنكية دورا أساسيا في الصفقات الدولية كونها تقلل من المخاطر التي تواجهه أو تنجم بين المتعاملين وتوفر الثقة المطلوبة بينهم بالإضافة إلى أنها شرط للحصول على بعض القروض.

أولا : مفهوم الضمان البنكي:

هو عبارة عن تعهد يصدر من البنك بناء على طلب عميل له ( الأمر) بدفع مبلغ أو قابل للتعيين لشخص آخر (المستفيد) دون قيد أو شرط، إذا طلب منه ذلك خلال المدة المحددة في نص الضمان و بوضع في هذا الأخير الغرض الذي صدر من أجله<sup>1</sup>.

وقد تنوعت الضمانات البنكية في السنوات الأخيرة للأسباب التالية<sup>2</sup>:

- يضطر المصرف إلى طلب هذه الضمانات وذلك لقلّة اهتمام بعض المؤسسات التجارية والصناعية بالمحافظة على السمعة و حسن التعامل.

<sup>1</sup>عواطف بوقندورة، مرجع سبق ذكره، ص 69.

<sup>2</sup>طارق الحاج، مرجع سبق ذكره، ص 22.

- كبر حجم العمليات الائتمانية إلى مالية المتعامل نتيجة لبعض الظروف الاقتصادية التي طرأت مؤخرا مثل برامج التنمية.

**1- خطاب الضمان:** هو تعهد كتابي نهائي غير قابل للرجوع فيه يصدر من بنك بناء على طلب عميله (الامر) يتعهد بمقتضاه بأن يدفع لطرف ثابت (المستفيد) مبلغا محددًا من المال عند أول طلب يتسلمه في خلال فترة سريان خطاب الضمان و دون الالتفات إلى أية معارضة من قبل عميل البنك (الامر) أو أي طرف آخر على اعتبار الأمر هو (المصدر) و المستفيد هو (المستورد)<sup>1</sup>.

**2- الكفالة:** "إن الكفالة هي عقد يكفل بمقتضاه شخص بتنفيذ التزام بأن يتعهد للدائن بأن يفى به المدين نفسه"<sup>2</sup>.

" هي نوع من الضمانات الشخصية التي يلتزم بموجبها شخص معين بتنفيذ التزامات المدين اتجاه البنك، إذ لم يستطع الوفاء بهذه الالتزامات عند حلول آجال الاستحقاق"<sup>3</sup>.

**3- الضمان الاحتياطي:** يعتبر الضمان الاحتياطي من بين الضمانات الشخصية على القروض.

ويمكن تعريفه على أنه التزام مكتوب من طرف شخص معين يتعهد بموجبه على تسديد مبلغ ورقة تجارية أو جزء منه في حالة عدم قدرة أحد الموقعين عليها على التسديد.

وبناء على هذا التعريف، يمكن استنتاج أن الضمان الاحتياطي و هو شكل من أشكال الكفالة، و يختلف عنها استنتاج أن الضمان الاحتياطي هو شكل من أشكال الكفالة، و يختلف عنها كونه يطبق فقط في حالة الديون المرتبطة بالأوراق التجارية و المتمثلة في السند لأمر، السفتجة و الشيكات<sup>4</sup>.

يختلف الضمان الاحتياطي عن الكفالة في أن الضمان الاحتياطي هو التزام تجاري بالدرجة الأولى حتى ولو كان مانح الضمان غير تاجر والسبب في ذلك هو أن العمليات التي تهدف الوراق محل الضمان إلى إثباتها هي عمليات تجارية، ويتمثل وجه الاختلاف الثاني في أن الضمان الاحتياطي يكون صحيحا و لو كان لالتزام الذي ضمنه باطلا ما لم يعتره عيب في الشكل<sup>5</sup>.

<sup>1</sup> أحمد غنيم، خطابات الضمان، الطبعة الأولى، 2004، ص 05.

<sup>2</sup> المادة 644 من القانون المدني الجزائري.

<sup>3</sup> نورة بوكوعة، مرجع سبق ذكره، ص 146.

<sup>4</sup> الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 167.

<sup>5</sup> المادة 409 من القانون التجاري الجزائري، الفقرة الثامنة.

**4- الضمانات الحقيقية:** تعرف الضمانات التي تكون ملموسة يمكن حجزها في حالة عدم تسديد المدين لدينه، كالعقارات و المنقولات و هذا ما يسمى بالرهن و تعرف كذلك الضمانات الحقيقية من خلال موضوع الشيء المقدم للضمان و تتمثل هذه الضمانات في قائمة واسعة من السلع و التجهيزات العقارية يصعب تحديدها هنا، و يعطي هذه الأشياء على سبيل الرهن و ليس على سبيل تحويل الملكية و ذلك من أجل ضمان استيراد القرض، و يمكن للبنك أن يقوم ببيع هذه الأشياء عند التأكد من استحالة استيراد القرض و في الواقع يمكن أن يشرع في عملية البيع من خلال خمسة عشر يوماً ابتداء من تاريخ القيام بتبليغ المدين<sup>1</sup>.

**5- الضمانات الشخصية:** في حالة عدم قدرة المدين بالوفاء بالتزاماته في تاريخ الاستحقاق تظهر الضمانات الشخصية على أن يقوم الأشخاص بالتعهد و الذي بموجبه يتعهدون بالتسديد و على هذا الأساس فالضمان الشخصي لا يمكن أن يقوم به المدين شخصياً ولكن يتطلب ذلك تدخل طرف ثالث للقيام بدور الضامن و الضمانات البنكية هي ضمانات شخصية.

#### ثانياً: مبادئ الضمانات البنكية:

هناك مبدئين أساسيين هما<sup>2</sup>:

**1- مبدأ استقلالية الضمان:** إن الصفقة المميزة لغالبية الضمانات المستقلة يعني استقلالية الضمان عن العقد التجاري و من جهة أخرى استقلال الضمان يعني أن يبقى حيادياً بالنسبة لكل الالتزامات التي يمكن أن تنشأ بين المصدر و المستورد خلال الصفقة التجارية.

**2- مبدأ إلزامية الضمان:** هنا يلزم الضمان بدفع مبلغ الضمان عند الطلب من طرف المستفيد و استعمال الضمان يتطلب إثبات نوعين من الضمانات:

**2-1- ضمان لأول طلب:** يجب أن يحترم المستورد في طلبه تنفيذ التزاماته و الشروط المتعلقة بخطاب الضمان و على البنك أن ينفذ طلب المستوردين و أن يحكم أو ييدي رأيه على شرعية المطالبة بالضمان، أي يجب على المستورد أن يكون له الحق في الحصول مبلغ الضمان عند أول طلب من طرفه فهي مستحقة السداد و واجبه الدفع عند أول طلب.

<sup>1</sup>نورة بوكوعه، مرجع سبق ذكره، ص 147.

<sup>2</sup>الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 169، 170.

**2-2- ضمان مستندي:** إذ يقوم البنك بدفع قيمة الضمان مباشرة للمستفيد بعد تقديم هذا الأخير للمستندات بحيث تحدد مسبقا في خطاب الضمان هنا يقدم البنك الضامن التزام نهائي غير قابل للإلغاء.

**ثالثا: أهمية الضمانات البنكية:**

تظهر هذه الأهمية من خلال ما تقدمه الضمانات للأطراف المتعاملة في عمليات التجارة الخارجية من كافة العناصر المختلفة التي قد تواجه هؤلاء المتعاملين لذا فإن دورها يتمثل في<sup>1</sup>:

- حماية المعاملات التجارية من غش المتعاملين.
- تحقيق الأمان والثقة في المعاملات التجارية.
- الحماية من الأخطار والعراقيل التي يمكن أن تحدث.
- المساهمة في إنجاح واستمرار المعاملات التجارية الدولية.
- الضمان البنكي هو ائتمان بالنسبة للأطراف المتعاملة في التجارة الخارجية.

**الفرع الثاني: أنواع الضمانات البنكية:**

إن التجارة الخارجية تتعرض لعدة مخاطر لذا وضعت البنوك التجارية عدة أنواع من الضمانات البنكية المتعمدة بدفع المبالغ المستحقة في حالة عجز زبائنهم المستوردين.

**أولا: الضمانات الخاصة بالمستورد الجزائري:**

وفي هذا السياق نفرق بين نوعين من الضمانات الأولى مرتبطة بالعقد التجاري، أما الثانية مرتبطة بالإدارة.

<sup>1</sup>الأخضر عزي، محاضرات غير منشورة، مقياس إقتصاد نقدي، السنة الثانية، علوم تجارية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2007.

**1- الضمانات البنكية الخاصة بالمستورد الجزائري والمرتبطة بالعقد التجاري:**

**1-1 الضمان التعهدي (ضمان الاككتاب): la garantie de soumission**

يدعى كذلك بضمان العرض أو ضمان المناقصة، فهو يتدخل في فترة ما قبل إمضاء العقد بهدف حماية المستورد، بحيث يمنع هذا الضمان انسحاب المورد ويلزمه باحترام الشروط المحددة في المناقصة أو يمثل 1% إلى 5% من مبلغ الصفقة وهو تعهد قابل للإلغاء، وتجدر الإشارة في هذا النوع من الضمان إلى<sup>1</sup>:

- اسم وعنوان الشركة.
- رقم المناقصة والقيمة الصافية للضمان بالأرقام والحروف.
- موضوع الضمان وآخر أجل لدفع الملف ويكون عموماً ما قبل 15 يوماً على الأقل.
- أجل صلاحية الضمان وتاريخ فتح الملف وطريقة التمويل.
- إعطاء موافقة البنك على شكل الضمان المرغوب به.

كل هذه تتمثل في المعلومات التي يجب أن يحصل عليها البنك من طرف زبونه للقيام بدراسة وضعية المصدر و مدى قدرته على الالتزام بواجباته اتجاه المستفيد و يكون سريان مفعول عقد الضمان عند تاريخ الملفات، مدة صلاحية تكون غالباً بين 4 إلى 6 أشهر ابتداء من تاريخ فتح الملفات، ففي حالة ما إذا امتنع الملتزم المتعهد بالمناقصة عن الوفاء بالتزاماته أو يسحب عرضه طيلة مدة فحص العروض أو رفض العقد و تقديم الضمانات المطلوبة، فإن المشتري في هذه الحالة بإمكانه الاستفادة من مبلغ الضمان التعهدي الذي يعتبر بمثابة تعويض، و يتم الذكر في دفتر الشروط إذا كان الضمان مباشر أو غير مباشر. و يمكن للمشتري الحصول على تعويض في الحالتين:

- إذا رفض المصدر التوقيع رغم اختياره للمناقصة من طرف المشتري.
- إذا لم يفي المصدر بالتزاماته التعاقدية في المواعيد المحددة.

**1-2 ضمان استرجاع التسبيق : d'avance la garantie de restitution**

<sup>1</sup>عواطف بوقندورة، مرجع سبق ذكره، ص 75.



في هذه الحالة يقوم المستورد بتقديم مبلغ مالي إلى المصدر كتسبيق، يقتطعه هذا الأخير من قيمة الخدمة أو البضاعة فيما بعد، و عليه يوضع ضمان استرجاع التسبيق، الذي يتراوح مبلغه عموما بين 5% إلى 15% من مبلغ العقد التجاري إذ تعطى نسبته مبلغ التسبيق لكن يجب أن تتجاوز قيمة الضمان 15% من مبلغ العقد التجاري، على أن موافقة بنك الجزائر إجبارية<sup>1</sup>.

### 1-3 - ضمان حسب التنفيذ: la garantie de bonne exécution

تهدف إلى تأمين التسديد على مستوى مبلغ معين، إذا لم يكن راض على أداء البائع، و بعبارة أخرى في حالة عدم التزام البائع بواجباته طبقا للعقد بخصوص جودة السلع المقدمة أو الأداء المحققة، بإمكانه أن يطلب من البنك الضامن أن يسدد له كل أو جزء مبلغ الضمان الذي لا يتعدى 10% من مبلغ القرض.

إن سريان هذا الضمان يأتي عند تاريخ إصداره ويبقى صالحا لغاية الاستلام المؤكد فعلا.

ومهما يكن لا بد من الإشارة إلى أن ضمان حسن التنفيذ يمكن إهتلاكه في حدود 50% عند الاستلام المؤقت و 50% عند الاستلام النهائي للأداءات.

يأتي ضمان حسن التنفيذ امتدادا لضمان العرض الذي ينبغي أن يحرر بعد قبول العرض و ذلك من أجل إفساح المجال لطرح بقية الضمانات المقررة في العقد.

### 1-4 - ضمان مخصص ضمان الأداء أو الإعفاء من ضمان مخصص ضمان الأداء:

#### La garantie de retenue de garantie au de dispense de retenue garantie.

من أجل التأكد من إمكانية التعويض و من ثم التمكن في التخفيف من رداءة البضائع المستلمة أو الخدمات المقدمة غير المطابقة لشروط العقد و هذا يتعين على المشتري أن يحتفظ بنسبة من قيمة العقد تصل إلى 10%. لذلك فإن هذا الضمان يأتي لوضع حد لمخصص ضمان الأداء و تأمين المشتري للتسديد في حالة عدم الوفاء و ينتهي الضمان عند نهاية التنفيذ الدقيق لواجبات الأمر<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> المادة رقم 91-12 : 14 أوت 1991.

<sup>2</sup> Commerce extérieur, société inter bancaire de formation, diplômé d'étude de banque, p 113-115.

**1-5- ضمان الأخطار البحرية:**

هي لا تشبه الضمانات الأخرى من خلال تسميتها، فهي تتم أثناء عملية النقل البحري إذ أنها تضمن دفع الخسارة إن حدثت و ذلك بعد تحديد المسؤولية أي المسؤول عن الخطر أو بعد إثبات أن مانح الأمر هو المسؤول.

تصدر المحكمة الجزائرية حكم قضائي و نهائي أو معاهد صلح حين تقع خسائر و يتم ذلك بإرسال المستفيد لضمان الطلب تحريك الضمان و يجب أن تكون مرفقة بوثائق من مصدر قضائي يثبت إحلال الطرف الآخر بالالتزام<sup>1</sup>.

**2- الضمانات البنكية الخاصة بالمستورد الجزائري و المرتبطة بالإدارة:**

**2-1- ضمان القبول المؤقت : la garantie d'admission temporaire**

حددت المواد 174 إلى 185 من قانون الجمارك و قرارات المدير العام للجمارك الجزائرية رقم 16904 المؤرخة في 3 فيفري 1999 تدابير و شروط ممارسة القبول المؤقت من أجل التطوير الإيجابي للمصادر<sup>2</sup>.

فمن أجل إنجاز مشاريع كبرى تكون المؤسسات الأجنبية في كثير من الحالات مجبرة على استيراد مؤقت لعتادها نحو البلد المعني بإنجاز الصفقة على أن يعاد إلى مصدره بعد إتمام العمل، في هذه الحالة تعفى المؤسسة من الحقوق و الرسوم الجمركية المطلوبة عادة عند الاستيراد بشرط وضع ضمان بنكي خاص بالقبول المؤقت يغطي المصاريف المذكورة في حالة ما إذا أقدمت المؤسسة المذكورة على بيع هذا العتاد أو عدم إرجاعه هنا فقط تكون ملزمة بدفع الحقوق و الرسوم و يكون مقدار هذا الضمان مساويا للحقوق و الرسوم الجمركية المطلوبة السارية و ذلك من خلال توقيع البنك التزامه حيال إدارة الجمارك على الوثائق الجمركية المطلوبة D 18, D48.

لن يفرج هذا الضمان إلا عند استلام تنازل الجمارك الذي يتحقق بعد إعادة أو تصدير العتاد نحو البلد الأصلي<sup>3</sup>.

**2-2- الضمان الجبائي : la garantie fiscale**

<sup>1</sup>عواطف بوقندورة، مرجع سبق ذكره، ص 77.

<sup>2</sup>القانون رقم 07-79 المؤرخ في 21 جويلية 1979 المعدل و المتمم بالقانون رقم 98-10 المؤرخ في 22 أوت 1998 المتعلق بقانون الجمارك.

<sup>3</sup> Commerce extérieur , p 114.

هذا الضمان يشبه ضمان الجمارك في المبدأ و يختلف عنه في كون أن الضمان الثاني يختص بالنفقات و الرسوم المؤقتة أما الأول فالضرائب الجبائية و خاصة الضرائب غير المدفوعة و تلك المتنازع فيها و التي هي نادرة الوجود. و يقوم البنك الضامن بإعطاء أمر المستفيد بإضافة مبلغ 10% من مبلغ الضمان و منه يكون المستفيد قد دفع ما قيمته 110% من قيمة الضمان الجبائي. بينما في ضمان الجمارك فيكون الدفع مساويا 100% من قيمة الضمان.

يفرض الضمان الجبائي على مستوردي التبغ و ما شابه ذلك، و تجدر الإشارة إلى مصلحة الجمارك تملك 96 نوع من الضمانات البنكية.

### ثانيا : الضمانات الخاصة بالمصدر الأجنبي:

تكمن هذه الضمانات في الضمانات البنكية التي يطلبها المصدر الأجنبي (بائع السلعة) و التي تحرر من طرف بنك المستورد بحيث يجب أن يفي هذا الأخير بالتزاماتها تجاه المصدر، و نلخص هذه الضمانات فيما يلي<sup>1</sup>:

**1- ضمان الدفع:** هذا الضمان يثبت حق المصدر على المستورد و يؤكد دفع قيمة المشتريات في الوقت المحدد بمعنى آخر هو ضمان موجه لتأمين المستفيد من البنك الضامن لكل السلع في إطار القروض ( قروض المشتري، القروض المالية) المعمول بها ترجع من طرف بنك أو عدة بنوك و في بعض الصفقات التجارية قيمة ضمان الدفع مساوية لسعر البيع الكلي.

ضمانات الدفع هذه تدخل حيز التطبيق عند تاريخ إصدارها و تبقى سارية المفعول:

- بالنسبة للضمانات التي تغطي القروض الداخلية، إلى غاية التسديد الكلي للقروض الذي أصدرت من أجله.

- بالنسبة للضمانات المصدرة لغرفة التجارة الدولية CCI يلغى الضمان عند صدور حكم قضائي نهائي.

**2- رسالة القرض:** إن بنوك الولايات المتحدة الأمريكية تم فيها منع كل من الكفالة أو الضمانات للطلب الأول و هذا بناء على القانون الفيدرالي 1879 هذا ما أدى بالبنوك الأمريكية إلى ابتكار ما يسمى برسالة الاعتماد، حيث يستعمل فقط في الولايات المتحدة الأمريكية و لكن مع تطور التجارة الخارجية المشهود و خاصة في

<sup>1</sup>عواطف قندورة، مرجع سبق ذكره، ص ص78، 79.

الأونة الأخيرة انتشر في جل أنحاء العالم و هذا طبعا بعد اعتراف غرفة التجارة الخارجية به سنة 1983 من خلال 400 اعتماد مستندي و رسالة القرض هذه لا تستعمل فيها إلا ثلاث وثائق هي:

- الفاتورة التجارية.

- وثيقة النقل.

- وثيقة عدم الدفع.

**3- ضمان تغطية القرض:** هو ضمان يحدد لصالح المقرض من طرف المقرض أو بنكه لضمان تسديد القرض، قيمته تساوي المبلغ الإجمالي للقرض مضافا إليه هامش تغطية الفوائد أو النفقات، و مدته متواصلة إلى غاية تسديد القرض بمعنى أن المصدر أو بنكه يطلب من البنك المستورد أن يحرر له رسالة يثبت فيها حقه في حالة تلاعب المشتري في دفع الدين الذي عليه و الذي يمكن أن يحرر من طرف البنك المركزي للبلد المستورد باعتباره آخر ضمان.

على العموم هذه هي مجمل أنواع الضمانات المحررة بصفة عامة سواء لصالح المصدر أو المستورد.

**ثالثا: التسهيلات المصرفية للتمويل في الجزائر:**

هناك أنواع مختلفة من التسهيلات المصرفية تقدم من طرف البنك و هي مقسمة على أنواع مختلفة و ذلك تبعا للمعايير المتخذة كأساس للتصنيف سواء من حيث المدة، الغرض، الضمان النشاط الممول.

**1- من حيث النشاط الممول:**

تنقسم القروض من حيث النشاط الممول إلى:

**1-1- قروض إنتاجية:** عبارة عن القروض التي تقدمها الدولة و المؤسسات المالية و المصرفية و يكون هدفها تمويل النشاط الاستثماري و الإنتاجي خاصة.

**1-2- قروض استهلاكية:** عبارة عن القروض التي هدفها تشجيع الاستهلاك خاصة كالبيع بالتقسيط.

**2- من حيث الغرض:**

تصنف إلى:

2-1- قروض تجارية: هدفها تمويل جميع أوجه النشاط التجاري.

2-2- قروض صناعية: هدفها تمويل مختلف الأنشطة الصناعية (إنتاج، استهلاك، إنشاء... الخ).

2-3- قروض زراعية: هدفها تمويل الأنشطة الفلاحية و ما يرتبط بها.

2-4- قروض عقارية: و هي قروض لتمويل الأنشطة ذات العلاقة بالعقارات، مباني، أراضي، و إقامة المنشآت الكبرى.

2-5- قروض شخصية: و هي تلك المقدمة للأشخاص لسد النقص في احتياجاتها المختلفة و كذلك المقدمة لأصحاب الحرف البسيطة<sup>1</sup>.

### 3- من حيث الضمان :

هناك نوعين أساسيين هما<sup>2</sup>:

3-1- قروض غير مكفولة بضمان معين: نعلم عادة أن البنك لا يقدم قروض من دون ضمان، لكن توجد هناك حالات معينة كأن يكون من الذين يقترضون باستمرار من البنك و مثبت عنهم أنهم يسددون ديونهم، كذلك يكون على إطلاع بمركزه المالي لهذا البنك يفتح اعتماده لزبونه بقيمة معينة في تاريخ محدد تنتهي صلاحيته ليتمكنه من السحب متى شاء.

في أغلب الأحيان يشترط على البنك إتباع نوع معين من السياسات المالية للمحافظة على درجة معينة من السيولة وعدم توسيع دائرة الإقراض حتى يضمن عودة قروضه الممنوحة.

2- قروض مكفولة بضمان: تقديم القروض المكفولة بضمان معناه الحصول على قروض مقابل تقديم معطيات معينة تضمن سداد قيمة القرض، و يشترط تقييم الضمانات لأسباب عدة: ضعف المركز المالي للعميل، مما يضطر البنك إلى طلب ضمانات معينة لقاء تقديمه للقرض.

إذا كانت مؤسسة صغيرة - ناشئة - تطلب القرض، فإن البنك يشترط عليها تقديم ضمانات كونها معرضة لخطر الإفلاس و الانهيار.

### 4- من حيث المدة أو الدورة:

<sup>1</sup> عبد الحق بوعتروس، مرجع سبق ذكره، ص37.

<sup>2</sup> عواطف قندورة، مرجع سبق ذكره، ص ص82، 83.

حسب هذا المعيار يمكن أن نميز بين نوعين أساسيين للقروض هما:

**4-1- قروض الاستثمار:** كل القروض الموجهة لتغطية الأصول الثابتة في المؤسسة أو لتمويل استثماراتها فلا بد من تواجد أموال لمدة معينة، ممكن أن تكون طويلة تحت تصرف المؤسسة لذلك فالقروض المتوسطة و الطويلة الأجل هي التي تنسجم مع هذا النوع من التمويل فالبنك قد يقدم قروض طويلة تتراوح ما بين 7 سنوات و 20 سنة، مقابل ضمانات تكافلية، كما يمكن أن تكون متوسطة، تتراوح ما بين 2 و 7 سنوات و تمنح من أجل تمويل الاستثمارات علما أن هذا التمويل لا يتجاوز 70% من مبلغ المشروع<sup>1</sup>.

**4-2- قروض الاستغلال:** هي كل القروض الموجهة لتمويل الجزء السفلي من ميزانية المؤسسة (الجانب الاستغلالي) قرض الاستغلال عادة ما يكون قصير الأجل تتراوح مدته بين شهرين و سنتين كحد أقصى يتم الوفاء به في نهاية العملية المستهدف تمويلها و نجد هذا القرض في صور مختلفة<sup>2</sup>:

**4-2-1- خصم الأوراق التجارية:** و هي الحصول على مبلغ الورقة ( من طرف البنك) قبل تاريخ استحقاقها مقابل عمولة.

بمعنى أن البنك يقوم بشراء الورقة التجارية من حاملها قبل موعد استحقاقها لقاء خصم جزء من قيمتها و بعد ذلك يقوم بتحصيل قيمتها من الدين في تاريخ محدد.

**4-2-2- اعتماد الصندوق:** نعني به تعهد البنك بتقديم أموال لمعامله مقابل وعد بالوفاء في الموعد المحدد مع دفع فائدة و تحصل عليها المؤسسة من أجل تزويد صندوقها بالسيولة الآتية و يتم في صور مختلفة أهمها:

**أ- تسهيلات الصندوق:** هي تلك التسهيلات التي تمنحها البنوك لمتعا مليها و الهدف منها إعطائهم مرونة أكبر في مشاطهم و كذا لسد العجز المؤقت في خزينة المؤسسة و أهم هذه التسهيلات :

• **التوطين:** أي توطين ورقة تجارية بمعنى تحديد اسم البنك و رقب الحساب حيث يتم تسديد قيمتها و يعتبر هذا النوع من التسهيلات التي أعطتها الدولة الأولويات الكبرى، رغبة في ترقية صادراتها خارج المحروقات.

<sup>1</sup>عبد الحق بوعتروس، مرجع سبق ذكره، ص 40.

<sup>2</sup>عبد الحق بوعتروس، نفس المرجع السابق، ص 45، 46.

• **السحب على المكشوف:** يعني به المبلغ الذي يسمح به البنك لعميله السحب منه بما يزيد عن رصيد حسابه الجاري مقابل الحصول على فائدة معينة تستمر حتى عودة رصيده إلى حالته الطبيعية و هذا يتم خلال فترة زمنية محددة.

أ- **اعتماد الموسم:** هو تسليف على الحساب الجاري يمتد إلى 9 أشهر و عادة ما يستخدم عندما تكون دورة النشاط (إنتاج، بيع) موسمية.

ب- **بطاقات الائتمان:** هي بطاقة شخصية تصدرها البنوك، و تمنحها لأشخاص لديهم حسابات جارية مصرفية ليستعملها في تسوية مدفوعا ته بدلا من النقود و ذلك ضمن مبلغ معين.

ج- **قروض بالتوقيع:** هي تعهد البنك بدفع مبلغ معين من النقود للجهة التي يتعامل معها زبونه بدلا عن هذا الأخير من خلال إمضاء وثيقة تسمى الكفالة، و هكذا يكون قد قدم لعميله خدمة تتمثل في تجنبه لتجميد جزء من أمواله، أما في حالة عدم قدرة الزبون على تقديم البضاعة المتفق عليها مع عملائه فإن البنك يلتزم بتسديد قيمتها بدلا عنه و هنا يقوم البنك بطلب من زبونه تسديد قيمة القرض مع الفوائد إن وجدت و تقدر ب 1% للسنة على المبالغ المرهونة.

### المطلب الثالث: مخاطر تمويل التجارة الخارجية:

بالرغم من تطور التجارة الخارجية وتعدد الوسائل التي تضمن تأدية المبادلات التجارية الدولية على أحسن وجه نجد هناك عدة مخاطر مختلفة قد تنجم عن عمليات الاستيراد و التصدير، فالبنوك تتعرض لمخاطر متنوعة و متعددة من القروض التي تمنحها و ذلك بسبب الفاصل الزمني بين الإقراض و إعادة التسديد حيث أنه قد تحدث في هذا الفاصل عدة تغيرات على الصعيد السياسي، الاقتصادي، و غيرها قد ينتج عنها عدم مقدرة العميل على تسديد دينه.

### الفرع الأول: بيان مخاطر التجارة الخارجية:

يعرف الخطر على أنه: "احتمال الخسائر في الموارد المالية أو الشخصية نتيجة عوامل غير منظورة في الآجل الطويل أو القصير"<sup>1</sup>، وبالتالي يمكننا القول بأنه حالة من عدم التأكد.

<sup>1</sup> بلعزوز بن علي، "إستراتيجية إدارة المخاطر في المعاملات المالية"، مجلة الباحث، العدد 7، جامعة الشلف، 2009-2010، ص 331.

فبعض المخاطر تكون ذات منشأ يسهل لنا التعرف عليها واحتمال حدوثها ويمكن افتراض قابليتها للقياس بالنسبة للمؤسسة، هنالك مخاطر أخرى تقع على جميع المستويات لأنه لا يمكن التنبأ بدرجة خطورتها و بالإضافة إلى استخدام الحلول التعاقدية يلجأ المسيرين في كثير من الحالات إلى التأمين<sup>1</sup>:

- تأمين النقل.

- تأمين المسؤولية عن المنتج.

- تأمين القرض.

### الفرع الثاني: تصنيفات مخاطر تمويل التجارة الخارجية:

يمكن تصنيف هذه المخاطر على أساس ثلاث مراحل أساسية في عملية البيع الدولي:

- الطلبية.

- الإرسال.

- مرحلة الاستلام.

عموما يمكن التحكم في المخاطر ما بين الطلبية و الإرسال كون البضاعة مازالت تحت سيطرة المصدر و لكن بعد إرسالها تخرج من هذه السيطرة أين تنتقل مسؤولية البضاعة من المصدر إلى المستورد هذا الأخير الذي يتحمل أي خطر يأتي فيما بعد إلا إذا نص العقد التجاري على غير ذلك.

### أولا: أخطار قبل الاستلام:

مجرد اتفاق المصدر و المستورد يتوج هذا الاتفاق بعقد تجاري يبين بنوده، طريقة التمويل، كيفية الاستلام، شروط الدفع... الخ.

في هذه المرحلة جل المخاطر تكون على عائق المصدر كون البضاعة لا تزال تحت مسؤوليته.

### 1- أخطار بين الطلبية و الإرسال: يمكن تمييز نوعين من الأخطار<sup>2</sup>:

<sup>1</sup>عواطف قندورة، مرجع سبق ذكره، ص 63.

<sup>2</sup>Baba Ahmed mustapha , intraduction á l'assurance credit et l'exportation , p 09.

GAGEX : الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات، نشأت في 1996/06/05.



**1-1- الخطر الاقتصادي:** متعلق بالتطورات الحاصلة على المستوى الاقتصادي الداخلي، مثلا ارتفاع الأسعار الداخلية للبلد المصدر نتيجة الارتفاع غير المرتقب لأعباء العمال أو تكلفة المواد الأساسية اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير، يتحمل المصدر الخسارة في حالة ما إذا تضمن العقد صيغة الأسعار غير الرجعية.

و من هنا نستطيع تلخيص الخطر الاقتصادي في الخطر الذي يحدثه ارتفاع سعر التكلفة في المدة الممتدة ما بين اقتراح السعر للزبون و نستطيع التقليل من حدة هذا الخطر باستخدام وسيلتين:

- إما وضع فقرة (بند) في العقد التجاري ينص على مراجعة السعر فيحدد بذلك سعر البيع بدلالة التغيير في التكاليف الناتجة عن المنتج موضوع الصفقة، و هذا يحول قسم من الخطر أو كله على عائق المستورد إذا قبل ذلك البند في العقد الذي لا يخدم مصلحته.

- إما اللجوء إلى GAGEX المتعلقة بالخطر الاقتصادي.

**1-2- خطر الصنع (خطر الإنتاج):** ينتج هذا الخطر خلال فترة التصنيع أي ما بين تلقي المصدر للطلبية و وقت تنفيذها، و هذا إما من طرف المصدر الذي يتوقف لأسباب مالية أو تقنية تمنعه من إعداد الطلبية و إما من طرف المستورد بفسخه للعقد التجاري خلال هذه الفترة يمكن أن يتخذ ثلاثة أشكال:

**1-2-1- خطر تجاري:** يسمى أيضا بخطر الإعسار، يحدث في حالة عدم مقدرة المدين (المستورد) بتنفيذ واجباته التعاقدية في حالتين:

أ- الحالة الأولى: ترجع إلى نقص الموارد المالية للمدين لتسديد ما عليه للمصدر.

ب- الحالة الثانية: ترجع للتصرفات التعسفية للمدين التي تنجم عن مشاكل عدم التنفيذ أو الرفض بالتصريح عن الدوافع الحقيقية لعدم إتمام صفقة العقد.

**1-2-2- الخطر السياسي:** يقصد بها المخاطر التي تخرج عن إرادة المستورد و التي يكون مصدرها أو مسببها سلطات قطر المستوردة بمعنى آخر المخاطر الناتجة عن عجز المستورد عن الدفع بسبب عوامل سياسية.

**1-2-3- الخطر الطبيعي:** هو الناتج عن عمل الإنسان و الناتج عن الكوارث الطبيعية<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> و صاف سعيدي، "مداخلة بعنوان ضمان إئتمانات التصدير في البلدان النامية COTUNACE التونسية نموذجا"، الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل و أثرها على الإقتصاديات و المؤسسات - دراسة حالة الجزائر و الدول النامية"، جامعة بسكرة، ص 04.

2- أخطار ما بين الإرسال و الاستلام<sup>1</sup>:

زيادة على المخاطر التجارية و السياسية السابقة الذكر، هناك ثلاثة مخاطر خاصة بهذه المرحلة :

**2-1- الخسائر الخاصة:** هي ضياع جزئي أو كلي للبضاعة موضوع الصفقة من جراء حادث وقع لها أو لوسيلة النقل التي تنقلها قد تتعرض البضاعة للسرقة أو الضياع إتلاف بالبلل أو الانكسار...الخ.

أما حوادث وسائل النقل فتختلف حسب نوع الوسيلة: (الانحراف عن السكة بالنسبة للقطار، العطب بالنسبة للطائرة).

**2-2- الخسائر المشتركة:** هي خاصة بالنقل البحري كتلف جزء أو كل البضاعة لإنقاذ السفينة من الغرق، التكاليف الإضافية التي تسببها هذه الخسائر تتحملها الأطراف المستفيدة من البضاعة المنقذة و ذلك حسب حصة كل طرف.

**2-3- الخسائر المتميزة:** يتعلق الأمر باستحالة تنفيذ الالتزامات التعاقدية الناتجة عن أحداث سياسية قاهرة قد تعيق سير العملية.

ثانيا : أخطار بعد الاستلام:

هنا تنتقل المخاطر من عائق المصدر إلى عائق المستورد، تندرج ضمن هذه المرحلة ثلاثة أنواع من المخاطر<sup>2</sup>:

**1- الخطر المتعلق بالمستهلك:** عند استلام البضاعة من طرف المستورد، و التي توزع بطريقة مباشرة أو غير مباشرة عن الوسيط إلى المستهلك النهائي، الذي يمثل المستعمل لهذه السلع، القاعدة العامة تنص على أن كل شخص ( طبيعي أو معنوي) تضرر بعد استعماله لسلعة معينة، يمكنه أن يبحث عن المسؤول عنها، إما الصانع أو البائع لها و مطالبته بالتعويض و على المسؤول أن يخضع للحكم المطبق عليه بتسديد مبلغ أو استبدال البضاعة أو التعويض بأي شكل من الأشكال.

و لهذا أوجب اختيار المصدر لما يصدره و المستورد لمن يتعامل معه حتى لا يضطر لدفع تكاليفهم في غنى عنها.

<sup>1</sup>عواطف بوقندورة، مرجع سبق ذكره، ص 65.

<sup>2</sup>نورة بوكونة، مرجع سبق ذكره، ص 156.

**2- خطر الصرف:** إن خطر الصرف ناجم عن الخسارة الممكن أن تحدث من جراء التغيرات التي تقع على سعر الصرف للعملات بالنسبة للعملة الأجنبية المرجعية للبنك، حيث أن هذا الأخير له حقوق أو عليه ديون محررة بهذه العملات، في هذا الإطار يجب التمييز بين الوضعية الكلية لسعر الصرف و الذي يعبر عنها بالفرق بين الحقوق للعملات الأجنبية و الديون بالعملات الأجنبية أو ما يسمى بالرصيد الصافي و وضعية سعر الصرف تمثل تجديد الحقوق و الديون لعملة أجنبية.

**3- خطر القرض أو عدم الدفع:** إن عدم إتمام الدفع، قد يؤثر بصورة مباشرة على وضعية المؤسسة المصدرة و دوامها، فحسب إحصائيات أوروبية فإن ربع تصفيات المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، ترجع إلى عجز أو امتناع زبون أو عدة زبائن عن الدفع.

وأحيانا لا يتساءل المصدر عن العواقب المالية التي قد تنتج من جراء عدم تسديد الزبون المستورد إلا بعد أن يرسل البضائع عليها، أو عندما يحين موعد الاستحقاق و طرح هذا السؤال متأخرا دليل على أن المؤسسة لم تضع أو لم تدرس احتمال تعرضها لهذا الخطر و لا كيفية تغطيته<sup>1</sup>.

### الفرع الثالث: تغطية مخاطر التجارة الخارجية:

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

#### أولا: تغطية مخاطر ارتفاع التكاليف:

بوضع بند في العقد التجاري يهدف إلى قابلية أو إمكانية مراجعة الأسعار من طرف المصدر حيث يلجأ المتعاملون الاقتصاديون لتجنب المخاطر، ووضع هذا النوع من البنود يتطلب إتفاقا متبادلا بين الطرفين، و في حالة عدم الاتفاق فإن المصدر عادة ما يلجأ إلى عملية التأمين، حيث توجد مؤسسات للتأمين على هذا النوع من المخاطر و نجد كمثال على ذلك مؤسسة كوفاس الفرنسية COFASE .

#### ثانيا: تغطية مخاطر الطلب المفاجئ للتسيقات:

هذا النوع من المخاطر يغطيها و يتحملها المصدر و يتم معالجته ضمن خطر ارتفاع التكاليف.

#### ثالثا: تغطية خطر عدم الدفع:

<sup>1</sup>عبد القادر شاعة، مرجع سبق ذكره، ص 24.

تستعمل تقنيات تمويل خاصة تؤمنه من هذا الخطر كالاتماد المستندي الغير قابل للإلغاء الذي يحميه من الخطر التجاري، وتقع المسؤولية على بنك المستورد الذي يتعهد بالدفع تعهدا رجعيا، أما في حالة الخطر السياسي فإن المصدر لتغطية هذا الخطر يعتمد على تقنية الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء.

و المؤكد من طرف بنك المصدر، كما يلجأ المصدر لتغطية هذا الخطر لتقنية الفوترة إذ تعتبر إحدى طرق التمويل المضمونة للصادرات حيث يتحصل المصدر على قيمة الصفقة من شركة الفوترة مع تعويض كلي للمصدر، و هذا ما يوفر للأخير ضمانا كليا على أن يحصل على مستحقاته.

### رابعا: تغطية مخاطر النقل:

إن مخاطر النقل ترتبط بأساليب التعاقد لأن التعاقد هو استعمال عالمي بين المصدر و المستورد و الحل الوحيد لتغطية هذا الخطر هو اللجوء إلى شركات التأمين عن طريق فتح وثيقة التأمين و التي تعرف ببوليصة التأمين.

### خامسا: التغطية عن طريق الهيئات المالية:

إن كل الهيئات الخاصة في مجال الصادرات و الواردات ( مثل شركات التأمين) هدفها أن تغطي وفق شروط معينة خطر تقلبات أسعار الصرف و نجد كمثال على تلك المؤسسات كوفاس الفرنسية و صندوق تثبيت أسعار الصرف بالجزائر و الذي أنشأ بقرار 90/06 في 30 أكتوبر 1990 و الذي يهدف إلى التقليل من تأثيرات اضطرابات و تقلبات سعر الصرف على الاقتصاد الوطني.

من خلال ما تقدم نلاحظ أن عملية منح القروض للعملاء، الخدمة الأساسية التي تقدمها البنوك و المصدر الأول للربح، و لكن هذا الأخير يكون دائما مهددا، و ذلك أن عملية الإقراض تكون دائما محفوفة بعدة مخاطر حيث تعتبر هذه الأخيرة صميم النشاط البنكي لأن طبيعة نشاطه تشويه المخاطر التي يتعرض لها البنك هي نتيجة منحه للقروض و تعامله مع مختلفا لأعوان الاقتصاديين و البنوك تسعى دائما لتجنب حدوث تلك المخاطر، و تحاول بقدر الإمكان التخفيف من وطأتها و المخاطر التي يتعرض لها البنك تبقى دائما قائمة حتى ولو عزز طلب القرض بضمانات و دراسة تحليلية لملف العميل<sup>1</sup>.

و أخيرا ما يمكن قوله حول المخاطر المتعلقة بالتجارة الخارجية هو أنها متعددة و متفرقة و محتمل وقوعها أي لحظة ممكنة، لذا يجب على المتعاملين أخذ احتياطات الأزمة قبل و أثناء و بعد مختلف العمليات.

<sup>1</sup> بوكونة نورة، مرجع سبق ذكره، ص 159، 160.

### خاتمة الفصل:

تمحور هذا الفصل حول آليات الدفع والتمويل في عمليات التجارة الخارجية حيث تعمل هذه الآليات على إتمام التعاملات التجارية مع الخارج من جهة و من جهة أخرى تسهيل عمليات الدفع الدولي بين المستثمرين في البلدان المختلفة.

ساعد تطور هذه الآليات ضمان حق كل من البائع والمشتري لهذا يعتبر آليات الائتمان وتمويل التجارة الخارجية اعتمده البلدان المتطورة وعملت على تطويره من خلال التنظيمات المحكمة سواء على المستوى الدولي أو على مستوى نظام الصرف المحلي.

كما يعتبر الاعتماد المستندي من أهم التقنيات المستعملة في التجارة الخارجية لما يوفره من ثقة وأمان لكل من المصدر و المستورد من خلال تدخل بنوك تتعهد بالدفع بمجرد الإطلاع على المستندات شرط أن تكون مطابقة لتلك التي تم تحديدها عند فتح الاعتماد.

كما أن وسائل الدفع في التجارة الخارجية تختلف و تتنوع، وفق الشروط و متطلبات الأطراف المعنية، و التي نجد من بينها الدفع عن طريق الأوراق التجارية التي تعتبر ضمان لتسوية المعاملات التجارية بين المستورد و المصدر، و كذا التحويلات البنكية التي أهمها الدفع عن طريق سويفت فهي أحدث تقنيات الدفع و أكثرها سرعة، و أيضا بيان أهم مخاطر تمويل التجارة الخارجية.



# الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR"

### تمهيد:

بعد استعراض الجوانب النظرية الخاصة بموضوع الدراسة، من دراسة مفصلة للتجارة الخارجية والبنوك التجارية والذي كان موضوع الفصل الأول من هذه الدراسة، وفي الفصل الثاني حاولنا التطرق لموضوع آليات تمويل التجارة الخارجية حيث ركزنا في هذا الفصل على تقنية الاعتماد المستندي، ولكون ما سبق كان على سبيل الدراسة النظرية فمن خلال هذا الفصل سنحاول إسقاط أهم النقاط التي تعرضنا لها في الجانب النظري على الجانب التطبيقي، ولهذا أخذنا بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR بقالمة كعينة للدراسة.

وسنقوم بدراسة حالة للاعتماد المستندي في هذا البنك، وللإتمام بموضوع هذا الفصل سيقسم إلى ثلاث

مباحث:

وكالة قالمة. "BADR" « المبحث الأول: عموميات حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية

المبحث الثاني: مراحل سير الاعتماد المستندي بوكالة بدر قالمة 821.

المبحث الثالث: نموذج لعملية استيراد عن طريق الاعتماد المستندي بوكالة بدر قالمة 821.

## المبحث الأول: عموميات حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "قالمة BADR"

يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية مؤسسة عمومية تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي غير أنها تخضع لوصاية وزارة المالية، كما يعتبر أداة للتخطيط المالي بحيث يساعد على تنفيذ المخططات والبرامج المقررة لتحقيق أهداف الهياكل المرسومة لا سيما ما يتعلق برفع إنتاجها في إطار إنجاز مخططات التنمية الوطنية والقطاعية.

و كغيره من المؤسسات الوطنية شهد بنك الفلاحة والتنمية الريفية العديد من التطورات منذ نشأته إلى يومنا هذا.

### المطلب الأول: لمحة تاريخية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

#### الفرع الأول: نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

"عجزا ونقصا في مهمته والمتمثلة في BNA بعد أن ظهر البنك الوطني الجزائري"

في تمويل القطاع الفلاحي، وهذا نظرا لتزايد الحاجات المتعلقة بهذا القطاع أدى ذلك إلى ضرورة إنشاء آخر يتولى هذه المهمة، حيث أطلق عليه باسم بنك الفلاحة والتنمية الريفية "البدري" إذ ينتمي إلى القطاع العمومي، ويعتبر وسيلة من وسائل سياسة الحكومة الرامية إلى المشاركة في تنمية القطاع الفلاحي، تم تأسيسه في 13 مارس 1982 بمقتضى المرسوم 106/82 تبعا لإعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري، حيث ارتبط تأسيسه بتمويل هياكل ونشاطات الإنتاج الزراعي والحرف التقليدية في الأرياف وكل المدن الحرة وهذا البنك متخصص في تمويل القطاع الفلاحي والأنشطة المختلفة في الريف بغرض تطوير الإنتاج الغذائي على الصعيد الوطني، وهو أيضا بنك تجاري حيث يمكنه جمع الودائع من أي شخص مادي أو معنوي، ويقترض الأموال بآجال مختلفة تستهدف تكوين رأسمال ثابت وسعر فائدة أقل.

هذا البنك يعمل بمبدأ اللامركزية بحيث أعطى لفروعه صلاحيات واسعة في منح القروض، وهذا لخدمة وإعادة الهيكلة وتسهيل لخدماته بعد أن أعيد تقسيم البلاد إلى 48 ولاية، ورأسماله عند التأسيس قدر ب: 1 مليار دينار جزائري، ثم تحول البنك بعد عام 1988 إلى شركة مساهمة ذات رأسمال قدره 22 مليار دينار جزائري، مقسم إلى 2200 سهم بقيمة 1.000.000 دج للسهم الواحد، حيث وصل رأسماله سنة 1999 إلى 3.000.000.000 دج ولتحقيق أهدافه وضع البنك إستراتيجية شاملة من خلال التغطية الجغرافية لكامل التراب الوطني بما يقارب ب: 300 وكالة، ومن بينها المديرية الفرعية لولاية قالمة التي تضم ولاية قالمة وسوق أهراس كما تضم 9 وكالات هي:



وكالة قالمة وتضم أربعة وكالات هي:

- وكالة قالمة 821.

- وكالة بوشقوف 820.

- وكالة واد الزناتي 819.

- وكالة عين مخلوف 816.

وكالة سوق أهراس وتضم خمسة وكالات وهي:

- وكالة سوق أهراس "أ" 821.

- وكالة سوق أهراس "ب" 817.

- وكالة مداوروش 824.

- وكالة سدراتة 818.

- وكالة تاورة 825.

الفرع الثاني: مراحل تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

بنك الفلاحة والتنمية الريفية "البدر" هو مؤسسة ذات طابع فلاحي لدى إنشائه وأصبح بنك "البدر" مع مرور الوقت وبعد إصدار قانون 90/10 بنكا عالميا يتدخل في تمويل كل القطاعات الاقتصادية وكغيره من المؤسسات الوطنية شهد بنك الفلاحة والتنمية الريفية العديد.

من التطورات منذ نشأته إلى يومنا هذا، ويمكن تقسيم مراحل تطور الفلاحة والتنمية الريفية "البدر" إلى ثلاث مراحل أساسية هي:<sup>1</sup>

### 1- المرحلة الأولى (1982\_1990):

"تبعاً لإعادة هيكلته البنك الوطني الجزائري BADR تم في هذه المرحلة تأسيس بنك "

<sup>1</sup> مرسوم رقم 82-106 المؤرخ في 13 مارس 1982 المتعلق بإنشاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية الجريدة الرسمية، العدد 11، 1982/03/16.

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

حيث انطلق برأس مال قدره 1.000.000.000 دج و140 وكالة كانت تابعة للبنك الوطني الجزائري، وتطبيقا لمبدأ تخصص البنوك والذي ينص على كل بنك عمومي يختص بتمويل قطاع معين تم فتح مجموعة من الوكالات التابعة لبنك "البدر" في المناطق الريفية.

وبعد صدور قانون 1988 والذي أعطى الاستقلالية للبنوك في إطار التنظيم الجديد للاقتصاد والمؤسسات تحول بنك " البدر " إلى شركة مساهمة ذات رأس مال قدره 22.000.000.000 دج.

### 2- المرحلة الثانية: (1991\_1999):

فموجب صدور قانون 90/10 المتعلق بالنقد والقروض والذي منح استقلالية أكبر للبنوك، ألغى نظام التخصص للبنوك وأصبح بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك يباشر مهامه المختلفة المتمثلة في منح القروض وتشجيع عملية الادخار بنوعيتها بالفائدة، كما وسع أفقه إلى مجالات أخرى من النشاط الاقتصادي خاصة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة دون الاستغناء من القطاع الفلاحي، أمنا في مجال التكنولوجيا فقد شهدت هذه المرحلة إدخال تكنولوجيا الإعلام الآلي حيث في:

" للقيام بعمليات التجارة الخارجية. SWIFT- سنة 1991: تطبيق نظام "

" مع فروعها المختلفة للقيام بالعمليات البنكية (تسيير القروض، PROGICIEL SYBU سنة 1992: - "

تسيير الإيداعات، الفحص عن بعد لحسابات العملاء ونفس السنة تم إدخال الإعلام الآلي على جميع عمليات التجارة الخارجية، وإدخال مخطط الحسابات الجديد على مستوى الوكالات.

- سنة 1993: إنهاء عملية إدخال الإعلام الآلي على جميع العمليات البنكية.

BADR. - سنة 1994: تشغيل بطاقة التسديد والسحب

فحص وإنجاز العمليات البنكية عن بعد (TELETRAITEMENT) - سنة 1996: إدخال عملية الفحص السلوكي وفي الوقت الحقيقي .

- سنة 1998: تشغيل بطاقة سحب ما بين البنوك.

### 3- المرحلة الثالثة (2000\_2002):

تميزت هذه المرحلة بمساهمة بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك العمومية في تدعيم وتمويل الاستثمارات المنتجة ودعم برنامج الإنعاش الاقتصادي والتوجه نحو تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

والمساهمة في تمويل قطاع التجارة الخارجية وفقا لتوجهات اقتصاد السوق، إلى جانب تغطية لمختلف مناطق الوطن وذلك عن طريق فتح المزيد من الوكالات والتكيف مع التحولات الاقتصادية والاجتماعية التي تعرفها البلاد، واستجابة لاحتياجات ورغبات الزبائن قام بنك الفلاحة والتنمية الريفية بوضع برنامج على خمس سنوات يتمحور أساسا حول عصرنة البنك وتحسين أدائه والعمل على تطوير منتجاته وخدماته، بالإضافة إلى استخدام التكنولوجيا الحديثة في مجال العمل البنكي هذا البرنامج الطموح حقق نتائج هامة كما يلي:

- سنة 2000: القيام بفحص دقيق لنقاط القوة والضعف في سياسته مع وضع إستراتيجية تسمح للبنك باعتماد المعايير العالمية في مجال العمل البنكي.

- سنة 2001: صعبا عنه لإعادة تقييم موارده قام البنك بإجراء عملية تطهير محاسبة ومالية تجميع حقوقه المشكوك في تحصيلها بغية تحديد مركزه المالي ومواجهة المشاكل المتعلقة بالسيولة وغيرها، والعمل على زيادة تقليص مدة مختلف العمليات البنكية تجاه الزبائن إلى جانب ذلك قام البنك بتحقيق مفهوم البنك الجالس على خدمات مشخصة.

- سنة 2002: تعميم تطبيق مفهوم البنك الجالس على خدمات مشخصة على مستوى جميع وكالات البنك.

- سنة 2004: لقد كانت هذه السنة مميزة بالنسبة للبنك الذي عرف إدخال تقنية جديدة تعمل على سرعة تنفيذ العمليات البنكية تتمثل في عملية نقل الشيك عبر الصورة، فبعد أن كان يستغرق وقت تحصيل شيكات البنك مدة قد تصل إلى 15 يوم أصبح بإمكان الزبائن تحصيل شيكات بنك "بدر" في وقت وجيز وهذا يعتبر إنجاز غير مسبوق في مجال العمل البنكي والجزائر كما عمل مسؤول البنك خلال سنة 2004 على تعميم استخدام الشيايبك النقدية المرتبطة ببطاقات الدفع.

### 4- المرحلة الرابعة ما بعد 2004:

كان كذلك ابتداء من سنة 2005 فمن أجل ضمان مكان بنك "بدر" بصفة دائمة حددت مديرية البنك مجموعة من التوجيهات الجديدة والتي يندرج ضمنها خيار إعادة التمرکز الإستراتيجي وإرجاعه إلى الأول ألا وهو تمويل التنمية الفلاحية الريفية.

والهدف من إعادة تمركز البنك هو تركيز الجهود على تطبيق صيغ مناسبة للتمويل وتوجيهها نحو أنشطة القطاع الفلاحي، وقطاع الصيد البحري وموارد البحر وكذا تمويل برامج التنمية الريفية بالإضافة إلى تمويل التنمية عن طريق إنجاز المشاريع التي تدعمها السلطات العمومية والتي من بينها قروض للخواص بحيث تهدف إلى خلق النشاطات في المناطق الريفية\_قروض لبناء المناطق الريفية المدعمة من طرف .

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

يضم بنك الفلاحة والتنمية الريفية حاليا حوالي 334 وكالة منها 36 وكالة قيد الإنجاز و42 مديرية جهوية و8 مفتشيات جهوية، 8 مراكز جهوية لصيانة الآلات ويشغل ما يقارب 7000 عامل ونظرا لكثافة وشبكته وأهمية تشكيلته البشرية صنف البنك في قاموس مجلة البنك (طبعة 2001) في المركز الأول في ترتيب البنوك الجزائرية والمرتبة 668 في الترتيب العالمي ما بين 4100 بنك مصنف.

أما بالنسبة للوكالة محل الدراسة "وكالة قالمة" فتأسست في مارس 1982 وهي تابعة للمجموعة الاستغلالية لولاية قالمة وتحمل الرمز 821 برأسها مدير لوكالة، وهو الممثل الرئيسي للبنك على مستوى الولاية والمشراف على جميع العمليات.

### الفرع الثالث: تعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

بنك الفلاحة والتنمية الريفية مؤسسة مالية وطنية تتمتع بالشخصية المدنية والاستقلال المالي ويعد تاجرا في علاقاته مع الغير.

اعتبر بنك الفلاحة عند إنشائه وسيلة من وسائل سياسة الحكومة والتي ترمي إلى المشاركة في تنمية القطاع الفلاحي وترقية العالم الريفي، إذن فهوبنك متخصص مهمته تمويل القطاع الفلاحي والأنشطة المختلفة في الريف وذلك يقصد تطوير الريف وتطوير الإنتاج الغذائي (النباتي والحيواني) على الصعيد الوطني.

إن بنك الفلاحة يندرج تلقائيا في قائمة البنوك التجارية باعتباره مؤسسة مالية وطنية فهو يتميز بأنه في آن واحد بنك ودائع (يقبل الودائع الجارية أولاًجل ويقرض الأموال بآجال مختلفة)، وبنك تنمية (يمنح قروضا متوسطة وطويلة الأجل تستهدف تكوين أو تجديد رأس المال الثابت)، وهو يعطي امتياز للمهن الحرة الفلاحية والريفية يمنحها قروضا بشروط أسهل (أي سعر فائدة أقل وضمانات أقل مما يفعله مع غيرها).

بشارع يوغرطة قالمة، يشتغل بالبنك 161 عاملا. GRE024 يقع بنك الفلاحة والتنمية الريفية لولاية قالمة - سوق أهراس

ويتكون البنك من المديرية الجهوية و9 فروع بولايتي قالمة وسوق أهراس فرع قالمة 821، فرع وادي الزناتي 819، فرع عين مخلوف 816، فرع سوق أهراس 822، فرع سدراة 81، فرع مداوروش 824، فرع تاورة 825، فرع بوشقوف 820.

يقوم كل فرع من فروع البنك بفتح أبوابه إلى العملاء لاستقبالهم وتقديم الخدمة لهم.

قالمة: ALE) التعريف بوكالة بدر 821 )

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

- تتمثل في الوكالة المصرفية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية تابعة للمديرية العامة (المجمع الجهوي للاستغلال) قالمة 24، يسهر على متابعة نشاط الوكالة 22 موظف موزعون حسب الهيكل التنظيمي للوكالة، تحتل الوكالة موقع إستراتيجي معتبر في وسط مدينة قالمة (شارع يوغرطة) وتتوسط جميع المرافق العمومية مما سهل عليها التعامل مباشرة مع زبائنها وكذلك استقطاب زبائن جدد باستمرار من خلال الخدمات التي تعرضها عليهم.

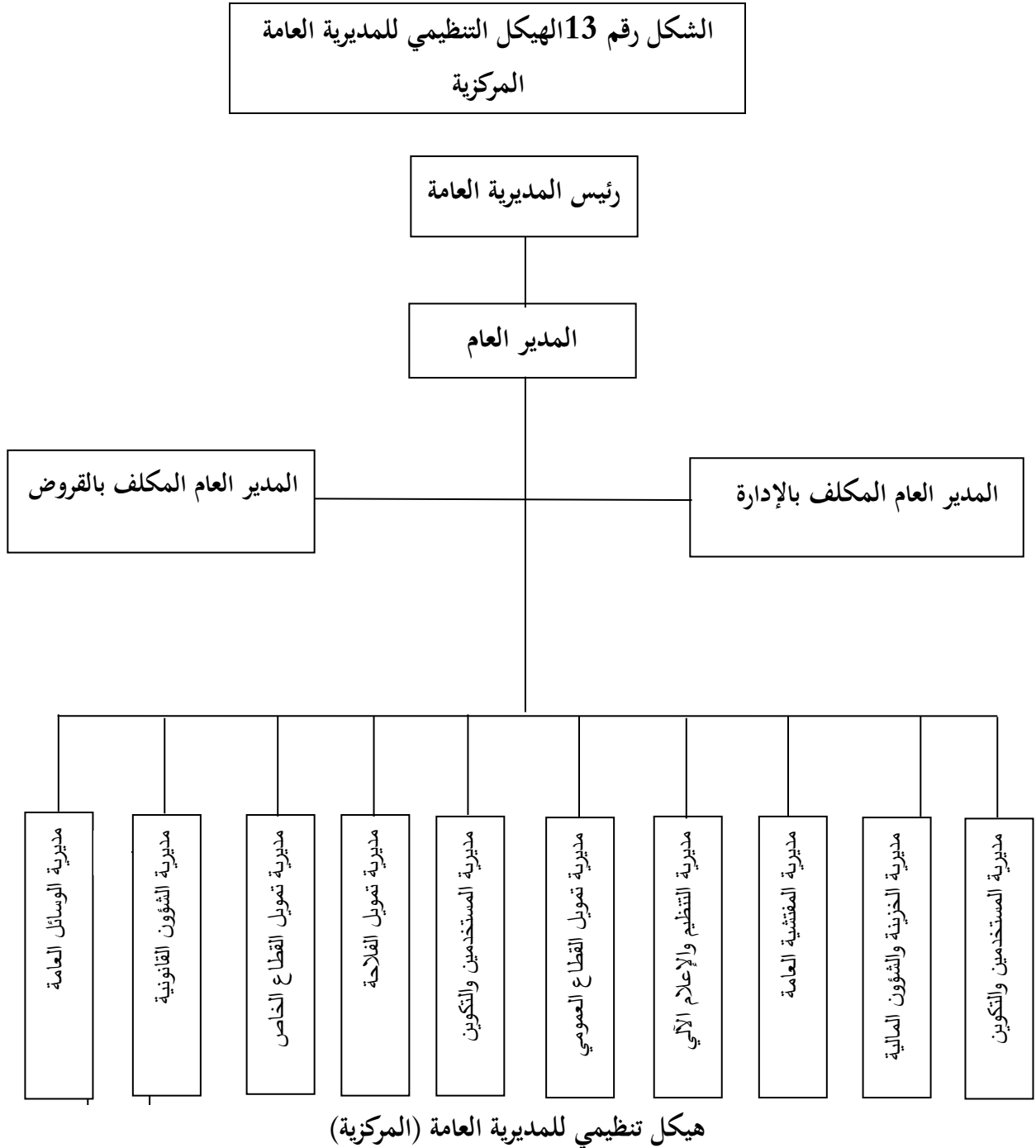
- هي مؤسسة مالية تقوم بجمع الودائع ومنح القروض، كما تقوم بمعالجة العمليات المصرفية حسب مناطق تواجدها وما يقتضيه عملها.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> من إعداد الطالبتين على وثائق من بنك الفلاحة والتنمية الريفية، وكالة قالمة 821.

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالة

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية:

الفرع الأول: الهيكل التنظيمي للمديرية العامة:



المصدر: وثيقة مقدمة من البنك.

شرح المخطط:

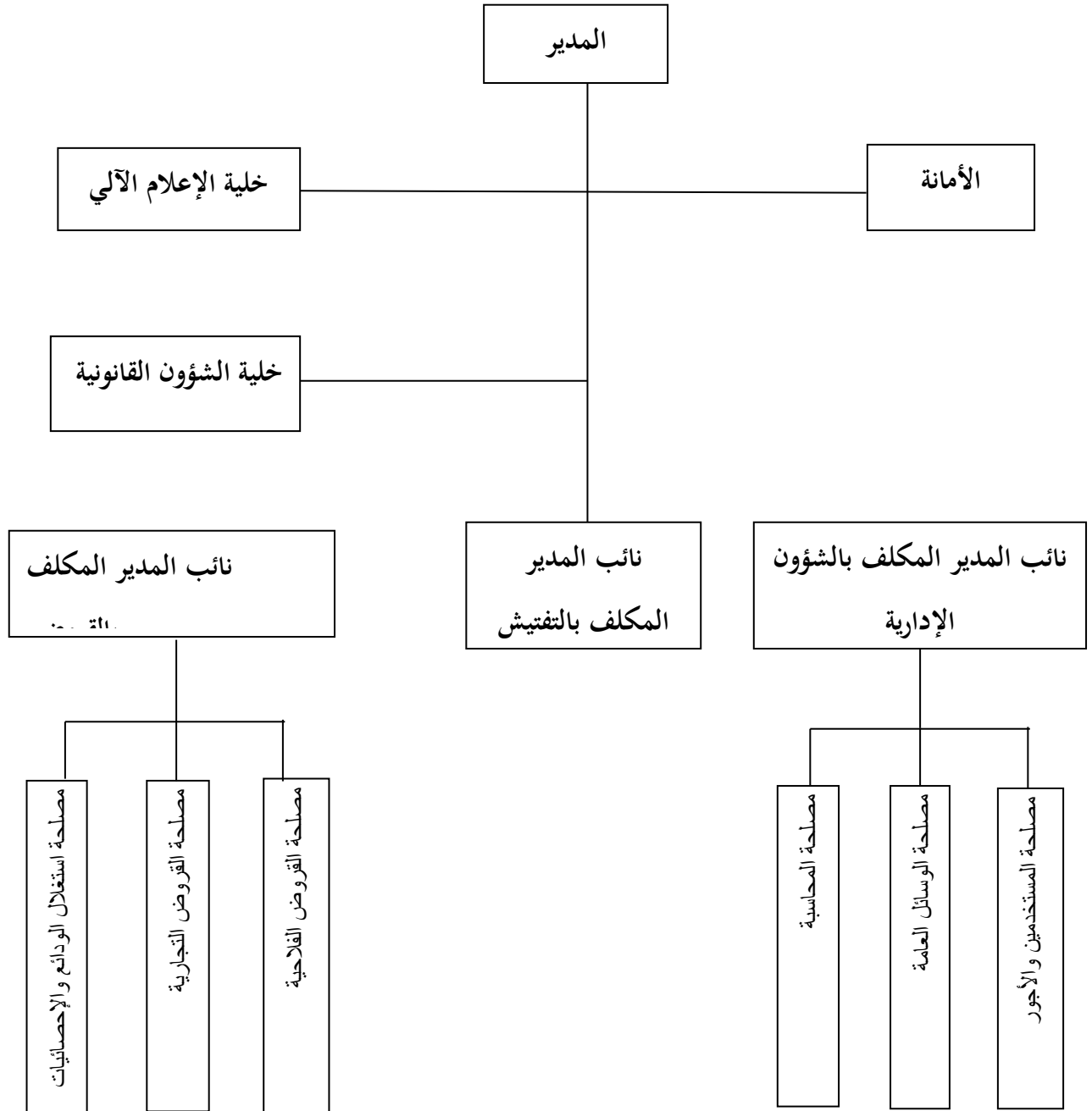
تتكون المديرية العامة (المركزية) من <sup>1</sup>:

- 1- مديرية المستخدمين والتكوين: تختص في متابعة المستخدمين وتنظيم العلاقات بينهم وتطويرهم وتكوينهم داخل البنك، وتتفرع عن تسيير المستخدمين مصلحة الأجور التي تهتم بأجور العمال، وغياهم عن العمل وفي نهاية كل شهر تحضر كشوف الرواتب والأجور وتضاف إليها العلاوات والمنح وبالتالي تحديد المبلغ الصافي المدفوع للعامل.
- 2- مديرية الخزينة والشؤون المالية: تهتم بالشؤون المالية.
- 3- مديرية المفتشية العامة: مهمتها التفتيش ودراسة المشاكل الناجمة بين مختلف المصالح والأقسام.
- 4- مديرية التنظيم والإعلام الآلي: تهتم بتنظيم وتطوير إستعمال الإعلام الآلي داخل البنك.
- 5- مديرية تمويل القطاع العمومي: تهتم بتمويل القطاع العمومي.
- 6- مديرية تمويل الفلاحة: تمويل القطاع الفلاحي وتطويره.
- 7- مديرية تمويل القطاع الخاص: تهتم بتمويل القطاع الخاص وتطويره.
- 8- مديرية الشؤون القانونية: مهمتها التكفل بعمليات التسويق وترقية العمال داخل البنك.
- 9- مديرية التسويق والترقية: مهمتها التكفل بعمليات التسويق وترقية العمال داخل البنك.
- 10- مديرية الوسائل العامة: تختص في جلب إحتياجات المؤسسة في مجال التغطية والقيام بالإشراف على توزيع وتجديد إصلاحات عتاد البنك.

<sup>1</sup> من إعداد الطالبتين من خلال فترة التريض وكالة بدر قالمة 821.

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قادمة

الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي للمديرية الفرعية:



الشكل رقم 14: الهيكل التنظيمي للمديرية الفرعية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية



### شرح المخطط:

إن المديرية الفرعية يرأسها مدير يقوم بإعطاء توجيهات لمختلف الخلايا الموجودة تحت مسؤولياته، وبما أنا تربصنا في هذه المديرية الجهوية بقالمة فسنتناول أهم فروع هذه المديرية:<sup>1</sup>

**1- الأمانة العامة:** وتمثل مهامها في الربط بين المدير والمصالح، كما تقوم بالتحكم في البريد الوارد والصادر إلى المديرية، كما أنها تقوم بالعمليات الإدارية المختلفة كالطبع، استقبال الملفات والإشراف على المكالمات الهاتفية ... الخ.

### 2- خلية الإعلام الآلي: وتضم تسع وكالات ومهمتها:

- جمع المعلومات الخاصة بالعمليات المصرفية التي تقوم بها الوكالات.
- توجيه الوكالات الأخرى من الداخل وتسهيل كل الصعوبات التي تتلقاها.
- السعي إلى تطوير الإعلام الآلي والإشراف عليه على مستوى الوكالات الأخرى.
- تضم كل العمليات المصرفية ما عدا دراسة ملفات القروض والذي يعتبر برنامج قيد التنفيذ.

### 3- خلية الشؤون القانونية:

- تقوم بمتابعة ملفات القروض خاصة غير المسددة.
- تتأكد في حالة وفاة الزبون من أنه لا يملك أرصدة مدينة من البنوك الأخرى على المستوى الوطني.
- تحديد الرصيد الذي يمنح للورثة كما تقوم بالنظر في الضمانات ومدى تطابقها مع الجانب القانوني.

### 4- نيابة المديرية المكلفة بالشؤون الإدارية والمحاسبة: ويشرف عليها المدير وتشمل ثلاثة مصالح هي:

**4-1- مصلحة المستخدمين:** وتقوم بمتابعة المستخدمين وتطورهم داخل البنك كما تنظم العلاقة بين المستخدمين والمصالح، مع اهتماماتها بأجورهم، وغيابهم عن العمل، وذلك من أجل تحديد المبلغ الصافي الذي يدفع للمستخدم.

<sup>1</sup> من إعداد الطالبتين من خلال فترة التربص بوكالة قالمة 821.

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

**4-2- مصالحة الوسائل العامة:** تقوم بالإشراف على توزيع وتحديد وإصلاح عتاد البنك والإشراف على المشاريع التي يقوم بها البنك.

**4-3- مصالحة المحاسبة:** تقوم بمتابعة يومية للعمليات التي تقوم بها الوكالات ومراقبتها خاصة فيما يخص السيولة كما تقوم بجميع العمليات في هذه المصلحة وإعدادها في دفتر يومي.

**5- نيابة مديرية التفيتش:** وتضم مجموعة من المفتشين، وتمثل مهمتها في مراقبة جميع العمليات المصرفية التي تقوم بها الوكالات من صرف وإيداع وسحب، مراقبة السيولة وملفات القروض وعمليات سير القروض، وفي الأخير تقوم بتقرير لهذه الزيارات ومعرفة النقائص والسلبيات ومن ثم إرساله إلى المديرية الجهوية.

**6- نيابة مديرية القروض:** ويرأسها نائب المدير ويشرف على:

**6-1- مصالحة القروض التجارية والفلاحية:** لا تتعامل هذه المصلحة مع الزبون وإنما تتعامل مع الوكالات وتمثل مهامها في:

- تسجيل الملفات التي تدخل إليها وإعطائها رقم تسلسلي.

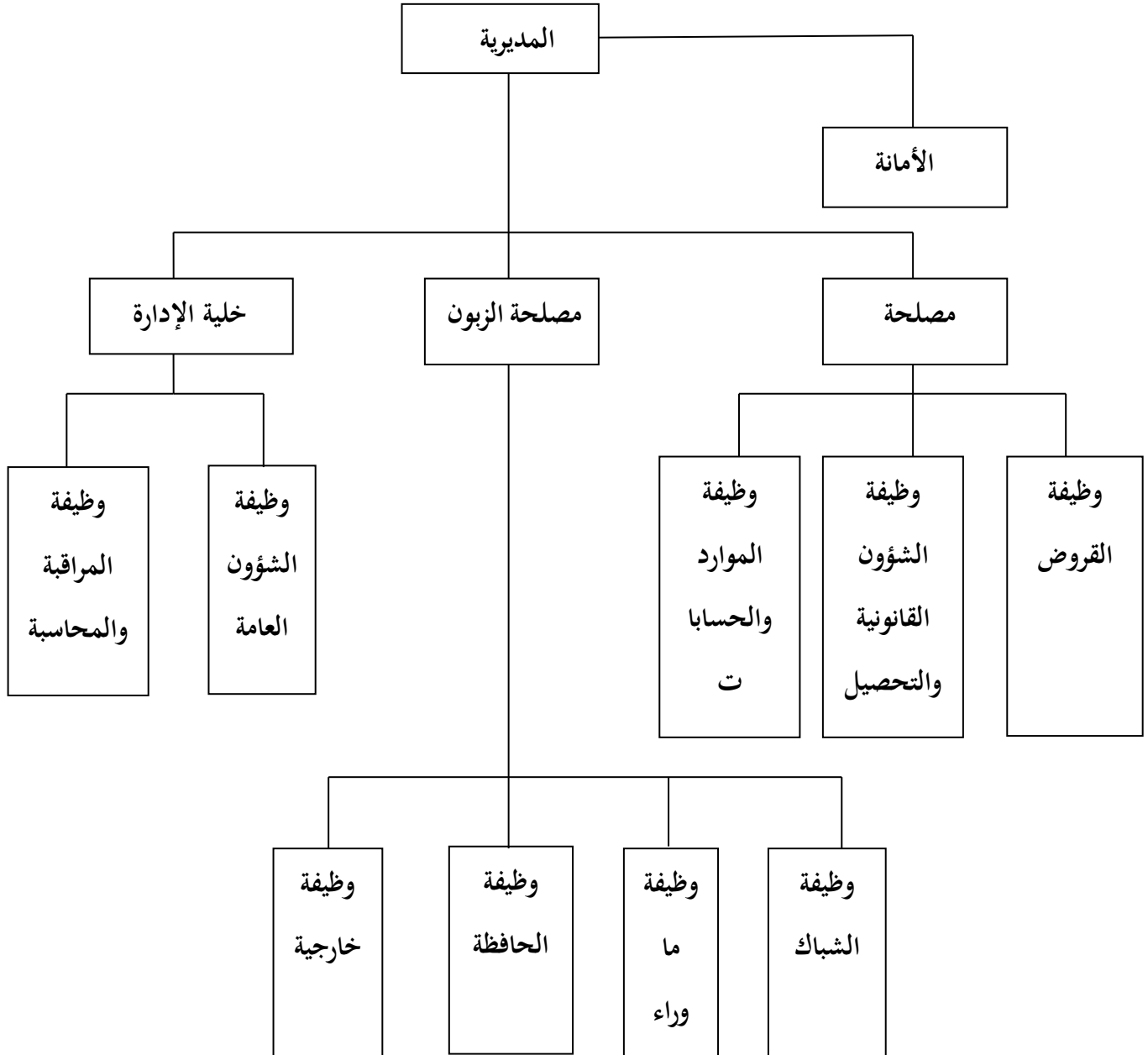
- مراقبة نوعية القروض الممنوحة للعملاء، ومعرفة مدى تطابقها مع نوعية النشاط ومراقبة مبلغ القروض الممنوحة.

- تلقي ملفات القروض والنظر في صحة الملف، أما دراسة القروض فتكون على مستوى الوكالة حيث أن هذع الأخيرة هي التي تقوم بقبول أو رفض منح القرض.

**6-2- مصالحة إستغلال الودائع والإحصائيات:** فيما يخص الإحصائيات فإن المصلحة تقوم بعملية متابعة الملفات وإحصاء القروض الممنوحة ومتابعة تواريخ استحقاقها وعمليات التسديد، كما تقوم بمتابعة كل العمليات التي تخص الودائع وذلك من خلال:

- توفير السندات للوكالات وتوجيه الوكالات من بين أنواع الودائع نجد: سندات القروض، سندات لأجل، سندات إجبارية وهي خاصة بالخزينة، سندات تمويل بالعملة الصعبة بدلا من إعطاء الزبون فائدة تحويل رأس ماله موضوع في البنك إلى عملة صعبة.

" قالمة 821:BADR الفرع الثالث: الهيكل التنظيمي للوكالة "



الشكل رقم 15 الهيكل التنظيمي للوكالة

المصدر: بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة قالمة 821.

شرح المخطط:

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

**تعريف الوكالة:** هي وحدة مصرفية جزئية قد تكون في مستوى ولائي، أودائرة أوبلدية، تتكفل بجميع العمليات المصرفية في شكل ودائع:<sup>1</sup>

- حساب جاري (للتجاري).
- حساب مصرفي (للعامل).
- حساب إيداع (للتجار أو المتعاملين).

وتضم الوظائف التالية:

**1- مصلحة الإستغلال:** وتدور مهامها حول استقبال الزبائن وتلبية رغباتهم في فتح حسابات لمختلف الأنواع، وكذا البحث عن زبائن جدد، من جهة أخرى لها مهمة توزيع القروض، كما تتماشى مع القوانين المعمول بها من دراسة استعمال القروض عن وتسديدها، كما لها مهمة التحصيل للقروض عن الآجال ورفض كل النزاعات، ومتابعة الزبائن غير الأوفياء اتجاه التزاماتهم ومتابعتهم قضائياً، وتضم ما يلي:

- وظيفة القروض.
- وظيفة الشؤون القانونية والتحصيل.
- وظيفة الموارد والحسابات.

**2- مصلحة الزبائن:** وتتلخص مهام هذه المصلحة في معالجة وأداء تلبية الزبائن فيما يخص العمليات المالية التي لها علاقة بالصندوق من سحب وإيداع، وكذا تسديد واستلام وسحب وإيداع الشيكات، والأوراق المالية وعمليات التحويل، والتعامل بالعملة الصعبة، وتسيير الحسابات وسك الدفاتر، وفتح الإعتمادات والتسليم المستندي.

وتضم الوظائف التالية:

- وظيفة الشباك.
- وظيفة ما وراء الشباك.

<sup>1</sup> من إعداد الطالبتين من خلال فترة التريض بوكالة قالمة 821.

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

- وظيفة خاصة بالشؤون الخارجية ووظيفة الحافظة.

**3-الخلية الإدارية:** وتشكل من وظيفة المراقبة والمحاسبة ووظيفة الشؤون العامة، وتتلخص مهامها في:

- كل الأعمال الخاصة بالتنظيف، الصيانة، الأمن، التأمين.

- المراقبة لليومية الحسائية والتأكد من صحة العمليات.

- تسجيل الملفات التي تدخل تحت المصلحتين وإعطائها رقم تسلسلي.

**4-الأمانة:** ويتمثل دورها فيما يلي:

- تلقي البريد وإرسال البريد الصادر.

- القيام بالعمليات الإدارية المختلفة كالطبع، واستقبال الملفات، البرقيات، الإشراف على المكالمات، التلكسات والفكسات.

- تنظيم مواعيد المدير.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> من إعداد الطالبتين، من خلال فترة التريض بوكالة بدر قالمة، 821.

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

المطلب الثالث: مميزات وأهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

الفرع الأول: مميزات بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

إن المرحلة الحالية تتميز بوجود التدخل الفعلي للبنوك العمومية لبعث نفس جديد في مجال الاستثمارات المنتجة، وجعل نشاطاتها ومستوى مردودها يساير قواد اقتصاد السوق في مجال التدخل في تمويل الاقتصاد، فرفع البنك إلى حد كبير حجم القروض لفائدة المؤسسات الاقتصادية الصغيرة والمتوسطة (في شتى مجالات النشاط الاقتصادي) وفي الوقت نفسه رفع معوناتة للقطاع الفلاحي وفروعه المختلفة.

وبصدد مسيرة التحولات الاقتصادية والاجتماعية العميقة، ومن أجل الاستجابة لتطلعات زبائنه وضع بنك الفلاحة والتنمية الريفية برنامج خماسي فعلي يتركز خاصة على عصرنه البنك، وتحسين الخدمات، وكذلك إحداث تطهير في ميدان المحاسبة وفي الميدان المالي.

وعليه قد اكتسب من تفوقه وخبرته عدة إيجابيات مميزة عن غيره تتمثل في:<sup>1</sup>

- البنك الأول في ترتيب البنوك الجزائرية والثاني في المغرب العربي والرابع عشر على المستوى العربي والتاسع في إفريقيا والمرتبة 688 في العالم.
- يسمى بنك التجديد والحدثة.
- يشغل 7000 عامل.
- (ANSEJ) - يساهم في إدماج الشباب)
- له الخبرة في ميادين مختلفة.
- الشبكة الأكثر كثافة.
- خدمة متميزة من أجل كسب أكبر عدد ممكن من الزبائن.
- ما يقل عن 5.8 مليار دولار أمريكي من التعاملات الاقتصادية البنكية، 30% من التجارة الخارجية الجزائرية.

<sup>1</sup> الذكرى (20) لتأسيس بنك الفلاحة والتنمية الريفية، المجلات الإشهارية لبنك البدر، طبعة 2002م، ص 05.

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

- أول بنك جزائري يطبق مبدأ (البنك الجالس) مع خدمات مشخصة.
- الإدخال الكامل للإعلام الآلي على كل الشبكة بفضل برمجيات خاصة ملك للبنوك، مصمم من طرف مهندس المؤسسة.
- القيام بالعمليات البنكية في الوقت الحقيقي وعن بعد.
- ترتيب القروض الوثائقية في مدة 24 ساعة.
- إمكانية إطلاع الزبائن عن بعد لحساباتهم الشخصية.

### الفرع الثاني: أهداف ووظائف بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

#### أولاً: أهداف بنك التنمية والفلاحة الريفية:

- باعتبار أن بنك الفلاحة والتنمية الريفية هو بنك تجاري فهو يسعى لتحقيق الأرباح من جهة وتحقيق أهداف اقتصادية عامة من جهة أخرى فتمثل أهم أهدافه فيما يلي<sup>1</sup>:
- 1- تلقي الفلاحة (حصّة الأسد) في اهتمامات بنك "البدر" خاصة الإصلاحات الأخيرة والذي أعاد التوجيهات إلى إعادة التمركز الاستراتيجي للبنك وأعطى الأولوية لتمويل التنمية الريفية فأصبح البنك يهدف إلى زيادة الاستثمارات في المجال الفلاحي، مع تطوير المنتجات الغذائية وكذلك مساعدة الفلاح على التصدير لمنتجاته خارج حدود الوطن.
  - 2- يرمي البنك إلى إيجاد سياسة تكون أكثر فعالية في جمع الموارد.
  - 3- يهدف البنك إلى ضمان التكوين الجيد للمتعاملين من أجل الحصول على خدمات أفضل وتسيير أحسن.
  - 4- يسعى البنك إلى تطوير الأرياف وتحسين ظروف العمل فيها وفقاً لمخططات التنمية خاصة بعد العشرية السوداء التي نسيبت في النزوح الريفي.
  - إلى تحسين علاقاته مع البنوك الأخرى، بإنشاء سمعة طيبة عن طريق BADR 5- يسعى المعاملات الخارجية مع اعتمادات مستنديه وغيرها من التعاملات.

<sup>1</sup> وثائق البنك (من خلال فترة التريص بوكالة بدر قالمة 821).

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

6- كما يهدف إلى تحسين وإعطاء منتوجات وخدمات بنكية جديدة للمدخرين والمقرضين.

7- ترقية الاتصال داخل وخارج البنك وتطوير النظام المعلوماتي البنكي.

ثانيا: الوظائف بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

يقوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية بالعديد من النشاطات والوظائف الخاصة والتي تتمثل فيما يلي<sup>1</sup>:

**1- عملية جمع الودائع:** يقوم البنك بجمع الودائع واستعمالها كمصدر للتحويل، فالودائع تتم بمشاركة الزبائن أو المؤسسات أو الدولة، ويمكن أن تكون الودائع تحت الطلب، أي بإمكانه سحب هذه الودائع في أي وقت، وهناك لأجل وهي مقابل فائدة معينة.

**2- منح القروض:** تمكن هذه الوظيفة من إعطاء القروض إلى الزبائن من طرف البنك، ويمكن اعتبارها مساهمة مالية من البنك لإيجاد حلول للمشاكل المالية لمعامله.

إن الإستراتيجية الجديدة للإصلاحات الاقتصادية جعلت بنك الفلاحة والتنمية الريفية يضاعف اهتماماته لتحسين واجهة البنك، والاتجاه نحو الأحسن في مردودية ووسائل الإنتاج باعتباره يتوجه نحو اقتصاد السوق، وذلك كما يلي:

**3- تحسين نوعية الخدمة:** ولا يكون هذا بتأكد وتعزيز العلاقات مع الزبائن، وتحسين النوعية في أداء الخدمة، والعمل تطوير وسائل الاتصال.

**4- رسكلة رجال البنك:** ونقصد بها القيام بالتكوين الدائم والذي فيه ديناميكية جديدة للبنك، الشيء الذي يجعل الرجل البنكي له القدرة الكاملة في الاستعمال الجيد لجميع الوسائل المتوفرة.

**5- تحفيز رجال البنك:** إن أهم مادة للتحسين النوعي للخدمة في تحفيز رجال البنك من خلال المكافآت والترقيات الخاصة بالنوعية والأهلية.

**6- تحسين وسائل الدفع وسرعة تنفيذ العمليات:** ولا يتم ذلك إلا بما يلي:

- تعظيم استعمال الإعلام الآلي.

<sup>1</sup> من إعداد الطالبتين (بالاعتماد على وثائق مقدمة من وكالة قالمة 821).



## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

- تحسين وسيلة الدفع من النقد، الشيكات، البطاقات المغناطيسية، بطاقات ذات الذاكرة.

إن أفاق بنك الفلاحة والتنمية الريفية من خلال المجالات الشهرية والتي توحى بأن التطلعات المراد تحقيقها تعتمد على تخفيض قيمة الفائدة لتشجيع الادخار، وتحسين التعامل مع المنتج البنكي، إضافة إلى هذا هو العمل المستمر للتعريف بالبنك من خلال الإشهار (القيام بأيام تحسيسية ونوعية).

ونجد أهم نقطة تحول، هي التوزيع المحكم عبر المناطق لتقديم الخدمة للزبون دون عناء، ونجد أن البنك أصبح بنك متفتح على جميع النشاطات (عدم التخصيص الفلاحى)، ويعمل البنك على مواكبة التطورات الجديدة في محاولة منه الدخول في سوق الأموال (البورصة)، وكذا الدخول في السوق الخارجية.

### الفرع الثالث: موارد بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

- رأس ماله الأساسي احتياطاته.

- الودائع الجارية ولأجل التي يتلقاها من الجمهور.

- الأموال التي يحصل عليها من قبل الهيئات العمومية.

- القروض التي يتعاقد برهنها في محفظة خاصة بالمستندات المالية.

- التسبيقات التي تقدمها الخزينة.

- الاعتمادات المالية التي يحصل عليها في المؤسسات المصرفية خاصة بنك الجزائر.

### المبحث الثاني: مراحل سير الاعتماد المستندي بوكالة بدر 821 قالمة:

قبل الشروع في عملية الاعتماد المستندي يجب على المستورد أن يحقق كل الشروط التي وضعها البنك ويكون له حساب تجاري جاري ويقدم فاتورة شكلية تبين نوع السلعة المراد استيرادها.

وفي هذا المبحث سيتم توضيح خطوات سير الاعتماد المستندي بوكالة بدر 821 قالمة.

### المطلب الأول: مرحلة فتح الاعتماد المستندي:

كمرحلة أولى يتقدم العميل (المستورد) وهو أحد الزبائن لبنك بدر 821 قالمة مرفقا بالفاتورة الأولية وتعهد يقدم من طرف البنك ويملاً من طرف الزبون (المستورد) أوضريية وطلب فتح الاعتماد.

**1- الفاتورة الأولية (الفاتورة الشكلية):**

هي فاتورة ترسل من المصدر إلى المستورد وتتضمن كل المعلومات المتعلقة بالبضاعة وهي كالتالي<sup>1</sup>:

- اسم وعنوان المستورد.

- طبيعة النقل.

- تاريخ استحقاق الاعتماد.

- مصدر البضاعة.

- قيمة البضاعة.

وهي بيانات إجبارية يجب أن تقدم إلى البنك.

**2- التعهد:** يعتبر من الوثائق الأساسية التي يحتوي عليها ملف طلب فتح الاعتماد من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية وهو إجباري، ويجب على المستورد ملا هذا التعهد المقدم من طرف البنك والالتزام به ويتضمن التعهد بأن المستورد سيستورد هذه البضاعة لغرض الاستعمال (الاستغلال) لا لغرض المتاجرة بها.

**3- ضريبة على فاتح الاعتماد المستندي:** هو من الوثائق الأساسية التي يحتوي عليها ملف طلب فتح الاعتماد من قبل البنك وهو إجباري في حالة أن البضاعة المستوردة من طرف المستورد تكون بغرض إعادة بيعها، يجلبها المستورد من مصلحة الضرائب.

**4- طلب فتح الاعتماد:** يعتبر من الوثائق الأساسية التي يحتوي عليها ملف طلب فتح الاعتماد من قبل البنك ويتضمن هذا الأخير المعلومات التالية:

- اسم المستورد.

- عنوان المستورد.

- بنك المستورد.

- عنوان بنك المستورد.

<sup>1</sup> من إعداد الطالبتين (من خلال فترة التربص في وكالة بدر 821 قالمة).

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

- المادة المستوردة.
- طبيعة الدفع.
- الفاتورة الأولية.
- رقم الفاتورة.
- قيمة الفاتورة بالعملة الصعبة.
- قيمة الفاتورة بالدينار الجزائري.

### المطلب الثاني: التوطين:

**1- مفهوم التوطين:** يعني مكان تحقيق وإنجاز العقد، ويعني بالنسبة للبنك وضع رمز أترقيم على الفاتورة على عقد ما، أما بالنسبة للمستورد فهو القيام باختيار بنك معين لإتمام الصفقة التجارية، بحيث يكون للمستورد رصيد لدى البنك ويقوم هذا الأخير بفتح ملف باسم المستورد، يعطيه رقما مميزا يمكنه من تسيير الملف، وتكون عملية توطين لمراقبة العمليات التجارية من الداخل إلى الخارج، أو العكس كما أن إجراءات التوطين تضمن أن خروج النقود عن طريق البنك ودخولها أيضا عن طريق البنك.

**2- فتح ملف التوطين:** لقيام المستورد بفتح ملف التوطين يقوم بتقديم ملف مرفوق بطلب التوطين بعد سحبه من البنك ضمن ملف التوطين المعلومات التالية:

- طبيعة السلعة أو البضاعة المستوردة، نوعية الخدمة، كميات السعر الأولى، الإمكانيات المالية للدفع، إسم المصدر وعنوان نشاطه، اسم البنك فاتح الاعتماد، تحديد قيمة الصفقة سواء بالعملة الأجنبية أو المحلية، توقيع وإمضاء المستورد.

بعد القيام بهذا الإجراء يعطي للمستورد رقما، لملفه حيث يعتبر بمثابة بطاقة تعريفية لعملية الإستيراد ويوجد على مستوى كل بنك خاص بعملية التوطين، يقوم بفتح سجل يتضمن معلومات على الصفقة محل الاعتماد وتمثل هذه المعلومات فيما يلي:

- تاريخ فتح الاعتماد، رقم التوطين، اسم كل من المستورد والمصدر، التاريخ والأرقام المرجعية، قيمة العقود بالعملة الصعبة، قرار البنك بشأن ملف التوطين، القبول أو الرفض أو أمر بالتعديل.

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

### 3-تنظيم ملفات الاعتمادات المستندي:

**	**	**	****	*	**	*****	***
1	2	3	4	5	6	7	8

1-الرقمان يدلان على رمز الولاية.

2-الرقمان يدلان على رمز الوكالة.

3-الرقمان يدلان على الرقم الخاص بالتجارة الخارجية.

4-الأربعة أرقام تدل على العام خ(السنة).

5-الرقم يدل على الفصل.

6-الرقمان يدلان على طبيعة ومدى العملية.

7-الخمس أرقام تدل على رقم الملف.

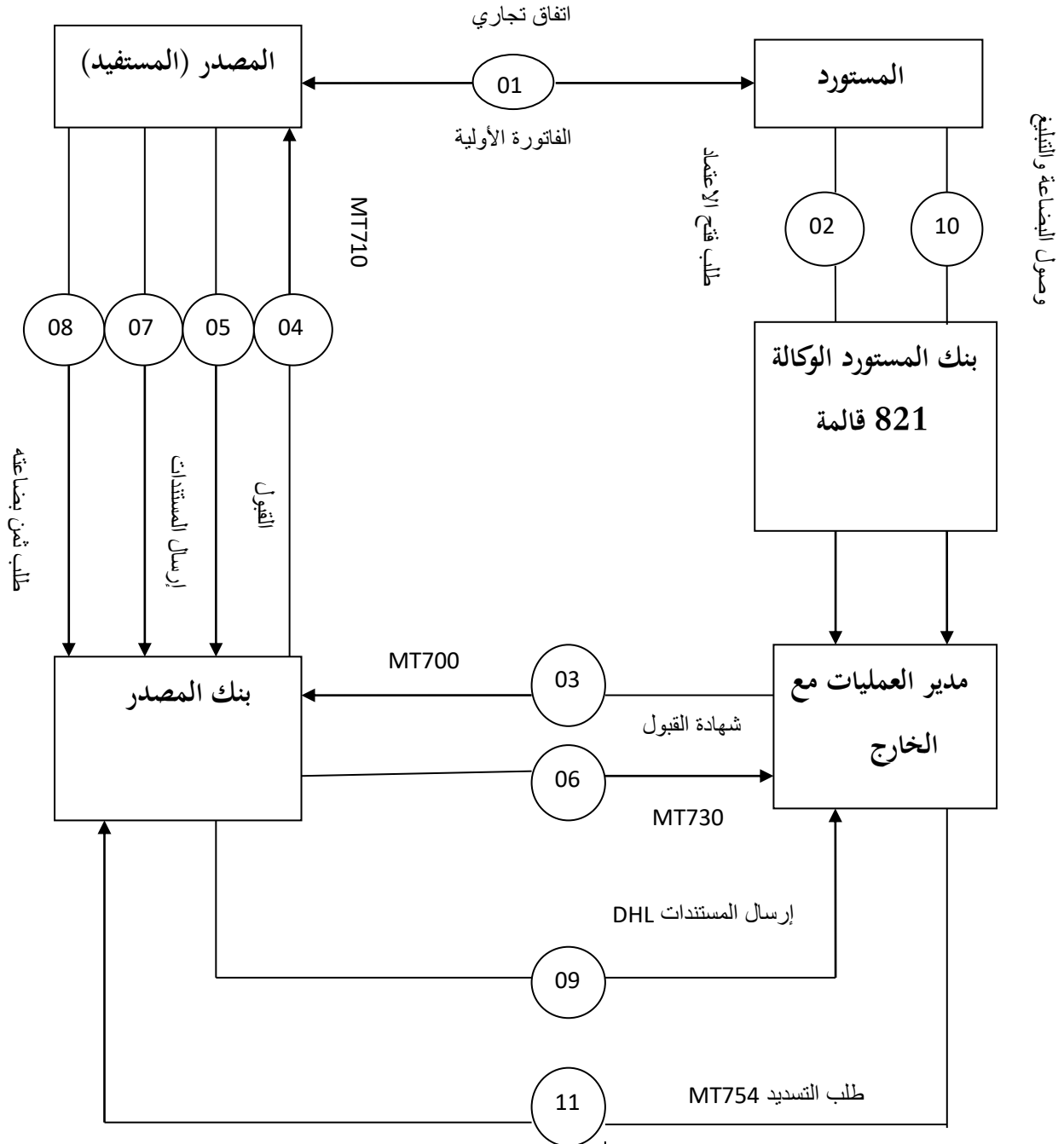
8-الثلاث أرقام تدل على رمز العملية.

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالة

المطلب الثالث: مخطط شامل تقنية الاعتماد المستندي بوكالة بدر 821 قالة:

تسير تقنية الاعتماد المستندي على مستوى الوكالة 821 وفق عدة خطوات يمكن تلخيصها في الشكل التالي:

الشكل رقم (16): مخطط سير تقنية الاعتماد المستندي على مستوى وكالة بدر 821 قالة.



المصدر: من إعداد الطالبتين نقلا عن المكلف بالدراسات (التجارة الخارجية) بوكالة بدر 821 قالة.

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

### شرح المخطط:

- 1- بعد الاتفاق بين طرفي التبادل التجاري (المصدر والمستورد) على بضاعة معينة، يرسل المصدر (المستفيد) الفاتورة المبدئية للمستورد (facture proforma) التي يتوجه بها إلى بنكه (BADR).
- 2- يطلب المستورد من بنكه فتح اعتماد لصالحه، وذلك بعد تقديم المستورد لبنكه ملفه الإداري ( Dossier juridique) والفاتورة الأولية.
- 3- يقوم بنك المستورد (BADR) بتحويل كل تلك المستندات إلى بنك المصدر عن طريق شبكة.
- 4- ليقوم نفس البنك بتحويلها للمصدر (Benifis) عن طريق نفس الشبكة<sup>1</sup> MT700 SWIFT .
- 5- يقوم المستفيد بإرسال لبنكه (بنك المصدر) يتضمن القبول.
- 6- فيقوم بنك المصدر بإرسال شهادة القبول (accusé de réception) لبنك المستورد عن طريق شبكة MT730 SWIFT.
- 7- ثم يقوم المصدر بإرسال لبنكه يحتوي على مستندات (Présentation documents confirmes) وهي الفاتورة التجارية وسند الشحن... إلخ.
- 8- يطلب المصدر من بنكه التسديد له ثمن البضاعة ( Demande de paiement )
- 9- يقوم بنك المصدر بإرسال المستندات إلى بنك المستورد ( Par courrier DHL )، ليقوم بنك المستورد بتوجيهها نحو المستورد وفي نفس الوقت يطلب البنك المصدر من بنك المستورد تسديد ثمن البضاعة عن طريق .
- 10- بعد إطلاع المستورد على وصول سلعته (بضاعته) بأمان وبنفس المواصفات المتفق عليها بينه وبين المصدر يقوم بتبليغ بنكه.
- 11- ليقوم بنك المستورد بتسديد ثمن البضاعة لبنك المصدر عن طريق شبكة MT740/MT732 SWIFT ثم يقوم بنك المصدر بتسليم المصدر ثمن البضاعة.

<sup>1</sup> نظام سويفت عبارة عن شبكة للإتصالات أنشئت في عام 1973 ومقرها بلجيكا، تديرها الجمعية الدولية للإتصالات المالية الهاتفية بين البنوك والتي تستخدم وسائل للإتصالات الحديثة لتبادل الرسائل بين البنوك بدلا من الرسائل التقليدية مثل التلكس والتلغراف ...

المبحث الثالث: نموذج لعملية استيراد عن طريق الاعتماد المستندي بوكالة بدر  
821 قالمة:

من خلال هذا المبحث سنحاول شرح مختلف الخطوات التي مر بها إصدار اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء وغير مؤكد من قبل أحد الزبائن على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة قالمة 821.

المطلب الأول: مرحلة فتح الاعتماد المستندي:

تعاقد أحد الزبائن مع شركة تركية على شراء مجموعة من أنابيب السقي والري وعلى هذا الأساس قامت الشركة التركية بإرسال الفاتورة المبدئية (الفاتورة الشكلية) بقيمة الأنابيب المطلوبة للزبون، وتحتوي الفاتورة الأولية على جميع التفاصيل المتعلقة بالبضاعة المستوردة من حيث السعر الإجمالي، والسعر الوحدوي، وكذا مواصفات البضاعة، منشأ البضاعة آجال إرسال البضاعة وغيرها من المواصفات الضرورية المتعلقة بالبضائع المراد استيرادها.

بعد موافقة الزبون على العرض المقدم له قام هذا الأخير بإرسال طلبه إلى الشركة التركية بالبضاعة المستوردة، وتم إبرام العقد التجاري بين الطرفين.

أولاً: الأطراف المتدخلة:

والأطراف المتدخلة في هذه العملية هما:

1- المستورد: والمتمثل في الزبون Eurl Agroh.

2- البنك فاتح الاعتماد (بنك المستورد): BADR AGENCE GUELMA 821.

3- المصدر: والمتمثل في الشركة التركية ISKO PLASTIQ VE KALIP SAN.TIC.A.S.

4- بنك الإشعار (بنك المصدر): البنك التركي.

كمرحلة أولى يتقدم العميل (المستورد) وهو أحد الزبائن لبنكه (وكالة 821 قالمة) مرفقا بالفاتورة الأولية وضريبة على السلعة من مصلحة الضرائب وطلب فتح الاعتماد.

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

ثانيا: الفاتورة الأولية:

من أهم الوثائق الواجب وتقديمها للبنك ففتح الاعتماد، نجد وثيقة الفاتورة الشكلية FACTURE  
PROFORMA

( انظر الملحق 1) لأنها تتضمن أهم المعلومات المتعلقة بالعملية محل الاهتمام والمتمثلة في:

- اسم وعنوان المصدر: الشركة التركية ISKO PLQSTIK VE KQLIP SAN.TIC.A.S  
العنوان: 34517-Esenyurt-Istqnbul-Turquie.

- اسم وعنوان المستورد: - العنوان : 24000 قالمة.Eurl Argo-H.

- طبيعة النقل: بحري

- تاريخ استحقاق الاعتماد: 90 يوما.

- مصدر البضاعة: تركيا - Turquie.

- قيمة البضاعة: 49680.00 دولار.

وهذه البيانات كلها إجبارية يجب أن يتحصل عليها البنك قبل شروعه في إجراءات الفتح للاعتماد  
المستندي.

2- ضريبة على فتح الاعتماد المستندي (بيع سلعة على حالها): يعتبر من الوثائق الأساسية التي يحتوي  
عليها ملف طلب فتح الاعتماد من قبل بنك الفلاحة والتنمية الريفية وهو إجباري، ويجب على المستورد جلبها  
من مصلحة الضرائب وهذا في حالة استيراد السلع وبيعها على حالها (أنظر الملحق 02).

3- طلب فتح الاعتماد: يعتبر من الوثائق الأساسية التي يحتوي عليها ملف طلب فتح الاعتماد من قبل بنك  
الفلاحة والتنمية الريفية (أنظر الملحق 03) ويتضمن طلب فتح ملف التوطين المعلومات التالية:

- اسم المستورد: EUUrl Agro .H.

- عنوان المستورد: 24000 قالمة.

- بنك المستورد: بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة قالمة 821.

- عنوان بنك المستورد: حي يوغرطة قالمة 24000.



## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

---

- المادة المستوردة: SYSTEM d'irrigation goutte à goutte .
- طبيعة الدفع: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء وغير مؤكد.
- الفاتورة الأولية: في تاريخ 2018/11/27.
- رقم الفاتورة: 1780418424.
- قيمة الفاتورة بالدولار حوالي: 49.680.00 دولار.
- قيمة الفاتورة بالدينار الجزائري حوالي: 5.927.302.13 دج.

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

### المطلب الثاني: توطين العملية:

بعد إستلام الوكالة طلب فتح الإعتماد المستندي المحرر من المستورد طالب الفتح مرفوقا بالفاتورة الشكلية والتصريح المسبق لفتح الإعتماد تقوم الوكالة بفحص هذه المستندات والتأكد من دقتها وصحتها لتبدأ بإجراءات التوطين، وبعد الموافقة عليه يتم إعطاء ملف التوطين رقم إستدلالي لملف التوطين (أنظر الملحق 01 الفاتورة الشكلية) وفي حالتنا تم الموافقة على ملف التوطين في 2018/12/23 كما تم إعطاء الملف رقم التوطين التالي<sup>1</sup>:

	240401	2018	4	10	00007	USD
الرقم الخاص بالتجارة الخارجية						
+ رمز الولاية + رمز الوكالة						
السنة						
الفصل						
الأشهر						
رقم فتح الملف						
رمز العملة الصعبة						

الشكل رقم 17: ملف التوطين

<sup>1</sup> من إعداد الطالبتين نقلا عن مكلف الدراسات (التجارة الخارجية)، بوكالة بدر قالمة 821 في 2021/06/07.

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

ومن ثم يقوم العون البنكي بخصم قيمة التوطين والاسم من حساب العميل المستورد وذلك بعد تحويل قيمة الصفقة (المبلغ الإجمالي) إلى ما يقابلها بالدينار الجزائري والذي يحدد على أساس سعر الصرف المساوي ل: 1 دولار = 118,2087 دج.

$$\text{وعليه: } 49680,00 \text{ دولار} \times 118,2087 = 5.872608,22$$

تقوم بعدها الوكالة بسحب الحقوق التالية:

- عمولة الافتتاح بقيمة: 3000 دج + TVA 570,00.
- عمولة الإلتزام: 20%.
- عمولة سوفيت: 2950,00 دج.
- عمولة ثابتة: 20000 دج.
- عمولة الصفقة: 30000 دج.

وفي الأخير تطلب من مصلحة التجارة الخارجية أن توقع على عملية التوطين.

### المطلب الثالث: التنفيذ والتسوية:

بعد القيام بهذه الإجراءات تقوم الوكالة بإرسال طلب الفتح الجديد (المحرر من قبلها) إلى المديرية العامة للتجارة الخارجية عن طريق تلکس، أما باقي الملف (الفاتورة الشكلية الموطنة، وثيقة الاقتطاع المتمثلة في نسخة من وصل التوطين) يتم إرساله عن طريق فاكس.

كما تقوم الوكالة البنكية مصدرة الاعتماد المستندي بإعداد وثيقة اقتطاع العملة الصعبة والخاصة باقتطاع قيمة الاعتماد المستندي بالعملة الصعبة المفتوح بها من بنك الجزائر عند وصول المستندات وتحمل هذه الوثيقة كافة المعلومات المتعلقة بالاعتماد المستندي المفتوح، وتكون على خمسة نسخ واحدة تحفظ في ملف التوطين وأربعة ترسل إلى مديرية العمليات مع الخارج والتي تقوم بدورها بإرسال نسخة لبنك الجزائر.

بعد استكمال كل الإجراءات المتعلقة بفتح الاعتماد المستندي تقوم الوكالة البنكية بإرسال وثيقة MT700 عن طريق شبكة SWIFT إلى مديرية العمليات مع الخارج على مستوى المديرية المركزية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية في الجزائر العاصمة والتي تتولى بدورها دراسة هذه الوثيقة. (أنظر الملحق 04).

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

بعد تلقي المديرية العامة للتجارة الخارجية التابعة للبنك طلب الفتح تقوم مباشرة بإشعار الوكالة باستلامه لتشرع بالفحص الدقيق للملف، وبعد التأكد من صلاحيته تقوم بالموافقة عليه ثم يحول إلى الرئيس المدير العام لإبداء الموافقة الأخيرة لترسل الملفات التي تمت الموافقة عليها إلى اللجنة من أجل اختيار المراسل الأجنبي الذي سوف تصدر عنه الموافقة على هذه الاعتمادات.

ثم يقوم الزبون (المستورد) بتقديم طلب ملف مستندات اعتماد مستندي للاستيراد إلى الوكالة البنكية الموطنة بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة قالمة 821 ويتضمن هذا الطلب كافة المعلومات والشروط المتعلقة بالاعتماد المستندي وتمثل هذه المعلومات فيما يلي:

- نوع الاعتماد المفتوح: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء وغير مؤكد.
- اسم بنك المصدر: البنك التركي.
- اسم وعنوان المستفيد: اسم وعنوان الزبون المستورد.
- طريقة تحقيق الاعتماد: اعتماد مستندي محقق بالدفع الفوري.
- المستندات المطلوبة: ويتم تحقيق الاعتماد لقاء تسليم المستندات التالية:
- الفاتورة التجارية وتكون عشرة نسخ أصلية ويجب أن تحمل توقيع المستفيد وتحمل الختم "منتج أصلي". (أنظر الملحق 05).
- سند الشحن يحمل عبارة سند شحن نظيف عند حافة السفينة لأمر بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة قالمة 821 قابل للتظهير لصالح المستفيد، كما يحمل عبارة "الرسوم مدفوعة حتى ميناء التسليم". (أنظر الملحق 06).
- شهادة المنشأ أصلية مؤشرة من قبل غرفة التجارة (أنظر الملحق 07).
- شهادة الوزن. (أنظر الملحق 08).
- شهادة جودة السلعة. (أنظر الملحق 09).

بعد استكمال كافة الإجراءات السابقة الذكر يبقى انتظار وصول المستندات والتي يقوم المصدر بتسليمها لبنكه بعد إرسال البضاعة، وبعد استلام وكالة قالمة مجموعة مستندات الشحن المرسله عبر البريد DHL من قبل المصدر، وبذلك تتولى الوكالة البنكية مهمة فحص ومراجعة المستندات للتأكد من مدى مطابقتها لشروط الاعتماد المفتوح، ومن أهم المستندات التي يتم فحصها سند الشحن والذي يثبت تاريخ إرسال البضاعة ومدى سلامتها ومطابقتها للمواصفات المطلوبة، وبعد التأكد من مطابقة المستندات لشروط الاعتماد تنتظر الوكالة

## الفصل الثالث: دراسة تطبيقية حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة

---

البنكية عودة وثيقة من مديرية العمليات مع الخارج والمؤشرة من طرفها مما يدل على أنه تم تحقيق الاعتماد ودفع قيمته إلى المستفيد، وتسليم المستورد للبضاعة تنتهي عملية الاستيراد. وكمرحلة أخيرة تقوم الوكالة بتصفية ملف التوطين الخاص بالعملية الاستيرادية.

### خلاصة الفصل:

من خلال هذا الفصل تبين لنا أن بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR يتكون من عدة أقسام تسهر على راحة العملاء وتوفير مطالبهم فهو مؤسسة تقوم بجمع الودائع ومنح القروض وتقوم بمعالجة العمليات هدفها تنمية القطاع الفلاحي وترقية العالم الريفي.

كما تبين لنا أن الاعتماد المستندي تقنية هامة يعتمد عليها البنك في تمويل التجارة الخارجية، هذا الأخير يقوم على مجموعة من الشروط ويرتكز على جملة من المستندات لا بد من توفرها حتى يكون الاعتماد صحيح

# الخبائمه العامه

### الخاتمة العامة:

تعتبر التجارة الخارجية بمثابة المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية لارتباطها وتفاعلها مع مختلف القطاعات الأخرى المكونة للهيكل الاقتصادي للدول، حيث سارت من أهم مؤشرات القياس النمو الاقتصادي لذلك جلب اهتمام المفكرين والباحثين فظهرت عدة مدارس سعت لوضع نظريات تقوم بتطويرها وتساعد على توسيعها من خلال تعميم المنفعة على كل الدول التي تتعامل بها.

لقد كان لرواد المدرسة الكلاسيكية (آدم سميث، دافيد ريكاردو)، الفضل في إعطاء أول تفسير لقيام التجارة الخارجية بين الدول غير أن المدرسة الحديثة التي أتت فيما بعد طورت هذه الأفكار فتمكنت من إعطاء مفهوم أكثر واقعية وديناميكية، لأسباب قيام المبادلات الدولية، ولقد ساعدت هذه النظريات على توسيع التجارة الخارجية ونموها مما أدى إلى زيادة الحاجة لمصادر تمويلها، فكان من الضروري إدخال مجموعة وسائل وتقنيات تتماشى مع التطورات التي تشهدها المعاملات الدولية من أجل تسهيل التسوية المالية الصفقات.

يعتبر التمويل بمختلف أشكاله من المقومات الأساسية لاقتصاديات الدول نظرا للأهمية التي يلعبها في ترقية وتطوير الجوانب الاجتماعية والاقتصادية للمجتمعات، وللتجارة الخارجية بالأخص أهمية كبيرة لدى الدول وذلك لأنها تمثل الحصة الأكبر في الدخل القومي، لهذا أصبحت الدول تهتم اهتماما خاصا بها وبطرق تنميتها ضمان السير الحسن ولعل من بين أهم الضمانات التي تسعى إلى تحقيقها هي ضمانات التمويل من خلال تدخل الهيئات المالية وأهمها البنوك، باستعمال مجموعة من التقنيات والأدوات التي أصبحت اليوم من بين أهم مصادر تمويل التجارة الخارجية، ومن أهمها الاعتماد المستندي الذي يعطي نوع من الراحة والأمان للمستورد والمصدر على السواء ويضمن السلامة المادية والمعنوية وحصول كل صاحب حق على حقه.

لقد لعبت البنوك التجارية دورا هاما في تطوير المبادلات التجارية وتمويل التجارة الخارجية بهدف تحقيق التنمية الاقتصادية ورفع القدرة الشرائية وبالتالي زيادة الرفاهية الاجتماعية.

هذه البنوك تختلف باختلاف أنواعها ومهامها وحتى مجالات عملها، لكنها تتكامل فيما بينها وتتشارك مع بعضها في تشكيل الجهاز المصرفي، الذي يحتل فيه البنك المركزي المرتبة الأولى، بحث يقوم بمراقبة عمل باقي البنوك الأخرى تليه في المرتبة الثانية البنوك التجارية التي سخر لها دور تمويل الاقتصاد.

ولتدعيم الجانب النظري أكثر ارتأينا إلى القيام بدراسة حالة حول أكثر تقنية استعمالا لدى بنك الفلاحة والتنمية "BADR" وكالة قالمة 821، ألا وهي الاعتماد المستندي الذي يعتبر من أهم التقنيات البنكية التي



تستعمل لتمويل التجارة الخارجية، لما يوفره من حماية لكل من المصدر والمستورد من خلال تدخل عدة بنوك من أجل ضمان السير الحسن للعملية.

### الإجابة عن الفرضيات:

انطلاقاً من جملة الفرضيات الموضوعية سابقاً في المقدمة العامة توصلنا إلى نتائج تثبت وتدعم صحة هذه الفرضيات بحيث:

**الفرضية الأولى:** صحيحة لأن التجارة تهتم بدراسة الصفقات التي تتم عبر الحدود بإستعمال عدة وسائل وطرق للدفع.

وقد توصلنا لإثبات ذلك من خلال تقديم عدة تعاريف للتجارة الخارجية مع إظهار أهميتها، ثم التطرق لمختلف النظريات التي وضعتها كل من المدرسة الكلاسيكية والنيوكلاسيكية والمدرسة الحديثة، إضافة إلى التعرف على طرق ووسائل الدفع المستعملة لتمويلها.

**الفرضية الثانية:** المقصود بالتمويل هو توفير موارد مالية مناسبة بأسعار فائدة متميزة، ويتضمن توفير التمويل اللازم ضرورة العمل على توفير نوعين من التمويل، تمويل قصير الأجل لتمويل النشاط القائم وتمويل متوسط وطويل الأجل للاستثمارات الجديدة.

**الفرضية الثالثة:** تنص على تقنيات التجارة الخارجية فقد ثبت صحتها من خلال أن من بين التقنيات التمويلية التي تستعمل في البنوك التجارية الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي.

**الفرضية الرابعة:** الاعتماد المستندي أكثر وسيلة أو تقنية مستعملة للتمويل كون الأعراف والقواعد الدولية آتية من غرفة التجارة الخارجية يهدف توحيد التعامل بصورة أكثر أمناً وضمناً.

**الفرضية الخامسة:** تنص على أهم تقنية التي تمول التجارة الخارجية على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة 821 فتؤكد من خلال توضيح أن الاعتماد المستندي من أهم التقنيات التي تمول عمليات التجارة الخارجية لسهولة التعامل به والسرعة في التنفيذ.

نتائج الدراسة:

من خلال دراستنا للموضوع توصلنا إلى عدة نتائج نظرية وأخرى تطبيقية تتمثل فيما يلي:

الجانب النظري:

- التجارة الخارجية هي مصطلح خاص بالصادرات والواردات السلعية والخدمات والهجرة الدولية لرؤوس الاعتماد على تقنيات عديدة منها: الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، قرض المشتري، التمويل الجزافي ... إلخ.
- تعدد تقنيات تمويل التجارة الخارجية من قصيرة، متوسطة وطويلة الأجل، وعلى المتعامل اختيار الطريقة المثلى للتمويل التي تناسب شروطه التجارية.
- تشابك وتتصل الدول مع بعضها البعض تجاريا، وهذا بفعل الأطراف المساهمة في عمليات التجارة الخارجية من مستورد، مصدر، بنك، ناقل ... إلخ.
- اختيار وسيلة الدفع بدقة وعناية لتجنب تحمل تكاليف أكبر، وحتى تضمن للمصدر وصول المبلغ المحدد في الوقت المفروض.
- يعتبر الاعتماد المستندي تقنية دفع وتمويل التجارة الخارجية من أجل إتمام الصفقات التجارية في أحسن الظروف، الأمر الذي أدى بكثير من الدول لاعتماده كوسيلة دفع ضمان وتمويل في معاملاتها التجارية كما يتطلب الحصول على وثائق تمثل ضمانا لحقوق المتعاملين الاقتصاديين من عدة مخاطر بالنسبة لجميع الأطراف المتدخلة.
- لتنظيم التمويل للتجارة الخارجية والتحكم في الأخطار وضعت الضمانات البنكية لتوفير مطلب الائتمان لتقليص التباعد الجغرافي والقانوني بين المتعاملين الاقتصاديين.
- جميع تقنيات الدفع تمنح تغطية لمخاطر الائتمان.

الجانب التطبيقي:

- تلعب البنوك الدور الأساسي في تمويل التجارة الخارجية حيث أصبح الجهاز التمويلي وسيلة فعالة واستراتيجية لترقية الصادرات وتمويل الواردات كما أن البنوك تعطي ديناميكية للتجارة الدولية.
- وضع القوانين بما يحتم على المتعاملين الاقتصاديين استخدام تقنية الاعتماد المستندي بما يكفل للدولة الرقابة على الصرف والحد من عمليات تهريب العملة وتبييض الأموال.
- نظرا للوضعية التي عرفتها بلادنا سياسيا وانعكاس ذلك على المجال الاقتصادي فإننا نجد أن أغلب المتعاملين الاقتصاديين الأجانب يشترطون أن يكون الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمؤكد حتى لا يقعوا في خطر عدم الدفع.
- تتعامل البنوك التجارية من خلال تقنية الاعتماد المستندي بالمستندات كمبدأ أساسي بالإضافة إلى مبدأ استقلالية كما أنها تلعب دور الوسيط بين المستورد.
- إن تتبع مراحل عملية الاعتماد المستندي بدء من فتح الاعتماد إلى غاية دفع الوثائق وفحصها وتسويتها تكون معقدة نوعا ما وتتطلب إماما دقيقا.
- تدخل البنك كطرف في هذه التقنية ساعد على تخفيض المخاطر الذي يمكن أن يتعرض لها المتعاملون في مجال التبادل الدولي.
- تتم عملية سير الاعتماد المستندي على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة 821 من خلال طلب فتح الاعتماد وعليه التوطين، وهي إجراءات ضرورية تفرض على جميع المتعاملين.
- يعتمد بنك الفلاحة والتنمية الريفية "BADR" وكالة قالمة 821 على استخدام نوع خاص من الاعتماد في تسوية معاملاته وهو الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء والمؤكد، لأنه يعتبر أكثر ضمانا وثقة.
- الاحتياطات التي تتخذها إدارة البنك قبل وبعد فتح الاعتماد المستندي ساهمت كثيرا في التقليل من المخاطر.
- انعدام التقنيات الخاصة بعملية التصدير خاصة المتوسطة والطويلة الأجل بالوكالة مما يثبت عقم الاقتصاد الوطني وعدم قدرته على المنافسة في الأسواق الخارجية، كما لوحظ أن الاعتماد المستندي منعدم لذا يتركز عمل الوكالة على الاعتماد المستندي للاستيراد فقط.

الانتقادات والملاحظات الموجهة لعملية الاعتماد:

استنادا إلى الملاحظة النظرية دائما ارتأينا تسجيل بعض الملاحظات والعراقيل التي تعيق عملية الاعتماد المستندي وأهمها:

1- بإعتبار الجزائر بلدا مستوردا بالدرجة الأولى فإن نسبة استعمال وسيلة الاعتماد في حالة التصدير أقل من نسبة استعمالها في حالة الاستيراد.

2- تظهر أهمية الاعتماد المستندي كوسيلة لضمان الصفقات الدولية أكثر منه في جانب الدفع وتمويل التجارة الخارجية وهذا يتضح في حالة الاعتماد غير قابل للإلغاء والمؤكد.

3- يبدو لنا واضحا أن الآجال المحددة لعمليات الاعتماد المستندي طويلة نوعا ما وتستغرق وقتا كبيرا مما يعيق أحيانا الأطراف وبعضهم لمخاطر ومشاكل عديدة.

4- تظهر لنا مراحل الاعتماد بدأ من الافتتاح إلى دفع الوثائق وفحصها والتسوية النهائية معقدة نوعا ما، وتتطلب إلهاما دقيقا هذه التقنية وبمجموعة التشريعات والقوانين وإجراءات منظمة التجارة الدولية والبنوك وصلاحيات كل طرفن والاطلاع كذلك على القواعد والأعراف الموحدة وتوفر الخبرة المكتسبة شرط أساسي حتى يضمن كل طرف حقه.

5- تتضمن هذه التقنية مخاطر عديدة تؤثر على إنجازها وهذا رغم الإحتياطات المتخذة.

### التوصيات:

لقد تطرقنا في موضوعنا للطرق المعتمدة للتجارة الخارجية من الجانب النظري والتطبيقي حول البديل الأفضل لتمويل التجارة الخارجية، وبعد صحة الفرضيات وإستخلاص النتائج يمكننا إقتراح مجموعة من التوصيات هي:

1- يفضل محاولة ترقية التعامل بالتحصيل المستندي والإعتماد المستندي في عمليات التصدير وهذا من خلال تشجيع الصناعات الناشئة.

2- محاولة التعامل بمختلف تقنيات التجارة الخارجية متوسطة وطويلة الأجل.

3- تعتبر تقنية الإعتماد المستندي الطريقة الأكثر حماية لكل من المستورد والمصدر غير أن هذه العملية ورغم أهميتها لا تستعمل إلا نادرا في عملية التصدير لذلك يجب على البنوك الجزائرية التقرب من عملائها المصدرين ودفعهم نحو الاستفادة من مزايا هذه التقنية.

- 4- استحداث الأجهزة المعلوماتية المستعملة من طرف البنوك لتسهيل الخدمات البنكية وريح الوقت وتأهيل الإطارات لمواكبة التطورات الحاصلة، كذلك فيما يخص إجراءات التخليص الجمركي والاعتماد على وسائل نقل حديثة وسريعة والأكثر ملائمة للبضاعة محل التبادل.
- 5- اختيار الطرق التي توفر للطرفين أقل تكلفة وأقل مخاطرة والسرعة.
- 6- محاولة البحث عن وسائل دفع جديدة سريعة وخالية من المخاطر لتسهيل الصفقات التجارية.
- 7- ضرورة تشجيع استعمال هذه التقنية بصورة كافية للمتعاملين الإقتصاديين من خلال تدعيم وتعزيز هذه الوسيلة.
- 8- تخفيض تكاليف الضمانات على الأقل ما يغطي القرض فقط دون حساب سعر الفائدة وهذا ما يجعلنا نفكر في طرق إسلامية للتمويل.
- 9- المواصلة في مختلف الإصلاحات التي لها علاقة بالتجارة الخارجية وبناء الثقة بين أطرافها.

### أفاق الدراسة:

- انطلاقا من موضوعنا هذا يمكن أن تتبادر إلى الذهن جملة من الاقتراحات التي تندرج ضمن نفس إطار البحث تكون بمثابة انطلاقا لدراسات أخرى نبرزها على النحو التالي:
- تطور استخدام الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية.
  - الاعتماد المستندي واستخداماته في ظل التجارة الإلكترونية.
  - برامج إصلاح المنظومة المصرفية وانعكاساته على قطاع التجارة الخارجية في الجزائر.
  - مدى فعالية تمويل التجارة الخارجية على الاقتصاد الوطني.
  - تمويل التجارة الخارجية عن طريق الإعتماد المستندي.
- البحث في مجال التجارة الإلكترونية وتأثيرها المحتمل في تطوير تقنية الاعتماد المستندي.

ختاما نرجوا أن نكون قد أوفينا هذا الموضوع حقه وقد ساهمنا من خلال هذه الدراسة ولو بقسط ضئيل في إزالة بعض الغموض للمتسائل حول الطرق المعتمدة في تمويل التجارة الخارجية "دراسة حالة الاعتماد المستندي بنك الفلاحة والتنمية الريفية " BADR " وكالة قالمة 821".

وأخيرا فهذا العمل يضل بهذا بشريا أنهيناه بما قال الراغب الأصفهاني:

"لا يكتب الإنسان كتابا في يومه إلا قال لوغير هذا لكان أفضل ولو زيد هذا لكان يستحسن ولو نقص هذا لكان صواب وهذا من أبلغ العبر".

# قائمة المراجع

1. أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، الطبعة السابعة، مصر، 2003.
2. أحمد غنيم، خطابات الضمان، الطبعة الأولى، 2004.
3. البارودي علي، العقود وعمليات البنوك التجارية، دار المطبوعات الجامعية، الطبعة الأولى، مصر، 2001.
4. بكري كامل، "الاقتصاد الدولي، التجارة الخارجية والتمويل"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 2001.
5. تادرس قريضة صبحي، يونس محمد، "مقدمة في الاقتصاد" دار النهضة العربية للنشر و الطباعة و التوزيع، لبنان، 1984.
6. جويدان الجمل جمال، "التجارة الدولية"، مركز الكتاب الأكاديمي، الطبعة الأولى، الأردن، 2010.
7. حسن عوض الله زينب، "الاقتصاد الدولي: نظرة عامة عامة على بعض القضايا"، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999.
8. حشيش عادل أحمد، أساسيات الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية الجديدة، الطبعة الأولى، مصر، 2004.
9. حشيش عادل أحمد، مجدي محمود شهاب، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت لبنان، 2003.
10. خلف فليح حسن، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، مؤسسة الوراق للنشر، الطبعة الثانية، الأردن.
11. خليل سامي، الاقتصاد الدولي دار النهضة العربية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2001.
12. خوني رابع، حساني رقية، "المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها"، إيتراك للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، بسكرة، الجزائر، 2008.
13. داوود حسام علي وآخرون، إقتصاديات التجارة الخارجية، دار الميسرة الطبعة الأولى، عمان، الأردن، 2002.
14. دياب محمد ، "التجارة الدولية في عصر العولمة"، دار المنهل اللبناني، الطبعة الأولى، لبنان، 2010.
15. رمضان زياد، جودة محفوظ، "الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك"، دار وائل للنشر، الأردن، 2000.
16. الزبون عطاء الله علي، " التجارة الخارجية"، دار اليازوري العلمية للنشر و التوزيع، الأردن، 2015.
17. السريتي محمد أحمد، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2000.
18. السواعي خالد محمد، "التجارة الدولية، النظرية وتطبيقاتها"، عالم الكتب الحديث، الطبعة الأولى، الأردن، 2010.



19. السواعي خالد محمد، التجارة الدولية، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2010.
20. الشافعي محمد زكي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، 1989.
21. شفيق محسن، الوسيط في القانون التجاري، الدار الجامعية، مصر، 1968.
22. شهاب مجدي محمود، الاقتصاد الدولي المعاصر، دار الجامعية الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2006.
23. الصقار فؤاد محمد، جغرافية التجارة الدولية، منشأة المعارف بالإسكندرية، الطبعة الثالثة، مصر، 1997.
24. عبد الحق أبوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية، جامعة منتوري، قسنطينة.
25. عبد الحميد طلعت أسعد، "الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة"، مكتبة الشقيري الرئيس العليا، الأردن، 1998.
26. عبد الخالق جودة، محاضرات في الاقتصاد الدولي، مكتبة نهضة الشرق، الطبعة الأولى، جامعة القاهرة، مصر، 1977.
27. عبد السلام رضا، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 2010.
28. عبد العظيم حمدي، إقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة زهراء الشرق، مصر، 1996.
29. عبد المطلب عبد الحميد، "السياسات الاقتصادية على مستوى تحليل جزئي"، مجموعة النيل العربية، الطبعة الأولى، مصر، 2003.
30. عبد المطلب عبد الحميد، النظرية الاقتصادية، الدار الجامعية للطباعة والنشر، الإسكندرية، مصر، 2000.
31. عثمان سعيد عبد العزيز، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، لبنان، 2005.
32. عثمان سعيد عبد العزيز، الاعتمادات المستندية، الطبعة الثانية، دار النشر غير متوفرة، الإسكندرية، 2003.
33. عجم هيثم، التمويل الدولي، دار زهران للنشر و التوزيع، عمان، الأردن.
34. العدلي أشرف، "التجارة الدولية"، الدار الجامعية الجديدة، الطبعة الأولى، مصر، 2006.
35. العصار رشاد وآخرون، التجارة الخارجية، دار الميسرة للنشر والتوزيع، عمان، 2000.
36. عفيف حاتم سامي، التجارة الخارجية بين التنظير والتنظيم، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة، الطبعة الثالثة، 1993.

37. عفيفي حاتم سامي، "الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية"، الدار المصرية اللبنانية، الطبعة الأولى، مصر، 2005.
38. علية محمد بشير، "القاموس الاقتصادي" المؤسسة العربية للدراسات و النشر، 1997.
39. غنيم أحمد، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، دار النشر غير متوفرة، الطبعة الخامسة، مصر، 1997.
40. فاعور مازن عبد العزيز، "الاعتماد المستندي في ظل القواعد والأعراف الدولية والتشريع الداخلي"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان.
41. الفتلاوي سهيل حسين، منظمة التجارة العالمية، دار الثقافة، عمان، 2009.
42. القزويني شاكر، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الثانية، 1998.
43. لطرش الطاهر، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004.
44. ماضي محمد توفيق، تمويل المشروعات، دار الفكر العربي، القاهرة، مصر، 1992.
45. متولي عبد القادر، "الاقتصاد الدولي: النظرية والسياسات"، دار الفكر للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2011.
46. محمد سعيد سلطان، إدارة البنوك، الدار الجامعية للصناعة و النشر، الإسكندرية، مصر، 1993.
47. محمد عثمان إسماعيل حميد، التمويل و الإدارة المالية في منظمة الأعمال، دار النهضة العربية، القاهرة، مصر، 1995.
48. مدحت صادق، أدوات و تقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة و النشر، القاهرة.
49. منصور جاسم محمد، "التجارة الخارجية"، دار زهران للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2008.
50. ناجي جواد شوقي، "إدارة الأعمال المصرفية الدولية"، الأهلية للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2002.
51. الناشف أنطوان، الهندي خليل، "العمليات المصرفية والسوق المحلية"، الجزء الأول، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 1998.
52. ناصر سليمان، "التقنيات البنكية وعمليات الائتمان"، ديوان المطبوعات الجامعية، بدون طبعة، الجزائر، 2012.
53. النعيمات فيصل محمود مصطفى، "مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي"، دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2005.
54. نوري شقيري موسى وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، دار الميسرة للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2012.

55. هجير عدنان زكي أمين، "الاقتصاد الدولي: النظرية و التطبيقات"، إثناء للنشر و التوزيع، الطبعة الأولى، الأردن، 2010.
56. يسري أحمد عبد الرحمان، محمد زكي إيمان، "الإقتصاديات الدولية"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 2007.
57. يسري عبد الرحمن و آخرون، الإقتصاد الدولي، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 2006.
58. يونس محمود، الإقتصاديات الدولية، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر، 2009.
59. يونس محمود، نجار علي، الاقتصاد الدولي والتجارة الخارجية، دار التعليم الجامعي، مصر، 2016.
- المذكرات والرسائل والأطروحات:

– الأطروحات:

1. بن ديب عبد الرشيد، "تنظيم وتتطور التجارة الخارجية – دراسة حالة الجزائر"، أطروحة دكتوراه، في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002-2003.
2. ميلاد عبد الحفيظ، "النظام القانوني لتحويل الفاتورة"، أطروحة دكتوراه في الحقوق، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة أوبوكر بلقايد، تلمسان، الجزائر، 2011-2012.

– الرسائل:

1. بالحاج نور الهدى، "أثر تحرير التجارة الخارجية على المؤشرات الإقتصادية الكلية – دراسة حالة الجزائر (2009/2000)"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، في العلوم الإقتصادية، تخصص إقتصاد دولي، كلية العلوم الإقتصادية والتجارية و علوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2013-2014.
2. بوكونة نورة، "تمويل التجارة الخارجية في الجزائر"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، في العلوم الاقتصادية، تخصص التحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر، 2011-2012. – شاعة عبد القادر، الاعتماد المستندي أداة دفع و قرض دراسة الواقع في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، في العلوم الإقتصادية، جامعة الجزائر، 2006.
3. بونحاس عادل، دور الإعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية (دراسة حالة الجزائر 2002-2010)، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، في العلوم الإقتصادية، تخصص إقتصاد تنمية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة.
4. زوال الحبيب، تمويل التجارة الخارجية مخاطر و ضمانات، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، غير منشورة، جامعة البليدة، 2004.

5. شلالى رشيد، "تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية"، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير، جامعة الجزائر، 2010-2011.
6. شيخي حفيظة، ترشيد السياسات التجارية من أجل الاندماج الإيجابي للجزائر في الإقتصاد العالمي، "المنظمة العالمية للتجارة"، مذكرة لنيل شهادة الماجستير، جامعة وهران، 2011-2012.

**- المذكرات:**

1. أوصيف أحلام، ريمة قادر، "آليات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر-دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي (وكالة الوادي)"، مذكرة لنيل شهادة الماستر، في العلوم التجارية، تخصص تجارة دولية وإمداد، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 08 ماي 1945 قالم، الجزائر، 2018-2019.
  2. خلاف ضيف، البنوك التجارية ودورها في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة مكتملة لمتطلبات شهادة الماستر، تخصص مالية وبنوك، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أم البواقي، 2014-2015.
  3. صوطة وهيبية، قالمي راوية، "آليات تمويل التجارة الخارجية في الإقتصاد الجزائري - دراسة للفترة (2010-2016)"، مذكرة لنيل شهادة الماستر، في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد نقدي وبنكي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة 08 ماي 1945 قالم، الجزائر، 2017-2018.
  4. علال لكحل، "دور التقنيات البنكية في ترقية التجارة الخارجية"، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص تجارة و اللوجستيك الأورومتوسطي، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة المدية، 2007.
  5. قطاف زهرة، دور الاعتماد المستندي في تسهيل المبادلات التجارية، مذكرة لنيل شهادة الماستر، في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاديات المالية والبنوك، البويرة، 2014-2015.
  6. مواعي بحرية، قبالي حورية، "دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية" دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري DEA وكالة مستغانم، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص بنوك و أسواق مالية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم، 2015-2016.
  7. نور الهدى قير، نور الهدى مزاور، "تقييم طرق تمويل التجارة الخارجية - دراسة المقارنة بين التقنية التحصيل المستندي و الإعتماد المستندي"، مذكرة لنيل شهادة الماستر، تخصص إقتصاد نقدي بنكي في العلوم الاقتصادية ، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة قصدي مرياح ورقلة، 2018-2019.
  8. واجري سارة مقري، آليات الدفع والتمويل في التجارة وطرق تغطية مخاطرها، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية، دفعة 2011.
- المجالات والمحاضرات والملتقيات:**

## قائمة المراجع:

### - المجالات:

1. بن علي بلعزوز بن، "إستراتيجية إدارة المخاطر في المعاملات المالية"، مجلة الباحث، العدد 7، جامعة الشلف، 2009-2010.
2. الجريدة الرسمية العدد 03 بتاريخ 14 جانفي 1996.

### - المحاضرات:

- 1-الأخضر عزي، محاضرات غير منشورة، مقياس إقتصاد نقدي، السنة الثانية، علوم تجارية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2007.

### - الملتقيات:

1. سعيدي وصاف، "مداخلة بعنوان ضمان إئتمانات التصدير في البلدان النامية COTUNACE التونسية نموذجاً"، الملتقى الدولي حول "سياسات التمويل و أثرها على الإقتصاديات و المؤسسات - دراسة حالة الجزائر و الدول النامية"، جامعة بسكرة.
2. عاشور كتوش، قوردير قورين حاج، "مداخلة مقدمة دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية"، حالة مؤسسة SNVI، الملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الإقتصاديات و المؤسسات النامية، جامعة بسكرة، 22-21-نوفمبر، 2006.

### المراسيم:

1. الأخضر عزي، محاضرات غير منشورة، مقياس إقتصاد نقدي، السنة الثانية، علوم تجارية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2007.
2. القانون رقم 07-79 المؤرخ في 21 جويلية 1979 المعدل و المتمم بالقانون رقم 98-10 المؤرخ في 22 أوت 1998 المتعلق بقانون الجمارك.
3. المادة (03): من القواعد و العادات الموحدة المتعلقة بالإعتماد المستندي، نشرة رقم 500 لسنة 1993 .
4. المادة 409 من القانون التجاري الجزائري، الفقرة الثامنة.
5. المادة 644 من القانون المدني الجزائري.
6. المادة رقم 91-12 : 14 أوت 1991.

### المراجع باللغة الأجنبية:

1. Baba Ahmed mustapha , intraduction á l'assurance credit et l'exportation
2. Commerce extérieur, société inter bancaire de formation, diplôm d'étude de banque.
3. J.peweau, F.duphit "Exporter pratique du commerce international" les editionfouchers, 22edition ; 2010.
4. Valérieborond et autres , "Technique management des opérations ---commerce international," Bréalparis , 2001.

# الملاحق





الموافق 23/11/2018 من مصلحة الضرائب

Série C n° 25 bis

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DES FINANCES  
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS  
DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA  
DE - DJ GUELMA  
RECETTÉ DES IMPOTS DE  
Code de la recette : KH / 11009

ATTESTATION DE LA TAXE DE  
DOMICILIATION BANCAIRE SUR  
UNE OPERATION D'IMPORTATION  
(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour 2005)  
J. O N° 52 du 26/07/2005

Nom et prénom ou raison sociale : EURL AGRO H  
Statut juridique : Société par Actions  
Capital social : 4 000 000  
Adresse :  
Numéro d'identification Statistique : 001177405863684300000  
Numéro d'immatriculation au registre de Commerce : 17 130383368P  
Code d'activité : 4P11PA  
Numéro du compte bancaire de l'importateur :  
Nom, prénom et adresse du gérant : Zouheir Bendouche / Rue 1<sup>ère</sup> Novembre 1954 Boudoukh  
Numéro d'identification Statistique du gérant :  
Indication(s) et position(s) tarifaire(s) des produits importés : 3917329000  
système d'irrigation goutte à goutte  
Valeur en devises et en dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif : 49610 quatre vingt mille six cent quatre vingt dix / 5885942 / cinq million huit cent quatre vingt trois mille neuf cent quatre vingt deux  
Numéro de la facture ou autre document commercial : 170042842  
Banque de domiciliation : Banque d'agriculture et du développement rural  
Désignation de l'agence : Badi Code de l'agence : 821  
Bénéficiaire étranger : TSKO Plastik ve Kalip San Tic A. S.  
Adresse du bénéficiaire étranger : Organite Sanayi Bolyesi Bursa KAPAYolu  
6 km . 10 . 2 . Cad.

Visa du Receveur des Impôts

Visa de la Banque

Signature du représentant légal

مزهاش صالح  
مصلحة

EURL AGRO H  
- IMPORT -

Quittance de paiement :  
Numéro : 177117863  
Date : 2018  
Mode de paiement : EURL

Date et numéro de domiciliation

Fait à Guelma, le 23/11/2018

Exemplaire n° 2 :  
Déposé par l'importateur et  
conservé par la Banque

BADRIA LE GUELMA 821  
Document Conforme  
à l'Original tenu  
en nos guichets



مزهاش صالح

2018 23



ملحق (03) طلب فتح حساب

Formulaire Demande D'ouverture De crédit Documentaire

Cadre Réservé Au Client

Nom de l'agence bancaire de domiciliation : BADR BANQUE

1 DONNEUR D'ORDRE :

EURL Agroh

Adresse: Guelma.

Email/

Phone/

2 BENEFICIAIRE :

ISKO Plastik ve kalip San. Tic.A.S.

ADRESS/ Organize Sanayi Bolgesi Bursa KARAYOLU 6.KM.cd. No/2

Canakkale.turkey.

Tel/+90 286 214 32 07

Fax/+90 286 214 32 11

emei@iskogrup.com

3 MONTANT EN DEVISE : 49 680,00\$ QUARANTE NUEF MILLES SIX CENT QUATRE VINGTS DOLARS

Spécification du montant Maximum  Environ

4 FORME DU CREDIT : Irrévocable  transférable

5 INSTRUCTION DE CONFIRMATION: Sans confirmation  Avec confirmation

6 DATE DE VALIDITE / 19/02/2019 LIEU DE VALIDITE : TURQUIE

7 CREDIT REALISBLE AUPRES : TURKIYE HALK BANKASI CAGALOGU SUBESI

SWIFT : TRHBTR2AXXX

IBAN:TR39 0001 2009 7580 0058 000063

PAR PAIEMENT A vue  Différé à ..... Jours

8 EXPEDITONS PARTIELLES: Autorisées  interdites  autres

9 TRANSPORDEMENTS Autorisés  interdits

10 EMBARQUEMENT EXPEDITION  PRISE EN CHARGE : jusqu'à PORT SKIKDA

Conditions de livraison FOB  CIF  CFR  CPT  AUT RES ... LIEU...

Au plus tard le : 30/01/2019 DE PORT TURQUIE JUSQU AU PORT DE SKIKDA ALGERIE

11 DESCRIPTION DES MARCHANDISES / SYSTEM D'IRRIGATION GOUTE A GOUTE

12 DOCUMENTS D EXPEDITION REQUIS

-(03) JEU COMPLET DE CONNAISSEMENTS ORIGINAUX 3/3 ON BOARD  
ETABLIS A L'ORDRE DE LA B A D R NOTIFY ORDONNATEUR MARQUE FRET  
PAYE INDIQUANT LE NUMERO D'IDENTIFICATION

FISCALE DE L'ORDONNATEUR (NIF):001.724.038.336.843 + (02) copie

-(10) FACTURES COMMERCIALE ORIGINALES EN 10 EXEMPLAIRES SIGNEES,  
CERTIFIANT QUE LA MARCHANDISE LIVREE EST DE TOUS POINTS DE VUE  
CONFORME A LA FACTURE PROFORMA .

INDIQUANT LE NUMERO D'IDENTIFICATION FISCALE DE L'ORDONNATEUR

ملف 3.20

(NIF): [REDACTED]

- (04) CERTIFICAT D'ORIGINE VISE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE
- (04) CERTIFICAT DE CONFORMITE
- (04) CERTIFICAT DE QUALITE ET DE CONTROLE
- (04) FICHE TECHNIQUE
- .EUR 1
- (04) LISTE DE COLISAGE ET NOTE DE POIDS

**13 PERIODE DE PRESENTATION DES DOCUMENTS**

Dans les 21 jours après la date d'expédition

14 ASSURANCE COUVERTES : Ordonnateur  Fournisseur

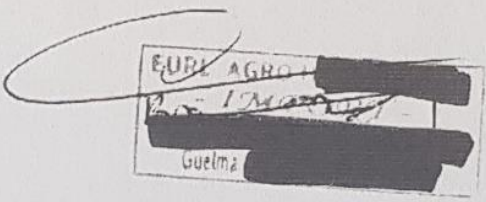
15 AUTRES CONDITIONS : néant

**16 INSTRUCTIONS SPECIALES DE L'ORDONNATEUR**

Les frais engage en Algérie sont a la charge de l'acheteur  
 Et en TURQUIE a la charge du fournisseur  
 Nous dégageons la BADR de tout risque de change  
 Nous vous autorisons au titre de cette lettre de crédit à débiter notre compte N° 821 [REDACTED]  
 Les marchandises sont affectées par nous a titre de gage et de nantissement à la bonne fin de vos engagements dans le cadre de ce crédit documentaire.  
 Ce crédit documentaire est soumis aux règles et usances uniformes publication 600 de la chambre de commerce internationale.  
 Tarif Douanier : 3917329000  
 N° fiscal : [REDACTED]  
 Signature du donneur d'ordre

NOM ET PRENOM : [REDACTED]

DATE LE : 23/12/2018





البيجي (04) : سويفت في قديما

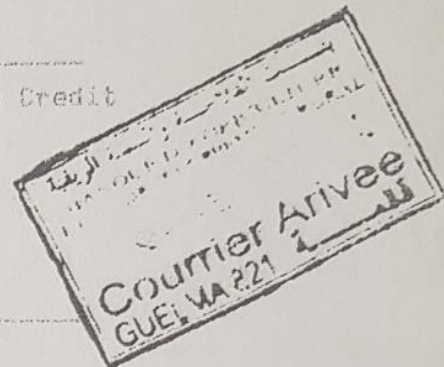
Possible duplicate delivery  
Network : APPL1  
Session Holder : SarverLp1  
Session : 4978  
Sequence : 000001  
Delivery Status : Network Ack

Instance Type and Transmission

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)  
Network Delivery Status : Network Ack  
Priority/Delivery : Normal  
Message Input Reference : 1425 181227BADRDZALAXXX2768107543

Swift Input : FIN 700 Issue of a Documentary Credit

Sender : BADRDZALXXX  
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL  
ALGIERS DZ  
Receiver : ATUBTRISXXX  
ARAB TURKISH BANK  
ISTANBUL TR



Message Text

27: Sequence of Total 1/1  
40A: Form of Documentary Credit IRREVOCABLE  
20: Documentary Credit Number [REDACTED]  
31C: Date of Issue 181226  
40E: Applicable Rules UCPURR LATEST VERSION  
31D: Date and Place of Expiry 190219TURKEY  
51A: Applicant Bank - FI BIC BADRDZAL  
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL  
ALGIERS DZ  
50: Applicant EURL AGRON [REDACTED] GUELMA  
ALGERIE  
59: Beneficiary - Name & Address /ISKO PLASTIK VE KALIP SAN.  
TIC. A. S.  
ORGANIZE SANAYI BOLGESI BURSA  
KARAYOLU 6 KM. CD. NO/2  
KAMAKKATE, TURKEY TEL +902862143207  
32B: Currency Code, Amount Currency : USD (US DOLLAR)  
Amount : \$49 680,11  
39C: Additional Amounts Covered NOT EXCEEDING  
41A: Available With... By... - FI BIC ATUBTRISXXX  
ARAB TURKISH BANK  
ISTANBUL TR

ALE  
GUELMA

821



Chef de Secteur Réalisation des Crédits Documentaires

[REDACTED]

المرصق (ك) : لغاتو، لند حاسه



## ISKO Plastik ve Kalıp San. Tic. A.Ş.

Merkez: Orhan Gazi Mah. İssiz San. Sit. 15. Yol No:33-35 • 34517 Esenyurt - İSTANBUL  
Tel: +90 212 623 23 08 (4 pbx) • Fax: +90 212 623 23 12 • Isko Gsm: +90 533 725 51 70  
e-mail: ozgur@iskogrup.com • sureyya@iskogrup.com • plastik@iskogrup.com  
Fabrika: Organize Sanayi Bölgesi Bursa Karayolu 6. Km. 2. Cd. No:2 ÇANAKKALE  
Tel: +90 286 214 32 07 - 08 • Fax: +90 286 214 32 11 • Fabrika Gsm: +90 533 669 87 89  
Kep Adresi: iskoplastik@hs03.kep.tr

DATE: 23.01.2019

### BUYER

EURL AGROH  
GUELMA ALGERIE  
NIF:

## COMMERCIAL INVOICE

No: ISK2019000000102

DESCRIPTION	QUANTITY		UNITE PRICE	TOTAL AMMOUNT
SYSTEM D'IRRIGATION GOUTE A GOUTE	1	PCS	49.680,0000 S	49.680,00 S
TOTAL				49.680,00 S

CFR SKIKDA PORT

BANK : TÜRKİYE HALK BANKASI A.Ş.  
BRANCH : 758 - CAĞALOĞLU - İSTANBUL  
SWIFT : TRHBTR2AXXX  
IBAN NO : TR330001200975800053000597  
TOTAL GROSS WEIGHT : 21.324,00 KG  
TOTAL NET WEIGHT : 20.160,00 KG  
TOTAL PACKING : 20 CAPS

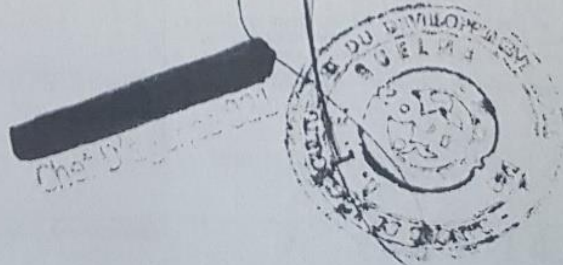
THE GOODS ARE TURKISH ORIGIN

TERMS OF PAYMENT : LC

LC NO : 101LCIV183571003

ISKO PLASTİK VE KALIP SAN. TİC. A.Ş.  
Orhan Gazi Mahallesi 15. Yol Sokele  
İssiz Sanayi Sitesi Y Blok No:33  
Esenyurt / İSTANBUL  
Marmara Kurumlar V.D. 481 000 1308  
Ticari Sicil No: 312317

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DÉVELOPPEMENT RURAL				AGENCE GUELMA 821			
DOMICILIATION IMPORT							
24	04	01	2018	/	4	10	00007 451
GUELMA LE:				23/12/2018			



(5)





**MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.**

12-14, chemin Rieu, 1208 GENEVA, Switzerland  
Website : www.msc.com

SCAC Code MSCU

**BILL OF LADING No. MEDUGF276943**  
**ORIGINAL**

"Port-to-Port" or "Combined Transport" (see Clause 1)

NO. & SEQUENCE OF ORIGINAL B/L's 2/3  
NO. OF RIDER PAGES 1

SHIPPER:  
ISKO PLASTIK VE KALIP SAN.TIC.A.S.  
ORKAN GAZI MAN.ISISO SAN.SIT. 15.YOL SOK.  
Y BLOK NO:11-12 ESENYURT/ISTANBUL  
TEL:02126232308 -FAX:02126232312

CARRIER'S AGENTS ENDORSEMENTS: (Include Agent(s) at POD)

FCL/FCL  
Lloyds / IMO Number = 8715871  
NIF:001.724.038.336.843  
124201195  
155BURI1900938  
FREE IN / FREE OUT

CONSIGNEE: This B/L is not negotiable unless marked "To Order" or "To Order of..." here.

TO THE ORDER OF  
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE  
DEVELOPPEMENT RURAL ALGIERS DZ

NOTIFY PARTIES: (No responsibility shall attach to the Carrier or to his Agent for failure to notify - see Clause 20)

EURL AGROH [REDACTED] GUELMA ALGERIE  
Tel: +213 [REDACTED]

*Handwritten signature in Arabic script*

VESSEL & VOYAGE NO. (see Clauses 8 & 9) MSC PILAR V. MB904R	PORT OF LOADING GEMLIK, TURKEY	PLACE OF RECEIPT: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2) XXXXXXXX
BOOKING REF. (or) SHIPPER'S REF. 155BURI1900938 XXXXX	PORT OF DISCHARGE SKIKDA	PLACE OF DELIVERY: (Combined Transport ONLY - see Clauses 1 & 5.2) XXXXXXXX

**PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)**

Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods (Continued on attached Bill of Lading Rider page(s), if applicable)	Gross Cargo Weight KGS	Measurement
FCIU8022789/40HC CARRIER SEAL/EU15676267 Tare Wt :3900 S/ISKO PLASTIK	1X40' CNTR(S) S.T.C SHIPPER'S LOAD STOW COUNT 20 PALLETS S/ISKO PLASTIK SYSTEM D'IRRIGATION GOUTE A GOUTE LC NO : [REDACTED] HS CODE:84244990	21324.000	
<p>FCL/FCL-FREE OUT "All expenses resulting from container discharge from ship's hold/deck up to the returning of empty container to empty depot are for Merchant's account. Such costs and expenses may include but are not limited to : container shifting, resting on vessel, discharging, transferring, plugging and monitoring for reefer containers, storage and demurrage, empty container transportation and unloading when returned to empty depot, torn tarpaulin, repair of damaged containers, etc."The receiver is fully responsible to return the empty containers clean, in good state, without any label and free of any fees to the empty depot designated by the local agent of the Line.Demurrage starts after all vessel discharge.Demurrage starts on same day as discharge.Public holidays are included.Tiered tariffs starts after standard free days.Demurrage :Free days: 15 days free time.Demurrage: From 16th day until 22nd day: USD 18/ 20'GP - USD 36 / 40'GP - USD 20/ 20' special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) - USD 40/ 40' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) From 23rd day to 70th day USD 37/ 20'GP - USD 74/ 40'GP - USD 40/ 20' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) - USD 80/ 40' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) From 71st day onwards: USD 58/ 20'GP - USD 116/ 40'GP - USD 60/ 20' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) - USD 120/ 40' Special Equipment (Open top, Flat rack, Platform, Tank) Reefer containers :From 4th day until 15th day: USD 55/ 20'RF - USD 110 / 40'RF From 16th day onwards: USD 110/ 20'RF - USD 220 / 40'RF.Charges and amounts are subject to amendments at any time.</p> <p>Carrier has no liability or responsibility whatsoever for thermal loss or damage to the goods by reason of natural variations in atmospheric temperatures during the winter period, and / or caused by inadequate packing</p> <p>Container Numbers, Seal Numbers, Marks And Description Continued on the Rider Pages</p>			

FREIGHT & CHARGES Cargo shall not be delivered unless Freight & Charges are paid (see Clause 16). RECEIVED by the Carrier in apparent good order and condition (unless otherwise stated herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated in the box entitled Carrier's Receipt for carriage subject to all the terms and conditions hereof from the Place of Receipt or Port of Loading to the Port of Discharge or Place of Delivery, whichever is applicable. IN ACCEPTING THIS BILL OF LADING THE MERCHANT EXPRESSLY ACCEPTS AND AGREES TO ALL THE TERMS AND CONDITIONS, WHETHER PRINTED, STAMPED OR OTHERWISE INCORPORATED ON THIS SIDE AND ON THE REVERSE SIDE OF THIS BILL OF LADING AND THE TERMS AND CONDITIONS OF THE CARRIER'S APPLICABLE TARIFF AS IF THEY WERE ALL SIGNED BY THE MERCHANT.

FREIGHT PREPAID		<p>If this is a negotiable (To Order / of) Bill of Lading, one original Bill of Lading, duly endorsed must be surrendered by the Merchant to the Carrier (together with outstanding Freight and charges) in exchange for the Goods or a Delivery Order. If this is a non-negotiable (straight) Bill of Lading, the Carrier shall deliver the Goods or issue a Delivery Order (after payment of outstanding Freight and charges) against the surrender of one original Bill of Lading or in accordance with the national law at the Port of Discharge or Place of Delivery whichever is applicable.</p> <p>IN WITNESS WHEREOF the Carrier or their Agent has signed the number of Bills of Lading stated at the top, all of this tenor and date, and wherever one original Bill of Lading has been surrendered all other Bills of Lading shall be void.</p>
DECLARED VALUE (only applicable if Ad Valorem Charges paid - see Clause 7.3) XXXXX	CARRIER'S RECEIPT (No. of Cntrs or Pkgs rcvd by Carrier - see Clause 14.1) 1 CNTR	SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A.

PLACE AND DATE OF ISSUE ISTANBUL 02-FEB-2019	SHIPPED ON BOARD DATE 02-FEB-2019	By MSC Shipping Agency S.A. As agents.
---	--------------------------------------	--









**MEDITERRANEAN SHIPPING COMPANY S.A.**

12-14, Chemin Rieu, 1208 GENEVA, Switzerland  
Website : www.msc.com

**BILL OF LADING No. MEDUGF276943**  
**RIDER PAGE**

SCAC Code: MSCU Page 1 of 1

**CONTINUATION OF PARTICULARS FURNISHED BY THE SHIPPER - NOT CHECKED BY CARRIER - CARRIER NOT RESPONSIBLE (see Clause 14)**

Container Numbers, Seal Numbers and Marks	Description of Packages and Goods (Continued on further Bill of Lading Rider page(s), if applicable)	Gross Cargo Weight	Measurement
	<p>of the Goods for carriage in dry-van containers, and / or inherent vice of the Goods, in such temperatures "THE L/C NUMBER IS ENTERED BY SHIPPERS FOR THEIR COMMERCIAL / FINANCING REQUIREMENTS. NEITHER THE CARRIER NOR THE ISSUING AGENT IS PRIVY AND AWARE OF THE CONTENTS OF THE L/C WITHOUT PREJUDICE TO THE CARRIER'S RIGHTS UNDER THE BL TERMS AND CONDITIONS."</p> <p>Total Tare wgt. 3900.000 KGS Total No. of Items 20 Total Gross wgt. 21324.000 KGS</p>		

PLACE AND DATE OF ISSUE  
ISTANBUL 02-FEB-2019

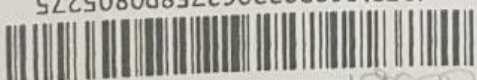
SHIPPED ON BOARD DATE  
02-FEB-2019

SIGNED on behalf of the Carrier MSC Mediterranean Shipping Company S.A.  
  
By MSC Shipping Agency S.A. As agents.





(253)8682022062758P0805275



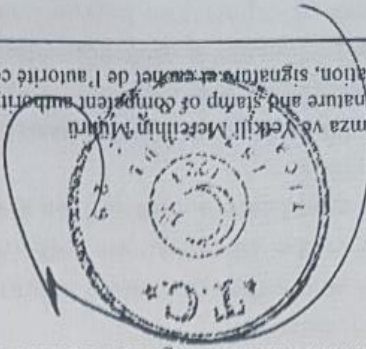
0415

Handwritten notes and signatures at the bottom of the page.

1. İhracatçı Consigneur Expéditeur		ISKO PLASTİK VE KALIP SAN.TİC.A.Ş. ORHANGAZI MAH. İSİSO SAN.SİTESİ 15.YOL SOK. Y BLOK NO:11-12 ESENÜRT/İSTANBUL	
2. Alıcı Consignee Destinataire		EURL AGROH GUELMA ALGERIE NIF : [REDACTED]	
3. Menşe Ülkesi Country of Origin Pays d'origine		TURKEY	
4. Tasımaya İlişkin Bilgiler (Tercihle Bağlı) Transport Details (Optional) Informations relatives au transport (mention facultative)		BY SHIP Terms of delivery CFR skikda sea port (Algeria)	
5. Gözlemler Remarks Remarques			
6. Sıra No: kolilerin marka ve işaretileri, sayı ve türleri; esyanın tanımı Item number, marks, numbers, number and kind of packages; description of goods Numéro d'ordre - Marques, numéros, nombre et nature des colis - Désignation des marchandises		ADDR: 1-20 PACKAGES SYSTEM D'IRRIGATION GOUTE A GOUTE LC NO: [REDACTED] 19-00136/	
7. Miktar Quantity Quantité		21.324,00 KGS	
8. Yukarıda Tanımlanan Esyalarm 3 Nolu Kutuda Belirtilen Ülke Menselli Olduğu Tasdik Olunur. The Undersigned Authority Certifies That The Goods Described Above Originate In The Country Shown In Box 3 L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case No 3		Duzenleme Yeri ve Tarihi, İsim, İmza ve Yetkili Muehlinin Mühürü Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente	

İSTANBUL CHAMBER OF COMMERCE

İSTANBUL 07.02.2019







## NOT

### MENŞE ŞAHADETNAMESİNİN VE BAŞVURU FORMUNUN DOLDURULMASINDA DİKKAT EDİLECEK KURALLAR

1. Formlar daktilo veya el yazısı ile doldurulabilir. El yazısı ile doldurulmaları halinde mürekkepli kalem ve matbaa harfleri kullanılmalıdır.
2. Sertifika ve başvuru formunun üzerinde silintiler ve birbirini üzerine yazılmış düzeltmeler bulunmamalıdır. Yapılacak değişiklikler yanlış bilgilerin üstleri çizilerek yerlerine istenilen kayıtlar eklenerek yapılır. Bu şekildeki işlemlerin hepsi, değişiklikleri yapan kişi tarafından imza ve yetkili mercii tarafından da tasdik edilmelidir.
3. Sertifika ve başvuru formundaki her bir maddenin önüne bir sıra numarası konulmalıdır. En son kayıtın hemen altına yatay bir çizgi çekilmelidir. Kullanılmayan yerler, ~~sonradan bir eklemeyi imkansız kılmak üzere aynı şekilde iptal edilmelidir.~~
4. İhracat ticareti gereği icap ediyorsa, asıldan başka, bir veya birkaç suret ~~çıkartılabilir.~~

## NOTE

### RULES TO BE OBSERVED WHEN COMPLETING A CERTIFICATE OF ORIGIN AND THE APPLICATION FOR SUCH CERTIFICATE

1. The forms shall be completed in typescript or by hand, in an identical manner, in one of the official languages of the Community or, depending on the practice and requirements of trade, in any other language. Where forms are completed by hand, this shall be done in ink and in block capitals.
2. The certificate and the application must not contain erasures or superimposed corrections. Alterations are to be made by crossing out the erroneous entries and adding the correct entries as required. Any such alteration must be authenticated by the person making it and endorsed by the competent authorities.
3. Each item listed in the application and on the certificate must be preceded by an item number. A horizontal line must be drawn immediately below the final entry. Lines must be drawn ~~through unused spaces to make any subsequent addition impossible.~~
4. If the needs of the export trade so require, one or more extra copies of this certificate may be made.

## NOTE

### RÈGLES À OBSERVER POUR L'ÉTABLISSEMENT DU CERTIFICAT D'ORIGINE ET DE LA DEMANDE Y RELATIVE

1. Les formulaires de certificat d'origine et de la demande y relative sont remplis à la machine à écrire ou à la main, d'une manière identique, dans une des langues officielles de la Communauté ou, suivant les usages et les nécessités du commerce, dans toute autre langue. Au cas où ils sont remplis à la main, ils le sont à l'encre et en caractères d'imprimerie.
2. Le certificat et la demande ne peuvent comporter ni grattages, ni surcharges. Les modifications qui y sont apportées doivent être effectuées en biffant les indications erronées et en ajoutant, le cas échéant, les indications voulues. Toute modification ainsi opérée doit être approuvée par son auteur et visée par les autorités ou organismes habilités.
3. Chaque article repris sur la demande et sur le certificat doit être précédé d'un numéro d'ordre. Immédiatement au-dessous de la dernière inscription doit être tracée une ligne horizontale. Les espaces non utilisés doivent être bâtonnés de façon à rendre impossible toute adjonction ultérieure.
4. Si les nécessités du commerce d'exportation le requièrent, il peut être établi en plus du certificat une ou plusieurs copies.





## ISKO Plastik ve Kalıp San. Tic. A.Ş.

Merkez: Orhan Gazi Mah. İsiso San. Sit. 15. Yol No:33-35 • 34517 Esenyurt - İSTANBUL  
Tel: +90 212 623 23 08 (4 pbx) • Fax: +90 212 623 23 12 • İsko Gsm: +90 533 725 51 70  
e-mail: ozgur@iskogrup.com • sureyya@iskogrup.com • plastik@iskogrup.com  
Fabrika: Organize Sanayi Bölgesi Bursa Karayolu 6. Km. 2. Cd. No:2 ÇANAKKALE  
Tel: +90 286 214 32 07 - 08 • Fax: +90 286 214 32 11 • Fabrika Gsm: +90 533 669 87 89  
Kep Adresi: iskoplastik@hs03.kep.tr

### QUALITY CERTIFICATE

DATE : 23.01.2019  
Nr : QCERT 20190123

INVOICE NUMBER : ISK2019000000102  
INVOICE DATE : 23.01.2019  
DESCRIPTION OF THE GOODS :

BENEFICIARY : İSKO PLASTİK VE KALIP SAN.TİC.A.Ş.  
ORHANGAZI MAH. 15. YOL SOK.  
İSİSO SANAYİ SİTESİ Y BLOK  
NO : 33 ESENYURT – İSTANBUL

APPLICANT : EURL AGROH

GUELMA ALGERIE  
NIF :

LC NO :

PORT OF LOADING : GEMLİK  
PORT OF DISCHARGE : SKIKDA PORT

LOADING IS PERFORMED AS BELOW DETAILS :

DESCRIPTION OF THE GOODS	QTY PIECE	PACKING
SYSTEM D' IRRIGATION GOUTE A GOUTE	1	20 CAPS

REMARKS	PACKS	GROSS WEIGHT KG	NET WEIGHT KG
THE PACKAGES AND GOODS ARE IN GOOD CONDITION AND IN CONFIRMITY WITH THE PROFORMA INVOICE No:1780418424.	20 CAPS	21.324,00 KG	20.160,00 KG

WE HEREBY CERTIFY THAT THE GOODS ARE CONFORME THE INTERNATIONAL NORMES .

ISKO PLASTİK VE KALIP SAN.TİC. A.Ş.  
Orhan Gazi Mahallesi 15. Yol Sokak  
İsiso Sanayi Sitesi Y Blok No:33  
Esenyurt / İSTANBUL  
Marmara Kurumlar V.D.:481 000 1308  
Ticaret Sicil No: 312317





## ISKO Plastik ve Kalıp San. Tic. A.Ş.

Merkez: Orhan Gazi Mah. İsiso San. Sit. 15. Yol No:33-35 • 34517 Esenyurt - İSTANBUL  
Tel: +90 212 623 23 08 (4 pbx) • Fax: +90 212 623 23 12 • İsko Gsm:+90 533 725 51 70  
e-mail: ozgur@iskogrup.com • sureyya@iskogrup.com • plastik@iskogrup.com  
Fabrika: Organize Sanayi Bölgesi Bursa Karayolu 6. Km. 2. Cd. No:2 ÇANAKKALE  
Tel: +90 286 214 32 07 - 08 • Fax: +90 286 214 32 11 • Fabrika Gsm : +90 533 669 87 89  
Kep Adresi: iskoplastik@hs03.kep.tr

ملحق (08) شهادة بوزن

DATE: 23.01.2019

### BUYER

EURL AGROH

GUELMA ALGERIE

NIF :

## PACKING LIST

No: A-124845

DESCRIPTION	QUANTITY				TOTAL QUANTITY					
	PALLETS	ROLL	MT	GROSS	MT	GROSS	NET	GROSS	NET	
		BOX	PCS		PCS	KG	KG	KG	KG	
SYSTEM D' IRRIGATION GOUTE A GOUTE	20	36	720	3.000	2.160.000	MT	29.20	28.00	21.324.00	20.160.00
<b>TOTAL</b>	20		720		2.160.000	MT			21.324.00	20.160.00

SHIPPED : VESSEL  
CONTAINER NO : FCIU 802278-9  
GROSS WEIGHT : 21.324.00 KG  
NET WEIGHT : 20.160.00 KG  
PACKING : 20 CAPS

THE GOODS ARE TURKISH ORIGIN

LC NO : 1011CIV183571003

ISKO PLASTİK VE KALIP SAN. TİC. A.Ş.  
Orhan Gazi Mahallesi 15. Yol Sokak  
İsiso Sanayi Sitesi Y Blok No:33  
Esenyurt / İSTANBUL  
Marmara Kurumlar V.D.:481 000 1309  
Ticari Sicil No: 312217

## ملخص:

تتطلب عمليات التبادل التجاري الدولي تقنيات معينة لتسوية الالتزامات المالية الناشئة فيما بين أطرافها، تختلف عن تلك التقنيات المستعملة في عمليات التبادل التجاري المحلي، و ذلك لأن عمليات التبادل التجاري الدولي تتابها عدة مشاكل و مخاطر مما قد يؤثر على السير الحسن لهذا النوع من المبادلات التجارية.

نتج عن النمو المتسارع لوسائل الدفع الحديثة والتكنولوجيا المعلومات والاتصال آثار كبيرة على المصارف و هذا من ناحية أشكال هذه المصارف و أدائها، لذا أصبح من الضروري على الدول العربية تطوير الأساليب المصرفية التقليدية و الاستفادة من هذه الوسائل الإلكترونية و ذلك من خلال تعديل طرق استخدام الوسائل التقليدية.

و من خلال هذا البحث سنحاول التطرق إلى عموميات حول التجارة الخارجية و التمويل، كذلك إلى مجموعة تقنيات التسوية المستعملة في المبادلات التجارية الدولية، بما فيها أدوات و تقنيات الدفع و كذا تقنيات التمويل التي يمنحها النظام البنكي أو المؤسسات المالية المتخصصة بغية تسهيل و تنشيط حركة التبادل التجاري الدولي،

و إبراز مختلف الضمانات التي يمكن أن تقدمها هذه التقنيات لأطراف المبادلات التجارية الدولية (المصدرين و المستوردين).

مع التركيز بصورة أساسية على تقنية الإعتماد المستندي بوصفه أهم و أكثر هذه التقنيات إستعمالا في نطاق المبادلات التجارية الدولية، كما أن الإعتماد المستندي تقنية تحكمها القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للأعتمادات المستندية و الصادرة عن غرفة التجارة الدولية، و التي تهدف إلى توحيد العمل بهذه التقنية على المستوى الدولي، إضافة إلى إستعراض واقع تسيير تقنية الإعتماد المستندي على مستوى بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة قالمة 821.

الكلمات المفتاحية:

التجارة الخارجية، التمويل، الإعتماد المستندي، الضمانات البنكية.

## Résumé :

Commerce international de certaine technique pour le règlement des obligations financières découlant de ses parties différentes de celle des techniques utilisées dans le commerce raison du commerce international rencontre plusieurs problèmes et risques qui peuvent affecter la bonne marche pour ce type de commerce.

A entraîné la croissance rapide des moyens de technologie de paiement moderne de l'information et de la communication des effets significatifs sur les banques et d'une forme de main de ces banques et leurs performances. il est donc devenu nécessaire pour les pays arabes de

développer des méthodes de la banque traditionnelle et de profiter des moyens électroniques et par des moyens rectificatifs destinés à utiliser les moyens traditionnels.

Grâce à cette recherche, nous tenterons d'adresser des généralités sur le commerce extérieur et la finance ainsi qu'à un groupe des techniques de règlements à utiliser dans le commerce international, y compris les instruments et techniques, ainsi que les techniques de paiement et de financement, ce qui donne les banques ou les institutions financières spécialisées dans le but de faciliter et de promouvoir le commerce international, et de mettre en évidence les diverses garanties qui peuvent être fournis par ces techniques des parties au commerce international (Exportateurs, et importateurs).

Axé principalement sur la technique de crédit documentaire comme le plus important et le plus largement utilisé des techniques dans le champ du commerce international, le crédit documentaire et technique régis par les règles et normes internationale pour les crédits documentaire délivré par la chambre de commerce internationale, qui vise à unifier le travail de cet technique au niveau international en plus d'examiner la conduit de la réalité technique du crédit documentaire au niveau de la banque de l'agriculture et de développement (BADR) agence Guelma 821.

### **Les monts clés :**

Le commerce international, la finance, le crédit documentaire, Garanties bancaires.