

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد بوضياف - المسيلة

ميدان: العلوم الاقتصادية والتسيير والعلوم التجارية
فرع: العلوم المالية والمحاسبة
تخصص: مالية وبنوك



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم
التسيير
قسم العلوم المالية والمحاسبة
رقم:

مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر أكاديمي

إعداد الطالبين:

- لعجال خليل

- ضامن أسامة

تحت عنوان:

واقع استخدام التقنيات البنكية في تمويل التجارة الخارجية
دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي "وكالة المسيلة"

لجنة المناقشة:

| | | |
|---------------|---------------|----------------|
| رئيسا | جامعة المسيلة | إلياس شوبار |
| مشرفا و مقررا | جامعة المسيلة | نذير ياسين |
| مناقشا | جامعة المسيلة | محمد صالح جمعي |

نوقشت وأجيزت علنا بتاريخ: 2024/06/08

السنة الجامعية: 2024/2023

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي
خَلَقَ الْمَوَدَّاتِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي
خَلَقَ الْمَوَدَّاتِ
الْحَمْدُ لِلَّهِ الَّذِي
خَلَقَ الْمَوَدَّاتِ

﴿شكر و عرفان﴾

لله الحمد والشكر كله، أن وفقنا لإنجاز هذا العمل، وصلى الله على سيدنا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين، ومن منطلق قوله صلى الله عليه وسلم

"من لم يشكر الناس لم يشكر الله عز وجل "

أتقدم بجزيل الشكر ووافر الامتنان إلى أستاذنا "الفاضل نذير ياسين" الذي تقبل مشكور الإشراف على هذه الرسالة، ووجهنا لاختيار هذا الموضوع، وشجعنا على البحث فيه وبتوجيهاته السديدة والقيمة ورحابة صدره وطول صبره أثناء فترة البحث فله منا فائق الاحترام والتقدير، كما نتوجه بالشكر إلى أعضاء لجنة المناقشة على تحملهم عناء قراءة وتصحيح وإثراء هذه المذكرة وفي الوقت نفسه أود أن أتقدم بالشكر إلى أساتذتنا بجامعة المسيلة وإلى كل عمال بنك الجزائر الخارجي BEA، الذين أسهمو بدورهم في استقبالنا وتعاونهم معنا.

إلى كل هؤلاء وأولئك الذين لم يتسع لنا المقام لذكرهم، ولكم منا أسمى عبارات التقدير والاحترام..



إهداء

إلى من منحني التوفيق لإتمام هذا العمل سبحانه وتعالى، فالحمد لله الذي
بنعمته تتم الصالحات

إلى عظمة التحية والأمان والاطمئنان أُمي الغالية التي أنارت دربي
بالدعوات، أمّك الله بالعمر الطويل وألبسك لباس الصحة والعافية.

إلى أبي الذي لم يرافقتي لكن ذكراه ترافقتي رحمك الله يا سندي وجعل قبرك
روضة من رياض الجنة.

إلى من تقاسمت معهم حلو الحياة أخوتي وأخواتي

إلى بهجة الحياة أولاد وبنات أخي وأخواتي

إلى زوجتي.....

إلى أساتذتي الكرام الذين ساهموا في تكويني وتدريسي

إلى كل من مَدَّ يد العون والمساعدة لكم مني كل الشكر والاحترام

✓ الطالب: نرجال خليل



إهداء

أنسب الفضل لله أولاً الذي وفقنا لإتمام هذا العمل. وأشكره وأحمده على إعانتني في هذا المشوار.

إلى والديّ خير عون لي أمي وأبي رمزا الحب والعطاء اللذان سهرتا وتعبتا على تعليمي، حفظهما الله لي وأطال في عمرهما رزقكم موفور الصحة والعافية

إلى من تقاسمت معهم الحياة أختي وأخواتي

إلى كل من ساهم ومدّ يد العون في دراستي وعملي هذا

إلى كل أساتذتي، وإلى كل من ذكرهم قلبي ونسيهم قلبي

إليكم جميعاً أهدي هذا العمل المتواضع

✓ الطالب: ضامن أسامة

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات

| | |
|--|---|
| | البسمة |
| | شكر و عرفان |
| II | فهرس المحتويات |
| V | قائمة الجداول والأشكال |
| أ- د | مقدمة عامة |
| الفصل الأول: ماهية التجارة الخارجية و اخطارها | |
| 6 | تمهيد الفصل |
| 7 | المبحث الأول: تطور التجارة الخارجية |
| 7 | المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية. |
| 12 | المطلب الثاني: الأطراف المتدخلة في التجارة الخارجية. |
| 18 | المطلب الثالث: الوثائق المستعملة في التجارة الخارجية. |
| 22 | المبحث الثاني: أساليب تمويل التجارة الخارجية. |
| 22 | المطلب الأول: التمويل قصير الاجل . |
| 27 | المطلب الثاني: التمويل متوسط و طويل الاجل . |
| 31 | المطلب الثالث: التمويل عن طريق الاعتماد المستندي. |
| 35 | المبحث الثالث: مخاطر تمويل التجارة الخارجية و ضماناتها. |
| 35 | المطلب الأول: المصطلحات التجارية الدولية. |
| 39 | المطلب الثاني: أخطار التجارة الخارجية. |
| 42 | المطلب الثالث: الضمانات البنكية. |
| 47 | خلاصة الفصل |

فهرس المحتويات

| الفصل الثاني: دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي | |
|---|--|
| 49 | تمهيد الفصل |
| 50 | المبحث الأول: ماهية البنك الجزائري الخارجي |
| 50 | المطلب الأول: نشأة البنك الجزائري الخارجي. |
| 50 | المطلب الثاني: وظائف وأنواع قروض البنك الجزائري الخارجي. |
| 51 | المطلب الثالث: أهداف البنك الجزائري الخارجي |
| 52 | المبحث الثاني: تقديم البنك الجزائري الخارجي -وكالة المسيلة-(047) |
| 52 | المطلب الأول: نشأة البنك الجزائري الخارجي ولاية المسيلة |
| 56 | المطلب الثاني: ووظائف ومهام مختلف مصالح الوكالة |
| 57 | المطلب الثالث: أهداف بنك الجزائر الخارجي ولاية المسيلة |
| 58 | المبحث الثالث: مساهمة البنك الجزائري الخارجي وكالة المسيلة في تمويل التجارة الخارجية |
| 58 | المطلب الأول: الملفات الممولة خلال فترة 2021-2023. |
| 59 | المطلب الثاني: آليات العمل بالتحصيل المستندي في البنك الجزائري الخارجي وكالة المسيلة |
| 59 | التوطين البنكي |
| 60 | فتح التحصيل المستندي |
| 62 | خلاصة الفصل |
| 64 | خاتمة |
| 65 | النتائج |
| 65 | التوصيات |
| 66 | آفاق الدراسة |
| | قائمة المراجع |
| | قائمة الملاحق |
| | ملخص الدراسة |

قائمة الجداول

والأشكال

أولاً: قائمة الأشكال :

| الرقم | عنوان الجدول | الصفحة |
|-------|--|--------|
| 1 | سير عملية التحصيل المستندي | 24 |
| 2 | سير عملية تحويل الفاتورة | 25 |
| 3 | سير عملية قرض المورد | 29 |
| 4 | سير عملية قرض المشتري | 30 |
| 5 | سير عملية الاعتماد المستندي | 34 |
| 6 | شدة خطر عدم الدفع بالموازاة مع موعد الاستحقاق | 42 |
| 7 | إجراءات طلب الضمان المباشر | 44 |
| 8 | إجراءات طلب الضمان غير المباشر | 45 |
| 9 | الهيكل التنظيمي لبنك الجزائر الخارجي - وكالة المسيلة | 55 |

ثانياً: قائمة الجداول

| الصفحة | عنوان الشكل | الرقم |
|--------|------------------------------------|-------|
| 37 | تصنيف للمصطلحات التجارية لعام 1990 | 01 |
| 43 | الفرق بين الضمان والكلفة | 02 |

المقدمة:

شهد العالم تطوراً في الجانب الاقتصادي خاصة فيما يتعلق الأمر بالعلاقات والمعاملات الاقتصادية والتجارية سواء كانت داخلية أو خارجية، مما يتيح عنه نمو الكثير من المجتمعات و الدول من الناحية الاقتصادية، كما أن الانفتاح الاقتصادي كان له دور كبير في تطوير المعاملات الخارجية و تحرير العلاقات التجارية الخارجية التي هي الأخرى كان لها الفصل في إعطاء فرص عديدة للمستثمرين بطرح مختلف خدماتهم و سلعهم في الأسواق، و منافسة العديد من المنتجات العالمية، كما أنّ التجارة الخارجية أعطت الفرصة للمستهلك بالتطلع و استهلاك أي منتج أو خدمة متواجدة في أي دولة في العالم، و هذا النوع من المبادلات يسمى التجارة الخارجية.

تعتبر التجارة الخارجية من بين أهم الوسائل التي تقوم بدور فعال في دفع عجلة التنمية و تحقيق الاستقرار الاقتصادي و تطوره، فهي تمثل العصب الذي يحرك اقتصاديات الدول و يحدّد مكانتها، و المعرف على التجارة الخارجية على أنّ تلك العمليات التي تتمثل في التصدير و الاستيراد، حيث توفر التجارة الخارجية للاقتصاد ما يحتاج إليه من سلع و خدمات غير متوفرة محلياً من خلال نشاط الاستيراد، و في الوقت نفسه تمكنه من التخلص من الفائض للسلع و الخدمات المختلفة من خلال التصدير الذي يؤدي إلى زيادة دخل الدولة من العملة الصعبة و بالتالي رفع المستويات المعيشية، فمن الصعب تمويل هذه العمليات دون اللجوء إلى المؤسسات المالية للبنوك.

يلجأ الكثير من أطراف التجارة الخارجية (مصدرون مستوردون) إلى البنوك التجارية، و التي هي الأخرى تقوم بدور كبير كوسيط في عملية تمويل التجارة الخارجية لتعيد الثقة المفقودة بين الأعوان الاقتصاديين، و ذلك بدراسة و تحليل العلاقة التي تنشأ بينهما، بتوفير تقنيات و تسهيلات دفع تضمن السير الحسن للمعاملات دون أي نواقص، بحيث أن البنوك تتبع إجراءات قانونية معينة لعملية تمويل التجارة الخارجية، و لكل دولة قوانين يجب احترامها، كما أن البنوك تعمل على حماية نفسها من الأخطار التي قد تحصل في عملية التمويل، و هذه الاحتياطات تدخل ضمن إجراءات و آليات تمويل التجارة الخارجية.

انطلاقاً مما سبق ذكره يمكن طرح الإشكالية الرئيسية التالية:

- فيما تتمثل أهم التقنيات البنكية المستعملة في تمويل التجارة الخارجية ؟

و للإجابة عن هذا التساؤل لا بد من تجزئة السؤال الرئيسي إلى أسئلة فرعية كالتالي:

1. ما المقصود بالتجارة الخارجية ؟
2. فيما تتمثل تقنيات تمويل التجارة الخارجية ؟
3. ما هي أهم التقنيات التي يعتمدها بنك الجزائر الخارجي (BEA) في إطار تمويله للتجارة الخارجية؟

مقدمة عامة

❖ فرضيات الدراسة:

للإجابة على التساؤلات السابقة ارتأينا إلى طرح بعض الفرضيات التي ستكون منطلق الدراسة، و التي يمكن صياغتها كالتالي:

- التجارة الخارجية قطاع حيوي يضمن استمرار العلاقات الاقتصادية الدولية.
- تتحدد تقنيات تمويل التجارة الخارجية و ينقسم إلى تقنيات قصيرة الأجل أو المتوسطة و طويلة الأجل.
- التحصيل المستندي من أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية المستعملة في البنك الخارجي الجزائري وكالة المسيلة.

❖ أهمية الدراسة:

- تكمن أهمية هذا البحث في تسليط الضوء على التجارة الخارجية و أهم التقنيات المستعملة في تمويلها من قبل البنوك التجارية، كما تبرز الدور الفعال الذي يقوم به البنك الجزائري الخارجي كنموذج أحد أهم البنوك الجزائرية في تمويل عمليات التجارة الخارجية.
- المكانة الهامة التي تحتلها التجارة الخارجية حاليًا في ظل ظروف الانفتاح الاقتصادي و التحويل نحو اقتصاد السوق و الشراكة الدولية.
- محاولة تقديم رصيد علمي إلى كل المهتمين والباحثين.
- إبراز أهمية التحصيل المستندي- باعتباره أداة بنكية تستعمل في تسوية المعاملات التجارية- في التقليل من المخاطر المرتبة بالتجارة الخارجية.

❖ أهداف الدراسة:

- نهدف من خلال هذه الدراسة إلى تحقيق الأهداف التالية:
- الإجابة على الإشكالية المطروحة و كذا التساؤلات الفرعية و التحقق من الفرضيات المقدمة ؛
- إظهار مدى توافق الجانب النظري لعملية تمويل التجارة الخارجية من طرف البنوك التجارية مع أرض الواقع
- محاولة إعطاء صورة واضحة عن البنوك التجارية و كيفية عملها.
- التعرف على الطرق والتقنيات المستعملة في تمويل التجارة الخارجية ومعرفة مدى تطبيقها على مستوى البنك الخارجي الجزائري.

❖ أسباب اختيار الموضوع:

ترجع دوافعنا لاختيار هذا الموضوع إلى جملة من الأسباب التي جعلتنا نختار البحث في هذا الموضوع دون غيره نوجزها أهمها في ما يلي:

- الرغبة الشخصية في التعرف أكثر على موضوع التجارة الخارجية.
- طبيعة التخصص الذي يتلاءم وطبيعة البحث.
- الرغبة في معرفة علاقة البنوك بالتجارية الخارجية وكيف تلعب الدور في تمويلها.

❖ المنهج المتبع:

لقد اعتمدنا في الدراسة على المنهج الاستقرائي، حيث اعتمدنا على وصف أساسيات التجارة الخارجية و البنوك التجارية، و المنهج التاريخي في اللوحة التاريخية للبنوك التجارية و نشأتها وتطورها من خلال تحليل آليات تمويل التجارة الخارجية من قبل البنوك و كذا من خلال الدراسة الميدانية للبنك الجزائري الخارجي.

❖ الدراسات السابقة

وردت العديد من البحوث والدراسات التي تناولت موضوع عمليات تمويل التجارة الخارجية في البنوك التجارية والتي كان التركيز في معظمها على تقنيات التمويل، ومن أهم الدراسات التي تم اعتمادها ما يلي:

- دراسة بوكونة نورة **2011 - 2012** تمويل التجارة الخارجية في الجزائر حيث حاولت الباحثة في هذه الدراسة إبراز كيفية تمويل التجارة الخارجية وأهم التطورات التي عرفت في الجزائر، ومن بين النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة أن اعتماد تمويل عمليات التجارة الخارجية يرتكز على ثلاث تقنيات وهي: التمويل قصير الأجل المتوسط الأجل والتمويل طويل الأجل.

- دراسة عبد الرشيد بن ويب **2003** والموسومة بتنظيم وتطور التجارة الخارجية حالة الجزائر . يرى أن هناك إجماعا على أهمية دور التجارة الخارجية في تمويل قطاعات التنمية المختلفة خاصة قطاع الصناعة، وكذلك أهمية دور سياسات التجارة الخارجية كمحدد للأداء الصناعي ، ويتوقع من إصلاح سياسات التجارة الخارجية أن تنتج فوائد استراتيجية وأخرى ديناميكية".

- دراسة علودة نجمة دامية **2013 - 2014** " دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية " حيث حاولت الباحثة في هذه الدراسة إسقاط الضوء على مدى فعالية المؤسسات المصرفية في التدخل لتلبية مقتضيات التجارة الخارجية، ومن بين النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة أن المؤسسات المصرفية تخدم التجارة الخارجية عن طريق الأساليب التنظيمية والقانونية المنصوص عليها في قانون النقد والقرض

مقدمة عامة

. دراسة بونحاس عادل(2002- 2010)، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية دراسة حالة الجزائر، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، جامعة حاج لخضر باتنة 2013-2014، حيث تناولت الدراسة الإشكالية التالية، ما مدى فعالية استخدام تقنية الاعتماد المستندي باعتبارها آلية للتمويل البنكي في تسهيل وضبط المبادلات الدولية بالجزائر ؟ ومن بين النتائج المتوصل إليها في هذه الدراسة ان تتعامل البنوك التجارية من خلال تقنية الاعتماد المستندي بالمستندات كمبدأ أساسي بالإضافة إلى مبدأ الاستقلالية كما أنها تلعب دور الوسيط بين المستورد والمصدر.

❖ هيكل الدراسة:

قصد الإلمام الشامل بالموضوع وقصد الإجابة على الإشكالية والأسئلة الفرعية وبغرض الوصول إلى استنتاجات ذات صلة للتحقق من الفرضيات المطروحة، قسم هذا البحث إلى جانبين نظري وتطبيقي.

حيث تطرقنا في الفصل الأول إلى الإطار النظري ماهية التجارة الخارجية و أخطارها اندرج تحت هذا الفصل الذي درسنا فيه نظرة عامة حول البنوك التجارية و احتوى بذلك على ثلاث مباحث وكل مبحث إلى ثلاث مطالب، كل منهما يخدم موضوع البحث، وكإثراء للجانب النظري قمنا في الفصل الثاني و المخصص للجانب التطبيقي بدراسة حالة مساهمة البنك الجزائري الخارجي وكالة المسيلة في تمويل التجارة الخارجية.

الفصل الأول

التجارة الخارجية و أخطارها

الفصل الأول: ماهية التجارة الخارجية وأخطارها

تمهيد للفصل

إن التطور الحاصل على مختلف مستويات الأنشطة الاقتصادية، نتج عنه تكيف القوانين المنظمة لهذه القطاعات، تماشياً مع الوضع الراهن، و هذا ما وقع فعلاً في مجال التجارة الدولية، ففي ظل التطورات التي عرفتتها الساحة الاقتصادية العالمية و التوجه الحتمي نحو الاقتصاد الليبرالي الحر لمواكبة هذه التغيرات أصبح من الضروري تغيير السياسة العالمية في مجال التجارة الدولية.

و نظراً لاختلاف الأنظمة السياسية و الاقتصادية للدول فإن التجارة الخارجية تطرح مشاكل متعددة بين الأطراف المتعاملة التي لا تتواجد في نفس البلد، ولذلك نجد تدخل البنوك والمؤسسات المالية في أغلب هذه التعاملات نظراً لخبراتها ومساعداتها المالية، كما أنها تقوم بتأمين البلد من جهة وتدعيم الصادرات التي توفر العملة الصعبة للبلد من جهة أخرى، و لذلك السبب تم تحديد طرق دفع دولية و هذا قصد توحيد الوسائل المستعملة في تسديد مبلغ الصفقة الدولية.

رغم الجهود المبذولة لتطوير التجارة الخارجية إلا أنها لا تخلو من المخاطر المتعددة والمتنوعة، و سنحاول في هذا الفصل تحديد عملياتها و وسائل الدفع الدولية و المحلية، كذلك الوثائق المستعملة فيها ومخاطرها، و لهذا الغرض تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث:

المبحث الأول: تطور التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: أساليب وتقنيات تمويل التجارة الخارجية.

المبحث الثالث: مخاطر تمويل التجارة الخارجية و ضماناتها.

المبحث الأول: تطور التجارة الخارجية.

يعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يتصور العالم من غيرها اليوم فلا يمكن لدولة ما أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم سواء كانت متقدمة أو نامية، حيث تمر بعدة أطراف بصفة مباشرة أو غير مباشرة، وحتى تكون عملية انتقال البضاعة قانونية و ذات مصداقية، يجب أن ترفق بالوثائق اللازمة.

المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية:

1. تعريف التجارة الخارجية

- المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع و الأفراد و رؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات و منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة¹.
 - عملية التبادل التجاري في السلع و الخدمات و غيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل².
 - التجارة الخارجية هي وجود اتصال تجاري يتعدى الحدود السياسية للدولة بحيث تصدر إحدى الدول الفائض من منتجاتها إلى دولة أخرى تحتاج بالفعل إلى هذه المنتجات وتقوم الدولة الثانية بتصدير نوع معين من المنتجات أو الموارد الأولية التي تحتاجه دولة ثالثة و هكذا تتشابك العلاقات و تتصل الدول ببعضها البعض تجارياً³.
- من التعاريف السابقة نستنتج أن التجارة الخارجية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صور سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون. وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة. و تتكون التجارة الخارجية من عنصرين أساسيين هما الصادرات و الواردات.

2. أسباب قيام التجارة الخارجية

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية، فهناك محدودية في الموارد الاقتصادية، حيث أن الموارد وجدت بطبيعتها بكميات محدودة إذا ما قورنت بالاستخدامات اللانهائية التي تتنافس عليها و يرجع ذلك إلى أن الحاجات البشرية بطبيعتها أيضا وجدت غير محدودة لاتسامها بال تكرار و التنوع والتعدد و الترابط.

و هذه الطبيعة اللامحدودة للحاجات البشرية تجعل الموارد الاقتصادية عاجزة عن إنتاج ما يكفي من السلع و الخدمات لإشباع جميع الحاجات الإنسانية.

¹ رشاد العصار عليان الشريف حسام داود و مصطفى سلمان التجارة الخارجية دار المسيرة للنشر والتوزيع و الطباعة عمان. الطبعة الأولى: 2010. ص12.

² حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة زهراء الشرق، 1996، ص: 18

³ طالب عوض، التجارة الدولية - نظريات وسياسات مطبعة، النور، الطبعة الأولى، بيروت. 1995. ص(17،18)

وندررة الموارد النسبية هذه تتطلب استغلالاً أمثلاً لا نقاش فيه، و هذا يعني إنتاج أقصى ما يمكن إنتاجه من السلع و الخدمات بأقل قدر ممكن من التكاليف و بما أن مشكلة الندرة النسبية هذه تواجه كل الدول بدرجات متفاوتة، فإن الاقتصاد في استخدام الموارد في كل دولة يتطلب تطبيق مبدأ التخصص في إنتاج السلع التي تؤهلها ظروفها الطبيعية و الاقتصادية بأن تنتجها، ثم تبادلها بمنتجات دول أخرى لا تستطيع إنتاجها داخل حدودها أو تستطيع إنتاجها و لكن بكلفة يصبح عندها الاستيراد من الخارج مفضلاً، و من هنا تبدو أهمية التخصص و تقسيم العمل بين الدول المختلفة ترتبط ارتباطاً وثيقاً بوثيقة التجارة الدولية. وقد دأب الاقتصاديون منذ زمن طويل علي بحث هذه الظاهرة، وفقاً لنظرية التخصص التي نادى بها آدم سميث و من تبعه من الاقتصاديين الكلاسيك مزايا الأخذ بها، أن الفرد إذا تخصص في أداء عمل واحد يتقنه فسترتفع درجة مهارته و تزيد بالتالي إنتاجيته و من ثم يصل علي مستوى أعلى من الرفاهية الاقتصادية و يؤدي التخصص بطبيعة الحال إلي قيام التبادل بين الأفراد، فلكي يحصل الفرد علي حاجته المتنوعة، فإنه حتماً سيقوم بمبادلة جزء من إنتاجه بجزء من إنتاج غيره من الأفراد الذين تخصصوا في إنتاج السلع الأخرى و التخصص الدولي يقوم علي نفس المبدأ، فإذا كان الإنسان يستفيد من تخصصه في شكل ارتفاع مستويات الرفاهية الاقتصادية، فلماذا لا تتخصص الدول هي الأخرى في إنتاج أنواع معينة من السلع ترتفع فيها، كفاءتنا الإنتاجية ثم تقوم بمبادلة ما يفيض عن حاجتها من إنتاجها بما تحتاجه من إنتاج غيرها من الدول ؟

و لهذا كان تخصص الأفراد وفقاً للمزايا النسبية التي يتمتعون بها يؤدي إلي ارتفاع دخولهم الحقيقية عن طريق التجارة الخارجية التي يمارسونها فيما بينهم، فإن التخصص الدولي و ما سنتبعه من قيام تجارة خارجية بين الدول ستؤدي إلي زيادة الدخل القومي للدول المشتركة في هذه التجارة و بالتالي زيادة دخول الأفراد و ارتفاع مستوى رفاهيتهم الاقتصادية و علي ذلك فالمنطق الذي تقوم عليه التجارة الخارجية لا يختلف عن ذلك الذي تقوم عليه التجارة الداخلية فكلاهما نتيجة طبيعيه قيام التخصص و تقسيم العمل الذي يؤدي بالضرورة إلي قيام التبادل⁴.

3. أهمية التجارة الخارجية:

تلعب الجارة الدولية دوراً هاماً في معظم الاقتصاديات الدولية، فتوفر للاقتصاد ما يحتاج إليه من سلع و خدمات غير متوفرة محلياً من خلال نشاط الاستيراد و في نفس الوقت تمكنه من التخلص مما لديه من فوائض من السلع و الخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير و تؤثر هذه النشاطات الاستيرادية و التصديرية بدورها علي الأسواق المادية السلعية "الإنتاج و الدخل و العمالة و علي الأسواق النقدية و المالية "أسواق النقود و الصرف الأجنبي"⁵.

و قد ساهمت اتفاقيات تحرير التجارة الدولية و الإقليمية علي مدى خمسة عقود الأخيرة في زيادة (التجارة الدولية) درجة الترابط بين دول العالم و إلي تكاظم كبير في حجم التدفقات السلعية و النقدية بين الدول، مما ضاعف في تأثير التجارة علي المناحي الاقتصادية المختلفة لمعظم دول العالم.

⁴ طالب محمد عوض التجارة الدولية - نظريات وسياسات - مرجع سابق، ص 18

⁵ طالب محمد عوض التجارة الدولية - نظريات وسياسات مرجع سابق، ص 14

4. نظريات التبادل الدولي:

تختلف نظريات التبادل الدولي باختلاف المفكرين والمدارس الاقتصادية حيث تنقسم إلى:

1.4. النظريات الكلاسيكية للتبادل الدولي:

جاءت أفكار الكلاسيكيين لمواجهة أفكار التجار ببن بصورة عامة و سياستهم حول التجارة الخارجية بصورة خاصة و تتجسد النظرية الكلاسيكية أو التقليدية للتبادل الدولي في نظرية النفقات المطلقة (Adam Smith) و نظرية النفقات المقارنة (David Ricardo) و نظرية القيم الدولية (J.S.Mill) و نظرية التوازن التلقائي لكل من ريكاردو و (Jean Batiste Say).

أ: نظرية النفقات المطلقة (Adam Smith)⁶:

يمكن القول أن كل دولة تنتج السلع التي تتفوق في إنتاجها من أجل:

إشباع حاجياتها الداخلية، تبادل الفائض مع العالم الخارجي مقابل استيراد السلع التي يكون إنتاجها غير ملائم أو لا تستطيع إنتاجها مطلقاً.

في ظل التجارة الدولية الحرة، يؤمن آدم سميت بضرورة تقسيم العمل الدولي باعتباره هو الذي يخدم قدرة الدولة الإنتاجية، حيث يمثل هذا التقسيم ربحاً للعالم ككل، فزيادة الإنتاج و بالتالي الثروة على المستوى العالمي يكون أكثر في حالة التخصص في إنتاج السلع المناسبة حسب الظروف الملائمة لكل دولة و بيئتها و خبراتها. و استعدادها لإنتاج تلك السلعة.

و معنى التكاليف المطلقة هي أقل تكلفة تنفق في سلعة واحدة ينتجها بلدان معاً.

ب: نظرية التكاليف النسبية (النفقات المقارنة) (David Ricardo)⁷.

يرى ريكاردو أنه من مصلحة كل دولة أن تخصص في إنتاج السلعة التي يكن تفوقها فيها عند أقصى حد، أو التي تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها، على أن تحصل على ما يلزمها من السلع الأخرى التي لا تتفوق في إنتاجها طريق عن التجارة الدولية.

أما في حالة عدم تمتع دولة بأي ميزة نسبية في إنتاج السلع عليها أن تختار التخصص في السلعة الأقل تأخرًا في إنتاجها.

و تقوم نظرية النفقات المقارنة على مقارنة التكاليف اللازمة لإنتاج سلعتين و تشجيع تقسيم العمل الدولي مما يؤدي إلى الاستغلال الأمثل للموارد.

ج: نظرية القيم الدولية (J.S.Mill)⁸.

⁶ زينب حسين عوض الله: الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، سنة 1992، ص37.

⁷ محمد العزيز عجمية ومدحت محمد العقاد: النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، 1980، ص330

لقد قامت النظريات السابقة لأدم سميت و ريكارد و على تقسيم العمل و مقارنة التكلفة، لكن ريكاردو عجز عن تحديد قيمة كل من السلعتين المتبادلين دولياً، و هذا على أساس صعوبة انتقال رأس المال و العمل من بلد لآخر، و كذا على أساس أن التبادل على المستوى الدولي لا يخضع لنفس شروط التبادل الداخلي.

لذا جاءت هذه النظرية للإجابة على السؤال التالي⁹:

كيف تحدد قيمة السلعة المصدرة في البلد المستورد؟

بالإضافة إلى كيفية تحديد معدلات التبادل الدولي و كيفية توزيع المكاسب بين الدول.

• تحديد قيمة السلعة:

حسب (J.S.Mill): " تتحدد قيمة السلعة الأجنبية على كمية المنتجات المحلية التي تمت مبادلتها في مقابلها".

و هذا يعني أن قيمة السلعة المستوردة تحدد بنفقة إنتاج السلعة المصدرة لسداد تلك السلعة المستوردة

• معادلة الطلب المتبادل:

ركز جون ستيوارت ميل على العوامل التي تتحكم في تحديد معدل التبادل الدولي باستخدام فكرة الطلب المتبادل، هذا الأخير يتوقف على عاملين:

- الكمية المعروضة و الكمية المطلوبة من السلعة.
- مرونة العرض و الطلب

حيث فسر العامل الأول (الكمية المطلوبة و المعروضة) بأنه مقدار طلب كل من البلدين بالنسبة إلى الآخر: حيث أنه إذا كان طلب الدولة كبيراً (A) على سلع الدولة (B) كان معدل التبادل لصالح الدولة (B).

أما بالنسبة للعامل الثاني (مرونة العرض و الطلب) فإن التبادل الدولي يكون لصالح البلد الذي يكون طلبه على سلع البلد الآخر غير مرناً.

• توزيع المكاسب الدولية:

في هذه النقطة يتفق جون ستيوارت ميل مع ريكاردو بأن التخصص مفيد لكل الدول إذا يترتب عليه زيادة في الإنتاج في كل من الدولتين، و عليه يتحقق كسب دولي طالما كان معدل التبادل الدولي محصوراً بين معدلي التبادل الداخليين في الدولتين..

⁸ P.A.SAMUELSON: les Grands courants de la pensée économique, O.P.U ،ALGER 1993-P119 36

⁹ بول - أ - سامويلسن، علم الاقتصاد / العلاقات التجارية و المالية الدولية، ترجمة د/ مصطفى موفق ديوان المطبوعات الجامعية.1993.ص30

د: نظرية التوازن التلقائي (Ricardo et Jean Batiste say)¹⁰:

حاولت جميع النظريات التقليدية أن تبين ضرورة التجارة الخارجية، و أسباب قيام التبادل الدولي كذا المكاسب التي تحققها كل الدول من وراء ذلك.

لذا جاءت نظرية التوازن التلقائي التي احتلت مكانة خاصة في أفكار ريكاردو جون باتيست ساي حيث يريا أن:

- المبادلات الدولية في الأصل متوازنة حتميا، و ذلك باعتبار أن الصادرات تعتبر عن ثمن الواردات و بذلك يتم التوازن بصورة حتمية.

- الاختلال في المبادلات الدولية حالة استثنائية تزول بزوال أسبابها، و ذلك بتأثير عاملين هما: قاعدة الذهب و نظرية كمية النقود

و رغم أن النظرية لم تعد مقبولة علميا و ذلك لزوال قاعدة الذهب، فإنها تبقى نقطة أساسية في الفكر الاقتصادي.

2.1. النظريات الحديثة:

اختلفت مفكري النظريات الحديثة في موقفهم عن النظرية التقليدية، فيرى البعض أن التوازن حالة استثنائية تحاول الدول تحقيقها بمختلف الوسائل

أ: نظرية البحتة للتبادل الدولي:

• نظرية منحنيات الطلب المتبادل¹¹ (Alfred Marshall):

لقد عمل الفريد مارشال على شرح نظرية جون ستيوارت ميل باستخدام " منحنيات عرض المبادلة "، حيث أن منحنى عرض المبادلة الخاص بدولة ما يبين الكمية هي السلعة التي تعرض مبادلتها تلك الدولة مقابل كمية مفترضة من السلعة الأخرى، و يتحدد معدل التبادل الفعلي عند نقطة التقاء طلب الدولتين.

• نظرية الميزة النسبية (Herbeler)¹²:

لقد قام Herbeler بشرح قانون الميزة المقارنة بدلا من تكلفة الفرصة البديلة أو النفقة، مضمون هذه النظرية يتمثل في أن تكلفة سلعة هي الكمية من سلعة أخرى التي يجب أن يتم التنازل عنها لكي يمكن تحرير الموارد اللازمة لإنتاج وحدة واحدة من السلعة الأولى، و ركز على أن العمل ليس العامل الوحيد الذي يستعمل بنفس النسبة الثابتة في الإنتاج، أن العمل غير متجانس.

• منحنيات السواء المجمع:

¹⁰ جودة عبد الخالق الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة 1990، ص27
¹¹ أحمد جمال الدين موسى العلاقات الاقتصادية ونظريات التنمية، مكتبة الجلاء الجديدة، المنصورة، مصر 1999، ص65.
¹² أحمد جمال الدين موسى العلاقات الاقتصادية ونظريات التنمية، مكتبة الجلاء الجديدة، المنصورة، مصر 1999، ص65.

من المتعارف عليه أن المستهلك يهدف إلى إشباع حاجاته عن طريق المنفعة التي تقدمها السلع و الخدمات المختلفة، و باعتبار أن المنفعة غير قابلة للقياس كمياً، فقد عمد الاقتصاديون وعلى رأسهم (Micks) إلى دراسة سلوك المستهلك عن طريق منحنيات السواء و مضمونها يتمثل في اختيار أن السلع لا يتم عن طريق قياس المنفعة و إنما عن طريق المفاضلة بين المجموعة مختلفة من السلع على أساس الإشباع الذي يحصل عليه من كل مجموعة.

ب: النظرية الحديثة في التجارة الدولية (نظرية عناصر الإنتاج):

حسب (Hicksher) و (B.Ohlin) فإن اختلاف أسعار عناصر الإنتاج تؤدي إلى التخصص الدولي، و اعتمد في التحليل على الدور الذي يلعبه النقد و الصرف و الأسعار في التبادل و التوازن الدوليين و من الواضح أن النظرية تعتمد على النقد كأساس لتحديد التكلفة و ليس العمل.

و تعتمد هذه النظرية في تفسير ظاهرة التخصص و التبادل على عاملين:

- مدى وفرة عناصر الإنتاج:

من المتعارف أن الدول تختلف من حيث مواردها الاقتصادية، كما أن الإنتاج السلع يتم بمزيج من عناصر الإنتاج، أي ندرة أو وفرة عناصر الإنتاج يؤدي إلى اختلاف الأسعار بين الدول، و هذا ما وضحه (أو لين) بتفسيره للتخصص بأنه تفاوت لأسعار عناصر الإنتاج و ليس نتيجة التفاوت في التكاليف.

- تناقص النفقة و تزايد الغلة في الإنتاج:

أن سعي الدول إلى توسيع نطاق الإنتاج بدرجة كبيرة بالنسبة للسلع موضوع التبادل مما يؤدي تناقص تكلفة السلع و بالتالي انخفاض أسعارها.

ج: التكنولوجيا و التبادل الدولي¹³:

إن ظهور التكنولوجيا في هذا العصر و انتشارها بشكل كبير، أدى إلى إعادة النظر في النظريات الاقتصادية و التي سادة كمسلمات و منها تلك المتعلقة بالتجارة الخارجية و تقسيم العمل الدولي، حيث أن التكنولوجيا سهلت العديد من لعمليات، كما مكنت الإنسان من التحكم بالقوى الطبيعية مما أدى إلى توسيع القدرات الإنتاجية للدول و بالتالي تسقط نظريات التخصص.

المطلب الثاني: الأطراف المتدخلة في التجارة الخارجية

تتمثل عمليات التجارة الخارجية في انتقال مختلف السلع و الخدمات بين الدول، حيث تمر بعدة أطراف بصفة مباشرة أو غير مباشرة، وحتى تكون عملية انتقال البضاعة قانونية و ذات مصداقية، يجب أن ترفق بالوثائق اللازمة.

1- الأطراف المباشرة في التجارة الخارجية:

¹³ بول - أ - سامويلسن، مرجع سابق، ص34.

1.1. المصدر:

هو الذي يقوم بشراء أو إنتاج البضاعة لبيعها في الخارج بغض النظر عن نوع البضاعة التي يتعامل بها. و قد يكون المصدرون أفراد مستقلين أو قد يظهرون على شكل شركات، كما قد تكون الدولة هي المصدرة و ذلك عندما تكلف إحدى مؤسساتها بهذا العمل.

2.1. المستورد:

هو الذي يقوم بمشروعة في أسواق بعيدة، و يشتري البضاعة لا بقصد إعادة تصديرها بل لبيعها في الأسواق الداخلية، و لهذا فهو يختلف عن التاجر و المستورد المؤقت و الذي يستورد بقصد التصدير.

3.1. البنوك التجارية

فالبنوك التجارية تقوم بخدمة التجارة الخارجية عن طريق إصدار الضمانات التي يطلبها العملاء و التي يشترطها المصدرون بالخارج قبل شحن بضائعهم و كذلك تسدد حقوق المصدرين الأجانب، و تعتبر تسوية عمليات التجارة الخارجية من أهم الأعمال التي يقوم بها البنك التجاري، و تقوم البنوك بتقديم العديد من الخدمات في مجال المعاملات الدولية من أبرزها الخدمات التي تقدم للمصدرين فضلا على الخدمات الدولية و من أهم هذه الخدمات¹⁴:

أ/ تقديم المعلومات:

من خلال نشرات دورية تشرح حالة الأسواق الدولية من النواحي الاقتصادية، و إمكانية عقد صفقات مع أي منهما، كذلك المستندات و وسائل الشحن المرغوبة من طرف هذه الدول و تقوم البنوك أيضا بتقديم أسماء للوكلاء و المشترين في بلدان العالم لمختلف السلع و الدول. و تقوم البنوك أيضا بتقديم وتحديد أسعار الصرف للعملاء في مختلف بلدان العالم.

ب/ إنهاء المعاملات المالية الخاصة بالتصدير و الاستيراد:

من خلال فروع البنوك في الخارج أو المراسلين المنتشرين في كافة أنحاء العالم، و ذلك باستخدام أنواع مختلفة من الوسائل مثل الاعتمادات و الكمبيالات المستندية و هذا في ظل قواعد تبادل العملات التي تحقق أقصى ربح للمصدرين.

ج / إجراء التأمين:

المطلوب خلال حركة السلع حتى تصل إلى المستثمرين و تقديم تسهيلات السفر و التعامل مع المستوردين في الخارج و تقديم المصدرين للمؤسسات المالية في الخارج و تسهيل تعاملهم مع الوكلاء.

د/ إجراء عمليات التحصيل المستندية للمبيعات الدولية:

¹⁴ طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة، كلية التجارة جامعة المنصورة، 1998، ص189.

و تتجلى أهمية التمويل المصرفي للتجارة الخارجية فيما يلي:

- التقليل من مشاكل المسافات بين المصدرين و المستوردين.
- التغلب على اختلاف و تباين نظم النقد في الاستيراد والتصدير بين الدول.
- التغلب على التباين بين العملات في العالم.
- حماية المصدرين من المخاطر السياسية و التجارية...إلخ. عن طريق ما يسمى بضمانات القروض الأجنبية بغرض تجنب حالات عجز المدين عن الوفاء، و عدم قابلية عملات بعض المستوردين للتحويل.
- التسهيل على المصدرين على الحصول على قيم سلعهم فوراً أو دون تجميد أموالهم لمدة طويلة. و ذلك عن طريق الإقراض بضمان مستندات الشحن أو خصم الكمبيالة المسحوبة على المستوردين في الخارج.

2: الأطراف غير المباشرة في التجارة الخارجية

1.2. الناقل:

تلعب عملية النقل دوراً لا يستهان به في عمليات التجارة الخارجية، و تظهر أهميتها أكثر في تأثيرها على سعر البيع النهائي¹⁵.

و هناك عدة وسائل لعملية النقل نذكر من بينها:

أ / **النقل الجوي**: عبارة عن نقل البضائع الأكثر أهمية، و ذات قيمة معتبرة و حجم صغير إضافة إلى الطرود و الرسائل.

ب / **النقل البري**: عبارة عن نقل البضائع برا عن طريق السيارات و الشاحنات.

ج / **النقل البحري**: يمثل الحجم الأكبر للعمليات الدولية، لتوجهها نحو القارات الأخرى.

د / **النقل عبر السكك الحديدية**: تنظم هذه الوسيلة عن طريق الاتفاقية الدولية لنقل البضائع.

هـ / **البريد**: لا يمكن أن تكون الحمولة المرسلة تزن أكثر من 2 إلى 5 كلغ.

و / **النقل عبر النهر**: تستعمل بالنسبة للمواد الجد ثقيلة (الرمل، الحصى...).

لهذا يجب مراعاة عدة معايير عند اختيار وسيلة النقل تتمثل فيما يلي:

- التكلفة- سرعة وسيلة النقل - التغليف - تأمين النقل - مصاريف التخزين - مدى تناسب وسيلة النقل مع طبيعة السلع المشحونة - مدى قدرة وسيلة النقل على نقل الحمولة من البضائع و السلع.

2.2. التأمين:

¹⁵ Sylvie Graumann, guide pratique du commerce International, troisième édition, 1992 ،P: 137

نظرا لضخامة عمليات التجارة الخارجية، يستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة من طرف المستورد أو المصدر، و عليه تتكفل شركة التأمين بتحمل الأخطار التي يحتمل وقوعها¹⁶.

3.2 رجل العبور:

يعتبر القائم بالعبور على أنه أساس وساطة عمليات النقل يتدخل في عمق سلسلة المنتج، و يمكن أن يكون وكيل معتمد لدى الجمارك مكلف بخدمات التأمين في إطار وثائق بوليصة التأمين لمختلف الشاحنين، أو ناقل و مراقب بحري، فهو يؤمن عملية العبور كمهندس أو مقاول للنقل. فيعتبر بذلك متعهد عمليات الترانزيت وكيلا لقاء أجرة و يعمل لحساب موكله باستلام البضائع من الناقل البحري و بإتمام المعاملات الجمركية و بإجراء عقود التأمين، و إذ لزم الأمر بالتعاقد على نقل البضائع مجددا بواسطة ناقل آخر عن طريق البحر أو البر أو الجو لإيصالها إلى المكان المعين¹⁷.

أ/ وكيل النقل:

الوكيل بالنقل هو شخص مادي أو معنوي يلتزم تحت مسؤوليته و باسمه الخاص بنقل بضاعة لفائدة زبونه، و هذا في إطار احترام الشروط في القانون التجاري¹⁸.

ب/ وكيل معتمد لدى الجمارك:

يعرف الوكيل بأنه: "الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي يقوم لحساب الغير بالإجراءات الجمركية المتعلقة بالتصريح المفصل بالبضائع سواء مارس هذه المهمة ممارسة رئيسية أو كانت تكملة لنشاط رئيسي، و على العموم يشترط في الوكيل المعتمد لدى الجمارك شموله معرفة علمية من مدارس مختلفة، إضافة إلى تجربة ميدانية على مستوى التجارة الدولية و الملاحة البحرية"¹⁹.

ج/ وكيل بالعمولة

يتمثل عمله في التوزيع، الشحن، وتفريغ السلع، إذ يقوم باستقبال البضائع على عاتقه و وضعها على ظهر السفينة أو تسليمها لأصحابها بعد عملية التفريغ²⁰.

3. المؤسسات التجارية الدولية

1.3 من الجات إلى المنظمة العالمية للتجارة:

الجات هي الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة، و هي عبارة عن معاهدة دولية الهدف منها تنظيم عملية المبادلات التجارية بين الدول الموقعة عليها، كما أن فكرة قيام منظمة التجارة الدولية كانت قد

¹⁶ الجريدة الرسمية، المادة، 55 العدد 13 1995، ص11.

¹⁷ Kamel El Khalifa, Guide de Transport International des Marchandises, Edition Dahleb, 1994, P90

¹⁸ المادة 14 من المرسوم التنفيذي رقم: 915/231 المؤرخ في: 1997/07/27.

¹⁹ المرسوم التنفيذي رقم 94 /53 لسنة 1994 في المادة2.

²⁰ Bournat.E, Montabord, Commerce International, Edition Mothan, 1995 p:11

طرحت ضمن مداوات مؤتمر بريتون وودز" الذي أقر قيام صندوق النقد الدولي و البنك الدولي، و قامت الولايات المتحدة الأمريكية باتخاذ الترتيبات اللازمة و دعت إلى مؤتمر دولي في جنيف عام 1947 للمداولة حول التجارة الدولية، و في هذا المؤتمر تم التوقيع على الاتفاقية العامة للتعريفات و التجارة، التي اشتملت على المبادئ والأسس و القواعد التي تحكم النظام التجاري العالمي الجديد لمرحلة بعد الحرب.

و لقد شارك في توقيع هذه الاتفاقية 23 دولة هي:

أمريكا – بريطانيا- استراليا- نيوزيلندا- كندا- فرنسا -بلجيكا - هولندا - لوكسمبورغ – النرويج- سوريا – لبنان- تشيكوسلوفاكيا - البرازيل - التشيلي - جنوب روديسيا - جنوب إفريقيا - الهند - باكستان - الصين - كوريا – سيلان- بورما.

كان الهدف الأساسي من الجات هو تحرير التجارة الدولية، و توطيد دعائم نظام تجاري عالمي، يقوم على اقتصاد الأسواق الحرة و المفتوحة و بناءً على هذا فقد كان يفرض على كل دولة تنظم إلى الجات أن تلتزم بالسعي الجاد والمستمر و التدريجي بإزالة كافة الحواجز المفروضة على تجارتها الخارجية تصديراً و استيراداً، كما كان الغرض هو العمل على إلغاء القيود الجمركية على التجارة الدولية و الاستمرار في إجراء مفاوضات الأطراف بصفة دورية لتحقيق هذا الغرض.

ثم ظهرت فكرة إنشاء منظمة التجارة الدولية لأول مرة من قبل و.م.أ قبل بدء عمل الجات، ومع مرور الوقت و تشعب عمليات التجارة الدولية و تطورها خاصة في الثمانينات، نادى البعض بإنشاء منظمة التجارة الدولية في جولة الأورجواي و على الرغم من المعارضة الأمريكية إلا أنها وافقت مؤخراً.

2.3. تعريف منظمة التجارة الدولية

النظام الدولي الوحيد الذي ينشغل بالقواعد التي تدير التجارة بين البلدان، في قلب هذا النظام نجد اتفاقيات التي تتفاوض عليها البلدان الأقوى عالمياً في التجارة، هذه الوثائق تمثل القواعد القانونية الأساسية للتجارة الدولية و العقود التي على أساسها ستبني الدول سياستها التجارية داخل الحدود المتفق عليها، بهدف مساعدة المنتجين للسلع و الخدمات المصدرين و المستوردين في ممارسة نشاطاتهم²¹.

و يمكن توضيح أهم الاختلافات بين الجات و منظمة التجارة الدولية كما يلي:

◀ الجات

- يوجد بها جهات متعاقدة.
- فيها نص قانوني.
- تهتم بتجارة السلع فقط.
- نظام تسوية الخلافات أقل سرعة.
- ◀ منظمة التجارة الدولية.
- يوجد بها أعضاء.

²¹ Organisation Mondial du commerce, division de l'information et des relation avec les média, 2ème édition, Genève, Suisse 2001,P14.

- منظمة مبنية على قواعد قانونية صلبة.
- تهتم بتجارة السلع و الخدمات و الملكية الثقافية.
- نظام و تسوية الخلافات أكثر سرعة و ديناميكية.

3.3. مبادئ المنظمة

هناك ثلاث مبادئ أساسية بنيت عليها هذه الاتفاقية:

المبدأ الأول: عدم التمييز بين الدول الأعضاء: يضمن هذا المبدأ شرط المعاملة التجارية المساوية بين الدول الأطراف في الجات، و يمنع لجوء الحواجز التجارية بصورة انتقائية.

المبدأ الثاني: إزالة كافة القيود على التجارة: سواء كانت تلك القيود جمركية أو غيرها، و لكن يستثنى من ذلك تجارة السلع الزراعية و تجارة الدول التي تعاني من عجز جوهري مستمر في ميزان المدفوعات، حيث يحق لها في هذه الحالة فرض القيود اللازمة على تجارتها.

المبدأ الثالث: اللجوء إلى التفاوض و ذلك لغرض فض المنازعات التجارية الدولية.

4.3. الأهداف:

يمكن ربط الأهداف التي تصبو إليها بالأسباب التي أدت إلى ظهورها و الأسباب تمثلت في تفاقم التوتر بين التكتلات الاقتصادية الكبرى، بالتالي فالأهداف هي²²:

- إيجاد منتدى للمفاوضات التجارية و ذلك من خلال جمع الدول الأعضاء في شبه منتدى للباحثين في الأمور التجارية و بالتالي تمنحهم فرصة للقاءات الدائمة خاصة و أن الاجتماع الوزاري يتم مرة كل سنتين.

- تحقيق التنمية الاقتصادية لجميع الدول النامية من خلال مراعاة ظروفها الاقتصادية أثناء اتخاذ و إصدار القرارات.

- حل النزاعات بين الدول الأعضاء و يعتبر من أهم أهداف منظمة التجارة الدولية أنه كثيراً ما كانت هذه النزاعات عائقاً أمام التجارة الدولية في عهد اتفاقية الجات.

- البحث عن آلية تواصل بين الدول الأعضاء و ذلك من خلال تسهيل المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء و إلزامها بتطبيق التشريعات التجارية و الأحكام ذات العلاقة بشؤون التجارة الدولية ذلك لأن المنظمة تهدف إلى الشفافية في المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء.

- تقوية الاقتصاد العالمي من خلال تحرير التجارة من جميع القيود و تسهيل الوصول إلى جميع الأسواق العالمية بالإضافة إلى زيادة الطلب على الموارد الاقتصادية و الاستغلال الأمثل لها مما يسمح برفع مستوى الدخل القومي الحقيقي للدول الأعضاء.

- خلق وضع تنافسي دولي في التجارة يعتمد على الكفاءة الاقتصادية في تخصص الموارد.

5.3. المهام:

طلعت أسعد عيد الحميد، مرجع سابق، ص 55²²

للوصول إلى تحقيق الأهداف المرجوة تتولى المنظمة المهام التالية:

- تسهيل تنفيذ وإدارة أعمال الاتفاقيات التجارية متعددة الأطراف و تقوم بالإشراف على تنفيذ الاتفاقيات المنظمة للعلاقات التجارية بين الدول الأعضاء.
- تنظيم المفاوضات التي ستجري بين الدول الأعضاء مستقبلاً إضافة إلى الأخرى الرامية إلى تحقيق المزيد من تحرير التجارة الدولية.
- الفصل في المنازعات عن طريق جهاز تسوية النزاعات الذي يحدد طبيعة عمل و أسلوب تشكيل لجان التحكيم وجهاز الاستئناف في إطار الجهاز السابق
- متابعة مراقبة السياسات التجارية للدول الأعضاء عن طريق جهاز مراجعة السياسات التجارية لهذه الدول و التي تتم وفقاً لفترات زمنية محددة (أربع سنوات للدول النامية و سنتين للدول المتقدمة).

المطلب الثالث: الوثائق المستعملة في التجارة الخارجية:

1. وثائق إثبات السعر:

تتمثل في مختلف أنواع الفواتير المتعلقة بالسلع والبضائع، و نميز بين مختلف الفواتير التالية²³:

1.1. الفاتورة التجارية:

تعتبر الفاتورة التجارية الوثيقة المحاسبية الأكثر أهمية في عمليات التبادل الدولي، ليس فقط لإثبات الديون و إنما للسماح للمصالح الجمركية بمراقبة البيانات المتعلقة بالبضاعة المشحونة.

2.1. الفاتورة الشكلية:

تعتبر الفاتورة الشكلية فاتورة مبدئية مستعملة في عمليات التجارة الخارجية، إذ تحرر من طرف المصدر لصالح المستورد، وهذا قبل الاتفاق النهائي على الصفقة التجارية.

3.1. الفاتورة المؤقتة:

و هي الفاتورة التي تستعمل عندما لا تتوفر لدى المورد كل العناصر الضرورية، و التي تسمح له بتحرير فاتورة تجارية أو عندما تتعلق بالبضاعة التي تتعرض للنقصان أثناء الطريق، و بذلك يتم تحويل السعر، وهذه الأخيرة تكون متبوعة إجبارياً بفاتورة نهائية (الفاتورة التجارية).

4.1. الفاتورة القنصلية:

هي فاتورة تجارية تحتوي على تأشيرة قنصلية بلد المستورد الموجودة في بلد المصدر، هذه التأشيرة هدفها الرئيسي هو إعطاء طابع رسمي للبيانات المذكورة فيها مثل: مصدر البضاعة و قيمتها.

5.1. الفاتورة الجمركية:

²³ Chibani Rabah, Le Vade-Mecum de l'import-export ·Edition ENAG 1997 P:43

هي فاتورة محررة ومؤقتة من طرف المصدر حسب الإجراءات المنصوص عليها من طرف مصلحة الجمارك، إذ يصرح بها لدى الجمارك فقط.

2. وثائق النقل:

إن عملية نقل البضاعة ذات أهمية كبيرة، وقد تكون عن طريق البر أو الجو و هذا حسب طبيعة البضاعة و أسعار النقل وتوفر الوسائل و غالبا ما تقوم به شركات النقل الكبيرة، و يمكن عرض بعض وثائق النقل فيما يلي:

1.2. وثيقة النقل الجوي:

هي وصل استلام يثبت أن البضاعة قد أرسلت عن طريق الجو، وتحرر من طرف شركات النقل الجوي، و تحت مسؤولية المصدر LTA هي عقد قانوني توضح فيها وضع كل الأطراف غير قابل للتفاوض لأنها مقرررة لشخص مسمى، فهي تعطي حق الملكية للمرسل إليه إلا النسخة الثالثة ذات اللون الأزرق تحتوي على ختم و إمضاء شركة النقل الجوي.

2.2. وثائق النقل البحري²⁴:

أ/ بوليصة الشحن البحري:

وثيقة تعتبر كوصل تسلّم البضاعة، و مستند يؤكد ملكية البضاعة المذكورة فيها للجهة التي حرر لأمرها، حيث تعطي النسخة من بوليصة الشحن للشاحن بعد أن يتم شحن البضاعة.

يقوم المصدر بإرسال نسخة المستورد بطريقتين مختلفتين وذلك لضمان وصول إحداهما إليه.

و أهم البيانات التي تحتويها بوليصة الشحن هي:

- اسم ربان السفينة الذي يقودها أثناء الرحلة.
- عدد الطرود أو الصناديق المشحونة و وزنها.
- اسم الميناء المرسل إليه للبضائع.
- اسم المستورد كاملا و عنوانه
- رقم و تاريخ البوليصة و التوقيع.

و يذكر على هامشها عدد الطرود و علامتها و أرقامها و محتوياتها و أجرة الشحن.

ب/ سند الشحن:

هذه الوثيقة تسمى "سند الشحن" لأنها ليست حجة للإرسال الفعلي للبضائع لكن حضورها فقط من أجل التعليمات المتعلقة بالنقل.

مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار القريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001، ص 33²⁴

يقوم الناقل بواسطة سند الشحن إثبات هوية الأطراف و البضائع الواجب نقلها، و أجره الحمولة الواجب دفعها و ذكر مبلغ التعويضات، مثلا بسبب هلاك البضاعة أو تلفها أو ذكر إعفاء الناقل من بعض الأضرار، فالوثيقة إذا هي وسيلة إثبات، حيث التزامات الناقل تبدأ من وقت تسليم البضاعة لحين تسليمها.

3.2. وثائق النقل البري:

أ/ النقل عن طريق السكك الحديدية: هو وصل إرسال بسيط يثبت بأن البضاعة قد أرسلت من الخارج عن طريق السكك الحديدية، هذا السند محرر إلزاميا لشخص مسمى.

ب / رسالة النقل البريدي الدولي: الاتفاقية الدولية لنقل البضاعة عن طريق البر تنص على مستند خاص يسمى رسالة النقل البري الدولي، و التي تصدر بأشكال مختلفة، وهذا راجع لتنوع و كثرة مؤسسات النقل.

ج / الوصول البريدي: هو وصل إرسال البضائع عن طريق البريد و المواصلات أو عن طريق شركة البريد السريع، وهو محررا إجباريا لشخص مسمى و تستطيع البنك أن ترسل البضاعة تحت اسمها، و يشمل هذا الوصل عدة معلومات منها: اسم المرسل إليه، وزن الطرد، عنوان المرسل إليه، و معلومات أخرى.

3. الوثائق الإدارية:

1.3. شهادة المنشأ²⁵:

تحرر من طرف السلطات المعنية بعمليات الاستيراد والتصدير، كالحرفة التجارية، حيث يثبت فيها مصدر (منشأ) السلع و البضائع، أي في أي بلد أنشئت هذه الأخيرة، و يجب أن تكون:

- محررة من طرف المنتج أو المصدر.
- أن يذكر بها اسم و عنوان المصنع المنتج للبضاعة و منشئها.
- أن يكون موضح عليها منشأ الخامات الداخلة في إنتاج البضاعة.

2.3. شهادة الصحة و النوعية²⁶:

هي وثيقة إدارية تصدرها السلطات أو المصالح الإدارية المكلفة بالجانب الصحي للبضاعة، حيث أنه ملزم على جميع المنتجين للمواد الاستهلاكية أن يقوموا بتحديد تاريخ الإنتاج و نهاية الصلاحية على الغلاف الخارجي أو الداخلي لها، و هذا لكي تسهل الرقابة على البضائع على المستوى الوطني، و ذلك لضمان صحة المستهلك و عدم تصدير بضاعة فاسدة.

3.3. شهادة المطابقة:

هي وثيقة إدارية تحتوي مجموعة من المقاييس التي تخضع لها البضاعة فالمستورد عندما يقوم بطلب السلعة أو البضاعة يجب أن يتأكد من أنها هي نفسها و تطابق نفس المواصفات المطلوبة، من حيث الكمية و

²⁵ محمد الفيومي، نظم المعلومات المحاسبية الدار الجامعية، 1990، ص:580.
²⁶ طاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر، 2001، ص 118.

النوعية وتحرر هذه الشهادة من طرف أجهزة الرقابة المخصصة لذلك و تحتوي على المعلومات خاصة بالبضاعة منها:

- اسم البضاعة. - نوع البضاعة - كمية البضاعة - اسم المصدر و عنوانه (صاحب البضاعة).

تظهر أهميتها في أنها تمنع تسرب المواد المهربة أو الممنوعة داخل التراب الوطني.

4. الوثائق الجمركية:

1.4. التصريح الجمركي

تخضع كل بضاعة تدخل التراب الوطني أو تخرج منه إلى عملية جمركية، إذ أن أهم التزام للمستورد أو المصدر إعداد و تقديم وثيقة تعرف بالتصريح الجمركي، و هذا الأخير يضم كل المعلومات الخاصة بالبضاعة.

2.4. دفتر ATA²⁷:

هو عبارة عن وثائق جمركية دولية تسمح بالتصدير المؤقت للمنتجات المحلية دون التعرض للإجراءات المؤقتة.

الرمز ATA يقصد به

- بالفرنسية Admission Temporaire

- بالانجليزية: Temporary Admission

- بالعربية: القبول المؤقت.

بواسطة دفتر ATA فإن رجال الأعمال اللاجئين للخارج يستطيعون القيام بالإجراء الجمركية و ذلك بتكاليف محددة من قبل التنقل إلى أكثر من بلد بواسطة دفتر ATA واحدة لمدة سنة، و كذلك الرجوع إلى البلد الأصلي بالمنتوج بدون أي مشكل.

5. وثائق التأمين:

و تتعلق بالنقل البري، الجوي، البحري للبضائع المعرضة للأخطار التي تستوجب الحماية عن طريق التأمين، و لتجنب هذه الأخطار فإنه تستعمل الوثائق التالية:

1.5 بوليصة التأمين:

هي عقد محرر بين المؤمن و المؤمن له يبين الشروط العامة المتفق عليها بين الطرفين و كذا حقوق و واجبات كل منهما، و يجب أن تكون مؤرخة بنفس تاريخ سند النقل. إذا هي عقد تأمين على البضاعة المرسلة ضد المخاطر التي قد تنجم أثناء عملية النقل.

²⁷ Chibani Rabah, Le Vade-Mecun de l'import-export ،1997، OP-CIT p: 51.

2.5. الملاحق:

هي وثيقة تحرر عند إجراء تعديلات أو تغييرات في نصوص بوليصة التأمين لأن التعديلات تتضمن تسميات مستفيدين جدد و تدعى " ملحق التوكيل".

المبحث الثاني: أساليب تمويل التجارة الخارجية²⁸:

يعتبر أسلوب تمويل التجارة الخارجية مسألة يهتم بها كثيرا خاصة من طرف البلدان تصدر منتوجا واحدا (كما هو الحال في الجزائر)، حيث هو المصدر الوحيد الذي يوفر العملات الأجنبية بنسب أكبر.

و حيث أن المعاملات التي تتوسط فيها البنوك والمؤسسات المالية تختلف فيها طريقة الضمان والتمويل وذلك يرتبط حسب العقود المبرمة بين المستورد والمصدر، وهذا ما ولد تقنيات عديدة ومتنوعة يتم التعامل بها.

المطلب الأول: التمويل قصير الأجل:

يسمح التمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية للمصدرين والمستوردين على السواء، بالحصول على مصادر التمويل الممكنة لتمويل صفقاتهم التجارية في أقل وقت ممكن، وفي هذا المطلب نتطرق إلى بعض التقنيات المستعملة في هذا النوع من التمويل.

1. التحصيل المستندي:

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

1.1 مفهوم التحصيل المستندي

التحصيل المستندي هو عملية يقدم فيها المصدر لبنكه المستندات المتفق عليها مع المستورد مصحوبة أولا بكمبيالة، موجهة للمستورد مقابل دفع هذا الأخير أو قبوله الكميالية.

بهذا التحصيل المستندي يضمن المصدر بأن المستورد لن يحصل على المستندات التي يحتاجها لاستلام السلعة إلا إذا دفع أو قبل الكميالية²⁹.

2.1 أطراف عملية التحصيل المستندي

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي:

- الطرف المنشئ للعملية (المصدر) وهو الذي يقوم بإعداد مستندا التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل.

حسام علي داود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2002، ص15.28

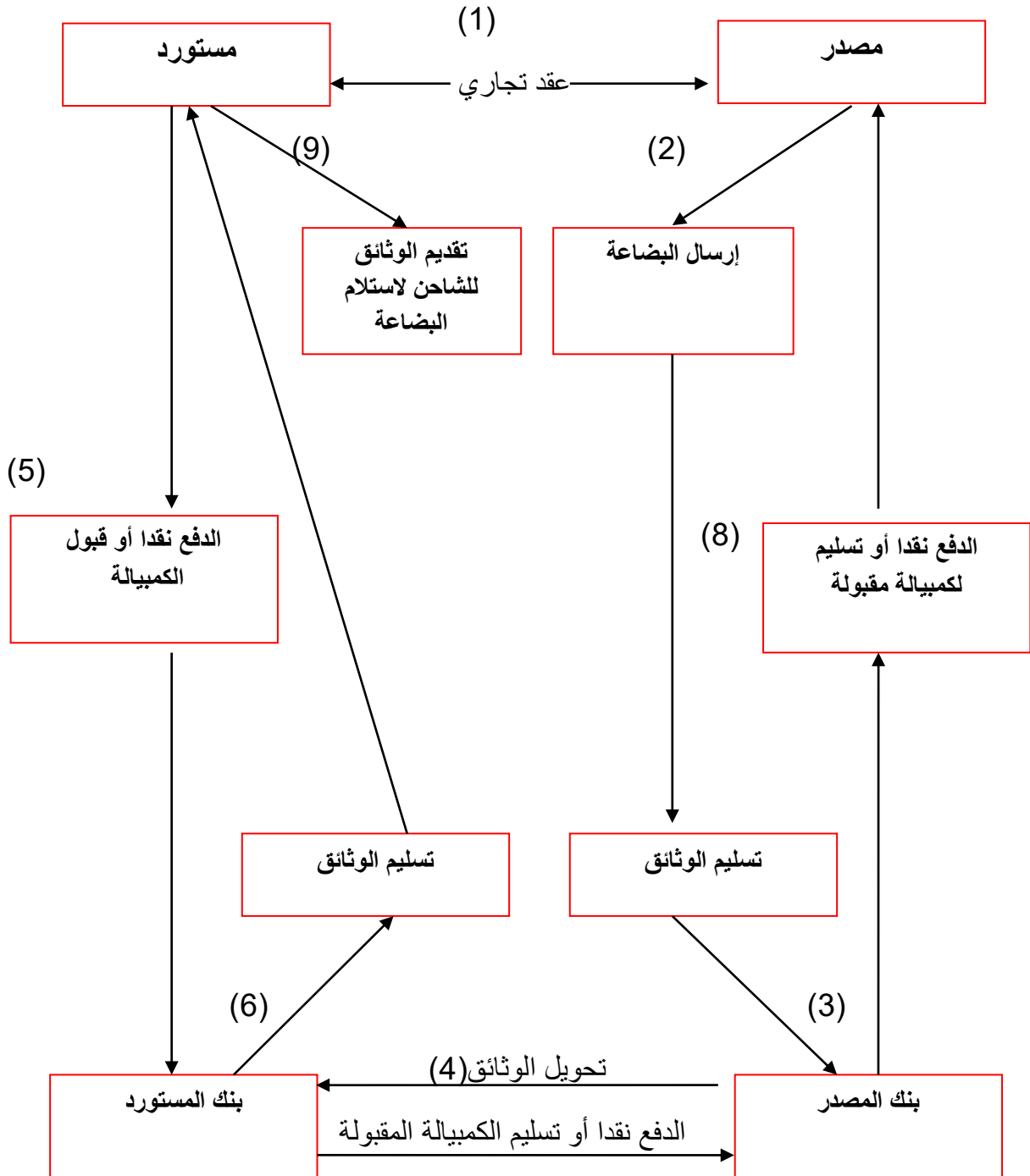
²⁹ Yves Simon: Techniques Financières Internationales, 5 eme édition, 1993, P502.

- البنك المحول وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولي التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.
- البنك المحصل وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.
- المشتري أو المستورد، وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها.

3.1. سير عملية التحصيل المستندي:

- يقوم الطرفان (المستورد والمصدر) بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة تحصيل مستندي.
 - يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد.
 - يقوم المصدر بتسليم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه.
 - يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.
 - يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.
 - يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله.
 - يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.
 - يقوم بنك المستورد بتحويل إلى بنك المصدر، سواء نقدا أو تحويل الكمبيالة المقبولة من طرف المستورد.
 - يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.
- والشكل الموالي يوضح المراحل السابقة لسير عملية التحصيل المستندي.

شكل رقم (01): سير عملية التحصيل المستندي.



la source: Philippe Guarsuault, Stephane Priami: les opérations bancaires à l'international, banque- éditeur, Paris, 1999, P108.

2. تحويل الفاتورة

تعتبر عملية تحويل الفاتورة أداة من أدوات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية خاصة في السلع الاستهلاكية.

وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقاً من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر³⁰.

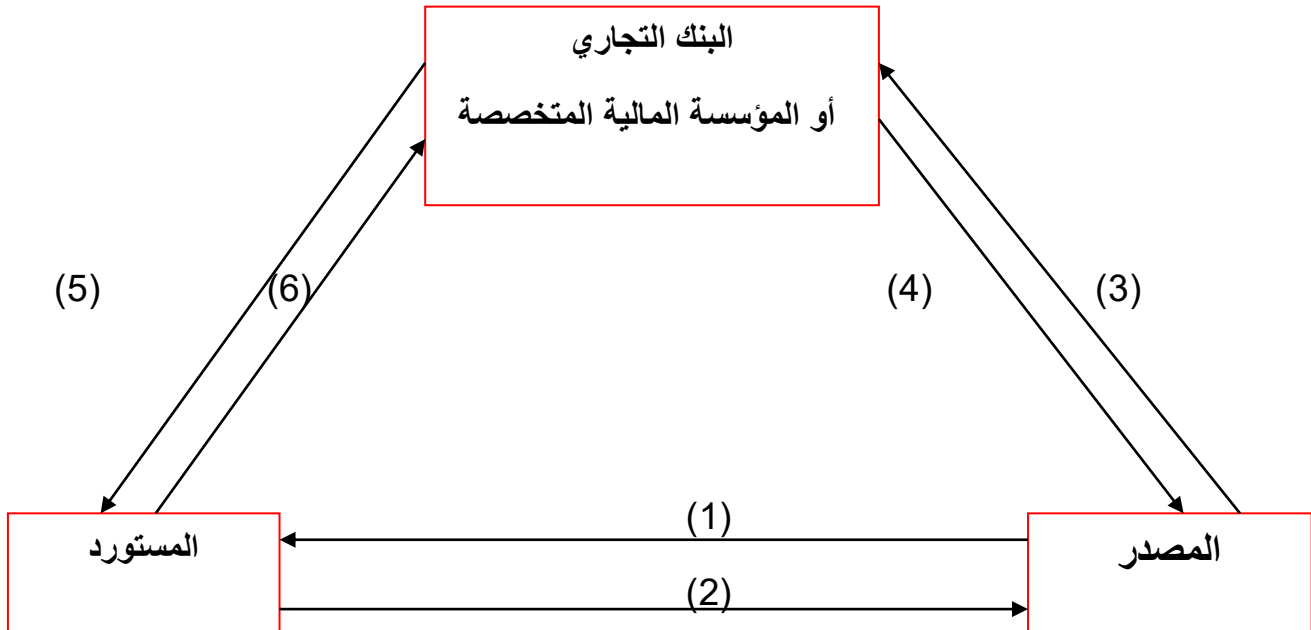
1.2. أطراف عملية تحويل الفاتورة

تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاثة أطراف تنشأ فيما بينها علاقة تجارية:

- التاجر أو الصانع أو الموزع، وهو الطرف الذي يكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط، أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية.
- وهو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.
- وهو المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعهد إليها بهذا النشاط.

والشكل الموالي يوضح العلاقة بين الأطراف الثلاثة.

شكل رقم (02): سير عملية تحويل الفاتورة



المصدر مدحت صادق، مرجع سابق، ص 46.

³⁰ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، مرجع سابق، ص 115.

- (1) المصدر يبيع منتجاً استهلاكياً معيناً إلى المستورد.
- (2) يوقع المستورد على سندات مديونية بقيمة المنتج المباع و إرسالها إلى المصدر.
- (3) يقوم المصدر ببيع الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسات المالية المتخصصة.
- (4) البنك التجاري يمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة.
- (5) يقوم البنك التجاري بإخطار المدين مطالباً إياه بسداد سندات المديونية إليه في تاريخ الاستحقاق.
- (6) يقوم المستورد بسداد قيمة سندات المديونية في تواريخ استحقاقها.

3. خصم الكمبيالة المستندية

تمثل الكمبيالة أمراً من الساحب إلى المسحوب عليه بأداء القيمة في التاريخ المحدد لشخص ثالث يسمى المستفيد، وأحياناً يكون هذا التاريخ لاحقاً لموعد استلام البضاعة بما يتيح للمشتري تصريفها وسداد القيمة في التاريخ المذكور، ويستطيع البائع في حالة حاجته للسيولة قبل الموعد المحدد لاستحقاق الكمبيالة أن يقوم بخصمها لدى أحد بيوت الخصم أو البنك الذي يتعامل معه، وتتمثل أنواع الكمبيالات المستخدمة في هذا المضمار فيما يلي:

1.3 الكمبيالة المستحقة في تاريخ معين: أي خلال فترة معينة بعد تاريخ ثابت وظاهر على المستند.

2.3 الكمبيالة المستحقة بمجرد الإطلاع: وتتم هذه الكمبيالات باستحقاقها للدفع فوراً عند الإطلاع عليها، ويعني الإطلاع هنا إن يكون المشتري قد اطلع عليها وقبلها.

3.3 الكمبيالة المستحقة عند وصول البضاعة: ويرتبط هذا النوع من الكمبيالات بمواعيد وصول البضاعة موضوع التبادل التجاري إلى المستورد، وحيث أن مواعيد وصول البضائع من الصعب تحديده على وجه الدقة، فإنه بالتالي لا يمكن وضع تاريخ محدد لاستحقاق هذا النوع من الكمبيالات، ولذا فهي لا تستخدم إلا في النادر، بل وتعتبر من وجهة نظر بعض الدول غير قانونية³¹.

4. القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير:

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبلد المصدر، وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك، ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلاً للتسديد لا يزيد عن 18 شهراً كحد أقصى، وأكثر الأنظمة ارتباطاً 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.

³¹ طلت أسعد عبد الحميد مرجع سابق، ص 191-192.

• تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك.

• تاريخ التسوية المالية للعملية.

5. التسبيقات بالعملة الصعبة:

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل التسديد لصالح زبائنها - أن تطلب من البنك القيام بتسبيقات بالعملة الصعبة، وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق.

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

6. تأكيد الطلبية

بموجب هذه الآلية يقدم البنك التزامه إلى المصدر حيث يقوم ببناء على هذا الالتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة، ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الالتزام أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن التزامه هذا، حتى ولو امتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب كما في حالة إعساره مثلا، ولكن أمام هذا الالتزام الحاسم و المحفوف بالمخاطر، فإن البنك وهذا في حالة وجود اتفاق ثنائي بينه وبين المصدر فقط، لا يقوم بالدفع لصالح هذا الأخير إلا إذا تحصل على الكمبيالة وقد تم قبولها من طرف المستورد.

وآلية تأكيد الطلبية هذه، باعتبارها عملية شراء لدين المصدر على المستورد، تشبه إلى حد كبير آلية تحويل الفاتورة التي ذكرناها سابقا، ولا يختلفان إلا في كون تقنية تأكيد الطلبية لا تمنح إلا في بعض الأعمال المحددة و المدروسة.

المطلب الثاني: التمويل متوسط وطويل الأجل³²:

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

1. قرض المورد:

الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، مرجع سابق، ص112.32

إن هذا القرض برز بشكل جلي في ظروف المنافسة الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين، 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 (الأسواق).

1.1. 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 (جزئيا أو كليا)، فالبنك إذن يمنح القرض للمورد الوطني، ومن هنا أتت تسمية قرض المورد³³.

وعليه فقرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط و الطويل، من خلال قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، وبمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضا لتمويل هذه الصادرات، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك، ويتم ضمان هذا النوع من القروض من طرف هيئات متخصصة مثل كوفاس في فرنسا و هيرماس في ألمانيا.

2.1. خصائصه

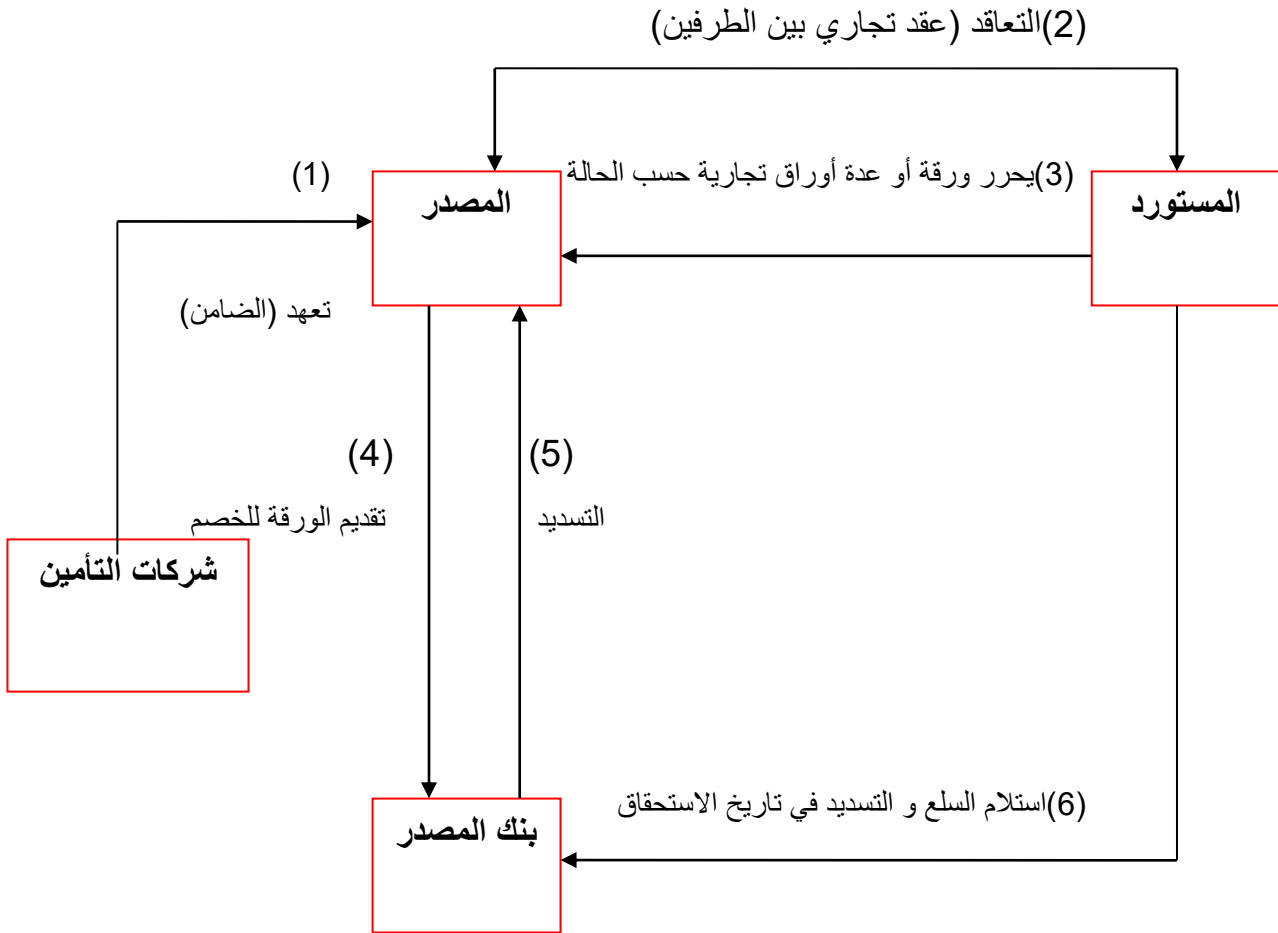
- قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد، يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا يعني أنه يتضمن عقدا ماليا أيضا.
- يمنح قرض المورد إلى المصدر الذي منح مدة تسديد للمستورد³⁴.

3.1. سير العملية: يمكن توضيح سير عملية قرض المورد بواسطة الشكل التالي:

³³ Philippe Guarsuault: op-cit, P199

³⁴ Guy Omar André: commerce international, édition Dalloz, 1992, P165

شكل رقم (03): سير عملية قرض المورد



La Source: Henri Suberge Et Pierre Maurer: Financement Et Assurance Des Cerdits A L'exportation, Droz, Paris, 1985,P103.

2. 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.

1.2 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) شهراً ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه، فكل الطرفين سيستفيدان من هذا النوع من القروض حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية نسبياً مع استلامه الآني

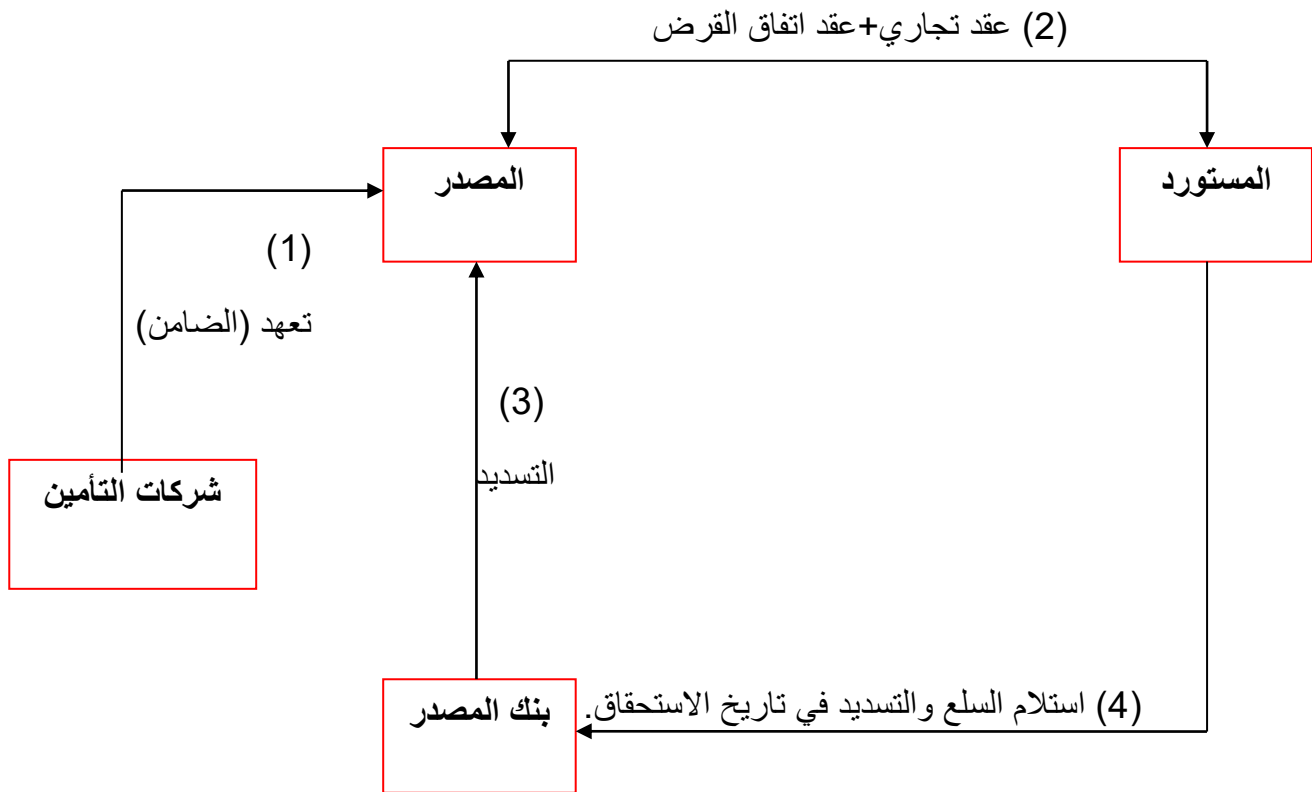
للبضاعة، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة³⁵.

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

3.2 سير العملية:

يمكن توضيح سير عملية قرض المشتري بواسطة الشكل التالي:

شكل رقم (4): سير عملية قرض المشتري



.La Source: Philippe Guarsuault Et Stephane Priami, Op-Cit, P200

3. التمويل الجرافي

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية، وتتضمن بيع سندات أو كمبيالات من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري، وتنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع إلى مستورد في بلد آخر، ورغبة من المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي في حوزته، فإنه يقوم ببيعها إلى أحد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع من البائع، ويتم هذا البيع بأن

³⁵ الطاهر لطرش: تقنيات البنوك مرجع سابق، ص123

يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المباعة والتي تستحق عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى (05) سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فوراً³⁶.

4. قرض الإيجار الدولي:

هو عبارة عن آلية للتمويل متوسط الأجل للتجارة الخارجية، ويتمثل مضمون هذه العملية في بيع مصدر في دولة ما بعض المعدات التي ينتجها لشركة تأجير في نفس الدولة، وقامت هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى، غير أنها تظل مملوكة لشركة التأجير طوال مدة عقد الإيجار، وفي معظم الأحوال يقوم المستأجر بشراء المعدات المؤجرة بسعر منخفض في نهاية فترة التأجير، وبهذا تعتبر عملية التأجير هذه كأنها تصدير معدات استغرقت سداد قيمتها مدة عقد الإيجار، ويحدث التأجير التمويلي عبر الحدود في حالة السلع الرأسمالية، كما هو الحال بالنسبة للطائرات والبواخر التي تستأجرها بغض الدول من دول أخرى، كما تستخدم هذه الاعتمادات في تمويل العمليات العالمية الكبيرة مثل تمويل أنابيب النفط والغاز³⁷.

5. قروض التمويل المسبق

يساهم البنك في تزويد المؤسسة المصدرة بقرض تمويل مسبق، حتى تتمكن من تمويل نفقاتها الجارية أو الاستثنائية الناتجة عن نشاطها التصديري.

فهذا النوع من القروض يوجه لتسهيل تجهيز وإعداد طلبيات هامة موجهة لسوق أجنبية، وتكون هذه القروض في بعض الأحيان بمعدل ثابت، وهي ما يعرف بقروض التمويل المسبق بمعدل مستقر.

وتظهر أهمية هذا النوع من التمويل، كون التسبيقات التي يقبضها المصدر عند توقيع العقد أو خلال فترة الإنتاج أو إعداد الخدمات لا تغطي عادة إلا جزءاً من نفقات إنجاز العقد، مما يؤثر سلباً على خزينة المصدر، حيث تمكن هذه الطريقة من تغطية هذه الآثار³⁸.

المطلب الثالث: التمويل عن طريق الاعتماد المستندي:

بالرغم من أن الاعتماد المستندي هو من أساليب التمويل قصيرة الأجل للتجارة الخارجية، إلا أنه يعتبر من أشهر التقنيات المستعملة في عمليات التمويل، نظراً لما يقدمه من ضمانات و تسهيلات للمصدرين و المستوردين على حد السواء، و كذلك اعتماده بشكل واسع في المبادلات التجارية الدولية.

1. تعريف:

الاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب يصدره بنك يسمى البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب عميله يتعهد هذا البنك بمقتضاه لطرف ثالث يسمى المستفيد (المصدر)، بأن يدفع أو يقبل أو يخصم قيمة الكمبيالات المصاحبة لمستندات الشحن طالما كانت تلك المستندات مطابقة لشروط هذا العقد³⁹.

³⁶ مدحت صادق: مرجع سابق، ص35

³⁷ طلعت أسعد عبد الحميد: الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة مرجع سابق، ص141.

³⁸ Philippe Guarsuault et Stephane Priami: op-cit, P 181-184.

³⁹ عبد المطلب عبد الحميد: البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها، الدار الجامعية للطباعة والنشر و التوزيع، الإسكندرية، 2000، ص248.

الاعتماد المستندي هو عقد يتعهد البنك بموجبه بدفع مبلغ محدد للمستفيد إذا ما قدم هذا الأخير في أجل محدد وثائق معينة⁴⁰.

من هذين التعريفين يمكن أن نستخلص ما يلي:

- الاعتماد المستندي هو اتفاق بنكي لتسوية المعاملات التجارية الدولية.
- هو ضمان بالدفع عند احترام بنود و شروط الاعتماد.
- هو طريقة دفع تعتمد أساسا على الوثائق و ليس علي البضاعة.
- هو ضمان الأطراف المعنية.

2. أطراف الاعتماد المستندي:

إن عملية الاعتماد المستندي تتطلب عدة أطراف و هي:

- طالب فتح الاعتماد (المستورد).
- المستفيد (المصدر).
- البنك فاتح الاعتماد (بنك المستورد).
- البنك مبلغ الاعتماد (بنك المصدر).

3. أنواع الاعتماد المستندي:

1.3. الاعتماد المستندي القابل للإلغاء:

يظهر هذا النوع من الاعتماد عندما تقوم بنك المستورد بفتح اعتماد مستندي لصالح زبونه (المستورد) و إعلام المصدر بذلك، و لكن دون أن يلتزم أمامه بشيء، و عليه فإن الاعتماد المستندي القابل للإلغاء لا يعد ضمانا كافيا لتسوية ديون المستورد اتجاه المصدر، و من الممكن أن يلغى في أية لحظة.

و هذه السلبية تجعل من وع من الاعتمادات المستندية نادرة الاستعمال.

2.3. الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء:

الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء أو القطعي هو الآلية التي بموجبها يتعهد بنك المستورد بتسوية ديون هذا الأخير اتجاه المصدر، و هو غير قابل للإلغاء لأن بنك المستورد لا يمكن أن يتراجع عن تعهده بالتسديد ما لم يتحصل على موافقة كل الأطراف.

3.3. الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء و المؤكد:

هو ذلك النوع من الاعتمادات المستندية الذي لا يتطلب تعهد بنك المستورد فقط، بل يتطلب تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبول تسوية الدين الناشئ عن تصدير البضاعة. و نظرا لكون هذا النوع من الاعتمادات يقدم ضمانات قوية فهو يعتبر من بين الآليات الشائعة الاستعمال.

4. سير عملية الاعتماد المستندي:

⁴⁰ Farouk Bouyacoub: op-cit,P 263.

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

1.4. 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:

- ◀ يوقع الأمر طلب فتح الاعتماد الذي يوضح فيه بصورة دقيقة وواضحة البيانات الضرورية وفقا 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.
- ◀ فور قيام العميل بتنفيذ التزامه حول تقديم الضمانات المتفق عليها، يقوم البنك بإبلاغ المستفيد (المصدر) بفتح الاعتماد لصالحه بواسطة بنك المراسل في بلده، بالإضافة إلى طلب تأكيد الاعتماد من طرف البنك المراسل في حالة تقديم العميل تعليمات بذلك.
- ◀ بعد إبلاغ المستفيد من طرف بنكه بفتح الاعتماد لصالحه يتحقق بدوره من أن نص وشروط الاعتماد مطابقة لما تم الاتفاق عليه في عقد البيع⁴¹.

2.4. تنفيذ الاعتماد

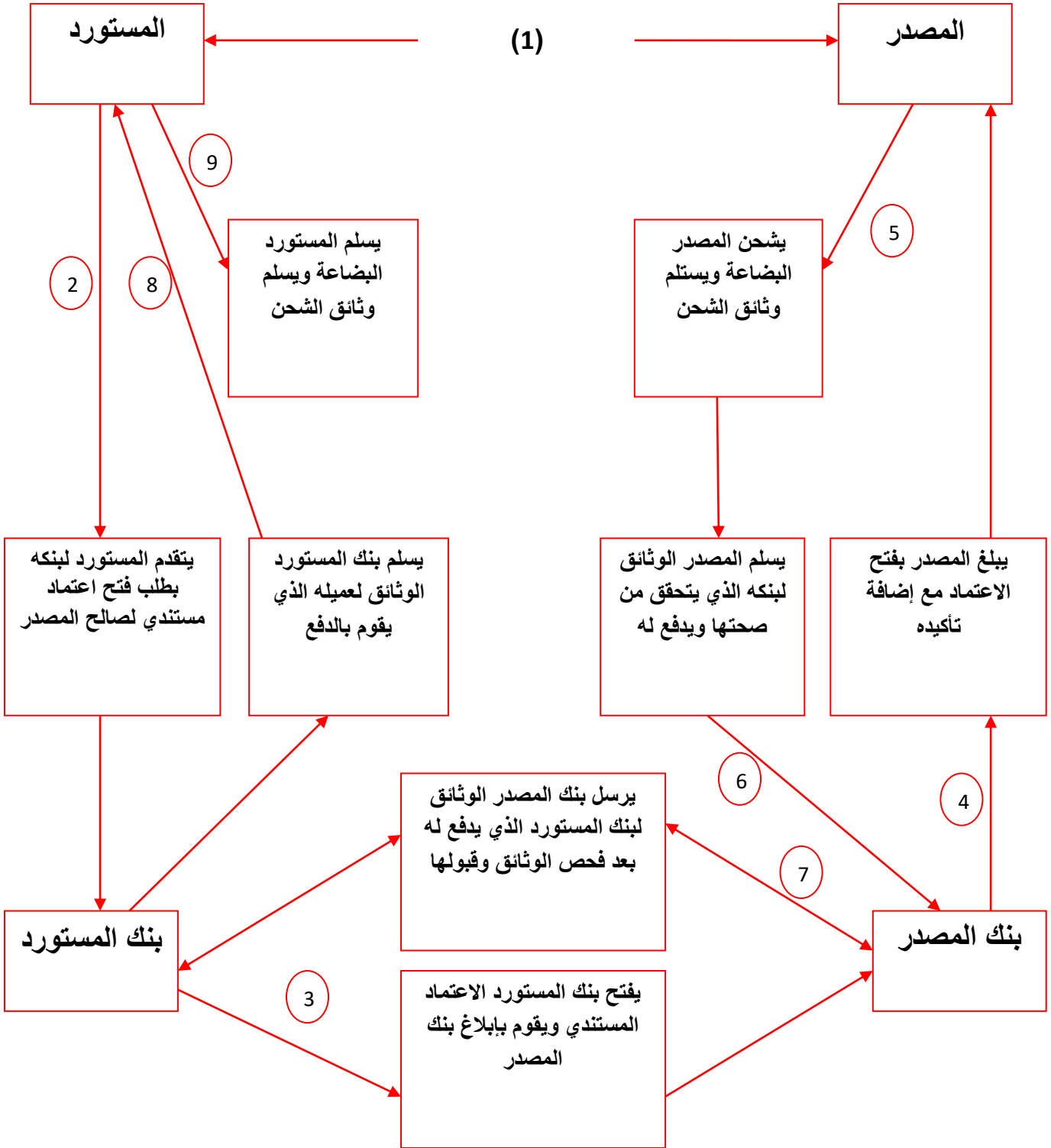
بعد موافقة المصدر على الشروط الواردة في خطاب الاعتماد، يشرع كل الأطراف في تنفيذ التزاماتهم العملية كما يلي:

- ◀ يشحن المصدر البضاعة ويستلم مستند الشحن الذي يمثل الدليل القطعي على شحن البضاعة باتجاه المستورد.
- ◀ يقدم المصدر لبنكه المستندات المطلوبة خلال المدة المحددة.
- ◀ بعد الفحص والتدقيق يدفع البنك المؤكد للمستفيد حسب الاتفاق.
- ◀ يرسل البنك المؤكد المستندات للبنك فاتح الاعتماد الذي يتحقق بدوره من أنها مقدمة ضمن حدود صلاحية الاعتماد وأنها مستوفية لسائر الشروط التي طلبها العميل.
- ◀ يسلم البنك فاتح الاعتماد المستندات لعميله حتى يتمكن من تسلم البضاعة ويقوم بالدفع للبنك، علما بأن العميل المستورد ملزم بدفع جميع العمولات والمصاريف المتعلقة بتسيير الاعتماد⁴².

⁴¹ Philippe Guarsuault, Stephane Priami: op-cit, P138-140.

⁴² Jacques Mendino, Yves Thomas: le droit du crédit, édition Agende, Dunod, Paris, 1992, P203.

شكل رقم (05): سير عملية الاعتماد المستندي



La source: Philippe Guarsuault, Stephane Priami: op-cit, P 115.

المبحث الثالث: مخاطر تمويل التجارة الخارجية وضماداتها

إن الحذر في التجارة الخارجية لا بد منه فتعدد المبادلات التجارية الدولية أدى إلى تعدد المفاهيم السياسية والاقتصادية، وعلى رغم جميع الجهود المبذولة لإنجاح الصفقات الدولية إلا أنها لا تخلو من الأخطار التي تتعرض لها و ذلك لاعتبارات عديدة، من أهمها البعد الجغرافي. و لضمان الأطراف المشاركة، يستلزم ما يسمى بالضمانات البنكية. فالضمان يستعمل كوسيلة ائتمانية و يغطي خطر عدم التزام الطرفين بواجباتهما التعاقدية، و منه يمثل الضمان وسيلة رئيسية لترقية التجارة الخارجية.

المطلب الأول: المصطلحات التجارية الدولية 43:

يمكن أن تنطوي عملية إرسال البضاعة من بلد إلى آخر كجزء من صفقة تجارية على بعض المخاطر فإذا فقدت البضاعة أو تضررت أو لم يتم تسليمها لسبب ما فان جو الثقة بين أطراف العقد قد يتلاشى إلى الحد الذي يؤدي بهم إلى القضاء في حين يود البائعون والمشترون في العقود الدولية ان تتم صفقاتهم التجارية بنجاح.

● فإذا أشار البائع والشاري لدى تحرير العقد بينهما بشكل حصري إلى إحدى المصطلحات التجارية الصادرة عن غرفة التجارة الدولية فإنهما يتأكدان بذلك من تحديد مسؤولياتهم بشكل مبسط ومضمون ويتلافيان إمكانية حدوث أي سوء فهم أو خلاف لاحق.

تم تعديل المصطلحات التجارية الدولية لتأخذ بعين الاعتبار التغيرات الحاصلة في أساليب النقل الفني حيث دمجت بعض المصطلحات وأعيد تنظيمها لتتلاءم مع التطورات الجديدة في تبادل المعلومات بشكل الكتروني.

● هدف هذه المصطلحات هو تقديم مجموعة من القواعد الدولية لتفسير المصطلحات التجارية الأكثر شيوعا في التجارة الخارجية بما يؤدي إلى تجنب النزاعات والدعاوى وإضاعة الوقت وهدر المال لذا قامت غرفة التجارة الدولية بوضع هذه القواعد لأول مرة عام 1936 ثم أدخلت عليها تعديلات كان آخرها عام 1990 بغيت تسهيل قراءة هذه المصطلحات وفهمها تم تصنيف المصطلحات ضمن أربع مجموعات مختلفة هي:

- المجموعة الأولى: التي تبدأ بحرف E وتضم مصطلحا واحدا هو EXW الذي يقوم البائع بموجبه بوضع البضاعة تحت تصرف الشاري في منشآت البائع.
- المجموعة الثانية: وهي مجموعة المصطلحات التي تبدأ بحرف F حيث يطلب إلي البائع بموجبها أن يسلم البضاعة لناقل معين من قبل الشاري وتشمل ثلاثة مصطلحات هي: -FAC-FAS-FOB-
- المجموعة الثالثة: وهي مجموعة المصطلحات التي تبدأ بالحرف C حيث يتوجب على البائع بموجبها أن يبرم عقد النقل دون أن يتحمل إخطار فقدان البضاعة أو الضرر الذي يلحق بها أو التكاليف الإضافية الناجمة عن الحوادث التي تحصل للبضاعة بعد شحنها وإرسالها وهي -CER-CIF-CPT-CIP-
- المجموعة الرابعة: وهي مجموعة المصطلحات التي تبدأ بحرف D حيث يتحمل البائع جميع النفقات والمخاطر الناجمة عن إحضار البضاعة إلى بلد المقصد وتشمل هذه المجموعة المصطلحات الخمسة التالية: DAF-DES-DEQ-DDU-DDP- 44-

و فيما يلي جدول التصنيف الجديد للمصطلحات التجارية لعام 1990:

جدول رقم (01) تصنيف للمصطلحات التجارية لعام 1990

| Incoterm | | Désignation | | | Obligation | |
|--|-------|--|---|---|---|--|
| Group | Sigle | Français | Anglais | Mode de transport | Exportateur | Importateur |
| E Depart | EXW | ALU A l'usine(lieu (convenu | Ex. Work Names) (place | Tout mode de transports y compris le mode multimodal | Mise a la disposition de l'acheteur de la marchandise a son établissement obligation minimum pour le vendeur | Prise en charge de tout les frais et risques inhérents au transport de la marchandise de l'établissement du vendeur a la destination souhaitée |
| F Transp. Princip. Non acquitté | FCA | FT Francotrans porteur lieu convenu) (| Free Carrier named place) (| Transport par mer retro navigable sinistérieures | Remise de la marchandise dés avouée a l'exportation au transporteur désigné par l'acheteur au lieu convenu | - choix du transporteur et conclusi on a ses propres frais du contrat de tran sport a partir du lieu convenu - prise en charge de tous les risque set frais de la marchandise livrée au lieu convenu |
| | | FLN Franc long du navire) port d'embarqu ement (convenu | Free alongs ideship named port) tof (shipment | | Livraison de la marchandise a quai long du navire au port d'e mbarquement convenu | - .maitrise du transport maritime - .payement du fret - formalités de dédouanement ex port |
| | FOB | FAB Franco a bord port d'embarqu (ement convenu | Free on board named port) (shipment | | - Placement de la marchandise a bord du navire - frais de chargement au port - formalités de dédouanement .export - frais et risques jusqu'à embarquement | |
| C .Transp .Princip acquitté | CFR | C.F Coûts de frais port de) destination (convenu | Cost and freight named port) of (destination | | Maitrise du transport - .payement du fret - .chargement du navire - formalités de dédouanement - .export frais et risques jusqu'à - embarquement | Prise en charge des frais et risques dès que la marchandise passe le bastingage du navire au .port d'embarquement |

| | | CAF Coûts, Assurance, et fret (port de destination (convenu | Cost and freight named port) of (destination | | Idem le CFR avec obligation supplémentaire de fournir une assurance maritime contre le risque de perte ou de dommage aux marchandises au cours du transport .maritime | Idem CFR |
|--------------|-----|---|---|---|---|---|
| | CIF | | | Tout mode de transports y compris le mode multimodal | | |
| | CPT | P.P Port payé jusqu'à (lieu de destination (convenu | Carriage paid to (named place of (destination | | - .Choix du transporteur .paiement de fret- - formalités de dédouanement prise en charge de la - marchandise jusqu'à remise au .premier transporteur | Prise en charge de la marchandise a partir de la livraison .au premier transporteur |
| | CIP | PPA Port payé, assurance jusqu'à (lieu de destination (convenu | Carriage and insurance paid to named place) of (destination | | Idem CPT avec obligation de fournir une assurance transport, contre les risque .d'avarie ou de perte | Idem CPT |
| D Arrivée | DAF | RF Rendu Frontière (lieu convenu) | Delivred at frontier Named) (Place | Transport par mer et voix navigables intérieures | - paiement frais et prise en charge risques jusqu'à la .frontière convenu - .formalité d'exportation | - prise en charge de la marchandise a partir de la .frontière - formalités .d'importation |
| D Arrivée | DES | RABN Rendu a bord du navire (port de destination (convenu | Delivred ex ship (Named (Place | Transport par mer et voix navigables intérieures | - choix du navire - paiement du fret - prise en charge de la marchandise jusqu'au bord du navire au port de .destination convenu | - déchargement du navire - formalités de dédouanement .d'import |
| | DEQ | RAQ Rendu a quai port de) destination (convenu | Delivred ex quai (Named port of (destination | | remise de la marchandise a - l'acheteur, dédouanée et sur le quai du port de destination .convenu | Prise en charge de la marchandise dédouanée a partir du .quai |
| | DDU | RDNA Rendu droit non acquittés (lieu convenu) | Delivred duty unpaid Named place) of (destination | Tout mode de transports y compris le mode multimodal | mise a la disposition de - l'acheteur de la marchandise au lieu convenu dans le pays de .l'importateur | - paiement des droit et taxes et autres charges officielles .exigibles du fait de l'importation - prise en charge des frais et risques liées a l'accomplissement des .formalités douaniè |
| | DDP | RDA Rendu droit (lieu convenu) | Delivred duty paid (Named place of (destination | | Tous les frais et risque (y compris dédouanement import et déchargement) jusqu'à livraison chez l'acheteur = obligation maximum pour le .vendeur | |

Source: Chibani Rabah, Le Yade-Mecun de l'import-export, OP-CITP: 16,17

المطلب الثاني: أخطار التجارة الخارجية⁴⁵:

بالرغم من تطور التجارة الخارجية، وتعدد الوسائل التي تضمن تأدية المبادلات التجارية الدولية على أحسن وجه نجد هناك عدة مخاطر مختلفة قد تنجم عن عمليات الاستيراد والتصدير. و يمكن تقسيم هذه المخاطر على أساس ثلاث مراحل أساسية في عملية البيع الدولي:

- الطلبية.
- الإرسال.
- مرحلة الاستلام.

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

1. أخطار قبل الاستلام:

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

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

1.1 أخطار بين الطلبية و الإرسال: يمكن تمييز نوعين من الأخطار:

- الخطر الاقتصادي أو خطر ارتفاع التكاليف.
- خطر الصنع خطر الإنتاج.

أ/ الخطر الاقتصادي: متعلق بالتطورات الحاصلة على المستوى الاقتصادي الداخلي مثلا:

ارتفاع الأسعار الداخلية للبلد در نتيجة الارتفاع غير المرتقب لأعباء العمال أو تكلفة المواد الأساسية اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير. يتحمل المصدر الخسارة في حالة ما إذا تضمن العقد صيغة "الأسعار غير الرجعية".

نستطيع التقليل من حدة هذا الخطر باستخدام وسيلتين:

- إما وضع فقرة (بند) في العقد التجاري يُنص على مراجعة السعر فيحدد بذلك سعر البيع بدلالة التغيير في التكاليف الناتجة عن المنتج موضوع الصفقة.
- إما اللجوء إلى GAGEX المتعلقة بالخطر الاقتصادي.

⁴⁵ Chambre de commerce international.Guid CCI des Opération De Credit De Credit Documentaire Pour Les RUU500,Document bancaire,p25

ب/ **خطر الإنتاج (خطر الصنع):** ينتج هذا الخطر خلال فترة التصنيع أي ما بين تلقي المصدر للطلبية و وقت تنفيذها، وهذا إما من طرف المصدر الذي يتوقف لأسباب مالية أو تقنية تمنعه من إعداد الطلبية، و إما من طرف المستورد بفسخه للعقد التجاري خلال هاته الفترة.

يمكن أن يتخذ ثلاثة أشكال:

- خطر تجاري. - سياسي. - طبيعي.

● **خطر تجاري** و يسمى أيضا بخطر الإعسار، يحدث في حالة عدم مقدرة المدين (المستورد) بتنفيذ واجباته التعاقدية و هذا في حالتين:

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

- الحالة الثانية: ترجع للتصرفات التعسفية للمدين التي تنجم عن مشاكل عدم التنفيذ أو الرفض بتصريح عن الدوافع الحقيقية لعدم إتمام صفقة العقد⁴⁶.

● **خطر سياسي** يحدث هذا الخطر في حالة عدم الاستقرار السياسي و الاقتصادي لبلد المستورد، أو في حالة ما إذا مست عملية البيع المصالح الداخلية للدولة المستقلة.

● **خطر طبيعي** يكمن هذا الخطر في المشاكل الناتجة عن الكوارث الطبيعية.

2.1. أخطار ما بين الإرسال والاستلام:

زيادة على المخاطر التجارية و السياسية السابقة الذكر، هناك ثلاث مخاطر خاصة بهذه المرحلة.

- الخسائر الخاصة. - الخسائر المشتركة. - الخسائر المتميزة.

أ **الخسائر الخاصة:** هي ضياع جزئي أو للبضاعة موضوع الصفقة من جراء حادث وقع لها أو لوسيلة النقل التي تنقلها.

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

ج/ **الخسائر المتميزة:** يتعلق الأمر باستحالة تنفيذ الالتزامات التعاقدية الناتجة عن أحداث سياسية قاهرة أعاققت سير العملية⁴⁷.

2. أخطار بعد الاستلام:

هنا تنتقل المخاطر من عاتق المصدر إلى عاتق المستورد، تندرج ضمن هذه المراحل ثلاث أنواع:

1.2. الخطر المتعلق بالمستهلك:

بعد استلام البضاعة من طرف المستورد، توزع بطريقة مباشرة أو غير مباشرة عن طريق الوسيط إلى المستهلك النهائي، الذي يمثل المستعمل لهذه السلع القاعدة العامة تنص على أن كل شخص (طبيعي أو

⁴⁶ Baba Ahmed Mustapha, Introduction à l'assurance crédit et l'exportation P 09

⁴⁷ M ,Benamar, Technique du commerce international ,Edition technique Paris 1996.P 175.

معنوي تضرر بعد استعماله لسلعة معينة، يمكنه أن يبحث عن المسؤول عنها، إما الصانع أو البائع لها و مطالبته بالتعويض، و على المسؤول أن يخضع للحكم المطبق عليه بتسديد مبلغ أو استبدال البضاعة أو التعويض بأي شكل من الأشكال.

2.2. خطر الصرف

إن خطر الصرف ناجم عن الخسارة الممكن أن تحدث من جراء التغيرات التي تقع على سعر الصرف للعملات بالنسبة للعملة الأجنبية المرجعية للبنك، حيث أن هذا الأخير له حقوق أو عليه ديون محررة بهذه العملات في هذا الإطار يجب التمييز بين الوضعية الكلية لسعر الصرف و الذي يعبر عنها بالفرق بين الحقوق للعملات الأجنبية و الديون بالعملات الأجنبية أو ما يسمى بالرصيد الصافي ووضعية سعر الصرف تمثل تجديد الحقوق و الديون لعملة أجنبية⁴⁸.

و منه نستخلص أن خطر الصرف يتحدد في الفرق الموجود ما بين السعر المتفق عليه عند إبرام الصفقة و السعر الذي يصبح بعد التنفيذ، حيث أن هذا السعر محدد بعملة صعبة تخضع لمتغيرات السوق التي تؤثر عليه، و لهذا يقع الخطر على الطرفين بالنسبة:

• للمستورد في حالة زيادة معدل الصرف.

• للمصدر في حالة نقصان معدل الصرف.

يمكن تجنب خطر الصرف بعدة وسائل منها:

- وسائل حماية كأن يكون السعر في الفاتورة المؤقتة غير محددة و غير ثابت.

- متغير إلى غاية موعد الاستلام أو يتم الدفع تدريجيا.

- التأمين ضد خطر الصرف عند GAGEX.

3.2. خطر القرض أو عدم الدفع:

هو عدم التسوية الجزئية أو النهائية للسعر بعد تنفيذ الطلبية إرسال البضائع أو تنفيذ الصفقة المتعاقد عليها و يعود هذا لعدة أسباب فد تكون:

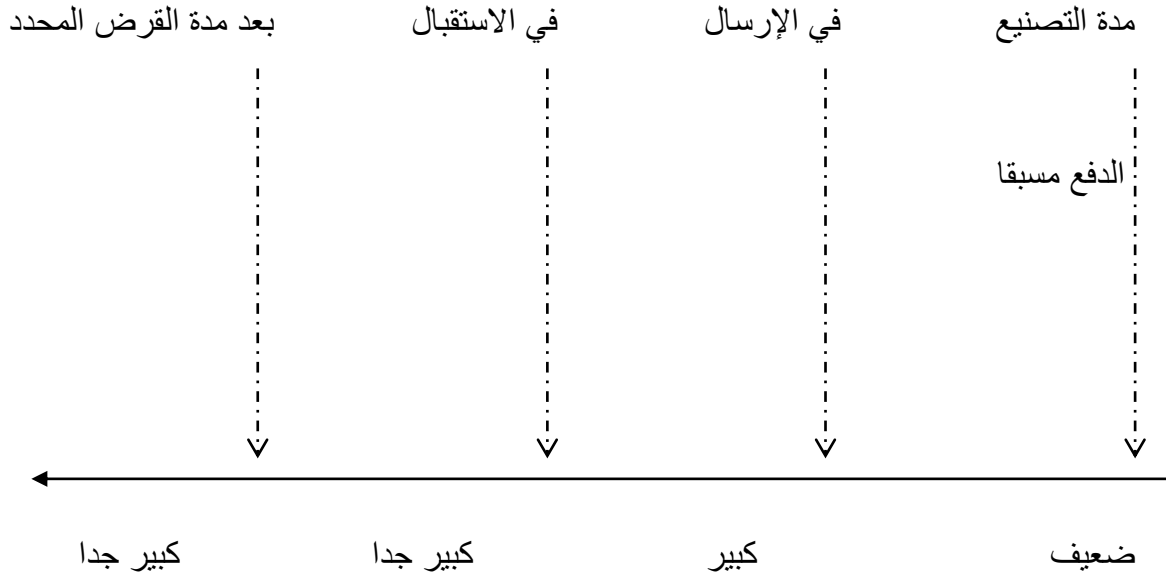
أ/ أسباب داخلية: خاصة بالمصدرين حيث يتهاون البائع بعدم المتابعة الجيدة للأعمال، غياب العقد التجاري أو فاتورة غير واضحة... الخ.

ب/ أسباب خارجية: الحالة المالية المستورد أو لبلده كعدم توفر العملة الصعبة لإكمال التحويل أو الرفض الدفع بسبب النوايا السيئة للمستورد.

لتجنب هذا الخطر على المصدر أن يحلل العملية من مختلف جوانبها و التي منها تحليل رقم أعمال الزبائن، خصائصهم، وسائل و آجال الدفع المقدمة لهم.

⁴⁸ شمعون، شمعون، محاضرات في مقياس الصرف، دار الهومة 2002، ص36.

الشكل رقم (06): شدة خطر عدم الدفع بالموازاة مع موعد الاستحقاق.



Source: Vincenzo Bona, Exporter, édition Foucher, Paris 1992 p: 385.

المطلب الثالث: الضمانات البنكية:

نظرا للتغيرات التي تعرفها التجارة الخارجية و التي جعلتها أكثر تعقيدا ومن الصعب تقدير درجة المخاطر لذلك أوجدت الضمانات البنكية.

1. تعريف خطاب الضمان:

هو خطاب يتعهد فيه البنك بأن يدفع عند أول طلب مبلغ الضمان أو أي جزء منه للمستفيد و الصادر لصالحه الضمان، كتأمين على عملية معينة هي أساس علاقة بين عميل البنك المستفيد وذلك خلال مدة محدودة تنتهي بتاريخ انتهاء سريان الضمان، فالعميل وفر على نفسه تقديم تأمين نقدي، و البنك استفاد بالعمولة التي يحصل عليها⁴⁹.

هو التزام صادر من البنك لصالح شخص محدد لضمان عملية و عليه فإن العلاقة تكون مباشرة بين البنك و المستفيد، غالبا ما يكون محدد المدة أي يجب على المستفيد أن يطالب البنك بسداد قيمته خلال فترة سريان الخطاب، وإلا فإنه يتعين على البنك عدم الاستجابة لطلب المستفيد إذا جاءت المطالبة بعد انتهاء المدة.

2. تعريف الكفالة:

⁴⁹ د، شاكور القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، 1992، ص129.

هي نوع من الضمانات الشخصية التي يلتزم بموجبها شخص معين بتنفيذ التزامات المدين اتجاه البنك، إذا لم يستطع الوفاء بهذه الالتزامات عند حلول آجال الاستحقاق⁵⁰.

أي أن الكفالة هي تعهد شخص طبيعي أو معنوي بأن يدفع الدين إلى الدائن عوضاً عن المدين في حالة عدم وفاء هذا الأخير للدين، و باختصار تحمل مسؤولية الوفاء عن إعسار المدين.

يمكن تلخيص الفرق الموجود بين الضمان والكفالة في الجدول الآتي:

| التعهد | الشخص المتعهد | بطلب من | لصالح |
|---------|---------------------------|--------------------------|--------------------|
| الكفالة | الكافل شخص طبيعي أو معنوي | المدين الرئيسي(المستفيد) | الدائن |
| الضمان | الضامن بنك | الآمر بالسحب(المصدر) | المستفيد(المستورد) |

الجدول رقم (02): الفرق بين الضمان و الكفالة

3. أطراف الضمان:

1.3 الضامن: و هو بنك المصدر و الذي يصدر الضمان لصالح عملية، و فيه يتعهد بدفع مبلغ الضمان في حالة ما إذا أخل المصدر بالتزاماته اتجاه المستورد.

2.3 الأمر: هو عموماً المصدر أو المقاول المكلف بتنفيذ الأشغال، إرسال السلع أو تنفيذ الخدمات، إذ يكون مجبراً على إتمام واجباته التعاقدية، و هذا كي لا يلزم على دفع قيمة الضمان.

3.3 المستفيد: هو عموماً المستورد الذي له الحق في طلب قيمه الضمان.

4.3 ضد الضمان: هو البنك المكلف بأمر المستورد، حيث يتصل بالضامن لدفع مبلغ الضمان المضاد في حالة ما إذا أخل عميله (المستورد) بالتزاماته.

4. أنواع الضمان:

هناك طريقتان لإصدار الضمان، و عليه يمكن تصنيف الضمانات البنكية حسب طريقة صدارها إلى:

- ضمانات بنكية مباشرة.

- ضمانات بنكية غير مباشرة.

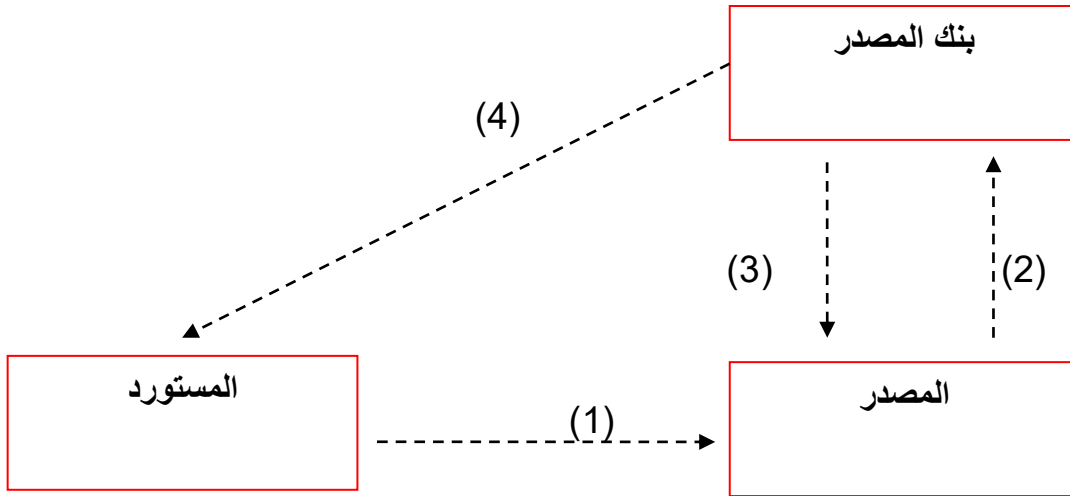
1.4 الضمانات المباشرة: يقوم البنك الضامن بإصدار الضمان مباشرة لصالح المستفيد بالتالي تتدخل ثلاثة أطراف و هي: 1. الأمر. 2 بنك الأمر. 3. المستفيد.

⁵⁰ طاهر لطرش، تقنيات البنوك، مرجع سابق، ص166

في هذه الحالة يقتصر دور بنك المستورد (الضامن) على تسليم الضمان للمستورد، و هذا بعد فحص نصوصه و التأكد من إمضاء البنك الأجنبي، وعليه فإن عملية تسليم الضمان من طرف بنك الضامن إلى المستفيد لا يلزمه بأي مسؤولية، إذ في حال إفلاس الأمر و عجزه عن أداء واجباته التعاقدية، ثم رفض البنك الأجنبي دفع مبلغ الضمان للمستفيد، و لا يجوز له لأنه ليس مسؤولاً بأي شكل من الأشكال.

و منه يستلزم أن خطاب الضمان يكون مباشراً إذا كان مقدماً من طرف بنك المصدر إلى المستورد الأجنبي شرط أن هذا الأخير يقبلها، و يكون مسموح بها ضمن قواعد بلده.

و طريقة عمله موضحة في الشكل التالي:



الشكل رقم (07): إجراءات طلب الضمان المباشر

- (1) التفاوض على العقد و طلب الضمان من طرف المستورد.
- (2) إعطاء أمر بتحرير خطاب الضمان لصالح المستفيد (المستورد).
- (3) الموافقة على إصدار الضمان.
- (4) بحث خطاب الضمان.

2.4. الضمان غير المباشر⁵¹:

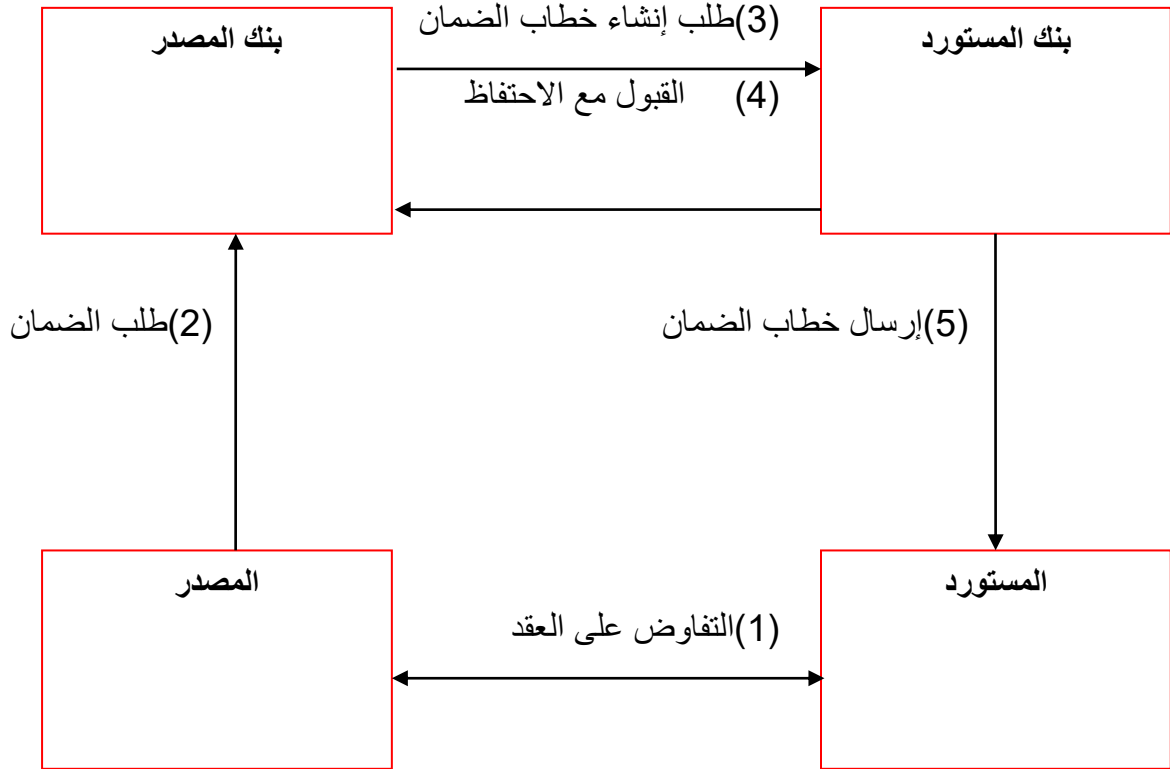
يقوم هذا النوع من الضمانات على أساس تعهدين:

- من جهة يصدر الضامن تعهداً مباشراً لصالح المستفيد (عقد الضمان).
- من جهة أخرى، البنك الضامن المضاد يتعهد اتجاه الضامن (عقد الضمان المضاد).

محدث صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، 51 ص 55.

إذ أن البنك الضامن لا يمكنه تقديم ضمان للمستفيد ما لم يحصل على ضمان مضاد من طرف بنك المستورد، تتم هذه العملية بطلب مفصل من المرسل الأجنبي (بنك المصدر)، و يحتوي على عناصر العقد وكذا أطراف التعاقد، إضافة إلى نوع الضمان الذي يجب تقديمه.

طريقة عمل هذا الضمان موضحة في الشكل التالي:



الشكل رقم (08): إجراءات طلب الضمان غير المباشر

5. دور الضمانات البنكية في تمويل التجارة الخارجية⁵²:

للضمانات البنكية دور كبير في ترقية التجارة الخارجية في مجال الصادرات و الواردات و ذلك من أجل تحقيق التوازن علي مستوى الحسابات المختلفة.

1.5. من جانب الصادرات:

⁵² حسام علي داود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، ص66.

إن دور الضمانات البنكية في الصادرات يتمثل في تحقيق التوازن في الحسابات الخارجية، حيث أن هذه التدفقات النقدية تخضع لسلطة البنك المتحكم في البنوك التجارية، الذي يلعب دور أداة فعالة بين البنوك ونظرا لهذه الأوامر و مختلف العمليات التي تتم علي مستواه و لأنه يضمن السير الحسن لاحتياطات الصرف، وذلك بمسكه لمختلف الحسابات الاقتصادية إلي جانب الأرباح والخسائر المتعلقة بالبنوك و الخزينة، كما أنه يحتفظ بالموجودات من العلة الصعبة و كذلك التسهيلات من مختلف الهيئات المالية الدولية و البنوك الإقليمية والدولية كالبنك العالمي و هذا كله من أجل تمويل التجارة الخارجية، ويتمثل جانب الصادرات في ترقية التجارة الخارجية من خلال الضمانات البنكية كون هذه الأخيرة تمنح للدولة تسيير احتياطاتها من الصرف و كذا تسيير قرضها الخارجي.

2.5. من جانب الواردات:

يتمثل دور الضمانات البنكية من جانب الواردات أداة فعالة من أجل تقليل المخاطر التي يمكن حدوثها و كذا الحرص على أخذ الاحتياطات الممكنة لمواجهة هذه المخاطر و الهدف من ذلك ضمان توازن الحسابات الخارجية، وهذه المشاكل بطبيعة الحال تعرقل تمويل التجارة الخارجية بشكل كبير⁵³.

خلاصة الفصل

- إن معرفة التجارة الخارجية و أهميتها الاقتصادية و إظهار خصائصها و كيفية العمل بها و إبراز العوامل التي تؤثر فيها كان هدف هذا الفصل.
- لقد شهدت التجارة الدولية عدة تغيرات هذا ما أثر على تطورها و ما أدى إلى ظهور صندوق النقد الدولي و البنك الدولي للإنشاء التعمير و المنظمة الدولية و للتجارة و اتفاقياتها.
 - تتشابك و تتصل الدول بعضها مع البعض الآخر تجارياً، و هذا بفعل الأطراف المساهمة في عمليات التجارة الخارجية من مستورد، مصدر، بنك، ناقل،... الخ.
 - حتى تكون عمليات التجارة الخارجية في غنى عن المخاطر المحتملة و غير المتوقعة التي تتعرض لها أثناء مراحل سيرها، فلا بد من إرفاقها بالوثائق اللازمة و الضرورية.
 - اختيار وسيلة الدفع بدقة و عناية لتجنب تحمل تكاليف أكبر، و حتى تضمن للمصدر وصول المبلغ المحدد في الوقت المفروض.
- و على العموم فالتجارة الخارجية تعتبر مقياساً للتقدم العلمي و الاجتماعي و الاقتصادي لأي دولة، و على قدر حجم تجارتها الخارجية و قيمتها تتحدد إمكانياتها للتقدم والنمو.

الفصل الثاني

دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي

تمهيد:

تحتل المؤسسات المالية وعلى رأسها البنوك مكانة هامة في النظام المصرفي لأي بلد نظرا لأهميتها و دورها في تحريك القطاعات الوطنية و خاصة ما يتعلق منها بالتجارة الخارجية، كما تتميز التجارة الخارجية بمكانة هامة ضمن القطاعات الاقتصادية، فهي تساهم في الزيادة أو التقليل من الثروة الوطنية.

و في إطار توليد التكامل بين الجانب النظري والتطبيقي، ارتأينا إجراء دراسة تطبيقية على أحد الهياكل المصرفية الجزائرية المتمثلة في البنك الخارجي الجزائري، و ذلك من أجل إبراز مختلف التقنيات التي يستخدمها البنك في معاملاته المتعلقة بتمويل التجارة الخارجية.

و بناء على ما سبق قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث:

المبحث الأول: ماهية البنك الخارجي الجزائري

المبحث الثاني: البنك الخارجي الجزائري وكالة المسيلة.

المبحث الثالث: مساهمة البنك الجزائري الخارجي - وكالة المسيلة - في تمويل التجارة الخارجية 2021 - 2023.

المبحث الأول: ماهية البنك الجزائري الخارجي

المطلب الأول: نشأة البنك الجزائري

تأسس البنك الخارجي الجزائري سنة 1949م، تحت اسم القرض و بعد الاستقلال تم تأميم المؤسسات و من بينها البنوك و بالضبط في 1 أكتوبر 1967م بموجب المرسوم 204/67 أصبح مؤسسة مالية وطنية هدفها الأساسي تسهيل وتسريع العلاقات التجارية الخارجية و يتعامل برأس مال 76.000.000.000 دج، و يمثل المرتبة العاشرة (10) إفريقياً، و الذي يمثل الحلقة الأخيرة من الإجراءات التأسيسية للبنوك على شكل مؤسسة من خلال تسهيل وتطوير وتنمية العلاقات الاقتصادية والمالية للجزائر مع الدول الأخرى وذلك في إطار التخطيط الوطني و قد استعاد نشاطات مجموعة من البنوك و هي:

- القرض الليوني 1967/10/10
- المؤسسة العامة 1967/12/13
- البنك المحدود 1967/04/28
- قرض الشمال 1968/05/31

كلف البنك الخارجي بحل العمليات البنكية لأكبر المؤسسات الصناعية مع الخارج مثل سونطراك، تغيير وضع البنك الخارجي الجزائري بعد إعادة تكوين المؤسسة الصناعية و التغييرات الكبيرة التي قامت بها السلطات العمومية في بداية الثمانينات، حيث أصبح البنك شركة ذات الأسهم طبقاً لأحكام القانون 01، أصبح رأس مال البنك في نفس السنة يقدر بمليار دينار و يوزع كالاتي⁵⁴:

- التكوين 35%
- الاتصالات اللاسلكية، إعلام 35 %
- خدمات 20%
- كيمياء، و صيدلية 10%.

و في سنة 1991م ارتفع رأسمال البنك بـ 600 مليون دولار ليلبغ بعد ذلك مليار و 600 مليون دج، و قسّم هذا الأخير إلى 1600 سهم، كل سهم بمليون دينار ثم أصبح رأسمال البنك بـ 000.5.600.000 دج، و ذلك في مارس 1996م ومن ثم سار مال البنك الدولة بعد حل أموال الشركة.

المطلب الثاني: وظائف و أنواع قروض البنك الجزائري

1. وظائف البنك الجزائري⁵⁵:

إنّ أهم وظيفة للبنك الخارجي الجزائري تكمن في تسهيل تنمية مجالات اقتصادية واسعة بين الجزائر و الخارج، كما يهدف إلى تحفيز وتشجيع تمويل العمليات التجارية مع باقي بلدان العالم، كما يمكن له التدخل في مختلف العمليات البنكية، و ذلك بـ:

⁵⁴ منير إبراهيم هندي، إدارة البنوك التجارية، مدخل اتخاذ القرارات، جامعة طانط، مصر، 2002، ص5

⁵⁵ وثائق داخلية للبنك الخارجي الجزائري، 2002.

- تمويل القطاعات العامة والخاصة عند قيام بعقد صفقات مع متعاملين أجنب.
- تقديم المعلومات الخاصة بإمكانية التمويل للمستوردين و المصدرين الجزائريين.
- التدخل في الأسواق المالية الدولية لجمع الأموال و كذلك القروض الخارجية لتغطية مختلف الاستثمارات المشتراة بالعملة الصعبة مع الخارج.
- إعطاء الموافقة لضمان العمليات التجارية مع الخارج ضد الأخطار السياسية و الاقتصادية.
- استقبال الممول الرئيسي للتجارة الخارجية من خلال منح الاعتمادات المستوردين.
- يمنح ضمانات بنكية و هو ما يشجع على الرفع من المعاملات الخارجية.
- يعتبر ممثل الدولة في حالة إمضاء اتفاقيات من أجل الحصول على قروض خارجية
- اهتم بتمويل الدولة بما تحتاجه، كما أنه قام بمساعدات القطاعات الإستراتيجية البترولية، الغازية، البحرية، التأمينات.
- عمل البنك أيضا على تعبئة القروض المتعلقة بالتجارة الخارجية، كما أنه يسير المخازن العمومية المنقولة أو غير المنقولة الضرورية لنشاط المؤسسة.
- يقدم خدمات مختلفة لزبائنه على مستوى السوق الخارجي.

2. أنواع قروض البنك:

- قرض الاستثمار (قروض طويلة المدى).
- قرض الاستغلال قروض قصيرة المدى).
- قروض الاستهلاك: تخلو عنها منذ 2007.
- قروض السكن: بكل أنواعه سواء ترقوي، حيث أن الدولة هي التي تدعمها بـ 6.5 % للبناء أو شراء الخواص أو تهيئة أو الشعبي بأقل من فائدة سنوية تقدر بـ 1% أو 3% % شراء سكن تساهمي 108000 دج ما بين 1 % إلى 3 %.

المطلب الثالث: أهداف البنك الجزائري⁵⁶

يسعى البنك الجزائري إلى تحقيق الأهداف التالية:

- التوسع و نشر الشبكة واقتراب الزبائن، كذا العمل على السير المحكم للموارد البشرية و الأخر بالمشاركة على الصعيد الوطني الخارجي.
- تحسين و جعل التسيير أكثر فعالية من أجل ضمان التحويلات اللازمة للتطوير التجاري و ذلك بإدخال تقنيات جديدة في ميدان التسيير و التسويق مثل البطاقات التي تعمل بها البنوك فيما يخص تعاملاتها الداخلية فيما بينها.
- تقديم الوسائل المادية و التقنية حسب الاحتياجات.
- تقوية نظام الرقابة داخل كل المديريات التابعة للبلاد.
- تحقيق أكبر ربح ممكن، وذلك بتقديم خدمات مصرفية جديدة.
- تشجيع تمويل العمليات التجارية مع باقي بلدان العالم.
- تسهيل تنمية الإصلاحات الاقتصادية بين الجزائر و الخارج.
- ضمان التسيير الجيد للالتزامات الناتجة بين أسواق الدول و الجمعيات المحلية.
- إعطاء ضمان للموردين و المصدرين.

⁵⁶ وثائق داخلية للبنك الجزائري، 2002.

- إعطاء الموافقات للمقرض مع البنوك الخارجية الأخرى.
- تحسين وتطوير الأنظمة المعلوماتية والاتصال.

المبحث الثاني: تقديم بنك الجزائر الخارجي وكالة لمسيلة (047)⁵⁷

سوف نقوم الآن بتقديم احد فروع بنك الجزائر الخارجي وهو وكالة لمسيلة (047) وذلك من خلال تقديم نشأة هذه الوكالة وهيكل تنظيمها ومهام الوكالة و الأهداف التي تعمل عليها هذه الوكالة.

المطلب الأول: نشأة بنك الجزائر الخارجي وكالة لمسيلة.

1. تعريف بالوكالة

وكالة بنك الجزائر الخارجي BEA لمسيلة - 047 - هي مؤسسة مالية عمومية تقوم بتقديم خدمات بنكية للمتعاملين الاقتصاديين، سواء للقطاع العام أو الخاص و كذا باقي الجمهور.

وقد أنشأت هذه الوكالة سنة 1988، و تهدف إلى تلبية متطلبات التجارة الخارجية و لإعطاء دورا أكثر فعالية في النشاط الاقتصادي.

إضافة إلى ذلك جاء تدعيم الإصلاحات المالية التي من ضرورياتها وجود بنوك متخصصة في

مختلف القطاعات الاقتصادية الحيوية.

2. الهيكل التنظيمي للوكالة

■ مدير الوكالة

يعتبر المسؤول الأول على تسيير البنك و النتائج المحققة على مستوى فروعها، و له مهام أخرى نلخصها فيما يلي:

- تمثيل الوكالة و التنسيق ومتابعة نشاطها.
 - تطبيق قواعد المنظمة لمجال نشاطه و الأحسن لمحيطه الاقتصادي.
 - التوجيه و الرقابة والتقدير في مجال الإقراض و الإقتراض و الخصم ومعالجة العمليات.
 - تسيير الخزينة و التكوين للموظفين في الوكالة.
- ###### ■ السكرتارية:

- السكرتارية: وظيفتها استقبال المكالمات إما الهاتفية أو عن طريق الفاكس أو عن طريق الرسائل

العادية، وكذلك استقبال و إرسال الطرود البريدية.

- شبه البنكيين: و هم الحراس و السائق و عمال التنظيف.

■ مركز المحاسبة

وثائق داخلية للبنك الجزائري وكالة لمسيلة.⁵⁷

وظيفته معالجة مختلف المعاملات التي قام بها البنك يوميا و دراستها و تحليلها.

■ مصلحة الأمانة و التعهدات: و تنقسم إلى قسمين:

- قيم إدارة التعهدات و الموارد: يهتم بالموارد التي تحصل عليها الوكالة و المتمثلة في الودائع بمختلف أنواعها.

- قسم المنازعات و هو المكلف بمتابعة قانون النظام الداخلي للبنك و تسوية المنازعات القضائية و هو مسير من طرف خبير المحاكم.

■ مصلحة التسيير الإداري:

وتهتم بتسيير الشؤون الإدارية للمؤسسة الداخلية (إدارة شؤون العمال في تسجيل الحضور والغياب والعطل...)، و الخارجية (تقديم التصريحات للمصالح الخارجية كالضرائب و التأمينات، اقتناء مواد و لوازم مكتبية...)، و تنقسم إلى قسمين:

- قسم تسيير الوسائل: يقوم بإنجاز الجرد لجميع المعدات والتجهيزات المستعملة في البنك و مراعاة مدى صلاحيتها.

- فرع الإعلام الآلي والمحاسبة: مهمته حجز جميع العمليات البنكية في الحاسوب بصورة دقيقة و معالجة المعلومات لكل يوم عمل، كذلك الإشراف على تنظيم تخزين العمليات البنكية المحجوزة عليه.

■ مصلحة الصندوق وتتكون من قسمين 58:

- قسم الشباك الأمامي: من مهمته استقبال الزبائن مباشرة وإعلامهم، وكذلك تحويل أوامرهم وطلباتهم إلى المصالح المرغوبة، وله ثلاث أنواع من الخدمات:

- نقدية: دفع المستحقات على أساس شيكات فتر الادخار، و تحصيل الإيداعات النقدية بالعملة الصعبة أو الدينار.

- القيام بعمليات الصرف.

- استقبال أوامر الزبائن و خدمات هذا القسم تتمثل في استقبال أوامر تحويل طلبات الإقراض، استقبال الأوراق للتحصيل أو الخصم و كذا طلبات الادخار و يتم بعدها تحويلها إلى الشباك الخلفي.

- قسم الشباك الخلفي: ويشتمل على خليتين هما:

- خلية المقاصة: تعنى أن كل بنك ينظم كل يوم قائمة بما له وما عليه اتجاه البنوك الأخرى، و يبعث بها مع ممثله الشخصي إلى غرفة المقاصة.

- خلية المحافظة: وهذه الخلية يتم فيها الدفع لحامل الورقة التجارية التي لم يحن ميعاد استحقاقها و بيعها لشخص آخر مقابل مال جاهز.

■ مصلحة العمليات التجارية

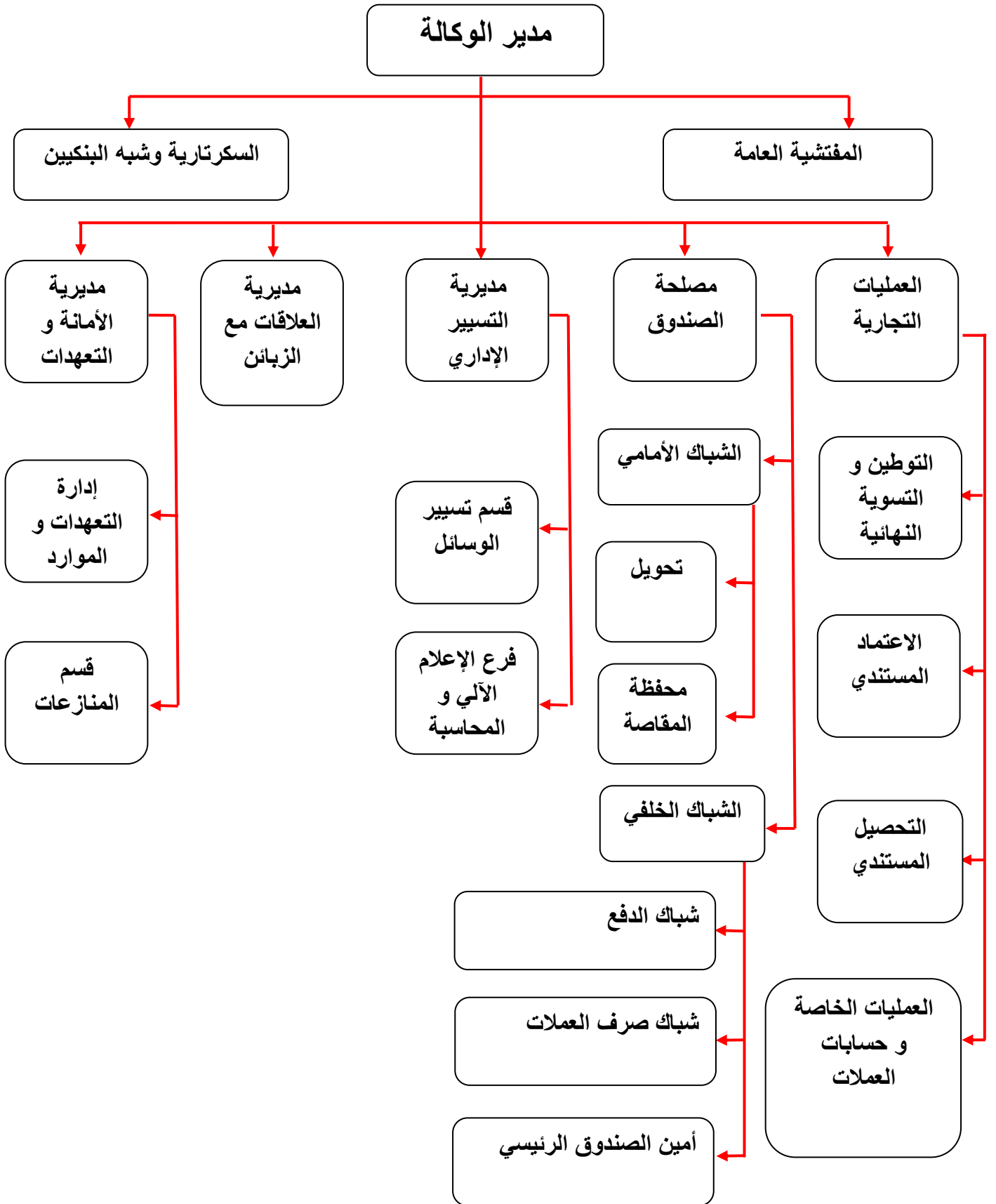
تقوم بانجاز العمليات البنكية الخاصة بالصفقات التجارية بين المتعاملين الاقتصاديين المحليين و العالم الخارجي، و تضمن عمليات تحويل المبالغ المالية إلى الخارج مقابل عملية الاستيراد، كما تعمل على جلب الأموال من الخارج لفائدة زبائنها مقابل عملية التصدير و للمصلحة فروع هي:

- قسم التوطين و التسوية النهائية: يقوم هذا القسم بعملية توطين الفواتير والاستيراد والتصدير كما يقوم بالمراقبة الدورية للملف إلى غاية عملية انجاز جميع خطواته.
 - قسم الاعتمادات المستندية: انجاز الاعتمادات المستندية بغرض الاستيراد بعد توطين الفواتير موضوع الصفقة، كما يقوم بالتوجيه و الإرشاد لصالح الزبائن لكي لا يتحملوا أعباء إضافية أو تأخير لإنهاء عملية الاستيراد.
 - قسم التحصيل المستندي إبداء الرأي في إنجاز عملية التحويل من خلال الوثائق المرسلة من بنك المصدر إلى البنك المستورد.
 - قسم المعليات الخاصة و حسابات العملات و مهمته القيام بعمليات تحويل الأوامر من البنك الخارجي و تسيير حسابات الإيداع بالعملة الصعبة.
- مصلحة العلاقات مع الزبائن

من مهامها البحث عن أكبر عدد من الزبائن في المحيط الاقتصادي و تسهل لهم العمليات البنكية كما تقوم بدراسة ملفات القروض و يكون الاختيار إما بإيداع الأموال مقابل فوائد معتبرة أو اقتراح منح قروض، بالإضافة إلى ذلك تقوم بمتابعة دراسة الملف إلى غاية الحصول على قرار الترخيص بالقروض⁵⁹.

الشكل رقم (9) الهيكل التنظيمي لبنك الجزائر الخارجي - وكالة المسيلة 047

وثائق داخلية للبنك الجزائري الخارجي للوكالة المسيلة⁵⁹.



المصدر: وثائق مقدمة من طرف البنك

المطلب الثاني: وظائف ومهام مختلف مصالح الوكالة.

1 - وظائف البنك الجزائري الخارجي بولاية المسيلة⁶⁰.

- تسهيل وتطوير العلاقات الاقتصادية بين الجزائر والدول الأخرى.
- تدخل بضمانه الاحتياطي وضمان الوفاء أو حتى باتفاقيات القرض مع المراسلين الأجانب لترقية الصفقات التجارية مع الدول الأخرى.
- إعادة تسيير المخازن العمومية أو القيام بشراء وكراء عمليات عقارية غير متصلة بنشاط الشركة أو اتخاذ إجراءات اجتماعية لصالح المستفيد.
- ينشئ ويضع تحت تصرف المؤسسات المهمة مصلحة خدمة مركزية للمعلومات التجارية في الخارج ومصلحة ترقية العمليات مع الخارج.

2 - مهام مختلف مصالح الوكالة

تختلف مصالح الوكالة ويختلف تبعاً لذلك دور كل واحدة منها فكل مصلحة غرض ومهام معينة.

الفرع الأول: مصلحة العلاقات الخارجية

تلعب المصلحة دوراً هاماً في تطوير العلاقات الاقتصادية الجزائرية مع الخارج وذلك ب:

- إنجاز عمليات توظيف وتصفية الصادرات والواردات.
- فتح وإنجاز الاعتمادات المستندية في الاستيراد والتصدير.
- معالجة الإستلامات المستندية في الإستيراد والتصدير.
- تنفيذ الإستلامات المستندية المرسلة والمستقبلة.
- إنجاز عمليات الزبائن في الحساب بالعملة الصعبة.

الفرع الثاني: مصلحة الصندوق والمحفظة.

- 1 - **مصلحة الصندوق:** تزويد مصلحة الصندوق بالعمليات التي يطلبها الزبون في نفس الوكالة أو في شبكة البنك أو البنوك التي يتعامل معها. وللمصلحة علاقة وطيدة مع الزبائن وهذه العملية حركة نقدية (إيداع، سحب) وأيضاً حركة من حساب لحساب (تحويل، وضع تحت التصرف).

2 - المحفظة: يتمثل دورها فيما يلي:

- إنجاز العمليات المتعلقة بالشبكات وأوامر الدفع لزبائن.
- تسيير ومتابعة التوظيفات.
- معالجة وتنفيذ تحويلات الزبائن
- معالجة وتنفيذ تحويلات الزبائن

وثائق داخلية للبنك الجزائري وكالة المسيلة⁶⁰

- إنجاز عمليات المقاصة. Compensation والمقاصة عن بعد Télécompensation مع البنوك الأخرى, ومن بين المستندات المعالجة من طرف المصلحة الشيك le cheque ويمكن تعريفه على أنه وسيلة للدفع ووثيقة مكتوبة يمكن للشخص المسمى الساحب أن يعطي أمر لموظف البنك المسمى المسحوب الذي توجد لديه أموال موجودة أو مسبقة بدفع بالإطلاع مبلغ من المال لنفسه أو حامل الشيك أو شخص ثالث هو المستفيد وأنواعها تتمثل فيما يلي:
- **شيك بنكي:** هو شيك مستخرج من دفتر شيكات بالبنك بطلب من الزبون الذي يشتريه عن طريق خصم من حسابه والشيك غير قابل للإظهار ويحمل البنك المسؤولية.
- **الشيك الموحد:** وهي الشيكات القديمة التي يمكن إستعمالها فقط في إطار التعويض لا يمكن تمريرها (في جهاز قراءة الشيكات)

الفرع الثالث: مصلحة العلاقات مع الزبائن

المكلفين بالزبائن هم أول من يتحدثون مع الزبائن على مستوى الوكالة وتتمثل مهمتهم في:

- تقرير الدخل في العلاقة مع الزبائن وفقا لتوجيهات إدارة الوكالة
- القيام بتحليل الأخطار وإصدار إشعار مبرر لجميع مستويات الوكالة.
- القيام بتحليل مردودية الزبائن.
- القيام بتسيير ومتابعة القروض للموافقات المتحصل عليها.

الفرع الرابع: مصلحة القروض.

تمتلك مصلحة القروض مكانة هامة في كل وكالة بنكية وتعتبر مهمة للمداخل, وذلك لتكوين الأموال وتنمية الإستثمار ولهذا الغرض يجب أن تجهز المصلحة بالتنظيم الملائم وتوزيع عقلائي للمهام ومصلحة القرض تختلف من وكالة إلى وكالة.

المطلب الثالث: أهداف بنك الجزائر الخارجي وكالة المسيلة⁶¹.

من الواضح أن لكل بنك أهداف يسعى لتحقيقها ومخاطر يسعى لتجنبها ونفس الأمر ينطبق على وكالة

البنك الخارجي لولاية لمسيلة وتتمثل هذه الأهداف فيما يلي:

1 - الأهداف المتعلقة بالخدمات المصرفية (أهداف إنتاجية)

- تنويع وتوسيع مجالات تدخل البنك كمؤسسة مصرفية شاملة.
- تحسين الخدمات المصرفية لتلبية رغبات الزبائن
- دفع فوائد المشاركين في رأس المال وتخفيض تكاليف تقديم الخدمات المصرفية.
- تعدد الخدمات ووسائل الدفع.

وثائق داخلية للبنك الجزائري وكالة المسيلة⁶¹

2 - الأهداف الاقتصادية:

- ترقية الإنتاج الوطني وتسويق المنتج الوطني
- تسهيل وتمويل العمليات التجارية الخارجية وذلك من خلال منح قروض الاستيراد والتصدير
- ترقية وتطوير العلاقات الاقتصادية بين الجزائر والعالم الخارجي
- تقديم ضمانات لكل من المستوردين والمصدرين بالداخل والخارج وتزويد الطرفين بالمعلومات المتعلقة بالتجارة الخارجية.
- منح قروض قصيرة الأجل والمتوسطة والطويلة الأجل للقطاع الصناعي العام والخاص.

3 - الأهداف الاجتماعية: وذلك من خلال السمعة الحسنة للبنك والمعاملة المقدمة للزبائن وكذلك المساهمة في دعم الجوانب الاجتماعية كالمساهمة في التظاهرات والملتقيات العلمية.

المبحث الثالث: مساهمة البنك الجزائري - وكالة المسيلة - في تمويل التجارة الخارجية

سنوضح من هذا المبحث مدى مساهمة البنك الجزائري الخارجي في تمويل التجارة الخارجية من خلال التوضيح للملفات الممولة في الفترة 2021-2023 الخاصة بعملية الاستيراد من طرف البنك ودراسة ملف من ملفات الاستيراد عن طريق تقنية من تقنيات التمويل (التحصيل المستندي).

المطلب الأول: الملفات الممولة خلال الفترة 2021 - 2023

قامت الوكالة بالمساهمة في تمويل جملة من العمليات الخاصة بالاستيراد وفق الأدوات (الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، التحويل الحر) خلال الفترة 2021 - 2023. ونظرا لعدم إسهام البنك بالإمداد بتفاصيل العمليات و إبراز العمليات من حيث العدد و الموضحة فيما يلي:

1- التمويل بالاعتماد المستندي:

- خلال سنة 2021 قام البنك الخارجي بتمويل 60 عملية اعتماد مستندي.
- خلال سنة 2022 قام البنك الخارجي بتمويل 93 عملية اعتماد مستندي.
- خلال سنة 2023 قام البنك الخارجي بتمويل 74 عملية اعتماد مستندي.

2- التمويل بالتحصيل المستندي:

- خلال سنة 2021 قام البنك الخارجي بتمويل 150 عملية تحصيل مستندي.
- خلال سنة 2022 قام البنك الخارجي بتمويل 418 عملية تحصيل مستندي.
- خلال سنة 2023 قام البنك الخارجي بتمويل 142 عملية تحصيل مستندي.

3- التمويل بالتحصيل الحر:

- خلال سنة 2021 قام البنك الخارجي بتمويل 22 عملية تحويل حر.
- خلال سنة 2022 قام البنك الخارجي بتمويل 36 عملية تحويل حر.
- خلال سنة 2023 قام البنك الخارجي بتمويل 4 عملية تحويل حر.

المطلب الثاني: آلية العمل بالتحصيل المستندي في البنك الجزائري وكالة المسيلة

لكي يقوم شخص ما باستيراد أو تصدير سلعة ما عن طريق التحصيل المستندي يستلزم عليه أن يكون زبونا لدى الوكالة و له حساب جاري و سجل تجاري و رخصة الاستيراد.

أولاً: التوطين البنكي:

يعتبر التوطين وسيلة ملزمة لكل عملية تجارية تقام من و إلى خارج البلاد من أجل التأكد من مطابقتها مع التنظيم المعمول به، و لكن قبل الانطلاق بعملية التوطين يجب أولاً أن يكون هناك اتفاق و تفاهم بين المصدر و المستورد و هو ما يعرف بالعقد التجاري.

1 - إبرام العقد التجاري:

بعد اختيار المستورد الجزائري للمورد الصيني، يتفقان فيما بينهما بإبرام عقد تجاري يتضمن كل المعلومات المتعلقة بالسلعة فاستجابة لطلب المستورد يقوم المصدر بإرسالها متضمنة الشروط والمعلومات التالية:

- المستورد و عنوانه
- تاريخ التحرير
- سعر السلعة
- تاريخ التسليم
- طريقة التسليم
- نوع السلعة
- البلد المنشأ
- التأمين
- اسم المستفيد
- عنوان المستفيد
- بنك المستفيد و عنوانه
- كود سويفت.
- رقم حساب المستفيد.

2- طلب التوطين البنكي:

بعد عقد الصفقة مع المصدر الصيني وحصوله على الفاتورة الشكلية يتقدم المستورد الجزائري إلى البنك الخارجي وكالة المسيلة - للقيام بإجراء التوطين البنكي لعملية الاستيراد، حيث يملئ و يوقع من طرف المستورد و يقدم لووكالة البنك و يحتوي على كافة المعلومات والبيانات التي تتضمنها الفاتورة الشكلية، بعد التقدم بطلب التوطين الذي تدرسه الوكالة محل الدراسة يكون الرد خلال 24 ساعة أو 72 ساعة إما بالقبول أو بالرفض، و في حالة القبول يتم توطين الفاتورة الشكلية بواسطة رقم تسلسلي يعتبر بمثابة بطاقة تعريفية لعملية الاستيراد و هي عبارة عن ختم خاص بالوكالة الموطنة.

3- التعهد:

يطلب من المستورد بتقديم وثيقة تعهد فيها أنّ الهدف من المواد الأولية المستوردة هو الاستهلاك الداخلي للشركة و ليس لهدف استعمالها لأغراض البيع على حالها، و إنها شركة إنتاجية و ليست تجارية، و لكي يتم قبول ملف هذه العملية تتضمن وثيقة التعهد engagement المعلومات التالية:

- اسم مدير الشركة المستوردة.
- اسم الشركة المستوردة و عنوانها.
- تاريخ التحرير و الرقم.

تعهد المدير نيابة عن الشركة بأنّ الكميات المستوردة تتوافق مع الطاقة الإنتاجية وللشركة و الموارد البشرية و بأن المنتجات المستوردة هي معدات و مواد أولية غير مخصصة لإعادة البيع و إنما للاستهلاك الداخلي للشركة.

ثانيا: فتح التحصيل المستندي:

بعدها يتقدم الزبون المستورد للبضاعة إلى البنك بطلب فتح التحصيل المستندي لصالح مورده و يحتوي الطلب على المعلومات التالية:

بعد موافقة البنك الخارجي الجزائري - وكالة المسيلة - على طلب فتح التحصيل المستندي تخصص الوكالة رقم للتحصيل المستندي خاص بهذا العقد.

حيث:

- تقنية الاستيراد.
- السنة التي تمت فيها العملية.
- رقم التحصيل المستندي.
- رمز العملية بالدولار.

بالإضافة إلى وثيقة التحصيل المستندي يجب أن يرفق فتح التحصيل المستندي بالوثائق التالية:

- طلب التوطين.
- عهد (بأن السلعة تستهلك لصالح الشركة).
- الفاتورة الشكلية.

ثالثا: مرحلة تبليغ التحصيل المستندي و تسويته:

بعد حصول البنك الخارجي الجزائري - وكالة المسيلة - على جميع الوثائق يقوم بإشعار بنك المصدر و يرسل له الوثائق في شبكة، بعد إشعار بنك المصدر يقوم المصدر بتحضير المطلوبة و إرسالها و هذا بعد حصوله على جميع الوثائق اللازمة، يقوم بإعداد الفاتورة النهائية للبضاعة حسب الشروط المتفق عليها في العقد؛ عندما يرسل المصدر البضاعة للمستورد يسلم المصدر الأوراق والمستندات المطلوبة إلى بنكه و يأمره بإرسالها إلى بنك المستورد، بعد استلام المستورد الأوراق، فإنه يستلمها دون تحمل مسؤولية الدفع في حالة إذا لم يرد المستورد أو في حالة دفعه قيمة البضاعة، ثم يستلم الأوراق اللازمة لإخراج بضاعته من الميناء و يأمر البنك بالدفع، هنا يقوم البنك المستورد بدوره بتحويل المبلغ اللازم إلى البنك الذي بدوره يدفع المبلغ للمصدر و هنا تنتهي العملية.

خلاصة الفصل:

من خلال دراسة الفصل التطبيقي توصلنا إلى أن البنك الخارجي الجزائري وكالة المسيلة - يوفر التقنيات بالتمويل القصير الأجل (الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، التحويل الحر) التي تسمح بالحصول على مصادر التمويل الممكنة للصفقات التجارية في أقل وقت ممكن و مستغنية عن التقنيات الأخرى الطويلة والمتوسطة الأجل لتي تتطلب وقتا كبيرا، حيث يعتبر التحصيل المستندي هو التقنية الأكثر استخداما و طلبا.

و ما نستنتجه بعد الدراسة الميدانية التي قمت بها في البنك إلى وجود ندرة في الملفات الخاصة بالتصدير نتيجة قلة التعامل بهذه العملية من قبل العملاء الجزائريين، حيث لاحظنا أنّ كلّ عمليات التجارة الخارجية التي تمت في البنك تتمثل في الأصل في عمليات الاستيراد فقط.

الختمة

الخاتمة

الخاتمة العامة:

تعتبر التجارة الخارجية المحرك الأساسي الاقتصادي، خاصة مع هذا العصر الذي طغى عليه الاستهلاك بكل أنواعه مع ارتفاع المستوى المعيشي و زيادة الطلب على الكمبيالات، مما أدى إلى احتكار المنافسة على الأسواق الخارجية من الدول المتقدمة و شركائها العالمية على حساب دول العالم الثالث.

و لا يمكن أن نتحدث عن التجارة الخارجية دون أن نتحدث عن الوسيط الذي يضمن استلام المستورد لسلعه والمصدر لمستحقته، فالبنوك التجارية تعتبر من أهم الأسباب التي أدت إلى ازدهار التجارة الخارجية عن طريق الخيارات التي توفرها للعملاء من خلال مجموعة من تقنيات التمويل لعمليات التجارة الخارجية ؛

و من هذا تم تسليط الضوء في الدراسة على مستوى أحد أهم البنوك التجارية و البنك الخارجي الجزائري - وكالة المسيلة- على التقنيات المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية و دراسة حالة التقنيات المستخدمة على مستوى الوكالة في التحصيل المستندي.

❖ اختيار نتائج الفرضيات:

سنتناول فيما يلي اختبار الفرضيات التي قمنا بافتراضها في مقدمة البحث:

- **الفرضية الأولى:** تمثل التجارة الخارجية قطاع حيوي يضمن استمرار العلاقات الاقتصادية الدولية
- **الفرضية الثانية:** إن تعدد تقنيات تمويل التجارة الخارجية وانقسامها إلى تقنيات قصيرة الأجل و متوسط و طويل الأجل فتح مجال واسع لنمو حجم معاملات التجارة الخارجية.
- **الفرضية الثالثة:** من خلال الدراسة في البنك الخارجي الجزائري وكالة المسيلة اتضح أن التحصيل المستندي من أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية المستعملة و تليه تقنية الاعتماد المستندي و تقنية التحويل الحر، وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثالثة

الخاتمة

النتائج:

من خلال ما تم دراسته توصلنا إلى مجموعة من النتائج الموضحة في النقاط التالية:

- تلعب البنوك الدور الأساسي في تمويل التجارة الخارجية كما أنها تخلق الجو من الثقة و الضمان لدى المتعاملين فهي تعتبر القلب النابض في تمويل التجارة الخارجية
- ضعف عمليات التصدير و انخفاض عدد المصدرين للخارج و عدم التوازن بين الاستيراد والتصدير أدى إلى انخفاض نسبة العمل باعتبارات التصدير والتركيز على اعتمادات الاستيراد في البنك الخارجي الجزائري وكالة المسيلة -.
- حتى تكون عمليات التجارة الخارجية في غنى عن المخاطر المحتملة و غير المتوقعة التي تتعرض لها أثناء مراحل سيرها لا بد من إرفاقها بالوثائق اللازمة والضرورية
- تتعدد تقنيات تمويل التجارة الخارجية من قصيرة متوسطة وطويلة الأجل، وعلى المتعامل اختيار المثلى للتمويل التي تناسب شروطه التجارية.

❖ توصيات:

و من خلال النتائج السابقة يمكن تقديم جملة من التوصيات كالتالي:

- العناية بقطاع التجارة الخارجية من خلال سن القوانين والتشريعات التي تسهل نجاح المعاملات التجارية الدولية التي تعتبر من أهم مفاتيح النهوض بالاقتصاد الوطني، إذ تعتبر البنوك أداة أو وسيط لهذه المعاملات.
- الاهتمام بالمؤسسات و الصناعات الصغيرة والمتوسطة ذات التوجيه للعملية التصديرية، و توفير الإمكانيات والدعم اللازم لها لما تلعبه من دور هام في ترقية الصادرات خارج المحروقات.
- ضرورة وضع إستراتيجية وطنية تهتم بتشجيع التعامل بتقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة و طويلة الأجل و العمل على تطويرها.

الخاتمة

❖ آفاق الدراسة:

إن الأهمية التي يحتلها قطاع التجارة الخارجية و الدور الأساسي الذي يقوم به للنهوض بالاقتصاد الوطني تجعل من هذا الموضوع بحثًا مفتوحًا للدراسات لهذا نقترح مجموعة من العناوين كي تكون مواضيع أبحاث علمية مستقبلية:

- دور تمويل التجارة الخارجية في الاقتصاد الوطني.
- دور تكنولوجيا المعلومات والاتصالات في تنمية الصادرات خارج المحروقات.
- تنظيم التجارة الخارجية الجزائرية في ظل النظام التجاري العالمي الجديد.

قائمة المصادر

والمراجع

أولاً: المراجع باللغة العربية

- أحمد جمال الدين موسى العلاقات الاقتصادية ونظريات التنمية، مكتبة الجلاء الجديدة، المنصورة، مصر 1999.
- بول - أ - سامويلسن، علم الاقتصاد / العلاقات التجارية و المالية الدولية، ترجمة د/ مصطفى موفق ديوان المطبوعات الجامعية.1993.
- الجريدة الرسمية. المادة، 55 العدد 13 1995.
- جودة عبد الخالق الاقتصاد الدولي، دار النهضة العربية، القاهرة 1990،
- حسام علي داود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، ط1، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2002
- حمدي عبد العظيم. اقتصاديات التجارة الدولية. مكتبة زهراء الشرق. 1996.
- د. شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك. ديوان المطبوعات الجامعية، 1992.
- رشاد العصار عليان الشريف حسام داود و مصطفى سلمان التجارة الخارجية دار المسيرة للنشر والتوزيع و الطباعة عمان. الطبعة الأولى: 2010
- زينب حسين عوض الله: الاقتصاد الدولي، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، سنة 1992.
- شمعون، شمعون، محاضرات في مقياس الصرف. دار الهومة 2002.
- طالب عوض، التجارة الدولية - نظريات وسياسات مطبعة، النور، الطبعة الأولى، بيروت. 1995.
- طاهر لطرش، تقنيات البنوك. ديوان المطبوعات الجامعية الجزائر 2001.
- طلعت أسعد عبد الحميد الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة، كلية التجارة جامعة المنصورة. 1998.
- عبد الرحمن تيشوري، الحوار المتمدن، العدد 3175، 2010/11/4، المحور الادارة والاقتصاد.
- عبد المطلب عبد الحميد: البنوك الشاملة عملياتها و إداراتها، الدار الجامعية للطباعة والنشر و التوزيع، الإسكندرية، 2000.
- المادة 14 من المرسوم التنفيذي رقم: 915/231 المؤرخ في: 1997/07/27.
- محمد العزيز عجمية ومدحت محمد العقاد: النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، 1980،
- محمد الفيومي، نظم المعلومات المحاسبية الدار الجامعية. 1990.
- مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، 2001.
- المرسوم التنفيذي رقم 94 /53 لسنة 1994 في المادة 2.
- منير إبراهيم هندي، إدارة البنوك التجارية، مدخل اتخاذ القرارات، جامعة طائظ، مصر، 2002،
- وثائق داخلية للبنك الخارجي الجزائري.

ثانيا- المراجع الأجنبية:

- **Baba Ahmed Mustapha, Introduction à l'assurance crédit et l'exportation**
- **Bournat.E. Montabord, Commerce International. Edition Mothan, 1995 Organisation Mondial du commerce, division de l'information et des relation avec les média, 2ème édition, Genève, Suisse 2001.**
- **Chambre de commerce international.Guid CCI des Opération De Credit De Credit Documentaire Pour Les RUU500,Document bancaire,p25**
- **Chibani Rabah, Le Vade-Mecun de l'import-export. Edition ENAG 1997.**
- **Guy Omar André: commerce international, édition Dalloz, 1992.**
- **Henri Suberge Et Pierre Maurer: Financement Et Assurance Des Cerdits A L'exportation, Droz, Paris.**
- **Jacques Mendino, Yves Thomas: le droit du crédit, édition Agende, Dunod, Paris, 1992.**
- **Kamel El Khalifa, Guide de Transport International des Marchandises. Edition Dahleb, 1994.**
- **M. Benamar, Technique du commerce international. Edition techniple Paris 1996.**
- **P.A.SAMUELSON: les Grands courants de la pensée économique, O.P.U. ALGER 1993.**
- **Philippe Guarsuault, Stephane PriamiSylvie Graumann, guide pratique du commerce International, troisième édition, 1992.**
- **Source: Vincenzo Bona, Exporter, édition Foucher, Paris 1992.**
- **Yves Simon: Techniques Financières Internationales, 5 eme édition, 1993.**

قائمة

الملاحق



تصريح شرفي خاص بالالتزام بقواعد النزاهة العلمية لإنجاز بحث

(ملحق القرار الوزاري رقم 1082 المؤرخ في 27 ديسمبر 2020، المتعلق بالوقاية من السرقة العلمية ومكافحتها)

أنا الممضي أسفله،
الإسم: خليل
اللقب: لحيال
الحامل (ة) لبطاقة التعريف الوطنية رقم: 10993099900000000000
المسجل (ة) بكلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير. قسم العلوم المالية والمحاسبة.
والمكلف (ة) بإنجاز أعمال بحث مذكرة ماستر: عنوانها:
.....
.....
.....
.....
.....
.....

أصرح بشرفي أنني ألتزم بمراعاة المعايير العلمية والمنهجية، ومعايير الأخلاقيات المهنية والنزاهة الأكاديمية
المطلوبة في إنجاز البحث المذكور أعلاه.

التاريخ: 2024 / 06 / 15

الإمضاء



ملخص الدراسة:

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز مختلف عمليات تمويل التجارة الخارجية التي تقوم بها البنوك التجارية وبصفة خاصة البنك الخارجي الجزائري وكالة المسيلة الذي هو محل دراستنا، حيث عالجت الدراسة الجانب النظري الذي يبين فيه التجارة و كيفية تمويل عملياتها وذلك عن طريق مجموعة من التقنيات، و الجزء التطبيقي الذي عرضنا من خلاله دراسة ملف التحصيل المستندي لحالة الاستيراد على مستوى البنك التجاري الخارجي الجزائري وكالة المسيلة.

و من خلال هذه الدراسة نلاحظ أن آلية التحصيل المستندي تعدّ الأولى بعد تقنية الاعتماد و التحويل الحر في تمويل التجارة الخارجية في البنوك الجزائرية.
الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية، التمويل، البنك الخارجي الجزائري، التحصيل المستندي

Study summary:

This study aims to highlight the various foreign trade financing operations carried out by commercial banks, especially the Algerian Foreign Bank, which is the subject of our study. In which we presented the study of the documentary collection file of the import case at the level of the Algerian Foreign Commercial Bank and the Agency of msila.

Through this study, we notice that the documentary collection mechanism is the first after the credit and free transfer technique in financing foreign trade in Algerian banks.

Keywords: foreign trade, ,finance, Algerian foreign bank, documentary collection