

جامعة 08 ماي 1945

قائمة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم التجارية



مذكرة تخرج مقدمة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية

تخصص: تجارة دولية وإمداد

تحت عنوان:

آليات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر

-دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي (وكالة الوادي)-

إشراف الأستاذ:

فوزي سماعلي

من إعداد الطلبة:

*أحلام أوصيف

*ريممة قادر

السنة الجامعية: 2018-2019

كلمة شكر

الحمد لله لذاته وجميل صفاته والشكر له على نعمه وعطائه
فلك الحمد والشكر يا رب على تيسيرك لنا الصعاب في إتمام هذا البحث
ويسعدنا أن نتقدم بأسمى عبارات الشكر والعرفان إلى
أستاذنا الفاضل المشرف الدكتور "سما علي فوزي" الذي لم يبخل علينا
بنصائحه وتوجيهاته السديدة وروحه العلمية
كما أتقدم بخالص الشكر لأساتذتي الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة على
تفضلهم بقبول هذا العمل لمناقشته
وأخيرا أوجه شكري لكل من ساعدنا من قريب أو بعيد في إنجاز هذا
البحث.

الإهداء

بعد أن وفقني الله لإتمام هذا العمل
أهديه إلى أبر الناس بصحبتى أُمى و أبى رعاهم الله
إلى إخوتى وأخواتى حفظهم الله
إلى كل الأهل و الأقارب
إلى كل من ذكرهم قلبى ونسيهم قلـمى
إلى كل الزملاء و الزميلات بجامعة 8 ماي 1945 قالمة
إلى كل طلبة العلم

الإهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى اللذين قال عز وجل فيهما

"وقل ربي ارحمهما كما ربياني صغيراً".

إلى أمي أطال الله في عمرها

إلى أبي أطال الله في عمره

إلى بهجتي وسروري إخوتي وأخواتي و إلى زوجي وعائلته

وأخص روح أختي التي لم تلدها أمي و رفيقة دربي "منال"

رحمها الله

إلى جميع الأهل والأصدقاء

إلى كل من تجمعني بهم مودة ومحبة

إلي كل من ذكرهم قلبي ونسيهم قلبي

إلى كل طلبة جامعتنا

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات.....	
قائمة الاشكال.....	
قائمة الجداول.....	
قائمة الملاحق.....	
مقدمة عامة.....	أ

الفصل الأول:التجارة الخارجية.

تمهيد.....	2
المبحث الأول:مدخل للتجارة الخارجية.....	3
المطلب الأول:مفهوم التجارة الخارجية.....	3
المطلب الثاني : أهمية التجارة الخارجية.....	4
المطلب الثالث :أسباب قيام التجارة الخارجية.....	5
المبحث الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الخارجية.....	6
المطلب الأول:النظرية الكلاسيكية للتجارة الخارجية.....	6
المطلب الثاني النظرية النيوكلاسيكية للتجارة الخارجية.....	11
المطلب الثالث : النظرية الحديثة للتجارة الخارجية.....	12
المبحث الثالث :سياسات التجارة الخارجية.....	15
المطلب الأول:مفهوم سياسة التجارة الخارجية.....	15
المطلب الثاني :أنواع سياسة التجارة الخارجية.....	16

المطلب الثالث :أدوات سياسة التجارة الخارجية.....19

خاتمة الفصل 22

الفصل الثاني : تقنيات تمويل التجارة الخارجية.

تمهيد.....24

المبحث الأول : اليات التمويل قصيرة ومتوسطة وطويلة الاجل للتجارة الخارجية.....25

المطلب الأول : تعريف و مصادر التمويل 25

المطلب الثاني :اليات تمويل قصيرة الاجل للتجارة الخارجية.....29

المطلب الثالث : اليات تمويل متوسط وطويل الاجل للتجارة الخارجية..... 52

المبحث الثاني : معاملات التسوية في التجارة الخارجية.....59

المطلب الأول :التسوية نقدا..... 60

المطلب الثاني : التسوية عن طريق التحويلات المصرفية.....60

المطلب الثالث : التسوية عن طريق الأوراق التجارية.....64

المبحث الثالث :ابرز طرق التمويل في الجزائر.....67

المطلب الأول : القروض كشكل من اشكال التمويل في الجزائر.....67

المطلب الثاني :قروض الاستغلال.....70

المطلب الثالث :قروض الاستثمار.....72

خاتمة الفصل.....76

الفصل الثالث : دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي -وكالة الوادي - .

تمهيد.....79

المبحث الأول :عموميات حول البنك الجزائري الخارجي	80.....
المطلب الأول :التعريف بالبنك الجزائري الخارجي	80.....
المطلب الثاني :أهداف ووظائف البنك الجزائري الخارجي	82.....
المطلب الثالث :الهيكل التنظيمي للبنك الجزائري الخارجي	84.....
المبحث الثاني :تقديم وكالة البنك الجزائري الخارجي-وكالة الوادي -	85.....
المطلب الأول :لمحة تاريخية عن وكالة الوادي	85.....
المطلب الثاني : مراحل تطور البنك الجزائري الخارجي-وكالة الوادي -	85.....
المطلب الثالث :الهيكل التنظيمي للبنك الجزائري الخارجي-وكالة الوادي -	86.....
المبحث الثالث :الآية العمل بالتحصيل المستندي في البنك الجزائري الخارجي -وكالة الوادي -	87.....
المطلب الأول : عملية التوطين البنكي	87.....
المطلب الثاني : تسوية المدفوعات وتمويل التجارة الخارجية عن طريق التحصيل المستندي	89.....
المطلب الثالث : كيفية سير التحصيل المستندي	90
خاتمة الفصل	93.....
الخاتمة العامة	ه.....
قائمة المراجع و المصادر	94
قائمة الملاحق

قائمة الأشكال

الرقم	العنوان	الصفحة
01	سير عملية الاعتماد المستندي	39
02	عملية التحصيل المستندي	43
03	عملية تحويل الفاتورة	48
04	اجراءات عملية التسبيقات بالعملة الصعبة	51
05	عملية سير عملية قرض المشتري	54
06	عملية سير قرض المورد	57
07	هيكل التنظيمي للبنك الجزائري	84
08	هيكل التنظيمي للبنك الجزائري الخارجي - وكالة الوادي-	86

قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
9	نظرية التكاليف النسبية	01
10	نظرية القيم الدولية	02
88	بطاقة تعريفية لعملية الاستيراد الخاصة بملف التحصيل المستندي	03

تمهيد:

تحتل التجارة الخارجية مكانة مرموقة في اقتصاديات الدول والاقتصاد الدولي على حد سواء، وتكمن هذه الأهمية فيما توفره من سلع وخدمات لتلبية الحاجات المحلية وقد عرفت التجارة الخارجية منذ نشأتها إلى وقتنا الحاضر مجموعة من التطورات بلورت في مجملها المفهوم الحديث للتجارة الخارجية، والتي تحتاج بدورها إلى مجموعة من السبل لتمويلها وإنعاشها ومن بين أهم طرق تمويلها التمويل الذي تساهم فيه البنوك التجارية.

وسنحاول من خلال هذا الفصل تسليط الضوء على النقاط التالية:

- مفهوم التجارة الخارجية.

- أهمية التجارة الخارجية.

- أسباب قيامها ونظرياتها.

- سياسات التجارة الخارجية.

المبحث الأول: مدخل للتجارة الخارجية.

لقد أدى التطور التاريخي إلى نشأة الدولة القومية بحدودها السياسية، لذا يد مبدأ اختيار الحدود السياسية للدولة على درجة كبيرة من الأهمية لفهم طبيعة التجارة الدولية التي تعتبر الركيزة الأساسية لقيام العلاقات الدولية إلا أن هذا المفهوم لم يعد مطابقاً للواقع الحالي، حيث أن التجارة الدولية فيما بين الدول الأوروبية تحولت إلى تجارة داخلية بعد تحقيق الاتحاد الأوروبي.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية.

عرف الدكتور عطا الله علي الزبون التجارة الخارجية بأنها: " عملية انتقال السلع والخدمات بين الدول والتي تنظم من خلال مجموعة من السياسات والقوانين والأنظمة التي تعقد بين الدول، وتعتبر التجارة الخارجية من علم الاقتصاد الجزئي وكونها تهتم بالوحدات الجزئية مثل التصدير والاستيراد وما إلى ذلك"¹.

وعن الدكتور موسى سعيد مطر وآخرون يعرفون التجارة الخارجية على أنها فرع من فروع علم الاقتصاد والذي يهتم بدراسة الصفقات الاقتصادية الجارية عبر الحدود الوطنية². وتعرف أيضاً: " هي عملية التبادل الجاري الذي يتم بين الدولة والعالم الخارجي". فالصفقات التجارية التي تتضمنها التجارة الخارجية تصنف كما يلي:

- 1-تبادل السلع المادية وتشمل السلع الاستهلاكية والسلع الإنتاجية والمواد الأولية والسلع نصف مصنعة والسلع الوسطية.
- 2-تبادل الخدمات والتي تتضمن خدمات النقل والتأمين والشحن والخدمات البنكية والسياحة وغيرها.
- 3-تبادل النقود وتشمل حركة رؤوس الأموال لأغراض الاستثمار سواء على المدى القصير أو الطويل كما تشمل القروض الدولية.
- 4-تبادل عنصر العمل ويشمل انتقال الأيدي العاملة من بلد إلى آخر بالإضافة إلى الهجرة.³

ظهرت التجارة الخارجية منذ العصور التاريخية الأولى وكانت الثورة الصناعية التي حدثت في منتصف القرن الثامن عشر بمثابة البداية الحقيقية لها، حيث أدت إلى ضرورة الحصول على المواد

¹-عطا الله علي الزبون، "التجارة الخارجية"، ط1، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2015، ص-ص 9-10.

²-موسى السعيد مطر وآخرون، "التجارة الخارجية"، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2011، ص 13.

³-موسى سعيد مطر وآخرون، مرجع سابق، ص-ص 13-14.

الأولية اللازمة للصناعة من الدول الأخرى، ثم زاد حجم التجارة الخارجية بعد ذلك في القرن الثامن عشر بمثابة البداية الحقيقية لها، حيث أدت إلى ضرورة الحصول على المواد الأولية اللازمة للصناعة من الدول الأخرى، ثم زاد حجم التجارة الخارجية بعد ذلك في القرن التاسع عشر، ثم اتسع نطاقها نتيجة التقدم الكبير¹.

وفي الوقت الحاضر يرجع اتساع حجم التجارة الخارجية إلى التقدم الكبير في مختلف العلوم والفنون الذي جعل كل دولة تتوسع في استخدام أحدث ما وصل إليه.

ولذا تهتم التجارة الخارجية بدراسة جميع أوجه النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين دول تخضع لسلطات سياسية مختلفة أي أن التجارة الخارجية تدرس العلاقات الاقتصادية بين دول العالم المختلفة، وتتألف هذه العلاقات من حركات الأشخاص ممثلة في الهجرة الدولية وحركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال، وهذه العلاقات المتبادلة بين دول العالم تسمى بالمعاملات الاقتصادية الدولية وتنقسم إلى حركات دولية السلع والخدمات وحركات دولية لرؤوس الأموال، وهذا يعني أن التجارة الدولية تنصرف إلى حركات السلع والخدمات بين الدول المختلفة².

ونستنتج مما سبق أن التجارة الخارجية هي "أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة".

المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية.

أصبحت التجارة الخارجية من أهم الأنشطة التي تعتمد عليها كل دول العالم، فلا توجد دولة واحدة تعيش مكتفية ذاتيا، فلو نظرنا إلى دول الغرب أوروبا التي يزيد عدد سكانها عن 320 مليون نسمة لوجدناها تعيش على مساحة محدودة نسبيا من الأرض ذات المواد الطبيعية المحدودة، مما جعلها في حاجة إلى التعاون مع دول العالم أخذا و عطاء، ولما كانت دول غرب أوروبا لا يمكنها العيش بدون تجارة خارجية، فمن المؤكد أن الدول النامية أكثر حاجة إلى التجارة الخارجية وإذا كانت المساحة الأرضية ذات الموارد المحدودة نسبيا لدول غرب أوروبا هي السبب في اعتمادها على التجارة الخارجية، فلم تمنع المساحة الأرضية الشاسعة الولايات المتحدة الأمريكية ذات الموارد المتعددة والمنتجات المتنوعة من اعتمادها بشكل أساسي على التجارة الخارجية ويتضح مما سبق مدى أهمية

¹ -محمد أحمد السيرتي، "اقتصاديات التجارة الدولية"، ط1، دار رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، إسكندرية، مصر، 2011، ص 7.

² -موسى سعيد مطر وآخرون، مرجع سابق ذكره، ص-ص، 13-14.

التجارة الخارجية لدول العالم فهي التي توفر للمجتمعات المختلفة السلع والخدمات التي لا يمكن إنتاجها محليا، ولذا فإن التجارة الخارجية تتيح لدول العالم إمكانية الحصول على المزيد من السلع والخدمات، ومن تم تسهم في زيادة مستوى رفاهية دول العالم¹.

وتنشأ أهمية التجارة الخارجية من حاجة دول العالم إلى الحصول على سلع وخدمات من الدول الأخرى ويرجع ذلك إلى:

-عدم قدرة أي دولة في العالم مهما بلغت قوتها الاقتصادية أن تقوم بإنتاج كل السلع والخدمات التي تحتاجها محليا بسبب عدم توافر المواد الأولية أو عدم توافر الطبيعة والجغرافيا الملائمة لإنتاج هذه السلع محليا.

ويمكن قياس أهمية التجارة الخارجية لدولة ما بنسبة تجارتها الدولية (صادرات، واردات) إلى إنتاج المحلي الإجمالي، حيث تزداد هذه النسبة في الدول المتقدمة صغيرة الحجم مثل بلجيكا وهولندا و الدنمارك والسويد، حيث هذه النسبة في الدول المتقدمة كبيرة الحجم مثل ألمانيا، اليابان وكوريا الجنوبية.

وبالنسبة للدول النامية مثل مصر، هولندا أو الهند وغيرها لا تستطيع إنتاج سوى عدد قليل من السلع والخدمات محليا وتعتمد بدرجة أكبر على العالم الخارجي في معظم احتياجاتها وخاصة من السلع الإنتاجية، التي لا يمكن إنتاجها محليا مثل الآلات، المعدات والسيارات، لذا تستوردها من الخارج مقابل تصديرها مواد خام أولية².

المطلب الثالث: أسباب قيام التجارة الخارجية.

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية إلى سبب رئيسي يتمثل:

في جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية وذلك بسبب محدودية الموارد الاقتصادية قياسا بالاستخدامات المختلفة لها في إشباع الحاجات الإنسانية المحددة والمتزايدة المتداخلة إلى جانب ضرورة استخدام هذه الموارد الاقتصادية قياسا بشكل أمثل.

-فمن الحقائق المسلم بها في العالم اليوم أنه مهما اختلفت النظم السياسية في دول العالم المختلفة فإنها لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن وذلك لأن إتباعها

¹-محمد أحمد سيرتي، "محمد عزت محمد غزلان"، التجارة الدولية والمؤسسات المالية الدولية، دار التعليم الجامعي

للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2013، ص-ص، 8-9.

²-محمد أحمد سيرتي، مرجع سابق، ص-ص 10-11.

يفرض على الدولة أن تنتج كل احتياجاتها برغم أن ظروفها الاقتصادية والجغرافية لا تمكنها من ذلك¹.

ويمكن تخصيص أهم أسباب قيام التجارة الخارجية في النقاط التالية:

- عدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم المختلفة مما ينتج عنه عدم قدرة الدولة على تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع المنتجة حالياً.

- تفاوت التكاليف وأسعار عوامل الإنتاج والأسعار المحلية لكل دولة مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج والأسعار المحلية لكل دولة الإنتاج للسلعة في دولة ما، وذلك من خلال تحقيق وفورات الحجم، مقارنة بارتفاع هذه التكاليف لإنتاج نفس السلعة في دولة أخرى.

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

المبحث الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الخارجية.

تعود فائدة نظريات التجارة الخارجية في أسس التبادل التجاري على طرفي التبادل من أجل هذا تتعرض النظريات شروط تقسيم العمل وتخصص الدول في مختلف وجوه النشاط الاقتصادي وكيفية توزيع الفوائد الناجمة عن تقسيم العمل.

المطلب الأول : النظرية الكلاسيكية للتجارة الخارجية.

لقد كانت النظرية الكلاسيكية نقطة بداية في التجارة الخارجية لإن عمليات التبادل الخارجي للسلع يعود بالفوائد على الدولة من حيث قدرتها على ما يلي:

❖ تحديد السلع الداخلة في عمليات التجارة الخارجية.

❖ تحديد نسب التبادل من السلع وعناصر الإنتاج.

وقد قسمت النظريات الكلاسيكية إلى ثلاثة نظريات:

أولاً: نظرية النفقات المطلقة:

¹ - محمد أحمد سيرتي، مرجع سابق، ص 12 .

حيث كان لآدم سميث الفصل في تطوير مفاهيم و مبادئ هذه النظرية ،أسهمت فيما بعد في عمليات التبادل التجاري بين الدول أو ما يسمى بالتجارة الدولية و تقوم هذه النظرية على مبدأ المفصلة بين قيمة السلع و مقدار العمل المبذول في إنتاجها، فإذا ازدادت قيمة تلك السلع عن مقدار العمل المبذول فإنه يتم تكريس عوامل الإنتاج المختلفة لإنتاجها لتحقيقها الجدوى الاقتصادية المنشودة وترك العمل في إنتاج السلع عن مقدار العمل المكرس في إنتاج تلك السلعة ذات القيمة المتدنية فالعنصر المحدد هنا لإنتاج السلع هو الفارق بين قيمة السلعة المنتجة و مقدار العمل المبذول فيها¹. وهناك عدة افتراضات تندرج ضمن مضامين هذه النظرية هي:

1. قيام التجارة الدولية بين دولتين فقط: بمعنى أنه لا يوجد تعامل أو تبادل تجاري بين هاتين الدولتين وغيرهما من الدول في مجال إنتاج السلعة المتبادلة بينهما بحيث يقتصر التبادل التجاري على السلع المنتجة بين الدولتين والتي تتميز كل دولة بميزة إنتاج سلعة معينة تستطيع مبادلتها مع الدولة الأخرى الدولة التي تميزت بالميزة المطلقة بإنتاج السلعة الثانية و هما بذلك ستحققان ربحا جراء تلك المبادلة و العملية التجارية المقصورة عليها.

2. يعتمد أسلوب التبادل التجاري بين الدولتين على المقايضة : بمعنى لا توجد نقود أو عملة حين عملية تبادل السلعتين.

3. ثبات عناصر الإنتاج : لدى كل دولة من حيث الكميات المتوفرة لإنتاج السلعة ذات الميزة المطلقة و يتم تشغيلها بالكامل داخل الدولة مع عدم إمكانية نقل تلك المواد بين الدول.

4. اعتبار تكلفة نقل تلك السلع بين الدولتين : حيث تساوي هذه التكلفة الصفر.

• عيوب نظرية النفقات المطلقة لآدم سميث:

-عدم وجود التمييز المطلق وفق ما قاله سميث في إنتاج السلع فلا يوجد من ناحية عملية تتميز بإنتاج سلعة بشكل مطلق دون حاجتها إلى مكملات لإنتاج تلك السلع من مواد أخرى ناهيك عن حاجة تلك الدولة كما أنها بحاجة إلى استيراد سلع أخرى هي بحاجة لها أيضا غير السلع التي تم تقييدها في عملية التبادل و إلا ضعفت العمليات التبادلية و قصرت عن سداد الحاجة و من ثم اخمحلل التجارة الخارجية حجما و نوعا.

-افتراضها لقيام التجارة الدولية نتيجة التمييز المطلق في عناصر الإنتاج مع وجود صعوبة في انتقالها حيث نجد تلك الصعوبة من حرية التجارة الخارجية بين الدول وهنا فقد ألغت تلك النظرية دور الميزة النسبية كما سنرى لاحقا.

¹. عطا الله الزبون ، مرجع سبق ذكره ، ص74-75.

-تفترض نظرية سميث بأن التجارة الخارجية عملية مماثلة للتجارة الداخلية التي تجرى داخل الدولة.

-يرى سميث من أجل تطبيق مبدأ تقسيم العمل والتخصص لا بد من توفر حرية في التجارة وهذا لا يوجد على أرض الواقع بسبب القيود المفروضة على التجارة الخارجية.

-لقد أهملت النظرية المطلقة تحليل الطلب في التجارة الخارجية واقتصر تحليلها على جانب العرض لموارد الإنتاج.

-تفترض نظرية سميث بأن العوامل المؤثرة في الإنتاج ثابتة وهذا غير منطقي¹.

ثانيا: نظرية الميزات النسبية:

لقد وضع هذه النظرية دافيد ريكاردو عام 1817 م وأكملها بعده جون ستيوارت ميل ثم آخرين من المدرسة الانجليزية ورغم أن هذه النظرية قد وضعت منذ أكثر من 190 عاما الآن، إلا أنها مازالت تثرى بالمساهمات العملية المتتالية عليها ومازالت تحتل مكانا بارزا في تفسير قيام التجارة الدولية.

وتقوم نظرية المزايا النسبية بتوضيح فرض مفسر: يقرر ما هو سبب قيام التجارة الدولية؟ وقد أرجعته إلى اختلاف المزايا النسبية بين الدول في إنتاج السلع المختلفة وذلك اعتمادا على افتراضات أساسية هي:

- سيادة المنافسة الكاملة في الأسواق داخليا وخارجيا ومن ثم فإن تكلفة إنتاج الوحدة تساوي سعرها.

- التوظيف الكامل لعناصر الإنتاج.

-الحرية التامة لعناصر الإنتاج على المستوى الداخلي .

- تماثل الأذواق لدى المستهلكين في الدول المختلفة².

شرح قانون النفقات النسبية نأخذ المثال التالي:

جدول رقم 01: نظرية التكاليف النسبية.

¹ - عطا الله علي الزبون، مرجع سابق، ص79-82

² - السيد محمد احمد السريتي، مرجع سبق ذكره ، ص33 .

الدولة	وحدة القمح	وحدة المنسوجات
إنجلترا	102 يوم عمل	100 يوم عمل
البرتغال	80 يوم عمل	90 يوم عمل

المصدر: جمال الدين عويسات، العلاقات الاقتصادية و التنمية.

اعتمد دافيد ريكاردو في هذا البيان على نقطة إنتاج المنسوجات ووحدة القمح في كل من البرتغال و إنجلترا، فوحدة المنسوجات تكلف 100 يوم عمل في إنجلترا، بينما تكلف 90 يوم عمل في البرتغال ، وحدة القمح تكلف 120 يوم في إنجلترا ،80 يوم عمل في البرتغال. و من الواضح إن تكاليف إنتاج المنسوجات والقمح أقل من البرتغال عنها في إنجلترا و من خلال هذا المثال: قد تبين أن التبادل التجاري لن يقوم بين إنجلترا و البرتغال و ذلك لأن البرتغال تتفوق تفوقا مطلقا على إنجلترا في إنتاج السلعتين إلا أن البرتغال تتفوق بدرجة أكبر في إنتاج القمح عن المنسوجات بالنسبة لإنجلترا و هذا التفوق النسبي نتيجة لإنخفاض التكاليف النسبية وهو شرط ضروري وكافي لقيام تجارة بين البرتغال و إنجلترا.

ومن خلال مقارنة تكلفة إنتاج سلعة في أحد البلدين بالنسبة إلى نفقة إنتاجها في البلد الآخر يمكن إيضاح فكرة التكلفة النسبية، ثم نقارن هذه التكلفة النسبية ما بين السلعتين و بذلك تختص البرتغال في إنتاج السلعة التي تكون نفقة إنتاجها بالنسبة إلى نفقة إنجلترا أقل منها في السلعة الأخرى كذلك ستختص إنجلترا في إنتاج السلعة التي تكون نفقة إنتاجها بالنسبة إلى نفقة إنتاجها بالبرتغال أقل منه في السلعة الأخرى فنفقة إنتاج القمح في البرتغال بالنسبة لنفقة إنتاجها في إنجلترا هي 80/120 يوم عمل أي 66.0 و هذا يعني أن نفقة إنتاج وحدة من القمح في البرتغال إنما تعادل نفقة إنتاج 66.0 من وحدة منه في إنجلترا، إما نفقة إنتاج المنسوجات في البرتغال بالنسبة إلى نفقة إنتاجها في إنجلترا فهي 90/100 يوم عمل أي 9.0 بمعنى ان نفقة إنتاج وحدة واحدة من المنسوجات في البرتغال إنما تعادل نفقة إنتاج 9.0 من وحدة واحدة منها في إنجلترا وذلك تكون نفقة القمح في البرتغال بالنسبة إلى نفقة في إنجلترا هي الأقل ، أي أقل من نفقات المنسوجات في البرتغال بالنسبة إلى نفقتها في إنجلترا، وهكذا يكون من مصلحة البرتغال أن تختص في إنتاج القمح لتمتعها في إنتاجه بنفقة نسبية أقل مقارنة بالمنسوجات ، أما إنجلترا فتختص في إنتاج المنسوجات لأنها تتمتع فيها بنفقة أقل مقارنة بالقمح.

ثالثا: نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل:

حل جون ستيوارت ميل ما عجز عنه ريكاردو في تحديد معاملات التبادل الدولي و لذلك فإن الكيفية التي حدد بها المعدلات التي ستبادل بها السلع و الكيفية التي تتوزع بها أيضا فوائد التقسيم الدولي للعمل بين الدول التي تتمتع بميزات نسبية في إنتاج سلع معينة، و تخصص فيها و تبادلها بسلع أخرى لا تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية و قد أورد ستيوارت نظريته في القيم الدولية من خلال كتابه مبادئ الاقتصاد السياسي.

بدأ ميل نظريته بإفترض دولتين تنتجان المنسوجات والقماش، وإنتاج 10 وحدات من المنسوجات، يكلف إنجلترا قدرا من العمل مثلما يكلفها إنتاج 15 وحدة من القماش في ألمانيا إنتاج 10 وحدات من المنسوجات يكلف ألمانيا قدرا من العمل مثلما يكلفها إنتاج 20 وحدة من القماش وهو ما يبينه الجدول التالي:

جدول رقم 02: إيضاح نظرية القيم الدولية.

الدولة	وحدة القمح	وحدة المنسوجات
إنجلترا	10 وحدات	15 وحدة
البرتغال	10 وحدات	20 وحدة

المصدر: جمال الدين عويسات ، العلاقات الاقتصادية و التنمية.

تبين أن المنسوجات في كل من إنجلترا و ألمانيا من خلال هذا الجدول تكلف قدرا من العمل أكبر مما يكلفه إنتاج القماش ، ولكن ألمانيا تتمتع بميزة نسبية عن إنجلترا في إنتاج القماش ،في حين تتمتع إنجلترا في إنتاج المنسوجات بالنسبة لألمانيا، و كذلك لان كمية العمل التي تنتج 10 وحدات من المنسوجات 15 وحدة من القماش في إنجلترا بينما نفس كمية العمل التي تنتج وحدة من المنسوجات في ألمانيا تعادل 20 وحدة من القماش ، و لذلك فمن المفيد أن تخصص إنجلترا في المنسوجات و تستورد القماش من ألمانيا و تختص ألمانيا في إنتاج القماش و تستورد المنسوجات من إنجلترا.

رابعاً: نظرية الطلب المتبادل لمارشال ادجورت:

إن فكرة الطلب المتبادل ترجع إلى ستيوارت ميل و تتلخص في أن عرض أحد طرفي المبادلة للسلعة التي ينتجها هو في الواقع يمثل طلبه على السلعة التي ينتجها الطرف الأخر ويتحدد معدل التبادل الفعلي نتيجة لالتقاء الطلب الطرف الأول بطلب الطرف الثاني على السلعتين أي نتيجة لالتقاء الطلب المتبادل.

كما قام ألفريد مارشال بتحليل فكرة ميل في الطلب المتبادل ثم "ادجورت" باستكمال ما بدأه "مارشال" و بناء على فكرة الطلب المتبادل فإن منحنيات الطلب المتبادل تحدد سعر التبادل الدولي.

بدأ نفا النظرية الكلاسيكية من واقع الفرضيات التي استندت إليها فكانت تفترض أن التبادل التجاري بين الدول يتم على أساس المقايضة و انصبت التحاليل على الدولتين لا تنتجان إلا سلعتين و تجاهلوا تكاليف النقل ، وأن عناصر الإنتاج تتمتع بالسيولة الكاملة داخل الدولة الواحدة وإن قيمة المبادلة تتحدد على أساس العمل المبذول في إنتاج السلعة¹.

المطلب الثاني: النظرية النيوكلاسيكية للتجارة الخارجية.

تعرضت النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية للنقد و ذلك لتبسيطها و فرضياتها غير الواقعية فهي أولاً تفترض وجود دولتين في التعامل و سلعتين فقط.

ففي الواقع لا يعبر عن قيمة أي سلعة أخرى و لكن بثمن نقدي، الإنتاج لا ينحصر في سلعتين و إنما في كثير من السلع إن النظرية تفترض أيضا سريان قانون النفقة الثابتة و لا تبحث عن زيادة الإنتاج نتيجة خضوعه لتزايد أو تناقص التكاليف.

أولاً: نظرية وفرة عوامل الإنتاج " لهكشر و أولين":

إن قيام التجارة الخارجية بين الدول تفسر حسب النظرية الكلاسيكية السبب في اختلاف النفقات النسبية لإنتاج السلع و لكنها لم تفسر لماذا تختلف النفقات النسبية من دولة إلى أخرى؟

ونظراً لأن النظرية الكلاسيكية تقوم على أن اعتبار العمل أساس لنفقة السلعة و إن التبادل الدولي يتم على أساس المقايضة فقد قام هكشر بتحليل هذه الفرضيات التي تقوم عليها النظرية الكلاسيكية لكن أولين رفض الفرضيات التي قامت عليها النظرية وهي اعتبار العمل أساس نظرية القيمة.

كما بين أولين إن التجارة الخارجية لا تقوم على تفاوت النسبي بين تكاليف الإنتاج و إنما على التفاوت بين الدول في الأسعار عوامل الإنتاج، و بتالي في أسعار السلع المنتجة و ترجع أهمية نظرية وفرة عوامل الإنتاج في تطبيق نظرية الثمن و التوازن التي تستخدم في نظرية العرض و الطلب على نظرية التجارة الخارجية².

ويرى أولين أن سبب قيام التجارة الخارجية بين الدول يرجع إلى اختلاف في أسعار السلع المنتجة و الذي يرجع إلى ظروف كل دولة من حيث وفرة أو ندرة عوامل الإنتاج و ينعكس هذا كله في اختلاف أثمان السلع المنتجة و هكذا ستوجد دول تتخصص في إنتاج سلعة معينة لأنها تتمتع بميزة معينة في إنتاجها و إن هذه الميزة ترجع لاختلاف أسعار عوامل الإنتاج المشتركة في إنتاجها و

¹ - السيد، محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص 44-45

² - عطا الله الزبون، مرجع سبق ذكره، ص 110-111

تقوم التجارة الخارجية لاختلاف النفقات النسبية ثم يزداد الطلب على منتجات كل دولة و تستفيد من مزايا الحجم الكبير و هكذا تتضافر و فرة عوامل الإنتاج و الحجم الكبير.

ثانيا: نظرية ليونيتاف:

اعتمد الاقتصادي ليونيتاف على اختبار النظرية الحديثة للتجارة الخارجية لمعرفة ما إذا كانت تتفق مع نظرية و فرة عوامل الإنتاج على الصادرات و واردات الولايات المتحدة على أساس أنها تتمتع بوفرة في رأس المال، و ندرة في عنصر العمل كما استخدم "ليونيتاف" في هذ الاختبار أسلوب تحليل المنتج و ذلك لحساب رأس المال و العمل اللازم للإنتاج في عدد من الصناعات الأمريكية و وصل إلى نتيجة أن التجارة الخارجية فيها تقوم على أساس تخصصها في الصناعات المستخدمة للعمل بكثافة اكبر من رأس المال.

ومن خلال هذه النتيجة فإن الولايات المتحدة لديها و فرة في العمل بالنسبة لرأس المال لأن العامل الأمريكي يحيط به التجربة الخبرة و التنظيم، و إن عنصر العمل هو المتوفر في الولايات المتحدة بالنسبة لعنصر رأس المال، وإذا فعلى أمريكا أن تصدر سلعا ذات كثافة عالية في عنصر العمل بالنسبة لرأس المال و تستورد سلعا ذات كثافة رأسمالية عالية بالنسبة لعنصر العمل¹.

المطلب الثالث: النظرية الحديثة للتجارة الخارجية.

بعد أن تناولنا النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية و النظرية النيوكلاسيكية و استعرضنا بعد ذلك نظرية نسب عوامل الإنتاج، يمكن القول بوجود إجماع بين هذه النظريات على قبول مبدأ الميزة النسبية كمبدأ مفسر و مقبول لقيام التجارة الدولية و لكن تختلف النظريات فيما بينها في تفسير أسباب اختلاف الميزة النسبية.

و مع إجراء العديد من الدراسات التطبيقية لإثبات صحة النظريات السابقة ظلت هناك مجموعة من الظواهر في الاقتصاد العالمي التي لا يمكن تفسيرها في إطار نظرية نسب عناصر الإنتاج مثل التجارة الدولية بين دول تتشابه في نسب عناصر الإنتاج المتوافرة و الاتجاه نحو تدويل الأنشطة الإنتاجية عن طريق الشركات عابرة القوميات و غير ذلك من الظواهر.

أولا: نظرية تشابه الطلب :

¹ - محمد سيد عابد، "التجارة الدولية"، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، 2001، ص208

يعتبر الاقتصادي السويدي ليندر Stains Linder من أوائل الاقتصاديين الذين قدموا دور الطلب في نموذج تفسير التجارة الدولية، 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 إذا لم تكن هذه السلعة مطلوبة للسوق المحلية.

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

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

ويرجع السبب في الاتجاه إلى السوق المحلي أولاً إلى افتراض المعرفة غير الكاملة و عدم اليقين فيما يتعلق بالأسواق الخارجية، مما يرفع من درجة المخاطرة عند التصدير إلى أسواق لا نعرف عنها شيئاً، 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 و أن كانت في حاجة إلى تعديل، و ذلك من واقع الصلة المباشرة بين المنتج و المستهلك القريب منه بحيث يستفيد الأول من التغذية العكسية للمعلومات، ومن البديهي أن ترتفع النفقات إذا كان التسويق الاختياري يتم بأسواق خارجية¹.

ثانياً: نموذج المنافسة غير الكاملة:

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 هياكل سوق غير تنافسية، و في الواقع نجد أن الأسواق غير التنافسية هي الشكل الراجح فهناك أشكال متنوعة من الاحتكار و احتكار القلة و المنافسة الاحتكارية و تتأثر التجارة الدولية بهذه الهياكل.

ومن أبرز الكيانات الاقتصادية ذات الصيغة الاحتكارية و العاملة في مجال التجارة الدولية الشركات متعددة الجنسيات، حيث تتعامل هذه الأخيرة في حجم هائل من المبادلات التجارية الدولية، مما يعطيها قدرة السيطرة على الأسواق و تحريك مجريات الأحداث الاقتصادية و السياسية في مناطق

¹ - يوسف مسعداوي، "دراسات في التجارة الدولية"، دار هومة للنشر و التوزيع، الجزائر، 2010، ص55.

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 و أنواع مختلفة، و هذا غاية في الأهمية لأنه يؤدي إلى تخفيض في تكلفة إنتاج الوحدة.

ثالثا: نموذج اقتصاديات الحجم:

نعني باقتصاديات الحجم و فرات الإنتاج الكبير، وهي المزايا التي يتمتع بها نظام أو أسلوب الإنتاج الكبير، وعن أحد فروض نموذج هكشر وأولين هو أن كلا السلعتين إنما تنتجان في ظل ظروف ثبات عائد الحجم في كل من الدولتين، فمع زيادة عائد الحجم فإن التجارة الدولية ذات نفع متبادل ممكن أن تقوم حتى ولو كانت كل من الدولتين متطابقتين في كل النواحي، هذا النوع من التجارة لم يشرحه هكشر وأولين، حيث أن زيادة عائد الحجم إنما تشير إلى حالة الإنتاج الذي يتزايد بنسبة أكبر من النسبة التي يتزايد فيها استخدام الموارد أو عوامل الإنتاج، ومعنى ذلك أنه لو ضاعفنا جميع المدخلات فإن الإنتاج يزيد بمقدار أكبر من الضعف، وذلك 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 الإنتاج¹.

رابعا: نموذج الفجوة التكنولوجية:

طبقا لنموذج الفجوة التكنولوجية الذي وضعه بونسر سنة 1960م فإن جزءا كبيرا من التجارة الدولية بين الدول الصناعية مبني على تقديم سلع جديدة وقد لاحظ "بونسر" أن الدول ذات التشابه في عوامل الإنتاج، تقوم بالتبادل التجاري فيما بينها، وهذا ما يؤدي إلى وجود تناقض مع نتائج نظرية "هكشر و أولين"، حيث بإبتكار طرق جديدة في الإنتاج و سلع جديدة، يمكن لبعض الدول أن تكون مصدرة، بغض النظر عن تفوقها في عوامل إنتاجها، بحيث أن التفوق التكنولوجي يعطي للدولة المخترعة سلطة احتكارية مؤقتة على السوق العالمي و تزول هذه الميزة الاحتكارية بشيوع التكنولوجيا الجديدة وقيام الدول الأخرى بإنتاج سلع مقلدة.

و يشير "بونسر" إلى وجود نوعين من فترات الإبطاء في عملية الانتشار الدولي للتكنولوجيا الحديثة هما:

1- فترة إبطاء رد الفعل، ويطلق عليها أيضا فجوة تأخر الطلب و هي تشير إلى الفجوة الزمنية بين اللحظة التي يقدم فيها الابتكار الجديد لأول مرة، و الفترة التي يتعرف فيها المنتجون في الدول الأخرى على حاجتهم للاستجابة مع التغيرات الحديثة، و يتحقق ذلك عندما تبدأ الدولة المبتكرة في تصدير

¹-يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص 58.

السلعة الجديدة إلى دول أخرى، وهنا يشعر المنتجون في الدول الأخرى بتحدي المنافسة الجديدة و يعترفون بحاجتهم إلى رد فعل ملائم ، و بتعبير آخر تتمثل هذه الفجوة في الفترة بين بداية استهلاك هذه السلعة في الدول موطن الابتكار واستهلاك هذه السلعة في الدول الأخرى.

2 -فترة إبطاء التقليد، وهي تشير إلى الفجوة الزمنية بين إنتاج السلعة الجديدة لأول مرة الإنتاج الأصلي وإنتاج الدولة الأخرى لها الإنتاج المقلد، وعند هذه النقطة تبدأ صادرات الدولة المبتكرة في التراجع، ويحل محلها الإنتاج المحلي المقلد في البلدان الأخرى.

ويختلف المدى الزمني للفجوتين، حيث تكون فترة إبطاء التقليد أطول زمنا من فترة إبطاء الطلب والفجوة الزمنية بينهما يطلق عليها الفجوة التكنولوجية وهي التي تفتح طريق أمام التجارة الدولية في هذه السلعة¹.

المبحث الثالث: سياسات التجارة الخارجية.

تتبع الدول في مجال تجارتها الخارجية عددا من السياسات التجارية التي يمكن أن تتنوع من دولة إلى أخرى حسب ظروفها وتوجهاتها السياسية والاقتصادية وطبيعة الاقتصاد السائد فيها وبهذا ما سوف نتطرق إلى ما يلي:

المطلب الأول: مفهوم سياسة التجارة الخارجية.

يختلف مفهوم السياسة التجارية باختلاف النظم الاقتصادية وتطورها، فهو يختلف من بلد صناعي لبلد حر في النمو، كما أنو يختلف في النظام الواحد حسب مراحل التطور الاقتصادي المختلفة لذلك البلد، ويرجع ذلك الاختلاف في السياسة التجارية إلى مدى رغبة كل دولة في محاولة تأثيرها على جوانب اقتصادية مختلفة، قصد تحقيق أهداف خاصة بها سواء كانت اقتصادية أو اجتماعية أو غيرها.

من التعاريف المتداولة تلك التي ترى بأن السياسة التجارية هي " السياسة الاقتصادية التي تطبق في مجال التجارة الخارجية، ويقصد بالسياسة الاقتصادية مجموعة الإجراءات التي تتخذها السلطات ذات السيادة في المجال الاقتصادي لتحقيق أهداف معينة، ويرتب عن ذلك أن السياسة التجارية هي مجموعة الإجراءات التي تطبقها السلطات ذات السيادة في مجال التجارة الخارجية لتحقيق أهداف معينة² ."

¹ - يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص 61

² - عبد الرشيد بن ديب، "تنظيم وتطور التجارة الخارجية"، أطروحة مقدمة لنيال درجة دكتوراه في العلوم الاقتصادية فرع التسيير، جامعة الجزائر 2002 2003 ص 115.

كما يمكن تعريفها بأنها " مجموعة التقنيات والأساليب التي تستخدمها الدول من أجل حماية منتجاتها المحمية من المنافسة الأجنبية¹ .

يمكن تعريفها أيضا بأنها " مجموعة التشريعات والإجراءات واللوائح الرسمية المتخذة من طرف أجهزة الدولة في تجارتها الخارجية قصد تحقيق أهداف معينة² .

فالسياسة التجارية إذا هي مجموعة من القواعد والأساليب والتدابير التي تقوم بها الدولة في تجارتها الدولية لتعظيم العائد من التعامل مع الدول وفي إطار تحقيق التوازن الخارجي ضمن منظومة تحقيق الأهداف الاقتصادية الأخرى للمجتمع، خلال فترة زمنية معينة.

المطلب الثاني: أنواع السياسة التجارية

تنقسم السياسة التجارية إلى نوعين رئيسيين هما:

- السياسة التجارية الحمائية.
- سياسة حرية التجارة الخارجية.

أولا : سياسة حماية التجارة الخارجية.

تعني الحالة التي تستخدم فيها الدولة سلطتها العامة لتأثير بطريق أو بآخر على اتجاه المبادلات الدولية وعلى حجمها أو على الطريقة التي تسوى بها المبادلات أو على هذه العناصر مجتمعة³ .

و يستند أنصار الحماية لدفاع عن سياستهم إلى حجج ومبررات كثيرة ومتداخلة منها ما هو اقتصادي ومنها ما هو غير اقتصادي.و يمكن إيجاز المبررات الاقتصادية في ما يلي:

- 1-حماية الصناعات الناشئة وترشيدها.
 - 2-العمل عمى تقليص نسبة البطالة المحلية.
 - 3-تحسين معدل التبادل الدولي.
 - 4-حماية المنتجين المحليين من سياسة الإغراق.
 - 5-معالجة العجز في ميزان المدفوعات.
- و يعتمد أنصار هذا الاتجاه على عدة حجج و هي :

¹- رعد حسن الصرن، " أساسيات التجارة الدولية المعاصرة"، دار الرضا، 2000 ، ص280.

²- يحيوش حسين، " محاضرات في الاقتصاد الدولي"، جامعة منتوري قسنطينة، 2002 2003 ص46.

³- عادل أحمد حشيش، " العلاقات الاقتصادية الدولية"، الإسكندرية، دار الجامعة الجديدة للنشر، 2000، ص 194.

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 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 منخفضة¹.

2- **انخفاض أسعار السلع الدولية:** تستند هذه الحجة على التخصص الدولي فكل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تتمتع فيها بمزايا نسبية ستخفض تكلفتها وبالتالي أسعارها داخليا وخارجيا، فالسلع التي لا يمكن إنتاجها في الداخل إلا بنفقات مرتفعة تقوم الدولة باستيرادها من الخارج من الدول المتخصصة في إنتاجها بأسعار منخفضة، مما يحقق للدولة وفرة وزيادة في دخلها الحقيقي فيعود ذلك بالمنفعة على المستهلك والمنتج الذي يمكنه التوسع في إنتاجه فينتفع بمزايا التخصص انتفاعا كاملا، وينتج عن ذلك استغلال الموارد في العالم على أفضل وجه².

3- **الحد من الاحتكارات الدولية:** تساعد حرية التجارة على الحد من الاحتكارات الدولية أو تقلل من إمكانية انتشارها، ويستندون في ذلك على أساس أن الكثير من الاقتصاديات في مختلف الدول لا تصل فيها المشروعات إلى الحجم الأمثل للمشروع، وبالتالي لا تستطيع تخفيض تكاليف الإنتاج إلى أقصى حد ممكن³.

4- **زيادة حجم الإنتاج:** يرى أنصار الحرية التجارية أنه لو سادت التجارة الحرة بين الدول لساعد ذلك على الوصول إلى مشروعات اقتصادية في دول صغيرة عن طريق الوصول إلى حجمها الأمثل، بسبب ضعف الطلب المحلي على السلع التي تنتجها، وفي نفس الوقت لا تستطيع أن تقلل من تكاليف الإنتاج ولا يكون أمامها إلا أنا مما يضمن بقاءها في السوق الداخلي بالإضافة إلى أسواق تنهي نشاطها وقيامها بالتصدير وتصريف منتجات⁴.

ثانيا :سياسة حرية التجارة الخارجية

تعرف سياسة حرية التجارة بأنها السياسة التي تتبعها الدول والحكومات عندما لا تتدخل في التجارة بين الدول من خلال التعريفات الجمركية والحصص والوسائل الأخرى.

¹- عادل أحمد حشيش، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، الدار الجامعية الجديدة، ط1، مصر، 2004، ص215 .

²- عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، مرجع سبق ذكره، ص246 .

³- عادل أحمد حشيش، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، مرجع سبق ذكره، ص218 .

⁴- نفس المرجع، ص219 .

ومن هنا نستنتج أن سياسة الحرية تتركز على ضرورة إزالة كل العقبات أو القيود المفروضة على تدفق السلع عبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات¹. ويعتمد المؤيدون لسياسة حرية التجارة على حجج نذكر منها:

1- حماية الصناعات الناشئة: مضمونها أن نفقات أي صناعة في مراحلها الأولى تكون مرتفعة و من ثم يجب حمايتها حتى تزدهر و تنمو و تنخفض نفقات صناعتها، و تتمتع الدولة ذاتها بمزايا التصنيع و عندئذ يمكن للدولة إزالة الحماية عندها دون تعرضا 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 و إيجاد سوق لإنتاجها².

2-زيادة فرص العمل واجتذاب 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 وبالتالي رفع معدل الربح الاستثماري في هذه الصناعة، و يترتب على ذلك إغراء رأس المال الأجنبي واستجاباته للاستثمار في هذا الفرع من الإنتاج الوطني لكي يستفيد من معدل الربح المرتفع، وعلى ذلك فالحماية تزيد من الثروة الوطنية من ثم الدخل الوطني.

3-تنويع الإنتاج وتحقيق الاستقرار الاقتصادي : إن التخصص في إنتاج وتصدير سلعة أو عدد قليل من السلع التي تتمتع بمميزات نسبية واستيراد معظم الاحتياجات من البلدان الأخرى يترك الاقتصاد الوطني عرضة للهزات الشديدة في ظروف الكساد الدولي والحروب، كما أن التخصص وفق المزايا النسبية إذا ما تم في الإنتاج الأولي قد لا يتيح فرصة لنمو الناتج الوطني بنفس المعدلات التي يتيحها التخصص في الصناعة، وبالتالي فإن هذه الحجة تقوم على أساس أن تنوع الاقتصاد الوطني وعدم تخصصه في ناحية واحدة من نواحي الإنتاج يعتبر ضمانا لأخطار الهزات الاقتصادية العنيفة التي قد تزعزع مركز الدولة المالي³.

¹-شعيب بونوة ، زهرة بن يخلف، " مدخل إلى التحليل الاقتصادي الكلي " ، ديوان المطبوعات الجامعية، 2010 ، ص 106.

²-السيد محمد أحمد السريتي، " اقتصاديات التجارة الدولية " ، مرجع سبق ذكره، ص 162 .

³-محمد جاسم منصور، " التجارة الدولية "، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن، 2013 ، ص 128.

4-الحصول على إيرادات ومواجهة العجز في ميزان المدفوعات :حيث تلجأ الكثير من الدول وخصوصا النامية أو التي تعاني من العجز في ميزان المدفوعات إلى تطبيق سياسة الحماية للحصول على إيرادات للخزينة من خلال فرض رسوم جمركية مرتفعة على واردات بعض السلع¹.

المطلب الثالث :أدوات سياسة التجارة الخارجية.

إن اتخاذ أي دولة لأي سياسة تجارية يعني بالأساس اعتماد مجموعة من الأدوات والتي يمكن حصرها في النقاط التالي:

أولا :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 نسبيا، ولذلك فعادة ما يطلق تعبير الرسوم الجمركية على الرسوم المفروضة على الواردات ويمكن التمييز بين نوعين من الضرائب والرسوم الجمركية أولها الرسوم الجمركية على أساس كيفية تقديرها، ورسوم جمركية على أساس الهدف من فرضها² :

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

أ . الرسوم القيميّة :تفرض على أساس نسبة مئوية من قيمة الواردات.

ب . الرسوم النوعية :تفرض على أساس عدد أو وزن أو كيل السلعة المستوردة.

ج . الرسوم المركبة :تتكون هذه الرسوم من الرسوم النوعية والرسوم القيميّة، حيث تفرض كنسب مئوية على القيمة الإجمالية للسلعة المستوردة، وهي رسوم لغرض التمييز بين أنواع السلعة الواحدة.

د . 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 الرسم³.

2.1-على أساس الهدف من فرضها :ونميز هنا بين نوعين من الرسوم وهي:

¹-جاسم محمد منصور، مرجع سبق ذكره، ص 129.

²-صبيح تادرس قريصة ، محمد يونس، "مقدمة في الاقتصاد"، دار النهضة العربية للنشر والطباعة والتوزيع، لبنان، 1984 ، ص 41 .

³- عبد الرشيد بن ديب، مرجع سبق ذكره، ص ص 129 - 131.

أ . الرسوم المالي: تفرض بغرض توفير موارد مالية لخزينة الدولة.

ب . الرسوم الحمائية :تفرض بغرض الحد من المنافسة الخارجية¹.

2- الإعانات :هي وسيلة تسعى من خلالها السلطات الاقتصادية إلى التأثير في الأسعار التي تباع فيها السلع محليا ودوليا من خلال تقليل تكلفتها الحدية² .

3- الإغراق : 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 بالإغراق³ .

4- تخفيض سعر الصرف :يقصد به كل انخفاض تقوم به الدولة عمدا في قيمة الوحدة النقدية الوطنية مقومة بالوحدات النقدية الأجنبية⁴ .

ثانيا :الوسائل الكمية : يمكن حصرها في النقاط التالية:

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

2- تراخيص الاستيراد :يقصد لا يسمح بالاستيراد إلا بعد الحصول على إذن من السلطة العامة، فهو بمثابة تصريح للتاجر باستيراد سلعة معينة في حدود الحصص المقررة في هذا الترخيص⁶.

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

¹ - عادل أحمد حشيش، مرجع سبق ذكره، ص 24 .

² - هجير عدنان زكي أمين، "الاقتصاد الدولي: النظرية والتطبيقات"، إثراء للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2010 ، ص 154.

³ - عطا الله علي الزبون، مرجع سبق ذكره ، ص 5 .

⁴ - نفس المرجع، ص 68 .

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

⁶ - نفس المرجع، ص 307.

4- اتفاقيات الدفع: تتعلق بالدول التي تأخذ بنظام الرقابة على الصرف وتتقيد بتحويل عملاتها إلى عملات أجنبية.

5- الاتفاقيات التجارية: هي تعاقدا في موجه أمور تفصيلية تتكلف بالتبادل التجاري بين دولتين.

رابعا : وسائل المنع والحظر:

المقصود بوسائل المنع والحظر أن الدولة تحظر أو تمنع التعامل مع الخارج، ومن هنا تبين أن الحظر قد يقع على الواردات فقط أو على الصادرات فقط أو على كليهما، وفي جميعها يعتبر الحظر أو المنع نظاما أو أداة للحماية، ونميز بين نوعين من وسائل المنع أو الحظر:

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

2- الحظر الجزئي: هو أن تمنع الدولة التبادل التجاري بالنسبة لبعض الدول أو بعض السلع، وتتبع هذه السياسة في أوقات الحروب¹.

¹ - عادل أحمد حشيش، مرجع سبق ذكره، ص- ص243 ، 244.

خلاصة الفصل:

تلعب التجارة الخارجية دورا حيويا لاقتصاد أي دولة، وذلك لما توفره من تداول مستمر للسلع والمنتجات ورؤوس الأموال بين المتعاملين الاقتصاديين داخل الدولة وخارجها، وقد جاءت عدة نظريات مفسرة لها حيث تراوحت بين أنسب قيام التجارة الخارجية بين الدول قد يعود إلى اختلاف التكاليف المطلقة في إنتاج السلع أو بسبب اختلاف التكاليف النسبية وهو ما أقرته نظرية الكلاسيكيين، أو قد يرجع إلى الميزة النسبية للتطور في المعاملات الاقتصادية أو بسبب تماثل الأذواق لدى المستهلكين أيضا وهذا كان حسب النظرية النيوكلاسيكية، أما النظرية الحديثة 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 و منها من يقوم بتحريرها و كل دولة تقوم بذلك حسب طبيعة الأوضاع الاقتصادية بها.

تمهيد

التمويل هو التغطية المالية الكاملة لمشروع أو مشتريات معينة سواء من الداخل أو من الخارج لأي مؤسسة ويعتبر تمويل المشروعات الصناعية والتجارية من اعقد المشكلات التي تواجهها التنمية الاقتصادية لأي دولة.

ومن أهم الاهتمامات التي تواجه الأعوان والمؤسسات في ميدان الاقتصادي هو ما يعرف بالتمويل فالكل يحاول أن يجد الأسلوب التمويلي الملائم لظروفه واحتياجاته والكل يبحث عن معدات التمويل المناسبة وتكييفها حسب الاحتياجات التمويلية والمؤسسات المالية المكلفة بعملية التمويل.

المبحث الأول: آليات التمويل قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل للتجارة الخارجية:

من أجل إتمام عملية التجارة الخارجية وبطرق سريعة أصبحت الضرورة ملحة إلى قروض مختلفة لتغطية كل عمليات الاستيراد والتصدير، هذه القروض تقدم لأصحاب المشاريع الذين لا يملكون القدرة المالية لتجسيدها، لذلك نجد أن السياسات الاقتصادية الدولية قد حاولت وضع إمكانيات و وسائل مختلفة التي عن طريقها يتم التعامل مع تغطية الاحتياجات المالية وكذا قدرته على تمديد التغطية اتجاه المورد وتتمثل هذه الإمكانيات في القروض بمختلف أنواعها منها القصيرة ومنها المتوسطة وكذا طويلة الأجل.

المطلب الأول: تعريف ومصادر التمويل.

سوف نتطرق في هذا المطلب إلى تعريف التمويل وأهم مصادره:

أولاً: تعريف التمويل:

ظهر التمويل وتطور بشكل ملحوظ وكان ضروريا للتغلب على التحديات المختلفة التي تواجهها الأعمال الاستثمارية ما يدفع بالمستثمرين و رجال الأعمال إلى البحث عن مصادر متعددة ومتنوعة نعرض تمويلها ومن هنا نستنتج أن لكلمة التمويل مفهومين:

- من حيث النظرة الضيقة: تعني كلمة تمويل مجموعة وسائل الاقتراض التي تضمن للمؤسسة استمرار نشاطها.

- من حيث النظرة الواسعة: التمويل هو مجمل العمليات التي من خلالها تقوم المؤسسة بتلبية كل متطلباتها من أموال وزيادات لاحقا لعقود القروض بصفة عامة أو المنشآت المالية والمساهمات الممنوحة بسندات باهظة أو تطوعية من طرف الدولة، الخزينة العامة، الجماعات المحلية.

- من حيث المعنى الاقتصادي: فيعني الطرق والوسائل المالية وجميع القرارات التي تتخذها الإدارة المالية لجعل استخدام الأموال استخداما اقتصاديا، بما في ذلك الاستخدامات البديلة، فهو يعتبر عصب الحياة الاقتصادية التي يمددها بالتدفقات النقدية والمالية فكل ما كان التمويل كافيا كانت نسبة نجاح المشروع الاقتصادي أكبر.

وتختلف وجهات نظر الباحثين في تقديم تعريف التمويل إلا أنهم يجمعون على أن التمويل يعني توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع وتطوير مشروع خاص أو عام¹.

ومن خلال ما سبق يمكن تعريف التمويل على انه "الإمداد بالأموال في أوقات الحاجة إليها".

وهذا التعريف يتكون من العناصر التالية:

* تحديد دقيق لوقت الحاجة له.

* البحث عن مصادر الأموال.

* المخاطر التي تتعرض أي نشاط يزاوله².

فطالب التمويل بهذا المفهوم لا يقتصر على المؤسسات فقط وإنما، الأفراد والأسر والدول وبالتالي كل شخص مسؤول عن تمويله، سواء كان مرتبطاً بتمويل مشروع كبير وتدبير 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 كون المحصلات النقدية أقل من المدفوعات فتكون أمام عجز، أما الحالة العكسية فيظهر لنا فائض.

ثانياً: مصادر التمويل:

يمكن لنا أن نقسم مصادر التمويل إلى:

1- من حيث الملكية: وتنقسم إلى:

- التمويل من المالكين أنفسهم وذلك من خلال عدم توزيع الأرباح، وزيادة رأس المال ويطلق عليها بأموال الملكية.

- التمويل من غير المالكين المقرضين وقد يكونون مودعين للمنشآت أو بنوك أو مؤسسات مالية ويطلق عليه بأموال الاقتراض.

¹ - إلهام بن الشيخ وآخرون، "دور البنوك في تمويل القروض المصرفية للمؤسسات الاقتصادية"، مذكرة تخرج لنيل شهادة ليسانس، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، قسم العلوم التجارية، فرع مالية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، دفعة 2007، ص 95.

² - طارق الحاج، "مبادئ التمويل"، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010، ص 21.

2- من حيث النوع تنقسم إلى:

- تمويل مصرفي وهو الذي نحصل عليه من البنوك والمؤسسات المالية الأخرى.

- تمويل تجاري وهو الذي نحصل عليه من التجار.

3- من حيث المدة (الفترة الزمنية): وتنقسم إلى:

- تمويل طويل الأجل مثل القروض البنكية، السندات.... الخ وتكون مدته أكثر من عشر سنوات.

- تمويل متوسط الأجل وهو ذلك النوع من التمويل الذي يمتد ما بين السنة والعشر سنوات مثل القروض المصرفية.

- التمويل قصير الأجل وهو الذي تكون مدته اقل من سنة مثل القروض البنكية، وتمويل التجاري، أدونات الخزينة.

4- من حيث المصدر: وينقسم إلى:

- تمويل داخلي ويكون مصدره هو المؤسسة نفسها أو مالكيها مثل بيع الأصول أو تأجيرها أو حجز الأرباح.... الخ.

التمويل الخارجي ويكون مصدره من خارج المؤسسة ويعيدا عن مالكيها مثل الاقتراض البنكي التمويل التجاري السندات.... الخ.

وإذا أردنا أن نحدد أي مصدر من هذه المصادر التمويلية هو الأفضل فلا نستطيع ذلك بالشكل النظري المطلق، وإذا لكل مصدر ظروفه إضافة إلى مزاياه وعيوبه والجواب يعتمد إذا على العلاقة التفضيلية ما بين المخاطر والمردود في الاختيار وإذن يعتمد على تقدير الشخص المسؤول وبشكل عام فإنه يوجد محددات الاختيار ما بين المصادر التمويلية وهي¹:

- ما يفترضه الممولون من قيود أثناء طلب التمويل.

- ما يفترضه الممولون في مواعيد التسديد وان كان ذلك يتناسب مع التدفقات النقدية الداخلة ام لا.

¹ - طارق الحاج، نفس المرجع، ص 25.

-تحديد تكلفة كل نوع من أنواع التمويل إذا ان لكل مصدر تمويلي تكلفة خاصة لا بد من مقارنه ذلك مع العائد المتوقع على الاستثمار فيتم اختيار المصدر التمويلي ذو العائد الاستثماري المرتفع والتكلفة المنخفضة.

-حجم الأموال الذي ترغب المنشأة في الحصول عليها وإمكانية تليبيتها من المصادر المختلفة. ولا بد من الإشارة أن لكل مصدر من مصادر التمويل خصائصه ويمكن إجمال هذه الخصائص في النقاط التالية:

4-1 تاريخ الاستحقاق:

ولكل نوع من أنواع التمويل تاريخ يستحق به (باستثناء أموال الملكية) فليس من المنطق أن تقترض المنشأة من الآخرين دون أن يتم الاتفاق على تاريخ السداد، وقد أشرنا بأنه يوجد ثلاث فترات لسداد القروض:

قصيرة: يتم السداد خلال اقل من سنة.

متوسطة: يتم السداد بين السنة والعشر سنوات.

طويلة: يتم السداد بعد عشر سنوات.

الدخل: لكل مصدر تمويل مردود ويمكن أن يمتاز كل دخل بما يلي:

الأولوية: يوجد هناك أولويات لمن يحصل على دخله أولاً من المقترضين.

المقدار: إن لكل مقرض دخل يتحدد مسبقا (باستثناء أموال الملكية).

4-2 التأكيد: لكل مقرض دخل محدد بغض النظر على الأرباح أو الخسائر التي حققها المقرض باستثناء أموال الملكية.

4-3 السيطرة: المقترضين الخارجين بإمكانهم طلب تصفيه الشركة أو بيعها للحصول على حقوقهم حاله عدم حصولهم عليها.

4-4 الأداء: لا يحق للمقترضين الخارجيين إدارة الشركة بل إن الإدارة تمارس من قبل المالكين¹.

المطلب الثاني: آليات تمويل 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 تجابهها والمرتبطة خاصة بالشروط المالية لتنفيذها.

يسمح النظام البنكي باللجوء إلى عدة أنواع وطرق مختلفة للتمويل تتيح للمؤسسات المصدرة والمستوردة على سواء إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل الممكنة في أقل وقت ممكن و دون عراقيل وفي هذا المطلب نتطرق إلى بعض التقنيات المستعملة في هذا النوع من التمويل:

أولاً: الاعتماد المستندي:

للتعرف على الاعتماد المستندي تم التطرق إلى العناصر التالية:

1- تعريف الاعتماد المستندي: للاعتماد المستندي عدة تعاريف منها:

- هو أي ترتيب يتعهد بموجبه بنك يسمى (بنك المستورد أو البنك المنشأ الاعتماد) بأن يقوم بناء على طلب و تعليمات عميل يسمى طالب فتح الاعتماد يكون عادة مشتري أو مستورد بأن:

- يدفع للطرق الثالث يسمى المستفيد يكون عادة بائع أو مصدر أو للأمر المستفيد مبلغاً محددًا من المال.

- يقبل ويدفع كمبيالات تجارية مسحوبة من المستفيد بمبلغ محدد من المال يفوض بنكا آخر بالدفع أو قبول أو دفع تلك الكمبيالات التجارية مقابل التزام المستفيد بشروط محددة منصوص عليها في خطاب الاعتماد تملّي تقديم مستندات الشحن خلال مدة معينه².

- عرفه البعض بأنه الاعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب شخص يسمى الأمر أي كانت طريقة تنفيذه سواء كان قبول الكمبيالات أو بخصمها أو بدفع مبلغ لصالح عميل لهذا الأمر ومضمون بحيازة المستندات المتمثلة لبضاعة في الطريق أو معدة للإرسال¹.

¹ - طارق الحاج، مرجع سبق ذكره، ص 27.

² - طارق جمعة سيف، "تأمينات التجارة الخارجية"، دار الفكر الجامعي، بالإسكندرية، 2008، ص 59.

2-أطراف الاعتماد المستندي:

من خلال التعريفات التي ذكرناها فإن أطراف الاعتماد المستندي هم في الأساس ثلاثة:

2-1-المشتري العميل الأمر أو المستورد: هو الطرف الذي يطلب من المصرف أن يفتح اعتمادا لمصلحة البائع المستفيد أو المصدر وذلك تنفيذاً لعقد البيع السابق على طلب فتح الاعتماد وللمصرف الحرية في قبول الاعتماد أو عدمه فهو غير ملزم بذلك، ولكن عند موافقته يلزم بتعليمات المشتري و لا سيما فيما يتعلق بالمستندات.

2-2-المصرف المنشأ أو فاتح الاعتماد: هو الذي يقوم بفتح الاعتماد لمصلحة المستفيد البائع بناء على طلب العميل المشتري متعهدا بالدفع أو القبول أو التداول للمسحوبات المسحوبة عليه، وذلك ضمن الشروط المنصوص عنها في خطاب الاعتماد وهو ملزم تجاه المشتري بفحص المستندات فحصاً دقيقاً للثبوت في صحتها ومن تم تسليمها له ليسترد ما دفعه مضافاً إليه العمولات.

2-3-المستفيد البائع أو المصدر: هو الطرف الذي صدر الاعتماد في مصلحته بناء على الاتفاق السابق مع المشتري والذي يقوم لدى تبليغه خطاب الاعتماد إرسال المستندات المطلوبة إلى المصرف فاتح الاعتماد لقبض مبلغ الاعتماد منه أو لسحب كمبيالة عليه.

3-خصائص الاعتماد المستندي:

من خلال التعريفات الموضوعه للاعتماد المستندي يتبين لنا انه يتميز بخصائص عديدة:

3-1 خصائص الضمان: يضمن الاعتماد المستندي للمشتري المستورد بأن يتسلم البضاعة بذات الشروط التي تعاقد عليها مع البائع المصدر، وبالمقابل فانه يضمن للبائع إن يستوفي ثمن البضاعة وذلك مقابل تقييده بالشروط الموضوعه في خطاب الاعتماد باعتبار أن التزام المصرف اتجاهاه نهائي مباشر ومستقل عن عقد البيع الذي يرتكز عليه.

3-2-خاصية الائتمان: إن الاعتماد المستندي يلعب دوراً مهماً لناحية الائتمان سواء بالنسبة للمشتري المستورد أو المصدر.

¹ - مازن عبد العزيز فاعور، "الاعتماد المستندي والتجارة الالكترونية في ظل الأعراف الدولية والتشريع الداخلي"، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006، ص 19.

أ- 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.

ب- بالنسبة للبائع:

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

يمكنه خصم الكمبيالات المسحوبة على المصرف قبل حلول موعد استحقاقها.

3-3- خاصية الوفاء: يشكل الاعتماد المستندي وسيلة لوفاء كل من البائع والمشتري بالتزامه تجاه الآخر¹.

4- المستندات المطلوبة:

ويلاحظ أن المستندات التي تعبر عن جميع مراحل تنفيذ العقد بين المستورد والمصدر مهمة جدا، 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 المستندي².

4-1- الفاتورة: وتتضمن الفاتورة كل المعلومات الخاصة بالبضاعة مثل الكمية، النوعية، الأسعار.... الخ

4-2- بوليصة الشحن والنقل: وهي عبارة عن مستند يعترف فيه قائد الباخرة بأنه شحن البضائع من أجل نقلها وتسليمها إلى صاحبها، و في حالة إذا ما كانت وسيلة النقل غير الباخرة إنه يطلب إصدار وثيقة حسب وسيلة النقل المستعملة.

4-3- بوليصة التأمين: وهي تلك المستندات التي تؤمن على البضاعة المرسلة ضد كل الأخطار المحتملة التي يمكن أن تتعرض لها أثناء النقل.

¹ - مازن عبد العزيز فاعور، مرجع سابق، ص 21.

² - الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004، ص 117.

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

4-5-شهادات المنشأ: وهي الشهادات التي تثبت مكان صنع البضاعة وموطنها الأصلي.

4-6-شهادات التفتيش والرقابة والفحص: وهي تلك الوثائق التي تثبت خضوع البضاعة إلى تفتيش أجهزه الرقابة من أجل التأكد من سلامة المعلومات المبينة في الفاتورة، الوزن، المواصفات...الخ

4-7-الشهادات الطبية: وهي كل الشهادات الصحية المحررة من أجل التأكد من سلامة البضاعة من النواحي الصحية والكيميائية.

5-أنواع الاعتماد المستندي:

للاعتدال المستندي أنواع عديدة أشارت إليها القواعد والأعراف الموحدة الصادرة عن غرفة التجارة الدولية¹.

5-1-الاعتماد القابل للرجوع:

نصت المادة السادسة من القواعد والأعراف على أنه يكون الاعتماد إما قابل للنقض أو غير قابل للنقض (الرجوع) فتكون قد أشارت إلى نوعين في الإعتمادات: القابل للنقض والغير قابل لذلك. ويكون الاعتماد قابل للنقض أو الرجوع إذا كان باستطاعة المصرف فاتح الاعتماد أن يلغي أو يتحايل من دفع قيمته أو حتى تأجيله ساعة يشاء من تلقاء نفسه أو بناء على تعليمات العميل الأمر المشتري، وقد أكدت ذلك المادة الثامنة من القواعد والأعراف بنصها في الفقرة على أنه يجوز تعديل أو إلغاء الاعتماد القابلة للنقض أو الرجوع عن المصرف مصدر الاعتماد في أي لحظة وبدون إشعار مسبق للمستفيد وأضاف الفقرة بأن المصرف مصدر الاعتماد يكون ملزماً بالدفع إذا كان المصرف الوسيط قد قبل الاعتماد أو تداوله قبل استلامه إشعار بالتعديل أو الإلغاء مقابل مستندات تبدو في ظاهرها مطابقة لشروط الاعتماد، بالتالي فإن المصرف مصدر الاعتماد يستطيع الرجوع عن الاعتماد بشرط أن لا يكون الاعتماد قد تم التعامل أو التداول به من قبل المصرف الوسيط، كأن يكون قد قام بالدفع للمستفيد مقابل استلامه المستندات المطلوبة قبل استلامه إشعار بالتعديل أو إلغاء، ففي هذه الحالة يكون المصرف

¹ - مازن عبد العزيز فاعور، مرجع سابق ذكره، ص 27.

المصدر للاعتماد ملزم بالدفع للمصرف الوسيط الذي قام بواجباته على أكمل وجه وبالتالي فلا مسؤولية عليه.

إن الاعتماد المستندي القابل للرجوع لا يعبر عن معنى الاعتماد بالوجه الصحيح، ذلك أن الاعتماد معناه الثقة، وقابلية الاعتماد للإلغاء دليل على ضعف الثقة بين المصرف والعميل الأمر وبالتالي يكاد الاعتماد القابل للرجوع لا يستعمل إلا بين بائع ومشتري يعرفان بعضهما جيدا و على صلات في الأعمال، ذلك لأنه لا يؤمن للبائع ضمانات مطلقة ولكنه يعطي ضمانات معنوية للمشتري باعتبار انه يمكنه الرجوع عنه متى شاء.

من هنا فإن دور المصرف في الاعتماد المستندي القابل للنقض أو للرجوع يقتصر على إشعار المستفيد لأنه يقوم كوكيل عنه بدفع الثمن البضاعة أو قيمة المستندات التي يسحبها عليه المستفيد في حدود مبلغ معين.

أضف إلى ذلك لا يترتب على المصرف أي التزام مباشر اتجاه البائع المستفيد مما يسمح له بإلغاء أو تعديل الاعتماد في اي وقت يشاء ودون إخطار البائع إلا أنه جرت العادة أن يرسل المصرف إخطارا للبائع المستفيد بحصول هذا الإلغاء أو التعديل.

5-2- الاعتماد غير القابل للرجوع:

كما ذكرنا فإن المادة السادسة في القواعد والأعراف اعتبرت بأن الاعتماد يكون إما قابلا للرجوع وإما غير قابل، لذلك والاعتماد غير قابل للرجوع أو النقض اعتماد بات وقفي ونهائي يرتب في ذمة المصرف التزاما أصليا مستقلا لا رجعة فيه، ولا يجوز نقضه وتعديله إلا بموافقة المصرف مصدر الاعتماد والمصرف المعزز إن وجد والمستفيد.

ويكون المصرف مصدرا للاعتماد ملزم بشكل غير قابل للإلغاء بأي تعديلات صادرة عنه وذلك اعتبارا من وقت إصدار هذه التعديلات ويجوز للمصرف المعزز إن يمد تعزيه ليشمل التعديلات وعندئذ يصبح ملزما به بشكل غير قابل للنقض من وقت قيامه بتبليغ التعديل.

إن القبول الجزئي للتعديلات الواردة غير مسموح به ولا يترتب عليه أي أثر بالتالي فإن الالتزام في الاعتماد غير القابل للرجوع بات لا يجوز الرجوع فيه وليس التزاما طبيعيا غير قطعي يستطيع المصرف الرجوع عنه متى شاء كما في الاعتماد القابل للرجوع هذا ما أكدته المادة التاسعة من القواعد والأعراف الموحدة عندما نصت على إن الاعتماد غير قابل للنقض تعهدا قاطعا على المصرف مصدر

الاعتماد شريطة أن تقدم المستندات المنصوص عليها إلى المصرف المسمى أو إلى المصرف مصدر الاعتماد دون أن يتم التقيد بشروط الاعتماد بأن يدفع أو أن يقبل سندات السحب المقدمة من البائع وفقا لهذا الاعتماد¹.

5-3- الاعتماد المستندي غير قابل للرجوع والمؤيد:

في بعض الأحيان يقوم المصرف فاتح الاعتماد بتبليغ خطاب الاعتماد إلى المستفيد مباشرة، لكن في الغالب فإنه يقوم بتبليغه الخطاب بواسطة مصرف آخر في بلد المستفيد ويسمى هذا المصرف عندئذ المصرف الوسيط أو المبلغ، غير أن هذا المصرف لا يتحمل أي التزام تجاه المستفيد بل أن مهمته تقتصر على تبليغه خطاب الاعتماد وهذا ما أشارت إليه المادة السابقة من القواعد والأعراف على أنه يجوز أن يتم تبليغ الاعتماد للمستفيد من خلال مصرف آخر دون الالتزام على المصرف المبلغ غير أنه يترتب عليه إذا اختار أن يقوم بتبليغ و أن يبذل العناية لفحص ظاهرة صحة الاعتماد الذي يقوم بتبليغه، وإذا اختار المصرف أن لا يقوم بتبليغ الاعتماد فيجب عليه أن يعلم المصرف مصدر الاعتماد بذلك بدون تأخير، أما إذا لم يتمكن المصرف المبلغ من التأكد من ظاهر صحة الاعتماد فيجب عليه دون تأخير أن يعلم المصرف الذي يبدو أن التعليمات وردت منه بأنه لم يتمكن من التأكد من صحة الاعتماد وبالتالي في هذه الوضعية يكون المصرف الوسيط مجرد مبلغ للاعتماد ولا يترتب عليه أي مسؤولية.

5-4- الاعتماد المستندي الدوري:

الاعتماد المستندي الدوري هو الذي يكن تجديد قيمته المالية من دون حاجة لتعديل بنوده صراحة.

على ذلك إذا كانت الموجبات الملقاة على عاتق البائع المصدر للبضاعة تتجدد دوريا فلا تنفذ في دفعة واحدة عقد التوريد، فإن البائع يلتزم بتوريد شيئا للمشتري المستورد يتكرر دوريا وبالتالي فإن الاعتماد المستندي العادي الذي ينتهي بانتهاء المدة المحددة أو ينقضي بالتنفيذ لا يكفي لسد حاجات الفريقين المتعاقدين لذلك أوجد العرف التجاري المصرفي هذا النوع من الإعتمادات لسد الحاجات المتجددة.

والاعتماد المستندي الدوري يمكن أن تكون دورته قائمة على المدة أو على القيمة بالنسبة للمدة يكون الاعتماد إما تراكميا أي أن كل مبلغ من قيمة الاعتماد لم يستعمل في المدة المنصرمة المحددة

¹ - مازن عبد العزيز فاعور، مرجع سابق ذكره، ص 31.

له يضاف إلى قيمة المدة اللاحقة، وإما يكون غير متراكم أي الذي يسقط فيه حق المستفيد في المبلغ غير المستعمل العائد للمدة المنصرمة دون أن يؤثر ذلك على حقوقه عن المرات اللاحقة. إما بالنسبة للقيمة فقد بنص عقد فتح الاعتماد على إمكانية المستفيد قبض قيمة المستندات العائدة للبضاعة المقدمة من قبله وضمن حدود قيمة الاعتماد دون أن ينتهي هذا الاعتماد بل يبقى قائما ومستمر بنفس القيمة المحددة له أصلا. والاعتماد المستندي الدوري يمكن أن يكون قابلا للرجوع عنه أو غير قابل لذلك.

5-5- الاعتماد المستندي ذو البند المسطر بالأحمر:

سمي هذا النوع من الاعتماد بالمسطر بالأحمر ذلك انه يحتوي على بند مميز مسطر باللون الأحمر للفت الانتباه إليه، وهذا البند يسمح للمصرف المرسل أو المصرف المؤيد بأن يدفع للمستفيد مقدما دفعات على الحساب قبل استلامه الوثائق والمستندات المطلوبة ويدرج في الاعتماد بناء على طلب صريح من العميل الأمر وعلى مسؤوليته نتيجة لذلك، وفي حال تمنع البائع المستفيد عن تقديم المستندات للمصرف المؤيد يحق لهذا الأخير أن يعود على المصرف مصدر الاعتماد والذي يعود بدوره على العميل الأمر بقيمة ما يدفعه. ويتم اللجوء عادة إلى هذا النوع من الإعتمادات المستندية لتمويل البائع بالأموال اللازمة للشحن.

5-6- الاعتماد المستندي الدائري:

في بعض الأحيان قد يكون الاعتماد المستندي الصادر لمصلحة البائع المستفيد غير قابل للتحويل ويكون هذا الأخير غير قادر على تأمين البضائع ويحتاج لشرائها جزئيا أو كليا من مورد آخر، ففي هذه الحالة للبائع المستفيد من الاعتماد المستندي أن يستعمل وثيقة الاعتماد المستندي غير القابلة للرجوع كوثيقة ائتمان عند مصرفه لكي يطلب منه إصدار خطاب اعتماد مستندي لصالح البائع الثانوي ويتضح أن هذه العملية تتطوي على إصدار اعتما دين منفصلين:

الأول: الاعتماد المستندي الأصلي الصادر لمصلحة المستفيد الأول البائع الأساسي.

الثاني: الاعتماد المستندي الثانوي الصادر لمصلحة المستفيد الثاني البائع الثانوي.

ويجب أن تتضمن شروط الاعتماد المستندي الدائري القيام بتسليم جميع المستندات المطلوبة ماعدا الفاتورة التجارية في فترة زمنية كافية قبل حلول أجل الاعتماد المستندي الأول لكي يتمكن المستفيد الأول من تقديم هذه الأوراق بعد أن يضم إليها الفاتورة التجارية الصادرة عنه¹.

5-7- الاعتماد المستندي الاحتياطي:

هذا النوع من الإعتمادات يشكل وسيلة دفع احتياطية لمصلحة البائع المستفيد وفيه يلتزم المصرف مصدر الاعتماد وتجاهه بالأمر التالية:

- أن يعيد دفع الأموال المقترضة من العميل الأمر أو المدفوعة سلفاً له أو لحسابه.
- أن يسدد أي دين بذمة العميل الأمر.
- أن يعرض مالياً عن أي عجز أو إخفاق واقع على عاتق الأمر أثناء تنفيذه لموجباته.

5-8 الاعتماد المستندي القابل للتحويل:

إن الاعتماد المستندي القابل للتحويل هو الذي يطلب موجه المستفيد إعطاء التعليمات للمصرف المكلف بدفع أو بالقبول أو التداول أو يحول الاعتماد كلياً أو جزئياً لمصلحة واحدة أو أكثر من الأشخاص المستفيدين غير أنه لا يمكن تحويل اعتماد إلا إذا نص صراحة على إمكانية التحويل ولا يجوز تحويله إلا مرة واحدة ما لم ينص على الاعتماد خلاف ذلك.

وبالتالي لا يجوز تحويل الاعتماد بناء على طلب المستفيد إلى أي مستفيد ثالث إلا إذا نص

الاعتماد على خلاف وفي هذا الإطار تتم عملية تحويل الاعتماد المستندي على خمس مراحل:

- أ- أن يطلب المشتري العميل من المصرف بفتح الاعتماد لمصلحة المستفيد.
- ب- تبليغ خطاب الاعتماد من المصرف فاتح الاعتماد إلى المصرف المراسل.
- ج- تبليغ خطاب الاعتماد من المصرف المراسل إلى المستفيد الأول.
- د- أن يطلب المستفيد الأول من المصرف المكلف بالتحويل بتحويل الإعتمادات إلى المستفيد الثاني.
- هـ- تبليغ تحويل الاعتماد من المصرف المكلف بالتحويل إلى المستفيد الثاني.

¹ - مازن عبد العزيز فاعور، مرجع سابق ذكره، ص 39.

6- أهمية الاعتماد المستندي:

إن أهمية الاعتماد المستندي تكمن أساساً 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:

6-1- بالنسبة للمشتري المستورد:

- يتأكد بأنه سيستلم البضاعة التي اشتراها في الوقت المحدد والمكان المعين وهي مطابقة تماماً لما اتفق عليه مع البائع وأنه لم يجبر على إبقاء ثمنها إلا بعد استلامه لكافة 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 غالباً عند تسلمه المستندات من البنك.

- يستفيد من خبرة البنوك التي يتعامل معها وتجاربها وعلاقاتها الخارجية ويحقق وفراً في المال والوقت ويؤمن ضماناً يتدخل المصارف لإتمام الصفقة بينه وبين البائع.

- لا ينتقل لإتمام بل يتم ذلك تلقائياً عن طريق الوساطة البنكية وكذلك الحال بالنسبة للمصدر¹.

6-2- بالنسبة للبائع المصدر:

- حقق 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.

- يكون على ثقة بأن ثمن بضاعته معروف وغير معرض للخطر في حالة تدهور أسعار الصرف².

- بوسع البائع أن يقبض ثمن البضاعة بعد تسليمها للشحن وقبل أن تصل إلى المشتري وبذلك تتأمن له السيولة النقدية التي يحتاجها لتمويل عمليات أخرى.

- إن إبقاء المشتري بعيداً عن موطن البائع وإتمام الصفقة بينهما بالمراسلات إنما يحقق مصلحة للبائع المشتري المتعاقد معه بعيداً على المنافسين له من الوسطاء الآخرين الموجودين في بلد البائع وبذلك ينحصر التعامل معه³.

¹- أنطوان الناشف، خليل الهندي، "العمليات المصرفية والسوق المحلية"، الجزء الأول، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 1998، ص 89.

²- زياد رمضان، محفوظ جودة، "الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك"، دار وائل للنشر، الأردن، 2000، ص 151.

³- أنطوان الناشف، مرجع سبق ذكره، ص 90.

6-3- بالنسبة للبنوك:

- يعتبر الاعتماد المستندي في أحد وظائف البنوك التجارية والمتمثلة في عمليات تمويل التجارة الخارجية ومن ثم فهو يعمل قدر الإمكان على جلب أكبر قدر من المتعاملين في هذا الميدان لأنه يعتبر مصدرا لدخله وأرباحه¹.

- تستفيد البنوك في عمليات الاعتماد المستندي بعمولة فتح الاعتماد وتنفيذ فوائد المبالغ التي تدفعها من تاريخ دفعها إلى البائع المصدر لغاية تاريخ اشترائها واستيرادها من العميل وكذلك باستثمار الدفعة الأولى التي يؤمنها المشتري عند فتح الاعتماد².

6-4- بالنسبة للتجارة الخارجية:

المساعدة على انتشارها بسهولة خاصة وان الإعتمادات المستندية تسهل النواحي المالية التي كانت كثيرا ما تعيق انتشار هذه التجارة في البنوك تقوم بدور الوسيط الذي يثق به كل من المصدر والمستورد تسهل عملية قبض ثمن البضاعة حالة شحنها بينما لا يدفع المستورد الثمن إلا في حالة استلام الوثائق الخاصة بهذه البضاعة.

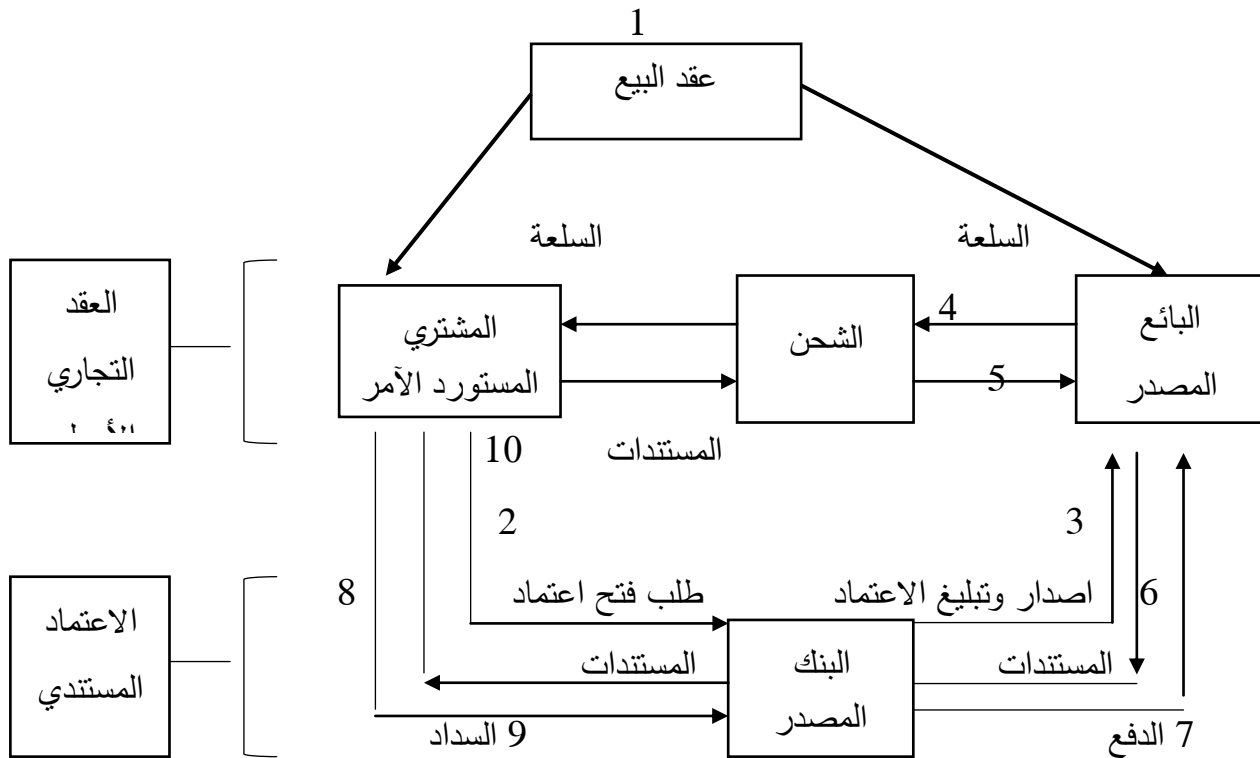
فكل هذا يساهم من رفع معدلات التبادل الدولي نتيجة تطوير آلياتها، متمثلة أساسا في وسيلة الاعتماد المستندي باستخدام بنكي في مجال تمويل التجارة الخارجية.

¹ عبد الحق بوعتروس، "الوجيز في البنوك التجارية"، عمليات، تقنيات، تطبيقات"، منشورات جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2000، ص 88.

² أنطوان الناشر، مرجع سبق ذكره، ص 91.

7: سير عملية الاعتماد المستندي:

شكل رقم (01): يوضح سير عملية الاعتماد المستندي.



المصدر: عبد الحميد كحل الرأس، "دور البنوك في تمويل التجارة الالكترونية"، منتدى الترتيب

الاقتصادي، الموقع الالكتروني:

<http://www.sarambite.info/site/electrobib/lis/lis74.zip;c->

. [k:21/04/2019;14:41](http://www.sarambite.info/site/electrobib/lis/lis74.zip;c-)

يمكن شرح مراحل سير عملية الاعتماد المستندي في النقاط التالية:

- 1- إبرام عقد تجاري بين المصدر والمستورد.
- 2- يطلب المستورد من بنكه فتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر.
- 3 افتتاح الاعتماد المستندي من طرف بنك المستورد ويشعر بنك المصدر بذلك.
- 4- يبلغ بنك المصدر بافتتاح الاعتماد المستندي.
- 5- تحضير الوثائق من طرف المصدر والشروع في الإجراءات في إرسال البضاعة.
- 6- يرسل المصدر وثائق بنكه.
- 7- بعد فحص بنك المصدر الوثائق بدقة يقوم بإرسالها هو الآخر للبنك المستورد.
- 8- يراقب بنك المستورد الوثائق التي يسلمها للمستورد.
- 9- يقدم للمستورد أمر التحويل البنكي في حالة الدفع الفوري من أجل الدفع.
- 10- عند استلام بنك المستورد أمر التحويل البنكي في حالة الدفع الفوري يرسل المستندات.
- 11- يستلم المستورد البضاعة¹.

ثانيا: التحصيل المستندي:

عادة عندما تستمر علاقة تجارية بين مصدر ومستورد تصبح هناك درجة من الثقة وهذا ما يسمح لهما باستعمال تقنية مرنة وسهلة لإتمام عملياتهما التجارية تعرف بالتحصيل المستندي.

1- تعريف التحصيل المستندي:

التحصيل المستندي هو إليه يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة ويعطي كل المستندات إلى البنك الذي يمثله حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو سيولة الكمبيالة². ويقصد به تلقى بنك ما أمر من المصدر أي بائع البضائع أو الخدمات بأن يحول مستندات الشحن إلى المستورد أي مشتري البضائع أو الخدمات في بلد آخر مقابل الحصول على قيمة هذه المستندات سواء تم ذلك نقدا أو مقابل توقيع كمبيالة تستحق في وقت لاحق¹.

¹ - عبد الحميد كحل الرأس، "دور البنوك في تمويل التجارة الإلكترونية" منتدى السرنيت الاقتصادي، الموقع الإلكتروني:

<http://www.sarambite.info/site/electrobib/lis/lis74.zip;c-le>: 21/04/2018 ; 15:05

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

ويوجد عادة أربع أطراف في عملية التحصيل المستندي:

- 1-1- الطرف المنشئ للعملية المصدر أو البائع أو المحول هو الذي يقوم بأعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه مرفقا بها أمر التحصيل.
- 1-2- البنك المحول هو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي يستولي التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.
- 1-3- البنك المحصل هو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعه على الكمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من بنك المحول.
- 1-4- المشتري أو المستورد وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها².

2- الطرق المختلفة لتحصيل المستندي:

يتضمن عقد بيع البضاعة المحرر بين المصدر والمستورد الشروط الخاصة بسداد قيمة البضاعة وهي تكون وفق صيغتين هما:

- 2-1- المستندات مقابل الدفع في هذه الحالة يستطيع المستورد أو بنك الذي يمثله أن يستلم المستندات ولكن مقابل أن يقوم بتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة³.
- 2-2- المستندات مقابل قبول الكمبيالة يسمح للبنك المحصل بالإفراج عن المستندات إذا قام المشتري (المسحوبة عليه الكمبيالة) بقبولها والتوقيع عليها، وهذه الكمبيالة المسحوبة لمدة تتراوح ما بين 30 يوما إلى 180 يوما بعد الاطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل. وفي هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي، ويستطيع بالتالي أن يبيعهما لكي يدبر المبلغ اللازم لسداد الكمبيالة ويتحمل البائع في هذه الحالة مخاطر عدم السداد ولذلك يمكنه أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة وبهذه الطريقة يمكن القيام في خصم الكمبيالة لدى البنك الذي يتعامل معه، أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك⁴.

¹- أحمد غنيم، "الاعتماد المستندي: أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية" مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، طبعة 7، مصر، 2003، ص 115.

²- مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001، ص 30.

³- الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 120.

⁴- مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 33.

ثالثاً: أهمية التحصيل المستندي:

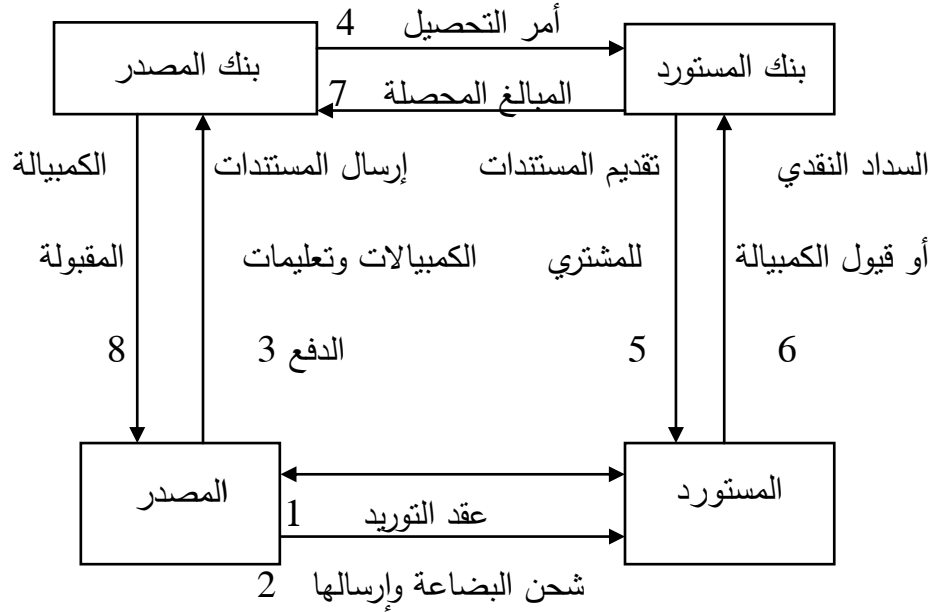
- للتحصيل المستندي أهمية بالنسبة للمصدر والمستورد حيث يلجأ لاستخدام هذه الطريقة للدفع في ظل ظروف مختلفة والاستفادة من مزايا عديدة لعل من أهمها:
- الظروف التي يواجه فيها المستورد قيود ائتمانية من خلال البنوك التي يتعامل معها ومن بين هذه الظروف عدم كفاية الحدود عليه الائتمانية الممنوحة له مقارنة بحجم نشاطه الاستيرادي وذلك في ظل تقلبات حجم هذا النشاط خلال فترة سريان التسهيلات الائتمانية.
 - توافر درجات عالية من الثقة بين المستورد ومورديه.
 - توافر خبرات عالية للمستورد بالأسواق الخارجية التي يجلب منها بضائعه ويمكنه الاتصال المباشر بهذه الأسواق وشراء وشحن البضائع التي يرغب تحت إشرافه المباشر أو من يمثله وهنا أيضاً ترتفع درجات الأمان التي يتمتع بها المستورد.
 - تحقق هذه الأداة للمصدر درجة عالية من المرونة والسرعة وتوفير الوقت والجهد في تنفيذ عملياته الخارجية.
 - تحقيق وفورات كثيرة تتمثل في عمالات ومصاريف البنك القائم بالعملية.
 - تجنب العديد من المشكلات التي قد تتجم عن طول وتعقد الإجراءات الخاصة بتعديل الإعتمادات المستندية.
 - يمكن للمصدر استقطاب عدد أكبر من عملائه وفتح أسواق جديدة وكذلك تنمية أسواقه القائمة، وذلك بإعفاء عملائه المستوردين الذين يثق بهم من فتح الإعتمادات المستندية الأمر الذي يحقق لهم وفورات اقتصادية ويخفض من تكاليف العملية الاستيرادية هو الأمر الذي يشجعهم على التعامل معه¹.

¹ - أحمد مأمون، "التعاملات البنكية في عصر العولمة" دار الباروني للنشر والتوزيع، الأردن، 2014، ص-ص 92-

رابعاً: سير عملية التحصيل المستندي:

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

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



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

شرح عملية سير التحصيل المستندي:

1- بعد إبرام العقد بين المصدر والمصدر يقوم هذا الأخير بشحن البضاعة وإرسالها تم تسليم الوثائق اللازمة والممثلة للبضاعة إلى بنكه بنك المصدر مع تحديد طريقة لأداء إن كانت مقابل الدفع أو مقابل القبول.

2- يرسل البنك المصدر الوثائق بعد فحصها والتأكد من سلامتها إلى البنك المستورد مع إعلامه بطريقة الوفاء.

3- بعد استلام البنك بنك المستورد للوثائق يطلب من المستورد الوثائق اللازمة لأجراء عملية التوطين وبعد التسديد هذا الأخير لمبلغ الصفقة بالطريقة المتفق عليها يحصل على الوثائق ومنها الفاتورة التي تمكنه من استخراج البضاعة من الجمارك¹.

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

خامسا: مزايا وعيوب التحصيل المستندي:

توفر عملية التحصيل المستندي عدد من المزايا لكل من المستورد والمصدر على السواء نذكر منها:

- عملية التحصيل المستندي تتميز بالبساطة وقلة التكلفة:
- تتيح للمشتري المستورد الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل سداد ثمنها كما إن السداد يؤجل إلى حين وصول البضاعة.
- تسليم المستندات للمشتري متوقف على رغبة البائع، إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً من المشتري أو يعطيه مدة للدفع مقابل توقيع على كمبيالات وهذا يتوقف على ثقة البائع في المشتري.
- غير أن هذه العملية لا تخلو من العيوب كونها لا توفر أي التزام من طرف البنوك لصالح أي من الطرفين سواء بضمان الدفع لصالح المصدر أو مراقبة مطابقة الوثائق بعد الاتفاق لصالح المستورد بل يقتصر دور البنوك على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها مما يؤدي إلى:
- تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة.
- في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف بتكبد بعض الغرامات والمصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين وتأمين.... الخ.
- كما انه إذا أحدث تأخير في وصول البضاعة فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة¹.

سادسا: الفرق بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي:

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

1- بالنسبة للأطراف والبنوك:

وتتمثل في:

1-1- بالنسبة للبائع:

- في الاعتماد المستندي يكون هو المستفيد.

¹ - مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 34-35.

- في التحصيل المستندي يكون هو الأمر.

1-2- بالنسبة للمشتري:

- في الاعتماد المستندي يكون هو الأمر.

- في التحصيل المستندي هو المرسل إليه التحصيل.

1-3- بالنسبة لبنك البائع:

- في الاعتماد المستندي يكون البنك مبلغ أو مؤيد

- في التحصيل المستندي هو البنك المرجع.

1-4- بالنسبة لبنك المشتري:

- في الاعتماد المستندي يكون هو البنك المصدر.

- في التحصيل المستندي يكون هو البنك الممثل.

1-5- بالنسبة لدور البنوك في الاعتماد المستندي:

- البنك المؤيد يكون التزامه بالدفع قطعي.

- البنك المصدر يكون الالتزام قطعي بالدفع.

- البنك المبلغ يكون تبيغته للاعتماد دون التزام.

أما في التحصيل المستندي يكون تفويض بتحويل المستندات لكن دون أي التزام بالدفع¹.

2- من حيث التزامات البنك: تتمثل في:

2-1- في الاعتماد المستندي يقوم كل من البنك فاتح الاعتماد والبنك المعزز بفحص مستندات

الشحن المطلوبة والمقدمة من طرف البائع ويجب أن يتأكد من صحتها ومطابقتها لشروط

الاعتماد و يتحمل المسؤولية تجاه البائع ولا يمكن الاحتجاج بعدم صحة المستندات².

2-2- في التحصيل المستندي البنوك غير مسؤولة عن أي خطر تتعرض له السلعة أو تأخر

المشتري في الدفع لأن البنوك تلعب دور الوسيط لا أكثر فهي غير ملزمة بفحص البضاعة ومن

¹- سعيد عبد العزيز عثمان "الإعتمادات المستندية"، الدار الجامعية، لبنان، 2005، ص 75.

²- عبد القادر رشاعة، "الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض-دراسة الواقع في الجزائر"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005، 2006، ص

هنا يتضح الفرق أن الاعتماد يكون إلزامي الفحص الحر في المستندات عكس التحصيل المستندي¹.

3- من حيث التكاليف وقت التسديد والمخاطر المتوقعة: تتمثل في:

3-1- من حيث التكاليف:

أ- بالنسبة للمبلغ في الاعتماد المستندي يكون محدد بمبلغ معين إما في التحصيل المستندي يكون ملائم مع أي مبلغ.

ب- بالنسبة للمصاريف في الاعتماد المستندي يكون نسبيا مرتفع إذا كان المبلغ أقل إما في التحصيل المستندي يكون أقل تكلفة.

ج- بالنسبة لقيمة المستندات وحجمها في الاعتماد المستندي عبارة عن ملف كامل يحتوي عدة مستندات وإجراءات إما التحصيل المستندي فيكون من مستندات قد تكون مادية متمثلة في مستند واحد أو تجارية لا يصل عددها ذلك العدد المفروض في الاعتماد المستندي، أيضا في الاعتماد المستندي تكون مطابقة المستندات من طرف البنوك حسب ما هو منصوص عليه في خطاب الاعتماد المستندي، وتكون قيمة المستندات ذات أهمية بالنسبة للمشتري أما في التحصيل المستندي لا يوجد أي فحص من طرف البنوك ويكون تقدير المستندات من طرف المشتري².

4- من حيث وقت التسديد:

4-1 بالنسبة للاعتماد المستندي يستطيع المستفيد الحصول على قيمة البضاعة التي قام بتصديرها فور تقديمه لمستندات شحن تكون مطابقة لشروط فتح الاعتماد بل حتى إذا أفلس المستورد أو توفي فإن حق البائع لا يذهب سدا لأن الالتزام بالوفاء يكون على عاتق البنك فاتح الاعتماد وليس على عاتق المستورد.

4-2- بالنسبة للتحصيل المستندي يكون هناك احتمال تأخر المصدر في استلام مبلغ الصفقة وخاصة في حالة تأخر وصول البضاعة إلى المستورد ليس هذا فقط بل يمكن أن يمتنع المصدر من الحصول على حقه في ثمن البضاعة بسبب المخاطر التي يتعرض لها المستورد المتمثلة في

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

101.

² - أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص 167.

رفض أو عدم قبول النتيجة من طرف المستورد والبنوك لا دخل لها لان دورها يقتصر في تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها فقط¹.

سابعا: تحويل الفاتورة:

1- مفهوم عملية تحويل الفاتورة: هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى 10 أشهر بالإضافة إلى ذلك فهي تتيح للمؤسسات المصدرة الاستفادة من بعض المزايا الهامة نذكر منها على وجه الخصوص ما يلي:

- أن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات من تحسين خزينتها ووضعياتها المالية وذلك بالتحصيل لدين لم يحن أجل تسديده بعد².

-تستطيع المؤسسات المصدرة بهذا التحصيل من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة.

- تخفيف العبء الملقى على المؤسسة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المتخصصة في هذا النوع من العمليات.

2- أطراف عملية تحويل الفاتورة:

تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاثة أطراف تنشأ فيما بينهما علاقة تجارية.

الطرف الأول: هو التاجر أو الصانع أو الموزع وهو الطرف الذي تكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية.

الطرف الثاني: هو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.

الطرف الثالث: وهو المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعهد إليها بهذا النشاط³.

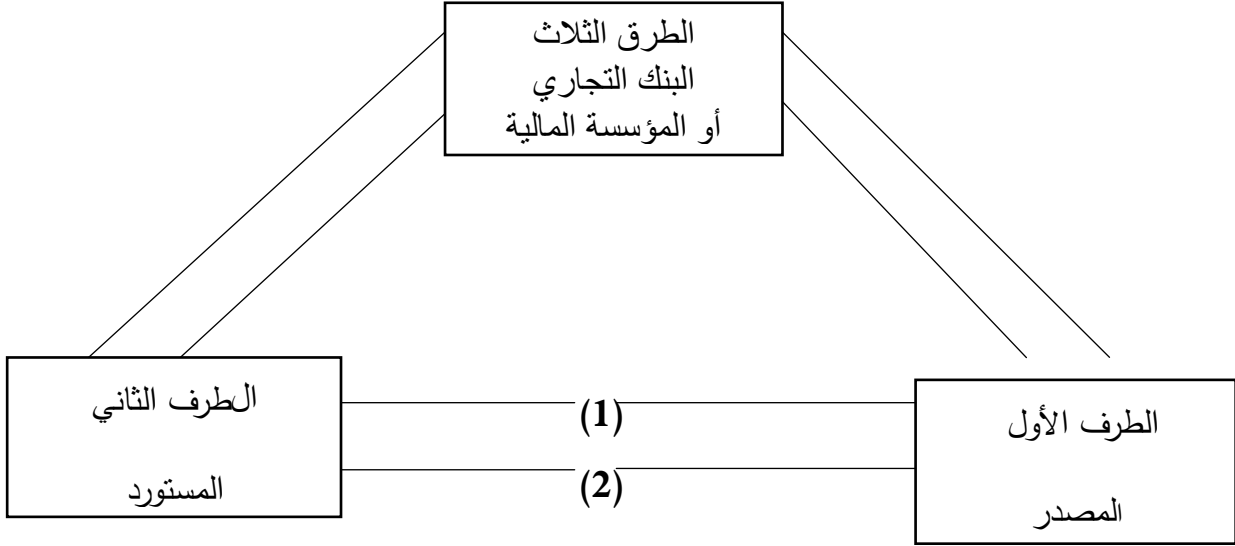
¹- نجمة دائمة علودة، مرجع سبق ذكره، ص 102.

²- الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 115.

³- مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 45.

الشكل الموالي يوضح العلاقة بين الأطراف الثلاث:

شكل رقم 03: سير عملية تحويل الفاتورة.



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

3- شرح عملية تحويل الفاتورة:

- (1) المصدر يبيع منتجا استهلاكيا معيناً إلى المستورد.
- (2) يوقع المستورد على سندات مديونية بقيمة المنتج المباع وإرسالها إلى مصدر.
- (3) يقوم المصدر ببيع الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسات المالية المتخصصة.
- (4) البنك التجاري يمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل إلى 80%.
- (5) يقوم البنك التجاري بأخطار المدين مطالباً إياه بسداد سندات المديونية إليه في تاريخ الاستحقاق.
- (6) يقوم المستورد في سداد قيمة السندات المديونية في تاريخ استحقاقها¹.

¹ - مدحت صادق، مرجع سابق، ص 64.

4-أساليب أخرى للتمويل قصير الأجل:

بالإضافة إلى أساليب التمويل السابقة هناك طرق أخرى للتمويل قصير الأجل منها:

4-1-**خضم الكميالة المستندي:** تمثل الكميالة المستندي أمرا من الساحب إلى المسحوب بأداء القيمة في التاريخ المحدد لشخص ثالث يسمى المستفيد وأحيانا يكون هذا التاريخ لاحقا لموعد استلام البضاعة مما يتيح للمشتري تصريفها وسداد القيمة في التاريخ المذكور. ويستطيع البائع في حالة حاجته للسيولة قبل الموعد المحدد لاستحقاق الكميالة أن يقوم بخصمها لدى أحد بيوت الخصم أو البنك الذي يتعامل معه وتتمثل أنواع الكميالات المستخدمة في هذا المضمار فيما يلي:

4-2-**الكميالات المستحقة في تاريخ معين:** ويتميز هذا النوع من الكميالات بأنه يشترط سداد القيمة المستحقة الموجبة خلال فتره زمنيه بعد تاريخ ثابت وظاهر على المستند وتتراوح الفترة بين 30 أو 60 أو 90 يوما.

ولذلك يمكن القول أن هذا النوع من الكميالات يمتاز بثبات كبير في مواعيد الاستحقاق¹.

4-3-**الكميالة المستحقة بمجرد الإطلاع:** وتتم هذه الكميالات باستحقاقها للدفع فورا عند الاطلاع عليها ويعني الاطلاع هنا أن يكون المشتري (المستورد) قد اطلع عليها وقبلها، وهناك نوع آخر منها يسمى المستحقة بعد الاطلاع، وهذا يعني أن المشتري يدفع قيمتها بعد فترة تتراوح بين 30 أو 60 أو 90 يوما من تاريخ الاطلاع عليها وقبلها حيث يكون بذلك قد قبل الالتزام بالدفع في أحد هذه التواريخ.

4-4-**الكميالة المستحقة عند وصول البضاعة:** ويرتبط هذا النوع من الكميالات بمواعيد وصول البضاعة موضوع التبادل التجاري إلى المستورد، حيث أن مواعيد وصول البضائع من الصعب تحديده على وجه الدقة، فإنه بالتالي لا يمكن وضع تاريخ محدد لاستحقاق هذا النوع من الكميالات، ولذا فهي لا تستخدم إلا في النادر، بل وتعتبر من وجهة نظر بعض الدول غير القانونية.

4-5-**القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير:** يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبلد المصدر وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة

¹ - طلعت أسعد عبد الحميد، "الإدارة الفعالة لخدمة البنوك الشاملة، الطبعة العاشرة"، مكتبة الشبيبي، الإسكندرية،

1998، ص 192.

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 في 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:

- مبلغ الدين.

- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة.

- اسم المشتري الأجنبي وبلده.

- تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك.

- تاريخ التسوية المالية للعملية¹.

4-6- التسيقات بالعملة الصعبة:

أ- تعريف التسيقات بالعملة الصعبة:

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل التسديد لصالح زبائنهم أن تطلب من البنك القيام بتسيقات بالعملة الصعبة، وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسيقات في تقنية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم 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 التسيق يتم بواسطة عملة صعبة غير تلك التي يقيم الزبون الأجنبي بتسوية دين بها فعلى المؤسسة المصدرة عند تغذية خزينتها أن تتخذ احتياطاتها وأن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق.

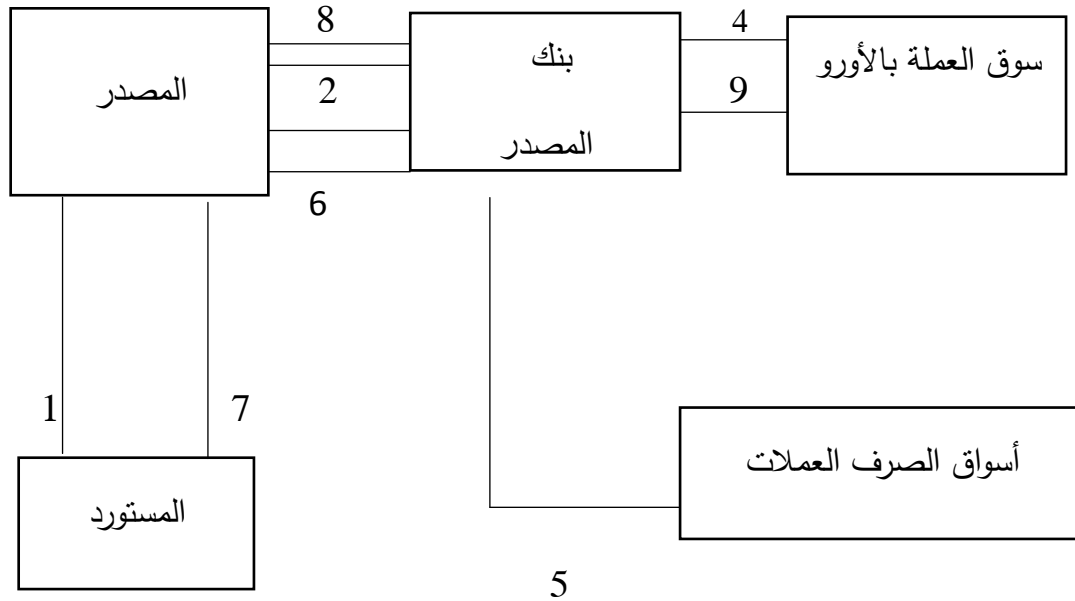
وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسيقات ما لم تقم المؤسسات بإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة، وخاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير².

¹ - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 113.

² - رشيد شلالي، "تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية"، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2010، 2011، ص 60.

ويمكن شرح العملية من خلال المخطط التالي:

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



Source : sylviegraumann-yetton-guidepratique de commerceintex ; 1997 ; p152

ومن خلال الشكل يمكن توضيح إجراءات عملية التسبيقات بالعمللة الصعبة في الآتي:

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

9- بيع البنك للمصدر العملة الصعبة في سوق صرف العملات¹.

4-7- تأكيد الطلبية:

بموجب هذه الآلية يقدم البنك التزامه إلى مصدر 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 يراجع عن التزامه هذا حتى ولو امتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب كما في حالة إعساره مثلا ولكن أمام هذا الالتزام الحاسم والمحفوف بالمخاطر، فإن البنك وهذا في حالة وجود اتفاق ثنائي بينه وبين المصدر فقط، لا يقوم بالدفع لصالح هذا الأخير إلا إذا تحصل على الكمبيالة، وقد تم قبولها من طرف المستورد.

وآلية تأكيد الكليية هذه، باعتبارها عملية شراء لدين المصدر على المستورد، تشبه إلى حد كثير آلية تحويل الفاتورة التي ذكرناها سابقا ولا يختلفان إلا في كون تقنية تأكيد الطلبية لا تمنح إلا في بعض الأعمال المحدودة والمدروسة.²

المطلب الثالث: آليات تمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية.

أولا: قرض المشتري:

يتمثل في قرض متوسط الأجل قد يكون إما بالعملة المحلية أو العملة الصعبة يمنح من طرف بنك في البلد المصدر لفائدة المشتري المستورد.

1- تعريف قرض المشتري: قرض المشتري عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض المستورد، بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز ثمانية عشر (18) شهرا، ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد و البنوك المعنية بفرض إتمام عملية القرض هذه، وفي الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض، حيث يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الآتي للبضائع، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة.³

¹ - رشيد شلالي مرجع سابق ، ص 82.

² - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 123.

³ - الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 124.

2-أنواع قروض المشتري:

قروض المشتري بها أكثر من نوع وتتمثل فيما يلي.

2-1-قروض المشتري المضمون: يكون تدخل البنك-المشتري-بصفة الضامن للقرض حيث المقترض هو المشتري.

2-2-قرض المشتري المقترض: في هذه الحالة يمنح القرض مباشرة إلى البنك المشتري أي أن هذا الأخير هو المقترض.

3 خصائص قرض المشتري: ويتضمن أكثر من خاصية تتمثل فيما يلي:

3-1-العقد التجاري: يبين فيه نوعية السلع ومبلغها وشروط تنفيذ الصفقة فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري.

3-2-عقد القرض: يبين فيه شروط إتمام القرض وانجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة، فهو يسمح للبنوك بوضع في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط للمبلغ الضرورية حسب التزامات المشتري بالدفع تحت تصرف هذا الأخير.

ويكون للتدفقات المالية أن تكون بالتدرج وتتنوع حسب ما حققه المصدر من التزاماته في العقد أي أن كل إرسال جزئي يقابله دفع لجزء من المبلغ الإجمالي.

4-الشروط العامة لقرض المشتري:

أن الحصول على قرض المشتري يجب توفير الشروط التالية:

4-1-المستفيد: هو كل مشتري أجنبي متعامل مع بلد البنك المقرض.

4-2-الموضوع: تمويل عمليات التجهيزات والخدمات المرتبطة بتقديم وتركيب التجهيزات.

4-3-القاعدة الممولة: كل قيمة للعقد ما عدا التسبيقات.

4-4-العدة: ما بين 18 شهرا إلى 7 سنوات.

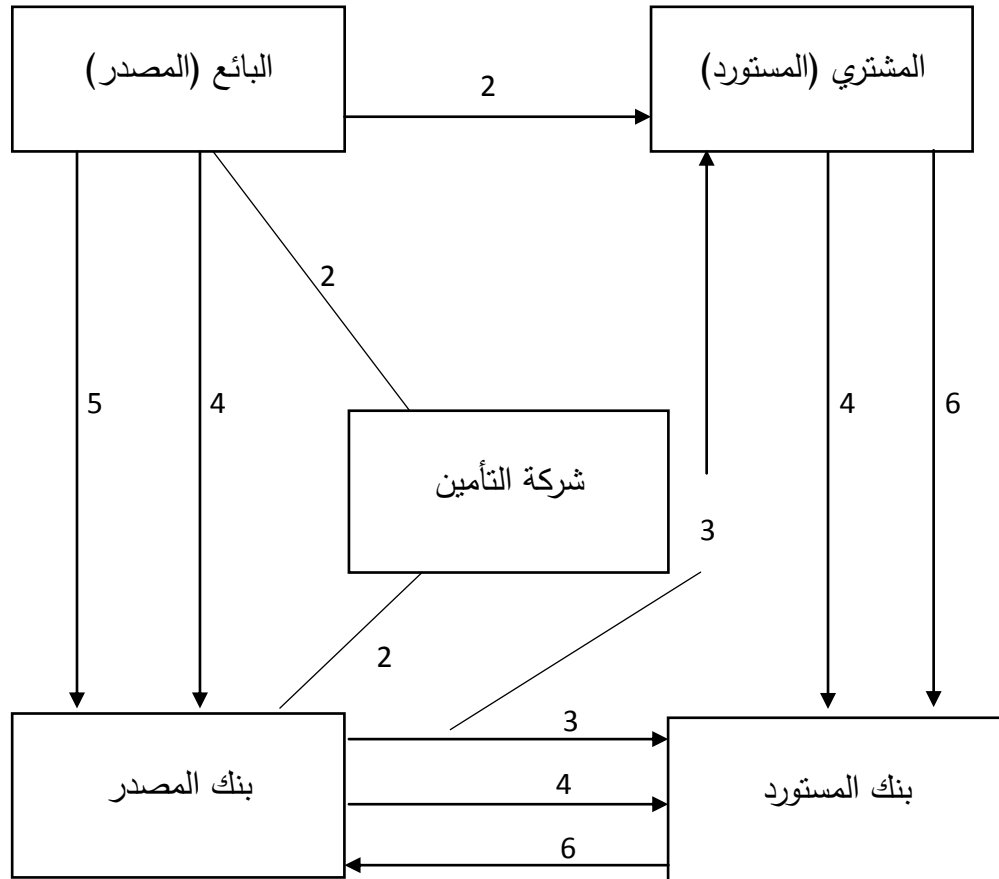
4-5-التسديد: يتم تحصيل الكمبيالات الممضية من طرف المشتري، وحسب جدول الدفع ذلك في نهاية كل سداسي.

4-6- الضمانات: هناك تأمين القرض، ضمانات بنك المشتري.¹

5- سير العملية:

يمكن توضيح سير عملية قرض المشتري بواسطة الشكل التالي:

الشكل رقم (05): سير عملية قرض المشتري



المصدر: مقري واجري سارة، آليات الدفع والتمويل في التجارة الخارجية وطرق تغطية مخاطرها، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية، دفعة 2011، ص 66.

شرح سير العملية:

¹صليحة بوسلماني، "تغطية أخطار تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية"، مذكرة ماجستير في علوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2012، ص 203، ص 65.

أ-إمضاء عقد تجاري بين المستورد والمصدر بمراعاة عناصر العقد (المبلغ المتفق عليه طريقة السداد تاريخ السداد... الخ)

ب-يعمل المصدر عن طريق البنك الذي اختاره على إمضاء عقد التأمين حيث يتم الحصول على بوليصة التأمين اللازمة لإتمام العملية علما أن شركة التأمين هي التي تضع شروط العقد وكذلك مبلغ الأقساط الواجبة الدفع.

ج-إمضاء عقد التمويل تأكيد التمويل من طرف المشتري أو البنك الذي اختاره مع البائع أو البنك المصدر.

د-يقوم المصدر بأعداد الوثائق اللازمة والتي طلبها المشتري حيث هذه الخطوة تكون بعد الموافقة على الصفقة وإتمام كل الشروط الواجبة لذلك.

و-يعمل البنك المصدر على تسوية وضعية المستورد تبعا لشروط المتفق عليها من جهة ومن جهة أخرى يقوم بإبلاغ المصدر بتنفيذ العملية حيث هنا المصدر حر في استعمال حسابه المجدد من أجل اتمام الصفقة.

هـ-يقوم المشتري بإجراءات دفع المبلغ كل العملات والفوائد البنكية وفقا لشروط العقد السابق وكذا استلام السلعة من مكان متفق عليه مسبقا¹.

ثانيا-قرض المورد

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

1-تعريف قرض المورد:

عبارة عن قرض يمنحه البنك المصدر لتمويل تجارته وهو قرض ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد بمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي إلى البنك بالتفاوض حول إمكانيات قيام هذا الأخير بمنحه قرض تمويل هذه الصادرات لذلك يبدو قرض المورد على انه سداد لديون من طرف البنك على المدى المتوسط.

¹ مقري واجري سارة، "آليات الدفع والتمويل في التجارة الخارجية وطرق تغطية مخاطرها"، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية تخصص مالية، دفعة 2011، صص 64-67.

إذن فقرض المورد هو قرض بنكي يتحصل عليه المصدر الذي بدوره يمنح المشتري مهله للدفع تفوق 18 شهرا وهذا القرض يسمح للمصدر استلام المبلغ المستحق للزبون الأجنبي في وقت التسليم الكلي، أو الجزئي للسلع وهذا النوع من القروض مخصص مبدأً لمصدري التجهيز ويستعمل أيضا في تمويل الصادرات الخاصة بالمواد الاستهلاكية و مواد التجهيز الحقيقية.¹

2- خصائص قرض المورد:

يمكن حصر أهم خصائص قرض المورد في الآتي:

-قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها وهذا يعني أنه يتضمن عقدا ماليا أيضا.

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

إذن يختلف قرض المورد عن قرض المشتري في وجهين على الأقل فإذا كان قرض المشتري يمنح للمستورد بواسطة من المصدر فان قرض المورد يمنح للمصدر بعد منح هذا الأخير مهلة للمستورد إما الوجه الثاني للاختلاف وهو المهم فيتمثل في أن قرض المشتري يتطلب إبرام عقدين في حين أن قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد ويتضمن بالإضافة إلى جانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها وهذا يعني انه يتضمن العقد المالي أيضا.²

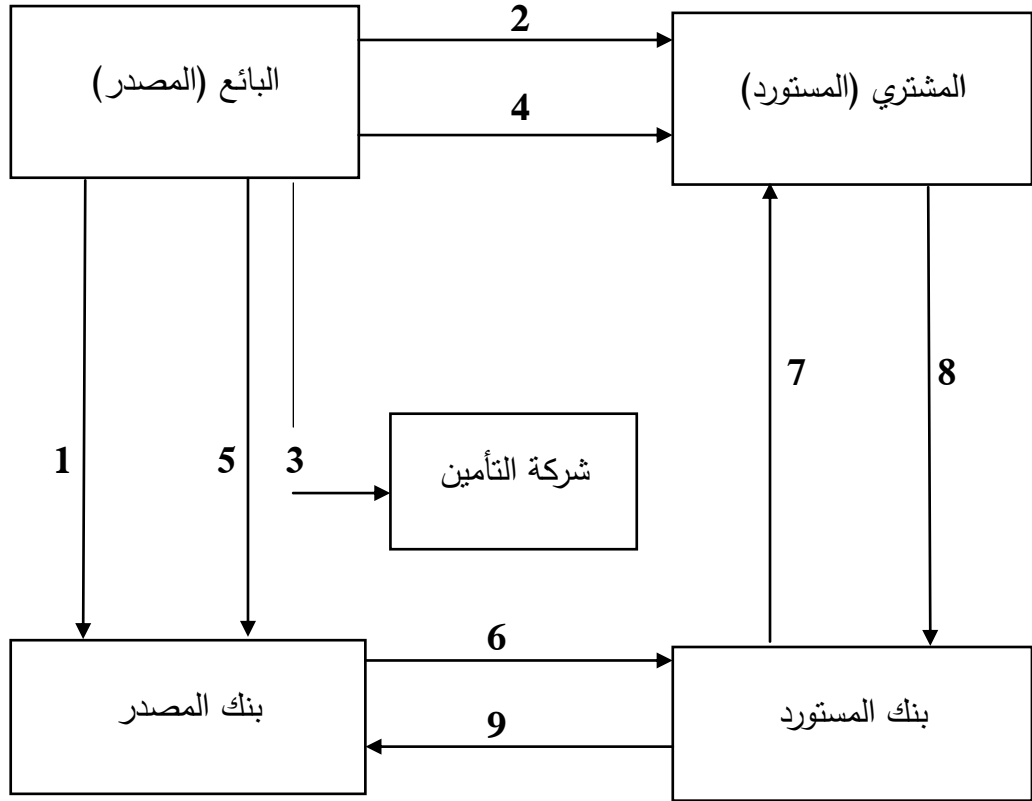
¹ - عبد الحق بوعتروس، مرجع سبق ذكره، ص 85.

² - خالد أمين عبد الله، إبراهيم الطراد، "إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية"، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص 370.

3- سير عملية قرض المورد:

يمكن توضيح سير عملية قرض المورد بواسطة الشكل التالي:

الشكل رقم (06): سير عملية قرض المورد.



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

شرح سير عملية قرض المورد:

1- تقديم مصر 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 بنك.

6- إرسال وثائق المستفيد من البنك المصدر إلى بنك المستورد.

7- تقديم الوثائق التجارية للمسترد.

8- تقديم الموافقة من طرف المستوردة لبنكه وكذا تقديم الضمانات.

9- العمل على تسديد المبلغ والعملات.¹

ثالثا-أساليب أخرى للتمويل متوسط وطويل الأجل:

ومن بين هذه الآليات التمويل الجزافي القرض التجاري الدولي وقروض التمويل المسبق.

1-التمويل الجزافي:

يمكن تعريف التمويل الجزافي على أنه العملية التي بموجبها يتم خصم أوراق تجارية بدون طعن، وعملية التمويل الجزافي حسب هذا التعريف هي إذا آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة، وبعبارة أخرى يمكن القول إن التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات.

ومن خلال هذا التعريف نلاحظ أن التمويل الجزافي يظهر في عنصرين أساسيين الأولى وتتمثل في إن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة والثانية وهي أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل الحق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (ممتلكو هذا الدين) وذلك مهما كان السبب.²

2-القرض الايجاري الدولي:

هو أيضا عبارة عن آلية للتمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع السلعة إلى مؤسسات متخصصة أجنبية والتي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد إيجاري وتنفيذه ويتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض الايجاري الوطني

¹ - مقري واجري سارة، مرجع سبق ذكره، ص 63.

² - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 126.

ونفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في أن العمليات تتم بين مقيمين وغير مقيمين وهي في الحقيقة نفس الطريقة التي اعتمدها التنظيم الجزائري في هذا المجال¹.

2-1- الأطراف المتدخلة في عملية القرض الاجباري:

- أ- المورد وهو الذي يسلم الأصل المطلوب من طرف المؤجر وفقا للمعايير والمقاييس المتفق عليها.
- ب- المؤجر أي مؤسسة القرض الاجباري التي تقبل بتمويل العملية والتي تتميز بالملكية القانونية للأصل موضوع العقد.
- ج- المستأجر يتمثل الطرف الذي تتم عملية التأجير لصالحه بحيث يقوم بتحديد مواصفات الأصل الذي يرغب في تأجيله بالتفاوض مع المورد حول السعر والتكلفة والمدة... الخ.
- د- المقرض أن عملية القرض الاجباري بإمكانها أن تتضمن طرف رابع وهو المقرض، والذي يقدم خدماته المصرفية والمتمثلة في منح القروض إلى المستأجر أو المؤجر أو يشارك في إقامة شركة القرض الاجباري².

3- 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.

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 سلبا على خزينة المصدر حيث تمكن هذه الطريقة من تغطية هذه الآثار³.

المبحث الثاني: معاملات التسوية في التجارة الخارجية:

تهدف معاملات التسوية في التجارة الخارجية إلى تقليص المدة الزمنية التي من خلالها عملية الوفاء بالالتزامات والتبادل وتتنوع هذه الوسائل حسب الظروف ومستجدات الحاجة الاقتصادية وتجارية لها.

¹ - الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 127.

² - مقري واجري سارة، مرجع سبق ذكره، ص 68.

³ - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 130.

المطلب الأول: التسوية نقداً:

أولاً: الدفع بواسطة النقود (الدفع النقدي):

تعرف النقود بأنها وسيلة تبادل تمكن من الشراء الفوري للسلع للسندات والخدمات دون تكلفة التبادل والبحث وتمكن من الحفاظ على القيمة بين التبادل وهي ظاهرة اجتماعية لأنها تستند إلى ثقة المجتمع في النظام الذي يوجد بها.

فهي وسيلة الدفع الوحيدة تامة السيولة وهي الأكثر استعمالاً من بين وسائل الدفع الأخرى تصدر من طرف جهات معروفة ومنظمة وهي النظام البنكي.

من ايجابيات وسلبيات الدفع النقدي:

1- الايجابيات يمكن حصرها فيما يلي:

- سهل الاستعمال وأكثر بساطة حصول المصدر على كل مستحقاته فوراً دون أن ينتظر يستدعي حضور كل من المستورد والمصدر من عملية التسديد مما يستبعد عملية الغش.

2- السلبيات يمكن إيجازها في:

- صعوبة تحويل العملة الصعبة نظراً لبعدها المسافة وأكثر عرضة للسرقة والضياع للأموال خطر تقلبات أسعار الصرف¹.

المطلب الثاني: التسوية عن طريق التحويلات المصرفية:

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

أولاً: تعريف التحويل المصرفي:

التحويل هو أمر بالدفع صادر عن بنك بناء على طلب شخص معين بأمر بموجبه بنك آخر أو أحد فروعها بدفع مبلغ معين إلى شخص معين أو أشخاص معينين ويمكن أن يتم التحويل وفق شكلين.

- التحويل من حساب لآخر وذلك في نفس البنك (تحويل داخلي).

- التحويل من حساب لآخر في بنكين مختلفين (تحويل خارجي).

¹ - بوسليمان صليحة، مرجع سبق ذكره، ص70.

هذه الطريقة هي الأكثر استعمالاً في تسوية المعاملات الدولية وهي تتم عن طريق البريد، عن طريق التلكس، عن طريق شبكه سويفت¹.

ثانياً: أطراف عملية التحويلات المصرفية:

تتضمن العملية الأطراف الآتية:

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

2- البنك المرسل المحول وهو الذي يتلقى أموال الحوالة فيقبض المبلغ المطلوب تحويله من عملية ثم يقوم بتسليمه مباشرة للمستفيد أو من خلال بنك آخر مراسل له بالسداد ويعتبر وكيلاً عن طالب إصدار الحوالة ومسؤولاً عن تنفيذ تعليماته.

وكذا ومسؤولاً في حاله تأخر الحوالة أو عدم إرسالها إذا تم ذلك بسبب إهمال واضح.

3- البنك الدافع هو الذي يقوم بتسليم مبلغ الحوالة للمستفيد بناءً على طلب البنك الآخر وتوجد علاقة مصرفية متبادلة بين البنك المحول والبنك الدافع كوجود أرقام سرية متبادلة بينهما ويوجد كذلك تبادل لشروط التعامل بينهما وهذه الشروط تحدد العمولات بينهما والفوائد التي تستوفىها حسب الشروط الموضحة.²

4- البنك المغطى يوجد بنك مغطى في الحوالات الصادرة الموجهة إلى البنك لدفع الحوالة ولا يوجد حساب البنك المحول لدى البنك الدافع لذلك يصدر البنك المحول أمر دفع إلى البنك المغطى بدفع قيمة الحوالة إلى البنك الدافع، وعادة يحتفظ البنك المحول بحساب يتم الدفع من خلاله وتعتبر مسؤوليات البنك المغطى اتجاه البنك المحول كمسؤوليات البنك المحول اتجاه طالب الحوالة ولا يوجد التزامات على

¹ - صليحة بوسليمان، نفس المرجع، ص 72.

² - محمد رباح "وسائل الدفع الدولية في المجال البنكي"، مذكرة ماجستير في قانون الأعمال، جامعة الجزائر، 2004، ص 49، 2005.

البنك المغطى في اتجاه البنك الدافع وإنما البنك المحول يلتزم اتجاه البنك الدافع بدفع قيمة الحوالة التي دفعها بناء على تعليمات البنك المحول إلى المستفيد.

5- المستفيد هو الطرف الذي سوف يستلم القيمة من البنك الدافع وتعتبر العلاقة بين طالب التحويل والمستفيد مستقلة عن تنفيذ الحوالة وقد يكون المستفيد هو نفس طالب الحوالة أو شخص ثالث وقد تكون الحوالة بنفس البلد الذي يقيم فيه كل من طالب الحوالة والمستفيد بنفس العملة كما يمكن أن يستلمها بعملة أخرى أجنبية إذا كان مقيم في بلد أجنبي.

ثالثا: عناصر عملية التحويل المصرفي:

حيث يقوم على عنصرين مهمين هما:

1- **أمر التحويل المصرفي:** تؤسس عملية النقل المصرفي على إجراءات أولية تستند عليه وهو طلب الزبون بمباشرة تنفيذ عملية التحويل النقدي المصرفية وعرف المشرع الجزائري أمرا التحويل بأنه "أمر التحويل يستوفي الشروط المنصوص عليها في الوجيه التقييس الصادر عن لجنة تقييس أدوات الدفع".¹

حيث أن أمر التحويل يصدر في صورة اسمية أي شخص معين وبهذا لا يعتبر ورقة قابلة للتداول بالطرق التجارية بل هو مجرد عملية تمهيدية لنقل الأموال.²

2- **تنفيذ عملية التحويل:** وتسمى أيضا مرحلة تسوية الدفعة وتسوية عملية النقل المصرفي الدولي وقد تتم بين بنكين يحتفظ كل منهما بحساب الزبون لدى البنك الآخر تتم التسوية من خلال القيد الدائن أو القيد المدين لحساب أحد البنكين لدى البنك الآخر كما قد تتم التسوية عن طريق بنك ثالث يحتفظ كلا البنكين بحساب لديه أو يمكن أن تتم التسوية من خلال غرفة المقاصة.

وتتم عملية التحويل المصرفي الدولي عن طريق مصرف المستفيد وعليه فإنه يقيد المبلغ المحول في الحساب الدائن لعملية المستفيد وتكون بالقيود التي تجريها المصارف وهي نوعان من القيود:

¹ - نظام بنك الجزائر: رقم 05-06 المؤرخ في 26 أوت 2005، المتعلق بمثابة الصكوك وأدوات الدفع، جريدة رسمية، عدد 26، 2005، ص 24.

² - يحي سعيد، الطبعة القانونية لتحويل المصرفي (ارتباط بمفهوم القيدية)، الطبعة الثالثة منشأة المعارف الإسكندرية، 1999، ص 21.

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

-**القيّد بالإضافة**: وهو إدخال بنك المستفيد القيمة المحاولة في حساب الدائن المستفيد ومن ثم تتحقق عملية تسليم النقود القيدية.¹

رابعا: أنواع التحويلات المصرفية:

هناك أربعة طرق تمكن البنك من تحويل المبالغ إلى بنك آخر وهي:

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

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

3-التحويلات عن طريق التلكس: يعد أكثر استعمالا على المستوى الدولي ويشبه تماما الحوالة البريدية إلا انه أسرع منها حيث أن المرسل يرسل برقية أو تلكس باستعمال الشفرة.²

تتميز هذه الطريقة بسرعة في التحويل بساطة الاستعمال أكثر ضمان إلا أنها لا تخلو من العيوب متمثلة في:³

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

-التعطيل لاشتغال التلكس في البنك المعني للاتصال.

¹- نفس المرجع، ص 23.

²- صليحة بوسليمان، مرجع سبق ذكره، ص 73.

³- عبد الرحيم خلال، محمد الأمين، "إشكالية هيمنة قروض التجارة الخارجية على قروض الاستثمار"، دراسة حالة بنك التنمية المحلية"، ص 6 عن الموقع الالكتروني.

-كما يحتوي التلكس على التعليمات السرية الخاصة بكل بلد بالإضافة إلى المعلومات المتعلقة أو الواردة في العقد التي تخص مواصفات البضاعة والمبلغ الذي يجب دفعة كعنوان الجهة المراد الإرسال إليها رقم التلكس تاريخ الإرسال والشحن المعلومات الخاصة بالبضاعة المدونة في العقد.

4-التحويل الدولي بواسطة شبكة سويفت أو التحويل الحر:

هو عبارة عن تحويل يتم عن طريق شبكة عالمية خاصة بالاتصال بين الإدارات مسيرة بالأعلام الآلي وتعمل على إيصال الرسائل التي يصعب تمريرها بالاتصال المباشر، فهدفها هو تسهيل الدفع الدولي وقد ظهرت خاصة من أجل القضاء على النقائص التي تعاني منها وسائل الدفع الأخرى حيث الرسائل تبعت عبر وسائل حديثة فهي تمسخها عدة مزايا: اقتراح التحويل تترك للمدين أقل تكلفة وأكثر سرعة تتوفر على برامج متطورة جدا صعوبة الدخول إليه نظرا لاحتوائه شفرات سرية استمرار وسهولة الاستعمال خلال 24 ساعة على 24 ساعة 365 يوما في السنة رغم المزايا التي تتمتع بها هذه الشبكة إلا أنها لا تخلو من عيوب منها:

يمكن أن يظهر خطر الصرف في حالة التحويل بالعملة الصعبة عدم وجود إشعار يدل على إرسال البضاعة ولذلك يضطر المتعاملون إلى مراقبة العملية¹

المطلب الثالث التسوية عن طريق الأوراق التجارية:

أولاً: تعريف الورقة التجارية:

من خلال الأحكام التي وردت في القانون التجاري يمكن تعريف الورقة التجارية اصطلاحاً بأنها مكتوب بشكلية محددة تتضمن أداء مبلغ نقدي محدد في تاريخ ومكان معين وقابل للتداول.²

ثانياً الكميالة:

هي ورقة تجارية تتضمن أمر من الساحب إلى المسحوب عليه أن يدفع مبلغ من النقود بمجرد الاطلاع أو في تاريخ معين قبل التعيين بأذن المستفيد.³

1-وظيفة الكميالة في التجارة الخارجية بالنسبة للمصدر والمستورد:

¹ - صليحة بوسليمان، مرجع سبق ذكره، ص 71.

² - طالب حسن موسى، "الأوراق التجارية والعمليات المصرفية"، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان 2011، ص 23.

³ - عمار عمورة، "الأوراق التجارية وفقاً للقانون التجاري الجزائري"، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008، ص

-بالنسبة للمصدر (البائع): لها وظيفتين مزدوجتين أولها حماية البائع في حالة عدم الدفع أو في حالة عدم قبول الكمبيالة من طرف المسحوب عليه ثانيها تؤدي وظيفة خصم الدين أي قيام البنك بسداد قيمة الكمبيالة مقدما إلى المستفيد مع اقتطاع من هذه القيمة نسبة تحدد حسب الاتفاق، وذلك في مقابل أن يقوم هذا المستفيد بنقل ملكية الورقة إلى البنك وأن يكون ملتزما اتجاه البنك بسداد كامل قيمة هذه الورقة في حالة إذا لم يسدد المسحوب عليه قيمتها إلى البنك.

-بالنسبة للمستورد (المشتري) : تعتبر أداة الكمبيالة أداة دفع وأداة ائتمان في نفس الوقت حيث تحقق للمشتري أجل لدفع الدين.¹

إذا الكمبيالات تجمع بين وظيفتين متضادتين من ناحية أنها أداءه وفاء مما يستوجب الدفع فورا ومن ناحية أخرى أداة ائتمان من خلال منح أجل للوفاء لكن هاتين الوظيفتين لا تحدث تنافر بينهما بل مكملتين لبعضهما البعض فهي بمثابة جوهر الأوراق التجارية المسيرة للمعاملات التجارية.²

ثالثا: السند لأمر (السند الأذني):

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

كما يعرف بأنه ورقة تجارية تحرر بين شخصين لإثبات ذمة مالية واحدة فهذا السند عبارة عن وثيقة يتعهد بواسطتها شخص معين (المشتري) بدفع مبلغ معين للمستفيد (البائع) في تاريخ الاستحقاق.³

إذن يجب أن يشتمل السند الأذني على البيانات التالية:

- شرط الأمر أو عبارة لأمر أو عبارة أخرى تفيد هذا المعنى في متن السند باللغة التي يكتب بها.

-تعهد غير معلق على شرط بدفع مبلغ معين من النقود.

-تاريخ الاستحقاق

-مكان الوفاء

¹ - حسين بوخيرة، "استخدام البنوك الجزائرية لوسائل الدفع في التجارة الخارجية"، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية الاقتصادية والسياسية، عدد 02، المؤسسة الوطنية للفنون المطبعية، كلية الحقوق، بن عكنون الجزائر، 2012، ص 163.

² - حسين بوخيرة، مرجع سابق، ص 163.

³ - الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك: دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع إشارة الى التجربة الجزائرية"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010، ص 32.

-اسم من يجب الوفاء له أو لأمره -تاريخ ومكان إنشاء سنة

-توقيع المحرر.¹

رابعاً: الشيك:

1-تعريفه:

هو ورقه تتضمن أمراً صادراً من الشخص وهو الساحب إلى شخص آخر وهو المسحوب عليه (البنك) بان يدفع بمجرد الاطلاع عليها مبلغ من النقود لشخص ثالث فهو المستفيد أو لأذنه أو لحمله.²

2-أشكاله :

هناك عدة أشكال للشيك يمكن حصرها في الآتي:

2-1-من جهة الإصدار:

-الشيك البنكي هو الشيك من قبل البنك بأمر من المستورد.

-شيك المؤسسة هو الذي يصدره المشتري أو شيك محرر من طرف المستورد الذي يعطي بموجبه الأمر بالدفع للمصدر مقابل تقديم هذا الشيك.

2-2-وهناك أنواع أخرى: يمكن حصرها في:

-الشيك المعتمد (المؤكد) : هو شيك يعتمده البنك لصالح المسحوب عليه وذلك بوضع توقيع عليه ويكون التأكيد عادة في بلد المشتري.

-الشيك المؤشر: يدل على حقيقة الرصيد المصرفي في تاريخ إتمام الصفقة بمعنى إن البنك يشهد بأن المبلغ موجود حقا عنده في الوقت الذي قدم فيه الشيك وان سحب المبلغ يمر في الوقت نفسه.

-الشيك المسطر: لا يدفع البنك قيمته إلا لبنك آخر أول صاحب حساب المعني لأنه لا بد أن يكون للمستفيد من الشيك حساب جاري لدى البنك لكي يتمكن من تحصيله.

-الاورو شيك :هو صك معتمد محرر بإحدى العملات الأوروبية يضمن الدفع للمستفيد بواسطة بطاقة الاعتماد محددة بسقف معين للقروض.¹

¹ - فريد الصلح، نصر ومرسي، "المصرف والأعمال المصرفية"، دار الأهلية للنشر والتوزيع، لبنان، 1989، ص 122.

² - مصطفى كمال طه، "الأوراق التجارية والإفلاس"، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 2005، ص 37.

3-وظيفة الشيك في التجارة الخارجية:

نظرا لدور الشيك في تسهيل التعامل بين الأفراد والمتعاملين الاقتصاديين وللاستطاعة الدائن الحصول على مبلغ الدين وحقه بسرعة فان الشيك هو أداة للوفاء تغني عن استعمال النقود في المعاملات فهو مستحق الدفع فور تقديمه للمصرف.²

كما يلعب دورا هاما في الحياة الاقتصادية والمعاملات المالية باعتباره أداة من أدوات السوق المصرفي فهو يقلل من مخاطر حمل النقود والتنقل بها التي يتعرض لها الشخص في حالة نقله وتحويله مبالغ نقدية ضخمة ومبادلة العملة في معاملات التجارة الخارجية مع دولة أخرى.³

المبحث الثالث: أبرز طرق التمويل في الجزائر.

تعتبر القروض أهم أشكال التمويل خاصة في وقتنا الحالي حيث تمكن الأهمية منح القروض في تسيير المعاملات التي أصبحت تقوم على أساس العقود والوفاء.

المطلب الأول القروض كشكل من أشكال التمويل :

أولا-تعريف القرض:

تعرف القروض المصرفية بأنها تلك الخدمات المقدمة للعملاء والتي يتم بها تزويد الأفراد والمنشآت في المجتمع بالأموال اللازمة حيث وتتعد هذه الأخيرة على سداد تلك الأموال وفوائدها دفعة واحدة أو على أقساط في تواريخ محددة مع ضمانات تكفل للبنك في استرداد أمواله في حالة عدم السداد.⁴

ثانيا-أنواع القروض:

تنقسم القروض التي تمنحها البنوك إلى أنواع مختلفة وهي:

1- تصنيف القروض حسب المدة : ويقصد بها المدة الآجال التي يستحق فيها القرض ونميز بين ثلاثة

أنواع من القروض وهي:

¹ - حسين بوخيرة، مرجع سبق ذكره، ص 163.

² - عمار عمورة، مرجع سبق ذكره، ص 206.

³ - مصطفى كمال طه، "الأوراق التجارية والإفلاس"، مرجع سبق ذكره، ص 41.

⁴ - الدكتور عبد المطلب عبد الحميد، "البنوك الشامل"، عملياتها، إدارتها، دار الجامعية، 2000، ص 113.

1-1 قروض قصيرة الأجل: يقصد بها تلك الأموال التي تحصل عليها المؤسسة من الغير وتلتزم بردها خلال مده زمنية لا تزيد عن سنة.

1-2 القروض المتوسطة الأجل: يقصد بها هذه الأخيرة التي يتم سدادها على فترة زمنية محددة الأدنى سنة أو أن لا تزيد عن خمس سنوات كحد أقصى.¹

1-3 القروض طويلة الأجل: وهي تلك القروض التي تكون مدتها أكبر من 7 سنوات بحيث يمكن تقسيمها من حيث الأجل إلى:

-قروض مستحقة عند الطلب.

-قروض ممنوحة الأجل.

2- حسب الأغراض:

1-2 قروض منشآت الأعمال: ويأخذ هذا النوع أربعة صور هي:

-القروض العادية تاريخ استحقاقها أكبر من سنة.

-القروض المتجددة تكون في صورة كميالة.

-القروض تحت الطلب.

-القروض التي تحدد في ظل اتفاق معين خلال فترة معينة.

2-2-قروض تمويل التجارة الخارجية:

وهي قروض تعرف بالكميالة المقبولة تستحق بعد أشهر يحزر المستورد للمصدر.²

2-3-القروض الاستهلاكية:

تقدم للأفراد وتستخدم للحصول على السلع للاستهلاك الشخصي.

2-4-القروض الإنتاجية:

تمنح بهدف تدعيم الطاقات الإنتاجية.

¹ - شاكور القروبين، "محاضرات في اقتصاد البنوك"، ديوان المطبوعات الجمعية، ط 1993، ص 25.

² - محمد عثمان إسماعيل، "أسواق رأس مال وبورصة الأوراق المالية والنهضة"، 1993، ص 272.

2-5- القروض التجارية:

تمنح للمزارعين وطابعها موسمي.

2-6- القروض الاستثمارية :

تمنح لشركات الاستثمار لتمويل سندات وأسهم جديدة.

2-7- القروض العقارية:

تكون من نصيب البنوك الكبيرة كتمويل إنشاء مباني جديدة.

2-8- القروض الزراعية:

يقصد بها القروض المقدمة للمزارعين.

3-حسبة الضمان:

3-1- القروض المضمونة:

حيث يلتزم المقترض بتقديم أحد الأصول كرهن لضمان سداد قيمة القرض شرط أن تكون القيمة السوقية للأصل المرهون أكبر من قيمة القرض وبدورها تنقسم إلى قسمين:

أ-قرض بضمان شخصي حيث يعتمد البنك عند تقديمه على مكانة المركز المالي للعميل وتمنح دون ضمان عيني.

ب-قروض بضمان عيني قد تكون قروض بضمان بضائع أو أوراق مالية أو كمبيالات.¹

3-2- القروض الغير مضمونة:

تتم هذه القروض عن طريق الطلب يوقع عليه المقترض للبنك محددًا فيه قيمة القرض ووقت الاقتراض وتعتبر الشركات ذات الحجم الكبير من أكثر الشركات اعتمادًا على هذا النوع من القروض

فإن المقترضين من القروض الغير مضمونة تتوفر لهم حرية الاقتراض وزيادته من وقت لآخر عندما يبرز الحاجة للأموال الإضافية.

¹ - عبد المطلب عبد الحميد، مرجع سبق ذكره، ص 116.

المطلب الثاني قروض الاستغلال:

إن هذا النوع من القروض الموجهة لتمويل النشاطات القصيرة من حيث المدة الزمنية لا تتعدى في الغالب 18 شهرا.

أولاً-القروض العامة:

سميت كذلك على أنها توجه لتمويل الأصول المتداولة بصفة إجمالية وليس للتمويل أصل بعينه يمكن إجمالها فيما يلي:

1-تسهيلات الصندوق:

هي عبارة عن قروض معطاة لتخفيف صعوبة السيولة المؤقتة أو القصيرة جدا التي يواجهها الزبون، الناجمة عن تأخر الإيرادات عن النفقات وتتم اللجوء إليها في نهاية الشهر مثلا حيث تكثر نفقات الزبون نتيجة للقيام بدفع رواتب العمال.¹

2-المكشوف:

هو عبارة عن قرض بنكي لفائدة الزبون الذي يسجل نقصا في الخزينة عن عدم كفاية رأس مال العامل، وإذا كانت مدة القرض في تسهيل الصندوق لا تتجاوز عدة أيام من الشهر فإن المكشوف قد يمتد 15 يوم إلى سنة كاملة حسب طبيعة عملية التمويل ويستعمل هذه الأخير لتمويل نشاط المؤسسة.

3-قرض الموسم:

هذه القروض الموسمية هي نوع من القروض العامة تنشأ عندما يقوم البنك بتمويل نشاط موسمي لأحد زبائنه.

4-قروض الربط:

هي عبارة عن قرض يمنح للزبون لمواجهة الحاجة إلى السيولة المطلوبة لتمويل عملية مالية في الغالب تحقيقها شبه مؤكد.

¹ - طاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 59.

ثانيا- القروض الخاصة:

هذه القروض غير موجهة لتمويل الأصول المتداولة بصفة عامة وإنما لتمويل أصل العين من بين هذه الأصول وله الأنواع التالية:

1- تسبيقات على البضائع هي عبارة عن قرض يقدم إلى الزبون لتمويل مخزون معين والحصول مقابل ذلك على بضائع ضمان للمقرض وهذا النوع من القروض يمنح خاصة لتمويل المواد الأساسية مثل القهوة وغيرها.

2- تسبيقات على الصفقات العمومية وهي عبارة عن اتفاقيات لشراء أو تنفيذ أشغال لفائدة السلطات العمومية تقام بين هذه الأخيرة ممثلة في الإدارة المركزية أو الجماعات المحلية ذات الطابع الإداري والمقاولين والإداريين وتنظم هذه الصفقات¹ في الجزائر وتضبط طرق تنفيذها بواسطة قانون الصفقات العمومية.

3- الخصم التجاري هو نوع من أنواع القروض يمنحها البنك للزبون وهي تتمثل في شراء البنك بورقة تجارية من حاملها قبل تاريخ الاستحقاق.

ثالثا- القروض المقدمة للأفراد:

إلى جانب كل ما سبق من أنواع القروض بإمكان البنك أن يمنح قروض من نوع آخر وهي ذات طابع شخصي والهدف منها تمويل نفقات الاستهلاك الخاصة بالأفراد من بينها بطاقات القرض والقروض الشخصية حيث هذا النوع من القروض مازال بدايته في الجزائر.

رابعا- ثمن القرض:

من خلال نشاطات القرض السابقة سيساهم النظام البنكي في المحافظة على نظام النشاط الاقتصادي ويساعده تطوره.

وفي الواقع فإن الشروط المطبقة على عمليات البنك في الجزائر قد تم ضبطها بواسطة النظام 94-13 المؤرخ في 2 جوان 1994.²

¹ - دكتور طاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 69.

² - فاروق بويغوب، "المؤسسة والتمويل البنكي"، دار النشر، القصبه، ص 249.

المطلب الثالث قروض الاستثمار:

تعني عملية تمويل الاستثمارات أن البنك مقبل على تجميد أمواله لمدة ليست بالقصيرة يمكن أن تمتد على كل حال من سنتين فما فوق حسب طبيعة الاستثمار.

أولاً-عملية القرض الكلاسيكية لتمويل الاستثمارات:

نفرق في هذا الصدد بين نوعين من طرق الكلاسيكية في تمويل الاستثمارات القروض المتوسطة الأجل والقروض طويلة الأجل.

1-القروض المتوسطة الأجل:

توجه هذه القروض لتمويل الاستثمارات التي لا يتجاوز عمرها 7 سنوات كالألات والمعدات ولطول هذه المدة يكون البنك معرض لخطر تجميد الأموال وإضافة إلى مخاطر عدم التسديد والتي تنتج عن التغيرات التي تطرأ على مستوى المركز المالي للمقرر وان القروض المتوسطة الأجل هي من اختصاص بنوك الإيداع أو بنوك الأعمال إضافة إلى بنوك القروض المتوسطة الأجل وطويلة الأجل، وفي الجزائر يمنح هذا النوع من القروض من قبل بنوك الإيداع بصفة خاصة.¹

2-القروض طويلة الأجل:

نظراً لأن الاستثمارات الطويلة التي تقوم بها المؤسسات تطلب مبالغ كبيرة لا تمكن هذه المؤسسات من تعبئتها لوحدها، تلجأ هذه الأخيرة إلى بنوك تمويل هذه العمليات.

والقروض طويلة الأجل تتراوح مدتها ما بين 7 و 20 سنة وهي توجه لتمويل نوع خاص من الاستثمارات مثل العقارات أو البناءات بمختلف استعمالاتها ونظراً لطبيعة هذه القروض (ضخامة المبلغ وطول المدة) تقوم بها مؤسسة متخصصة في بنوك الأعمال والبنوك متوسطة وطويلة الأجل.²

ثانياً- الائتمان (القرض) الإيجاري:

شكلت طرق التمويل الكلاسيكية عبئاً على المؤسسات المستثمرة خاصة من الناحية المالية لهذا ظهرت طرق حديثة من اجل تجنب عراقيل وأعباء طرق التمويل الكلاسيكية.

1-تعريف الائتمان الإيجاري خصائصه:

¹- فاروق بويغقوب، مرجع سابق، ص 252.

²- فاروق بويغقوب، مرجع سابق، ص 254.

هو عبارة عن عملية يقوم بموجبها البنك ومؤسساته المالية أو شركة التأجير مؤهلة قانونيا لذلك، يوضع آلات أو معدات أو أية صول مادية أخرى بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها ويتم التسديد على أقساط ينفق بشأنها تسمى الإيجار .

من خلال التعريف نستنتج الخصائص التالية:

- المؤسسة المستأجرة غير مطالبه بأنفاق المبلغ الكلي للاستثمار مرة واحدة.

- تستفيد المؤسسة المستأجرة من طرق الاستعمال فقط دون ملكية الأصل.

- تقييم عملية الاعتماد الاجاري بعلاقة بين ثلاثة أطراف هي المؤسسة المستأجرة والمؤسسة المؤجرة والمؤسسة الموردة لهذا الأصل.

ثالثا- حالات التوظيف المالي:

تتم عمليات التمويل السابقة باستعمال أدوات مالية مثل السندات كما يمكن للمؤسسات ان تستعمل طرق التمويل اخرى مثل اللجوء الى المساهمين، ويتجسد ذلك في اصدار نوع خاص بالأوراق المالية هي الأسهم.

1- تعريف الأسهم وخصائصها:

هي عبارة عن ورقة مالية تثبت امتلاك حائزها لجزء من رأس المال للمؤسسة التي أصدرته مع تحمل كل الأعباء والاستفادة من كل الحقوق التي تنتج عن امتلاك هذه الورقة من خلال التعريف نستنتج الخصائص التالية:

- السهم هو ورقة مالية تثبت امتلاك صاحبها جزء من رأس المال في حدود قيمته الاسمية وعلى هذا الأساس فحامل السهم هو شريك في المؤسسة.

- يسمح السهم لصاحبه بالاستفادة من عائد هو ربح السهم كما يتحمل حامل السهم الخسارة في حالة الخسارة.

- دخل السهم دخل متغير .

- السهم مصدر تمويل دائم للمؤسسات واجله غير محدود وهو حياة المؤسسة ذاتها.

- صاحب السهم شريك في تسيير المؤسسة.

-السهم موضوع مضاربة في البورصة.

-صاحب السهم هو آخر من يستوفي حقوقه في حالة تصفية المؤسسة.

-تشكيل المحفظة المالية لصالح الزبون دائما وتسييرها بالشكل الذي يحقق أفضل توظيف مالي ممكن.

-تقديم قروض بناءات على حصوله على أسهم.

2-السندات:

موازاة مع السهم توجد أمام المستثمرين فرص أخرى للتوظيف المالي وتتمثل في السندات.

السند هو عبارة عن ورقة مالية تثبت دائني حاملها للمؤسسة التي تصدرها من خلال ما سبق نستنتج الخصائص التالية:

-السند وثيقة إثبات تثبت أن حامله دائم تجاه المؤسسة المصدرة له.

-السند هو عبارة عن ورقة مالية ذات أجل تصدر لمدة زمنية محددة.

-حامل السند ليس له الحق في التدخل في شؤون تسيير المؤسسة.

-في حالة تصفية المؤسسة أو إفلاسها تمنح الأولوية لحملة السندات على حملة الأسهم في استرجاع رأس المال الموظف باعتبارهم دائنين للمؤسسة.¹

3-الضمانات:

تتمثل في العقارات والتجهيزات التي يمكن أن تقدمها المؤسسة للبنك كضمان عن طريق الرهن،

سواء حيازي للمحل التجاري أو حيازي للقيم المنقولة ويجب التأكيد:

- إن قيمة الشيء المرهون تساوي أو أكبر قيمة من القرض.

- إن لا يكون الشيء المرهون محل لرهن آخر.²

¹ - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 82.

² - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 83.

خلاصة الفصل:

تبين لنا من خلال هذا الفصل ان هناك عدة أنواع من القروض المخصصة للتمويل المبادلات الخارجية. حيث ان هذه الأخيرة تلعب دورا رائدا وتساهم مساهمة فعالة في تنشيط التجارة الخارجية ، كما انها تساهم في إتمام عملية الدفع الخاصة بالعمليات المنجزة ، تعد الدعائم الأساسية لعملية التمويل ، وعليه ومن اجل تحفيز المصدرين والمستوردين المحليين على إتمام مبادلاتهم الخارجية ومن اجل المساهمة الفعالة في انعاش الاقتصاد الوطني لينتقل من مرحلة اقتصاد الكفاف الى اقتصاد التطور.

فعلى السلطات المعنية الاهتمام اكثر بهذا الجانب والمساهمة في توفير عنصر التمويل وإلغاء القيود البيروقراطية المعرقة في هذا المجال.

تمهيد:

في هذا الفصل نقوم بتسليط الضوء على البنك الجزائري الخارجي والبنك الجزائري الخارجي بوكالة الوادي، وبعد الدراسة النظرية للتجارة الخارجية وطرق تمويلها، سننتقل إلى دراسة الجزء التطبيقي الذي سنحاول فيه إسقاط الجانب النظري على البنك محل الدراسة: البنك الخارجي وكالة الوادي، أي محاولة التعرف على إحدى طريقتي التمويل وهي التحصيل المستندي ، ونظرا لسرية العملية كما أفادتنا بذلك مصلحة التجارة الخارجية في الوكالة لم نتمكن من الحصول إلا على بعض أهم الوثائق من أجل معرفة سير عملية التحصيل المستندي بصفة مختصرة، ولتحقيق هذا الهدف قسمنا هذا الفصل على النحو التالي:

المبحث الأول: عموميات البنك الجزائري الخارجي.

المبحث الثاني: تقديم البنك الجزائري الخارجي وكالة الوادي.

المبحث الثالث: آلية العمل بالتحصيل المستندي في البنك الجزائري الخارجي وكالة الوادي.

..

المبحث الأول: عموميات حول البنك الجزائري الخارجي.

من خلال هذا المبحث سوف نتطرق إلى البنك الجزائري عموما.

المطلب الأول: التعريف بالبنك الجزائري الخارجي.

تأسس البنك الجزائري الخارجي في 1967/10/01 بموجب الأمر رقم 67-204 وبهذا فهو ثالث وآخر بنك تجاري يتم تأسيسه تبعا لقرارات تأميم القطاع البنكي وقد تم إنشاؤه على أنقاض خمسة بنوك أجنبية هي:

-بنك باركليز Barclays BANK في 30 أبريل 1960.

-القرض الجوني le Crédit Lyonnais في 01 أكتوبر 1967.

-الشركة العامة La société Générale في 31 أكتوبر 1967.

-قرض الشمال Le crédit de nord في 31 ماي 1968.

-البنك الصناعي الجزائر وللبحر الأبيض المتوسط BIAM 31 ماي 1968

الأمر الذي أخر هيكل البنك الجزائري الخارجي إلى غاية 01 جوان 1968 برأس مال يصل إلى 200.000.000 دينار ويمارس هذا البنك كل مهام البنوك التجارية وعلى هذا الأساس يمكنه جمع الودائع فهو بنك ودائع تابع للدولة والذي توسعت مهامه عام 1970، إضافة لجمع الودائع الجارية يقوم من جانب الإقراض بتمويل التجارة الخارجية فهو يقوم بمنح القروض للاستيراد، كما يقوم بتأمين المصدرين الجزائريين حول إمكانية البيع والشراء.¹

كما تمتد النشاطات الافتراضية للبنك الجزائري الخارجي إلى قطاعات أخرى ففي هذا البنك تركزت العمليات المالية للشركات الكبرى مثل: سوناطراك و شركات الصناعة الكيماوية و البتروكيماوية وقطاعات اقتصادية أخرى على عكس ما هو منصوص عليه فيما يتعلق بتخصيص النظام البنكي وبعد 21 سنة من الوجود أول مؤسسة تستقل بأموالها و ذلك بموجب مرسوم 01/89 المؤرخ في 1989/01/12 م تحول بنك الجزائر إلى مؤسسة بالأسهم باحتفاظه كليا بمبادئه و أهدافه المسطرة بموجب قانون 1967/10/01 م ، رأس مال بنك الجزائر الخارجي مقسمة إلى أربعة أقسام على النحو التالي :

¹ - حبابه عبد الله "الاقتصاد المصرفي" مؤسسة شباب الجامعة الإسكندرية مصر 2008، ص 50.

- أموال مشاركة البنك 35.

- أموال المشاركة الالكترونية، والاتصالات السلكية واللاسلكية 35.

- الأموال المشاركة للصيدلة، الكيمياء والبتروكيمياء 10.

ويبلغ رأس مال بنك الجزائر الخارجي حوالي 24.5 مليار دينار جزائري، والذي تم رفعه سنة 2011 إلى 76 مليار دينار جزائري أي بزيادة قدرها 51.5 مليار دينار جزائري، وأكد مسؤول بنك الجزائر الخارجي أن هذه الزيادة تأتي "إثر تحويل جزء من الفوائد المحققة من طرف البنك إلى رؤوس أموال خاصة نتيجة مختلف النتائج المعتبرة التي تحصل عليها هذا البنك".¹

أعلن بنك الجزائر الخارجي في بيان له عن زيادة رأس ماله الاجتماعي من 150 مليار دج إلى 230 مليار دج.

وتندرج هذه الزيادة في رأس المال، التي اقترحها مجلس إدارة بنك الجزائر الخارجي وأقرها مجلس النقد والقرض، "في إطار استراتيجية تطوير تهدف بشكل خاص إلى إعادة الانتشار على المستوى الدولي لاسيما من خلال إنشاء مؤسسة بنكية في فرنسا من ناحية، ورفع حصص التمويل في الداخل، من ناحية أخرى"، حسب نفس المصدر.

ويعتبر مسؤول هذا البنك العمومي أن "هذه العملية ستسمح بزيادة القدرة على الاستجابة للمستجدات المستقبلية المهمة جدًا والمتعلقة بتمويل قروض الاقتصاد الوطني، وخاصة المشاريع المهيكلية، كما ستوفر إمكانية مواصلة النمو من خلال عمليات الاستحواذ المستهدفة".

وتشير الحسابات الاجتماعية للسنة المالية 2017، والتي أقرتها الجمعية العامة لبنك الجزائر الخارجي في جوان 2018، إلى أن صافي الأرباح بلغ أكثر من 57 مليار دج مع حصيلة إجمالية قدرها 3.122 مليار دج.

وفي هذا الإطار، أبرز مدراء هذه المؤسسة البنكية الجهود المبذولة في سبيل تطوير مختلف الأنشطة وتحسين مستوى مواردها المالية الخاصة وزيادة حصيلتها الإجمالية.

¹- معلومات مصرح بها من طرف رئيس مصلحة التجارة الخارجية بالبنك الجزائري الخارجي.

وبهذا الخصوص، يذكر مسؤول البنك بأنه في السنة المالية 2016، بلغت الحصيلة الإجمالية 2.574 مليار دج: "يعتبر هذا الرقم غير كافٍ للغاية ويرجع ذلك أساساً إلى انخفاض الموارد التي تم جمعها من القطاع العام، وبالأخص تلك القادمة من سونطراك".

وفي واقع الأمر، فإن بنك الجزائر الخارجي، الذي لديه العديد من الزبائن في قطاع الطاقة، على رأسهم المجمع العمومي سونطراك، "تعتبر بأن التطور الكبير في مستوى القروض الاقتصادية الموجهة أساساً لتمويل الاستثمار وكذا الجهود المبذولة في مجال جمع الموارد من القطاع الخاص، سمحا بتعويض هذا الانخفاض في الموارد التي تم جمعها من القطاع العام". و صنف بنك الجزائر الخارجي كـ ثالث أكبر بنك في شمال إفريقيا على مستوى القارة الإفريقية حسب الأسبوعية الدولية "جون أفريك". و على مستوى شمال إفريقيا يأتي البنك الجزائري بعد " National Bank of Egypt." و "بنك الوفاء التجاري للمغرب" حسب تصنيف الـ 200 بنك إفريقياي الأوائل تقوم به كل سنة هذه الأسبوعية المستقلة.¹

المطلب الثاني: وظائف وأهداف البنك الجزائري الخارجي:

وتتمثل وظائف البنك الجزائري الخارجي فيما يلي:

أولاً: وظائف البنك الجزائري الخارجي:

- تسهيل وتنمية العلاقات بين الجزائر والخارج من أجل تحويل التجارة الخارجية للبلاد.
- إبرام اتفاقية القروض مع البنوك الخارجية.
- ضمان صفقات المصدرين، المستوردين الأجانب والجزائريين.
- ضمان كل الصفقات الموقعة من قبل الدولة والمؤسسات الخارجية.
- تطوير الصفقات التجارية مع الدول الأخرى.
- وضع الوكالات والفروع في الخارج.
- المشاركة في نظام التأمين للقروض.
- إعطاء موافقات للقروض للبنوك الأجنبية.

صفحة رسمية لجريدة الخبر. 16:51 ; k:01/06/2019 ; <https://www.elkhabar.com/press/article/151936/> - 1

- توفير الادخار الوطني.

ثانيا: أهداف البنك الجزائري الخارجي.

وتتمثل فيما يلي:

- تحسين أنواع المصالح والعلاقات بينها وبين الزبائن
- إبقاء بنك الجزائر الخارجي من أكبر البنوك في البلاد لتطوير إنتاجه ومردوديته.

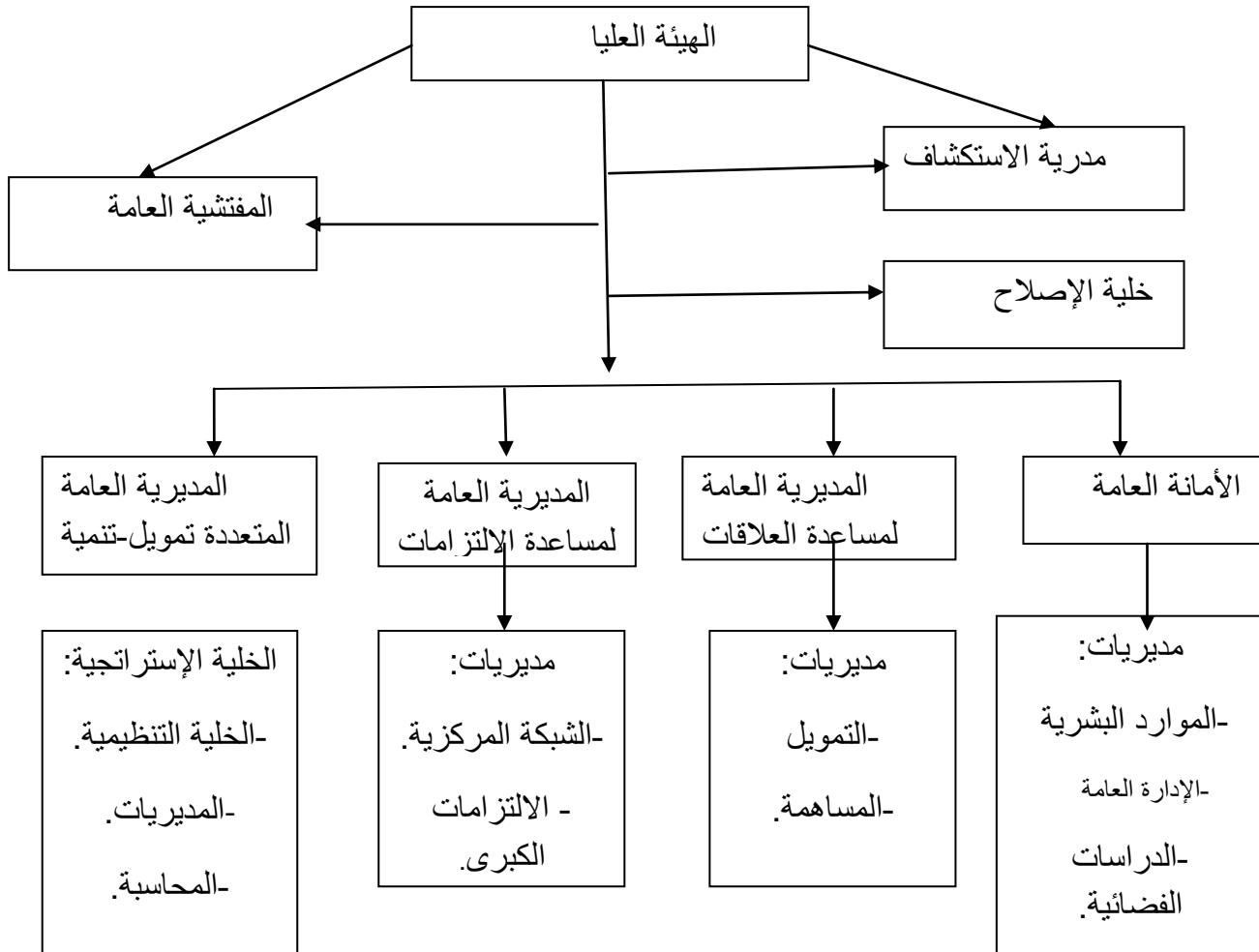
و لتحقيق هذه الأهداف لابد من :

- تكثيف مردود البنك و ذلك عن طريق منح القروض .
- إعطاء حركة ديناميكية لتغطية المردود.
- التسيير الجيد لخزينة البنك سواء أكان بالدينار أو العملات الصعبة.
- تقديم مصالح جديدة لتحسين الإنتاج و العمليات التي تدرس يوميا.

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي بالبنك الجزائري الخارجي

يشمل الهيكل التنظيمي للبنك الجزائري الخارجي على مايلي:

الشكل رقم(07): الهيكل التنظيمي لبنك الجزائر الخارجي.



المصدر: بنك الجزائر الخارجي

المبحث الثاني: تقديم وكالة البنك الجزائري الخارجي.

سنتعرف في هذا المطلب على البنك الجزائري الخارجي وكالة الوادي.

المطلب الأول: لمحة تاريخية عن وكالة الوادي

إن السياسات الإستراتيجية الاقتصادية التي اتبعتها الدولة الجزائرية منذ الاستقلال، و التي مرت بعدة مراحل و بعدة أزمات و هذه السياسة الخاصة بالتوزيع المحلي لمختلف الهياكل الاقتصادية ذات التنمية الشاملة التي كانت مرتكزة على المؤسسات المتخصصة و القواعد الهيكلية عموما و على إثر التقسيم الإداري الجديد، استفادت ولاية الوادي من عدة وكالات بنكية ذات الأنشطة التجارية، و لقد أنشأت BEA بالوادي منذ 29 سبتمبر 1987 و تقع في حي 400 مسكن بعاصمة الولاية يشتغل بها 21 عامل تسيير أكثر من 8000 حساب بنكي و تمويل العديد من المشاريع التي من شأنها النهوض بالتنمية المحلية في الولاية، تفضل والي ولاية الوادي بتدشين مقر البنك الخارجي الجزائري-وكالة الوادي- و ذلك يوم 11 ذو القعدة 1423 و الموافق ل 14 نوفمبر 2003م.

المطلب الثاني: مراحل تطور البنك الجزائري الخارجي وكالة الوادي (BEA).

-المرحلة الأولى من (1987 إلى 1990) نظام بنكي تقليدي.

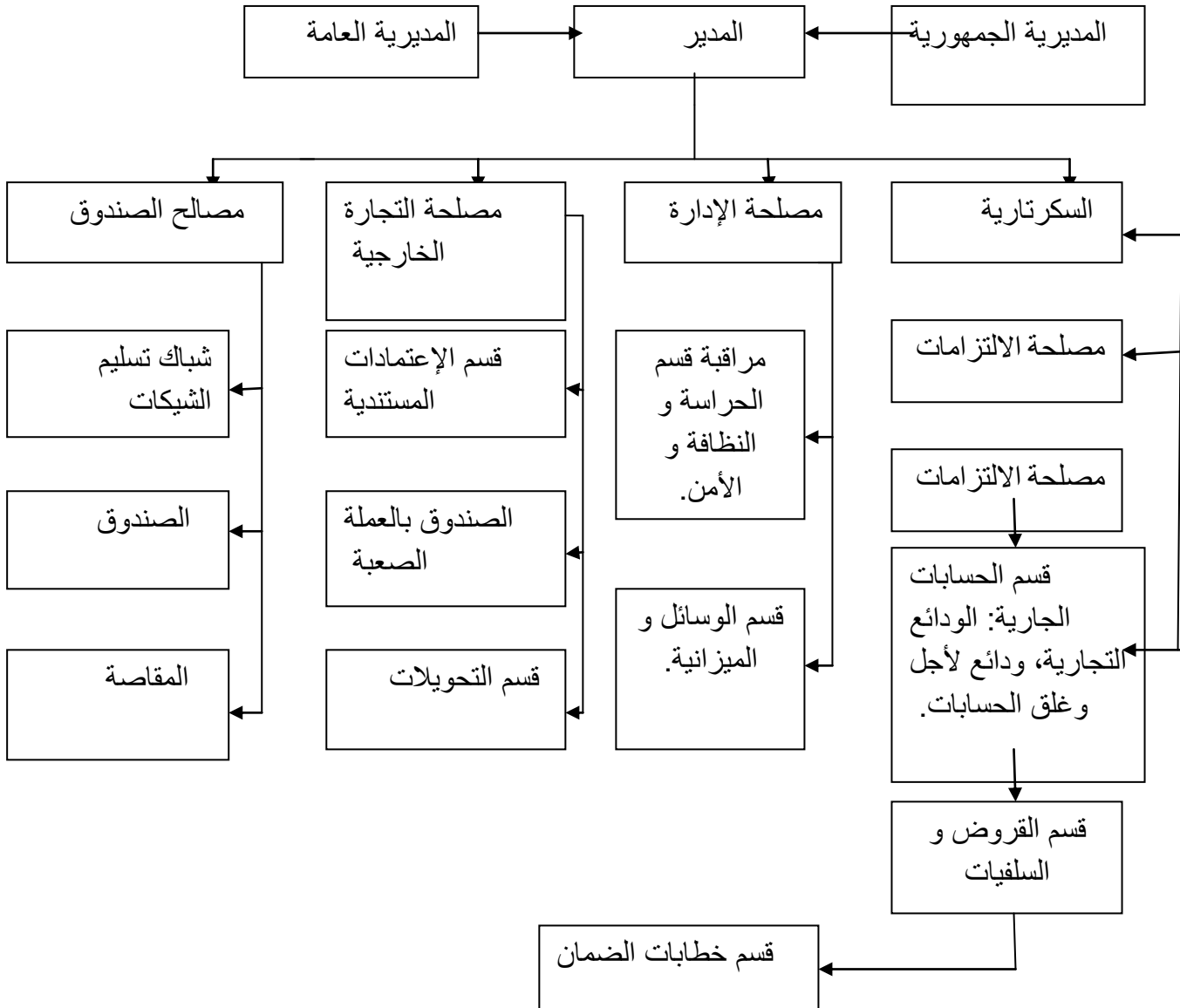
-المرحلة الثانية (من 1999 إلى 2008) نظام بنكي إعلامي عن طريق نظام دلتا، بحيث تتم معالجة الحسابات والعمليات البنكية وفقا للنظام الإعلامي التلقائي دلتا Delta بحيث تتم معالجة وتبويب الحسابات عن طريق جداول إعلامية و قيود نظامية وفقا للنظام الحسابي PCN.

-المرحلة الثالثة (من 2008 إلى يومنا هذا) تعالج في هذه المرحلة الحسابات عن طريق النظام المركزي و اللامركزي.

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للبنك الجزائري الخارجي وكالة الوادي BEA.

تشتمل وكالة الوادي على المديرية العامة إضافة إلى خمسة مصالح مقسمة كل مصلحة لعدة أقسام وفق الهيكل التالي:

الشكل رقم (08): يمثل الهيكل التنظيمي للبنك الجزائري الخارجي BEA "وكالة الوادي".



المصدر: وثائق مقدمة من قبل البنك الجزائري الخارجي وكالة الوادي.

المبحث الثالث: آلية العمل بالتحصيل المستندي في البنك الجزائري الخارجي

نتناول في هذا المبحث كل من عملية التوطين البنكي وعملية سير تقنية التحصيل المستندي من خلال دراسة حالة تسوية المدفوعات وتمويل التجارة الخارجية عن طريق التحصيل المستندي وكالة الوادي.

المطلب الأول: عملية التوطين البنكي

التوطين وسيلة ملزمة لكل عملية تجارية تقام من وإلى خارج البلاد من أجل التأكد من مطابقتها مع التنظيم المعمول به، كما يتعلق بالمصادقة القانونية على عمليات الاستيراد والتصدير، وهو أول عملية بنكية يشترط القيام بها قبل الانطلاق في تنفيذ هذه العمليات، فعملية فتح ملف التوطين يكون قبل إجراء عمليات الصرف والاستيراد والتصدير، أما بالنسبة لقبول توطين الملفات وكل ما يصاحبها من تحويلات العملة الصعبة للخارج ينبغي أن يكون الحساب البنكي في حدود التحويل وضمانات القدرة على الوفاء التي يقدمها الزبون لبنكه.

أولاً: مرحلة فتح ملف التوطين.

يتقدم المستورد إلى البنك بطلب فتح ملف التوطين الخاصة بالعملية المراد إنجازها حيث يحتوي الطلب على المعلومات الخاصة بالمستورد كالاسم، رقم حسابه على مستوى الوكالة التي تقوم بعملية التوطين وتاريخ تحرير طلب فتح ملف التوطين، بيانات حول السلعة، كميتها، سعرها، اسم المورد الأجنبي وعنوانه كما يجب أن يشمل الطلب على المبلغ الإجمالي للصفقة بالدينار وبالعملة الصعبة والأجال المتوقعة للتسديد على أن يكون الطلب موقعا من طرف المستورد.

- ثم يقوم المستورد بتقديم العقد التجاري الذي يربطه بالمصدر الأجنبي والذي يتمثل عادة في فاتورة مبدئية، قرار نهائي بالشراء، طلب البضاعة... الخ وللاشارة فإن كل وثيقة مما سبق ذكرها يجب أن تتوفر على معلومات أساسية تتعلق بالمستورد والمصدر والسلعة وفي حالة تقديم المستورد للوثائق المطلوبة إلى وكالته البنكية تقوم المصلحة التجارية الخارجية على مستوى الوكالة بفتح ملف توطين من خلال خطوتين رئيسيتين هما:

الخطوة الأولى: تسجيل التوطين تحت رقم خاص:

الفصل الثالث:

دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي وكالة الوادي

حيث يعتبر هذا الرقم بمثابة بطاقة تعريف بعملية الاستيراد وهي عبارة عن ختم خاص بالوكالة الموطنة، تحمل كافة المعلومات الخاصة بالملف محل التوطين حسب الشكل الموالي:

الشكل رقم 3: بطاقة تعريفية لعملية الاستيراد الخاصة بملف التحصيل المستندي.

A				B	
C	D	E	F	G	
H					

-ختم التوطين-

المصدر: بناء على معلومات ووثائق مقدمة من طرف وكالة البنك الوادي.

حيث أن (A)، (B) اسم الوكالة، رمزها، طبيعة عملية التوطين استيراد وتصدير.

(C) رقم التحصيل لسباك الموطن، الولاية، البنك الوكالة.

(D) يرمز إلى الثلاثي.

(F) الرقم التسلسلي للملف على مستوى الوكالة.

(H) تاريخ فتح ملف التوطين.

الخطوة الثانية: تقوم بموجبها الوكالة البنكية بتسليم الفاتورة الموطنة للمستورد لاستخدامها في جمركة السلع المستوردة ومن ثم خصم عمولة التوطين من حسابه لدى الوكالة.

ثانيا: مرحلة تسيير التوطين:

في هذه المرحلة التي يمر بها التوطين يقوم البنك المعني بالتوطين بجمع كل الوثائق المكونة لملف التوطين والتدخل في حالة نقص إحدى الوثائق حيث يتم إعداد بطاقة المراقبة لمتابعة تسيير الملف.

ثالثا: مرحلة تصفية ملف التوطين.

حسب المادة 39 من النظام رقم 07-01 تتمثل في دور الوسيط المعتمد أثناء تصفية الملفات ثم التأكد من قانونية وتطابق العقود التجارية المنجزة كما يتأكد من السير الحسن للتدفقات المالية.

- في بعض الأحيان المعاملات الجارية الخارجية المتصرفة بالسرعة نجد فيها ملفات غير كاملة، لكن يتم قبولها في بداية التوطين وإعطاء أجل لإضافة النقائص وبعد انقضاء الأجل وإن لم يتم التعامل بتوفير الشروط يعطى له أجل إضافي عادة يكون 30يوما

يقوم الوسيط المعتمد بإرسال نسخة من الملف إلى بنك الجزائر وبعد فرز الملفات الكاملة و غير الكاملة تقوم الوكالة بعرض نتائج عملية التصفية ضمن تصريح يرسل إلى بنك الجزائر من طرف الوكالة البنكية الموطنة.¹

المطلب الثاني: تسوية المدفوعات وتمويل التجارة الخارجية عن طريق التحصيل المستندي.

يعد التحصيل المستندي الآلية الثانية التي تلي الاعتماد المستندي في تسوية المدفوعات وتمويل التجارة الخارجية ولمعرفة سير آلية هذه العملية سنتناول عملية استيراد بضاعة خارجية حصلت في البنك الخارجي لسنة 2017 ، ولكي يقوم شخص ما سواء كان طبيعيا أو معنويا باستيراد أو تصدير سلعة ما عن طريق التحصيل المستندي يستلزم فيه شروط عامة، هي ذاتها الشروط المتوفرة في العميل الذي يريد الاستيراد أو التصدير عن طريق الاعتماد المستندي أي أن يكون زبونا لدى الوكالة له حساب تجاري، سجل تجاري، رخصة استيراد، و في حالة ما إذا كان المستورد مؤسسة تجارية مضاف إليه بأن يفوق رأس مال المؤسسة 20000000 دينار جزائري، و بما أن التحصيل مبني على أساس الثقة فهذا يعني تقليص دور البنك في الضمان و انعدامه في التعزيز حيث أنه على خلاف الاعتماد المستندي لا يبدأ فتح التحصيل من المستورد ، بل تبدأ من بنك المصدر هذا العميل المستورد اتصل بمورد بنك البركة بتركيا، واطلع على نوع البضاعة و اتفق معه على استيراد البضاعة من نوع مصاف للسيارات (Filtres) ، و اتفق على الكمية والسعر و المبلغ و نوع التحصيل و ما إلى ذلك من شروط مبرمة ، طلب المستورد تجسيدها في فاتورة شكلية استجابة لطلب المستورد أرسل المصدر بتاريخ 2017/02/22 الفاتورة الشكلية التجارية المتضمنة ل:

_ اسم المستورد وعنوانه.

_ بنك المستورد وعنوانه: بنك الخارجي الجزائري BEA رقم-094-حي 400 سكن الوادي.

¹ - معلومات مصرح بها من طرف رئيس مصلحة التجارة الخارجية ببنك الجزائر الخارجي وكالة الوادي.

_ البنك المصدر وعنوانه: بنك البركة التركي حي النواقل-أنقرة-عمارة 1 تركيا.

_ اسم المصدر: الشركة التركية بالإضافة إلى رقم الفاتورة: LR 7896622.

_ السعر الإجمالي للسلعة: 412400 دولار أمريكي.

_ نوعية السلعة: مصاف السيارات.

_ طريق النقل: جوي.

_ مطار الشحن: أتاتورك تركيا.

_ مطار التفريغ: الجزائر مطار هواري بومدين.

_ توقيع وختم المصدر.

وعند تلقي المستورد الفاتورة الشكلية وموافقته عليها طلب من المصدر أن يحضر المستندات ويرسلها وأن يشحن البضاعة، وإتماما للعملية قام المصدر بتحضير فاتورة نهائية ، وهي تماما تحمل جميع المعلومات المتواجدة في الفاتورة الشكلية وباقي المستندات التي طلبها وقام بشحن البضاعة ، و بهذا كان قد تحصل على وثيقة الشحن الجوي و أرسل إلى بنكه جميع المستندات التي تشمل:

_ نسختين من الفاتورة النهائية.

_ ثلاثة نسخ من سند الشحن.

_ شهادة المنشأ: وتبين منشأ وأصل السلعة وهو تركي.

_ شهادة مراقبة جودة البضاعة شهادة المطابقة يتم تقديمها من طرف المصدر للمديرية العامة للعاصمة لفحصها.

_ إقرار جمركي عن البضاعة المصدرة: مستخرجة من مصلحة الجمارك التركية.

وعلى أساس هذه الوثائق وبناءا على طلب عميله قام بنك المصدر بفتح تحصيل وقام بإرسالها إلى بنك المستورد وكالة بنك الجزائر الخارجي وكالة الوادي-

وعند وصول المستندات إلى البنك المحصل وكالة الوادي-يقوم بإشعار زبونه المستورد بوصول المستندات تحصيل للاستيراد تخصه من طرف الشركة التركية، ويشعره بشروط توطين التحصيل المستندي، وهنا التحصيل هو تحصيل مستندي للاطلاع لذا فإن البنك لا يستلم المستندات إلا إذا قدم

أمر بالتحويل كوثيقة عامة إلزامية، لتوطين عملية الاستيراد قدم المستورد تلبية لمطالب بنكه المستندات:

_تصريح ضريبي، طلب توطين، أمر بالتحويل، وبناء على الوثائق قام بنك وكالة الوادي بتوطين عملية التحصيل المستندي وفتح ذلك بتاريخ 2017/02/14.

فيقوم المستورد بالحصول على وثيقة من الجمارك تثبت وصول السلعة ليقوم بعدها البنك بتسليم المستورد وثائقه لأجل جمركة السلعة وفي المقابل اقتطاع المبلغ من حساب المستورد ويزود به حساب المصدر، وبما أن البنوك التجارية في الجزائر تحتفظ بأرصدة العملة الصعبة في خزائنها فإن وكالة الوادي تطلب من بنك الجزائر المركزي تحويل المبلغ للعملة الصعبة مع العلم أن تحويل المبلغ من الدينار للدولار يتم وفقا لسعر الصرف الحالي وقد حسبت تكلفة هذا الأخير ب:

_ مبلغ الصفقة 412400 دولار.

وهو المبلغ المقتطع من حساب الزبون في وكالة بنك الجزائر الوادي، وقام بنك المركزي بتحويل هذا المبلغ بالدولار.¹

المطلب الثالث: كيفية سير التحصيل المستندي.

في هذا المطلب سيتم التعرف على كيفية سير التحصيل المستندي في البنك الجزائري الخارجي وكالة الوادي.

- 1_ اتصال بين المستورد والمصدر واتفاق على توريد بضاعة عن طريق تحصيل مستندي للاطلاع.
- 2_ المستورد يطلب فاتورة شكلية تجسد شروطه من نوع ومبلغ و كمية.... الخ.
- 3_ المصدر يرسل الفاتورة الشكلية.
- 4_ موافقة المستورد على البيانات المتواجدة في الفاتورة الشكلية وطلبه من المصدر البدء بشحن البضاعة وإرسالها وإرسال المستندات BEA الوادي.
- 5_ إرسال المصدر المستندات لبنكه طالبا منه فتح تحصيل لصالح المستورد وإرسال المستندات لبنك المستورد.
- 6_ إرسال المصدر المستندات لبنكه طالبا منه فتح تحصيل لصالح المستورد وإرسال لبنك المستورد.

¹ - معلومات مصرح بها من طرف رئيس مصلحة التجارة الخارجية لبنك الجزائر الخارجي وكالة الوادي.

- 7_ بنك البركة التركي بنك المصدر ينفذ طلب عميله ويرسل المستندات لبنك المستورد BEA الوادي.
- 8_ BEA الوادي يشعر عميله بوصول مستندات تخصه لعملية تحصيل مستندي للاطلاع.
- 9_ المستورد يوافق على فتح عملية التحصيل من طرف بنكه ويرغب في إتمامها.
- 10_ BEA الوادي يشعر الزبون بشروط فتح التحصيل وتوطينه والمستندات الواجب تسليمها.
- 11_ المستورد يقدم المستندات الواجبة التقديم ومن بينها أمر التحويل ويستلم مستنداته لجمركة السلعة.
- 12_ بنك المستورد يقتطع المبلغ من حساب المستورد ويرسله للبنك المركزي لأجل تحويله إلى عملة صعبة-الدولار-على سعر الصرف الحالي ويرسله إلى بنك المصدر التركي.
- 13_ بنك المصدر يزود حساب عميله بمبلغ الصفقة ويشعره بالتزام المستورد بالوفاء.

خاتمة الفصل:

إن أهم وسائل تمويل التجارة الخارجية بين مختلف أقطار العالم تجري عبر قنوات آمنة هما الأدوات المصرفيتان ، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي ، إذ يعرف على أنهما الطريقتان الأنسب لسير عملية التبادل و التسوية الدولية ، والمعترف بهما في غرفة التجارة الدولية مع العلم أنه توجد أدوات أخرى أبرزها التحويل الحر ونادرة الاستعمال لم يتم التطرق لها ، وذلك لأن غرفة التجارة الدولية لا تفصل في النزاعات القائمة بين الأطراف ، حيث يقوم هذا التحويل على أساس الثقة الكلية بين المصدر و المستورد ولا دور للبنك في الضمان .

وتتم تمويل التجارة الخارجية إما بطلب من المستورد في حالة استعمال الاعتماد المستندي، أو بأمر من المصدر في حالة استخدام التحصيل المستندي بين الطرفين لأجل توريد البضاعة حيث تسري كلا الأدوات على قناة مصرفية تؤمن ذلك ، وتكمن الاختلافات في سيرهما من خلال:

يكون البنك ضامنا في الاعتماد المستندي ويطلب في الاعتماد المستندي المثبت وغير القابل للإلغاء على تعزيز بنك ثالث، بينما التحصيل المستندي على ثقة بين الطرفين.

لا يكون البنك مصدر ضمانا إلا في حالة التحصيل المستندي بالقبول ويشترط المصدر التأشير من طرف البنك على الكمبيالة-ضمان احتياطي-.

قائمة المراجع والمراجع:

1. إسماعيل محمد عثمان ، أسواق رأس المال وبورصة الأوراق المالية والنهضة، 1993.
2. إلهام بن الشيخ وآخرون، " دور البنوك في تمويل بالقروض المصرفية للمؤسسة الاقتصادية للمؤسسة الاقتصادية" مذكرة تخرج لنيل شهادة ليسانس، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير والعلوم التجارية، قسم العلوم التجارية، فرع مالية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، دفعة 2007.
3. أنطوان الناشف، خليل الهندي، العمليات المصرفية والسوق المحلية، الجزء الأول، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، 1998.
4. بن ديب عبد الرشيد ، تنظيم وتطور التجارة الخارجية، أطروحة مقدمة لنيل درجة دكتوراه في العلوم الاقتصادية فرع التسيير، جامعة الجزائر، 2002، 2003.
5. بوخيرة حين ، "استخدام البنوك الجزائرية لوائل الدفع في التجارة الخارجية، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية الاقتصادية والسياسية عدد 02، المؤسسة الوطنية للفنون المطبعية، كلية الحقوق، بن عكنون الجزائر، 2012.
6. بوسليمان صليحة ، "تغطية أخطار تمويل التجارة الخارجية ع طريق الوساطة المالية"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة الجزائر، 2012.
7. بوعتروس عبد الحق ، الوجيز في البوك التجارية، عمليات، تقنيات، منشورات جامعة منتوري، قسنطينة، الجزائر، 2000.
8. بونوة شعيب ، زهرة بن يخلف، مدخل الى التحليل الاقتصادي الكلي، ديوان المطبوعات الجامعية، 2010.
9. بويعقوب فاروق ، المؤسسة والتمويل البنكي، دار النشر، القصبة.
10. جمعة سيف طارق ، تأمينات التجارة الخارجية، دار الفكر الجامعي بالإسكندرية، 2008.
11. الحاج طارق ، مبادئ التمويل، دار صفاء للنشر والتوزيع، الأردن، 2010.
12. حباية عبد الله، الاقتصاد المصرفي "مؤسسة شباب الجامعة بالإسكندرية"، مصر 2008.
13. حشيش عادل أحمد ، العلاقات الاقتصادية الدولية، الإسكندرية، دار الجامعة، الجديدة للنشر، 2002.

14. حشيش عدل أحمد ، " أساسيات الاقتصاد الدولي" ، الدار الجامعية الجديدة، ط1، مصر، 2004.
15. خالد أمين عبد الله إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية"، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن، 2006.
16. خلخال عبد الرحيم ، محمد الأمين، الإشكالية هيمنة قروض التجارة الخارجية على قروض الاستثمار، دراسة حالة بنك التنمية المحلية.
17. رمضان زياد ، محفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر، الأردن، 2000.
18. الزبون عطا الله علي ، "التجارة الخارجية"، ط1، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2015.
19. سعداوي يوسف ، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2010.
20. السيرتي محمد أحمد ، اقتصاديات التجارة الدولية، ط1، دار رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2011.
21. سيرتي محمد أحمد ، محمد عزت عزلان، "التجارة الدولية والمؤسسات المالية الدولية"، دار التعليم الجامعي للطباعة والنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2013.
22. شاعة عبد القادر ، الاعتماد المستندي أداة دمج وقرض دراسة الواقع في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية- تخصص التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير- خصص التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005، 2006.
23. شلال رشيد ، "تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية"، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، لكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة الجزائر، 2010، 2011.
24. صادق مدحت ، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001.
25. الصلح فريد ، نصر مورسي المصرف والأعمال المصرفية، دار الأهلية للنشر والتوزيع، لبنان، 1989.
26. طالب حسن موسى، الأوراق التجارية، العمليات المصرفية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، 2011.

27. طلعت أسعد عبد الحديد، الإدارة الفعالة لخدمة البنوك الشاملة، الطبعة العاشرة، مكتبة الشبيقي، الإسكندرية، 1998.
28. طه مصطفى كمال ، الأوراق التجارية والافلاس، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 2005.
29. عابد محمد سيد ، التجارة الدولية مكتبة ومطبعة الاشعاع الفنية، الإسكندرية، 2001.
30. عبد المطلب عبد الحميد، البنوك الشاملة، عملياتها ادارتها، الدار الجامعية، 2000.
31. عثمان سعيد عبد العزيز ، "الاعتمادات المستندية"، الدار الجامعية، لبنان، 2005.
32. عدنان هجيره زكي أمين، الاقتصاد الدولي، النظرية والتطبيقات، "إثراء للنشر والتوزيع، ط1، الأردن، 2010.
33. علودة نجمة دايمة ، دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية، مذكرة ماجستير في القانون والتخصص الدولي للأعمال، مدرسة وكلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2013، 2014.
34. عمورة عمار ، الأوراق التجارية وفقا للقانون التجاري الجزائري، دار الخلدونية، للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008.
35. العنون رعد حسن ، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضاء، 2002.
36. عوض الله زينب حسن ، "الاقتصاد الدولي: نظرة عامة على بعض القضايا"، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999.
37. غنيم أحمد ، الاعتماد المستندي، أضواء على جوانب النظرية، النواحي التطبيقية، "مؤسسة شباب الجامعة للنشر، طبعة 07، مصر 2003.
38. قاعور مازن عبد العزيز ، الاعتماد المسندي والتجارة الالكترونية في ظل الأعراف الدولية والتشريع الداخلي، منشورا الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006.
39. القروني شاكرا ، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، 1993.
40. قريصة صبحي تادرس ، محمد يونس، مقدمة في الاقتصاد، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، لبنان، 1984.
41. لطرش الطاهر ، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004.
42. مأمون أحمد ، التعاملات البنكية في عصر العولمة، دار الباروني للنشر والتوزيع، الأردن، 2014.
43. محمد رباح، وسائل الدفع الدولي في مجال البنكي، مذكرة ماجستير في قانون الأعمال، جامعة الجزائر، 2004، 2005.

قائمة الملاحق

العنوان	الرقم
ملحق الفاتورة الأولية	01
ملحق لطلب التوطين البنكي	02
ملحق متعلق بقائمة السندات المطلوبة من طرف البنك الخارجي	03
ملحق لحق التوطين البنكي	04
ملحق للفاتورة التجارية	05
ملحق لقائمة التعبئة	06
ملحق لشهادة المنشأ	07
ملحق لشهادة التحليل و الجودة	08
ملحق لشهادة النقل	09
ملحق لشهادة الوجود للسلعة	10
ملحق لنموذج التحويل البنكي	11
ملحق لأمر التحويل	12
ملحق الالتزامات من طرف الجمارك	13

الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز مختلف عمليات تمويل التجارة الخارجية التي تقوم بها البنوك وبصفة خاصة البنك الخارجي الجزائري الذي هو محل دراستنا، حيث عالجت الدراسة الجانب النظري الذي يبين فيه أهمية عملية التمويل في التجارة الخارجية، والجزء التطبيقي الذي عرضنا من خلاله دراسة ملف للحصول المستندي، لحالة الاستيراد على مستوى البنك الخارجي الجزائري، وكالة الوادي.

وبعد استخدام مجموعة من أدوات البحث العلمي، وبالاعتماد على المنهج الوصفي، بينت الدراسة أن آلية الحصول المستندي تعد الثانية بعد تقنية الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية.

كلمات مفتاحية:

-التجارة الخارجية ، التمويل ، البنك الخارجي ، الاعتماد المستندي ، الحصول المستندي.

Résume :

Cette étude vise à mettre en évidence les différentes opérations de financement du commerce extérieur réalisées par les banques, en partie lie la banque extérieur algérienne, qui fait l'objet de notre étude,

L'étude parfait sur l'aspect théorique ;qui montre l'importance du processus de financement du commerce extérieur ,et une partie pratique dans la quelle ;l'étude du fichier de collecte documentaire montrait l'étude des importations par rapport à l'application de la banque extérieur –agence d'el-oued-.

Après avoir utilisé un ensemble d'outils de recherche scientifique fondé sur une approche descriptive, l'étude à montre que le mécanisme de collecte documentaire est le deuxième après le crédit documentaire.

Mots clés :

-Le commerce extérieur, financement ,banque externe, crédit documentaire, remise documentaire.