

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

République Algérienne Démocratique et Populaire

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Ministère de l'Enseignement Supérieur et de la Recherche Scientifique

Université Mohamed Boudiaf - M'SILA
Faculté des Sciences Économiques,
Commerciales et des Sciences de Gestion
Département : Sciences de Gestion



جامعة محمد بوضياف - المسيلة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم : علوم التسيير

العنوان

مخاطر و ضمانات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر دراسة حالة بنك BEA - وكالة برج بوعريريج 058-

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر (أكاديمي) في علوم التسيير
تخصص: إدارة أعمال التجارة الدولية

إشراف الأستاذ:

- عمر زريق

إعداد الطالبة:

- دليلة طيبي

تاريخ المناقشة: 2015/06/07

لجنة المناقشة:

جامعة المسيلة	رئيسا	أ. عيسى قروش
جامعة المسيلة	مناقشا وممتحنا	أ. سناء رحماني
جامعة المسيلة	مشرفا	أ. عمر زريق

السنة الجامعية: 2015/2014



شكر وعرفان

نحمد الله ونشكره على نعمة العلم ونشكر كل من ساهم في رفعه وتطويره
كما أتقدم بفائق الشكر والتقدير للأستاذ الكريم الذي أشرف على عملي
هذا "عمر زريق" الذي قبل الإشراف على هذا العمل ولم ييخل بالنصح
والإرشاد .

كما أتقدم بالشكر إلى كل من ساهم في هذا العمل من قريب أو من بعيد

إهداء

إلى من قال الله في حقها " وقضى ربك ألا تعبدوا إلا إياه و
بالوالدين إحسانا " صدق الله العظيم.

أهدي هذا العمل المتواضع إلى والدي الكريمين حفظهما الله
وأدامهما تاج وقار على رأسي.

وإلى أختي " سليمة وزوجها " وإلى إخوتي رضا ونضال وتقي
الدين، ويعقوب.

وإلى الصديقات " نزيهان، منال، سهام، فريدة، " دون أن ننسى
رفيق. وإلى كل العائلة وإلى أفراد مصلحة التجارة الخارجية
بوكالة برج بوعرييج أشكرهم جزيل الشكر. وإلى كل من تذكره

قلبي ونسيه قلبي

دائمة

الفهرس

الصفحة	العنوان
	شكر وعرافان
	إهداء
III	قائمة الجداول والأشكال
أ	مقدمة العامة
الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية	
07	تمهيد
08	المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية.
08	المطلب الأول: مفهوم وتعريف التجارة الخارجية.
09	المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية و فوائدها.
11	المطلب الثالث: أهمية التجارة الخارجية.
12	المبحث الثاني: طبيعة التجارة الخارجية وسياساتها.
12	المطلب الأول: طبيعة التجارة الخارجية.
14	المطلب الثاني: سياسة الحرية التجارية.
18	المطلب الثالث: سياسة الحماية التجارية.
21	المبحث الثالث: طرق وتقنيات تمويل التجارة الخارجية.
21	المطلب الأول: ماهية التمويل وأهميته.
22	المطلب الثاني: طرق تمويل التجارة الخارجية في الأجل القصير.
42	المطلب الثالث: طرق تمويل التجارة الخارجية في الأجل المتوسط والطويل.
51	خلاصة الفصل.
الفصل الثاني: المخاطر والضمانات البنكية	
53	تمهيد
54	المبحث الأول: مفاهيم عامة في المخاطر والضمانات البنكية.
54	المطلب الأول: مفاهيم عامة في المخاطر.
64	المطلب الثاني: ماهية الضمانات البنكية الدولية.

70	المبحث الثاني: مخاطر عمليات التجارة الخارجية.
70	المطلب الأول: خطر الائتمان (عدم السداد).
75	المطلب الثاني: المخاطر المالية الخاصة بالصراف.
78	المطلب الثالث: تقنيات تسيير وتغطية كل من خطر عدم السداد وخطر سعر الصرف.
87	المبحث الثالث: طرق ومراحل تسيير ضمانات تمويل التجارة الخارجية.
87	المطلب الأول: طرق تسييرها.
94	المطلب الثاني: أنواع الضمانات البنكية الدولية.
99	خلاصة الفصل.
	الفصل الثالث: دراسة حالة ميدانية بينك الجزائر الخارجي
101	تمهيد
102	المبحث الأول: نظرة عامة على بنك الجزائر الخارجي "وكالة برج بوعريبيج 058".
102	المطلب الأول: تقديم بنك الجزائر الخارجي.
106	المطلب الثاني: التنظيم الإداري لبنك الجزائر الخارجي.
109	المطلب الثالث: وظائف ونشاطات بنك الجزائر الخارجي.
111	المبحث الثاني: طرق تمويل التجارة الخارجية في الوكالة.
111	المطلب الأول: مصلحة العمليات مع الخارج.
113	المطلب الثاني: القرض المستندي.
114	المطلب الثالث: الاعتماد المستندي.
115	المطلب الرابع: عدد الاعتمادات والقروض المستندية في الوكالة لسنة 2014.
117	المبحث الثالث: دراسة حالة سير عملية الاعتماد المستندي في الوكالة.
117	المطلب الأول: مراحل سير عملية فتح اعتماد مستندي.
118	المطلب الثاني: شروط ومراحل فتح ملف التوطين.
124	المطلب الثالث: مرحلة تصفية الاعتماد المستندي.
125	خلاصة الفصل.
127	خاتمة العامة.
132	قائمة المراجع
	الملاحق.

فهرس الجداول والأشكال

قائمة الجداول:

رقم الجدول	اسم الجدول	الصفحة
01	يمثل أهم المشتقات المالية وما يقابلها من التقنيات العادية.	85
02	شرح أنواع الضمانات البنكية الدولية وخصائصها.	98
03	يبين عدد الاعتمادات والقروض المستندية في الوكالة لسنة 2014.	115

قائمة الأشكال:

رقم الشكل	اسم الشكل	الصفحة
01	يوضح مخطط سير عملية الاعتماد المستندي.	34
02	يوضح مخطط سير عملية التحصيل المستندي.	40
03	يوضح مخطط سير عملية قرض المورد.	44
04	يوضح مخطط سير عملية قرض المشتري.	47
05	يبين تصنيف الأخطار في التجارة الخارجية.	60
06	يمثل مراحل عملية التجارة الخارجية العادية.	61
07	يبين مدة التعرض للخطر.	77
08	يبين سير عملية الضمان المباشر.	90
09	يوضح طريقة تنفيذ الضمان غير المباشر.	91
10	يوضح الهيكل التنظيمي لوكالة BEA بـرج بوغريـرج	107

مقدمة عامة

تعتبر التجارة الخارجية من بين الوسائل التي تساهم في تحقيق الاستقرار الاقتصادي وتطويره ودفع عجلة التنمية وذلك باستخدام شقيها المتمثلين في التصدير و الاستيراد، فهي تعكس واقع السياسات والهياكل الاقتصادية والإنتاجية للدول لذلك لطالما كان السعي إلى تحريرها.

إن توسع العلاقات التجارية بين مختلف الدول والتكتلات الاقتصادية، أدى إلى تعقد العمليات التجارية و زيادة مخاطرها، و هذا راجع إلى انعدام الثقة التي تنشأ بين المتعاملين الاقتصاديين و على اختلاف الأعراف والقوانين بين الدول، مما تطلب ضرورة تدخل الهيئات المالية العالمية (البنك الدولي صندوق النقد الدولي والمنظمة العالمية للتجارة) و خاصة البنوك، من أجل ضمان السير الحسن لهذه العلاقات من خلال ضمان حقوق الأطراف التجارية المختلفة من مصدر و مستورد، وتمويل العمليات التجارية، وهنا يظهر الدور الفعال لها بدخولها كوسيط يتولى عملية تمويل التجارة الخارجية لتعيد الثقة المفقودة بين الأعوان الاقتصاديين، و ذلك بدراسة وتحليل العلاقة التي تنشأ بينها و بين الأفراد و البنوك الأخرى بتوفير تقنيات وتسهيلات دفع تضمن السير الحسن للتعاملات الدولية مع وسائل تغطية تضمن حمايتهم من اخطار محتملة الوقوع جراء التعامل بمثل هذه الصفقات من بينها الضمانات البنكية الدولية التي تستعمل كوسيلة لتوفير تعويضات نقدية في حالة ما إذا تم الإخلال بالعقد المتفق عليه .

البنوك الجزائرية و كغيرها من البنوك العالمية، تعمل على تمويل التجارة الخارجية، من خلال مجموعة من التقنيات و الأدوات، و التي تعتبر المدعم الأساسي لعمليات التجارة الخارجية، و تعزيز و تقوية المبادلات التجارية و تشجيع قطاعات النشاط الاقتصادي.

أولاً: الإشكالية

من خلال ما تقدم يمكن طرح الإشكالية التالية :

ما هو دور الضمانات البنكية في الحد من مخاطر تمويل التجارة الخارجية في الجزائر؟

الإشكاليات الفرعية:

ومن خلال الإشكالية الرئيسية يمكن طرح الأسئلة الجزئية التالية:

➤ فيما تتمثل الضمانات البنكية ؟

➤ ما هي التقنيات و الأدوات التي تعتمد عليها البنوك في تمويل التجارة الخارجية ؟

- كيف تتم تغطية المخاطر عن طريق الضمانات البنكية ؟
- كيف تتم عملية تمويل التجارة الخارجية في البنوك الجزائرية ؟

ثانيا: الفرضية العامة

التحكم و تنوع الضمانات البنكية في تمويل التجارة الخارجية أساس التقليل من المخاطر الناتجة عن عمليات التجارة الخارجية.

الفرضيات الجزئية :

- تمثل الضمانات البنكية تعهد من قبل الأطراف المتعاقدة في التجارة الخارجية تضمن السير الحسن للعمليات التجارية والتقليل من مخاطرها .
- يختلف التمويل البنكي للصادرات عن الواردات في المخاطر والضمانات.
- كلما تعددت وتنوعت الضمانات البنكية أدى ذلك إلى تقليل مخاطر التجارة الخارجية.
- الإعتماد المستندي و التحصيل المستندي هما أساس الضمان والتقليل من مخاطر التجارة الخارجية في البنوك الجزائرية.

ثالثا: أهداف الدراسة

تهدف هذه الدراسة إلى :

- التعرف على ماهية التجارة الخارجية وطرق تمويلها.
- التعرف على الضمانات البنكية الدولية و كيفية التعامل بها في مجال التجارة الخارجية .
- تحديد مختلف المخاطر التي يمكن تفاديها و تغطيتها من خلال الضمانات البنكية الدولية.
- دور البنوك و مساهمتها في تمويل التجارة الخارجية .

رابعاً: أهمية الموضوع

إن الاتجاه لدراسة موضوع مخاطر وضمونات تمويل التجارة الخارجية يكمن في الأهمية المتزايدة التي يحتلها قطاع التجارة الخارجية في الاقتصاد الوطني والقوة الدافعة في التنمية الاقتصادية، وكذلك يبين مدى قدرة البنوك الجزائرية على تحكّمها في عمليات تمويل التجارة الخارجية، حيث تعتبر الضمانات البنكية الدولية ذات أهمية بالغة في التجارة الخارجية كونها عنصر فعال في زيادة العمليات التجارية بين الدول، ولأنها أداة ضرورية لحماية المتعاملين من المخاطر التي توجد في التجارة الخارجية.

خامساً: دوافع وأسباب اختيار الموضوع

- الرغبة في اكتشاف التقنيات الحديثة التي تمكن من تسهيل المبادلات التجارية الدولية.
- ارتباط الموضوع بالتخصص.
- إثراء المكتبة بمعلومات حول الضمانات البنكية الدولية.

سادساً: المنهج المتبع

لمعالجة هذا الموضوع سنقوم باتباع نوعين من المناهج هما:

- **المنهج الوصفي التحليلي:** وذلك من خلال الإجابة على الإشكالية المطروحة وإثبات أو نفي صحة الفرضيات المقترحة فيما يتعلق بالتجارة الخارجية وطرق تمويلها وكذلك معرفة أهم المخاطر التي يتعرض لها البنك في عملية التمويل وكذا الضمانات التي يفرضها.
- **منهج دراسة الحالة:** تعتمد هذه الدراسة الميدانية من أجل إسقاط الجانب النظري لموضوعنا وكذا المعرفة مدى قدرة البنوك الجزائرية على إدارة المخاطر والطرق المتبعة للتقليل منها، ولهذا ستكون الدراسة في البنك الجزائري الخارجي BEA.

سابعاً: الدراسات السابقة

تم التعرض في كثير من الدراسات لدور البنوك في تمويل التجارة الخارجية ولمختلف ضماناتها و تقنيات تمويلها إلا أنها لم تعالج كيفية تسيير و التعامل بالضمونات البنكية الدولية من طرف البنوك و دورها في تسهيل المعاملات بين الدول والحد من مخاطر تمويل التجارة الخارجية و فيما يلي عرض لأبرز هذه الدراسات التي لها علاقة بموضوع الدراسة .

➤ بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية،

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2012.

اعتمدت هذه على معالجة تمويل التجارة الخارجية في الجزائر من خلال دراسة طرق تمويل التجارة الخارجية في الجزائر ووسائل الدفع المتبعة، والأخطار التي تتعرض لها هذه التجارة والضمانات البنكية لتجنبها، ومن أهم النتائج التي توصلت إليها أنه لتمويل التجارة الخارجية والتحكم في الأخطار وضعت الضمانات البنكية لتوفير مطلب الائتمان لتقليص التباعد الجغرافي والقانوني بين المتعاملين الاقتصاديين هذه الدراسة ركزت على الجانب القانوني للضمانات ولم تعالج كيفية التعامل من طرف البنوك ولم تتطرق لسير عملها، إصدار وتسيير إلى غاية انتهاء صلاحيتها وهذا ما سنحاول معالجته في موضوع دراستنا.

➤ صبيحة بوشثال، التجارة الدولية، مخاطر الدفع والتمويل، مذكرة تخرج للحصول على شهادة عليا

للدراست البنكية، المدرسة العليا، الجزائر، 2003.

هدفت هذه الدراسة إلى دراسة مختلف تقنيات تمويل التجارة الخارجية، حيث تناولت العناصر الأساسية في عمليات التجارة الخارجية، وكذلك تقنيات الدفع و تقنيات تمويل التجارة الخارجية القصيرة و الطويلة منها والضمانات البنكية التي تصاحبها، عالجت أيضا تغطية المخاطر الناجمة عن المعاملات التجارية الدولية ، يمكن القول أن هذه الدراسة ركزت على تقنيات التمويل ، وهذه التقنيات لا يمكن لها أن تقضي على المخاطر بشكل نهائي بل تساهم في التقليل منها فقط، ولم تركز على الضمانات الدولية من حيث التعامل والتسيير ودورها في التمويل فلم توضحها من الجانب النظري و التطبيقي .

ثامنا: حدود الدراسة

الحدود المكانية: تم دراسة طرق تمويل التجارة والضمانات البنكية مع دراسة طريقة سير الاعتماد المستندي

في وكالة البنك الجزائري الخارجي BEA -وكالة BBA 058-

الحدود الزمانية: 2014.

تاسعا: خطة البحث

للوصول إلى الأهداف المرجوة لهذا البحث قمنا بتقسيمه إلى مقدمة عامة، ثلاثة فصول خصص الفصلين الأولين إلى الجانب النظري، أما الفصل الثالث خصص للجانب التطبيقي، و خاتمة عامة.

الفصل الأول : حول تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، حيث قسمناه إلى ثلاث مباحث، يتناول المبحث الأول ماهية التجارة الخارجية ، أما المبحث الثاني طبيعة التجارة الخارجية وسياساتها، والمبحث الثالث طرق وتقنيات تمويلها.

الفصل الثاني: خصص هذا الفصل لدراسة المخاطر والضمانات البنكية الدولية و ذلك من خلال تقسيمه إلى ثلاث مباحث حيث تم التطرق في المبحث الأول إلى مفاهيم عامة في المخاطر والضمانات البنكية الدولية، أما المبحث الثاني تناول مخاطر عمليات التجارة الخارجية، والمبحث الثالث طرق ومراحل تسيير ضمانات تمويل التجارة الخارجية.

الفصل الثالث: فخصص للدراسة التطبيقية والتي سيكون البنك الجزائري الخارجي ميدان لها حيث قسمناه إلى ثلاث مباحث، نعرف في المبحث الأول تقديم عام للبنك الجزائري الخارجي، أما المبحث الثاني خصصناه للتعرف على طرق تمويل التجارة الخارجية المتبعة في الوكالة، وفي المبحث الثالث دراسة لحالة سير عملية اعتماد مستندي فيها.

وفي الأخير ختتنا بحثنا بخاتمة عامة تضم أهم النتائج المتوصل إليها .

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

تمهيد:

التجارة الخارجية هي بمثابة المحرك الذي يدفع باقتصاد أي دولة إلى النمو والتطور والأداة التي تعكس الواقع الحالي لهياكل اقتصاد وإنتاجية الدول ومدى استقلالها وتبعيتها. فيمكن القول بأنها الشريان الأساسي الذي يربط بين الدول المختلفة، حيث تتعلق بانتقال السلع، والخدمات ورؤوس الأموال عبر الحدود السياسية من بلد لآخر. وباختلاف الأنظمة السياسية والاقتصادية للدول تم تحديد طرق دفع دولية وهذا قصد توحيد الوسائل المستعملة في تسديد مبلغ الصفقة الدولية .

حاولنا في هذا الفصل عرض كل من ماهية التجارة الخارجية، طبيعتها وسياساتها، وطرق وتقنيات تمويلها ولهذا الغرض تم تقسيم الفصل إلى ثلاث مباحث كالتالي:

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: طبيعة التجارة الخارجية وسياساتها.

المبحث الثالث: طرق وتقنيات تمويل التجارة الخارجية.

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

سنحاول في هذا المبحث التطرق إلى كل من مفهوم التجارة الخارجية، أسباب قيامها وفوائدها وأهميتها بالنسبة لاقتصاديات دول العالم ككل.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية

تهتم التجارة الخارجية بدراسة جميع أوجه النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين دول تخضع لسلطات سياسية مختلفة، أي أن التجارة الخارجية تدرس العلاقات 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.

لكن التعريف الأقرب لدراسة النظرية الاقتصادية، هو 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 حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة"⁽¹⁾.

وبالتالي فالتجارة الخارجية هي عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات، وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة.

كما أن الاقتصاديين يفرقون بين مفهوم التجارة الخارجية والتجارة الدولية، فالتجارة الخارجية تعني قيام التجارة بين دولة واحدة ومجموعة من دول أخرى تتعامل معها تجاريا، أو بين مجموعة من الدول فيما بينها. أما التجارة الدولية فتشير على شمولية العلاقات التجارية الدولية، وذلك عن طريق التبادل التجاري لجميع دول العالم مجتمعة⁽²⁾.

(1) _السيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، ط1، 2009، ص: 08.

(2) _حسام علي داود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار الميسرة للنشر والطباعة، الأردن، ط1، 2002، ص: 13. 14.

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية وفوائدها

يرجع قيام التجارة الخارجية إلى عدة أسباب تفسر ذلك، بالإضافة إلى مجموعة الفوائد التي تحققها للبلدان:

الفرع الأول: تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة بين الدول على جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية، فبغض النظر عن الزمان أو المكان هناك محدودية في الموارد الاقتصادية حيث أن الموارد وجدت بطبيعتها بكميات محدودة من ناحية مطلقة وأن تفاوت ذلك مع الزمان والمكان من ناحية أخرى. فإن هذه الموارد تصبح أشد محدودة إذا ما قورنت بالاستخدامات اللائحة التي تتنافس عليها. ويرجع ذلك إلى أن الحاجات البشرية بطبيعتها أيضا وجدت غير محدودة لاتسامها بالتكرار والتنوع والتعدد والترابط. وهذه الطبيعة اللامحدودة للحاجات البشرية تجعل الموارد الاقتصادية عاجزة عن إنتاج ما يكفي من السلع والخدمات لإشباع جميع الحاجات الإنسانية، ندرة الموارد النسبية هذه تتطلب الاقتصاد في استخدامها بحيث تستغل استغلالا مثاليا لا هدر فيه، وهذا يعني إنتاج أقصى ما يمكن من السلع والخدمات بأقل قدر ممكن من التكاليف.

وحيث أن مشكلة الندرة النسبية هذه تواجه كل الدول (بدرجات متفاوتة) فإن الاقتصاد في استخدام الموارد في كل دولة يتطلب تطبيق مبدأ التخصيص في الإنتاج وذلك لأن التخصيص الإنتاجي يؤدي إلى زيادة إتقان العمل ورفع الإنتاجية وتخفيض التكاليف، وبالتالي إنتاج كميات أكبر من الموارد المحدودة. غير أن التخصيص الدولي في الإنتاج في ظل الحاجات البشرية المتعددة والمتنوعة، لا يكون ممكنا إلا في ظل التجارة الحرة بين الدول من أجل مبادلة الفوائض الإنتاجية الناجمة عن تطبيق مبدأ التخصيص في كل دولة، وبالتالي إشباع أقصى ما يمكن من حاجات الأفراد في هذه الدول. فالتخصص والتجارة الحرة وجهان لقطعة العملة الواحدة ولا يمكن تطبيق مبدأ التخصيص دون وجود إمكانية للتجارة الحرة. من ناحية أخرى فإن التجارة الحرة الطوعية سوف تؤدي بالضرورة إلى زيادة التخصيص الإنتاجي في الدول المتاخمة مع بعضها البعض.

ويمكن تلخيص أسباب قيام التجارة الخارجية في النقاط التالية⁽¹⁾:

__ التوزيع اللامتكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم المختلفة، مما نتج عنه عدم قدرة الدولة على تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع المنتجة محليا.

(1) _حسام علي داود وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 16. 17.

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

__ اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة لأخرى، مما ينتج عنه تفاوت الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية، حيث تتصف الظروف الإنتاجية بالكفاءة العالية في ظل ارتفاع مستوى التكنولوجيا.

__ الفائض في الإنتاج المحلي الذي يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويق الإنتاج بشرط توفر كافة الظروف الملائمة للطلب على الإنتاج عالمياً.

__ السعي إلى زيادة الدخل القومي اعتماداً على الدخل المتحقق من التجارة الخارجية، وذلك بهدف رفع مستوى المعيشة محلياً، وتحقيق الرفاه الاقتصادي.

__ اختلاف الميول والأذواق، الناتج عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة حيث أن المستهلكين في كل دولة يسعون للحصول على السلعة ذات المواصفات العالية الجودة.

__ لأسباب الاستراتيجية والسياسية، المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي من خلال الندرة النسبية للسلعة المنتجة والمتاجر بها عالمياً.

الفرع الثاني: فوائد التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية عدة فوائد تحققها للدول نذكر منها:⁽¹⁾

أولاً: زيادة الرفاه الاقتصادي

نتيجة حصول السكان على إشباع أكبر لحاجياتهم من خلال استهلاك السلع المستوردة، كذلك الحصول على هذه السلع بسعر أقل مما يمكن أن تكون عليه إذا ما أنتجت محلياً إذا كان بالإمكان إنتاجها.

ثانياً: الاستغلال الأمثل للموارد

إذا قامت الدولة بإنتاج عدد كبير من أنواع السلع فإنها تستغل الموارد المتاحة لديها بطريقة أقل كفاءة مما لو استخدمتها في إنتاج سلع معينة تتخصص في إنتاجها، واستبدال الفائض منها بالسلع المنتجة في الدول الأخرى الأمر الذي يعكس الاستغلال الأمثل للموارد بسبب وفورات الحجم الكبير والخبرة.

(1) نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2008، ص: 11.

بالإضافة إلى ذلك يترتب على قيام التجارة الخارجية بتحقيق عدة مزايا أخرى نذكر منها⁽¹⁾:

— منع الإحتكار. وتحقيق موارد مالية عن طريق الرسوم الجمركية.

— يؤدي زيادة مستوى التجارة الخارجية بين الدول إلى اتجاه أسعار الموارد الاقتصادية كالعمل والمواد الخام إلى التساوي بين الدول مما يقلل من الحاجة إلى نقل (انتقال) هذه الموارد بين الدول.

المطلب الثالث: أهمية التجارة الخارجية

تلعب التجارة الدولية دورا مهما في دعم الاقتصاديات الوطنية المختلفة في الدول النامية والمتقدمة من خلال توفير العملة الصعبة اللازمة لتمويل الرأسمالية والوسيطية الضرورية لتنفيذ خطط التنمية الاقتصادية. ومن خلال تخفيف حدة المصاعب المواقبة لظروف النمو غير المتوازن الناشئة عن الاختلالات الهيكلية في القطاعات الإنتاجية، إلى الحد الذي أصبح الاعتقاد أن تحقيق المزيد من التنمية الاقتصادية يحتاج إلى المزيد من الانفتاح على العالم الخارجي وإلغاء القيود المفروضة على حرية التجارة وانسياب السلع والخدمات والعمالة⁽²⁾.

ولقد تزايدت الدراسات الاقتصادية التي تؤكد أنه يمكن للبلدان خاصة النامية منها تحقيق النمو الاقتصادي الذي يساهم في تحقيق التنمية بشكل يفوق ما يمكن أن يؤدي إليه زيادة حجم المعونة. إذا تحسنت فرص نفاذها لأسواق التصدير، وقامت بإصلاحات ضرورية في سياستها التجارية، وتفيد الأدلة الواردة من عدة مصادر بأن التجارة قاطرة للنمو وأن النمو ضرورة للحد من الفقر⁽³⁾.

تمثل أهمية التجارة الخارجية في تحقيق ما يلي⁽⁴⁾:

— تحقيق أكبر إشباع ممكن من السلع والخدمات، مما لو لم يكن هناك تجارة خارجية، وذلك من خلال الحصول على سلع وخدمات يصعب إنتاجها محليا.

— توفير السلع التي تكون الدولة غير قادرة على إنتاجها محليا، لأسباب تعود إلى طبيعة السلعة من حيث المتطلبات الإنتاجية لها.

(1) السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص: 12. 13.

(2) (3) مختار زان ، التجارة الدولية ودورها في النمو الاقتصادي، منشورات الحياة، الجزائر، ط1، 2009، ص: 07.06.

(4) حسام علي داود وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص: 17.

__ تأمين احتياجات الدول النامية من المتطلبات الأساسية للتنمية الاقتصادية، مثل رؤوس الأموال والتكنولوجيا ومصادر العملات الأجنبية و الإدارة الحديثة، التي تساعد على تشييد القطاعات الاقتصادية المختلفة في الاقتصاد الوطني.

__ تحقيق المكاسب المتوقعة من الحصول على سلع وخدمات بكلفة أقل، مما لو تم إنتاجها محليا.

__ زيادة الدخل القومي اعتمادا على التخصص في الإنتاج وتقسيم العمل الدولي.

المبحث الثاني: طبيعة التجارة الخارجية وسياساتها

يقصد بالسياسة التجارية مجموعة التشريعات واللوائح الرسمية التي تستخدمها الدولة للتحكم والسيطرة على نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم المتقدمة والنامية، والتي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول.

تعمل السياسة التجارية في أي دولة على العمل على تحقيق المصلحة الاقتصادية الخارجية لكن هذا الهدف ليس متفق عليه بين دول العالم، حيث يرجع ذلك إلى سببين أولهما وجهة نظر المدافعين على نظرية المزايا النسبية والدعوة إلى حرية التجارة الخارجية، والثاني وجهة نظر رجال الاقتصاد الذين ينظرون إلى العالم على أنه مجموعة الدول المتنافسة ذات المصالح المستقلة والمختلفة.

المطلب الأول: طبيعة التجارة الخارجية

تختلف المشاكل الاقتصادية الدولية في جوهرها ودرجة تعقيدها عن تلك التي نواجهها داخل الدولة الواحدة ومن ثم تحتاج المشاكل الاقتصادية الدولية إلى دراسة خاصة منفصلة. ولذا يتم دراسة التجارة الخارجية كفرع مستقل عن باقي فروع الاقتصاد الأخرى.

وتتمثل العوامل الرئيسية التي تؤدي إلى اختلاف التجارة الخارجية عن التجارة الداخلية فيما يلي⁽¹⁾:

(1) _ السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص: 18. 25.

الفرع الأول: حركية عناصر الإنتاج

ويقصد بحركية عناصر الإنتاج قدرتها على التحول أو الانتقال من نشاط إلى آخر أو من مكان إلى آخر حسب اختلاف معدلات عوائدها، وتظل عناصر الإنتاج تتحرك حتى تتساوى معدلات عوائدها في كافة الأنشطة الاقتصادية.

الفرع الثاني: السياسة التجارية

يتم التفرقة بين التجارة الخارجية والداخلية على أساس درجة الحرية في تجارة السلع والخدمات، فيما يسمى بالسياسة التجارية التي تطبقها الدولة في تجارتها. بصفة عامة تنقسم السياسات التجارية إلى نوعين أولهما سياسة الحرية التجارية، وثانيهما سياسة الحماية أو تقييد التجارة.

الفرع الثالث: اختلاف النقود

لكل دولة عملتها النقدية الخاصة بها، والتي تسمى بالعملة المحلية ويتم تسوية كافة المعاملات التجارية والمالية في الاقتصاد القومي لبلد ما باستخدام العملة المحلية لهذا البلد. ولا يملك أي أحد الحق القانوني أن يرفض قبولها أما حينما يرغب المواطنون في شراء أي سلع وخدمات من بلد أجنبي فلا بد لهم أن يحصلوا أولاً على قدر من عملته النقدية يساوي قيمة هذه السلع والخدمات المطلوبة. ولذا يتم تسوية المعاملات المالية والتجارية الدولية باستخدام عملات مختلفة، ويتطلب الأمر تحويلها إلى بعضها البعض، وهذا هو أحد العوامل الهامة التي تميز التجارة الخارجية.

الفرع الرابع: المواصلات والاتصالات

ينشأ انفصال أسواق الدول المختلفة عن بعضها البعض بسبب عوامل أخرى غير سياسة التجارة الخارجية ومن أهمها صعوبة المواصلات والاتصالات. ففي الماضي تسببت صعوبة المواصلات أحياناً في حدوث انفصال تام بين أسواق هذه الدول، فعلى سبيل المثال البلاد التي فصلتها عن بعضها البعض المحيطات أو الجبال الشاهقة أو الطرق البرية غير المأمونة. ومع التقدم المستمر في وسائل المواصلات، بدأت أسواق الدول المختلفة تقترب من بعضها شيئاً فشيئاً.

الفرع الخامس: الأذواق

يسهم اختلاف الأذواق في الفصل بين أسواق البلاد المختلفة، ويرجع الاختلاف في الأذواق إلى عوامل عديدة أهمها:

_ اختلاف الثقافات والعادات والتقاليد الاجتماعية من دولة إلى أخرى.

_ اختلاف المناخ الجغرافي.

_ اختلاف الأديان والمعتقدات.

_ اختلاف مرحلة التقدم العلمي.

ويترتب على اختلاف الأذواق حدوث اختلافات في أنواع السلع والخدمات المطلوبة وفي أشكالها وأنواعها. لكن وجدت مجموعة من العوامل ساعدت على تقليل الفجوة بين الأذواق، وبالتالي ساهمت في التخفيف من حدة انفصال الأسواق، من بينها التحسن المستمر في وسائل المواصلات والاتصالات الدولية، الإرسال التلفزيوني الاستفادة من التقدم التكنولوجي في وسائل الدعاية والإعلان، وخروج أبناء الدول المختلفة إلى العالم لأغراض السياحة والتعليم، وغيرها من العوامل الأخرى.

المطلب الثاني: سياسة الحماية التجارية

سوف نتناول في هذا المطلب تعريف سياسة الحماية التجارية ومختلف الآراء والأدوات المستعملة:

الفرع الأول: تعريف سياسة حماية التجارة الخارجية

تعرف سياسة الحماية الخارجية على أنها:

_ تبني الدولة لمجموعة من القوانين والتشريعات واتخاذ الإجراءات المنفذة لها بقصد حماية سلعها أو سوقها المحلية ضد المنافسة الأجنبية⁽¹⁾.

(1) _ أحمد عبد الخالق، الاقتصاد الدولي والسياسات الدولية، مركز الدراسات السياسية والدولية، المنصورة، مصر، 1999، ص: 137.

__ قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى باتباع بعض الأساليب كفرض الرسوم الجمركية على الواردات أو وضع حد أقصى على حصة الواردات خلال فترة زمنية معينة مما يوفر نوعاً من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية⁽¹⁾.

الفرع الثاني: مختلف الآراء لسياسة حماية التجارة الخارجية

هناك عدة مبررات وحجج لتقوم الدول بتقييد تجارتها الخارجية. وأهم هذه المبررات ما يلي⁽²⁾:

أولاً: حجة الإنتاج والعمالة

يقول مؤيدو هذه الحجة أن الحماية ترفع مستوى العمالة وتقلل البطالة.

ثانياً: حجة العمل الرخيص والمنافسة الأجنبية

استخدمت هذه الحجة من قبل الدول المتقدمة باعتبار أن الأيدي العاملة في الدول النامية رخيصة وبالتالي تكلفة إنتاج السلعة فيها أقل من الدول المتقدمة، لتقوم الدول المتقدمة بنقل مصانعها إلى الدول النامية مما يعني تفشي البطالة في الدول المتقدمة.

ثالثاً: حجة الإغراق السوقي

يقول مؤيدو هذه الحجة أن المحتكر يمارس سياسة التمييز سعري وبيع بسعر منخفض في الدول المستوردة بهدف إخراج المنتجين المحليين من السوق، وبالتالي فرض أسعار احتكارية عالية بعد خروج هؤلاء المنتجين.

رابعاً: حجة الصناعات الوطنية الناشئة

وهي من أهم الحجج للحماية حيث تهدف إلى حماية الصناعات الناشئة لفترة مؤقتة لكي يكتسب المنظمون المحليون قدراً من الخبرة والدراية، حتى يتمكنوا من إقامة الصناعات الثانوية واللازمة للهيكل الصناعي العام.

خامساً: حجة الإيرادات الحكومية

يعتقد أنصار هذه الحجة أن فرض الضريبة على مستوى المستوردات يمكن للدولة من تمويل جزء من نشاطها بواسطة الدول الأجنبية المصدرة لهذه السلع.

(1) _ عبد النعم محمد مبارك ومحمد يونس، اقتصاديات النقود والصرافة والتجارة الدولية، الدار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1996، ص: 255.

(2) _ نداء محمد الصوص، مرجع سبق ذكره، ص: 79، 86.

سادسا: المعاملة بالمثل

قيام دولة بفرض ضريبة استيراد عالية على منتجات دولة أخرى سوف يؤدي إلى قيام الدولة الأخرى بفرض ضرائب استيراد على منتجاتها أيضا.

الفرع الثالث: الأدوات المستعملة لسياسة حماية التجارة الخارجية

تعتمد الدول المنتهجة لسياسة الحماية التجارية على الأدوات المستعملة في الأسعار، الأدوات الكمية والأدوات التجارية وسوف نتناولها بالتفصيل.

أولا: الأدوات المستعملة في الأسعار

يظهر تأثير هذا النوع من الأدوات على أسعار الصادرات والواردات وأهمها:

1) الرسوم الجمركية: تعرف على أنها: "ضريبة تفرض على السلع التي تعبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات"⁽¹⁾. وتنقسم إلى:

_ الرسوم النوعية: وهي التي تفرض في شكل مبلغ ثابت على كل وحدة من السلعة على أساس الخصائص المادية (وزن، حجم... الخ).

_ الرسوم القيميّة: وهي التي تفرض بنسبة قيمة معينة من السلعة سواء كانت صادرات أو واردات وهي عادة ما تكون نسبة مئوية.

_ الرسوم المركبة: وتتكون هذه الأخيرة من كل الرسوم الجمركية النوعية والقيميّة.

2) التسهيلات لنظام الإعانات: يعرف نظام الإعانات على أنه: "كافة المزايا والتسهيلات والمنح النقدية التي تعطى للمنتج الوطني لكي يكون في وضع تنافس أفضل سواء في السوق الداخلية أو الخارجية"⁽²⁾.

وتسعى الدولة من خلال هذا النظام إلى كسب الأسواق الخارجية وذلك بتمكين المنتجين والمصدرين المحليين من الحصول على إعانات مقابل بيع منتجاتهم في الخارج وبأثمان لا تحقق لهم الربح.

(1) _محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، مصر، 2001، ص: 208.

(2) _د. طالب محمد عوض، التجارة الدولية، نظريات وسياسات، الأردن، ط1، 1995، ص: .

3) نظام الإغراق: ويتمثل نظام الإغراق في: " بيع السلعة المنتجة محليا في الأسواق الحرة بثمان يقل عن نفقة إنتاجها أو يقل عن أثمان السلع المماثلة أو البديلة في تلك الأسواق أو يقل عن الثمن الذي تباع به في السوق الداخلية ". ونميز له ثلاثة أنواع هي⁽¹⁾:

_الإغراق العارض: يحدث في ظروف طارئة كالرغبة في التخلص من منتج معين غير قابل للبيع في أواخر الموسم.

_الإغراق قصير الأجل: يأتي قصد تحقيق هدف معين كالحفاظ على حصته في السوق الأجنبية أو القضاء على المنافسة ويزول بمجرد تحقيق الأهداف.

_الإغراق الدائم: يشترط لقيامه أن يتمتع المنتج باحتكار فعلي قوي نتيجة حصوله على امتياز إنتاج سلعة ما من الحكومة أو نتيجة لكونه عضو في اتحاد المنتجين الذي له صبغة احتكارية، كذلك يشترط أن تكون هناك ضرائب جمركية عالية على استيراد نفس السلعة من الخارج.

ثانيا: الأدوات الكمية

تنحصر أهمها في نظام الحصص، تراخيص الاستيراد، المنع (الحظر):

1) نظام الحصص: يدور هذا النظام حول قيام الحكومة بتحديد حد أقصى للواردات من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة على أساس عيني (كمية) و قيمي (مبالغ).

الحظر(المنع): يعرف الحظر على أنه: " قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية "⁽²⁾. ويكون على الصادرات أو الواردات أو كليهما ويأخذ أحد الشكلين التاليين:

_ حظر كلي: هو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها وبين الخارج، أي اعتمادها سياسة الاكتفاء الذاتي، بمعنى عيشها منعزلة عن العالم الخارجي.

_ حظر جزئي: هو قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية بالنسبة لبعض الدول وبالنسبة لبعض السلع.

2) نظام تراخيص الاستيراد: عادة ما يكون تطبيق نظام الحصص مصحوبا بما يعرف بنظام تراخيص الاستيراد الذي يتمثل في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص (إذن) سابق من الجهة الإدارية المختصة بذلك.

(1)_محمد عبد العزيز عجمية، الاقتصاد الدولي، دون دار نشر، الإسكندرية، مصر، 2000، ص: 119.

(2)_رعد حسن الصرن، أساسيات التجارة الخارجية الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر، مصر، الجزء 1، 2000، ص: 289.

ثالثا: الأدوات التجارية

تتمثل في: (1)

1) **الاتفاقات الدولية التجارية:** هو اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال تجهزتها الدبلوماسية بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيما عاما يشمل جانب المسائل التجارية والإقتصادية، أمور ذات طابع سياسي أو إداري تقوم على مبادئ عامة مثل المساواة والمعاملة بالمثل للدولة الأولى بالرعاية أي منح الدولة أفضل معاملة يمكن أن تعطيهها الدولة الأخرى لطرف ثالث.

2) **الاتفاقات التجارية:** هي اتفاقات قصيرة الأجل عن المعاهدة، كما تتسم بأنها تفصله حيث تشمل قوائم السلع المتبادلة وكيفية تبادلها والمزايا الممنوحة على نحو متبادل، فهي ذات طابع إجرائي وتنفيذي في إطار المعاهدات التي تضع المبادئ العامة.

3) **اتفاقيات الدفع:** تكون عادة ملحقة بالاتفاقات التجارية وقد تكون منفصلة عنها، تنطوي على تنظيم لكيفية تسوية الحقوق والالتزامات المالية بين الدولتين مثل تحديد عملة التعامل، تحديد العمليات الداخلية في التبادل... الخ.

المطلب الثالث: سياسة الحرية التجارية

سوف نتناول في هذا المطلب تعريف سياسة الحرية التجارية ومختلف الآراء والأدوات المستعملة (2):

الفرع الأول: تعريف سياسة حرية التجارة الخارجية

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

ومن هنا نستنتج أن سياسة الحرية تتركز على ضرورة إزالة كل العقبات أو القيود المفروضة على تدفق السلع عبر الحدود سواء كانت صادرات أو واردات.

(1) _ عادل أحمد حشيش، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2002.

(2) _ سامي خليل، الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، الجزء الأول، 2001.

الفرع الثاني: مختلف الآراء لسياسة حرية التجارة الخارجية

تتمثل مختلف الحجج في⁽¹⁾:

- _ تتيح حرية التجارة لكل دولة التخصص في إنتاج وتصدير السلع التي لديها فيها ميزة نسبية على أن تستورد من الخارج السلع التي لديها فيما لا تتميز فيها نسبيا وتكلفة أقل مما لو قامت بإنتاجها محليا.
- _ تشجع حرية التجارة التقدم الفني من خلال المنافسة التي تتم بين دول مختلفة مما يؤدي إلى زيادة وتنشيط العمل وتحسين وسائل الإنتاج.
- _ تؤدي حرية التجارة إلى فتح باب المنافسة بين المشروعات الاحتكارية التي تظهر في غياب المنافسة وتتحكم في الأسعار بما يضر بالمستهلك في السوق المحلية.
- _ تحفز حرية التجارة كل دولة على التوسع في إنتاج السلع المكثفة للعنصر الوفير والحد من إنتاج السلع المكثفة للعنصر النادر.
- _ تساعد حرية التجارة استخدام كل بلد لموارده الإنتاجية استخداما كاملا والقضاء على ظاهرة الطاقات العاطلة.

الفرع الثالث: الأدوات المستعملة لسياسة حرية التجارة الخارجية

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

أولا: التكامل الاقتصادي:

يأخذ التكامل الاقتصادي أشكالا عدة منها⁽²⁾:

- 1) **منطقة التجارة الحرة:** وهو اتفاق مجموعة الدول على إلغاء كافة الرسوم الجمركية والقيود المفروضة على التبادل فيما بينها مع احتفاظ كل دولة بتعريفاتها الجمركية وما تفرضه من قيود كمية مع تبادلها مع الدول غير الأعضاء.

(1) _ عادل أحمد حشيش، مرجع سبق ذكره، ص: 287.

(2) _ السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص: 200، 203.

(2) الاتحادات الجمركية: يقصد بالاتحاد الجمركي معاهدة دولية تجمع بمقتضاها الدول الأطراف أقاليمها الجمركية في إقليم جمركي واحد حيث:

__ توحيد التعريفات الجمركية الخاصة بالاتحاد في مواجهة الخارج.

__ تعمل الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي على تنسيق سياساتها التجارية قبل الخارج بصفة خاصة من حيث عقد المعاهدات والاتفاقات التجارية.

(3) الاتحادات الاقتصادية: "هو تنظيم يتعدى تحرير المبادلات التجارية إلى تحرير حركة الأشخاص ورؤوس الأموال وإنشاء المشروعات وذلك بفرض إقامة هيكل إقتصادي متكامل مصيره توحيد شتى السياسات الاقتصادية والمالية. حيث تحقق في المستقبل وحدة إقتصادية تضم شتى الأقاليم".

(4) السوق المشتركة: تتفق الدول الأعضاء في حالة السوق المشتركة على إزالة القيود المفروضة على حرية بينها مع وضع تعريف موحدة في مواجهة الدول الأخرى غير الأعضاء، بالإضافة إلى إلغاء القيود المفروضة على تحركات عناصر الإنتاج بينها كالعامل ورأس المال ومن أمثلتها السوق الأوروبية المشتركة التي تأسست عام 1958.

ثانيا: نظام التخفيض للرسوم الجمركية

الهدف الأساسي من إنشاء منظمة التجارة العالمية هو السعي لإقامة نظام تجاري متعدد الأطراف هدفه حرية التجارة الدولية من خلال تطبيق مبدأ التخفيض المتوالي للرسوم الجمركية أي يجب على جميع الدول الأعضاء في المنظمة الدخول اتفاقيات للمعاملة حيث تنطوي على مزايا متبادلة لتحقيق تخفيض كبير للتعريفات الجمركية ويختلف معدل خفض الرسوم من سلعة إلى أخرى

ثالثا: تفاعل العرض والطلب في الصرف الأجنبي

أي تعويم سعر الصرف بترك قيمة العملة الوطنية تتحدد تلقائيا في سوق الصرف بتفاعل قوى العرض والطلب في السوق الأجنبي لمنع أي دولة من احتكار التعامل في النقد الأجنبي.

المبحث الثالث: طرق وتقنيات تمويل التجارة الخارجية

سنتناول في هذا المبحث ثلاث مطالب ففي المطلب الأول سنتطرق إلى ماهية التمويل وأهميته وفي المطلب الثاني والثالث سنمر بطرق تمويل التجارة الخارجية في الأجل القصير، وفي الأجل المتوسط والطويل.

المطلب الأول: ماهية التمويل وأهميته

حتى تقوم المؤسسة بوظائفها، فهي بحاجة إلى التمويل الكافي لذلك، كذلك بالنسبة للتجارة الخارجية، حتى تتم عمليات التصدير والاستيراد فهي بحاجة إلى التمويل.

الفرع الأول: تعريف التمويل

لقد جاءت العديد من التعاريف اخترنا منها:

أولاً: لقد عرف التمويل بأنه: "إصدار للمؤسسات بالحال اللازم لإنشائها أو توسعها أو تفريقها أو أنه من أعقد المشاكل التي تواجهها التنمية الصناعية من كل بلاد بوجه عام، إذن لا قيام لفصل يقودنا لربح أو استثمار يغل الفائدة بغير وجود رأس المال، وبقدر حجم التمويل وتسيير مصادره الذي هو هدف كل نشاط اقتصادي"⁽¹⁾.

ثانياً: كما عرف أنه: "امداد الأحوال اللازمة في الحاجة إليها"⁽²⁾.

إذن ما يمكن استخلاصه أن التمويل يتعلق بالمبالغ النقدية ويتم بدون زيادة أو نقصان لهذه الأموال وهدفه الأساسي هو تغطية الاحتياجات الحالية لمختلف الأعوان الاقتصادية لأنهم بحاجة للتمويل بمختلف أنواعه.

وتظهر هذه الحاجة أولاً عند إنشاء المؤسسة بحيث يجب أن تتوفر لديها الأراضي والمباني اللازمة لاستغلاله وامتلاك العتاد اللازم لكل هذه العوامل الأساسية تستوجب رؤوس أموال أخرى لتجديده وتطويره من مساهمة التطورات التقنية والتكنولوجية ومواجهة التحدي الصناعي والتجاري.

الفرع الثاني: أهمية التمويل

يعد تمويل التجارة الخارجية لانشغالها الكبرى للمتعاملين الاقتصاديين الدوليين نظراً لما يكتسبه من أهمية في عمليات التسويق، حيث أدت الحاجة إلى التوفيق بين رغبة المصدر في السداد الفوري ورغبة المستورد في الدفع المؤجل إلى أنواع مختلفة من الائتمان القصير والمتوسط وطويل الأجل، وتهدف سياسة التوسع في تقديم الائتمان

(1) محمد توفيق ماضي، تمويل المشروعات، دار الفكر العربي، القاهرة، 1972، ص: 06.

(2) حسن الحموندي، المؤسسات الاقتصادية، دار النهضة، لبنان، 1980، ص: 98.

للمصدر، توفير السيولة اللازمة له لشراء خامات و مستلزمات إنتاجية لازمة لعمليات الإنتاج بغرض التصدير حيث تتولى عامة البنوك التجارية عقد الائتمان قصير الأجل (6 أشهر) أما طويل الأجل (من سنة إلى خمس سنوات أو أكثر) تتولاه عادة بنوك متخصصة في التجارة الخارجية أو مؤسسات مالية متخصصة، وعادة ما يكون سعر الفائدة الذي تحصل عليه البنوك من العمليات الأخرى غير التصديرية⁽¹⁾.

وقد أدت المنافسة في الأسواق الدولية إلى الاتجاه نحو إعطاء المزيد من التسهيلات في الدفع للمستورد الأجنبي، فلم تعد المنافسة قاصرة على الأسعار والجودة بل أصبحت التسهيلات في الدفع أحد أهم عناصر التسويق الخارجي، ومع إعطاء التسهيلات في الدفع للاحتفاظ بالأسواق الخارجية فقد أصبح المصدر يتعرض لمخاطر عدم الدفع، وتعهد الدولة إلى توفير نوع من الضمان للمصدرين ضد مخاطر عدم الدفع غير الراجعة إلى خطأ منهم سواء كانت راجعة إلى ظروف المستورد الأجنبي التجارية أو لأسباب سياسية متعلقة بدولته أو غير ذلك من الأسباب⁽²⁾.

المطلب الثاني: طرق تمويل التجارة الخارجية في الأجل القصير

تستعمل عمليات التمويل قصيرة الأجل للتجارة الخارجية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج، ومن أجل تسهيل هذه العمليات والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسع التجارة الخارجية، والتخفيف من العراقيل التي تواجهها والمرتبطة خاصة بالشروط المالية لتنفيذها. يسمح النظام البنكي باللجوء إلى عدة أنواع وطرق مختلفة للتمويل، تتيح للمؤسسات المصدرة والمستوردة على السواء إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل الممكنة في أقل وقت ممكن وبدون عراقيل. وهناك نوعين رئيسيين من أدوات التمويل:

__ إجراءات التمويل البحث.

__ إجراءات الدفع والقرض.

الفرع الأول: إجراءات التمويل البحث

تتخذ إجراءات التمويل البحث ثلاثة أشكال رئيسية. وتختلف عن طرق التمويل الأخرى في كون هذه الأخيرة هي عبارة عن عمليات قرض فقط.

(1) _شاكرون، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، ط1، 1999، ص114.

(2) _ Leon. A , **Garanties et financement des opérations de commerce international**, Edition paris, finance, 1997, P :38.

أولاً: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة

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

— مبلغ الدين.

— طبيعة ونوع البضاعة المصدرة.

— اسم المشتري الأجنبي وبلده.

— تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك. تاريخ التسوية المالية للعملية.

وحسب التنظيم الفرنسي المعمول به يتم التفرقة ما بين الديون التي يتم تعبئتها بدون موافقة مسبقة والديون التي لا يتم تعبئتها إلا بعد الحصول على موافقة مسبقة من الهيئات المعنية، بالقيام بإجراءات معينة لكل نوع ففي الحالة الأولى يمكن ان تدرج كل الديون التي لا تزيد مدتها عن ستة (06) أشهر والديون التي تصل آجال تسديدها إلى 18 شهر ولكنها عندما تتعلق فقط بتصدير مواد تجهيز. وفي الحالة الثانية يمكن أن تدرج تلك الديون الناشئة عن تنفيذ بعض الخدمات التي تتبع إرسال التجهيزات فعلا إلى المستوردين ويدرج أيضا ضمن هذا النوع تلك الديون التي تزيد عن (06) أشهر وتقل عن 18 شهرا ولكنها عندما تتعلق فقط بتصدير مواد استهلاكية.

ثانيا: التسيقات بالعملة الصعبة

يمكن للمؤسسة التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل التسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسيق بالعملة الصعبة. وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية. وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من زبونها في تاريخ الاستحقاق. وتتم هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة.

أما إذا كان التسييق يتم بواسطة عملة صعبة غير تلك التي يقوم الزبون الأجنبي بتسوية دينه بها، فإن المؤسسة المصدرة يمكنها دائما ان تلجأ إلى تغذية خزينتها بالكيفية التي رأيناها سابقا ولكن يجب عليها 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 المؤسسة بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة وخاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير⁽¹⁾.

ثالثا: عملية تحويل الفاتورة

تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة _تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض_ بشراء الديون التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك. وبهذا فهي تحل محل المصدر في الدائنية، وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد. ولكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير.

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

إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات المصدرة تحسين خزينتها ووضعيتها وذلك بالتحصيل الآني لدين لم يكن أجل تسديده بعد.

كما تستطيع المؤسسات المصدرة بهذا التحصيل من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة. تخفيف العبء الملقى على المؤسسة المصدرة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير من جهة أخرى هي المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النوع من العمليات⁽²⁾.

(1)_ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 7، 2010، ص: 113 . 115.

(2)_ الطاهر لطرش، مرجع نفسه، ص: 115 . 116.

توفير وقت المؤسسات المصدرة لعمليات الإنتاج والبيع، وترك عمليات التحصيل والتزاماتها القانونية على البنك، خاصة إذا كان العمل يغطي مناطق متباعدة عن مكان وجود المؤسسة المصدرة.

وكذلك إمكانية حصول المؤسسة المصدرة على قروض تصل إلى 80% من قيمة الفواتير الجاهزة للتحصيل بأسعار فائدة مقبولة دون الانتظار لعمليات التحصيل الفعلية⁽¹⁾.

بالإضافة إلى تحمل البنك المخاطر التجارية عند شرائه سندات المديونية، إذ أنه يضمن سداد المستحقات المالية المطلوبة من مديني المؤسسة المصدرة، حتى في حالة عجزهم عن الوفاء بديونهم وبذلك تعفى المؤسسة المصدرة من تجنب مخصصات مالية للديون السيئة المشكوك في تحصيلها يحقق البنك لنفسه فوائد مهمة، فهو فضلا عن العمولات والفوائد التي يتقاضاها من عملائه، فإنه يحقق أيضا الاحتفاظ بعدد كبير من العملاء⁽²⁾.

الفرع الثاني: إجراءات الدفع والقرض

يختلف هذا النوع عن النوع السابق في كونه يجمع بين صفة الدفع وصفة القرض في آن واحد. وهي في الحقيقة الميزات الأساسية التي تتيحها الآليات المختلفة لتمويل التجارة الخارجية. وبصفة عامة، تصادفنا ثلاث آليات أساسية للتمويل والقرض المتعلقة بتمويل الواردات وهي:

__ الاعتماد المستندي.

__ التحصيل المستندي.

__ خصم الكمبيالات المستندية.

أولا: الاعتمادات المستندية

1) مفهوم الاعتمادات المستندية:

معنى الاعتمادات: جمع اعتماد وهو مأخوذ من اعتمد الشيء بمعنى اتكأ، ويقال: اعتمد الرئيس الأمر: وافق عليه وأمر بإنقاذه، والاعتماد يستعمل بمعنى الائتمان أو التسهيل أو الضمان. ومعنى المستند: مأخوذ من السند فيقال: سند إليه سنودا، ركن إليه واعتمد عليه⁽³⁾.

(1) طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة، مكتبة الشقيري، 1998، ص: 200.

(2) مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001، ص: 55.

(3) وفاء محمد عزت الشريف، نظام الديون، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، ط1، 2010، ص: 371.

الاعتماد المستندي هو تعهد خطي صادر عن بنك (البنك المصدر) إلى البائع (المستفيد) بناء على طلب ووفقا لتعليمات الشاري (طالب فتح الاعتماد)، يتعهد به البنك المصدر بدفع مبلغ محدد او قبول سحبوات زمنية بقيمة محددة وذلك خلال مدة محددة ومقابل استلام البنك المصدر لمستندات محددة⁽¹⁾.

والمستندات المحددة تكون عادة المستندات المستعملة في التجارة الخارجية مثل الفواتير التجارية ووثائق الشحن والتأمين وشهادات المنشأ والمعاينة والوزن والمطابقة...، كما تعطي الاعتمادات المستندية ضمانات كافية إلى المصدر والمستورد، حيث يلاحظ أن عنصر الثقة يقتصر على الأساسيات التجارية.

2) أطراف الاعتماد المستندي:

من التعريف السابق يمكن حصر الأطراف المتداخلة في العملية كالتالي⁽²⁾:

أ_ **معطي الأمر:** هو البائع الذي يعقد عقدا تجاريا مع مصدر أجنبي، فهو يعطي لبنكه تعليمات فتح لاعتماده المستندي لصالح المصدر الذي يحدد المستندات التي يريدتها وطريقة الدفع.

ب_ **البنك المصدر:** فيمثل بنك المشتري الذي بعد تلقيه للتعليمات من قبل الزبون يقدم اعتمادا مستنديا بمعنى يقوم بفتحه.

ت_ **المصرف المراسل:** هو البنك المراسل للبنك المصدر ويكون في بلد البائع، حيث يسمح للبائع بفتح اعتماد مستندي لصالحه ولا يكون حتما البنك المعتاد للبائع.

ث_ **المستفيد:** يكون البائع هو المستفيد الأول في الالتزام البنكي المبني على أساس الدفع.

3) المستندات المطلوبة:

يلاحظ 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 المستندي، والتي نوجزها كالتالي⁽³⁾:

_ **الفاتورة:** وتتضمن كل المعلومات الخاصة بالبضاعة مثل الكمية، النوعية، الأسعار...

(1) _ ماهر كنج شكري، العمليات المصرفية الخارجية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط2، 2004، ص: 226.

(2) _ LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hurbert, **Management des opérations de commerce international**, 7 édition, SNEL Grfis sa, 2005, p : 103.

(3) _ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص: 117. 119.

__ **بوليصة الشحن والنقل:** وهي عبارة عن مستند يعترف فيه قائد الباخرة بأنه شحن البضاعة من أجل نقلها وتسليمها إلى صاحبها، وفي حالة ما إذا كانت وسيلة النقل غير الباخرة، فإنه يتطلب إصدار وثيقة حسب وسيلة النقل المستعملة.

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

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

__ **شهادات المنشأ:** وهي الشهادات التي تثبت مكان صنع البضاعة وموطنها الأصلي.

__ **شهادات التفتيش والرقابة والفحص:** وهي تلك الوثائق التي تثبت خضوع البضاعة إلى أجهزة الرقابة من أجل التأكد من سلامة المعلومات المبينة في الفاتورة (الوزن المواصفات...).

__ **الشهادات الطبية:** وهي كل الشهادات الصحية المحررة من أجل التأكد من سلامة البضاعة من النواحي الصحية والكيميائية.

4) أنواع الاعتماد المستندي:

هناك عدة تقسيمات للاعتمادات المستندية وفقا لعدة معايير، والتي يمكن تصنيفها كالتالي:⁽¹⁾

أ_ أنواع الاعتماد من حيث درجة التزام البنوك:

أ.1. الاعتماد المستندي القابل للإلغاء:

يظهر هذا النوع من الاعتماد عندما يقوم بنك المستورد بفتح اعتماد مستندي لصالح زبونه (المستورد) وإعلام المصدر بذلك ولكن دون أن يلتزم امامه بشيء، وعليه فإن الاعتماد المستندي القابل للإلغاء لا يعد ضمانا كافيا لتسوية ديون المستورد اتجاه المصدر، ومن الممكن أن يلغى في أي لحظة، وهذه السليبات تجعل من هذا النوع من الاعتمادات المستندية نادرة الاستعمال.

وفي حالة وجود أي اعتماد مستندي غير موضح المعالم (نوعه) فإنه يعد تلقائيا من قبل الاعتمادات المستندية القابلة للإلغاء، وهو ما نصت عليه الأحكام والقواعد الدولية للاعتمادات المستندية في مادتها السابعة.

(1) _ عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية، ديوان المطبوعات الجامعية، قسنطينة، الجزائر، 2000، ص: 90.

أ.2. الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء:

عندما يصدر الاعتماد بهذه الصفة فإن البنك فاتح الاعتماد يكون ملتزماً بصورة نهائية بتنفيذ شروط الدفع أو القبول أو التداول المنصوص عليها في عقد فتح الاعتماد، شريطة أن تكون المستندات مطابقة تماماً لبنود وشروط الاعتماد، فبنك المستورد لا يمكنه أن يتراجع عن تعهده بالتسديد ما لم يتحصل على موافقة كل الأطراف، غير أن البنك الموجود ببلد المستفيد لا يضيف تعهده إلى تعهد بنك المستورد، أي أنه لا يعزز تعهد بنك المستورد.

ومن ثم فأهم ما يميز هذا النوع من الاعتماد المستندي هو أن إمكانية التغير في شروط العقد أو إلغائها مرهونة باتفاق وتراضي أطراف العقد، فضلاً عن تحديد مدة صلاحيته بتاريخ أقصى متفق عليه، أما عن مساوئه فهي تتعلق أساساً بالأضرار التي يمكن أن تلحق بالمستفيد خاصة فيما يتعلق بخطر عدم الملاءمة وخطر البلد ذاتة (خطر سياسي واقتصادي) بحيث أن البنوك غير مسؤولة على مثل هذه الأخطار فضلاً عن عدم السرعة في التنفيذ وذلك للإجراءات التي يتطلب اتخاذها وقتاً قبل التنفيذ.

أ.3. الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والمعزز (المؤكد):

إن الاعتماد المستندي المعزز (المؤكد أو المثبت) يكون في حالات الاعتماد غير قابل للنقض وفيه يشترط البائع (المستفيد) تدخل بنك ثاني ليضمن له الوفاء بقيمة المعاملة التجارية، وكل ذلك ليزداد اطمئناناً على تحصيله لمقابل معاملته، وبهذا يكون استفاد من التزامين مستقلين:

__ التزام بنك المصدر أي بنك المستورد في الداخل.

__ التزام البنك المختر أي بنك المصدر في الخارج.

فالبنك الثاني يأخذ عمولة لقاء تعزيره وتأكيدهِ للاعتماد، ويمثل ضماناً للمستفيد لإتمام صفقته نيابة عن بنك المستورد، على اعتبار أنه في حالة ما إذا طلب بنك الأمر (المستورد) من بنك آخر إثبات اعتماده غير قابل للإلغاء ووافق هذا الأخير على عملية التثبيت، تصبح هذه العملية التزاماً قطعياً من طرف المثبت (المعزز) إضافة إلى التزام البنك الأمر إلى غاية تقديم المستندات المتفق عليها وتنفيذ الاعتماد. إن هذا النوع من الاعتماد المستندي يلجأ إليه عادة عندما يكون المتعاملان غي معروفين لبعضهما البعض معرفة تامة في مجال نشاطهما ومعاملتهما، أو لفقدان الثقة فيما بينهما وخاصة من جانب المصدر (البائع)، كما يمكن أن يلجأ كذلك إلى التثبيت في حالة ما إذا كان بنك المستورد غير معروف أو لا يتمتع بسمعة كبيرة في الأوساط المالية، أو أن البائع

غير مطمئن إليه، ويطلب كذلك التعزيز أو التثبيت في حالة ما إذا كانت الوضعية الاقتصادية أو السياسية وكذلك الحالة الأمنية في البلد فاتح الاعتماد غير مستقرة أو متدهورة، مما يلجأ إلى طلب تثبيت اعتماده لدى بنكه، وإذا حصل على الموافقة معنى ذلك أنه يمكن له أن يحصل على قيمة الصفقة في الموعد المحدد دون مراجعة البنك المرسل، وأهم ما يميز هذا الاعتماد هو ازدياد عنصر الثقة والضمان بالنسبة للبائع خاصة، أما عن مساوئه فهي مرتبطة بالزمن والتكلفة في الوقت ذاته، فتنفيذ هذا النوع من الاعتماد يتطلب وقتاً وتكلفة أكبر مقارنة بالأنواع الأخرى، علماً بأن معظم الدول تلجأ إلى التعامل بهذا النوع من الاعتماد ومن بينها الجزائر.

ب_ أنواع الاعتمادات من حيث كيفية تنفيذها:

هناك أنواع منها⁽¹⁾:

ب.1. الاعتماد المستندي المنفذ بالاطلاع:

وهو ذلك الاعتماد الذي يمكن للمستفيد من خلاله الحصول على قيمة الصفقة من بنكه بمجرد التقدم إليه وإظهاره للوثائق وتحقق البنك من صحتها، بعد ذلك يقوم البنك الأمر بتحويل المبلغ فور استلامه للسندات والوثائق الواردة إليه أو للحصول عليها من المستفيد (المصدر).

ب.2. الاعتماد المستندي المنفذ بالقبول:

إن الغرض من اعتماد القبول هو إعطاء المستورد الوقت الضروري للسداد وذلك بتمكينه من بيع السلع المستوردة بموجب الاعتماد قبل حلول أجل السداد، وبذلك يتجنب اللجوء إلى الاقتراض لتمويل عملية الاستيراد وبعد الانتهاء من تنفيذ الشروط الواردة في الاعتماد يطلب المستفيد من البنك المصدر أو البنك المرسل بالقبول على الكمبيالة التي يكون قد سحبها على أيهما ثم إعادتها إليه وهذه الكمبيالة يسلمها المستفيد إلى البنك الذي يتعامل معه إما لتحصيل قيمتها في تاريخ استحقاقها مقابل عمولة إذا كان في حاجة إلى السيولة.

ب.3. الاعتماد المستندي المنفذ بالدفع المؤجل:

بالنسبة لهذا الاعتماد لا يتم الدفع للمستفيد فوراً عقب تقديم المستندات وإنما يتم بعد انقضاء مدة من الزمن محددة في الاعتماد، واعتماد الدفع المؤجل يمنح للمشتري فترة سماح وفي نفس الوقت يضمن الدفع للبائع في التاريخ المذكور في الاعتماد، ويلاحظ أن الفرق بين الدفع لأجل والدفع بالقبول هو أنه:

(1) _ عبد الحق بوعتروس، مرجع سبق ذكره، ص: 91. 93.

__ في إجراءات القبول يتلقى المصدر الكمبيالة مقبولة، مقابل وصول المستندات للمشتري.

__ في الدفع لأجل يتلقى المصدر وعدا بالدفع في تاريخ الاستحقاق المتفق عليه.

ت_ أنواع الاعتمادات حسب ما تقتضيه مصلحة المتعاملين:

تتمثل أنواع الاعتمادات المستندية فيما يلي⁽¹⁾:

ت.1. الاعتماد المستندي المتجدد:

يطلق عليه البعض الاعتماد الدائري وهو الاعتماد الذي تتجدد قيمته تلقائياً دون الحاجة لإجراء أي تعديل أو تمديد للاعتماد، قد يكون الاعتماد المتجدد تراكمياً أي أن المبالغ غير المستخدمة إلى الفترة الموالية.

وينصح بعدم فتح هذا النوع من الاعتمادات إلا في أضيق الحدود ولعملاء ممتازين في التعامل والالتزام، نظراً لخطورته وخصوصاً إذا كان من النوع التراكمي الأمر الذي يعطي المستفيد حرية كبيرة في التحكم في قيمة المستندات وكمية البضاعة المشحونة لدرجة أن المستفيد يمكنه أن لا يشحن أي جزء من البضاعة خلال عدد دورات الاعتماد.

ت.2. الاعتماد المستندي المشروط:

هذا النوع من الاعتمادات يسمح للمستفيد بسحب مبالغ في حدود معينة قبل تقديم مستندات الشحن تخضع قيمتها من قيمة المستندات عند تقديمها لاحقاً، ويعني هذا بطبيعة الحال أن معطي الأمر يوافق مسبقاً على السماح للمستفيد -وفقاً للاتفاق بينهما- بأن يسحب نسبة معينة من قيمة الاعتماد قبل تقديم مستندات الشحن، ويستعمل المستفيد المبالغ المدفوعة مقدماً لتمويل نقل البضاعة من الداخل إلى ميناء الشحن، وهذا يعتبر وسيلة لتمويل البائع الذي يفتقر إلى الإمكانيات المالية الكافية لإعداد البضاعة للشحن.

ت.3. الاعتماد المستندي القابل للتحويل:

بمقتضى هذا الاعتماد يمكن للمستفيد أن يطلب من بنك المشتري تحويل الاعتماد المفتوح لصالح مستفيد آخر وينبغي أن يرد البنك بقبول ذلك حتى يتمكن المستفيد من إتمام عمليات الاستيراد والتصدير والحصول على قيمة الصفقة، علماً بأن شروط الاعتماد القابل للتحويل تبقى سارية كما هو الشأن عند الاتفاق عليها مع المستفيد الأول أي المتعلقة بالاعتماد الأصلي ما عدا ما يتعلق بالشروط التي تخص البضاعة ذاتها (سعر، كمية

(1) _ جمال يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2001، ص: 25.

نوع، تاريخ الاستلام) وعادة ما يلجأ إلى هذا النوع من الاعتماد عندما يكون المصدر ليس هو المنتج الفعلي للبضاعة أو لجزء منها، أو يكون غير جاهز في الميعاد المتفق عليه، وحفاظا على سمعته يطلب أو يسمح بتحويل الاعتماد المفتوح لصالحه إلى آخرين.

ت.4. الاعتماد المستندي القابل للتجزئة:

وهو ذلك الاعتماد الذي يمكن بموجبه شحن البضاعة على دفعات وقبض ثمن كل دفعة عندما يتم شحنها علما بأن التجزئة قد تكون مكانية كما قد تكون زمانية، فالمكانية تعني السماح بشحن البضاعة على أكثر من وسيلة نقل (برية، بحرية، جوية) في الوقت ذاته، وذلك بالارتباط وطبيعة نشاط المستورد وتوزيع نشاطه الذي يقتضي هذه التجزئة، أما الزمانية فتعني السماح للمورد بتوريد السلعة على دفعات وذلك بموجب هذا الاعتماد ذاته، وكل ذلك لظروف المصدر أو لظروف المستورد التي تتطلب هذه التجزئة وبترتب على كل ذلك التجزئة في الوفاء بالاعتماد المستندي أي التجزئة في التسديد.

ت.5. الاعتماد المقابل أو الاعتماد الظهير:

هي عملية تتضمن اعتمادين، يفتح الأول لصالح المستفيد كي يقوم بتوريد البضاعة واستنادا إلى هذا الاعتماد يفتح المستفيد اعتمادا ثاني لمستفيد آخر عن نفس البضاعة وفق شروط الاعتماد الأول، ويطلق على الاعتماد الثاني الاعتماد الظهير أو المساند وهذا الاعتماد يستخدم في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي (الأول) بمجرد وسيط وليس منتجا للبضاعة، وتكون شروط الاعتماد الثاني مطابقة لشروط الاعتماد الأول، فيما عدا مبلغ الاعتماد وسعر الوحدة، إذن يكونان أقل كما أن صلاحية الاعتماد الثاني يجب أن تنتهي قبل انتهاء صلاحية الاعتماد الأول بفترة تسمح بوصول المستندات إلى الموارد، وتقديمها قبل انتهاء فترة سريان الاعتماد الأول.

5) مراحل سير عملية الاعتماد المستندي:

يمكن تقسيم مراحل سير عملية الاعتماد المستندي إلى مرحلتين أساسيتين تبدأ عقب إبرام عقد البيع.

أ_ فتح الاعتماد المستندي:

تستند العلاقة بين الأمر بفتح الاعتماد وبنكه إلى عقد الاعتماد، فهذا الأخير هو الذي يحكم العلاقة بين الطرفين، ويتم فتح الاعتماد المستندي وفق المراحل التالية⁽¹⁾:

__ يوقع الأمر طلب فتح الاعتماد الذي يوضح فيه بصورة دقيقة وواضحة البيانات الضرورية وفقاً للشروط المتفق عليها مع المصدر في عقد البيع.

__ يتحقق البنك من أن عميله يستطيع توفير الغطاء النقدي اللازم، سواء من خلال حسابه المفتوح لديه أو من خلال تسهيلات ائتمانية.

__ وفور قيام العميل بتنفيذ التزامه حول تقديم الضمانات المتفق عليها، يقوم البنك بإبلاغ المستفيد (المصدر) بفتح الاعتماد لصالحه بواسطة بنك المراسل في بلده، وذلك بإرسال خطاب الاعتماد الذي يتضمن كل البيانات وشروط الاعتماد، بالإضافة إلى طلب تأكيد الاعتماد من طرف البنك المراسل في حالة تقديم العميل تعليمات بذلك.

__ بعد إبلاغ المستفيد من طرف بنكه لصالحه يتحقق بدوره من أن نص وشروط الاعتماد مطابقة لما تم الاتفاق عليه في عقد البيع.

ب_ تنفيذ الاعتماد:

بعد موافقة المصدر على الشروط الواردة في خطاب الاعتماد، يشرع كل الأطراف في تنفيذ التزاماتهم العملية فيما يلي⁽²⁾ :

__ يشحن المصدر البضاعة ويستلم مستند الشحن الذي يمثل الدليل القطعي على شحن البضاعة باتجاه المستورد.

__ يقدم المصدر لبنكه المستندات المطلوبة خلال المدة المحدد.

__ بعد الفحص والتدقيق يدفع البنك المؤكد للمستفيد حسب الاتفاق.

(1)- Philippe Guarsuault, Stephane Priami, **les opérations bancaire à l'international**, banque éditeur, 1999, P: 131.

(2)-Philippe Guarsuault, Stephane Priami: op-cit, P: 138. 140 .

__ يرسل البنك المؤكد المستندات للبنك ففتح الاعتماد الذي يتحقق بدوره أنها مقدمة ضمن حدود صلاحية الاعتماد وأنها مستوفية لسائر الشروط التي طلبها العميل.

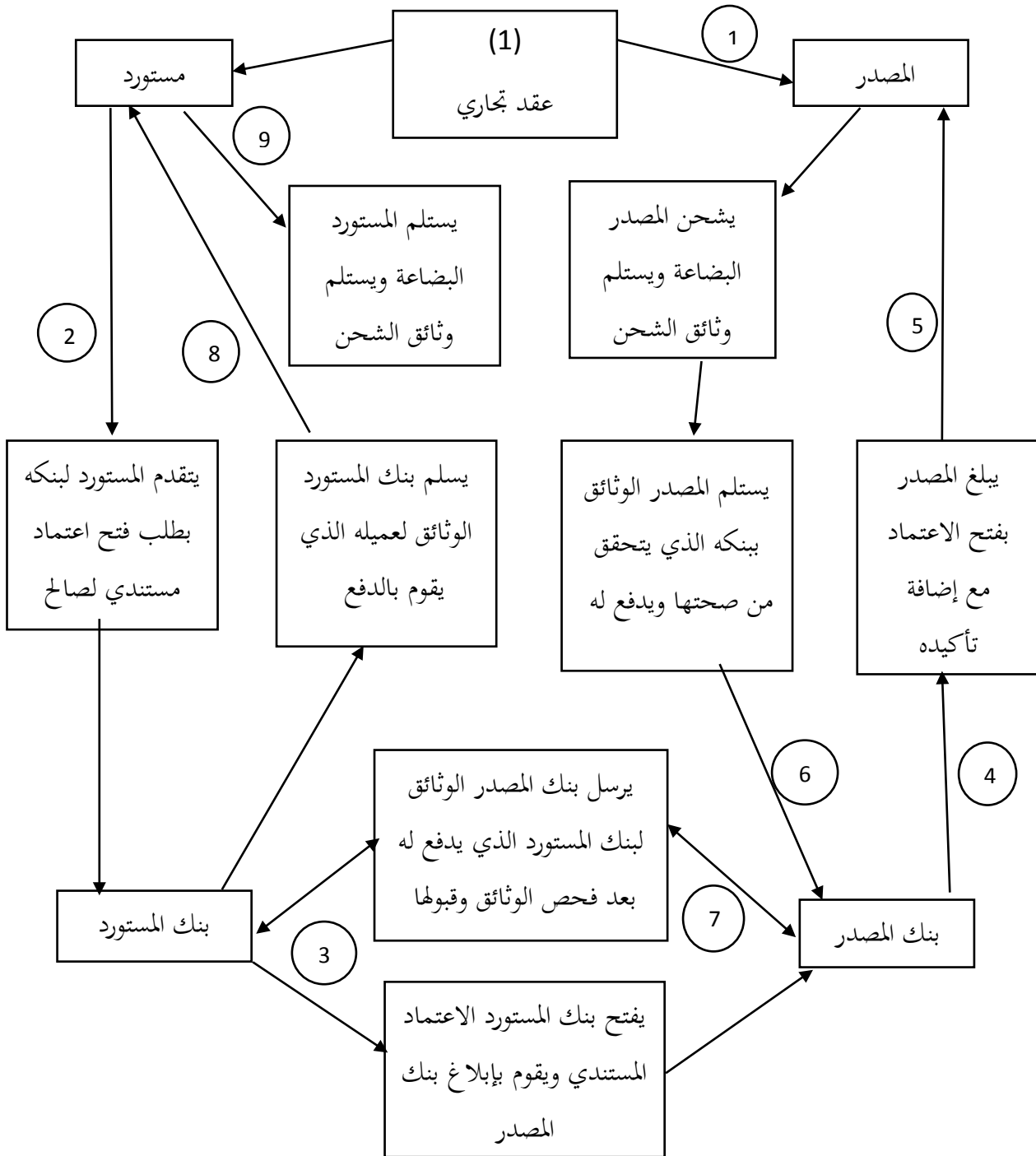
__ يدفع البنك ففتح الاعتماد للبنك المؤكد حسب الاتفاق.

وفي الأخير يسلم البنك ففتح الاعتماد المستندات لعميله حتى يتمكن من تسلم البضاعة ويقوم بالدفع للبنك، علما بأن العميل المستورد ملزم بدفع جميع العملات والمصاريف المتعلقة بتسيير الاعتماد⁽¹⁾.

والشكل الموالي يوضح مختلف مراحل سير العملية:

(1)- Jacques Mondino, Thomas Hyves, **Le droit du crédit**, édition Agende CDunod, Paris, 1992, P 203.

الشكل رقم (01): سير عملية فتح الاعتماد المستندي



La source: Philippe Guarsuault, Stephane Priami, Les opérations Bancaires à L'international, banque- édition, Paris, 1999, P :115

شرح المخطط:

تتم عملية الاعتماد المستندي بين أربعة أطراف حيث بعد عقد الصفقة التجارية بين المصدر والمستورد يتقدم المستورد إلى بنكه بتقديم طلب فتح اعتماد مستندي لصالحه، يقوم البنك بدوره بفتح الاعتماد وإبلاغ بنك المصدر، ثم يأتي دور بنك المصدر الذي يقوم بإبلاغ المصدر بذلك يشحن المصدر البضاعة مع الوثائق المتفق عليها ويرسلها إلى بنكه لبيعها بدوره إلى بنك المستورد بعد فحصها ويقدمها هو إلى زبونه ليقوم بالدفع و يذهب لاستلام بضاعته.

6) أهمية الاعتماد المستندي:

إن أهمية الإيعتماد المستندي تكمن أساسا في الدور الحاسم الذي يلعبه هذا النوع من الإيعتماد في تمويل التجارة الخارجية، وما يحققه من مصالح أكيدة لكافة أطراف العملية ويكمن أبرزها فيما يلي⁽¹⁾:

أ_ بالنسبة للمشتري (المستورد):

__ يتأكد بأنه سيستلم البضاعة التي اشتراها في الوقت المحدد والمكان المعين وهي مطابقة تماما لما اتفق عليه مع البائع، وأنه لن يجبر على إيفاء ثمنها إلا بعد استلامه لكافة المستندات التي طلبها ووجودها مطابقة لشروط وبنود الاعتماد.

__ يستفيد من تسهيلات بنكية مضمونة بالبضاعة والمستندات، إذن أنه لا يقوم عادة بدفع الثمن فور إتمام الشحن وإنما غالبا عند تسلمه المستندات من البنك.

__ يستفيد من خبرة البنوك التي يتعامل معها وتجارها وعلاقاتها الخارجية، ويحقق وفرا في المال والوقت ويؤمن ضمانا بتدخل المصارف لإتمام الصفقة بينه وبين البائع.

__ لا ينتقل لإتمام الصفقة بل يتم ذلك تلقائيا عن طريق الوساطة البنكية، وكذلك الحال للمصدر.

ب_ بالنسبة للبائع (المصدر):

حقوق الإيعتماد المستندي الأمان من خلال إيجاد طرف ثالث حسن السمعة وهو البنك التجاري الذي يلتزم أمام البائع بدفع قيمة المستندات، لذا يتمكن من قبض أو تحصيل قيمة البضائع الواردة في الإيعتماد⁽²⁾:

(1) أنطوان الناشف، خليل الهندي، العمليات المصرفية والسوق المالية، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، الجزء الأول، 1998، ص: 89، 90.

(2) زياد رمضان، محفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر، 2000، ص: 151.

يحمي نفسه من مخاطر سوء الحالة المالية للمستورد وعدم تمكن هذا الأخير من الدفع.

يكون على ثقة بأن ثمن بضاعته معروف وغير معرض للخسارة في حالة تدهور أسعار الصرف.

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

إن إبقاء المشتري بعيدا عن موطن البائع، وإتمام الصفقة بينهما بالمراسلات إنما يحقق مصلحة للبائع بإبقاء المشتري المتعاقد معه بعيدا عن المنافسين له من المنتجين الوستاء الآخرين الموجودين في بلد البائع وبذلك ينحصر التعامل معه.

ت_ بالنسبة للبنوك:

يعتبر الاعتماد المستندي من 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 وأرباحه.

_ تستفيد البنوك من عمليات الاعتماد المستندي بعمولة فتح الاعتماد وتنفيذه، وبفوائد المبالغ التي تدفعها من تاريخ دفعها إلى البائع (المصدر) لغاية تاريخ استيفائها واستردادها من العميل، وكذلك باستثمار الدفعة الأولى التي يؤمنها المشتري عند فتح الاعتماد.

ث_ بالنسبة للتجارة الخارجية:

المساعدة على انتشارها بسهولة خاصة وأن الاعتمادات المستندية تسهل النواحي المالية التي كانت كثيرا ما تعيق انتشار هذه التجارة، فالبنوك تقوم بدور الوسيط الذي يثق به كل من المصدر والمستورد فتسهل عملية قبض ثمن البضاعة حال شحنها، بينما لا يدفع المستورد الثمن إلا في حالة استلامه الوثائق الخاصة بهذه البضاعة. فكل هذا يساهم في رفع معدلات التبادل الدولي نتيجة تطوير آلياتها، ممثلة أساسا في وسيلة الاعتماد المستندي كاستخدام بنكي في مجال تمويل التجارة الخارجية⁽¹⁾.

(1)_ زياد رمضان، محفوظ الجودة، مرجع سبق ذكره، ص: 151.

ثانيا: التحصيل المستندي

1) مفهومه:

التحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كميالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثلها، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثلها مقابل تسلم مبلغ الصفقة أو قبول الكميالة⁽¹⁾.

مما سبق يمكن القول أن التحصيل المستندي هو العملية التي يتم من خلالها اتصال المصدر ببنكه من أجل استقبال دفع أو قبول يتحصل عليه المستورد وقت تسليم المستندات المتعلقة بالبضاعة بالإضافة إلى السفنجة الموجهة إلى المستورد وفق صيغتين⁽²⁾:

أ_ مستندات مقابل الدفع: حيث أن المستورد لا يستطيع تسلم أو حيازة المستندات الخاصة بالصفقة ولا حتى البنك الممثل له إلا بعد التسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة.

ب_ مستندات مقابل القبول: في هذه الحالة يستفيد المستورد من مهلة للتسديد وكذلك استلام المستندات لكن هذا لا يتم إلا بعد قبوله للكميالة المسحوبة عليه. إن مسؤولية البنك في هذه التقنية تقتصر أساسا على نقل وتسليم وثائق مقابل دفع فوري أو بقبول ورقة تجارية، كما أن البنوك لا تحمل أي تعهد فهي تبقى مجرد وسيلة وساطة بين المستورد والمصدر ومنه فالتحصيل المستندي يستعمل عند توفر النقاط التالية:

_ الثقة التامة بين المستورد والمصدر.

_ الدفع وكفاءة المشتري لا شك فيها.

2) أطراف عملية التحصيل المستندي:

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي⁽³⁾:

أ_ الطرف المنشئ للعملية (المصدر أو البائع): وهو الذي يقوم بإعداد مستندات للتحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل.

(1) _ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص: 119، 120.

(2) _ أحمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، ط6، 1998، ص: 152.

(3) _ مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص: 31.

ب_ البنك المحول: وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقاً للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.

ت_ البنك المحصل: وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة من المشتري نقداً أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقاً للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.

ث_ المشتري أو المستورد: وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها.

3) المستندات المطلوبة:

من المعارف عليه في العمليات الوثائقية هو أن الوثائق هي الممثلة للبضائع المنقولة من مكان إلى آخر والشخص المالك لها يعتبر صاحب البضاعة، وتصنف هذه الوثائق والمستندات كما يلي⁽¹⁾:

أ_ وثائق السعر: والتي تتمثل في:

_ الفاتورة الأولية أو الشكلية: وثيقة محررة على شكل فاتورة ويتم بموجبها تحرير الفاتورة النهائية عند تحقيق العملية تكتب الأسعار والأحجام بالوحدة والقياسات.

_ فاتورة تجارية: وهي الوثيقة الأساسية التي تميز التعاملات التجارية، بحيث نجد عليها بالضرورة اسم وعنوان كل من المصدر والمستورد، طبيعة ونوع البضاعة، سعر الوحدة المبلغ الإجمالي وكل ما يتعلق بطرق النقل والمصاريف وتحرر هذه الوثيقة من طرف المصدر في عدة نسخ.

_ فاتورة الأتعاب والمصاريف: تحوي هذه الفاتورة قيمة الأتعاب والمصاريف التي غالباً ما يتحملها المصدر والممثلة في مصاريف الشحن والنقل والتأمين وهي منفصلة عن الفاتورة التجارية.

ب_ الوثيقة الجمركية: هي الوثيقة التي تمكن المستورد من استلام بضاعته أو المصدر من إرسالها تحرر من طرف مصالح الجمارك بعد دفع مستحقاتها، وتأخذ عدة أشكال حسب البلد الموجود فيه.

ت_ وثائق النقل: لكل وسيلة نقل وثيقة خاصة بها نذكرها كما يلي:

_ سند الشحن البحري: خاص بالنقل البحري وهو إضافة إلى كونه سند نقل فهو سند حيازة البضائع في آن واحد، ويتم نقل الملكية فيه من شخص إلى آخر عن طريق التظهير.

(1) _ إلياس ناصف، الكامل في قانون التجارة وعمليات المصارف، ص: 34.

__ رسالة النقل الجوي: تستعمل عند نقل البضائع عن طريق الجو ولا يختلف عن سند الشحن من حيث الخصائص.

__ ورقة الطريق: وثائق النقل البري تتخذ غالبا أشكال مختلفة بسبب تنوع شركات النقل، وهي تحوي نفس المعلومات الموجودة في رسالة النقل الجوي.

__ ورقة العربة: وهي تخص النقل بالسكك الحديدية.

ث_ وثائق التأمين: وهي صادرة عن شركة التأمين المعتمدة من قبل المصدر، والمتضمنة اعترافا من شركة التأمين بأن البضاعة المصدرة مؤمن عليها ضد بعض الأخطار المعينة في هذه الوثيقة كالحريق، السرقة، الكسر، التلف في أغلب الأحيان يكون التأمين لصالح المستورد أي أن المصدر هو الذي يتحمل المخاطر والتعويضات.

ج_ وثائق إضافية: وهي الوثائق التي يطلبها المشتري وقد يستغني عنها أبرزها: شهادة الوزن، شهادة المنشأ شهادة التفتيش، شهادة التحليل، والشهادة الصحية.

4) أنواع التحصيل المستندي:

يمكن تقسيم المستندي وفق صيغتين⁽¹⁾:

أ_ المستندات مقابل الدفع: في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات ولكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي لمبلغ البضاعة.

ب_ مستندات مقابل القبول: حسب هذه الصيغة يمكن للمستورد أن يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم إلا بعد قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه، وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة التسديد.

5) سير عملية التحصيل المستندي:

تتم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية⁽²⁾:

__ يقوم الطرفان (المستورد والمصدر) بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة تحصيل مستندي.

ب_ يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد.

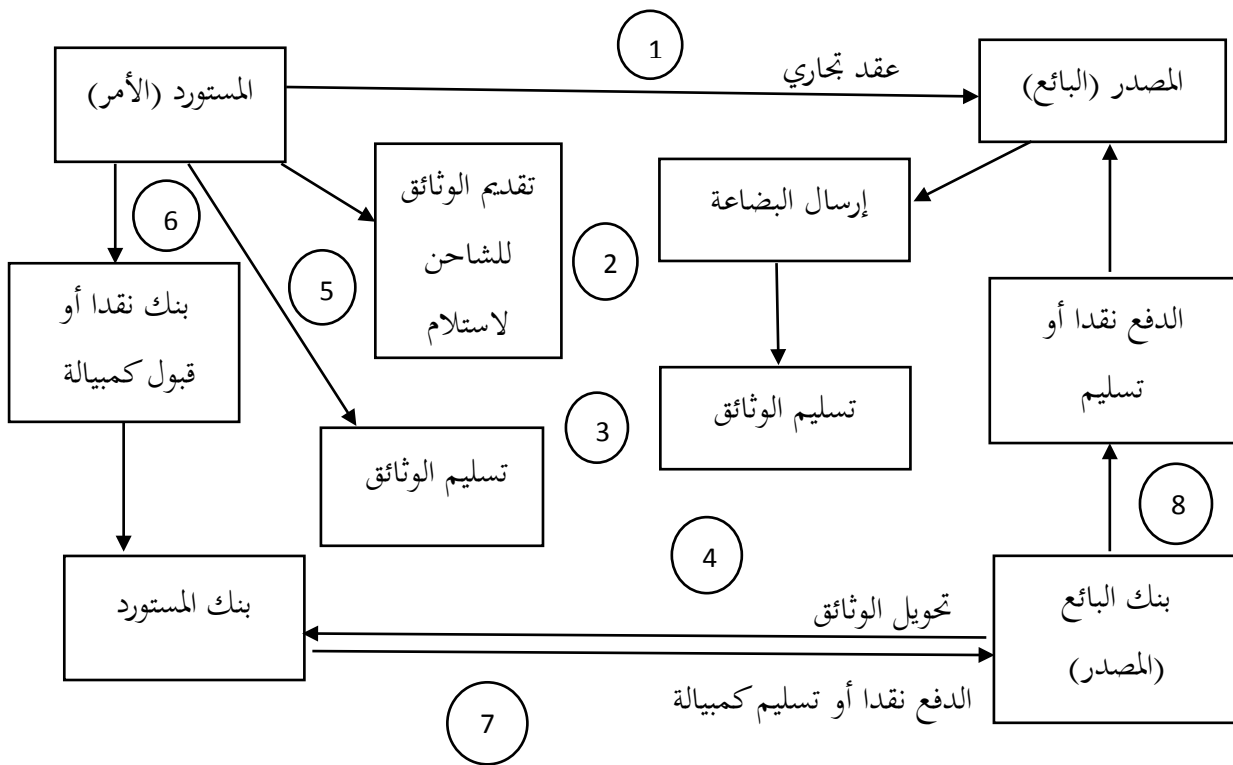
__ يقوم المصدر بتسليم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه.

(1) _ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص: 120.

(2) - Philippe Guarsault, Stephane Priami, op_cit, P 108 .

- يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.
- يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقداً أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.
- يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله.
- يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.
- يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.
- والشكل الموالي يوضح المراحل السابقة لسير عملية التحصيل المستندي:

الشكل رقم (02): مخطط سير عملية التحصيل المستندي



المصدر: مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب، القاهرة، 2001، ص 50.

شرح الشكل:

تبدأ عملية التحصيل المستندي أيضا بعقد صفقة بين البائع والمشتري حيث يقوم البائع بإرسال البضاعة مع تسليم الوثائق إلى بنكه ويقوم بنك البائع بتحويل الوثائق إلى بنك المستورد، وبعد استلام المشتري لبضاعته يقوم بدفع مبلغ البضاعة نقداً أو عن طريق كميالة مستندية مقبولة من طرف بنكه.

(6) مزايا وعيوب التحصيل المستندي:

توفر عملية التحصيل المستندي عدداً من المزايا لكل من المستورد والمصدر على السواء نذكر منها⁽¹⁾:

__ 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 أن السداد يؤجل إلى حين وصول البضاعة.

__ تسليم المستندات للمشتري متوقف على رغبة البائع، إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً من المشتري أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعه على كميالة وهذا يتوقف على مدى 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 للاتفاق لصالح المستورد، بل يقتصر دور البنوك على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها مما يؤدي إلى:

__ تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكميالة من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة.

__ في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات والمصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين وتأمين... الخ.

كما أنه إذا حدث تأخير في وصول البضاعة فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة.

(1) _ مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص: 34.

ثالثا: خصم الكمبيالات المستندية

1) مفهومها:

هي إمكانية متاحة للمصدر كي يقوم بتعبئة الكمبيالات التي تم سحبها على المستورد، وإذا كان الأمر في التحصيل المستندي يتمثل في التكاليف الذي يحصل عليه بنك المصدر يطلب المصدر من بنكه أن يخصم له الورقة، أي يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدائنية إلى غاية تاريخ الاستحقاق وهذا النوع من القرض لا يخلو من المخاطر مثل القروض الأخرى. وأهمها ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد، وحينما يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالات المستندية لفائدة زبونه، فهو لا يتفادى تماما مثل هذه المخاطر، ولا تعتبر المستندات ضمانا كليا لتحاشي هذه المخاطر إلا في حالة المستندات مقابل الدفع، لأن السندات ومهما كانت قيمتها القانونية في إثبات حق المصدر إلا أنها لا ترقى لكي تكون نقودا كاملة.

2) مزايا وعيوب خصم الكمبيالات المستندية:

باعتبار عملية خصم الكمبيالات المستندية كغيرها من أدوات الدفع ووسائله، فقد تحسب لها جملة من المزايا وتحسب عليها جملة من العيوب نستطيع ذكرها كالاتي:

أ_ المزايا:

_ تمكن البنك من الحصول على مبالغ إضافية تتمثل في معدلات الفائدة.

_ تسمح للمصدر بأن تحصل على حقوقه قبل تاريخ استحقاقها وبالتالي يستثمرها في مشاريع جديدة تشجع الشهية الاقتصادية.

ب_ العيوب:

_ يتحمل البنك أخطار عدم التسديد من طرف المستورد نظرا لوضعيته المالية.

المطلب الثالث: طرق تمويل التجارة الخارجية في الأجل المتوسط والطويل

يخص التمويل المتوسط وطويل الأجل عمليات التجارة الخارجية التي تفوق في العادة مدتها الثمانية عشر (18) شهرا، وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال، والهدف منها جميعا هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية.

الفرع الأول: قرض المورد

إن هذا القرض برز بشكل جلي في ظروف المنافسة الدولية بين المتعاملين الإقتصاديين، الذين يريدون كسب أسواق جديدة أو الحفاظ على أسواقهم وذلك بلجوئهم إلى تقديم خدمات معينة ممثلة في تسهيلات عملية تسديد قيمة الصفقة التجارية، من أجل ربح أكبر عدد من المتعاملين (السوق).

أولاً: تعريفه

هو قرض يمنح للمورد المحلي الذي منح للمستورد الأجنبي آجال للتسديد، حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين له بها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة (جزئياً أو كلياً)، فالبنك إذن يمنح القرض للمورد الوطني، ومن هنا أتت تسمية قرض المورد⁽¹⁾.

وعليه فقرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل من خلال قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض هو ناشيء بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد، بمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذه الأخير بمنحه قرضاً لتمويل هذه الصادرات، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط.

ثانياً: خصائصه

أهمها ما يلي⁽²⁾:

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

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

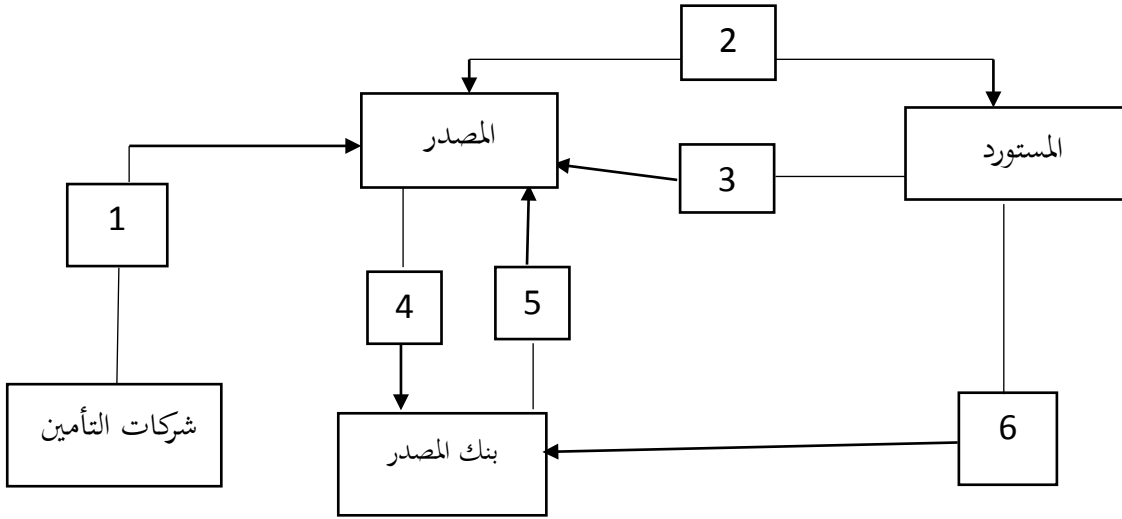
(1)- Philippe Guarsuault , Stephane Priami, op-cit , P 199 .

(2)- الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص: 125.

ثالثا: سير العملية

يمكن توضيح سير عملية قرض المورد بواسطة الشكل التالي:

الشكل رقم (03): سير عملية قرض المورد



- 1_ تعهد (الضامن).
- 2_ التعاقد (عقد تجاري بين الطرفين).
- 3_ يحرر ورقة أو عدة أوراق تجارية حسب الحالة.
- 4_ تقديم الورقة للخصم.
- 5_ التسديد (المبلغ _ العمولات).
- 6_ استلام السلع والتسديد في تاريخ الاستحقاق.

**La Source : Henri Suberge Et Pierre Maurer, Financement Et Assurance
Des Crédits A L'exportation, Droz, Paris, 1985, P : 103.**

شرح الشكل:

بعد عقد اتفاق صفقة تجارية بين المستورد و المصدر ومنح هذا الأخير آجال للتسديد للطرف الآخر يتدخل طرف ثالث يتمثل في شركة التأمين كمتعهد أو ضامن للمصدر، يحرر المستورد ورقة أو عدة أوراق تجارية حسب الحالة ويبعثها للمصدر الذي يقدمها لبنكه وهو بدوره يقوم بخصمها وتسديد المبلغ له بعد إرسال البضاعة إلى المستورد الذي يقوم بالتسديد عند تاريخ الاستحقاق.

رابعاً: مزايا وعيوب قرض المورد

تتمثل في⁽¹⁾:

أ_ المزايا:

- _ يتم قرض المورد بإصدار وثيقة واحدة وبذلك يكسب الوقت.
- _ يتمتع المورد بحرية التصرف بما أنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد.
- _ يتحمل المستورد تكاليف التأمين والتحويل.

ب_ العيوب:

- _ يواجه المورد مخاطر أهمها مخاطر عدم التسديد من طرف المستورد.
- _ لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري، حيث أن الكثير من المستوردين يعطون أهمية أكبر لشروط التمويل مقارنة بعناصر العملية الأخرى.

الفرع الثاني: قرض المشتري

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

أولاً: تعريفه

هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر، بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز (18) شهرا ويلعب المصدر دور الوسيط

(1)- Omar André Guy, **commerce international**, édition Dalloz, 1992, P :165.

في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه، فكلتا الطرفين سيستفيدان من هذا النوع من القروض حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية نسبية مع استلامه الآني للبضاعة، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة⁽¹⁾.

وعلى العكس من قرض المورد، قرض المشتري يسمح للمصدر بأن يعفى كلياً من قيود تحمل أعباء القرض بما أن المستورد يدفع له من خلال القرض الذي يتحصل عليه.

ثانياً: خصائصه

يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين⁽²⁾:

1) **العقد التجاري:** يبين فيه نوعية السلع ومبالغها وشروط تنفيذ الصفقة، فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري.

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

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

يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة، والسبب في ذلك أن تمويل صفقات يمثل هذه الأهمية بالاعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق، فليس ممكناً على الدوام أن يكون المستورد قادراً على تخصيص مثل هذه المبالغ، كما أن المصدر بدوره لا يمكنه ان ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة، وعلى هذا الأساس فقرض المشتري يعطي دعماً للمصدر والمستورد على حد سواء.

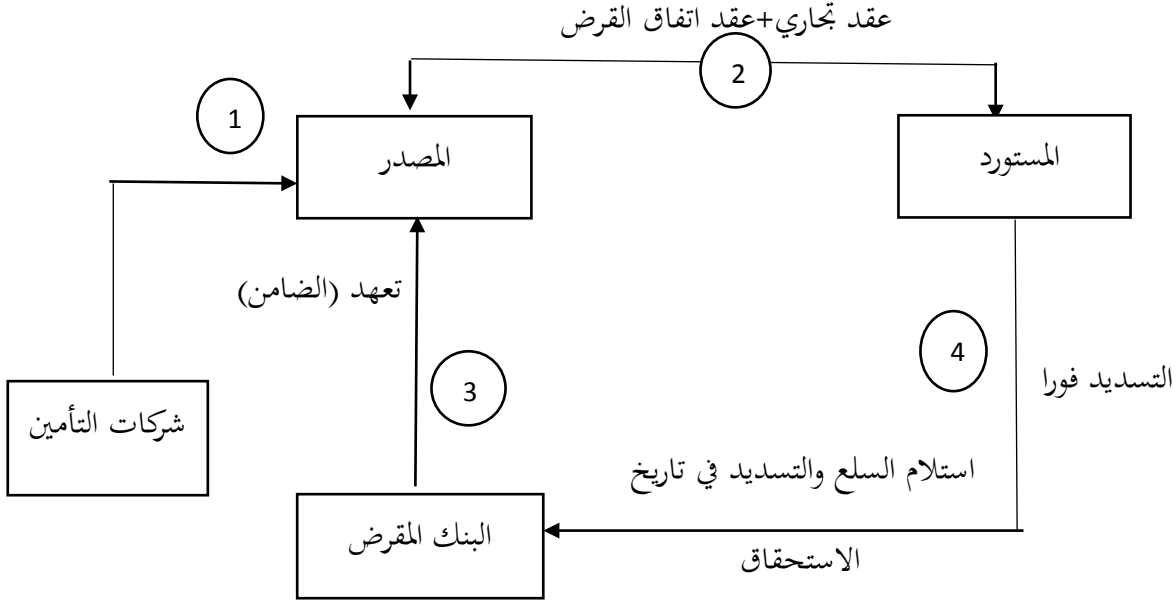
(1) _ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص: 123.

(2) _ Simon Yves, *Techniques Financières Internationales*, 5ème Edition, 1993, P : 529.

ثالثا: سير العملية

يمكن توضيح سير عملية قرض المشتري بواسطة الشكل التالي:

الشكل رقم (04): سير عملية قرض المشتري



Source : Philippe Guarsuault et Stephane priami, les opérations bancaires à l'international banque, édition Paris, 1999, P : 200.

شرح الشكل:

يتم الاتفاق على عقد تجاري وعقد اتفاق القرض بين المستورد والمصدر وتتدخل شركة التأمين كضامن بالنسبة للمصدر، حيث يلعب المصدر هنا دور الوسيط ما بين المستورد والبنك فهو يمكن المستورد من الحصول على تسهيلات والحصول على البضاعة وفي نفس الوقت يستفيد المصدر بتدخل البنوك من التسديد الفوري لمبلغ الصفقة.

رابعا: مزايا وعيوب قرض المشتري

يمكن إيجاز مزايا وعيوب قرض المشتري في الآتي⁽¹⁾:

__ مدة التفاوض لموافقة العقدين طويلة مقارنة بقرض المورد.

(1)-Guy Omar André : op-cit, P :167 .

__ يتحصل المورد على المبلغ نقدا وفقا للشروط المتفق عليها في العقد، وبذلك فهو معفى من مخاطر القرض لأن خطر عدم الدفع يتحمله البنك المقرض.

__ خطر عدم قبول المشتري للسلعة يتحمله البائع.

خامسا: قرض المشتري في المؤسسات الجزائرية

إن هذا القرض مستعمل بكثرة من قبل المؤسسات الجزائرية في علاقاتها التجارية مع شركائها الأجانب لكونه يوفر لها مبلغ التمويل عن طريق بنك المصدر. والملاحظ على هذا النوع من الائتمان أنه حديث الاستعمال نسبيا حيث تم استعماله لأول مرة بموجب القانون الفرنسي في 1965/12/30 حيث يهدف استخدام هذه التقنية إلى تجنب مساويء قرض المورد والذي يحمل المصدر كافة المخاطر المالية المرتبطة بالقرض خلال مدة الصفقة في حين أن قرض المشتري فإنه يقوم على مبدأ الفصل بين عقد القرض والعقد التجاري. الموقع بين المورد الأجنبي والمؤسسة الجزائرية، وبموجب هذا العقد الأخير يتم إدراج شرط مانع يتحقق بضرورة استفادة المشتري من خطوط قرض وعندئذ يمنح الائتمان لفائدة المؤسسة الجزائرية⁽¹⁾.

الفرع الثالث: التمويل الجزائري

أولا: تعريفه

التمويل الجزائري هو العملية التي بموجبها يتم خصم أوراق تجارية بدون طعن. أي هو آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة. وبعبارة أخرى، يمكن القول أن التمويل الجزائري هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات.

ثانيا: خصائصه

نلاحظ أن التمويل الجزائري يظهر خاصيتين أساسيتين هما:

__ الخاصية الأولى تتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة.

__ الخاصية الثانية هي أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكوا هذا الدين)، وذلك مهما كان السبب.

(1) _ الجليلي عحة، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، ط1، 2007، ص: 125. 126.

إن القيام بشراء مثل هذا الدين يتطلب الحصول على فائدة تؤخذ عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة وحتى تاريخ الاستحقاق، ونظرا لأن مشتري هذا الدين يحل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة، فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار.

ثالثا: المزايا التي يحققها المصدر

إن الاستفادة من التمويل الجزائري، يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا، يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي:

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

الفرع الرابع: القرض الايجاري الدولي

القرض الايجاري الدولي هو آلية للتمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية، ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع إلى مؤسسات متخصصة أجنبية والتي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد إيجاري وتنفيذه. ويتضمن هذا العقد في الواقع فلسفة القرض الإيجاري الوطني ونفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في أن العمليات التي تتم بين مقيمين، وهي في الحقيقة نفس التفرقة التي اعتمدها التنظيم الجزائري في هذا المجال.

وبهذه الطريقة، فإن المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية وبعملته الوطنية، في حين أن المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض الإيجاري وخاصة عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي يكون عادة كبيرا. وتتضمن الدفعات التي يقوم بها المستورد بدفعات إلى مؤسسة القرض الإيجاري قسط الاستهلاك الخاص

برأس المال الأساسي، إضافة إلى الفائدة وهو هامش خاص يهدف إلى تغطية الأخطار المحتملة، كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن ان يكون تصاعديا أو تنازليا أو مكيفا مع شروط السوق⁽¹⁾.

(1) _ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص: 127.

خلاصة الفصل:

من خلال دراستنا لهذا الفصل الذي تطرقنا فيه لطبيعة التجارة الخارجية وسياساتها وطرق وتقنيات تمويل العمليات الخارجية استخلصنا أن للتجارة الخارجية أهمية بالغة بالنسبة للدول تتمثل في تلبية حاجاتها من خلال عمليتي الاستيراد والتصدير.

كما أن عمليات التجارة الخارجية تحتاج إلى طرق ووسائل لتمويلها ومن هنا تبرز أهمية التمويل حيث يتم التعامل في التجارة الخارجية بعدة طرق مختلفة للتمويل، فهناك من يتعامل بأسلوب التمويل قصير الأجل لتمويل وارداته، وهنا يتم اللجوء إلى عدة تقنيات كالتحصيل المستندي والاعتماد المستندي وتحويل الفاتورة... الخ، وهناك من يلجأ إلى أسلوب التمويل متوسط وطويل الأجل الذي يتمثل في الحصول على القروض، كقرض المورد الذي يمنحه المصدر للمستورد، أو قرض المشتري الذي يمنحه بنك المصدر... الخ إضافة إلى القرض الإيجاري الدولي والتمويل الجزائي.

وكل هذه الطرق تهدف إلى تمويل التجارة الخارجية، بحيث تمنح الفرص للمشاريع الاستثمارية وإبرام الصفقات الدولية، إذ أنها تسهل عمليات التصدير والاستيراد.

الفصل الثاني: المخاطر والضمانات البنكية

تمهيد:

الأخذ بالحيطه والحذر في التجارة الخارجية، لا بد منه لأن تعدد المبادلات التجارية أدى إلى تعدد المفاهيم السياسية والاقتصادية، ويعود ذلك إلى أن الحياة الاقتصادية تعتمد اعتماداً هاماً على عاملين أساسيين هما:

__ عامل السرعة وذلك نظراً للتطورات التي تحدث في عصرنا، والتي تتلاحق باستمرار.

__ عامل الثقة في الائتمان المصرفي، حيث نجد الجهاز المصرفي يقوم بدور هام في مختلف الخدمات التي تقدم عن طريق فتح الاعتمادات المستندية أو إصدار خطابات الضمان أو تحصيل الكمبيالات المستندية وكذا إتاحة استعمال رسائل الائتمان المصرفي بأشكاله المتنوعة.

ذلك من أجل الحرص على سير مختلف العمليات التجارية الدولية، كان لا بد من الحرص والحيطه لكل الأطراف المتعاملة في هذه العملية، وهذا ما أدى إلى وجود الضمانات البنكية الدولية في التعامل التجاري الدولي إذ يعمل على بث الطمأنينة بين المتعاملين التجاريين.

وقد تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث كالتالي:

__ المبحث الأول: مفاهيم عامة حول المخاطر والضمانات البنكية.

__ المبحث الثاني: مخاطر عمليات التجارة الخارجية.

__ المبحث الثالث: طرق ومراحل تسيير ضمانات تمويل التجارة الخارجية.

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول المخاطر والضمانات البنكية

سنتناول في هذا المبحث تعريف المخاطر وتصنيفاتها، أساليب مواجهتها والتسلسل الزمني للمخاطر في عمليات التجارة الخارجية، وماهية الضمانات البنكية الدولية: مفهومها، مبادئها أهميتها و آثارها.

المطلب الأول: مفاهيم عامة في المخاطر

الفرع الأول: تعريف المخاطر وتصنيف الخطر

أولاً: مفهوم المخاطرة

يمكن كخطوة أولى أن نقدم توضيحاً لكلمة "المخطر" وفقاً لمختلف وجهات النظر كما يلي:

ـ **المخطر:** هو ذلك الالتزام الذي يحمل في جوانبه الريبة وعدم التأكد المرفقين باحتمال وقوع النفع أو الضرر حيث يكون هذا الأخير إما تدهوراً أو خسارة.

ـ **المعنى الاقتصادي للمخاطرة:** تعرف كلمة مخاطرة بأنها إمكانية حدوث شيء خطير أو غير مرغوب فيه وهي في نفس الوقت تعني الشيء الذي يمكن أن يسبب الخطر نفسه. وهي "الحالة التي تتضمن احتمال الانحراف عن الطريق الذي يوصل إلى نتيجة متوقعة أو مأمونة" كما ينظر إليها على أنها توقع اختلافات في العائد بين المخطط والمطلوب والمتوقع حدوثه. وهي حالة عدم التأكد من حتمية الحصول على العائد أو من حجمه أو من زمنه أو من انتظامه أو من جميع هذه الأمور مجتمعة. ويظهر مما سبق أن مفهوم المخاطرة في المجال الاقتصادي يدور حول فكرة الاحتمالية وعدم التأكد من حصول العائد المخطط له⁽¹⁾.

كما تعرف المخاطرة على أنها: "احتمال وقوع الخسارة في الموارد المالية أو الشخصية نتيجة عوامل غير منتظرة في الأجل الطويل أو القصير⁽²⁾".

كما يعرف الخطر على أنه حالة من عدم التأكد أو الشك أو الخوف من تحقق ظاهرة معينة أو موقف معين بالنظر لما قد يترتب عليه من نتائج ضارة من الناحية المالية أو الاقتصادية، ويمثل الخطر ظاهرة عامة ترتبط ارتباطاً وثيقاً بحياة الإنسان اليومية وما يقوم به من مختلف الأنشطة وينبع الخطر أساساً من عدم التأكد والذي يحيط بالفرد من كل جانب ويرجع عدم التأكد إلى مصدرين أساسيين هما:

(1) د. بلعوز بن علي، استراتيجيات إدارة المخاطر في المعاملات المالية، مجلة الباحث عدد 07، جامعة الشلف، 2009، ص: 331.

(2) طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة، مرجع سبق ذكره، ص: .

__ عدم القدرة على التنبؤ.

__ عدم دقة المعلومات اللازمة للتنبؤ.

ثانيا: تصنيف الخطر

هناك طرق عديدة لتصنيف الخطر، نستعرض فيما يلي أهمها:

1) أنواع المخاطر من حيث طبيعتها:

تصنف المخاطر من حيث طبيعتها على النحو التالي⁽¹⁾:

أ- مخاطر السوق: مخاطر السوق هي المخاطر الناتجة عن التحركات العكسية في القيمة السوقية لأصل ما (سهم، سند، قرض، عملة أو سلعة أو عقد مشتق مرتبط بالأصول السابقة) علما أن القيمة السوقية للعقد المشتق ترتبط بعدة أمور منها (سعر الأصل محل التعاقد، درجة تقلبه أسعار الفائدة ومدة العقد) أو هي مخاطر تعرض المراكز المحمولة داخل ميزانية المؤسسة وخارجها لخسائر نتيجة لتقلب الأسعار في السوق وهي تشمل المخاطر الناتجة عن تقلب أسعار الفائدة وعن تقلب أسعار الأسهم في الأدوات المالية المصنفة ضمن محفظة المتاجرة، والمخاطر الناجمة عن تقلب أسعار السلع في مجمل حسابات المؤسسة.

ب- مخاطر الائتمان: تعرف مخاطر الائتمان بوجه عام بأنها المخاطر الناشئة عن احتمال عدم وفاء أحد الأطراف بالتزاماته وفقا للشروط المتفق عليها، أو "هي المخاطر المرتبطة بفشل الطرف الآخر في الوفاء بالتزامات التي تعهد بها.

ت- مخاطر السيولة: هي المخاطر المرتبطة باحتمال أن تواجه المؤسسة مصاعب في توفير الأموال اللازمة لمقابلة التزاماتها (المستحقة) وتظهر هذه المخاطر عندما لا تستطيع المؤسسة تلبية الالتزامات الخاصة بمدفوعاتها في مواعيدها بطريقة فعالة من حيث التكلفة، أي تتمثل في عجز المؤسسة عن تدبير الأموال اللازمة بتكلفة عادية.

ث- مخاطر النماذج: تنطوي الطرق والنماذج التي تستخدمها المؤسسة في قياس المخاطر أو إدارتها على احتمالات الخطأ، مما ينتج عنه مخاطر أخرى وبالتالي جعل البيئة التي تعمل فيها المؤسسة أكثر تعقيدا ومخاطرة.

(1) - د. بلعوز بن علي، مرجع سبق ذكره، ص: 334.

ج- **مخاطر الملائمة:** يمكن للخسائر أن تنشأ وتتضاعف بسبب قضايا ملائمة المعاملات. وهذا الخطر كثيرا ما يحدث عندما يطالب الطرف المقابل بتعويض مالي نتيجة معاملة معينة يعتقد أنها كانت أكثر عرضة للمخاطر مما كان معلنا عنه أو بسبب عدم الإفصاح الكافي عن آثارها المتوقعة أو الفشل في اتخاذ التدابير التحوطية الصحيحة في هذه الحالة، فإن الطرف المقابل قد يرفض المعاملة أصلا أو قد يرفع دعوى للحصول على تعويضات. وفي حين أن الإجراءات القانونية ليست دائما مضمونة لإعطاء فرصة للتسوية، فإن احتمال أن ينتج ذلك تحمل خسارة يبقى قائما.

ح- **مخاطر عمليات التشغيل:** تعتبر مخاطر التشغيل من المستجدات في عالم إدارة المخاطر الحديثة وهي تعني الخسارة الناتجة عن الفشل في النشاط الداخلي وإجراءات الرقابة يشمل هذا النوع المخاطر العملية المتولدة من العمليات اليومية للمؤسسة، ولا يتضمن عادة فرصة للربح، فالمؤسسة إما أن تحقق خسارة إما لا تحققها، ومن المهم للإدارة العليا للتأكد من وجود برنامج لتقويم تحليل مخاطر العمليات، وتشمل مخاطر العمليات ما يلي: (الاحتيال المالي، الاختلاس، التزوير تزييف العملات، السرقة والسطو، الجرائم الإلكترونية).

خ- **المخاطر القانونية:** وتعني مخاطر تحقيق خسائر نتيجة الفشل في العمليات القانونية وهي المخاطر الناشئة عن الدخول في اتفاقيات تعاقدية مع أطراف أخرى مع عدم التأكد بالوفاء بالالتزامات اتجاه هذه الأطراف.

2) أنواع المخاطر من حيث ارتباطها بالمؤسسة:

وفقا لهذا التصنيف -وهو التصنيف الذي تعتمد عليه النماذج الحديثة في نظرية التمويل- ويتم تقسيم المخاطر التي تتعرض لها المؤسسة إلى مجموعتين من المخاطر هما⁽¹⁾:

أ- **مخاطر منتظمة:** وهي المخاطر "العامة" التي تتعرض لها جميع المؤسسات بالسوق بصرف النظر عن خصائص المؤسسة _ من حيث النوع أو الحجم أو هيكل الملكية... الخ _ وتنشأ المخاطر عن متغيرات لها صفة العمومية، مثل الظروف الاقتصادية أو السياسية، ولذلك يصعب التخلص من هذه المخاطر بالتنوع، ولذا تسمى أيضا المخاطر التي لا يمكن تجنبها بالتنوع، أو مخاطر السوق.

(1) محمد علي محمد علي، إدارة المخاطر المالية في الشركات المساهمة المصرية (مدخل لتعظيم القيمة)، رسالة مقدمة للحصول على درجة دكتور الفلسفة جامعة القاهرة، 2005، ص: 10.09.

ب- مخاطر غير منتظمة: وهي المخاطر "الخاصة" التي تواجه منشأة معينة، نتيجة لخصائص وظروف تلك المؤسسة. ويمكن تخفيض أو تجنب تلك المخاطر بالاعتماد على استراتيجية التنوع. وتلك تسمى أيضا المخاطر التي يمكن تجنبها بالتنوع، أو المخاطر الفريدة حيث أنها تخص منشأة معينة.

3) أنواع المخاطر من حيث الميزة التنافسية المعلوماتية:

يرى البعض أنه يمكن تقسيم المخاطر التي تواجه المؤسسة تبعا للميزة التنافسية المعلوماتية المتوفرة لديها إلى مجموعتين من المخاطر، على النحو التالي⁽¹⁾:

أ- المخاطر المالية: وهي المخاطر الناشئة عن متغيرات لا تتوافر لدى المؤسسة عنها ميزة تنافسية معلوماتية، ويجب على المؤسسة أن تتبع استراتيجيات جيدة لإدارة هذه المخاطر لأجل تغطيتها أو السيطرة عنها، لأن تحمل هذه المخاطر لا يحقق للمنشأة أية عوائد اقتصادية. وهي مخاطر ليس لها علاقة مباشرة بالنشاط الأساسي للمنشأة، ولكنها ترتبط بالسوق الذي تعمل فيه المؤسسة.

ب- مخاطر الأعمال: وهي تلك المخاطر التي يجب على المؤسسة تحملها لأجل أداء النشاط الأساسي الذي تعمل فيه، ولا بد وأن تمتلك المؤسسة بعض المزايا التنافسية المعلوماتية بالنسبة للمتغيرات التي تنشأ عنها هذه المخاطر، إذ أن هذه المتغيرات تمثل عناصر أساسية للقيام بنشاط المؤسسة، وتوليد التدفقات النقدية بها. فضلا عن ان المؤسسة تحقق عوائد اقتصادية مقابل تحمل هذه المخاطر.

الفرع الثاني: أساليب مواجهة المخاطر

هناك عدة أساليب يمكن استخدامها في التعامل مع المخاطرة نذكر أهمها وهي⁽²⁾:

أولا: تقليل الخطر

وهي أول استراتيجية ينبغي النظر إليها. فبعد أن نكون قد تأكدنا من وجود الخطر وقمنا بقياس أهميته، من المنطق أن نتدبر أمر استئصاله كليا أو تقليله إلى الحد الذي يمكن فيه مواجهته بوسائل تنظيمية وبكلفة اقتصادية معقولة.

(1)-(2) محمد علي محمد علي، مرجع سبق ذكره، ص: 11. 56.

ثانيا: الوقاية أو الحماية من الخطر

وتتمثل في السعي إلى تحقيق أهداف تقليل الخطر ذاتها ولكن باستعمال وسائل مادية لتحقيقها فتركيب أجهزة كشف ومكافحة الحريق أو تقليل إمكانية الحوادث هي بعض الوسائل التي يمكن تحقيق ذلك بها.

ثالثا: نقل أو تحويل الخطر

فهو وسيلة لتقليل تعرضنا للأخطار المعنية باتخاذ ترتيبات يتحمل بمقتضاها طرف آخر عبء هذه الأخطار كلها أو جزء منها. ويمكن الوصول إلى ذلك بإبرام شروط تعاقدية تفرض على طرف آخر التعويض عن أنواع معينة من المسؤولية أو الخسارة أو الضرر. إن أكثر أنواع تحويل الخطر التعاقدية شيوعا هو التأمين حيث يوافق المؤمن على تحويل مخاطر معينة محددة مقابل قسط يدفعه المؤمن له.

الفرع الثالث: تصنيف مخاطر التجارة الخارجية

عادة تصنف هذه المخاطر حسب عدة معايير إما حسب موضوع الخطر أو مدى تحققه أو حسب طبيعة الخطر وهو التصنيف الأكثر استعمالا.

ونستطيع أن نذكر خمسة أنواع من هذه الأخطار حسب طبيعتها وهي⁽¹⁾:

أولاً: المخاطر السياسية

يحدث هذا الخطر في حالة عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي لبلد المستورد وكذا قيام حروب أهلية أو أجنبية، ثورات انقلابية... الخ. أو إصدار قوانين ضد الشركات الأجنبية كالتأمين أو نزع الملكية في حالة عرقلة نشاط داخلي للشركة الأجنبية بمعوقات ذات طبيعة قانونية أو مالية أو جبائية.

ثانيا: المخاطر الاقتصادية

متعلق بالتطورات الحاصلة على المستوى الاقتصادي الداخلي مثل: ارتفاع الأسعار الداخلية للبلد المصدر نتيجة الارتفاع غير المرتقب لأعباء العمال أو تكلفة المواد الأساسية اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير. نستطيع التقليل من حد هذا الخطر باستخدام وسيلتين:

(1) Legran.G , martini. H, Gestion des opérations Imports_Exports, édition DONOD, Paris France, 2008, P : 228.

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

— إما اللجوء إلى التأمين المتعلقة بالخطر الاقتصادي.

ثالثا: المخاطر التكنولوجية

إن عمليات التجارة الخارجية تلزم على المؤسسة أن تتقرب التكنولوجيا المستعملة في مختلف الأسواق التجارية وذلك لأن استخدام معايير تكنولوجية مختلفة، يؤدي إلى خسارة محققة للمؤسسة.

رابعا: المخاطر القانونية

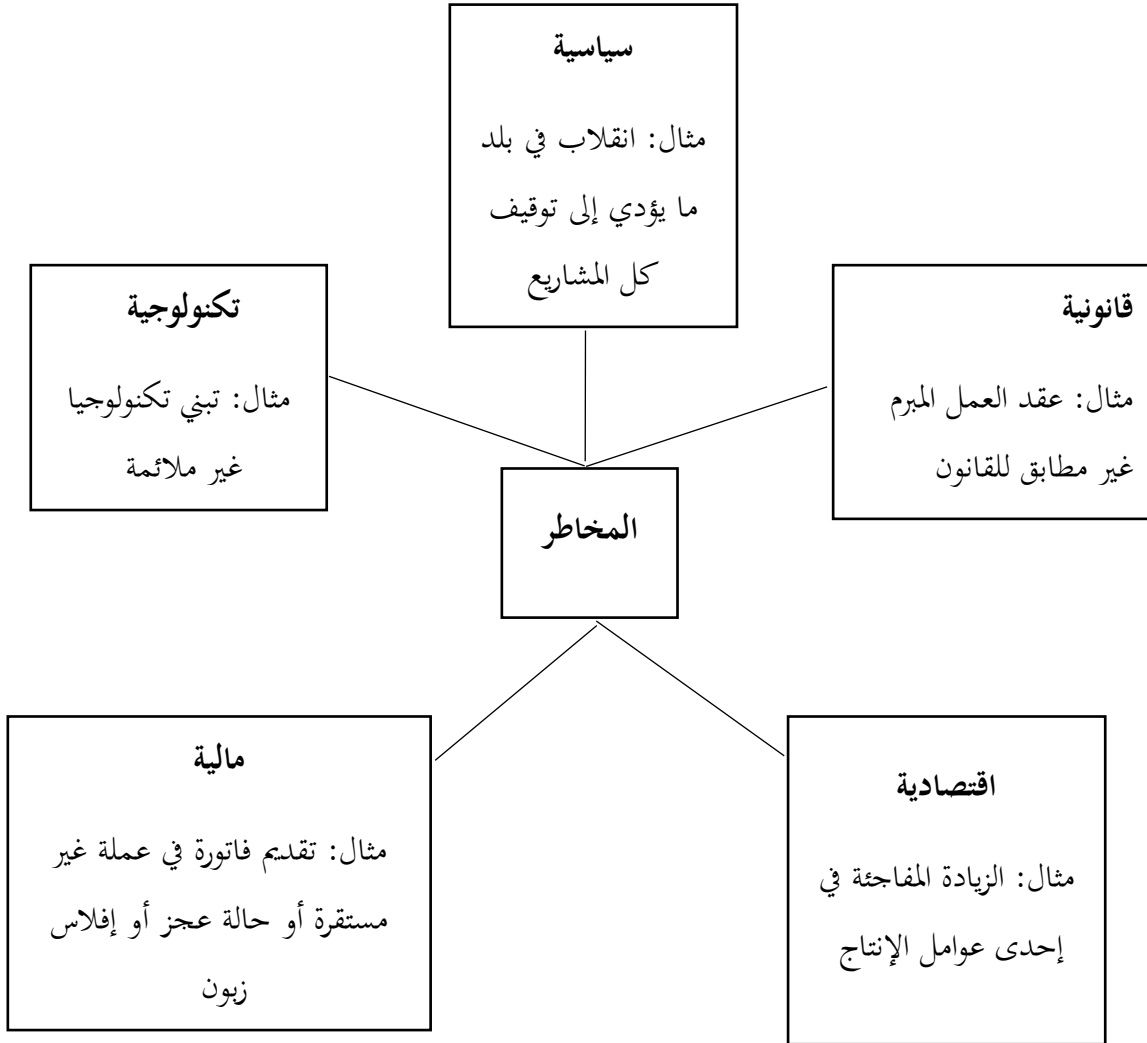
إن المؤسسة في تطورها الخارجي تلجأ إلى إبرام عقود دولية مع أطراف خارج إقليم الدولة لذلك يجب أن تكون على دراية تامة بالقوانين المطبقة على مثل هذه العقود وكذلك القوانين المطبقة في الدول التي ينتمي إليها الزبون أو محل استثمار المستثمر الأجنبي، والتأكد من عدم انتمائها إلى مجموعة اقتصادية أو اتحاد معين تطبق قوانينه مثال على ذلك دول الاتحاد الأوروبي.

خامسا: المخاطر المالية

إن التسيير المالي الدولي للمؤسسة، لا يقتصر فقط على تسيير التدفقات المالية، وإنما يشمل أيضا تسيير مختلف المخاطر التي لها علاقة أو تأثير على نتيجة الاستغلال وكذا القيمة المالية للمؤسسة.

كما أن نشاط المؤسسة ينشئ العديد من المخاطر المالية أهمها هي مخاطر الصرف، معدل الفائدة سعر المواد الأولية، الائتمان أو عدم السداد.

الشكل رقم (05): يمثل تصنيف الأخطار في التجارة الخارجية



Source: Legrand. G, martini. H, Gestion des opérations Imports- Exports, édition DONOD, Paris France, 2008, P :228.

الفرع الرابع: التسلسل الزمني للمخاطر في عمليات التجارة الخارجية

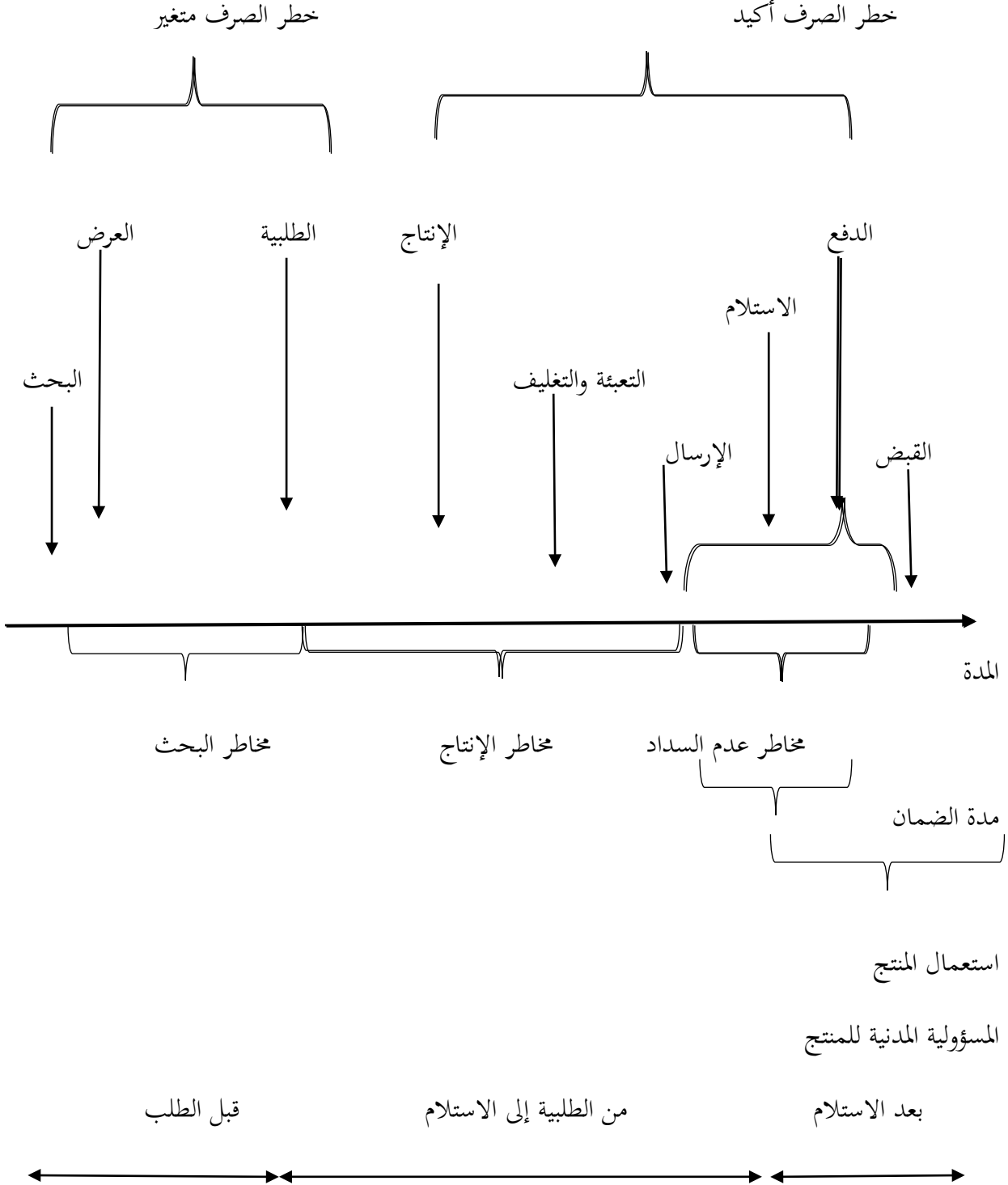
ويمكن تقسيم هذه المخاطر على أساس ثلاث مراحل أساسية في عملية البيع الدولي⁽¹⁾:

- مرحلة قبل الطلبية.
- مرحلة من الطلبية إلى التسليم.
- مرحلة بعد التسليم (التسديد و/ أو الدفع).

(1) _رشيد شلالي، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير جامعة الجزائر، 2010/2011، ص: 91، 94.

على العموم تتم عملية التجارة الخارجية وفق المخطط التالي:

الشكل رقم (06): يمثل مراحل عملية التجارة الخارجية العادية



Source : Legrand.G , martini. H, op-cit, P : 231.

أولاً: مرحلة قبل الطلبية

عبر المراحل الممثلة في الشكل رقم (06) سنحاول تحديد المخاطر بالنسبة للإجراءات التي تقوم بها المؤسسة قبل إجراء الطلبية وتشمل هذه المرحلة البحث وتقديم العروض.

1) البحث:

إن عملية التصدير تتطلب من المؤسسة إجراء عملية البحث في السوق الأجنبية وذلك من أجل تحديد مدى ملائمتها أي العائد او المردودية المحتملة، لذلك فإن المؤسسة تعيى وتسخر الموارد المالية والبشرية لهذا الإجراء.

وفي حالة عدم ملائمة السوق الأجنبية فإن المؤسسة تتحمل الخسارة للموارد المالية التي قامت بتسخيرها، ومن هنا تظهر مخاطر البحث، ولتغطيتها عادة ما تلجأ المؤسسة إلى التأمين هذا النوع من الخطر. مثال على ذلك شركة Coface التي تقدم هذا النوع من الخدمات للتأمين على البحث وهذا بالنسبة للشركات الكبرى.

ويتبع هذه العملية بالنسبة للمؤسسة عملية إما التمركز في الخارج او إنشاء مخزون في الخارج:

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

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

2) تقديم العروض:

قبل أن يتم تقديم الطلبيات أو الحصول على المشروع لمناقصة معينة، يجب على المؤسسة تقديم العروض في إطار عرض دولي وهذا يعتبر بمثابة التزام من طرف المؤسسة فيما يخص سعر البيع الذي يكون بالعملة الصعبة أو فيما يخص تنفيذ الأشغال على المدى الطويل مما يحتمل خطر الصرف متغير (الشكل (06) أعلاه).

ثانيا: مرحلة من الطلبية إلى التسليم

1) الطلبية:

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

— يمكن ارتفاع سعر التكلفة نتيجة ارتفاع سعر المواد الأولية في الأسواق العالمية أو نتيجة زيادة تكاليف الإنتاج (مخاطر اقتصادية)، ولتفادي هذه المخاطر يمكن للمؤسسة عند إبرام العقد طلب إضافة بند إعادة تقييم الأسعار إلا أنه في العديد من الحالات يرفض الطرف الآخر ذلك أو أن التشريع الساري للبلد ينص على عدم مشروعية هذا البند.

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

2) التعبئة والإرسال:

رغم التطور التكنولوجي والجودة العالية للتعبئة المستعملة واختيار أحسن الطرق للتغليف إلا أن المخاطر الخاصة بالنقل والتفريغ تبقى عديدة ومتنوعة لهذا فإن على المصدر والمستورد أن يعالجا هذه العملية بحذر شديد وباختيار الرمز التجاري المناسب وذلك لوصول البضاعة أو المنتج بأمان وفي حالة جيدة إلى المستورد.

عادة ما يعتقد أن الناقل هو المسؤول عن العيب الذي يحدث أثناء النقل وهو مؤمن عن الحوادث بقدر واسع إلا أن التشريع الدولي للنقل يحدد مسؤولية الناقل وكذلك يحدد سقفاً لقيمة التعويض في مستويات ضعيفة وفي حالة وقوع حادث فإن التعويض يكون لا يتناسب وقيمة السلعة بل ضعيف جدا.

3) استلام واستخدام المعدات الخاصة "حالة المشاريع الكبرى":

في إطار عقد بيع معدات تجهيز هناك بعض المخاطر الخاصة بالنسبة للطرف المصدر جرت العادة أن يطلب المشتري التزام بدفع كفالة على المصدر أو البائع نظرا لخصوصية المشروع وتسمى بضمان التنفيذ الحسن.

كما أن المسؤولية المدنية للبائع لا تنتهي عند تسليم المنتج أو عند البيع، وإنما هناك ما يسمى "المسؤولية المدنية للمنتوج" وفي بعض الحالات تتعداها إلى مسؤولية جنائية، يمكن للمستورد أو المستفيد من المنتوج أن يستفيد منها في حالة تعطل أو إذا ما ظهر عيب في المنتج.

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

ثالثا: مرحلة بعد التسليم (التسديد أو الدفع)

يعتبر الدفع آخر مرحلة في السلسلة التجارية، إذا لم يتم فإنه سيخل بالذمة المالية للمصدر لهذا فإن المؤسسة تسعى دائما وراء إعطاء مدة أطول للسداد إلا أن ذلك بالمقابل يزيد من خطر عدم السداد أي عدم التسوية الجزئية أو النهائية للسعر بعد تنفيذ الطلبية ويعود هذا لعدة أسباب قد تكون:

- أسباب داخلية: خاصة بالمصدرين، حيث يتهاون البائع بعدم المتابعة الجيدة للأعمال غياب العقد التجاري أو فاتورة غير واضحة... الخ.
- أسباب خارجية: الحالة المالية للمستورد أو لبلده كعدم توفر العملة الصعبة لإكمال التحويل أو رفض الدفع بسبب النوايا السيئة للمستورد.

المطلب الثاني: ماهية الضمانات البنكية الدولية

سنتطرق في هذا المطلب إلى كل من مفهوم، مبادئ، مجالات، أهمية وآثار الضمانات البنكية الدولية.

الفرع الأول: مفهوم، مبادئ ومجالات الضمانات البنكية الدولية

أولا: مفهوم الضمانات البنكية الدولية

"هي عبارة عن تعهد مكتوب يصدره البنك الضامن بناء على طلب عملية الأمر بصدد عملية يلتزم بمقتضاها أن يدفع للمستفيد مبلغا معينا عند أول طلب سواء كان مجرد أو مصحوبا بمستندات" (1).

بصفة عامة يمكن تعريف الضمان بأنه: "إلتزام من طرف البنك الذي يتعهد بدفع مبالغ مستحقة في حالة عجز أو عدم قدرة زبائنه المستوردين على تنفيذ التزاماتهم المالية أو التجارية اتجاه الموردين عند حلول آجال الاستحقاق ويكون الضمان في غالب الأحيان لصالح المستورد (المشتري).

(1) محمد عبد العال عكاشة، قانون العمليات المصرفية الدولية، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، مصر، 2007، ص: 340.

ثانيا: تصنيفات الضمانات البنكية الدولية

إن الضمانات البنكية تصنف إلى صنفين: ضمانات شخصية وضمانات حقيقية. فالضمانات الشخصية تتضمن خطابات الضمان، الكفالة و الضمان الاحتياطي. أما الضمانات الحقيقية فتشتمل على الرهن الحيازي الرهن العقاري، ورهن المنقولات المعنوية.

1) الضمانات الشخصية: وتمثل في:

أ- خطاب الضمان:

"خطاب الضمان تعهد مكتوب يصدر من البنك بناء على طلب شخص (يسمى الأمر) بدفع مبلغ معين أو قابل للتعين لشخص آخر (يسمى المستفيد)، إذا طلب منه خلال المدة المعينة في الخطاب ودون اعتداد بأية معارضة"⁽¹⁾.

ب- الكفالة:

"هي كتاب يتعهد بموجبه البنك مصدره بأن يدفع لحساب الشخص الصادرة لأمره الكفالة (المستفيد) مبلغا محددًا خلال مدة محددة وذلك بناء على طلب وبالنيابة عن طرف ثالث (العميل المكفول) في حالة عدم قيام المكفول بعمل محدد متفق عليه"⁽²⁾.

ت- الضمان الاحتياطي:

يعتبر الضمان الاحتياطي من بين الضمانات الشخصية على القروض، ويمكن تعريفه على أنه: "التزام مكتوب من شخص معين يتعهد بموجبه على التسديد"⁽³⁾.

وبناء على هذا التعريف يمكن استنتاج أن الضمان الاحتياطي هو شكل من أشكال الكفالة ويختلف عنها في كونه فقط في حالة الديون المرتبطة بالأوراق التجارية، و الأوراق التجارية التي يمكن أن تسري عليها هذا النوع من الضمان تتمثل في ثلاثة أوراق هي: السند لأمر، السفتحة والشيكات، والهدف من هذه العملية هو ضمان تحصيل الورقة في تاريخ الاستحقاق، وعليه فإن هذا الضمان يمكن أن يقدم من طرف الغير أو حتى من الموقعين على الورقة ويسمى هذا الشخص (ضامن الوفاء).

(1) _ مصطفى كمال طه، عمليات البنوك، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2005، ص: 81.

(2) _ ماهر كنج شكري، العمليات المصرفية الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص: 405.

(3) _ إبراهيم إسماعيل إبراهيم، الضمان التجاري في الأوراق التجارية دراسة قانونية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 1999، ص: 21.

2) الضمانات الحقيقية (الرهن):

أ- تعريف الضمانات الحقيقية:

هي عبارة عن ضمانات ملموسة يمكن حجزها في حالة عدم تسديد المدين لدينه، كالعقارات والمنقولات وهذا ما يسمى بالرهن (Gage). وترتكز الضمانات الحقيقية على موضوع الشيء المقدم للضمان وتمثل في هذه الضمانات في قائمة واسعة من السلع والتجهيزات العقارية ويصعب تحديدها هنا، ويعطي هذه الأشياء على سبيل الرهن، وليس على سبيل تحويل الملكية وذلك من أجل ضمان استرداد القرض، ويمكن للبنك أن يقوم ببيع هذه الأشياء عند التأكد من استحالة استرداد القرض، وفي الواقع يمكن أن يشرع في عملية البيع من خلال خمسة عشر (15) يوما ابتداء من تاريخ القيام بتبليغ عاد للمدين⁽¹⁾.

ب- أنواع الضمانات الحقيقية: وتتكون من⁽²⁾:

ب. 1. رهن المنقولات المعنوية:

لانعقاد هذه الأنواع من الرهن إضافة إلى أركان العقد العامة من رضا حسب بعض الشروط تختلف من رهن لآخر، والتي بينها المادة 31 من القانون التجاري الجزائري، وأهم هذه الأنواع:

— رهن الأوراق التجارية.

— رهن أسهم وحصص الشركاء.

— رهن الدين.

ب. 2. الرهن الحيازي:

في مجال الرهن الحيازي نجد أنفسنا أمام ثلاثة أنواع هي: الرهن الحيازي للأدوات والمعدات الخاصة بالتجهيز والرهن للمحل التجاري والرهن العقاري(الرسمي).

ب. 2. 1. الرهن الحيازي للأدوات والمعدات الخاصة بالتجهيز:

يسري هذا النوع على الأدوات والأثاث ومعدات التجهيز، ويجب على البنك قبل أن يقوم بالإجراءات القانونية الضرورية أن يتأكد من سلامة هذه التجهيزات، كما ينبغي عليه التأكد من أن البضاعة المرهونة غير قابلة

(1) _ (2) _ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص: 168. 169. 170.

للتلف وأن تكون قيمتها معرضة للتغيير بفعل تغيرات السعر وتتم الموافقة على الرهن الحيازي بواسطة عقد رسمي أو عرفي يسجل برسم محدد.

ب. 2.2. الرهن الحيازي للمحل التجاري:

يتكون المحل التجاري من عنوان المحل التجاري والاسم التجاري والحق في الإجازة والزبائن والشهرة التجارية الأثاث والعلامات التجارية والرسوم والنماذج الصناعية... الخ.

ب. 3. الرهن العقاري (الرسمي):

هو عبارة عن عقد يكسب بموجبه الدائن حقا عينيا على عقار للوفاء بدينه، ويمكن له بمقتضاه أن يستوفي دينه من ثمن ذلك العقار في أي يد كان ومتقدما في ذلك على الدائنين التاليين له في المرتبة وفي الحقيقة ، لا يتم الرهن إلا على العقار الذي يستوفي بعض الشروط التي تعطي للرهن مضمونه الحقيقي فالعقار ينبغي أن يكون صالحا للتعامل فيه قابلا للبيع في المزاد العلني، كما يجب أن يكون معينا بدقة من حيث طبيعته وموقعه وذلك في عقد الرهن أو في عقد رسمي لاحق وما لم تتوفر هذه الشروط فإن الرهن يكون باطلا.

ثانيا: مبادئ ومجالات الضمانات البنكية الدولية

1) مبادئ الضمانات البنكية الدولية:

الضمان البنكي يعتمد على مبادئ أساسيين⁽¹⁾:

أ- مبدأ استقلالية الضمان: يعني استقلالية الضمان عن العقد التجاري، وهي صفة مميزة لغالبية الضمانات المستقلة، ومن جهة أخرى استقلال الضمان يعني أن يبق حياديا لكل النزاعات التي يمكن أن تنشأ بين المصدر والمستورد خلال الصفقة التجارية.

ب- مبدأ إلزامية الضمان: بمعنى الضمان هو التزام الضامن بدفع مبلغ الضمان عند الطلب من طرف المستفيد، واستعماله يتطلب نوعين من الضمانات:

ب. 1. ضمان لأول طلب: وهو يعطي للمستورد الحق في الحصول على مبلغ الضمان عند أول طلب من طرفه فهي مستحقة السداد وواجبة الدفع عند أول طلب، إذ يجب أن يحترم في طلبه تنفيذ التزاماته والشروط المتعلقة بخطاب الضمان، وعلى البنك أن ينفذ طلب المستوردين وأن يحكم أو ييدي رأيه على شرعية المطالبة بالضمان.

(1) - أكرم ياملكي، الأوراق التجارية والعمليات المصرفية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2008، ص: 326. 327.

ب.2. ضمان مستندي: يقوم البنك الضامن بالتزام نهائي غير قابل للإلغاء، إذ يقوم بدفع قيمة الضمان مباشرة للمستفيد بعد تقديم هذا الأخير للمستندات بحيث تحدد مسبقا في خطاب الضمان، ويجب أن يوضح فيها إخلال المصدر بالتزاماته التعاقدية، ولكن لا يجب تحديد النتائج القانونية لهذا الفعل، وإلا فإن عقد الضمان يصبح شرطيا وبالتالي فهو مرتبط بالعقد الأساسي، وهذا مغل بالضمانات المستقلة.

2) مجالات استخدام الضمانات البنكية الدولية:

تستخدم الضمانات البنكية الدولية في المجالات التالية⁽¹⁾:

أ- مجال المناقصات والمزيدات:

يكون الضمان في هذه الحالة متعلق بمبدأ العمل لضمان عدم تهرب المقاول عن تأدية مهامه أو من أدائه في حالة رسو المناقصة عليه، أي في حالة فوزه بالعرض المعلن عنه، فقد يكون متعلق بإتمام العمل لضمان تنفيذ العقد طبقا للشروط المحددة في العقد.

ب- مجال التجارة الخارجية:

تستعمل الضمانات في عدة ميادين في التجارة الخارجية:

ب.1. الملاحظة: ضمان مستند الشحن في حالة وجوده أو فقدانه، فعندئذ يكون تسليم البضاعة لمن لديه المستندات التي تثبت أن البضاعة ملكه، ولكن بعد أن يقدم رسالة ضمان مصرفي.

ب.2. الجمارك: ضمان إعادة سيارة، تجهيزات أو مجوهرات... الخ، وضمن إعادة تصدير البضاعة والأدوات المستعملة. أي ضمان تسليم الآلات العابرة للاقتصاد ويزداد الطلب على الضمانات كلما قلت الثقة بين المتعاملين.

كما لا تستخدم رسالة الضمان المصرفي كثيرا بين المؤسسات للقطاع العام باعتبار أنها ملك للدولة عكس الحال بالنسبة لشركات القطاع الخاص، وقد تقوم البنوك بإصدار خطابات الضمان لصالح المستفيد يقيم بالخارج في هذه الحالة يتطلب الأمر في معظم البلدان الحصول على إذن من سلطة مراقبة التحويل الخارجي باعتبار أنه قد يترتب عليه خروج عملة صعبة.

(1) _ شاكِر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، مرجع سبق ذكره، ص: 129.

الفرع الثاني: أهمية الضمانات البنكية الدولية

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

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

الفرع الثالث: آثار الضمانات البنكية الدولية

تتمثل آثار الضمانات البنكية الدولية فيما يلي⁽²⁾:

أولاً: بالنسبة للمصرف مصدر خطاب الضمان

يلتزم المصرف بدفع مبلغ الضمان حال مطالبة المستفيد به، بشرط أن يكون ذلك خلال المدة المعينة وللغرض المحدد له، وقد سبق لنا وأن بينا أن هذا الالتزام مستقل عن كل من العقد الذي صدر خطاب الضمان من أجله والعقد المبرم بين المصرف والعميل الأمر بإصدار الخطاب بحيث لا يحق للمصرف الامتناع عن الدفع استناداً إلى دفع ناشئ من علاقته بالآمر أو المستفيد من علاقة الأمر بالمستفيد.

ومقبل هذا الالتزام المطلق والمجرد الذي يفرضه إصدار خطاب الضمان، يحق للمصرف المصدر أن يطلب من العميل الأمر تقديم ضمان شخصي أو عيني لتغطية خطاب الضمان، ومن الممكن أن ذلك في صورة تنازل العميل عن حقه اتجاه المستفيد.

(1)_ أ. الأخضر عزي، محاضرات غير منشورة، مقياس اقتصاد نقدي، السنة الثانية، علوم تجارية، جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2007.

(2)_ أكرم ياملكي، مرجع سبق ذكره، ص: 328. 329.

ثانيا: بالنسبة للعميل الأمر بإصدار خطاب الضمان

يلتزم العميل الأمر بأن يرد الى المصرف ما يكون قد دفعه للمدين مبلغ الضمان مع دفع العمولة المقررة له لقاء اصداره خطابات الضمان، وإلا تعرض العميل لتنفيذ المصرف على ما يكون قدمه له من تأمينات شخصية أو عينية لتغطية خطاب الضمان، بالمقابل يحق للعميل المطالبة بتحريره من هذه التأمينات بانقضاء مدة الضمان دون مطالبة المستفيد به، وإن كان عليه في هذه الحالة أيضا دفع العمولة المقررة للمصرف عن إصدار خطاب الضمان.

ثالثا: بالنسبة للمستفيد من خطاب الضمان

يحق للمستفيد مطالبة المصرف بدفع مبلغ الضمان إليه، بشرط أن يتقدم بطلبه هذا خلال المدة المعينة وللغرض المحدد له، ولا يجوز له التنازل عن حقه هذا إلى الغير إلا بموافقة المصرف.

المبحث الثاني: مخاطر عمليات التجارة الخارجية

سنتناول في هذا المبحث ثلاث مطالب في المطلب الأول والثاني المخاطر التي تنجر عن عمليات التجارة الخارجية المتمثلة في خطر الائتمان (عدم السداد) والمخاطر المالية الخاصة بالصرف، أما المطلب الثالث تقنيات تسيير وتغطية كل منهما.

المطلب الأول: خطر الائتمان (عدم السداد)

الفرع الأول: تعريف خطر الائتمان أو عدم السداد، ومحدداته

أولا: تعريف خطر عدم السداد

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

الطرف الآخر ويعني أن الطرف الآخر في العقد لن يقوم بتنفيذ المترتب عليه بموجب ذلك العقد أي الإخلال بالتزاماته التعاقدية⁽¹⁾.

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

ثانيا: محددات مخاطر عدم الدفع

بصفة عامة، تكون درجة خطر عدم الدفع بدلالة ثلاثة محددات، هي توزيع رقم الأعمال خصائص الزبون آجال التسديد الممنوحة للزبائن⁽²⁾:

1) **توزيع رقم الأعمال:** إن تركيز الصادرات على عدد قليل من الزبائن، أو في منطقة جغرافية محددة يمثل محمدا لمخطر عدم الدفع. فهذا التركز يفاقم في الواقع ثغرات ومشاكل المؤسسة المصدرة في حالة عجز أو امتناع أحد الزبائن (الذين تعتمد عليهم بصفة كبيرة) عن التسديد. فكلما كانت المنطقة الجغرافية للزبائن المستوردين محددة كلما زاد احتمال تأثر المؤسسة بالأزمات الاقتصادية والسياسية المحتملة الحدوث.

2) **خصائص الزبون:** تبرز هذه الخصائص من خلال قدم العلاقات مع الزبون، فإذا كان زبائن المؤسسة المصدرة معروفين عندها وسبق التعامل معهم، فإن حدة المخطر تكون بدلالة عدم الحوادث (حوادث الدفع) التي سبق وقوعها في الماضي، مع كل واحد منهم فقط، نظرا للثقة المكتسبة فيهم. وأي علاقة دولية جديدة، ترفع من حدة مخطر القرض للمؤسسة المصدرة، ما عدا إذا كان للزبون شهرة عالمية، أي أنه معروف وموثوق به.

أضف إلى ما سبق نقصد بطبيعة الزبون إذا كان عمومي أو خاص، فإذا كان المستورد الأجنبي إدارة عمومية أو هيئة حكومية، تابعة للدولة فإن المخطر يكون أقل حدة، بما أن المؤسسات العمومية تستفيد من دعم الدولة وبالتالي نادرا ما تشهر إفلاسها، ومنه ما كان سبب الامتناع عن التسديد، فهو يعتبر مخطرا سياسيا، يمكن تغطيته أما في حالة مؤسسة خاصة، فاحتمال عدم الدفع، يرتفع، ويكون بدلالة الحوادث الحاصلة من قبل.

(1) - (2) عبد القادر شاعة، الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض: دراسة الواقع الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006 ص: 25.24.23.

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

الفرع الثاني: مصادر خطر الائتمان

من المخاطر الائتمانية التي يتعرض إليها المصدر لها مصادر إما تجارية أو سياسية وفي بعض الأحيان اقتصادية وبنكية.

أولاً: مصادر تجارية

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

1) إفلاس المصدر أو إعساره أو تصفيته: ويعني ذلك صدور حكم قضائي بإفلاسه أو إبرام صلح واقفي من الإفلاس أو أي إجراء قضائي ينطوي على كف يد المدين عن إدارة أمواله وكذلك إذا تقررت تصفيته إجبارياً حالة كونه شخصاً معنوياً، إلا أن تكون التصفية يقصد بها إعادة التنظيم أو الاندماج في شخص معنوي آخر دون أن يؤثر ذلك على حقوق الدائنين، وكل هذا من شأنه أن يؤدي بالمستورد إلى عدم دفعه لديونه في المواعيد المتفق عليها.

2) امتناع المستورد عن سداد ما استحق عليه للمصدر: ويعني ذلك عدم وفاء المستورد (المشتري) ما استحق عليه للمصدر أو عجزه عن ذلك رغم قيام هذا الأخير بالوفاء بجميع التزاماته اتجاه المشتري.

3) رفض المشتري استلام البضاعة المشحونة: ويعني ذلك رفض المشتري أو امتناعه عن استلام مستندات البضاعة المشحونة رغم قيام المصدر بالوفاء بجميع التزاماته اتجاه المشتري.

(1) _ عبد القادر شاعة، مرجع سبق ذكره، ص: 26.

ثانيا: مصادر سياسية

إن عدم الاستقرار السياسي والداخلي والتوترات الدولية والحروب الأهلية، يمكن لها منع العمليات المالية. ويبرز هذا الخطر في حالة إذا ما طرأت حوادث مستقلة عن إرادة الزبون، تمنعه من تنفيذ التزام الدفع. وندرج ضمن الخطر السياسي عدة أنواع من المخاطر هي⁽¹⁾:

- الخطر السياسي العام الذي يرتبط باندلاع الحروب، الثورات، أعمال الشغب والعنف الانقلابات السياسية... الخ.
- خطر الكوارث الطبيعية المرتبط بوقوع الزلازل، الفيضانات، الأعاصير، انفجار البراكين... الخ.
- قرارات الحكومات مثل نزع رخصة الاستيراد من الزبون، تحديد أو تقليص كمية البضائع المستوردة ورفض التعامل مع دولة معينة.
- خطر عدم التحويل: بالرغم من أن المستورد قام بالتسديد في بلده بالعملة المحلية، إلا أن المصدر لا يحصل على ماله، بسبب مصاعب اقتصادية، مثل ندرة العملة الصعبة، أو إجراءات وتشريعات محلية، تمنع أو تحد من حركة الأموال إلى الخارج، أو تأخر تحويلها.
- خطر عجز المستورد العمومي، بما أنه يستفيد من حماية دعم الدولة، فإن امتناعه عن الدفع، لا يفسر غالبا بسبب حقيقي.
- وخطر الصرف بالنسبة للمصدر، فإن إعادة تقييم العملة الأجنبية بالنسبة للعملة المحلية فإنه يتحصل على كمية أقل من العملة المحلية لنفس السعر بالعملة الأجنبية.

وبمعنى آخر هي المخاطر الناتجة عن عجز المستورد عن الدفع بسبب عوامل سياسية ومصطلح المخاطر السياسية يغطي جانبا واسعا من المخاطر وهي:

- إلغاء ترخيص الاستيراد أو إيقافه أو عدم تجديده من طرف سلطات القطر المستورد ومنع هذه الأخيرة إدخال البضاعة إلى أراضيها، هذا من شأنه أن يجعل المستورد يمتنع عن الاستيراد مما ينعكس سلبا على المصدر ولا يدفعه إلى بذل مجهودات للقيام بالعملية التصديرية.
- منع السلطات دولة المستورد أو دولة العبور، عبور البضاعة عبر إقليمها إذ ترتب على ذلك وصولها إلى دولة المشتري أو زيادة نفقات على نحو يرهق المصدر.

(1) -رشيد شلاي، مرجع سبق ذكره، ص: 99. 100.

- استيلاء سلطات دولة المشتري أو دولة العبور على البضاعة المشحونة أو حجزها أو مصادرتها وهذا ما يؤدي إلى عدم وصول البضاعة إلى المشتري.

_ خطر متعلق بحالة البلاد:

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

_ الخطر القانوني:

مرتبط أساسا بالحالة او الوضعية القانونية للمؤسسة هل هي شركة ذات مسؤولية محدودة أو شركة أشخاص أو ذات أسهم وذلك بتوضيح هل النشاط شرعي أو غير شرعي من الناحية القانونية فالبنك يقوم بدراسة الوضعية القانونية للمؤسسة، بفرض وثائق قانونية كالملكية أو الايجار والسجل التجاري. بالإضافة إلى هذه المصادر فإن خطر عدم السداد يمكن أن ينتج عن⁽¹⁾:

ثالثا: مصادر إقتصادية

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

رابعا: مصادر بنكية

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

(1)_ paveau. J et duphil. F, **Exporter Pratique du commerce international**, édition fouchers, 22 Edition, Paris France, 2010, P : 376.

المطلب الثاني: المخاطر المالية الخاصة بالصراف

الفرع الأول: تعريف خطر الصراف وتحديد

أولاً: تعريف خطر الصراف

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

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

كما يمكن تعريفه بالخطر الذي يسجل الخسارة أو الربح غير المتوقع عند عملية تحويل عملة صعبة بعملة أساسية والتي تكون على الأصول المختلفة (الحقوق والديون المسجلة بالعملة الصعبة الأخرى). إن هذا الخطر بدأ في الظهور منذ اعتماد نظام الصراف العائم لأسعار الصراف، وعليه كل أنشطة التجارة الخارجية معرضة لهذا الخطر ويطبق على المؤسسات التي تقوم بعمليات مالية مع الخارج، والتي تبحث عن تحقيق أرباح من خلال تحسين أسعار الصراف لعملتها، كما يمكن أن تتحمل خسائر كبيرة إذا حدث العكس مما يؤثر على قدرتها التنافسية وعليه نجد أن كل ذلك مرتبط بحالات عدم التأكد⁽¹⁾.

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

ثانياً: تحديد خطر الصراف بالنسبة للمصدر والمستورد

يتمثل خطر الصراف في⁽³⁾:

(1) _ شوقي طارق، أثر تغيرات أسعار الصراف على القوائم المالية، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التنسيير، جامعة باتنة 2006، ص:

(2)_ (3) legrand. G, martini.H, op-cit, P : 338. 137.

1) بالنسبة للمصدر:

عندما يقوم المصدر بتقديم عرض تجاري في إطار مناقصة دولية بالعملة الصعبة، فهو يكون أمام خطر عشوائي للصراف لأنه لا يعرف إن كان سينشأ من هذه العرض صفقة أو عقد فعلي أم لا، وهذا ينطبق على مجالات أو قوائم في الخارج فالمؤسسة هي في خطر طيلة مدة العرض نظرا لتقلبات سعر الصراف في هذه المدة.

بعد مرحلة العروض والمفاوضات وفي حالة الاتفاق، يتم إبرام العقد التجاري ما بين الطرفين ومن هذه اللحظة يصبح المصدر عرضة إلى الخطر الاقتصادي للصراف المتمثل في زيادة أحد عوامل الإنتاج.

بالنسبة للمستورد:

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

الفرع الثاني: التعرض لمخاطر الصراف

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

أولاً: مدة التعرض للخطر

إن المؤسسة تخضع لتقلبات الصراف من بداية السوق في العملية التسويقية، ولعل هذه التقلبات في سعر الصراف ما بين مرحلة الدراسة التي تنشئ القرار وعملية البحث في السوق الأجنبية يغيرون من وضعيتها التنافسية وهذا الخطر قد يظهر جلياً أثناء إعداد العرض التجاري.

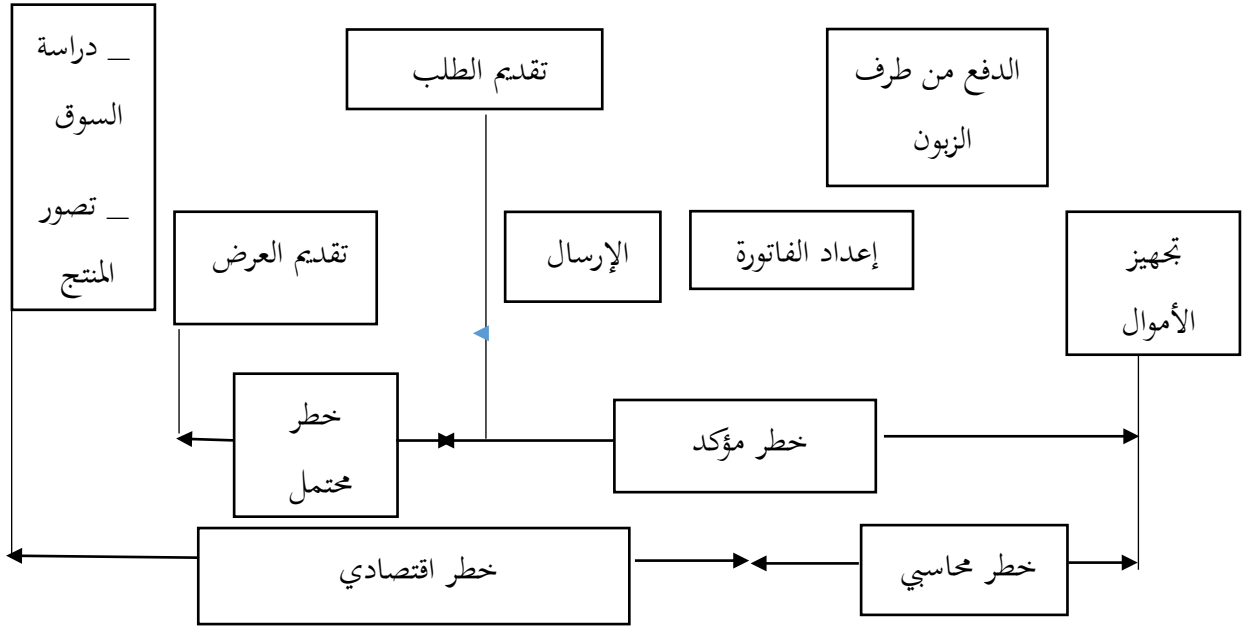
وحتى إجراء الطلب من طرف الزبون الأجنبي، فإن خطر الصراف هو خطر محتمل، لأن المؤسسة في خطر ملتزمة بعرضها، إلا أنه في غياب العقد يلزمها فإن هذا الالتزام ليس له تأثير فعلي. إن تقديم الطلب هو الدخول الفعلي في خطر الصراف الأكيد، وهنا يجب على المؤسسة الأخذ بعين الاعتبار خطر الصراف من بداية العرض (فترة الخطر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

مادام الطرف الآخر لم يستكمل التزاماته التعاقدية فالمؤسسة تتعرض لخطر تقلبات التكاليف بالعملة الصعبة. إن إعداد الفاتورة يعد نقطة التحول من الخطر الاقتصادي للصراف إلى الخطر المحاسبي، فهي تمثل من جهة نشأة

الحقوق بالنسبة للمصدر وتنفيذه لكامل التزاماته هذا ومن جهة أخرى نشأة الدين بالنسبة للمستورد، وتنتهي فترة التعرض للخطر بدفع الزبون أو تحويله المبلغ المتفق عليه إلى حساب المصدر⁽¹⁾.

وفي ما يلي الشكل الذي يبين مدة التعرض لخطر الصرف:

الشكل رقم (07): يمثل مدة التعرض للصرف



Source: paveau. J, duphil. F, Exporter Pratique du commerce international, les édition fouchers 22 Edition, Paris France, 2010, P : 401.

ثانيا: من الدخول في الخطر إلى تسيير خطر الصرف

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

__ قيمة وضعية الصرف.

__ تاريخ الدخول في الخطر.

__ تاريخ الخروج من الخطر.

(1)_ paveau . J, F. duphil. F, op-cit, p : 400 . 401.

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

المطلب الثالث: تقنيات تسيير وتغطية كل من خطر عدم السداد وخطر سعر الصرف

يملك كل من خطر عدم السداد وخطر سعر الصرف تقنيات تبين كيفية تسيير هذين الخطرين وطرق تساعد المتعرض لهما، ولكل خطر تقنياته الخاصة المستقلة عن الآخر.

الفرع الأول: تقنيات تسيير مخاطر الائتمان (عدم السداد)

إن تسيير الخطر الائتماني يكون وفق منهجية تسيير الخطر التي تتلاءم مع نوعية الخطر في حد ذاته فالمؤسسة على اعتبار الخطر تختار الطريق الأقل تكلفة وفي نفس الوقت التي تضمن لها تغطية فعالة للخطر.

تتمثل مختلف تقنيات تسيير المخاطر الائتمانية فيما يلي⁽¹⁾:

أولاً: الوقاية من المخاطر

1) الوقاية بالمعلومات:

أ- المعلومات عن خطر الدولة:

ويمكن هنا استخدام تقنية التنقيط، التي تسمح بتخطي صعوبة التقييم، ويتمثل ذلك في تنقيط كل بلد ثم ترتيب ذلك في قائمة من الأقل خطورة إلى الأكثر خطورة. وتتميز هذه الطريقة بصعوبة قياس المعلومات، فالتعامل هنا يواجه معلومة من الصعب فهمها أو ترجمتها حيث أنها تجمع ما بين عدة أوجه سياسية، مالية، اقتصادية وهيكلية في وقت واحد.

يعتبر هذا التنقيط هو عنصر من عناصر الشفافية في السوق، لأن المستثمر والمتعاملين يحتاجون إلى ذلك في اتخاذ قراراتهم، كما أنها مهمة بالنسبة لشركات التأمين والبنوك وشركات تحويل الفاتورة وهذا في تحديد قيمة الضمان.

(1) -رشيد شلاي، مرجع سبق ذكره، ص: 129. 133.

ب- المعلومات عن الخطر التجاري:

مهما تكن نوعية المعلومة المتحصل عليها من الشركة في إطار شبكتها الخارجية، فإنها تبقى ذات قيمة غير مؤكدة أو من الصعب التأكد منها، مما يبقّي على الخطر قائماً. وعلى العكس، فإن الشبكة الداخلية سواء تعلق الأمر بمعلومات تجارية أو محاسبية عن الزبائن، من الممكن أن تكون مهمة في تحديد المنحنى العام لتطور الخطر الخاص بالمتعاملين المعروفين لدى المؤسسة.

(2) في تحرير العرض أو العقد:

إن نوعية وطريقة تحرير العرض التجاري وكذلك صياغة العقد، يعملان على الوقاية أو الحد من الخطر. وعامة هناك أربعة عناصر لها نتائج مباشرة في تسيير الخطر الائتماني وهي:

__ **مدة صلاحية العرض التجاري:** إن حالة المشتري تتطور وبالأخص المعلومات الخاصة بحالته المالية والتي تحدد جزئياً الشروط التجارية للعرض، وقد تفقد من موضوعيتها قبل نهاية العرض.

__ **الشروع في تنفيذ العقد:** إن العقد يجب أن يحدد الطريقة الآمنة في الدفع وما هي واجبات الطرفين عند البداية من إلزامية طلب فتح الاعتماد المستندي أو ضرورة دفع تسبيقات معينة... ويتم بذلك تحديد الشروط الملزمة للطرفين لبداية تنفيذ العقد.

__ **التفرقة بين الشروط التجارية والمالية:** وهذا لتجنب الوقوع في مشاكل تنفيذ العقد في احترام خصوصيات التصنيع أو مشاكل الصيانة، التي يمكن أن تؤثر على مراحل الدفع. إن هذه الترتيبات من الصعب أن يتم الموافقة عليها من طرف المشتري الأجنبي الذي يريد ضمانات بالمقابل.

__ **ضمان الملكية:** وهذا البند يضمن للبائع ملكية الشيء المباع إلى أن يتم الدفع التام. إلا أنه لتطبيق هذا العنصر يجب أن يكون القانون الداخلي للبلد يعترف بذلك، ويجب يكون موضوع الصفقة بضاعة أو منتج معين ليتم حجزه أو إعادة بيعه في حالة عدم السداد. أما في حالة الخدمات أو منتجات مستهلكة فلا يمكن ذلك.

(3) في متابعة تنفيذ العقد:

عند إبرام العقد أو الصفقة، فإن متابعة العمليات له أهمية قصوى، لأنه في حالة عدم احترام الالتزامات ومواعيد الاستحقاقات سينجر عنه زيادة المخاطر، لذا يجب التدخل السريع واللجوء بطرق تفاوضية لحل النزاعات وبأقل تكلفة ممكنة ودون اللجوء إلى الوسائل القضائية.

ثانيا: تحويل الخطر

وهنا الخطر يحول إلى طرف آخر، خارج العلاقة التجارية مثال على ذلك ما تقوم به شركة تحويل الفاتورة وهي التي يتم تكليفها بتسيير حساب الزبون. أو اختيار طريقة دفع تتدخل فيها أطراف أخرى تضمن عملية الدفع (كعملية الاعتماد المستندي أو سند القرض).

1) الاعتماد المستندي والضمانات البنكية:

وهنا المشتري الذي يعطي الأمر، يقوم بضمان الدفع عن طريق فتح الاعتماد المستندي وهنا البنك هو الذي يتحمل الخطر التجاري في حالة إفلاس المشتري الأجنبي. وفي وجود خطر البلد فإن المصدر يبحث عن المعلومات من البنك، وذلك بمثابة الالتزام الذي يغطي الخطر السياسي. إلا أن التأمين باستعمال هذه الطرق ينقص من جاذبية العرض التجاري لأن الطرف الآخر يتحمل تكاليف أكثر، مما يؤثر على التعاملات في الزمن مع الزبون.

2) تحويل الفاتورة:

وهو تحويل حقوق من المصدر إلى مؤسسة مالية مختصة، شركة تحويل الفاتورة، أي أن المصدر يبيع حقوقه إلى هذه الشركة، التي تقوم بعملية التحصيل وتضمن الدفع عند الاستحقاق حتى عند تخلف الطرف الآخر سواء مؤقتة أو دائمة.

ويمكن للمؤسسة أن تحول تسيير حسابات الزبون لدى مؤسسة تحويل الفاتورة وذلك لتفادي أن أي مشكل مباشر مع الزبون. كما أنه يمكن لشركة تحويل الفاتورة أن تطلب من المؤسسة ضرورة اعتماد الطرف الأجنبي كما هو الحال في شركات التأمين. لذلك كما سبق التطرق إلى عملية تحويل الفاتورة على اعتبارها طريقة تمويل، فهي أيضا طريقة لتسيير الخطر الائتماني.

3) التغطية الذاتية:

هناك ثلاث حالات تؤدي إلى تحمل المؤسسة مباشرة الخطر الائتماني وهي: تسيير حالة طارئة لتسيير حصص غير مؤمنة، لأسباب مالية.

أ- تسيير حالة طارئة: هناك حالات للمتعامل تلزمه على إجراء العملية بطريقة سريعة وتمنع بذلك تطبيق حل آخر لتحويل الخطر وذلك للاستفادة من فرصة تجارية معينة لذلك فإن المتعامل يقرر تحمل الخطر مباشرة.

- ب- تسيير حصص غير مؤمنة: لإشراك المتعامل فإن شركة التأمين لا تغطي الخطر بصفة كاملة، وإنما تبقى على حصة هي على عاتق المتعامل وتكون هنا تغطية ذاتية.
- ت- اختيار التغطية الذاتية لأسباب مالية: بالملاحظات الإحصائية وتكرار حدوث الخطر وكذلك نظرا لتكلفة تحويل الخطر يمكن أن يؤدي بالمؤسسة إلى تطبيق سياسة تغطية ذاتية. فيمكنها تطبيق ذلك على المتعاملين الذين لهم خطر ائتماني ضعيف. وتطبيق رقابة دائمة على حسابات الزبون وتقوم بالمقابل بتشكيل مؤونة في حالة خطر ما. أما المتعاملين الذين لهم خطر ائتماني مرتفع، فعليها تحويل الخطر أو التأمين عليه لدى شركة مختصة لذلك.

الفرع الثاني: تغطية خطر عدم السداد بالتأمين على القرض

عند اكتتاب تأمين، فإن المتعامل في التجارة الخارجية يسير الخطر ولا يتم تحويله إلى شركة التأمين إلا في حالة حادث عدم السداد، وبالمقابل فهو يدفع منحة التأمين، يلزم بذلك وكالة التأمين بدفع تعويض في حالة حدوث عدم السداد عند الاستحقاق.

إن طريقة عمل التأمين الائتماني تختلف حسب نوعية العملية، إما عملية تجارية عادية أو في إطار عقود الأعمال.

أولاً: المتعاملون في مجال التأمين

إن المتعامل في مجال التجارة الخارجية يمكنه أن يؤمن عند وسطاء التأمين أو شركات التأمين الائتماني مباشرة⁽¹⁾:

- 1) وسيط التأمين: وهم وسطاء مختصين في التأمين، وهم يقومون بالبحث عن الصيغة المناسبة أو الأكثر ملائمة لزبائنهم، سواء تعلق الأمر بالتأمين الائتماني أو تحويل الفاتورة وعادة يتم ذلك مقابل علاوات مدفوعة من طرف شركات التأمين الذين يتعاملون معها أو يبيعون لها منتج التأمين. وفي العادة يتميز هؤلاء الوسطاء باستقلالية، مما يضمن تقديم استثمارات في اختيار المنتج المناسب لزبائنهم.
- 2) شركة التأمين الائتماني: هي تقدم خدمات تأمين مباشرة للوسطاء أو المتعاملين في التجارة الخارجية تتميز سوق التأمين في هذا المجال بسيطرة شركات كبرى وهو سوق قليل المنافسة.

(1)_ paveau. J, duphil. F, op-cit, P : 382.

ثانيا: الإطار العام للتأمين على القروض للتجارة العادية

إن وثيقة التأمين هي التي تحدد الإطار العام للعقد، وعادة ما تتكون من الجانب المتعلق بالشروط العامة الذي يطبق على جميع المؤمنين أما الجانب الثاني فيخص البنود أو الشروط الخاصة التي تنتج عن المفاوضات ما بين المتعامل في التجارة الخارجية وشركة التأمين عن حاجات خاصة في هذا المجال⁽¹⁾.

ثالثا: الإطار العام للتأمين على قرض عقود الأعمال

وهو يخص التأمين متوسط وطويل المدى، في مجال المخاطر السياسية والتجارية ويسير من طرف شركات خاصة لصالح المشاريع العامة وهو يتميز بما يلي⁽²⁾:

1) عقد التأمين خاص: أي كل عملية ينتج عنها إبرام عقد تأمين جديد، أما الضمانات فهي تتم وفق الإجراءات التالية:

— إرسال مشروع العقد مع طلب الضمان لشركة التأمين.

— منح قبول أولي للوعد بالضمان.

— إبرام عقد التأمين وطلب سير مفعول الضمان.

— تطبيق الضمان.

ويتم حساب العلاوات لكل خطر حسب مدة تنفيذ العقد ومدة القرض، وهذا تناسباً مع المبلغ المؤمن ومدة التعرض للخطر.

2) المخاطر المغطاة: إن المتعامل يختار تغطية الخطر التجاري والسياسي أو إحداهما فقط ولعل تعقيد

العملية ومدة التنفيذ يزيدان من الحاجة إلى ضمانات تكميلية وبالأخص تغطية خطر توقيف العقد أو

طلب مفرط للكافلات. ويمكن أن تكون الحصة المضمونة أكبر في المخاطر السياسية ومن أجل تغطية

الخطر فإن الشركة تستفيد من ضمانات من طرف الدولة.

(2) _ رشيد شلالي، مرجع سبق ذكره، ص: 134.

(1) _ رشيد شلالي، مرجع سبق ذكره، ص: 138.

الفرع الثالث: تقنيات تسيير وتغطية مخاطر الصرف

إن المؤسسة تستعمل في تسيير مخاطر الصرف وسائل وتقنيات داخلية أو يمكنها استعمال تقنيات بنكية أو اللجوء إلى التأمين، وهذا حسب ما تقترحه هذه الأخيرة في تغطية مخاطر الصرف.

أولاً: التقنيات الداخلية لتسيير مخاطر الصرف

إن المؤسسة عادة ما تستعمل عدة تقنيات في تسيير مخاطر الصرف دون اللجوء إلى البنك أو أسواق متخصصة وتمثل في⁽¹⁾:

1) اختيار عملة الفاتورة:

إن اختيار عملة الفاتورة مرتبط بعوامل خاصة لكل طرف من العملية وكذلك حسب توازن القوة بينه. فبالنسبة للمصدر، إن إعداد الفاتورة بالعملة الوطنية ينتج عنه تحويل خطر الصرف على عاتق المشتري الأجنبي. أما بالنسبة للمستورد، فعادة ما يفرض عملة الفاتورة والتسديد، وعند قبوله بالفاتورة بالعملة الصعبة فهو يقبل بذلك التعرض لخطر الصرف، إلا إن اختياره يمكن أن يكون وفق فرص التمويل أو حسب معدل الفائدة أو ما يفرضه القانون الخاص على رقابة الصرف.

2) عملية مقاصة أو تسوية التدفقات:

تقوم المؤسسة التي تنجز عمليات الاستيراد والتصدير، بتخصيص حقوق معينة مستحقة على زبون بالعملة الصعبة، لتسديد دين على مورد أجنبي من نفس العملة. ينتج عن ذلك أنه لا يوجد عملية صرف للعملات أي عدم وجود الخطر. إلا أن الإشكالية تطرح في الفارق ما بين الحقوق والديون وكيفية تمويله.

3) تغيير طريقة التسديد أو الدفع:

إن التحكم في تواريخ الاستحقاقات تسهل عملية تسيير خطر الصرف، فيمكن العمل على تاريخ القبض أو التحصيل وتاريخ التسديد، ومن ثمة تسهيل عملية التسوية بينهما هذا من جهة ومن جهة ثانية يمكن أن يقوم المصدر للاستفادة من زيادة عملة الفاتورة، تأخير الدفع تحصيل الحقوق والعكس إذا كان انخفاض، أما المستورد فيجد نفسه في الإشكالية العكسية، فإذا كانت هناك زيادة للعملة فهو يحاول تقديم الدفع ويمكن أن يستفيد في آن واحد من خصم تجاري.

(1) - رشيد شلاطي، مرجع سبق ذكره، ص: 155. 156.

4) المقاصة المتعددة الأطراف:

وهو إجراء يعمل به في الشركات الكبرى التي تستطيع خفض عدد ومبالغ التحويل ما بين شركات الفرع للمجموع. عملياً، هناك تاريخ يحدد كل أسبوع وفيه يكون التسديد ما بين شركات الفرع لتطبيق مقاصة متعددة الأطراف للديون والحقوق تتم للتخفيض من مبلغ العملة الصعبة الواجبة للتغطية وهذا الإجراء يتم بطريقة جدول قيادة متعددة المدخلات وهذه التقنية تسمح من التخفيض من مستوى خطر الصرف وتكاليف التغطية.

5) بنود الصرف التعاقدية:

في العادة فإن عقود المعدات وأداء الخدمات وإنجاز الأشغال يمكن ان تنتج عنها مدة طويلة من المفاوضات وكذلك أثناء التنفيذ، لذلك فإن المصدر يلجأ إلى فرض على زبونه بند يربطه بتغيرات سعر الصرف وتطورات سوق الصرف أي اختيار سعر صرف مرجعي أو اختيار سقف معين له، وهذا النوع من البنود يكون في عقود الأعمال فقط. إلا أن هذه البنود قلة ما تقبل من طرف التشريعات الداخلية للبلدان.

6) تبادل صرف العملات:

ويقصد به تبادل ما بين شركتين، قرضين بمبلغ متساوي وعملتين مختلفتين، المتعامل يمكن له خلق وضعية الصرف لكل متعامل في عملة الآخر ومن هذا إزالة خطر الصرف. وعند استحقاق يقوم كل طرف بتسديد ما عليه من القرض مع تبادل مل بينهما للفوائد حسب المواعيد ومدة القرض. إن هذه العملية على العملة تتماشى مع وضعية الصرف في العلاقة ما بين الشركة الأم وشركة الفرع.

ثانياً: تغطية مخاطر الصرف عن طريق التقنيات البنكية

إن البنك هو شريك مهم للمؤسسة في تسيير خطر الصرف وأن عروضه في هذا المجال تختلف حسب احتياجات المؤسسات، سواء تعلق الأمر بالمؤسسات الصغرى والمتوسطة أو شركات كبرى أو شركات لها فروع في الخارج.

1) الصرف لأجل:

وهي تعتمد على تبادل بالتوافق بعملة مقابل أخرى على أساس سعر صرف نقداً لأجل ويضاف الفارق في معدل الفائدة أو ينقص على التوالي مراجعة أو وضعية، مع التسليم المتبادل في تاريخ لاحق متفق عليه⁽¹⁾.

(1)_ paveau. J, duphil. F, op-cit, P : 406.

2) الاقتراض والتسبيق بالعملة الصعبة:

إن البنك هو الشريك الأساسي في تمويل المؤسسة، وفي عملية التجارة الخارجية يقدم التسهيلات للحصول على التمويل اللازم لإجراء العملية ويتم ذلك بتسبيق بالعملة الصعبة حيث يقوم البنك إما بدفع قيمة العملية وذلك ما يسمح بتغطية خطر الصرف. أو يقوم بالتمويل العام للصادرات فتقوم المؤسسة بتحويل مباشر للعملة الصعبة التي اقترضتها وتقوم بالتسديد للبنك عند القبض. لذلك فإن في تسيير المخاطر لكل عملية فإننا نتحدث عن تسبيق بالعملة. أما في تسيير وضعية الصرف فهي عملية تغطية بالاقتراض بالعملة الصعبة⁽¹⁾.

3) خيارات على العملة الصعبة:

إن الطرق التي تم سردها تلائم تغطية خطر مؤكد أو مباشر، أما في حالة تقلب سعر الصرف، فإن هذه الطرق تصبح غير نافعة في حالة عرض لمناقصة دولية أو في حالة عرض مستقبلي، ولتغطية هذا الخطر يوجد تقنية هي خيار الصرف وهذا للاستفادة من زيادة إيجابية للسوق وتغطية خطر الصرف إما مؤكد أو غير مؤكد⁽²⁾.

4) المشتقات المالية:

وهي نتيجة الهندسة المالية للبنوك، وعروض المشتقات المالية هي متعددة، وتسمح بحذف سلبيات من التقنيات الأخرى، وهي موجهة خاصة للمصدر الذي يسير خزينه دولية. وهي في العادة متعددة العملات ووضعية الصرف وفيما يلي أهم المشتقات:

جدول رقم (01): يمثل أهم المشتقات المالية وما يقابلها من التقنيات العادية

التقنيات العادية	المشتقات المالية	الهدف منها
الصرف لأجل	الصرف لأجل مع زيادة	الاستفادة بجزء من الزيادة الإيجابية للعملة.
	الصرف لأجل متغير	التحرر من عقبة الاستحقاق الثابت والمحدد.
التسبيقات والاقتراض بالعملة الصعبة	خط الاعتماد متعدد العملات	تغطية أكثر مرونة لتسيير النشاط الدولي.
الخيار العادي	نق الخيارات	خفض تكلفة إجراءات وضع التغطية.

Source : paveau. J duphil. F, Exporter Pratique du commerce international, édition fouchers, 22 Edition, Paris France, 2010, P :412

(1)_paveau. J, duphil. F, op-cit, P : 408.

(2)_legrand. G, martini. H, op-cit, P : 341.

شرح مضمون الجدول:

الجدول يمثل أهم المشتقات المالية وما يقابلها من التقنيات العادية:

فبالنسبة إلى الصرف لأجل يعتمد على مبادلة عملة بعملة أخرى على أساس سعر الصرف مع الاستفادة من الزيادة أو النقصان.

أما بالنسبة للتسيقات والاقتراض بالعملة الصعبة فهنا في التجارة الخارجية يقوم البنك بتقديم تسهيلات للحصول على التمويل اللازم لإجراء العملية أو بدفع قيمة العملية مما يسمح بتغطية خطر سعر الصرف أو بتمويل الصادرات للمؤسسة.

بالنسبة لطريقة الخيار العادي فهي تلائم حالة تقلب سعر الصرف وتعتبر خيار الصرف وهذا للاستفادة من زيادة إيجابية للسوق وتغطية خطر الصرف.

ثالثاً: تغطية مخاطر الصرف عن طريق التأمين

إن تخلف متعامل عن الوفاء أو خطر بلد معين، تكون ظرفية أو عرضية، وبما أن تغيرات السعر صادرة عن مخاطر الصرف. وبالتالي هي تمثل معايير السوق النقدية الدولية، وفي كل مرة يتشكل سعر جديد وحسب وضعية الصرف للمتعاملين بالعملة الصعبة الذي ينتج عنه ربح أو خسارة صرف في هذه الظروف المتغيرة والتي يصعب السيطرة عنها، فإن التغطية عن خطر الصرف بالتأمين هي عملية نادرة ما تكون.

المبحث الثالث: طرق ومراحل تسيير ضمانات تمويل التجارة الخارجية

سنتناول في هذا المبحث طرق تسيير الضمانات البنكية، وأنواعها والقوانين المنظمة لها.

المطلب الأول: طرق تسيير الضمانات البنكية الدولية

الفرع الأول: الأطراف المتداخلة في الضمان والعلاقات الناشئة بينهم

أولاً: الأطراف المتداخلة في الضمان

وتتمثل فيما يلي⁽¹⁾:

- 1) مانح الأمر: وهو معطي الأمر لبنكه كامل المسؤولية لإصدار الضمان وهو الطرف المعلن عنه في المناقصة بعد استدراج الغرض، هذا الأخير بمواجهة كل التزاماته التي تعهد بها.
- 2) المستفيد: وهو الطرف الذي أصدر استدراج الغرض والجانب الذي يعطي له أهمية في حالة الاستيراد وإمكانية استعمال المستورد الطعن مباشرة في:
 - كون المصدر عاجز عن الوفاء بالتزاماته التي تعهد بها.
 - في حالة أنه لم يفي بأعماله حسب الإتفاق.
- 3) الضامن: هو بنك المستورد الذي يعمل على تشكيل الضمان بهدف تأمينه (المستورد) وتعويض كل المبالغ المستحقة في حالة عدم احترام المصدر لالتزاماته التعاقدية، وهذا التعويض يتم فيه تدخل البنك في أي نزاع بين الطرفين.
- 4) الضمان المقابل: هو بنك المصدر الذي يتعهد للضامن (من خلال الضمان المقابل) بالتجاوب مع كل عجز متوقع لزبونه (المصدر).

ثانياً: العلاقات الناشئة بين أطراف الضمان

تتمثل فيما يلي⁽²⁾:

(1) _ محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة البنوك، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، ط1، 2006، ص: 63.

(2) _ Christian Guvalda, Jean Stoufflet, **Droit bancaire**, Libraire de la cour de cassation, p : 73.

1) العلاقة بين الأمر (المصدر) والبنك الضامن المضاد:

بغض النظر عن التعاملات التجارية العادية التي تنشأ بين المصدر وبنكه، هناك علاقة تنشأ بينهما في إطار الضمانات البنكية الدولية، إذ يقوم الأمر (المصدر) بوضع مبلغ مالي في رصيده لدى البنك الضامن المضاد ليتمكن هذا الأخير من إصدار ضمان لصالحه اتجاه المستورد، شرط أن يحترم المصدر واجباته التعاقدية وأن يؤديها على أتم وجه وفي هذا الوقت المتفق عليه.

وفي كثير من الأحيان، يكون بنك الضامن المضاد مجبراً على دفع مبلغ الضمان للمستفيد إذا لم يتم المصدر (الأمر) بأداء التزاماته، وعليه قبل أن يصدر البنك والبنك الضامن المضاد الضمان لصالح المصدر يجب أن يتأكد من قدرته المالية، وأن يطلب منه طلب فتح الضمان بتصريح يجعل حسابه مديناً.

ورغم التعامل المستمر بين المصدر وبنكه إلى إلا أنه لا يجوز لهذا الأخير رفض دفع مبلغ الضمان للبنك الضامن في حالة طلبه من طرف المستورد (المستفيد)، لأنه مبدأ من مبادئ الضمانات لأول طلب.

2) العلاقة بين البنك الضامن والضامن المضاد:

تعد طريقة إصدار الضمان غير المباشر الأكثر انتشاراً في مجال المعاملات الدولية، إذ يقوم البنك الضامن بإصدار الضمان وإرساله بنفسه، وذلك بعد تلقيه ضماناً مضاداً من طرف البنك الأجنبي، عن طريق التلكس أو السويفت، إذ كلا البنكان يخدم مصلحة ومصصلحة زونه بالدرجة الأولى، فالبنك الضامن يصدر الضمان لصالح زونه (المستورد)، أما البنك الضامن المضاد يصدر الضمان لصالح البنك الضامن. وخلال مدة صلاحية الضمان يعمل كل بنك على إعلام البنك الآخر بكل معلومة من شأنها أن تؤثر على الاتفاق بين زونيهما (المستورد والمصدر).

كما يكون البنك الضامن ملزم بإعلام الضامن المضاد بعد قيامه بمراجعة طلب دفع مبلغ الضمان آخذاً بعين الاعتبار:

- علاقة الأعمال التي تربط بينهما.
- تمكين البنك الضامن المضاد من تحذير المصدر، إذ هذا الأخير تظلماً اتجاه عملية الدفع، أو يبحث عن حل ودي مع المستفيد.

3) العلاقة بين البنك والمستفيد:

يسمى بنك المستفيد بالبنك الضامن، إذ يعمل لحساب زبونه والذي يدعى المستفيد (المستورد) وذلك من خلال تعهده بدفع الضمان ولأول طلب في حالة ما إذا أخل المصدر (الأمر) بالتزاماته المنصوص عليها في العقد. ورغم أن البنك الضامن يعمل على خدمة مصلحة زبونه (المستورد)، إلا أنه عليه التأكد من توفر شروط طلب دفع مبلغ الضمان، والتي نذكر منها:

- أن عملية وضع الضمان حيز التنفيذ قد تمت أثناء سريان مدة الضمان.
- أن طلب الدفع يكون مرفقا بوثائق خاصة بعقد الضمان.
- أن لا يتعدى المبلغ المطلوب قيمة الضمان في تاريخ وضعه حيز التنفيذ (أي الأخذ بعين الاعتبار كل التخفيضات)، إذ يقوم البنك الضامن بمراجعة ملف طلب الضمان في مدة تتراوح بين يوم الى ثلاثة أيام.

الفرع الثاني: طرق و كيفية إصدار الضمانات البنكية الدولية

أولاً: طرق إصدار الضمان البنكي

تتم بطريقتين:

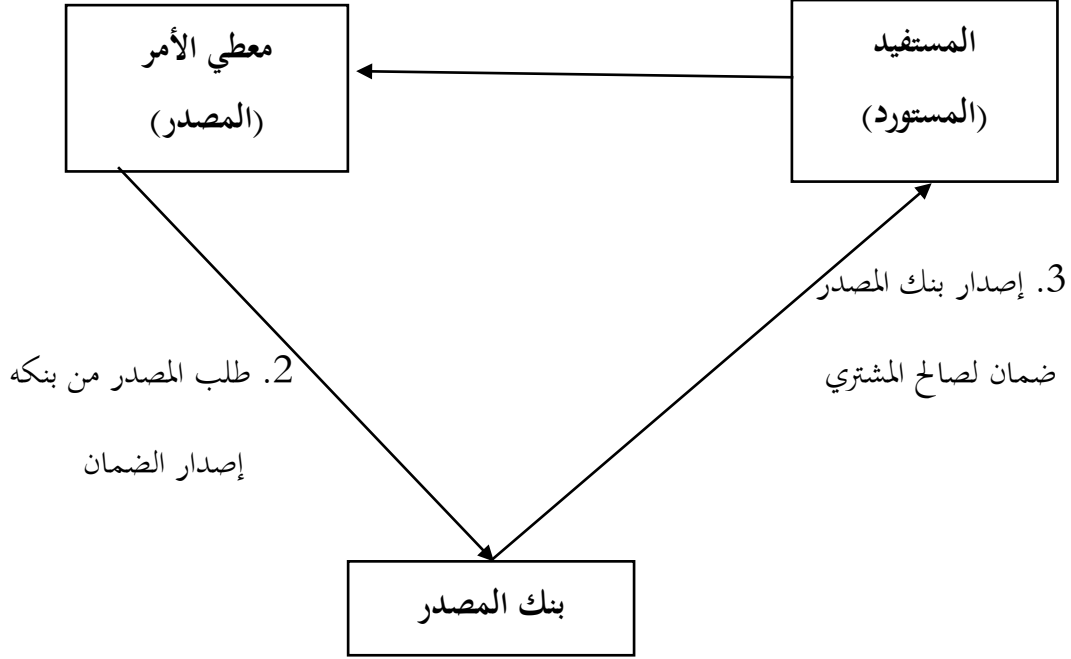
1) الضمان المباشر:

هو ضمان يصدره بنك معطي الأمر (المصدر) مباشرة لصالح المستفيد (المستورد) والذي يتطلب تدخل ثلاثة أطراف:

- المصدر (الأمر).
- بنك المصدر.
- المستفيد (المستورد).

الشكل رقم (08): يبين سير عملية الضمان المباشر

1. إمضاء عقد تجاري الذي يتطلب إصدار الضمان



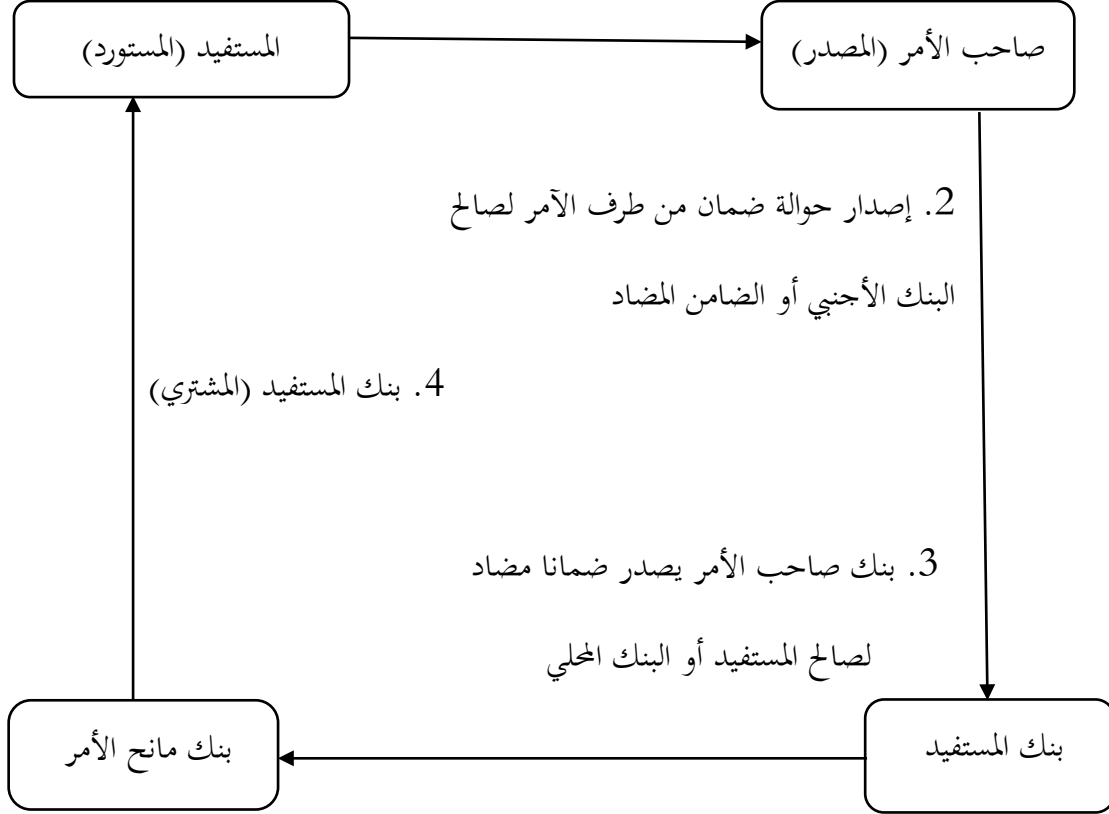
المصدر: مديرية العلاقات الدولية لبنك BEA

(2) الضمان غير المباشر:

ضمان يتطلب وجود الضمان المقابل (هو مثل الشريك الأجنبي)، هذا الأخير الذي يتقدم بتوكيل عن البنك المحلي الذي أصدر الضمان لغرض الدفع بعد الطلب الأول دون أي اعتراض أو تقدير سبب من طرفه أو من طرف الأمر كل مبلغ يطلبه منه المستفيد.

الشكل رقم (09): يوضح طريقة تنفيذ الضمان غير مباشر

1. إبرام عقد تجاري بين المستفيد وصاحب الأمر



المصدر: مديرية العلاقات الدولية لبنك BEA

ثانيا: كيفية إصدار الضمان

تتم كما يلي⁽¹⁾:

1) في حالة الضمان المباشر:

البنك المحلي لا يستطيع إصدار الضمان لصالح (جزائري مثلا)، إذا لم يتلقى تعليمات من المرسل الأجنبي هذا الأخير يلخص هذه التعليمات بإصدار طلب مفصل يضمن كل العناصر المتعلقة بالعقد والجهات المعنية وكذلك نوع الضمان المستعمل، هذا الطلب يمكن أن يكون عن طريق تحويل تلکس مرقم أو رسالة معنوية باسم

(1) - ماهر كنج شكري، مرجع سبق ذكره، ص: 483. 488.

البنك وبإمضاء قانوني يتكفل الضامن بالمصادقة على التلكس والتحقق من تطابق الإمضاء للتأكد من التعليمات أو طلب الإصدار المرسل فعلا من بنك الضامن المقابل.

2) في حالة الضمان الغير مباشر:

لا يقوم البنك المحلي إلا بتحويل عقد الضمان المستفيد بعد الفحص والمصادقة على صحة إمضاء البنك الأجنبي، وهذا التحويل يتم دون أي التزامات، ولا أي مسؤولية من طرف البنك المحلي لهذا يجب لفت انتباه المستفيد حول المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها في بعض الحالات كرفض تعويض الخسارة التي يمكن أن يتحملها بسبب عدم إتمام الطرف الآخر (معطي الأمر) لالتزاماته التعاقدية كالإفلاس والتصفية القضائية.

الفرع الثالث: مراحل سير الضمانات البنكية الدولية

تتم وفق المراحل التالية:

أولاً: تحرير الطلب

يتم تحرير الطلب من طرف البنك الضامن، وهذا بعد استلامه للضمان المضاد وذلك بإرسال الأمر أو المصدر للوثائق وتقديمها للبنك تتمثل في:

1) وثيقة المتعهد (L'engagement): أي أن الأمر يعطي الحق لبنكه لقطع مبلغ منة حسابه

لصالح المستفيد، في حالة طلبه من طرف هذا الأخير.

2) صورة مطابقة للعقد التجاري.

3) الضمان المطلوب يتضمن هذه المعطيات:

أ- نوع الضمان .

ب- المستفيد من الضمان.

ت- تاريخ صلاحية الضمان.

ثانياً: تحرير النسخة

إن تحرير نسخ الضمانات يكون من طرف البنك أي يتم تقديم أوامر للمراسل الأجنبي في إطار الضمان غير المباشر، النسخة الأصلية والصور يتم تقديمها للزبون حسب أوامره.

ثالثا: عمليات التبع

عند الانتهاء من وضع الضمان، يتم معه تحديد مدة الصلاحية مع إمكانية تأجيلها لفترة أخرى فالمستفيد من الضمان بإمكانه أن يطلب تمديد هذه المدة إلى ستة أشهر، إضافة إلى مدة عقد الضمان والتي تسمى بالمدة الإضافية وشهر آخر من البنك الضامن.

رابعا: تكلفة العملية

أما فيما يتعلق بتكلفة العملية فإن هذه الأخيرة تتعلق بالضمانات التعاقدية الموضوعة في إطار عمليات الإستيراد، ففي عمليات التصدير يقوم المصدر بدفع عمولات لبنكه وأخرى للبنك الأجنبي وهذه العمولات والمصاريف غير ثابتة مع إمكانية تعديلها وتغييرها في كل وقت تبعا للعوامل الاقتصادية كتقلبات الأسعار.

خامسا: الاحتياطات المأخوذة من طرف البائع

- 1) الضمان يجب أن يشمل التعويض كل ما هو عاطل، تصليح السلع المباعة، تغيير السلع.
- 2) شروط استعماله: يجب تحديد المدة ووسائل إعلان المصدر.
- 3) انقضاء الضمان.
- 4) إن الإعفاء من الضمان يكون للعوامل الناشئة من:
 - خطأ في الاستعمال.
 - خطأ في رقابة الآلات وصيانتها، التلف العادي وأخطار العمل.

سادسا: رفع وتخفيض مبلغ الضمان

إن مبلغ الضمان يمكن أن تحل عليه تعديلات في بعض الحالات بالانخفاض أو بالارتفاع وهذا يتوقف على عنصر الزمن بطبيعة الحال، والارتفاع يكون من جراء ارتفاع مبلغ العقد ويكون هذا بموافقة المستفيد.

المطلب الثاني: أنواع الضمانات البنكية الدولية

الفرع الأول: الضمانات التي تخدم المشتري (المستورد)

ضمان المناقصة واسترجاع التسبيق يتمثل فيما يلي⁽¹⁾:

أولاً: ضمان المناقصة

يتعهد بنك الضامن المضاد بطلبه من زبونه اتجاه مقدم العرض وهو المستفيد في هذا النوع من الضمان إذ يتلقى عروض متعددة من مختلف البلدان، والذين ينتظرون الرد على عروضهم بعد أن قدموا للمستفيد دفتر الأعباء.

ثانياً: ضمان استرجاع التسبيق

في هذه الحالة يقوم المستورد بتقديم مبلغ مالي للمصدر كتسبيق يقطع هذا الأخير من قيمة الخدمة أو البضاعة فيما بعد، وعليه يوضع ضمان استرجاع، وعموماً ضمان استرجاع التسبيق وموجه لتعويض كل أو جزء من التسبيق المقدم من طرف المستفيد قبل إرسال أو قبل بدء الأشغال.

بالإضافة إلى وجود ضمان حسن التنفيذ والإمساك بالضمان وضمان الأضرار المشتركة وهي كالتالي⁽²⁾:

ثالثاً: ضمان حسن التنفيذ أو حسن الختام

يعتبر إنهاء العقد التجاري من طرف المورد واجب عليه، لذا وضع الضمان حسن التنفيذ أو حسن الختام أساساً بهدف تعويض المستورد بمبلغ محدد مسبقاً، إذا لم يف هذا الأخير بما تقدم به المصدر (سلعة أو خدمة) وفي حالة ما إذا أحر المصدر بالتزاماته التعاقدية بما يتعلق بنوعية السلع أو جودة ودقة الخدمة المقدمة، كان بإمكان المستورد أن يتوجه إلى البنك الضامن مطالباً بجزء أو بكل مبلغ الضمان على أن لا يتجاوز طلبه مبلغ الضمان، إذ يبدأ العمل بهذا الضمان ابتداءً من تاريخ إصداره ويبقى صالحاً إلى غاية الإلغاء الذي يجب تحديده في الوقت الذي يرسل فيه هذا الضمان، ويمكن لهذا التاريخ أن يلغي الضمان قبل مواعده في حالة ما إذ تم الإمضاء على المحضر من طرف أطراف في التعاقد (المصدر والمستورد).

(1)_ Legeais. D, **Suretés et garanties du crédit**. Librairie générale de droit et de jurisprudence, Paris, 1996, P :56 .

(2)_ Guyonar André et Etienne Moin, **Commerce International**, deuxième édition, 1992, P :200.

رابعاً: ضمان الإمسك بالضمان

يعتبر آخر الضمانات حيث يضمن للمستورد الاحتفاظ بالضمان إلى غاية التأكد من حسن تنفيذ المشروع، مثلاً لمدة تقدر عادة بسنة أو سنتين، وهذا راجع إلى أن الحكم على حسن التنفيذ يستوجب مدة للتأكد منه، في حالة العكس للمستفيد حق في تعويض ولو جزء من خسارته، إذ لا يمكن أن يتجاوز مبلغ ضمان الإمسك بالضمان يدخل حيز التنفيذ ليضمن للمستورد تعويضه في حالة إحلال المصدر بنود العقد التجاري المبرم.

خامساً: ضمان الأضرار المشتركة

قد يكون النقل البحري في بعض الحالات مصدر الأخطار لبعض المنتجات، إلا أنه يصعب تحميل مسؤولية الأضرار مباشرة على صاحب السفينة، لأنه يمكن أن يكون مصدرها المصدر الأجنبي. في الحالة الهامة يتم توقيف السفينة بأمر قضائي على مستوى الميناء، وذلك قصد تحديد الجهة المسؤولة، وهذه الحالة تعتبر حرجة لصاحب السفينة لأنه يتحمل تكاليف باهضة بسبب التأخر في التسليم. وحينما يقدم صاحب السفينة هذا الضمان يمكن أن يتحرر من هذا العائق وبإمكانه عندئذ أن يغادر الميناء بعد تفريغ البضاعة.

هذا النوع من الضمانات يصبح ساري المفعول من تاريخ إصداره حتى تاريخ الحكم النهائي لتحديد قيمته من طرف خبير بالنظر إلى الخسائر المحتملة، يمكن الإشارة إلى هذا النوع من الضمانات المستندية بسبب أن وضعها حيز التنفيذ متوقف على تسليم المستفيد صورة الحكم من المحكمة المختصة.

الفرع الثاني: الضمانات التي تخدم المصدر

أولاً: ضمان الدفع

يطلب المصدر في بعض الأحيان من المستورد تأجيل دفع مبلغ الصفقة أو الخدمة لوقت لاحق أو بأقساط منظمة. ورغم أن الاعتماد المستندي يعتبر من وسائل الدفع الدولية الأكثر أماناً إلا أن المصدر يفضل اللجوء إلى وسائل الدفع الأخرى، هذه الوضعية يمكن أن تظهر لأول مرة غير معقولة، لكن تبريرها بالنظر إلى مساويء الاعتماد المستندي منها:

- ارتفاع تكلفته التي تؤدي إلى الحد من الربح الإجمالي.
- خطر بطء وصول المستندات مما يؤخر عملية الدفع.
- تأخر وصول الاشعار بفتح الاعتماد المستندي، مما يعطل وصول البضاعة.

وعليه يطلب المصدر من المستورد ضمان الدفع لتفادي عجز هذا الأخير عن التسديد، وهذا الضمان يكون بتعهد بنك المستورد بتسديد قيمة الصفقة في تاريخ استحقاقها، في حالة عجز زبونه عن ذلك ويبقى ساري المفعول إلى غاية التأكد من تسديد مبلغ البضاعة أو الخدمة، أما قيمة ضمان الدفع تغطي مبلغ الصفقة ككل. ولو وضع ضمان الدفع حيز التنفيذ يجب على المصدر تقديم وثائق يبين فيها عجز المستورد عن الدفع هذا من جهة ومن جهة أخرى يقدم وثائق أخرى تبين أنه قام بأداء جميع واجباته التعاقدية على أكمل وجه والتي تعهد بها المستورد، ولهذا فإن هذا النوع من الضمانات هي ضمانات تعاقدية⁽¹⁾.

ثانيا: رسالة القرض

هذا النوع كثير الاستعمال في البلدان الأنجلوسكسونية (البلدان المتحدثة باللغة الإنجليزية)

وكذلك في بلدان الشرق الأوسط، وتعود نشأتها إلى سنة 1936م⁽²⁾.

تجمع رسالة القرض ما بين الخصائص المميزة للضمانات البنكية الأولى لأول طلب وخصائص الاعتماد المستندي إذ أنها التزام غير رجعي حيث يقوم البنك بدفع مبلغ معين بعد اظهار مستندات مطابقة للقرض المأخوذة، والخاضعة للقوانين RUU.

يستعمل هذا النوع من الضمانات من طرف المدين (المستورد) إذ أنها تضمن خطر عدم الدفع ومدة حياة هذه الرسالة لا تتجاوز ثلاثة أشهر من تاريخ اصدارها، حيث تتصف بمزايا متعددة (السهولة والمرونة) إذ أنه لا يجب أن تقدم المستندات المثبتة للصفقة إلى البنك للحصول على المبلغ مما يخفف تكلفتها حيث لا توجد أتعاب تدفع للبنك.

ويمكن لرسالة القرض أن تغزو التعاملات بصفة مستمرة ومتكررة في البلدان المتقدمة. لما تتميز به من تسهيلات وسرعة في التنفيذ، في حين يبقى الاعتماد المستندي (الكلاسيكي) يستعمل في العمليات الكبيرة للزبائن غير المعروفين (جدد) للعمليات المقامة مع البلدان ذات أخطار طبيعية كالزلازل أو أخطار سياسية.

الفرع الثالث: الضمانات التي تخدم الوطاء

قد تتدخل أطراف أخرى في العقد التجاري، لكن تدخلهم في بعض الأحيان ضروري لإنجاز الصفقة المتفق عليها مثل: إدارة الجمارك، البنوك، مسؤول السفينة، نقل البضاعة.

(1) _ أحمد عبد العزيز الشراوي، السياسات النقدية والمصرفية، معهد التخطيط القومي، القاهرة، مصر، 1981، ص: 280.

(2) _ Marlin. C, Delierneux. M, Les Garanties Bancaires Autonomes, Edition Bruxelles, 1991, P :81.

أولاً: ضمان القبول المؤقت

يستعمل هذا النوع من الضمان في حالة الاستيراد المؤقت بآلات أو معدات يعاد تصديرها بعد مدة لغرض القيام بمعارض دولية على سبيل المثال.

وعموماً فإن عملية الاستيراد تخضع لدفع حقوق ورسوم جمركية، والمستفيد من هذا النظام (قبول مؤقت) يستفيد من عدم دفع هذه الحقوق إذا تعهد بإعادة تصديرها عند نهاية العمل بها.

لهذا تلتزم إدارة الجمارك المستورد بتقديم ضمان القبول المؤقت، ففي حالة ما إذا بيعت هذه المعدات من طرف المستورد، ولم يعاد تصديرها فإن هذا الأخير يدفع الرسوم أو الحقوق الجمركية الخاصة بالمواد المستوردة، هذا الضمان مبلغه يعادل قيمة الحقوق والرسوم الجمركية المفروضة ورسالة هذا الضمان ليست وثيقة بنكية بل هي وثيقة مقدمة من طرف مصلحة الجمارك، ويستعملها البنك لضمان زبائنه وهي (D48) و(D18). مدة سريان هذا الضمان وقت دخول المعدات المستوردة وينتهي بإعادة تصديرها إلى بلدها الأصلي.

ثانياً: ضمان غياب سند الشحن

في حالة ما إذا تم الاتفاق في إطار عملية الاستيراد على نقل البضاعة بحراً، فإنه قد يحدث في بعض الأحيان أن تصل البضاعة إلى مكانها قبل الوثائق المتعلقة بها.

يبقى هذا الضمان ساري المفعول حتى تقديم سند الشحن، كما يتضمن مبلغ هذا الضمان قيمة سلعا مضافا إليها التكاليف الأخرى محددة من طرف صاحب السفينة (الناقل).

وفيما يلي جدول يشرح أنواع الضمانات البنكية الدولية وخصائصها:

الجدول رقم (02): يشرح أنواع الضمانات البنكية الدولية وخصائصها

الضمان					خصائصه
ضمان القبول المؤقت	ضمان الإمساك بالضمان	ضمان حسن التنفيذ	ضمان استرجاع التسبيق	ضمان المناقصة	موضوعه
التزام بدفع مبلغ مالي للخرزينة لاصلاح الخلل الناجم في مداخيل الصادرات والواردات.	التعهد بدفع مبلغ معين للمستورد في حالة ما إذا رأى أن البضاعة أو الخدمة المقدمة يجب لها مدة معينة حتى يقرر ما إذا كانت مطابقة للنصوص العقد أم لا.	التزام بدفع مبلغ معين في حالة التنفيذ الحسن لنود العقد(الصفقة) المبرم.	التزام بإعادة دفع مبلغ التسبيق للمستورد إذا لم ينفذ ما جاء في العقد المبرم.	التزام بدفع مبلغ مالي للمستورد في حالة ما إذا الشخص الطبيعي أو المعنوي أو المسؤول لم يستطع الوفاء بالتزاماته.	
مقدار الرسوم الجمركية في حالة الاستيراد.	5% من مبلغ التسبيق.	1% الى 5% من مبلغ العقد.	100% من مبلغ التسبيق.	1% الى 5% من مبلغ التسبيق.	نسبه
من دخول البضاعة إلى حدود البلاد الى غاية خروجها منها.	منذ الارسال أو الاستلام المؤقت الى غاية سنة أو سنتين من هذا التاريخ.	تدخل حيز العقد إلى غاية الاستقبال المؤقت أو النهائي.	تدخل حيز العقد إلى غاية الارسال.	منذ الإجابة على العروض المقدمة واختيارها إلى غاية امضاء الصفقة.	مدة الضمان
الاقتراض للخارج أي تغطية الصرف وخطر عدم التسجيل.	تحصيل مؤقت.	استرجاع المبلغ.	استرجاع المبلغ.	لا توجد(معدومة).	مزايا على الأمر
البنك المحلي.	المستورد.	المستورد.	المستورد.	المستورد.	المستفيد من الضمان

Source : Vincenzo Benza, Exporter, Paris, Edition Foucher 1992, P : 560.

خلاصة الفصل:

تختلف المخاطر الناشئة عن عملية التجارة الخارجية حسب طبيعتها (سياسية، اقتصادية مالية). وهناك عنصرين عمليين للمخاطر المالية والمتمثلان في مخاطر عدم السداد أو الائتماني وخطر الصرف.

فالخطر الائتماني أو عدم السداد يتحدد بجانبين رئيسيين هما خطر الزبون أو ما يسمى خطر الطرف الآخر وخطر البلد، أما خطر الصرف فيعتمد على تقنيات مختلفة ومرتبطة بسوق الصرف التي تتحكم في تقلبات سعر الصرف.

ولتغطية هذه المخاطر يمكن للمؤسسة استعمال مجموعة من التقنيات وذلك حسب طبيعة العملية (استيراد أو تصدير) ودرجة الخطر.

ولمواجهة المخاطر التجارية الخارجية يجب أن تكون هناك ضمانات بنكية دولية تلعب دورا هاما في ضمان السير الحسن لعمليات المبادلة، حيث تخلق الثقة والأمان بين المصدر والمستورد مؤدية بذلك إلى استبعاد المخاطر التي قد تؤثر على العلاقات التجارية الدولية، فيوجد هناك تحرر لصالح المصدر وأخرى لصالح المستورد، وذلك لأجل المحافظة على حقوق الطرفين.

ولهذا سنقوم في الفصل القادم بدراسة ميدانية في إحدى البنوك الجزائرية وهو بنك الجزائر الخارجي حيث سنقوم بدراسة ومعرفة أهم المخاطر التي يواجهها والاحتياطات الواجب اتخاذها من قبل البنك وكذلك متابعة سير عملية تمويل (آلية سير الاعتماد المستندي).

الفصل الثالث:

دراسة حالة ميدانية بينك الجزائر
الخارجي

مقدمة الفصل:

تجسيدا للمفاهيم النظرية التي تطرقنا إليها في الفصلين السابقين، اخترنا القيام بترصد في أحد البنوك الجزائرية وهو بنك الجزائر الخارجي وذلك حتى يتسنى لنا معرفة طرق تمويل التجارة الخارجية في الوكالة ودراسة حالة سير عملية الاعتماد المستندي وتجسيدها في الواقع التطبيقي. وعليه قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث:

المبحث الأول: نظرة عامة على بنك الجزائر الخارجي "وكالة برج بوعريريج 058".

المبحث الثاني: طرق تمويل التجارة الخارجية في الوكالة.

المبحث الثالث: دراسة حالة سير عملية الاعتماد المستندي في الوكالة.

المبحث الأول: نظرة عامة على بنك الجزائر الخارجي

يعتمد النشاط البنكي أساسا على إعادة توزيع رؤوس الأموال بصفته وسيطا في دوران رؤوس الأموال سواء كان ذلك على المستوى الوطني أو الدولي، فالبنوك لديها زبائن يملكون فائض من رؤوس الأموال وآخرين لديهم عجز (نقص) في رؤوس الأموال.

من هنا يجد البنك سببا لوجوده إذ يلعب دور الوسيط بين مالك رأس المال وطالباها (المقترض). إذن البنوك الجزائرية حاليا معنية أكثر من ذي قبل، وذلك نتيجة لانتقال الاقتصاد الوطني من موجه ومخطط إلى اقتصاد مفتوح متميز بالاستقلالية.

كان دور البنك سابقا ينحصر في القيام بعمليات مالية انطلاقا من قرارات إدارية لا رجعة فيها (غير قابلة للنقاش)، أما حاليا فقد دخلت في عهد جديد إذ أصبحت تتميز باستقلالية ومسؤولية أكثر. إذن البنك عون ضروري للنشاط الاقتصادي لبلد ما وتجدد هذه الضرورة من خلال عمليات القرض التي تستجيب لها.

المطلب الأول: تقديم بنك الجزائر الخارجي

يعتبر بنك الجزائر الخارجي الرائد من حيث التعاملات مع الخارج خاصة في ميدان الضمانات البنكية ولذلك أوكلت له الدولة كل الصلاحيات للقيام بمهامه على أحسن وجه، فهو يعتبر بنك من الدرجة الأولى وذو سمعة عالمية كبيرة.

أولا: لمحة عن بنك الجزائر الخارجي

يعتبر بنك الجزائر الخارجي من بين البنوك الستة التجارية في الجزائر وهي: البنك الوطني الجزائري القرض الشعبي الجزائري، بنك الجزائر الخارجي، بنك الفلاحة والتنمية الريفية، بنك التنمية المحلية صندوق التوفير والاحتياط؛ وكانت بداية عمل هذه البنوك تركز نظريا على نوع من التخصص فتخصص بنك الجزائر الخارجيين في تمويل التجارة الخارجية.

فيما يخص العدد الإجمالي لموظفي بنك الجزائر الخارجي (مقر و وحدات) بلغ 4378 شخص سنة 2005 بين مديرين ومشرفين، أعوان تحكم، أعوان تنفيذ، موزعين على مستوى شبكة من 82 وكالة ضمن 10 وحدات موزعين عبر أنحاء البلد (التجمعات السكنية الكبرى ومناطق إنتاج المحروقات) وتضم 23 شركة تابعة ومساهمة منها 16 بالخارج و7 وطنية.

إن بنك الجزائر الخارجي له علاقة بشبكة من 1450 مراسل بنكي موزعين عبر 41 بلداً، ويسير بنك الجزائر الخارجي أكثر من 35% من التجارة المحلية.

وكما أشرنا إليه آنفاً كان دوره الرئيسي هو الوساطة بين المؤسسات وخزينة الدولة؛ آخر نشاطاتها اختتمت في ظروف ملائمة للبنك، ميزانية 31 ديسمبر قدرت بـ 78489 مليار دج بالمقارنة بنشاط 1993.

نستطيع القول اسناداً على ميزانية نشاط بنك الجزائر الخارجي، أنه لم ينقطع عن بذل جهود مختلفة الأشكال اتجاه زبائنه من القطاع العام أو الخاص، داخلياً أو خارجياً لتوفر خدمات تتوافق والوضعية الاقتصادية الجديدة، كما يستعمل بنك الجزائر الخارجي وسائل الاتصال و المعالجة المعقدة كالإنترنت والإعلام الآلي وكذا سويفت.

ثانياً: نشأة وتطور بنك الجزائر الخارجي

تم إنشاء بنك الجزائر الخارجي في 01 أكتوبر 1967 طبقاً للمرسوم رقم 67-204 في شكل شركة جزائرية حدد رأسماله مبدئياً بـ 20 مليون دينار جزائري، مقره الجزائر العاصمة، بإمكانه إقامة وكالات وفروع، بموافقة وزير المالية كما يمكنه إقامة وكالات خارج الوطن، وتصنيفها لا يكون إلا بموجب نص تشريعي وقد تم إنشاؤه على أنقاض المؤسسات البنكية التالية:

- القرض الليوني في 01 أكتوبر 1967.
- الشركة العامة في 31 ديسمبر 1967.
- البنك الشمالي للتسليف 30 أبريل 1968.
- البنك الصناعي للجزائر وبنك البحر الأبيض المتوسط في 31 ماي 1968.
- بنك بار كليز الفرنسي في سنة 1968.

ومع إنشاء البنك الجزائري الخارجي تم إرساء أول هيكل تنظيمي وضم:

- دائرة الشؤون الإدارية.
- دائرة الشؤون الخارجية.
- دائرة دراسات الاستغلال.

تحصل بنك الجزائر الخارجي على هيكله النهائي في 01 جوان 1968، وتأسيسه يمثل المرحلة الأخيرة من إجراءات التأميم البنكي. حيث يسير من طرف رئيس مدير عام ومدير عام مساعد وثلاث مستشارين، وهم مكلفون بالتسيير وتطبيق السياسة الخاصة بالبنك وتمثيله اتجاه الغير؛ ومنذ 1970، كان بنك الجزائر الخارجي محل ثقة لجميع العمليات البنكية للمؤسسات الصناعية الكبرى مع المؤسسات الأجنبية (سونطراك، شركة النقل البحري، شركات البناء...).

حافظ البنك على نفس الهيكل التنظيمي إلى غاية 1980، بعدها أرسى شكل ثاني من التنظيم الهيكلي أكثر توافقاً مع تقدم عمليات البنك، وتم إستحداث عدة مديريات تحت سلطة مستشار مديرية البنك؛ يضم الهيكل التنظيمي من مديرتان عامتان مساعدتان و9 مديريات مركزية عملياتية.

في سنة 1988 تم إستحداث تنظيم جديد أرسى تحت سلطة المدير الذي أعاد تنظيم وحدات الشؤون الخارجية؛ وأصبح بنك الجزائر الخارجي من بين أبرز المؤسسات البنكية الأولى المنفصلة ذاتياً، وذلك بموجب أحكام القانون 89/61 الصادر في 12 جانفي 1988 وحضي برأس مال إجتماعي قدر بـ 24.5 مليون دينار جزائري.

وفي سنة 1989 تم الاعتماد على هيكل تنظيمي جديد، وهو تنظيم يضم 3 مديريات عامة مساعدة عملياتية لكل عدد معين من الوحدات المركزية؛ وبعد 21 سنة خبرة وبفضل تطبيق القانون رقم 01-88 في 12 جانفي 1988 المتعلق باستقلالية المؤسسات، قام بنك الجزائر الخارجي بتغيير شكله وأصبح يوم 05 فيفري 1989 مؤسسة بالأسهم، رأس ماله قفز من 1 مليار دج إلى 24.5 مليار دج، مع المحافظة بشكل عام على هدفه الاساسي المسطر بموجب المرسوم المؤرخ في 01 أكتوبر 1967؛ كما تم استحداث هيكل تنظيمي آخر سنة 1996 من طرف المدير الجهوي. بمقتضى مذكرة المدير العام رقم 01 الصادر في 02 جانفي 1996.

زود بنك الجزائر الخارجي بدائرة التسويق سنة 1997 (مذكرة المدير العام رقم 02 المؤرخة في 1997/04/21) ملحقاً بمديرية الشبكة، وتفرع هذه الدائرة إلى قطاعين: قطاع "مؤسسي" وقطاع شخصي" بالإضافة إلى مكتب المراجعة الدولية، حيث يقوم بتوزيع مسؤولية السياسة التجارية واستجابة للسياسة الجديدة للبنك التي تهدف إلى تحقيق الفعالية والكفاءة في التسيير البنكي، تبني البنك هيكلًا تنظيميًا جديدًا سنة 2003 بموجبه تم استحداث هياكل جديدة، وتم توسيع وتمديد مهام واختصاصات الهياكل الموجودة.

حاليا للبنك فرعين في الخارج:

- البنك الدولي العربي (باريس).
 - البنك العربي للاستثمار والتجارة الدولية (أبو ظبي).
 - يتم توزيع رأس المال الاجتماعي على 4 صناديق مساهمة حسب النسب التالية:
 - صندوق مساهمة "الالكترونيك، المواصلات، الاعلام الآلي" 35%.
 - صندوق مساهمة "كيمياء، بترو كيمياء، صيدلة" 10%.
 - وتشير بعض المعطيات حول نشاط بنك الجزائر الخارجي إلى:
 - تطورات أعباء الاستغلال ومخصصات الاهتلاك بـ10%، حيث تجاوزت 4.8 مليار دينار.
 - أصبح معامل الاستغلال يمثل نسبة 12% مقابل 20% سنة 2004.
 - تم رفع المؤونات المشككة لتغطية أخطار المقابلات إلى 33.2 مليار دينار، بمقدار مرتين عما كانت عليه سنة 2004.
 - ارتفاع مقدار الأموال الخاصة نهاية سنة 2005 إلى 34.1 مليار دينار، وبإضافة الأموال المخصصة لتغطية الأخطار البنكية العامة يصبح المقدار الاجمالي 44.9 مليار دينار، هذه الأموال الخاصة تسمح باحترام النسب القانونية، باستثناء المتعلقة بتقسيم المخاطر، حيث تجاوزت في بعض المؤسسات العامة المنحلة، مؤهلة لإعادة الهيكلة المالية الحدود المتعارف عليها.
 - نمو الناتج البنكي الصافي بنسبة 82% بين سنتي 2004 و 2005.
 - فاق إجمالي الميزانية نسبة 9%.
 - نمو المنتج البنكي بـ40%.
 - بلغ الهامش البنكي ارتفاع بنسبة 86%.
 - تحسن الأرباح بنسبة 51%.
- من بين العوامل التي ساعدت على بلوغ هذه النتائج، هنالك عوامل داخلية تتمثل في الجهود الجماعي الهام للبنك بالنظر للتقدم والتحديث والانجازات المحققة؛ أما من بين العوامل الخارجية هو إطلاق برنامج النمو من طرف السلطات العمومية.

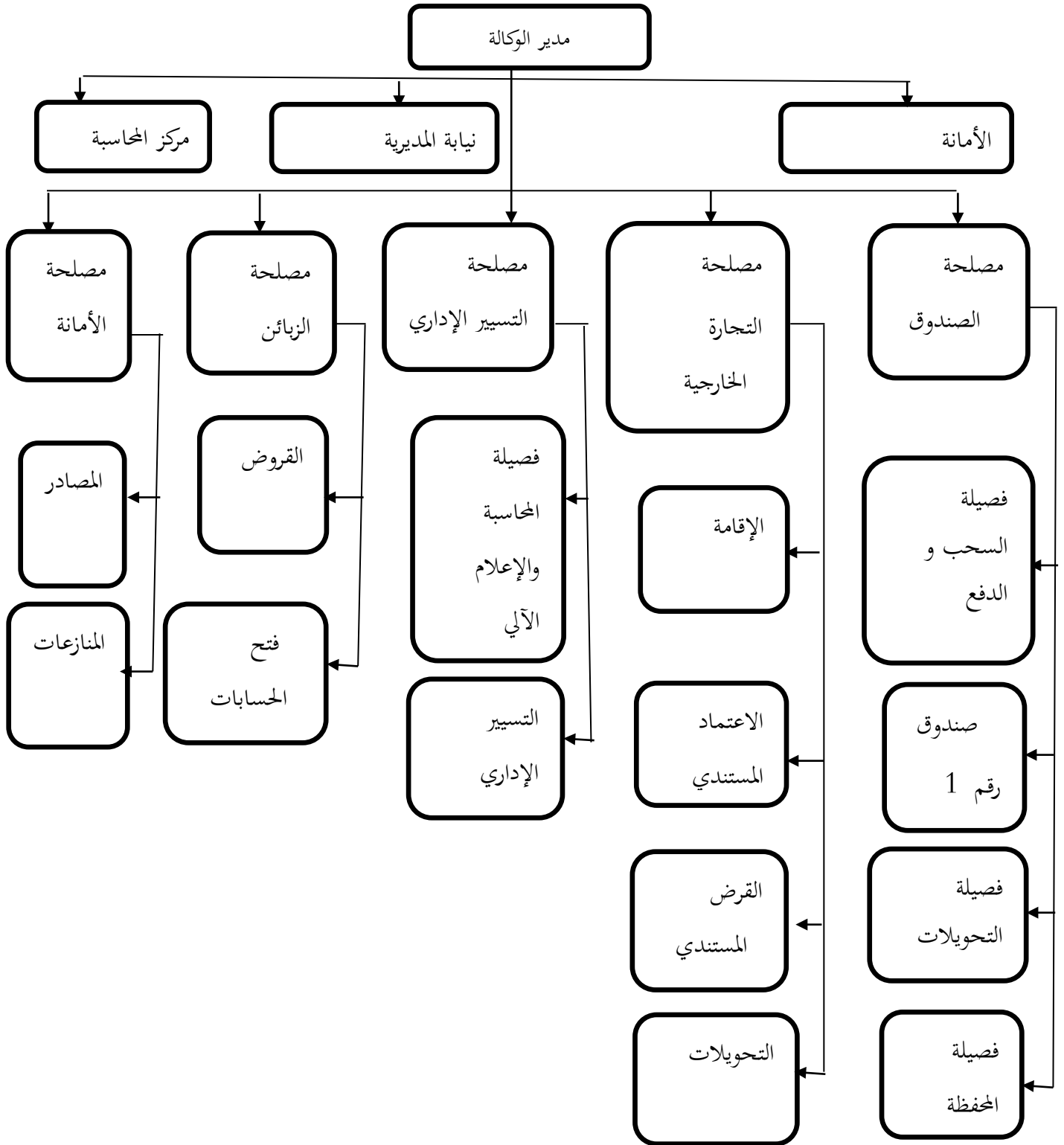
المطلب الثاني: التنظيم الإداري لبنك الجزائر الخارجي

في قمة التسلسل الهرمي نجد على مستوى القمة الرئيس المدير العام ومستشاريه وهم تابعين له بشكل مباشر ويعملون تحت امرته الواحدة، كما نجد مديرية المفتشية العامة وخليية التنقية والتطهير؛ والمديرية العامة الفرعية التي تضم عدة خلايا إستراتيجية: خلية التنظيم، مديرية المحاسبة، مديرية الاعلام الآلي، مديرية الخزينة، مديرية المراقبة والتسيير والمديرية العامة الفرعية الدولية تضم: مديرية العلاقات الدولية، مديرية التجارة الخارجية، مديرية العمليات مع الخارج أما الأمانة العامة فتضم: مديرية الموارد البشرية والتكوين، مديرية الدراسات القانونية والمنازعات، مديرية الإدارة العامة.

وبمراجعة التقرير السنوي لسنة 1990 والهيكل التنظيمي الجديد لبنك الجزائر الخارجي لنفس السنة، نلاحظ أن البنك محدد البنية بمديريات مركزية ومديريات شبكات الاستغلال والتي تربط الأطراف ذات الصلة والمنتشرة عبر كامل الاقليم الوطني:

- 1- مديرية العلاقات الدولية.
- 2- مديرية التجارة الخارجية.
- 3- مديرية العمليات مع الخارج.
- 4- مديرية الالتزامات مع المشاريع الكبيرة.
- 5- مديرية تنسيق الشبكة.
- 6- مديرية الالتزامات مع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
- 7- مديرية المحاسبة والخزينة.
- 8- مديرية التنظيم والاعلام الآلي.
- 9- مديرية الاتصال.
- 10- مديرية التخطيط.
- 11- مديرية الموارد البشرية والتكوين.
- 12- مديرية الدراسات القانونية والمنازعات القضائية.

أولاً: الهيكل التنظيمي لوكالة بنك الجزائر الخارجي بـ برج بوعريـج (شكل رقم 10)



المصدر: وثائق مقدمة من طرف البنك

ثانيا: عرض مهمة كل منصب أو مصلحة

1) المدير العام (المدير التنفيذي): يجزم بالموافقة ويرأس اللجنة ويتأكد من ملف القرض ويمضي عليه في حالة الموافقة.

2) نائب المدير: يعطي رأيه بالموافقة أو عدم الموافقة ويرأس اللجنة نيابة عن المدير العام ويقوم بالمراقبة.

3) مصلحة الالتزامات: لها مهمة تفعيل القرض، ما إن يرخص هذا الأخير من طرف مصلحة العلاقات مع الزبائن.

4) مصلحة العلاقات مع الزبائن: لها وظيفة جمع وتحميل كل عوامل التقييم اللازمة لدراسة الملف بالإضافة إلى البحث عن الضمانات المتعلقة بالقروض المطلوبة.

5) مصلحة تسيير الإدارة: عملها يتعلق بكل الجوانب الإدارية على مستوى الوكالة.

6) مصلحة الصندوق: لها وظيفة:

- تلقي الودائع النقدية.

- تنفيذ التحويلات لمصلحة حساب الزبائن.

- القيام بتنفيذ أوامر تسديد الحسابات الموكلة إليها في حدود المبالغ التي تملكها.

وعليه يتبين لنا دورها:

- الحفاظ على الاتصال الوثيق والمستمر مع الزبائن القاصدين لهذه الشبايك.

- إدارة العمليات الموكلة إليها من قبل الزبائن.

- إدارة القيم والسهر على الحفاظ على الوثائق التي يحتفظ بها.

7) مصلحة العلاقات مع الخارج: تهتم هذه المصلحة بالعمليات التجارية التي تغطي بالعملة الصعبة

وتستقبل التحويلات لصالح الزبائن المقيمين في الجزائر.

8) مصلحة القرض:

أ- مهمة مصلحة القرض: على مستوى الوكالة مصلحة القرض هي موضوع الدراسة، فهي مكلفة بـ:

- جمع وتحليل عناصر التقييم (وثائق محاسبية، تجارية، جبائية، مالية) الضرورية لدراسة الملف.

- متابعة التزامات البنك والبحث عن الضمانات المرتبطة بالقروض المطلوبة.

ب- العلاقات الوظيفية والتسلسل الهرمي لمصلحة القرض: بغية فهم ذلك يكون من المفيد تتبع مسار ملف القرض منذ وصول الزبون إلى نقطة الاستقبال حتى إشعار قرار البنك لهذا الأخير.

وعموما فان ملف القرض يجهز في ثلاث نسخ:

- نسخة موجهة إلى وحدة الربط.
- نسخة موجهة إلى مديرية الاستغلال.
- نسخة يحتفظ بها في سجلات الوكالة.

المطلب الثالث: وظائف ونشاطات بنك الجزائر الخارجي

أولا: وظائف بنك الجزائر الخارجي

هو البنك التجاري الذي تتمثل مهمته في جمع رأس المال القصير والمتوسط والطويل الأجل ومنح القروض وجذب عروض الزبائن وخدمة طلباتهم؛ بنك الجزائر الخارجي بإمكانه القيام بما يلي:

- تسهيل وتطوير العلاقات الاقتصادية بين الجزائر والدول الأخرى.
- ترخيص جميع أشكال الإقراض، قروض أو تسبيقات مع أو بدون ضمان، وبالمقدار ذاته بالإضافة إلى المشاركة والوساطة.
- تمويل جميع أشكال عمليات التجارة الخارجية.
- بالإضافة إلى تمويلاتها الخاصة فإنها تتدخل بضمائنها الاحتياطي وضمن الوفاء أو حتى باتفاقات القرض مع مراسلين أجنب لترقية الصفقات التجارية مع دول أخرى.
- المشاركة في كل نظام أو مؤسسة تأمين القروض ويمكن لها أن تكلف بالتسيير أو المراقبة مع الخارج.
- يتخذ تحت أي شكل من الأشكال، فائدة ومشاركة مع أي شركة أو مؤسسة جزائرية أو أجنبية، لها نفس الهدف المشترك أو من نفس الطبيعة لتطوير عملياتها الذاتية.
- معالجة جميع عمليات الصرف العاجلة أو الآجلة المبرمة، المستعارة المقرضة، رهن الحيازة، ربح فروق الأسعار بين العملات الأجنبية.
- يمكنها تنفيذ كل العمليات البنكية الداخلية والخارجية التي تلائم موضوعها في إطار القوانين السارية المفعول.

- يمكنها إعادة تسيير المخازن العمومية، القيام بالشراء أو القيام بالعمليات العقارية أو غير العقارية المتصلة بنشاط الشركة، اتخاذ اجراءات اجتماعية لصالح مستفيديها.
- يقدم الخدمات المطلوبة من طرف الزبائن.

ثانيا: نشاطات ومهام البنك

مهمته الأساسية هي تسهيل التنمية في إطار التخطيط الوطني والعلاقات المالية والاقتصادية للجزائر مع بلدان أخرى، وفي هذا الإطار منح له ثقة في معظم العمليات البنكية لأكبر الشركات الصناعية مع الخارج (ذات النشاط والحجم الكبير).

1) التسهيلات البنكية: يمنح البنك المتعاملين معه التسهيلات البنكية التي تشمل ما يلي:

- القروض القصيرة الأجل لمدة لا تتجاوز السنة أو السنتين لتمويل رأس المال العامل.
- القروض المتوسطة الأجل لمدة لا تتجاوز خمس سنوات والقروض الطويلة الأجل لا تتجاوز عشر سنوات لغايات إحداث نشاطات جديدة أو توسيع النشاطات القائمة.
- يمنح البنك الحسابات الجارية للمدينة للمتعاملين معه لتأمين احتياجاتهم الضرورية من الأموال النقدية وضمن حدود ضيقة ويتم العمل بها حسب التعليمات التي يصدرها مجلس الإدارة.
- خصم السندات التجارية.
- شراء الشيكات والسحوبات للاطلاع بالاستناد إلى حاجات المتعاملين ووضعهم المالي وسمعتهم الأدبية.
- الإقراض على عقود التصدير الجارية بين المتعاملين وبين المستوردين في الخارج بالاستناد إلى حاجة المتعامل ووضعهم المالي.
- الإقراض لقاء وثائق الشحن والتصدير، حيث يمنح البنك هذه السلف بالاستناد إلى حاجة المتعامل ووضعهم المالي وسمعتهم الأدبية.
- إصدار الكفالات و القبولات.

2) الخدمات البنكية: يقدم البنك الخدمات البنكية للمتعاملين وللمراسلين كما يلي:

- قبول الودائع وفتح الحسابات الجارية الدائنة وتكون الودائع تحت الطلب أو ودايع لأجل أو ودايع التوفير.

- إصدار الشيكات وإجراء الحوالات وتصديق الشيكات المسحوبة على البنك: حيث يقوم البنك ببناء على طلب خطي من الزبون بإصدار الشيكات وإجراء جميع الحوالات البرقية والهاتفية والعادية وتصديق الشيكات المسحوبة على البنك وتقييد القيمة المعادلة لهذه الحوالات والشيكات مع العمولات المترتبة عليها والمقررة أصولا والنفقات الأخرى على الحساب وفي حدود المؤونة الموجودة فيه أو لقاء دفع المبلغ نقدا حسب الحال.
- يقوم البنك بتحصيل السندات والسحوبات والشيكات المحررة بالدينار الجزائري التي تقدم إليه وفقا للشروط التي يحددها مجلس الادارة وبعد تظهيرها لأمر البنك.
- يقدم البنك للمتعاملين معه ومراسليه بناء على طلبهم المشورة والمعلومات وفق التعليمات الخاصة بذلك ولا يتحمل أية مسؤولية من جراء تقديم هذه المشورات والمعلومات.

المبحث الثاني: طرق تمويل التجارة الخارجية في الوكالة

يقوم البنك الخارجي الجزائري -وكالة برج بوعرييج 058- بتسوية المعاملات الخارجية عن طريق مصلحة العمليات مع الخارج المكلفة بهذه المهمة والتي تمارس نوعين من وسائل تمويل التجارة الخارجية في الوكالة وهما: القرض المستندي والاعتماد المستندي.

المطلب الأول: مصلحة العمليات مع الخارج

تختص هذه المصلحة بتسوية العمليات التجارية التي تتم مع الخارج، وذلك سواء بطلب من زبائنها أو من طرف مراسلين أجنب. بحيث تقوم بضمان تحصيل المستندات والعمولات الأخرى المتنوعة مع الخارج. وتنقسم هذه المصلحة إلى نيابتين، وكل نيابة إلى قطاعات على النحو التالي:

أولا: نيابة مديرية الاعتمادات المستندية

يتم على مستواها استقبال الزبائن لفتح الاعتمادات المستندية، أو تتلقى من طرف مراسلين أجنب فتح الاعتمادات لصالح مستفيدين محليين، وتتكون هذه النيابة من:

1) قطاع القبول والفتح: وينقسم بدوره إلى:

أ_ مصلحة القبول: أين تتم الخطوات الأولى التي يخطوها فاتح الاعتماد، بحيث يتوجه إلى هذه المصلحة مرفق بفاتورة شكلية وطلب فتح اعتماد مستندي، تتم بعده فحص البيانات المدونة فيه ومطابقتها بشروط الاعتماد المستندي وعندها يتم قبول الملف أو رفضه.

ب_ مصلحة فتح الاعتماد المستندي: يتم في هذه المصلحة بعد قبول الملف على مستوى مصلحة القبول بفتح الاعتماد المستندي لصالح المستفيد الأجنبي بعد التأكد من جميع البيانات والتحقق من مطابقتها مع طلب المستورد لفتح الاعتماد المستندي، كما يتم على مستوى هذه المصلحة عملية التعديل.

2) قطاع الإنجاز والتسديد: بدوره ينقسم إلى:

أ_ مصلحة الإنجاز: يتم في هذه المصلحة طلب شراء العملة من البنك الجزائري لتغطية مبلغ الاعتماد، هذا الأخير يقوم بإشعار بنك الفلاحة والتنمية الريفية عن طريق الإشعار (Devis) بتحويل مبلغ الاعتماد بالدين الجزائري.

ب_ مصلحة التسديد: يتم على مستوى هذه المصلحة فحص الوثائق المرسلة من طرف المصدر والتأكد من مدى مطابقتها لما جاء في بنود العقد.

ثانيا: نيابة مديرية العمليات مع الخارج

1) قطاع الرقابة: يتكون من:

أ_ مصلحة التغطية.

ب_ مصلحة المراقبة والمحاسبة.

ت_ مصلحة الربط بين المراكز.

2) قطاع التحويل والصرف: ويتكون من:

أ_ مصلحة التحويل.

ب_ مصلحة الإحصائيات.

ت_ مصلحة تسيير القروض الخارجية وشراء العملات.

ث_ مصلحة الإعادة.

وتهتم نيابة مديرية العمليات مع الخارج بأمر من الزبائن بفتح الاعتمادات المستندية لصالح المستفيدين الأجانب والعكس بأمر من مراسلين أجنب لصالح مستفيدين وطنيين.

المطلب الثاني: القرض المستندي

أولاً: عملية فتح القرض المستندي

قبل قبول الوكالة بفتح قرض مستندي تشترط في الزبون الشرطين التاليين:

_ يجب أن يكون للزبون حساب تجاري.

_ يجب أن يكون نشاطه خاص بالاستيراد والتصدير.

وتتم عملية فتح القرض المستندي باتباع الخطوات التالية:

1) **مرحلة فتح التوطين:** ويقصد بالتوطين وضع رقم وطني تسلسلي لعملية الاستيراد لغرض فتح القرض المستندي.

وتتم عملية التوطين بتقديم الوثائق التالية:

_ طلب التوطين.

_ الفاتورة الشكلية.

_ تعهد بعدم بيع البضاعة إذا كانت موجهة إلى الاستعمال.

ومن ثم يتم فتح التوطين ويمنح للزبون رقم تسلسلي لعملية التوطين، هذا الرقم يستخدم في عملية المنح للقرض المستندي.

2) **مرحلة الفتح للقرض المستندي:** تتم بتقديم الوثائق التالية:

_ طلب فتح القرض المستندي.

_ الفاتورة الشكلية.

_ ولا يتم الفتح إلا بعد تمويل الحساب (provision compte).

وبعد عملية الفتح تقدم للزبون وثيقة تدل على أنه تم فتح قرض مستندي لدى البنك (السويفت) * .
 بعد وصول (السويفت) إلى مديرية العمليات مع الخارج يتم إعادة فتح القرض المستندي للمرة الثانية ليبحث إلى البنك الخاص بالمصدر في البلد الخارجي (السويفت النهائي)
 بعد وصول (السويفت) إلى البنك المصدر يقوم البنك باستدعاء الزبون وإخباره بوصول (السويفت) ويعطيه نسخة من أجل إعداد البضاعة المطلوبة مع الوثائق.
 يقوم المصدر بتجهيز البضاعة وشحنها والمصادقة على الوثائق الخاصة بما التي يقدمها للبنك من أجل التأشير عليها وبعثها إلى البنك الخاص بالمستورد.
 عند وصول الوثائق إلى البنك (المستورد) يتم تحرير وثيقة برفع اليد من طرف المستورد من أجل تحرير المبلغ الخاص بالسلعة، ثم يؤشر على الملف من طرف البنك لذهاب الزبون إلى مصالح الجمارك من أجل استلام البضاعة.

المطلب الثالث: الاعتماد المستندي

تتعامل وكالة البنك الجزائري بنوعين من الاعتماد المستندي وهما:
 _ الاعتماد المستندي بالدفع الفوري AVUE: أي عن طريق الدفع الفوري.
 _ الاعتماد المستندي بالقبول Par Acceptation: الدفع بعد مدة من الزمن لا تتعدى (90 يوم).

أولاً: مراحل عملية الاستيراد عن طريق الاعتماد المستندي

عملية الاستيراد عن طريق الاعتماد المستندي تتم عبر المراحل التالية:
 _ الاتفاق بين المصدر والمستورد.
 _ يقوم المصدر ببعث البضاعة مع الملف إلى البنك (المستورد) اعتماداً على الاتفاق المبرم بينهما.
 _ بعد وصول الملف إلى البنك يتم التأشير عليه وفق الشروط التالية:

* هو جميع الاتصالات المالية ما بين المصارف العالمية التي تتبع نظام الرموز الدولية للتعرف على العملات الأجنبية، أو هي نظام التعامل ما بين البنوك المنتسبة لمؤسسة الاتصالات السلوكية واللاسلكية المالية العالمية التي تهدف إلى تحقيق سرعة إنجاز المعاملات المالية في ما بين تلك البنوك .

1) حالة الاعتماد المستندي بالدفع الفوري AVUE:

ويشترط فيه ما يلي:

__ يقوم المستورد بتمويل حسابه حسب مبلغ الفاتورة وما يقابلها حسب سعر الصرف.

__ القيام بعملية التوطين بنفس الوثائق المقدمة في القرض المستندي.

__ عملية التسديد: تكون بطلب من المستورد، حيث يقوم بتحرير ورقة (أمر بالتسديد إلى الخارج) على

أساسها يقوم البنك بتحرير المبلغ إلى البنك الخاص بالمصدر.

2) حالة الاعتماد المستندي بالقبول Par Acceptation:

بعد وصول الملف إلى البنك يقوم بالتأشير عليه مباشرة من أجل الذهاب إلى مصلحة الجمارك من أجل

استلام البضاعة.

المطلب الرابع: عدد الاعتمادات والقروض المستندية في الوكالة لسنة 2014

جدول رقم (03): يمثل إحصائيات العمليات التي قامت الوكالة بفتحها في سنة 2014

المجموع لسنة 2014 (12 شهرا)	نوع العملية
933	فتح الاعتمادات المستندية
245	القروض المستندية
1144	فتح التوطين
19677	سحب على الحساب الجاري بالعملة الصعبة
2168	إيداع بالعملة الصعبة
826	تحويل من الخارج

المصدر: بنك الجزائر الخارجي BEA - وكالة برج بوعريبيج 058-

من خلال الجدول أعلاه نلاحظ بأن - وكالة BBA 058- تقوم بتمويل عدة عمليات حيث وصلت عدد الاعتمادات المستندية التي قامت بفتحها في سنة 2014 إلى 933 اعتماد مستندي، وعدد القروض المستندية إلى 245 قرض مستندي، حوالي 1144 فتح توطين تضم فتح الاعتمادات المستندية، القروض المستندية والتحويلات، سحب على الحساب الجاري بالعملة الصعبة إلى 19677 إيداع بالعملة الصعبة 2168، تحويل من الخارج 826، ووصل مجموع المبالغ على الاعتمادات المستندية إلى 15.300.000.000 دج، أما بالنسبة للقروض المستندية فكان المبلغ يقدر ب 10.553.000.000 دج وبالتالي فهي تتعامل بالاعتماد المستندي بكثرة كوسيلة للدفع في التجارة الخارجية نظرا لكونه أداة ضمان وثقة لكل من المستورد والمصدر.

كما لوحظ في الوكالة بأن أغلب الاعتمادات والقروض المستندية الموجهة إليها والتي تتعامل معها بكثرة تكون أغلبيتها من المتعاملين المتواجدين في الصين (CHINE) بحوالي 60%، و 30% تكون من دول أوروبية، أما الباقي 10% فتكون من دول أخرى (الهند، أمريكا...).

وفي المبحث الموالي سنتناول دراسة لحالة سير عملية اعتماد مستندي بالتفصيل في الوكالة:

المبحث الثالث: دراسة حالة سير عملية اعتماد مستندي في الوكالة

سيتم في هذا الفصل دراسة حالة سير عملية فتح اعتماد مستندي للزبون

(EURL AL AKIK IMP/EXP) لدى بنك الجزائر الخارجي -وكالة BBA 058- بوصف مراحل سيرها والتي تبدأ بعملية فتح ملف التوطين، ثم تقديم طلب فتح اعتماد مستندي، وأخيرا القيام بعملية تصفية له بتقديم وثيقة التحفظ.

المطلب الأول: مراحل سير عملية فتح اعتماد المستندي

قبل القيام بأي خطوة يتم أولا الاتفاق بين المصدر (البائع) والمستورد (المشتري) على صفقة تتضمن استيراد بضاعة معينة، حيث يقوم بعدها المصدر بإرسال فاتورة ابتدائية (شكلية) Facture Proforma (ملحق رقم 01)، بواسطة الفاكس كي يتسنى للمستفيد التعرف على نوعية البضاعة المستوردة ومدى مطابقتها لاحتياجاته ومتطلباته.

حيث تحتوي الفاتورة الابتدائية على عدة معلومات نذكرها بالتفصيل كالاتي:

__ تاريخ الفاتورة: 26/02/2015.

__ رقم الفاتورة: 128-1741-150105.

__ نوع السلعة:

_ 2L "TREE " SHAPE PLASTIC DISH DRAINER (S).

_ 2L "TREE" SHAPE PLASTIC DISH DRAINER (L).

__ سعر السلعة 19,200,00 دولار .

__ ميناء الشحن: أي ميناء في الصين.

__ ميناء التفريغ: عنابة.

__ اسم المصدر (المستفيد): SHUNDE TEXTILES IMPORT AND EXPORT

COMPANY OF GUANGDOG.

__ عنوان المصدر: NO2CHUANGYE ROAD.RONGGUI SHUNDE.FOSHAN

GUANGDONG. CHINA.

__ اسم البنك المصدر: .BANK OF CHINA FOSHAN SHUNDE RONGGUI
SUB-BRANCH.

__ عنوان البنك المصدر : NO 29 RONGQI DA DAO ZHONG RONGGUI SHUNDE
FOSHAN GHANGDONG.

__ رمز البنك: BKCHCNBG44A .

__ رقم حساب المصدر: 00000736757783950.

وهناك ثلاث مراحل أساسية يقوم بها البنك بعد تقديم الفاتورة الشكلية وهي:

__ مرحلة فتح الاعتماد.

__ مرحلة تقديم الوثائق.

__ مرحلة التنفيذ (تنفيذ الاعتماد).

المطلب الثاني: شروط ومراحل فتح ملف التوطين

بعد الاتفاق الذي تم بين المستورد والمصدر حول صفقة الاستيراد يتقدم العميل (المشتري) إلى بنك الجزائر الخارجي - وكالة برج بوعريبيج 058 - بطلب فتح توطين، والتوطين يقصد به وضع رقم وطني تسلسلي لعملية الاستيراد لغرض فتح الاعتماد.

أولاً: شروط فتح ملف التوطين:

ولفتح ملف التوطين يجب توفر الشروط التالية:

__ أن يكون للعميل حساب بنكي لدى بنك الجزائر الخارجي - وكالة برج بوعريبيج 058 - وأن يكون رصيده كافياً لتغطية قيمة الصفقة.

__ تقديم الفاتورة الأولية.

__ كل شخص طبيعي أو معنوي يملك سجل تجاري.

__ أن تكون البضاعة المستوردة غير محظورة أي يسمح باستيرادها.

__ أن يجوز التعامل مع بلد المصدر والاستيراد منه.

بعد توفر الشروط والتأكد من صحة المستندات الخاصة بفتح التوطين يتم إعطاؤه الرقم الاستدلالي التالي:

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE							
AGENCE DE BORDJ – BOU-ARRERDJ- 00058							
34	03	01	2015	1	10	00246	USD

حيث يترجم هذا الرقم كالتالي:

_ 34: رمز الولاية.

_ 03: رقم بنك الجزائر الخارجي (ترتيبه بالنسبة للبنوك الأخرى).

_ 01: رقم الوكالة في ولاية البرج.

_ 2015: تمثل السنة التي تم فيها فتح الاعتماد.

_ 1: الثلاثي الأول.

_ 10: تبين طبيعة العملية (استيراد).

_ 00246: رقم الملف.

_ USD: العملة المتعامل بها " دولار أمريكي".

ثانيا: مراحل فتح ملف التوطين

ويحتوي طلب التوطين Demande de Domeciation Bancaire (ملحق رقم 02) على المعلومات

التالية:

_ اسم المستورد ورقم حسابه: . EURL AKIK IMP/EXP 5805862465 44

_ اسم المصدر وعنوانه: SHUNDE TEXTILES IMPORT ANDEXPORT COMPANY OF GUANGDONG.

_ رقم السجل التجاري: 5805862465 44.

_ رقم التعريف الجبائي

_ الرقم الإحصائي: .000234046274726.

_ رقم الفاتورة الابتدائية: 128-1741-15050105.

_ تاريخ الفاتورة: 26/ 02/2015.

__ مبلغ الصفقة: USD 19,200.00 دولار أمريكي.

__ الأصل: الصين.

__ ميناء التفريغ: عنابة.

__ بالإضافة إلى كشف ضريبة التوطين (وصل التوطين)، والفاتورة الابتدائية.

يتقدم المستورد إلى مصلحة الضرائب حيث تمنحه وثائق ليقوم بملاً المعلومات الضرورية مع الفاتورة الشكلية، فإذا كان هدف المستورد إعادة بيع السلعة المستوردة على حالها فيقدم وثيقة تسمى (Tax Domiciation) (ملحق رقم 03) مع دفع مبلغ معين، وبمجرد حصوله على وصل التوطين يتقدم المستورد إلى وكالة برج بوغريج - مصحوبا بالوثائق السالفة الذكر.

أما إذا كان هدفه استعمالها في عملية الإنتاج أي من أجل استغلالها، هنا يقدم تعهد كتابي ENGAGEMENT (ملحق رقم 04) موقع من طرفه إلى بنكه.

بعد إتمام عملية فتح التوطين يقوم بنك المستورد بإعداد وثيقة المصاريف (ملحق رقم 05) والتي تبين المصاريف المأخوذة من إجراء عملية التوطين، كما تبين أن سعر الصرف المعتمد هو 95,0732 ومنه المبلغ الإجمالي للصفقة هو 182.540.544 دج وبعد اقتطاع TVA أصبح 1540.80 دج، وبعد ذلك يتم أخذ نسخة من الفاتورة الابتدائية الموطنة وطلب التوطين لوضعها داخل بطاقة المراقبة (ملحق رقم 06)، والتي تملأ حسب ما ورد في طلب التوطين والفاتورة الابتدائية، ويقوم الزبون (المستورد) بملاً استمارة فتح طلب فتح اعتماد مستندي.

بحيث يحتوي طلب فتح الاعتماد (ملحق رقم 07) على:

__ تاريخ فتح الاعتماد: 05/03/2015.

__ الرقم الإحصائي: 000234046274726

__ رقم التعريف الجبائي

__ بنك المستورد: بنك الجزائر الخارجي - بنك BBA 058-

__ رقم السجل التجاري: 44 5805862465.

__ اسم الأمر (المستورد): .EURL AKIK IMP/EXP.

ADD/SECTEUR BC LOT 229 BORDJ BOU ARRERIDJ _ عنوان المستورد:

SHUNDE TEXTILES IMPORT AND EXPORT COMPANY OF _ اسم المصدر:
GUANGDONG.

_ عنوان المصدر:

NR CHUANGYE

ROAD.RONGGUI.SHUNDE.FOSHAN.GUANGDONG.CHIN

_ طريقة التنفيذ: الدفع لدى الاطلاع (فوري).

_ مبلغ الاعتماد: USD 19200,00.

_ بنك المصدر:

BANK OF CHINA FOSHAN SHUNDE RONGGUI SUB-BRANCHE
FOSHAN GUANGDONG CHINA.

_ رمز بنك المصدر: BKCHCNBJ44A.

_ مدة صلاحية الاعتماد: 31/05/2015. المكان: CHINA، آخر أجل للشحن: 10/05/2015.

_ عملية البيع: CFR.

_ بلد المنشأ: CHINE.

_ التعريفية الجمركية: 764019900.

_ ميناء الشحن: Any port in CHINA.

_ ميناء الوصول: عنابة.

_ السلع: 4200 PCS 2L TREE SHAPE PLASTIC DISH DRAINER

_ حسب الفاتورة الشكلية: 128-1741-150105 DD 26/02/2015.

الوثائق المطلوبة من طرف المستورد هي:

_ الفاتورة تجارية: 05 نسخ.

_ بوليصة شحن: 03 نسخ.

__ شهادة المنشأ: نسخة.

__ شهادة المطابقة: نسخة.

__ شهادة الضمان: نسخة.

__ شهادة مراقبة الجودة: نسخة.

__ شهادة توضيحية للسلع المشحونة: نسخة.

ويرفق هذا الطلب بفاتورة مبدئية موطنه لكي يتم التحقق من صحة المعلومات الواردة في الطلب، وأن العملية لدى بنك الجزائر الخارجي -وكالة BBA 058- ويقوم البنك بإعطاء رقم الاعتماد المدرس وهو: 058 039 15 00060 ICD.

ويمكن ترجمة رقم الاعتماد السابق الذكر كما يلي:

__ 058: رقم الوكالة في الوطن (رقم البنك).

__ ICD: Importation Credit Documentaire: اعتماد مستندي للاستيراد.

__ 00060: رقم الاعتماد (خمسة أرقام).

__ 15: سنة فتح الاعتماد.

__ 039: رمز العملة وهي الدولار الأمريكي.

بعد انتهاء البنك من عملية الفتح يدون الموظف كل المعلومات في وثيقة تسمى * (MT700) (ملحق رقم 08) إلى مديرية العمليات مع الخارج (DOE) عن طريق شبكة التمويل الآلي للمدفوعات الدولية (السويقت) بعد تلقي مديرية العمليات مع الخارج (DOE) ل (MT700) تدرس محتواه وخاصة البنك المعين من طرف المصدر المتعامل معه، فإذا وجد أن بنك الجزائر الخارجي -وكالة BBA 058- لا تربطه علاقة مع البنك المصدر، أي لا يملك حسابا لدى هذا البنك تقوم مديرية العمليات مع الخارج (DOE) باختيار بنك وسط لإتمام تمويل الصفقة.

وبما أن بنك الصين المذكور سابقا:

* وثيقة يدون فيها الموظف معلومات تبين فتح اعتماد مستندي.

BANK OF CHINA FOSHAN SHUNDE RONGGUI SUB-BRANCHE
FOSHAN GUANGDONG CHINA

وهو من البنوك التي يتعامل معها بنك الجزائر الخارجي في الصين، سيتم اختياره في التعامل معه مباشرة.

وتقوم مديرية العمليات مع الخارج (DOE) بإرسال وثيقة (MT700) إلى بنك المصدر عن طريق شبكة التمويل الآلي (سويفت) لفتح اعتماد لصالح المصدر (X)، فيقوم البنك المصدر بتسليم نسخة من هذه الوثيقة لزيونه ليتمكن من إرسال الوثائق المطلوبة من طرف المستورد، بعد ذلك ترسل مديرية العمليات مع الخارج (DOE) إلى بنك الجزائر الخارجي -وكالة BBA 058- وثيقة توضح فتح الاعتماد المستندي للمصدر، ثم يقوم البنك بإعداد وثيقة أخرى بيان المصاريف (ملحق رقم 09) التي تبين المصاريف المقتطعة لإجراء عملية فتح الاعتماد ومصاريف (سويفت) ومصاريف تسيير الاعتماد. وهنا تنتهي المرحلة الأولى.

عند الانتهاء من كل الإجراءات السابقة يبقى انتظار وصول الوثائق المطلوبة والتي يسلمها المصدر لبنكه بعد إرسال البضاعة والتي يقوم بنكه بفحصها ومراجعتها ومطابقتها لما جاء في طلب فتح الاعتماد ليقوم بعد ذلك بإرسالها إلى بنك المستورد مرفقة بالوثائق المحددة في طلب فتح الاعتماد وتمثل هذه الوثائق في:

_ الفاتورة تجارية: 05 نسخ.

_ بوليصة شحن: 03 نسخ.

_ شهادة المنشأ: نسخة.

_ شهادة المطابقة: نسخة.

_ شهادة الضمان: نسخة.

_ شهادة مراقبة الجودة: نسخة.

_ شهادة توضيحية للسلع المشحونة: نسخة.

ثم يقوم البنك بفحص جميع هذه الوثائق ومراجعتها ومطابقتها لما جاء في طلب فتح الاعتماد للتأكد من صحتها.

ففي حالة مطابقة الوثائق المطلوبة من المصدر للمواصفات يقوم بنك المستورد بدفع مستحقات المصدر مباشرة بعد إيداع المصدر للملف في بنكه (MT700).

أما في حالة عدم مطابقة الوثائق المطلوبة من المصدر للمواصفات يقوم بنك المستورد بإرسال الوثائق إلى بنك المصدر مع التحفظات وهنا نميز حالتين أيضا:

— حالة قبول التحفظات: يقوم البنك بتحرير وثيقة التحفظ وإرسال أمر بالدفع (MT700) لتسديد مستحقات المصدر.

— حالة رفض التحفظات: لا يتم تسديد مستحقات المصدر وبالتالي يتوجب على بنك الجزائر الخارجي وكالة - 058BBA- إبلاغ بنك المصدر بأن هناك نقص في وثيقة ما والتأكيد على ضرورة إرسالها في أقرب وقت.

المطلب الثالث: مرحلة تصفية الاعتماد المستندي

بعد مراقبة الوثائق والتأكد من صحتها ومطابقتها اما جاء في طلب فتح الاعتماد أو الحصول على وثيقة رفع التحفظ (ملحق رقم 10) في حالة نقص وثيقة، يقوم بنك الجزائر الخارجي -وكالة 058 BBA- بإبلاغ مديرية العمليات بالخارج (DOE) بأن الوثائق متطابقة، والتي تتولى بدورها عملية التسديد لبنك المصدر وذلك باقتطاع قيمة الصفقة من حساب المستورد على أساس سعر الصرف في ذلك اليوم ويقتطع أيضا عمولة التسوية.

وبمجرد استلام العميل البضاعة تمنحه مصلحة الجمارك وثيقة تثبت خروج البضاعة وترسل نسخة مماثلة خاصة بالبنك تبلغه بخروج البضاعة (D10)*، وتحتفظ بنسخة مماثلة كإثبات على وصول البضاعة إلى أرض الوطن وخروجها سليمة.

حيث تحتوي (D10) على:

- مبلغ الفاتورة.
- معلومات خاصة بالمستورد.
- معلومات خاصة بالمصدر.
- الموافقة من طرف الديوان.
- رقم التوطين.

وبمجرد وصول (D10) إلى البنك يقوم بتصفية ملف الاعتماد.

* وثيقة تبين خروج البضاعة من الجمارك.

خلاصة الفصل:

تطرقنا في هذا الفصل إلى التعريف بالبنك الجزائري الخارجي منذ نشأته وانبثاقه وعرض لمختلف مصالحه ومهامه وبالأخص مصلحة التجارة الخارجية التي قمنا بإجراء التريص فيها من خلال التعرف على أهم طرق التمويل في بنك الجزائر الخارجي - وكالة BBA 058- والمتمثلة في الاعتماد المستندي والقرض المستندي وكذلك قمنا بدراسة تطبيقية حول سير عملية اعتماد مستندي لأحد زبائن الوكالة ومختلف الخطوات المتبعة التي يقوم بها من أجل هذه العملية، وأهم الوثائق التي يجب توفرها حتى تتم تسوية العملية التجارية.

الخاتمة العامة

التجارة الخارجية قطاع حيوي وذو أهمية بالغة في أي مجتمع سواء كان ذلك المجتمع متقدما أو ناميا فهي مصدر للدخل القومي تساعد في زيادة رفاهية البلاد؛ عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك والاستثمار وتخصيص الموارد الإنتاجية بشكل عام. وبناء على هذا أنيطت البنوك التجارية بتسهيل عمليات التجارة الخارجية وتحسينها، وذلك بالعمل كوسيط بين المتعاملين الاقتصاديين المقيمين وغير المقيمين سواء في حالة عملية الاستيراد والتصدير. من أجل ضمان الوفاء بالالتزامات بين الطرفين وتقليل المخاطر المحتملة خاصة خطر عدم التسديد.

وبزيادة المعاملات التجارية الدولية بين دول العالم، ازدادت الحاجة إلى التعامل بالضمانات البنكية الدولية لمواجهة الأخطار الممكن أن تتعرض لها هذه المعاملات وخاصة التي تتعلق بمجال التجارة الخارجية.

فرغم الأهمية الكبيرة للضمانات البنكية الدولية، يجهل الكثير من البنوك والمتعاملين الاقتصاديين كيفية التعامل بها، وقد حاولنا في بحثنا معرفة الدور المهم الذي تلعبه هذه الأخيرة في الحد من مخاطر التجارة الخارجية.

أولا: النتائج

1) نتائج الدراسة النظرية:

ومنه تم استخلاص النتائج التالية:

- الضمانات البنكية الدولية هي التزام من قبل الأطراف المتعاقدة في التجارة الخارجية الذي يتعهدون فيه بدفع المبالغ المستحقة فيما بينهم. كما تحتل الضمانات البنكية الدولية مكانة هامة في جميع عمليات التجارة الخارجية في إطار قوانين عمليات الدفع وتبرئة الذمم، وكذا استلام السلع وغيرها محافظة بذلك على حقوق الطرفين أي المصدر والمستورد. (وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الأولى).
- تستعمل البنوك تقنيات متنوعة لتمويل التجارة الخارجية؛ حيث تنقسم إلى تقنيات قصيرة الأجل وأخرى متوسطة وطويلة الأجل وأيضا حسب العملية المراد تمويلها إما استيراد أو عملية تصدير، وهي تقنيات متفق عليها دوليا ولها أعرافها وقوانينها. بالإضافة إلى تعدد أنواع الضمانات البنكية الدولية، إذ نلاحظ أن الاعتماد المستندي أهم تقنية دفع وضمن لعمليات التجارة الخارجية المتداولة والمعتمدة في الجزائر (وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثانية).

- ونتيجة لذلك فقد وضعت البنوك التجارية تحت تصرف المتعاملين الاقتصاديين المصدرين منهم والمستوردين تقنيات متنوعة خاصة بتمويل عملياتهم التجارية الخارجية، والتي تتناسب مع الاتفاقات المنعقدة بين الطرفين مثل آجال التسديد؛ حيث أوجدت تقنيات خاصة بالأجل القصير وأخرى خاصة بالأجل المتوسط والطويل. كما أن كل تقنية لها خصوصياتها من حيث الهدف المرغوب فيه، وذلك لتغطية مختلف المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها كل من المصدر والمستورد (وهو ما يؤكد صحة الفرضية الثالثة).

نتائج الدراسة الميدانية:

- إن فرض الجزائر لتقنية الاعتماد المستندي والقرض المستندي لتمويل التجارة الخارجية في البنوك التجارية قلل من المخاطر وساعد في عمليات التبادل التجاري كونه يتصف بالأمان والثقة ويضمن حقوق كل من المصدر والمستورد. والارتباط بين التجارة الخارجية والقطاع المصرفي يستوجب التماسي والتنسيق مع الوضع الجديد للتجارة الخارجية الدولية من قوانين ومعايير الحديثة.
- تساهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية في دعم المصدرين، ومساهمتها في حماية المستوردين المحليين. تخضع مساهمة تقنيات تمويل التجارة الخارجية في دعم المصدرين وحماية المستوردين إلى التقنية المستعملة بين طرفي العقد. فعلى سبيل المثال أكثر تقنية استعمالا وانتشارا هي الاعتماد المستندي فهي وسيلة فعالة للوفاء بالتزامات للطرفين، فبالنسبة للمصدر الأجنبي هو وسيلة ضمان ودعم في نفس الوقت بحيث يضمن سداد مبلغ الصفقة، أما بالنسبة للمستورد المحلي فهو أداة حماية من خلال حصوله على البضائع وفق المواصفات المتفق عليها من خلال المستندات والوثائق التي يطلبها. والعكس في حالة اعتماد مستندي للتصدير. (وهذا ما أثبتته دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي -وكالة BBA 058- وهو ما يؤكد صحة الفرضية الرابعة).
- يحتوي هيكل البنك الجزائري الخارجي -وكالة BBA 058- على مصلحة خاصة بالتجارة الخارجية والتي تختص بتسوية العمليات التجارية التي تتم مع الخارج، وذلك سواء بطلب من زبائنها أو من طرف مراسلين أجانب، بحيث تقوم بضمان تحصيل المستندات والعمولات الأخرى المتنوعة مع الخارج.
- الاحتياطات التي تتخذها إدارة البنك قبل وبعد فتح الاعتماد المستندي ساهمت كثيرا في التقليل من المخاطر.
- تقدم BEA -وكالة BBA 058- مجموعة من التقنيات البنكية لتمويل عمليات التجارة الخارجية وهي الاعتماد المستندي، القرض المستندي.

- تعتبر تقنية الاعتماد المستندي الأكثر انتشارا عالميا، و بنك BEA - وكالة BBA 058 - يستخدمها وحدها في تمويل التجارة الخارجية في حالة الاستيراد، نظرا لغياب المصدرين وهي تقنية تتميز بالبطء في التنفيذ.
- انعدام التقنيات الخاصة بعملية التصدير خاصة المتوسطة والطويلة الأجل بالوكالة، مما يثبت عقم الاقتصاد الوطني وعدم قدرته على المنافسة في الأسواق الخارجية، كما لوحظ أن الاعتماد المستندي للتصدير منعدم لذا يتركز عمل الوكالة على الاعتماد المستندي للاستيراد فقط.
- يقوم بنك BEA -وكالة BBA 058- بدور الوسيط الملتزم والمطمئن لكل من المصدر والمستورد يضمن بموجبها البائع بدفع قيمة البضاعة المحددة بمواصفاتها كما يضمن للمشتري عدم قيامه بالدفع إلا بعد تسلمه المستندات والتأكد من مطابقتها للمواصفات المتفق عليها.

ثانيا: الاقتراحات

- استنادا للدراسة النظرية والتطبيقية يمكن إعطاء بعض التوصيات كما يلي:
- ضرورة الارتقاء بالصادرات عن طريق التمويل البنكي إلى المكانة التي تؤهلها لتقوم بالدور الإيجابي في جلب وتوفير الإمكانيات المادية والمالية والتقنية، وبالتالي تراكم الاستثمارات ومنه فتح الباب أمام المتعاملين الاقتصاديين المحليين منهم والأجانب للاستيراد والتصدير بحرية.
- على البنوك الجزائرية أن تنصح متعاملها بالعمل بالضمانات البنكية في مبادلاتهم الدولية، وهذا لتجنب الخسائر الفادحة التي قد تتعرض لها بعض العمليات الجزائرية الدولية.
- دراسة وتوفير المعلومات لكل من المستورد والمصدر مثل الأعراف والقوانين الدولية وتقنيات وآليات سير عملية تمويل التجارة الخارجية.
- نظرا لبعث البنوك الجزائرية عن العصرية والحداثة وفقدانها لتكنولوجيا الاتصال المتطورة كانت عملية التمويل للتجارة الخارجية ضعيفة لذا لا بد عليها من الارتقاء بهذا الجانب من خلال تطوير النظام المالي وتحريه وفرض الرقابة والمحاسبة عليه، وخاصة فيما يتعلق بالسرعة في تنفيذ أوامر الدفع والاتصال بين المتعاملين.
- تطوير أساليب الاتصال بين مختلف البنوك أمر ضروري لرياح الكثير من الوقت، كذلك فيما يخص إجراءات التخليص الجمركي، والاعتماد على وسائل النقل الحديثة والسريعة والأكثر ملائمة للبضاعة محل التبادل.

- يجب إرفاق جميع المبادلات الدولية بعقود الضمانات البنكية الدولية، إذ لا يمكن أن تكون أي عملية في مأمّن عن أخطار التجارة الخارجية.
- المرونة في التعامل والقضاء على كل أنواع المحسوبية والبيروقراطية التي تعرقل مسار ونشاط الجهاز المصرفي.
- إعطاء الحرية والاستقلالية للبنوك من أجل القيام بتسيير أفضل.
- التأهيل والتكوين الجيد لموظفي وإطارات البنوك، واعتماد سياسة المراقبة الصارمة والدائمة لنشاطهم.

ثالثا: آفاق الدراسة

إن موضوع مخاطر وضمانات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر من المواضيع المتشابكة، والتي تستحق الاهتمام من طرف البنوك والمتعاملين الاقتصاديين والدولة خاصة بسبب تعدد جوانبها، من أجل الارتقاء بالاقتصاد الجزائري وزيادة حجم المبادلات التجارية لأننا نركز على استيراد جميع متطلباتنا المعيشية، وعليه فالبحث في هذا الموضوع يبقى مفتوح فهو يتطلب دراسات كثيرة.

ولهذا يمكن طرح مواضيع للبحث مستقبلا :

- دور البنوك التجارية في ترقية الصادرات الجزائرية.
- الأساليب الحديثة في تمويل التجارة الإلكترونية.
- دور التسويق البنكي في التجارة الإلكترونية.

قائمة المصادر والمراجع

قائمة المراجع

أولاً: كتب باللغة العربية

1. إبراهيم إسماعيل إبراهيم، الضمان التجاري في الأوراق التجارية دراسة قانونية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، 1999.
2. بن علي بلعزوز، استراتيجيات إدارة المخاطر في المعاملات المالية، مجلة الباحث، عدد7، جامعة الشلف، 2009.
3. بوعتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، ديوان المطبوعات الجامعية، قسنطينة الجزائر 2000.
4. حشيش عادل أحمد، أساسيات الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر 2002.
5. حمد عزت الشريف وفاء، نظام الديوان، دار النفائس للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى 2010.
6. خليل سامي، الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة، الجزء الأول، 2001.
7. الخموندي حسن، المؤسسات الاقتصادية، دار النهضة، لبنان، 1980.
8. د. محمد عوض طالب، التجارة الدولية، نظريات وسياسات، الأردن، الطبعة الأولى 1995.
9. رمضان زياد، محفوظ جودة، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك، دار وائل للنشر 2000.
10. رنان مختار، التجارة الدولية ودورها في النمو الاقتصادي، منشورات الحياة، الجزائر، الطبعة الأولى، 2009.
11. سيد عابد محمد، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية مصر، 2001.
12. السيد محمد أحمد السريتي، إقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، الطبعة الأولى، 2009.
13. الشرقاوي أحمد عبد العزيز، السياسات النقدية والمصرفية، معهد التخطيط القومي، القاهرة، مصر، 1981.
14. صادق مدحت، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001.
15. الصرن رعد حسن، أساسيات التجارة الخارجية الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر مصر، الجزء الاول، 2000.

16. الصيرفي محمد عبد الفتاح، إدارة البنوك، دار المناهج للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2006.
17. طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة، مكتبة الشقيري، 1998.
18. عبد الخالق أحمد، الاقتصاد الدولي والسياسات الدولية، مركز الدراسات السياسية والدولية، المنصورة، مصر، 1999.
19. عبد النبي جمال يوسف، الاعتمادات المستندية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2001.
20. عجة الجليلي، التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، الطبعة الأولى 2007.
21. عجمية محمد عبد العزيز، الاقتصاد الدولي، دون دار النشر، الاسكندرية، مصر، 2000.
22. عكاشة محمد عبد العال، قانون العمليات المصرفية الدولية، دار الجامعة الجديدة، الاسكندرية، مصر، 2007.
23. علي داود حسام وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار الميسرة للنشر والطباعة، الأردن، الطبعة الأولى، 2002.
24. غنيم أحمد، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، الطبعة السادسة، 1998.
25. القزوني شاكر، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الأولى، 1999.
26. كمال طه مصطفى، عمليات البنوك، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2005.
27. كنج شكري ماهر، العمليات المصرفية الخارجية، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الثانية، 2004.
28. لطرش الطاهر، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة السابعة 2010.
29. ماضي محمد توفيق، تمويل المشروعات، دار الفكر العربي، القاهرة، 1972.
30. محمد الصوص نداء، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2008.
31. محمد مبارك عبد النعيم و يونس محمد، اقتصاديات النقود والصيرفة والتجارة الدولية، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 1996.

32. الناشف أنطوان، الهندي خليل، العمليات المصرفية والسوق المالية، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، الجزء الأول، 1998.

33. ناصف إلياس، الكامل في قانون التجارة وعمليات المصارف.

34. ياملكي أكرم، الأوراق التجارية والعمليات المصرفية، دار الثقافة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، الطبعة الأولى، 2008.

ثانيا: المذكرات والرسائل

1. بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2011-2012.

2. شاعة عبد القادر، الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض، دراسة الواقع الجزائري، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2006.

3. شلال رشيد، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2010-2011 .

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

5. محمد علي محمد علي، إدارة المخاطر المالية في الشركات المساهمة المصرية (مدخل لتعظيم القيمة). رسالة مقدمة للحصول على درجة دكتور الفلسفة، جامعة القاهرة، 2005.

ثالثا: المحاضرات

1. أ. عزى الأخضر ، محاضرات غير منشورة، مقياس اقتصاد نقدي، السنة الثانية، علوم تجارية جامعة محمد بوضياف، المسيلة، الجزائر، 2007.

مراجع أخرى:

- معلومات من منشور من الوكالة -وكالة برج بوعرييج BBA 058-

1. A. Leon, **Garanties et Financement des opérations de commerce international**, France, Edition Paris, 1997.
2. Benza Vincenzo, **Exporter**, Paris, Edition Foucher 1992.
3. C. Marlin , M. Delierneux, **Les garanties bancaires autonomes**, Edition Bruxelles.
4. D. Legeais, **Suretés et Garanties du crédit**, Libraire Générale de droit et de jurisprudence, Paris, 1996.
5. G. Legran, H. Martini, **Gestion des opérations Imports- Exports**, Paris, France, édition DONOD, 2008.
6. Gavalda Christian , Staufflet Jean , **Droit Bancaire**, libraire de la cour de cassation.Ghislaine.
7. Ghislaine LEGRAND, Hurbert MARINI, **Management des opérations de commerce international**, 7 édition, SNEL Grfissa 2005.
8. Guarsuault Philippe, Primar Stephane, **Les opérations bancaires à l'international**, Banque- Editeur, Paris,1999.
9. Guyonar André et Etienne Moin, **Commerce International**, Deuxième édition, 1992.
- 10.J. Paveau, F. Duphil, **Exporter Pratique du commerce international**, Edition Fouchers, Paris, France, 22 édition, 2010.
- 11.Mondino Jacques , Hyves Thomas, **Le droit de crédit**, Paris, Edition Agende Dunod, 1992.
- 12.Omar André Guy , **Commerce International**, édition Dalloz, 1992.
- 13.Suberge Henri et Maurer Pierre , **Financement et Assurance des crédits à L'exportation**, DROZ, Paris, 1985.
- 14.Yves Simon, **Techniques Financières Internationales**, 5^{ème} édition, 1993.

الملاحق

تَحْمِيْدُ
اللّٰهِ



الملخص:

تهدف هذه الدراسة إلى التعرف على طرق تمويل التجارة الخارجية باعتبارها المحرك الأساسي لاقتصاد أي دولة والدور الذي تلعبه البنوك التجارية في ذلك من خلال عمليات التمويل والوساطة بين أطراف التبادل التجاري والضمانات التي تحد من مخاطر تمويل التجارة الخارجية.

وقد تم دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي -وكالة BBA 058- لدراسة مختلف طرق تمويل التجارة الخارجية المعتمدة في الوكالة، وتقديم لمراحل حالة سير عملية اعتماد مستندي لأحد الزبائن فيها الذي يتبع كوسيلة لتمويل التجارة الخارجية في الجزائر، لأنه من أبرز أدوات الضمان والدفع فهو ضمان وثقة لكل من المستورد والمصدر والبنك الممول وقد ساعد إدارة البنوك في عمليات التمويل كثيرا لأنه يجنبها عدة مخاطر.

الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية- الضمانات البنكية- مخاطر تمويل التجارة الخارجية- الاعتماد المستندي.

Abstract:

The aim of this study is to identify the ways of the external commerce financing, which is the main motive for the economy of any country and it is also about the main role played by the commercial banks through the financing operations, the mediation between the parties trade and the guarantees which limit the risks of the external commerce financing. This research studied the situations of the external Algerian bank _BBA 058 agency_ and tackled the various methods external commerce financing that are adopted by the agency and also providing the stages of a customer's letter of credit conduct which followed as means of the external commerce financing in Algeria, because he is one of the most prominent tools of guarantee and payment as well as a confident for the importer, the exporter and the financing bank. In addition he helped a lot the banks' management in financing operations to avoid several risks.

Keywords: The External Commerce, Bank Guarantees, The External Commerce Financing Risks, The Letter of credit.