الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة عبد الحميد بن باديس-مستغانم-

كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير

مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي

قسم: علوم تجارية **تخصص: مالية و تجارة دولية**

موضوع المذكرة :

تقنيات تمويل التجارة الخارجية

دراسة حالة تقنيات قصيرة الأجل (الاعتماد المستندي) في بنك الجزائر

مقدم من طرف الطلبة : **تحت إشراف الأستاذ:**

نابي رياض سامي **مكاوي محمد الأمين**

براهيمي مروى

أعضاء لجنة المناقشة:

الصفة	الاسم و اللقب	الرتبة	عن جامعة
رئيسا	يسعد عبد الرحمن	أستاذ محاضر-أ-	مستغانم
مقررا	مكاوي محمد الأمين	أستاذ محاضر-أ-	مستغانم
مناقشا	بوظراف الجيلالي	أستاذ محاضر-أ-	مستغانم

السنة الجامعية: 2020-2021

كلمة شكر و عرفان

نحمد الله سبحانه وتعالى الذي سير لنا الظروف وأنعم علينا بالقوة والصبر حتى وصلنا إلى ما نحن عليه، ونشكره على نعمة العقل التي أوصلتنا إلى هذا المستوى.

نتقدم بالشكر الخالص إلى الأستاذ المؤطر مكاوي أمين وعلى الجهد الذي بذله من أجلنا، وكذا على نصائحه وتوجيهاته طيلة مدة البحث و على مدار الحياة الجامعية ، فكان له أثر كبير في إنجاز هذه المذكرة وأسأل الله أن يجازيه كل الخير.

و الشكر الخاص إلى كل أساتذة قسم العلوم التجارية

و كل الأساتذة الذين مروا علينا طوال مشوارنا الدراسي

و كل من ساهم من قريب أو بعيد في إنجاز هذا العمل.

الإهداء

الحمد لله الذي وفقنا لهذا ولم نكن لنصل إليه لولا فضله عز و جل علينا .

إلى أمي و أبي العزيزين حفظهما الله لي اللّذان سهرا وتعبا على تعليمي في إتمام هذا العمل من قريب أو من بعيد، إلى أم و أب زميلتي أطال الله عمرهما، إلى أفراد أسرتي .

إلى أساتذتي الكرام و كل رفقاء الدراسة .

إلى كل من ساعدني ولو بكلمة تشجيع.

إلى كل من ساهم في هذه الدراسة.

لهؤلاء جميعا نهدي هذا العمل المتواضع

ملخص

تعتبر التجارة الخارجية من بين القطاعات التي توليها مختلف دول العالم اهتماما بالغا نظرا لما تلعبه هذه الأخيرة من دور بارز في تطوير اقتصاديات الدول عن طريق تحريك وتنشيط العلاقات بين مختلف الأعوان الاقتصاديين المقيمين في دول مختلفة ، ومن أجل أن تتم هذه العلاقات و المبادلات التجارية يحتاج الأعوان الاقتصاديين إلى تمويل عملياتهم و لهذا تتدخل البنوك التجارية لتمويل مختلف عمليات التجارة الخارجية عبر اليات و طرق مختلفة.

وتهدف هذه الدراسة إلى محاولة التعرف على مختلف التقنيات التي تقدمها البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية باعتبار التمويل هو العصب الحساس والمحرك الأساسي لها.

وبعد دراسة لحالة من حالات تقنيات قصيرة الأجل لبنك الجزائر الخارجي توصلنا إلى أن البنك يستعمل الاعتماد المستندي بالدرجة الأولى بالإضافة إلى التحصيل المستندي، وقد تم الاستغناء عن باقي التقنيات وخاصة تلك المتعلقة بالتمويل المتوسط وطويل الأجل كقرض المورد وقرض المشتري، إضافة إلى التركيز على تمويل مجال الواردات وإهمال مجال الصادرات.

الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية ، التمويل، الاعتماد المستندي.

Summary

Foreign trade is considered as one of the sectors that various countries of the world give so match attention, because of its important role in the development of countries economies, by moving and activate relations between various economic agents residing in different countries. In order to facilitate and accelerate these commercial relations and exchanges , the economic agents needs to finance their activities ; so commercial banks interject to finance various foreign trade operations by using many and various ways and technics .

The aim of this study is to try to have a knowledge about the various technics provided by, because of its importance for the foreign trade .

After the applied study of a technic from the many technics of financing of External Bank of Algeria , we determined that the bank is using documentary credit a lot in the ;in addition to the accreditation credit , and it dispensed from the rest of the techniques which are relating to average funding especially those which are relating to average funding and long-term private loan supplier and loan buyer, in addition to focusing on the financing of the field of imports and the neglect of the area of exports.

key words: Foreign Trade, Finance, Documentary credit.

فهرس المحتويات :

العنوان	رقم الصفحة
كلمة الشكر	
الإهداء	
ملخص الدراسة	
فهرس المحتويات	
فهرس الجداول و الأشكال	
مقدمة عامة	1
الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية و تمويلها .	
مقدمة الفصل.	5
المبحث الأول: أساسيات حول التجارة الخارجية.	6
المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها	6
المطلب الثاني: سياسات التجارة الخارجية	9
المبحث الثاني: عموميات حول تمويل التجارة الخارجية.	13
المطلب الأول: مفهوم التمويل و اهميته	13
المطلب الثاني: مبادئ التمويل و أنواعه.	15
المطلب الثالث: مصادر التمويل.	16
المبحث الثالث: الضمانات البنكية المستعملة في تمويل الجارة الخارجية.	26
المطلب الأول: مفهوم ضمانات تمويل التجارة الخارجية وأهميتها.	26
المطلب الثاني: مبادئ ضمانات تمويل التجارة الخارجية وأنواعها.	28
المطلب الثالث: إجراءات تسيير ضمانات تمويل التجارة الخارجية.	32
خاتمة الفصل.	34
الفصل الثاني: تقنيات وأليات البنوك في تمويل التجارة الخارجية.	
مقدمة الفصل.	36

المبحث الأول : تقنيات تمويل التجارة الخارجية	37
المطلب الأول : التقنيات قصيرة الأجل .	37
المطلب الثاني: التمويل متوسط وطويل الأجل.	54
المبحث الثاني: معاملات التسوية في التجارة الخارجية	64
المطلب الأول: التسوية نقدا.	64
المطلب الثاني: التسوية بالأوراق التجارية.	65
المطلب الثالث: التسوية بالتحويلات المصرفية.	68
المبحث الثالث: دراسة حالة من تقنيات قصيرة الأجل (الاعتماد المستندي) في بنك الجزائر الخارجي.	71
المطلب الأول : تقديم بنك الجزائر الخارجي BEA.	71
المطلب الثاني : سير عملية الاعتماد المستندي في بنك الجزائر الخارجي.	73
خاتمة الفصل.	82
خاتمة عامة.	83
قائمة المراجع و المصادر.	85

فهرس الجداول

الرقم	العنوان	الصفحة
01	الدول التي تعتمد في تكوين دخلها القومي على ما تصدره من مواد أولية	8
02	أهمية ضمانات تمويل التجارة الخارجية بالنسبة للتصدير والاستيراد	27
03	إجراءات تسيير ضمانات تمويل التجارة الخارجية.	32
04	مراحل سير عملية منح قرض المشتري	58
05	وظيفة السفتجة في التجارة الخارجية بالنسبة للمصدر والمستورد.	66

فهرس الأشكال

الرقم	العنوان	الصفحة
01	أنواع التمويل.	16
02	سير عملية الاعتماد المستندي	44
03	سير عملية تحصيل المستندي	48
04	سير عملية تحويل الفاتورة	50
05	مخطط يوضح الشروط العامة لقرض المشتري	57
06	مراحل و سير عملية قرض المورد	60
07	سير عملية قرض الإيجار الدولي	63

مقدمة عامة

تلعب التجارة الخارجية دورا فعالا في التنمية الاقتصادية حيث تعتبر العصب الأساسي الذي يحرك الاقتصاد من خلال جلب سلع وخدمات مختلفة وعملة صعبة كما أنها تعكس وضعية اقتصاد البلد ومكانته إذ لا يمكن لأي دولة أن تعيش بمعزل عن العالم الخارجي حيث أنها لا تستطيع أن تنتج كل احتياجاتها لوحدها فهي بذلك تقوم بتصريف الفائض من إنتاجها نحو العالم الخارجي في حين تستورد ما تنتجه الدول الأخرى .

مع توسع العلاقات الاقتصادية بين الدول خصوصا في قطاع التجارة الخارجية وذلك من خلال عمليات التصدير والاستيراد حتى تقوم عمليات التبادل التجاري على أكمل وجه وغالبا ما يكون طرفي العقد متباعدين و لا يعرف أحدها الآخر أو وضعية مركزه المالي ، حيث يضمن المصدر ثمن البضاعة والمستورد يضمن استلام البضاعة، تلعب البنوك التجارية دورا أساسيا في التجارة الخارجية ، إما من خلال توفير التمويل اللازم للمصدر (لإنتاج السلعة المراد تصديرها) و المستورد (للقيام بعملية الاستيراد) أو عن طريق تسهيل التسوية المالية الناشئة عن الصفقات الدولية بتحصيل حقوق المصدر المستحقة على المستورد .

إن تعدد اللغات والعملات وتباين القوانين الاقتصادية و اختلاف الأنظمة السياسية في العملية التجارية يؤدي في كثير من الأحيان إلى حدوث مشاكل ونشوب نزاعات بسبب إخلال أحد الأطراف بواجباته نحو الطرف الآخر و هو الشيء الذي يجعل المتعاملين الاقتصاديين يتخوفون من المخاطرة في الأسواق الخارجية

. ونظرا لطبيعة العلاقة بين المصدرين و المستوردين والتي تتطلب ضمانات و إجراءات خاصة ، كان لابد من الأخذ بعين الاعتبار عامل الحماية وتوفير الشروط اللازمة لضمان السير الحسن للصفقات التجارية بإعطاء ضمانات كافية لخلق الثقة بين المتعاملين الاقتصاديين من خلال إشراف البنك على المبادلات الدولية و قيامه بكل المعاملات المالية ، وفق قواعد وقوانين وضعتها غرفة التجارة الدولية من أجل تغطية المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها المتعاملون الاقتصاديون، لذلك وضعت مجموعة طرق ووسائل تحديد وبدقة حقوق و واجبات كل طرف تجنب لحدوث الاختلافات و النزاعات.

الإشكالية:

انطلاقا مما سبق ذكره ونظرا للدور الذي تؤديه تقنيات تمويل التجارة الخارجية نطرح الإشكالية الرئيسية التالي:

ما هي أهم تقنيات تمويل عمليات التجارة الخارجية على مستوى بنك الجزائر الخارجي ؟

وللاستفادة أكثر بالموضوع نطرح الأسئلة الفرعية التالية:

1- ما هي التقنيات المستعملة في تمويل التجارة الخارجية؟

2- ما هو الإجراء الأولي الذي يقوم به بنك الجزائر الخارجي **BEA** قبل فتح الاعتماد المستندي؟

الفرضيات:

1- الاعتماد المستندي هو التقنية الوحيدة في تمويل التجارة الخارجية.
2- أول مرحلة يقوم بنك الجزائر الخارجي **BEA** قبل فتح الاعتماد المستندي هي التوطين البنكي .

أهداف الدراسة :

نهدف من خلال هذه الدراسة إلى تحقيق الأهداف الآتية :

1- يهدف الموضوع الى إعطاء نظرة عامة حول التجارة الخارجية.
2- ابراز دور الضمانات البنكية في عملية تمويل التجارة الخارجية.
3- محاولة التعرف على أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية.

أسباب اختيار الموضوع:

من بين أسباب اختيارنا للموضوع هو الرغبة الذاتية، حيث لفتنا الانتباه الى هذا الموضوع بحيث وجدناه يتلاءم مع اختصاصنا وتم اختياره بكل بساطة، كما أن هناك سبب موضوعي أيضا لاختيار الموضوع هو الرغبة في معرفة أهمية التمويل بالنسبة للتجارة الخارجية .

المنهج المتبع: من خلال تعرضنا لهذا الموضوع و بناءا على الإشكالية المطروحة والأسئلة الفرعية المطروحة قمنا باتباع المنهج الوصفي في الفصلين حيث الأول يعطي نظرة عامة حول التجارة الخارجية و تمويلها والفصل

الثاني يبرز أهم أليات وتقنيات التمويل للتجارة الخارجية، و كذا يتطرق إلى كيفية سير عملية الاعتماد المستندي .

هيكل الدراسة:

الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية و تمويلها .

في هذا الفصل قمنا بإعطاء نظرة عامة حول التجارة الخارجية بالإضافة إلى المفاهيم الخاصة بالتمويل و أشكاله و مصادره و كذا الضمانات البنكية المستعملة في تمويل الجارة الخارجية.

الفصل الثاني: تقنيات وأليات البنوك في تمويل التجارة الخارجية.

تم التطرق في هذا الفصل الى اظهار مختلف التقنيات التي تعمل على تمويل التجارة الخارجية ، وعمليات التسوية التي تعتبر هي الأخرى من بين تقنيات البنوك في التمويل، وكذلك تم التطرق إلى كيفية سير عملية الاعتماد المستندي في بنك الجزائر الخارجي.

الفصل الأول:

عموميات حول التجارة الخارجية و تمويلها .

مقدمة الفصل:

تعتبر التجارة الخارجية من بين أهم الوسائل الي تقوم بدور فعال في دفع عجلة التنمية و تحقيق الاستقرار الاقتصادي و تطويره، و هي من أهم الركائز الأساسية لاقتصاد أي دولة حيث تتفاعل مع مختلف القطاعات الأخرى لتحقيق الغرض الأساسي منها ألا و هو الاستقرار الاقتصادي، كما أن التجارة الخارجية تتفاعل مع اقتصاديات الدول المتعامل معها و ذلك من خلال التصدير و الاستيراد. هذا ما يستدعي تطوير و تسهيل التجارة الخارجية و التخفيف من العراقيل التي تواجهها و البحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسيعها و هذا لكونها أساس التبادل الدولي, فهي تحتاج الى تمويل دائم يضمن استمرارها

و لهذا سنتطرق في فصلنا هذا الى التعريف بالتجارة الخارجية و تمويلها، بحيث قسمنا الفصل الأول الى المباحث التالية:

المبحث الأول: أساسيات حول التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: عموميات حول تمويل التجارة الخارجية.

البحث الثالث: الضمانات البنكية المستعملة في تمويل الجارة الخارجية.

المبحث الأول: أساسيات حول التجارة الخارجية

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها

للتجارة الخارجية عدة تعاريف؛ و هذا ما سنتطرق اليه و هذا بهدف إظهار مدى أهميتها و مكانتها الضرورية و الفعالة لمختلف المعاملات الاقتصادية.

أولا: مفهوم التجارة الخارجية

هناك عدة تعاريف للتجارة الخارجية نذكر منها ما يلي [1] :

1- التجارة الخارجية تعتبر من بين أهم فروع علم الاقتصاد، و تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية و التي تتمثل في حركة السلع و الخدمات و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة.

2- تتمثل التجارة الخارجية في أنها عملية تبادل تجاري للسلع و الخدمات بالإضافة الى عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول مختلفة بهدف تحقيق منافع متبادلة بين الأطراف.

3- كما أن هناك من يعرف التجارة الخارجية على أنها مجموعة من الصادرات و الواردات المنظورة و غير المنظورة.

4- التجارة الخارجية هي عبارة عن معاملات تجارية دولية و التي تتشكل الى ثلاث عناصر هي:

انتقال السلع ، انتقال الخدمات و انتقال رؤوس الأموال.

5- هي معاملات تجارية دولية بين حكومات أو منظمات اقتصادية متواجدة في وحدات سياسية مختلفة[2].

---

[1] صفصاف تيزيري ،**دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص بنوك و أعمال، جامعة الطاهر مولاي، سعيدة، الجزائر، 2009، ص 22.

[2] قابل محمد صفوت، **نظريات وسياسات التجارة الخارجية**، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2010، ص 50.

تعريف عام: من خلال التعاريف السابقة نستنتج أن التجارة الخارجية هي عبارة عن مجموعة من المبادلات الاقتصادية ذات الصبغة التجارية بين مختلف الدول المتواجدة في وحدات سياسية مختلفة، بحيث يتم من خلالها انتقال السلع و الخدمات و رؤوس الأموال.

ثانيا: أهمية التجارة الخارجية.

يمكن تلخيص أهمية التجارة الخارجية في النقاط التالية [1]:

1- تعطي التجارة الخارجية الفرصة لكل دولة في الحصول على بعض السلع و الخدمات التي لا تتوفر على وسائل إنتاجها لديها، إما لعدم توفر الظروف الطبيعية و المناخية الملائمة، أو لعدم توفر الإمكانيات المادية و البشرية التي تسمح بإنتاجها، وحتى في حالة توفر تلك الإمكانيات، فإنها قد تنتجها بتكاليف أكبر مما لو قامت باستيرادها من الخارج.

2- تعتبر التجارة الخارجية مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية و التنافسية في السوق الدولي وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية و ماله من آثار على الميزان التجاري، فهي تختلف من دولة إلى أخرى حسب مستوى تقدمها و مدى توفر عناصر الإنتاج لديها.

3- يمكن للتجارة الخارجية أن تلعب دورا للخروج من دائرة الفقر، و خاصة عند تشجيع الصادرات، فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب جديدة في صورة رأس مال أجنبي جديد ما يلعب دورا في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع و إنشاء البنية الأساسية، و يؤدي ذلك في النهاية إلى زيادة التكوين الرأسمالي و النهوض بالتنمية الاقتصادية.

[1] صفصاف تيزيري ،مرجع سبق ذكره، ص 31.

4- تلعب التجارة الخارجية دورا فعالا في تحقيق عملية التنمية الاقتصادية و الاجتماعية في الدول النامية، حيث تستطيع هذه الدول من خلالها الحصول على ما تحتاج من تكنولوجيا و مواد مصنعة و نصف مصنعة و الخبرات الفنية اللازمة لها [1].

كما أن أهمية التجارة الخارجية تتمثل في :

1- كما تظهر أهمية التجارة الخارجية بالنسبة للدول النامية، إذا أخذنا بعين الاعتبار أن هناك العديد من الدول النامية تعتمد في تكوين مدخولها القومي على ما تصدره من مواد أولية و خام زراعية و معدنية كبعض الدول :

الجدول رقم 01 : الدول التي تعتمد في تكوين دخلها القومي على ما تصدره من مواد أولية

الدول	التصدير
الخليج	النفط
البرازيل	البـن
مصر	القطـن
الأردن	الفوسفـات

2- تلعب التجارة الخارجية أهمية كبيرة في عملية التخصص و تقسيم العمل، الذي أصبح أحد مظاهر و أساسيات الاقتصاد الدولي، نظرا لما يمكن أن يلعبه من زيادة الإنتاج و الإنتاجية و تخفيض

[1] السيد محمد أحمد السريتي ،**التجارة الخارجية**، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر،2009، ص 53

التكاليف و تحسين الجودة والاستخدام الأمثل للموارد المتاحة، حيث بموجب هذا الاتجاه سوف تتخصص كل دولة بإنتاج السلع والخدمات التي تتميز بإنتاجها بميزة نسبية [1].

3- تساعد التجارة الخارجية على تحسين أوضاع الموازين التجارية للعديد من الدول وما لذلك من أثر في تحسين موازين مدفوعاتها.

4- تحقيق المكاسب على أساس الحصول على سلع تكلفتها أقل مما لو تم إنتاجها محليا.

5- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض و الطلب.

المطلب الثاني: سياسات التجارة الخارجية

تتبع الدول في مجال التبادل التجاري الخارجي سياسات معينة، التي تتباين من دولة لأخرى تبعا لتوجهاتها السياسية و الاقتصادية و طبيعة اقتصادها، وحسب الظروف الاقتصادية القائمة سواء على المستوى المحلي أو على المستوى الدولي، إذ تتبنى هذه السياسات بما يتفق مع مصالحها و أهدافها. وقد عرف الفكر الاقتصادي في مجال التجارة الخارجية مذهبين هما: مذهب حرية التجارة و مذهب الحماية .

الفرع الأول: سياسة الحرية في التجارة الخارجية :

إن حرية التبادل هي عبارة عن نظام اقتصادي تتحرك في إطاره السلع و الخدمات بحرية و دون اي حواجز أو قيود أي أنه يقتضي بإطلاق حرية التجارة الخارجية، وتقوم سياسة حرية التبادل على مبدأ المزايا النسبية على اعتبار أن احترام هذا المبدأ يضمن للاقتصاد العالمي تخصيص الموارد و مستوى الرفاهية .

1- مفهوم سياسة الحرية في التجارة الخارجية:

تتمثل هذه السياسة في " ازالة كافة القيود و العقبات المفروضة على حركة السلع و الخدمات من دولة الى أخرى ". لكن هذا لا يعني أن سياسة الحرية التجارية تعني أنه بمجرد فتح باب التجارة بين الدول المختلفة فإن كل السلع و الخدمات التي تنتج في دولة ما سوف تتدفق خارجها الى الدول الأخرى وإنما يتوقف ذلك على نوعية السلع، هل هي بطبيعتها سلع تجارية أم سلع غير تجارية[2] .

[1] صفصاف تيزيري ،مرجع سبق ذكره، ص 42.

[2] السيد محمد احمد السريتي، مرجع سابق ،ص126

2- حجج انصار سياسة الحرية في التجارة الخارجية :

ويسوق المؤيدين لسياسة الحرية بالتجارية العديد من الحجج أهمها:[1]

منافع التخصص و تقسيم العمل :

تسمح لكل دولة بأن تتخصص في انتاج السلعة التي ترى فيها ميزة نسبية بسبب ظروفها الطبيعية ونتيجة وفرة عوامل الانتاج المناسبة و إذا كانت هناك حرية في التبادل فإن السوق تصبح واسعة و شاملة لأسواق عدد كبير من الدول، ويتحول السوق من سوق صغير إلى سوق كبير، متسع، ومتعدد و متنوع، ومن الممكن في هذه الحالة أن يكون تقسيم العمل على نطاق دولي، و بالتالي تتحقق الرفاهية لدول العالم .

منافع المنافسة :

من منافع المنافسة الذي تحققه حرية التجارة، يؤدي منافع جمة على المستهلكين و المنتجين معا، فالمنافسة تعمل على الارتفاع بمستوى الإنتاجية، نتيجة تنافس المنتجين في استخدام وسائل الإنتاج الأكثر تطورا و فعالية، فيستفيدون من مزايا الإنتاج الكبير و تنخفض النفقات فيعود هذا بالفائدة على المستهلكين الذين تتوفر لهم أصناف المنتجات بأسعار معقولة فتعظم بذلك منفعتهم، و تتيح لهم الاختيار بين السلع و البدائل المتاحة .

الحرية تشجع التقدم الفني:

حيث تتنافس الدول في انتاج السلع، وهذا بدوره يعمل على زيادة حركة و تنقل عوامل الانتاج بين فروع الإنتاج، و هذا مهم جدا لكفاءة الصناعة حيث تستطيع الأخيرة أن تختار ظروف الإنتاج الملائمة ، و التقنيات الحديثة و الفعالة، مما يشجع التقدم الفني و تحسين وسائل الإنتاج بإدخال التجديدات الفنية و التكنولوجية.

و بذلك يضمن العالم أجود المنتجات بأرخص الأثمان ويتاح انتقال التكنولوجيا الجديدة، فيرتقي الهيكل الصناعي بها، كما تستطيع كل دولة ان تستفيد من التقدم الفني المحقق في الدول الأخرى.

الحرية تحد من قيام الاحتكارات:

الحرية و المنافسة تؤدي إلى الحد من قيام الاحتكارات، و الممارسات الهادفة للسيطرة على الأسواق المحلية، وبهذا نتجنب مساوئ الاحتكار من تحديد الكميات، وفرض المحتكر للسعر، وكذا فرض نوعية المنتوج و عدم توافر فرص الاختيار أمام المستهلك. إن عزل السوق الوطني على السوق العالمي، تساعد على القيام مشروعات وصناعات غير كفؤة، لا تستطيع خفض التكاليف إلى حدها الأقصى، وبسبب شعورها بالأمان من المنافسة،

[1] نور الهدى بلحاج، اثر تحرير التجارة الخارجية على مؤشرات الاقتصادية الكلية-دراسة حالة الجزائر - مدكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجيستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة ،2014/2013 ص36 -37

فإنها لا تكلف نفسها عناء إدخال التجديدات و الاستثمارات لتحسين النوعية و الكمية المنتجة، و هكذا تعمل الاحتكارات المحلية على اضعاف الاقتصاد الوطني .

الفرع الثاني: سياسة الحماية في التجارة الخارجية

تعد هذه السياسة مذهب لحماية كل من التجارة و الصناعة و الزراعة من المنافسة الأجنبية و ذلك عن طريق فرض رسوم جمركية عالية على السلع المستوردة أو تحديد الاستيراد أو تشجيع التصدير، و الهدف من السياسة الحمائية هي حماية السوق الوطني أمام المنافسة الأجنبية، وقد جاءت الحمائية كرد فعل ضد سياسة الحرية التي تمثل مصلحة الدول الغنية و الفقيرة .

1- مفهوم سياسة الحماية في التجارة الخارجية :

تعتبر سياسة الحماية من أقدم السياسات في التاريخ الاقتصادي عندما نادى بها التجاريون و يمكن تعريفها بأنها" هي مجموعة من القواعد والإجراءات و التدابير التي تضع قيودا مباشرة أو غير مباشرة كمية أو غير كمية، تعريفية أو غير تعريفية على تدفق التجارة الدولية عبر حدود الدولة لتحقيق أهداف اقتصادية معينة"[1]

2- مبررات مبدأ حماية التجارة الخارجية :

ويستند أنصار المذهب الحمائي لدفاع عن سياستهم الى الحجج التالية:[2]

حماية الصناعة الوطنية:

تقترح الحماية للصناعات الناشئة على أساس أنها لن تستطيع منافسة الصناعات الأجنبية التي تنتج سلعا مماثلة، بسبب ظروف نشأتها و نموها في المرحلة الأولى ،و يكون ذلك عن طريق حمايتها جمركيا خاصة للصناعات التي تتوافر لقيامها عوامل النجاح .

تنويع الإنتاج الصناعي:

ضرورة تسخير السياسة الجمركية في إقامة عدد كبير من الصناعات بحجة جعل الاقتصاد الوطني متوازنا ووقايته من حالة الكساد التي قد تحدث في الصناعة الواحدة أو الصناعات القليلة التي تتخصص فيها الدول في حالة الأخذ بسياسة حرية التجارة .

---

[1] عبد المطلب عبد الحميد، **السياسات الاقتصادية**، مجموعة النيل العربية ،القاهرة، 2001 ،ص 131

[2] سلمى سلطاني ،**دور الجمارك في السياسة التجارية الخارجية- حالة الجزائر-**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية فرع التخطيط و التنمية ، جامعة الجزائر 2002/2001 ،ص 30-31

تقييد التجارة من أجل مستوى التوظيف :

إن الرسوم الجمركية العالية تقلل الواردات و تشجع بذلك على توسع الصناعات الداخلية و يكون الأثر المباشر لك استيعاب الأعداد المتعطلة من العمال، بالإضافة إلى تشغيل الموارد الاقتصادية الأخرى.

للحماية دور في توفير عدالة توزيع الدخل القومي :

عندما نحمي أنشطة اقتصادية تعتمد على عنصر العمل بنسبة مرتفعة فإنها تزيد من نصيب القوى العاملة في الناتج القومي .

الرسوم الجمركية كوسيلة لمكافحة الإغراق :

إذ كثير ما تلجأ الدول إلى بيع منتجاتها في الأسواق الخارجية بسعر يقل عن سعر بيعها في الأسواق الداخلية و قد يصل التميز في الأسعار إلى حد البيع في الخارج بسعر يقل عن سعر التكاليف الإنتاج وتعرف فهذه السياسة باسم " سياسة الإغراق " و تستعمل بغرض غزو الأسواق الخارجية، وتعتبر نوع من التميز الاحتكاري لهذا فإن الدولة تلجأ دائما إلى حماية صناعتها الوطنية من اثر سياسة الإغراق.

الحماية لعلاج عجز في ميزان المدفوعات:

ويتم ذلك عن طريق فرض الرسوم الجمركية المرتفعة على الواردات من السلع الكمالية و تخفيف منها أو إلغائها على الواردات من السلع الإنتاجية و بذلك تقل الواردات فيقل الطلب على العملة الأجنبية .

الأمن الوطني:

إن التخصص في الصناعة تنطوي على خطر في حالة نشوب حرب و هدا ما يفرض على البلدان الاحتفاظ ببعض القدرات الإنتاجية لتلك المنتجات التي تسمح لها في حالة وقوع نزاع مع الخارج بنوع من الاكتفاء الذاتي حتى تستطيع حماية استقلالها.

الاستقرار الاقتصادي :

لقد أخذت الحكومات على عاتقها تلبية ما يمكن رغبات المواطنين، فوجدت أنه ينبغي لها قبل أن تسعى لتحقيق التقدم الاقتصادي و تنمية دخلها القومي ان تضمن استقرار الأحوال و الظروف الاقتصادية ممثلة في تحقيق التقدم الاقتصادي.

المبحث الثاني: عموميات حول تمويل التجارة الخارجية.

المطلب الأول: مفهوم التمويل و اهميته

الفرع الأول: مفهوم التمويل

يعتبر التمويل أداة هامة من الأدوات الضرورية للعملية الإنتاجية و التمويل عبارة عن تدفق مالي أو سلعي بين مؤسسة التمويل و الطرف المستفيد من تلك الأموال ،و له عدة تعاريف نذكر منها ما يلي [1]:

1- يعرف التمويل بأنه الإمداد بالأموال في أوقات الحاجة إليها.

2- يقصد به توفير الموارد الحقيقة وتخصيصها لأغراض التنمية و يقصد بالموارد تلك السلع والخدمات اللازمة لبناء الطاقات الإنتاجية أو تك وين رؤوس أموال جديدة.

3- يقصد به إتاحة الموارد النقدية التي يتم بموجبها توفير الموارد التي توجه لتكوين رؤوس أموال جديدة.

تعريف عام:

من خلال ما سبق من تعريفات يمكن الاستنتاج أن التمويل هو توفير الأموال اللازمة للقيام بالمشاريع الاقتصادية وتطورها وذلك في أوقات الحاجة اليها.

ثانيا: مفهوم تمويل التجارة الخارجية.

يمكن تعريف تمويل التجارة الخارجية في النقاط التالية [2]:

1- هو نوع من أنواع الأنشطة المالية التي تعتمدُ على تقديم الدعم المالي المباشر أو غير المباشر للتجارة الخارجية، إذ يعتمد التمويل المالي المباشر على دور البنوك التجارية للدول في تقديِم الدعم المالي

[1] قادري محسن ،**عمليات تمويل التجارة الخارجية في ظل التحول إلى اقتصاد السوق**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية وبنوك ،جامعة قاصدي مرباح، ورقة، الجزائر، 2014، ص 65.

[2] طارق الحاج ،**مبادئ التمويل**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن ،2010، ص 77.

الكافي لقطاع التجارة الخارجية أما التمويل المالي غير المباشر فهو جزء من مساهمة البنوك التجارية العامة، وأصحاب رؤوس الأموال في تقديِم الدعم المالي للتجارة الخارجية.

2- هو ذلك التمويل الذي يقوم بالتوفيق بين المصدر في السداد ورغبة المستورد في نفع المؤجل الى أنواع مختلفة من الائتمان القصير ومتوسط وطويل الأجل.

3- هو ذلك التمويل الذي يقوم بالتوفيق بين المصدر في السداد ورغبة المستورد في نفع المؤجل الى أنواع مختلفة من الائتمان القصير ومتوسط وطويل الأجل.

تعريف عام:

يمكن استخلاص من التعاريف السابقة بأن تمويل التجارة الخارجية هي أحد فروع عملية التمويل بصفة عامة ،وذلك من خلال تدخل البنوك التجارية في عملية تمويل التجارة الخارجية وذلك بتوفير الأموال اللازمة وفي الوقت المناسب لتحقيق التوازن بين إمكانية سداد المصدر ورغبة المستورد.

الفرع الثاني: أهمية تمويل التجارة الخارجية

لكل بلد في العالم سياسة اقتصادية و تنموية يتبعها أو يعمل على تحقيقها من أجل تحقيق الرفاهية لأف اردهِ, و تتطلب هذه السياسة التنموية وضع الخطوط العريضة لها و المتمثلة في تخطيط المشاريع التنموية و ذلك حسب احتياجات و قدرات البلاد التمويلية , و مهما تنوعت المشروعات فإنها تحتاج إلى التمويل لكي تنمو وتواصل حياتها , حيث يعتبر التمويل بمثابة الدم الجاري للمشروع , ومن هنا تظهر أهمية التمويل في التجارة الخارجية و التي لها دور فعال في تحقيق سياسة البلاد التنموية و ذلك عن طريق ما يلي:

1- تحقيق الوفاء بالمبادلات التجارية منها الصادرات و الواردات (السلعية و الخدمية) بين مختلف البلدان ،وذلك عن طريق التمويل الدولي.

2- توفير رؤوس الأموال اللازمة لإنجاز المشاريع التي يترتب عليها مايلي [1]:

- توفير فرص جديدة للعمل لغرض الحد من البطالة أو القضاء عليها .

[1] أكبر عمر محي الدين الجباري , محاضرات في التمويل الدولي , الأكاديمية العربية المفتوحة , في الدنمارك ,2009,ص 9_10.

- تحقيق التنمية في البلاد .
- تحقيق الأهداف المخططة من قبل الدولة .
- تحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع عن طريق تحسين الوضعية المعيشية لهم (توفير السكن والعمل).

3- تأمين التدفقات الدولية لرؤوس الأموال بأشكالها المختلفة (كالقروض و الاستثمارات .....الخ).

4- تأمين الالتزامات المالية من البلدان المرتبة على الأوضاع السياسية السائدة في العالم وخصوصا في حالة حدوث الحرب او مطالبة بتعويضات مالية.

المطلب الثاني: مبادئ التمويل و أنواعه.

أولا: مبادئ التمويل.

يرتكز التمويل على العديد من المبادئ التي يجب أخذها بعين الاعتبار عند اتخاذ قرار التمويل [1]:

ضرورة الموازنة بين المخاطرة و العائد :

حيث لا يجب السعي إلى المبادرة بمخاطر مالية عديدة ما لم يكن هناك عائد إضافي متوقع من هذه العملية.

الأخذ بعين الاعتبار القيمة الزمنية للنقود :

من المبادئ الأساسية للتمويل أن النقود لها قيمة زمنية مصاحبة لها ، فالدينار الذي يمكن الحصول عليه الآن أعلى قيمة من نفس الدينار الذي يمكن الحصول عليه العام القادم ، و لذلك القاعدة تنص على أنه من الأفضل السعي للحصول على الأموال مبكرا كلما كان ذلك ممكنا .

كفاءة أسواق رأس المال :بما أن هدف التمويل هو تعظيم ثروة الملاك حيث لا يمكن قياس هذه الثروة إلا من خلال كفاءة الأسواق المالية.

[1] هيثم محمد الزغبي ، **الادارة و التحليل المالي** ، ص 78.

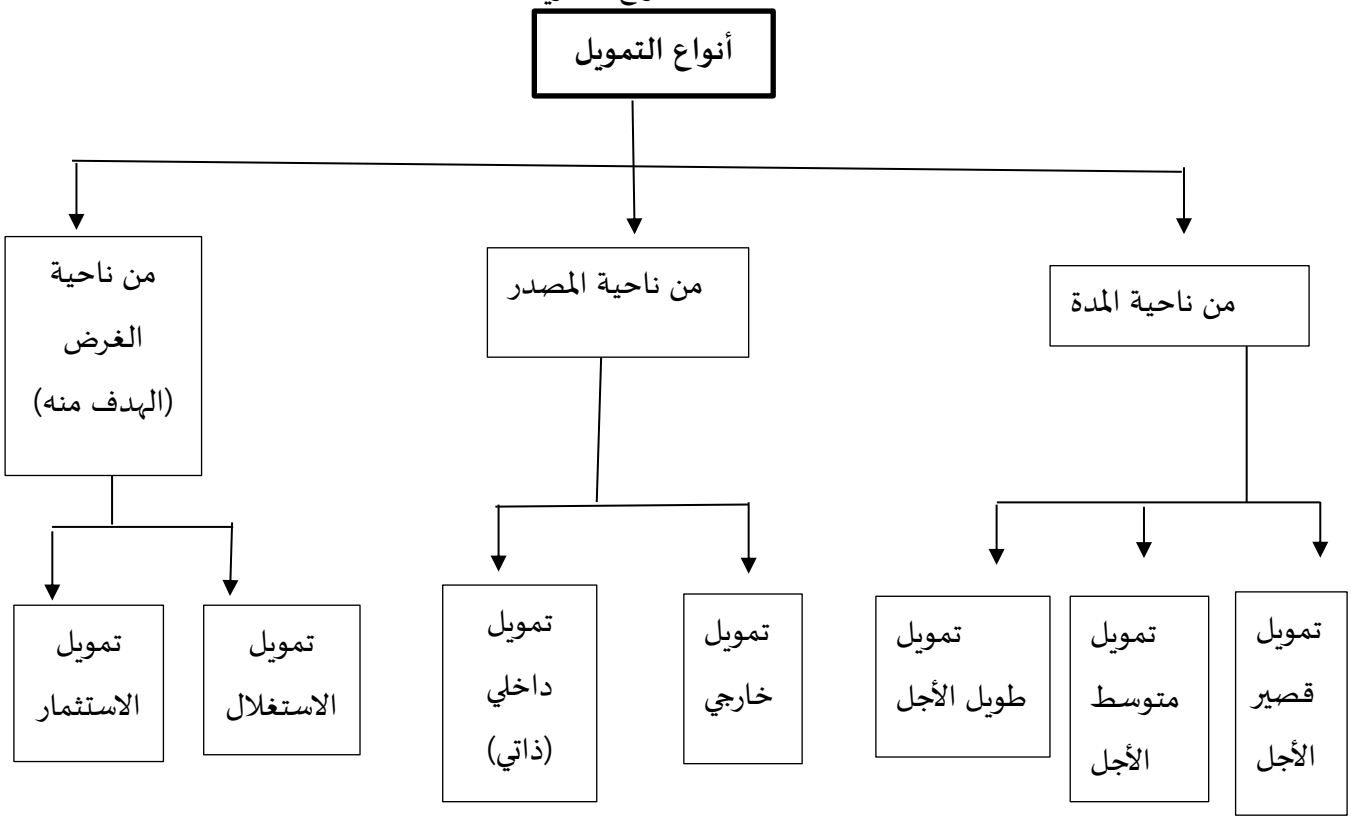
الأخذ بعين الاعتبار التأثيرات الضريبية : عند اتخاذ أي قرار تمويلي يجب على المسير المالي الأخذ بعين الاعتبار التأثيرات الضريبية على هذا القرار و معنى ذلك أن جميع التدفقات النقدية يجب أن تحسب بعد خصم الضرائب.

إشكالية الوكالة :

تنشا إشكالية الوكالة من مبدا فصل الملكية عن التسيير، و نظرا لهذا الفصل فان المسيرين قد يتخذون قرارات لا تتفق مع أهداف الملاك كذلك فإنهم يحاولون تعظيم منافعهم الخاصة من حيث المرتبات و الحوافز، و ذلك على حساب الملاك كما يتجنبون الدخول في مشروعات مرتفعة المخاطر على الرغم من ارتفاع المخاطر العائد قد تكلفهم فقدان مناصبهم.

ثانيا: أنواع التمويل.

الشكل 01: أنواع التمويل.



المصدر: من إعداد الطلبة.

المطلب الثالث: مصادر التمويل

يقصد بها تشكيلة المصادر التي تحصل عليها المنشاة على أموال بهدف تمويل استثماراتها أو عملياتها الاستغلالية. ومن هنا فهي تتضمن كافة العناصر التي يتكون منها جانب الخصوم بميزانية المنشاة سواء هذه

العناصر طويلة الأجل أو متوسطة الأجل ،وهو ما يطلق عليها بمصطلح الهيكل المالي ومن هنا فإن هذا المصطلح يختلف عن مفهوم هيكل رأس المال و الذي يشتمل فقط آليات التمويل طويلة الأجل .

الفرع الأول : التمويل قصير الأجل

يعتبر هذا النوع من التمويل بطبيعته مشكلة مستمرة للمنشآت التي تحتاج اليه. إن طبيعة عمل المنشاة هو الذي يحدد حاجتها او عدمه لهذا النوع من التمويل. وحيث ان هذا التمويل لا يوظف للاستثمار في الاصول الثابتة .لذا فإن الشركات التي تشكل أصولها الثابتة نسبة كبيرة من مجموع الأصول لا تواجه مشكلة التمويل قصير الأجل بالدرجة التي تواجه الأنواع الأخرى من الشركات التي تقل فيها نسبة الاصول الثابتة إلى مجموع الأصول .

أولا: خصائص التمويل قصير الاجل

وتتمثل هذه الخصائص في[1] :

- **الاستحقاق** :

ويعني ان الاموال التي تحصل عليها المنشأة من التمويل لها فترة زمنية وموعد محدد ينبغي سدادها فيه بغض النظر عن أي اعتبارات أخرى ويقوم التميز بين مصادر التمويل القصير و المتوسط و الطويلة على أساس الفترة المنصوص عليها في عقد المديونية و بالتالي فالقروض قصيرة الأجل هي تلك القروض التي تستحق السداد خلال مدة أقصاها سنة حسب ما هو متعارف عليه .

- **الدخل** :

والحق على الدخل يعني أن مصدر التمويل له الحق الأول بالحصول على أمواله و الفوائد المترتبة عليها من السيولة أو دخل المنشاة و فيما يتعلق بالدخل توجد ثلاث مظاهر تميز بين الاقتراض بما فيه التمويل قصير الاجل عن الملكية وهي الأولوية و التأكد و المقدار.

- **الحق على الموجودات:**

إذا عجزت المنشأة على التسديد التزاماتها من خلال السيولة أو الموجودات المتداولة تلجأ الى استخدام الموجودات الثابتة وهنا يمكن الحق الأول للمقترضين بالحصول على أموالهم و الفوائد المترتبة عليها قبل أي التزام آخر.

[1] هيثم محمد الزغبي ، **مرجع سابق** ،ص 77

كما في حالة التصفية فالدائنون لهم الحق في الحصول على أموالهم من الموجودات قبل دفع أي شيء بالمرة للملاك .

- **الإدارة و السيطرة:**

ليس للدائنين سواء اصحاب القروض الطويلة او القصيرة الأجل أي صوت مباشر ولا أي حق في التدخل في إدارة المنشاة إلا أنه يمكنكم التأثير و توجيه النشاط الإداري للمنشأة بطريقة غير مباشرة من خلال بعض الشروط الذي يضعوها في عقد، فمثلا قد يشترط البنك الدائن على المنشأة المدينة أن تحافظ على نسبة تداول معينة، أو أن لا يقل رصيدهم النقدي عن حد معين أو تتبع سياسة على جانب كبير من التحفظ عند توزيع الارباح وحتى بدون وجود مثل هذه الاتفاقات المكتوبة، يمكن للدائنين السيطرة بدرجة ما على إدارة المنشأة لأن هاته الأخيرة تعلم أن استمرار حصولها على تسهيلات ائتمانية من دائنيها مقرون بنجاح الإدارة في عملها .

- **الملائمة :**

وهو يعني ان تنوع مصادر التمويل و تعددها تعطي للمنشأة فرصة الاختيار للمصدر التمويلي الذي يناسب المنشأة في التوقيت و الكمية و الشروط و الفوائد.

ثانيا: أشكال و مصادر التمويل قصير الأجل

ويوجد اشكال مختلفة لهذا النوع من التمويل ونذكر منها ما يلي:

التمويل بالائتمان المصرفي:

الائتمان المصرفي قصير الأجل، هو من أكثر الأصول ربحاً بالنسبة للبنك التجاري وأقلها سيولة، إذ ليس من حق البنك ان يطالب العميل تسديد قيمة الائتمان قبل أن يحين تاريخ استحقاقها.

والائتمان المصرفي تمنحه البنوك التجارية لتمويل النشاط التجاري، لقطاعي الأعمال و التجارة أي تغطية احتياجات الأفراد و المؤسسات من رأس المال العامل، فمن المعروف أن المؤسسة أو الفرد في ممارسة نشاط تجاري أو صناعي يحتاج الى موارد تمويلية تفوق موارده الذاتية، فيلجأ للبنوك التجارية للحصول على ائتمان يغطي الفرق بين الموارد المطلوبة، و الموارد المتاحة ذاتيا .ويكون هذا الائتمان بطبيعته قصير الأجل لأنه يتجدد

بدورة رأس المال العامل .ويمنح للمؤسسة بغرض بناء الاصول المتداولة المؤقتة التي تشمل النقدية و الاستثمارات المالية المؤقتة و المخزون السلعي و الحسابات المدينة، وهي تمويل موسمي أو لغرض مؤقت ينتهي بانتهاء الغرض الذي من أجله تم تمويله و عادة ما تكون هذه القروض إضافة للمستوى الدائم لنشاط الشركة المستمر، بحيث عندما ينتهي الموسم يستمر التمويل الدائم للمؤسسة .كما كان عليه هي ومدة هذا الائتمان سنة واحدة ولا يتجاوز السنتين، و الوفاء به يتم مع نهاية العملية التي استهدف تمويلها[1]

.وعادة ما تواجه المنشآت التي تستخدم الائتمان المصرفي مسألة اختيار وتحديد نوع القرض وتعتبر هذه العملية هامة بالنسبة للمشروع وتعتمد على عدة عوامل هي :

- **حجم البنك :**

نظراً لأن المنشأة تفضل التعامل مع بنك واحد فإن المنشآت الكبيرة تفضل التعامل مع البنوك الكبيرة التي تستطيع تلبية احتياجاتها .أما البنوك المتعثرة فإنها لا تستطيع تلبية الاحتياجات المالية الضخمة للمقرضين، لذا فإن التعامل معها واختيارها يكون ضعيف.

- **سياسة البنك:**

نعني بالسياسة الائتمانية للبنك، مجموعة القوانين و الأنظمة و التعليمات و القواعد و الاجراءات التي حددها البنك في نظامه الداخلي ويتم بموجبها منح الائتمان .

- **المركز المالي للبنك :**

تعتبر قوة المركز المالي للبنك ضمانة لاستمراريته و مقدرته على تقديم القروض، لذا فإن فشل البنك أو افلاسه لا يؤدي إلى ضياع أرصدة المنشأة النقدية لدى البنك بل يؤدي أيضاً إلى حرمانها من المصدر الائتمان الذي تلجا اليه حين الحاجة[2].

2- التمويل بالائتمان التجاري :

عبارة عن قيام المنشاة بشراء حاجاته المختلفة من مواد أولية وغيرها من التجهيزات الإنتاجية من منشأة أخرى الدين وبما أن النشاط التجاري مستمر و دائم فإن هذا النوع من التمويل شائع الاستخدام، وتلجأ

[1] العطرة دغنوش، **البنوك التجارية ودورها في تمويل المؤسسة -حالة الجزائر-** ، مدكرة مقدمة لنيل شهادة الماجيستير في العلوم الاقتصادية فرع نقود ومالية ،جامعة الجزائر ، جوان 2001 ،ص79

[2] طارق الحاج، **مرجع سابق**، ص34

له عادة الشركات الصغيرة لأنها لا تستطيع الحصول على تمويل من مصادر أخرى[1] ؛ويأخذ الائتمان التجاري في الغالب شكلين هما :[2]

- الحساب الجاري بحد أصلي : أي أن المشتري يتفق مع البائع أن يشتري البضائع التي يريدها على الحساب على أن لا يتجاوز رصيده المدين لدى البائع مبلغ معين أو قد يتم الاتفاق على تسوية الرصيد كل فترة محددة
- الشراء و تثبيت قيمته على كمبيالة لها تاريخ استحقاق وموثقة من المشتري الذي يقوم بتسليمها للبائع الذي لا يستطيع خصمها بالبنك اذا اراد ذلك.

3- التمويل عن طريق الاستئجار

الاستئجار" هو عقد يلتزم المستأجر بدفع مبالغ محددة بمواعيد متفق عليها لمالك الأصل من الأصول لقاء انتفاع الأول بالخدمات التي يقدمها الأصل المستأجر لفترة معينة".

وتقوم المؤسسات باستئجار أصل من الأصول لتنتفع من خدماته .ولهذا فإن الاستئجار يعتبر مصدرا من مصادر التمويل للأصول المحددة .ويوجد تشابه في التمويل بين الاستئجار و الدين من حيث ان كليهما يرتبان التزامات تعاقدية ثابتة .ولذلك فإن مديونية المستأجر تزداد عندما يستأجر أصلاء بمقدار الايجار مما يرفع من مخاطره المالية[3] .

يتخذ التمويل بالاستئجار أشكالاء عديدة من أهمها ما يلي[4]:

اولا :البيع ثم الاستئجار.

في حالة البيع ثم الاستئجار تقوم الشركة التي تملك أرضاء أو مباني أو معدات بيع احدى هذه الأصول الى مؤسسة مالية، وفي الوقت نفسه توقع اتفاقية مع هذه المؤسسة لاستئجار هذا الاصل و ابقائه عند الشركة لفترة معينة من الزمن وتحت شروط معينة .

[1] مرجع نفسه ،ص32

[2] حسني علي خربوش و غيره، **الاستثمار و التمويل بين النظرية و التطبيق** ،دار زهران للنشر و التوزيع ، الاردن، 2001 ،ص141

[3] المرجع نفسه ص 142

[4] سمير محمد عبد العزيز، **التأجير التمويلي** ،الاشعاع للنشر ، مصر ،ط1 ،2000 ،ص84

ويلاحظ ان الشركة البائعة (المستأجرة)تستلم قيمة البيع (اي تحصل على التمويل) من المؤسسة المشترية(المؤجرة) فوراً، وفي نفس الوقت.

ثانيا ً:التأجير التشغيلي

يتضمن استئجار الخدمة (أو التشغيل) بشكل عام، المعدات وخدمات صيانتها ومن أهم هذه المعدات هي الكمبيوتر و ماكينات النسخ و السيارات، الشاحنات .

يتصف هذا الشكل من الاستئجار بالصفات التالية :

- تقوم الشركة المؤجرة بصيانة المعدات المستأجرة وتضم تكاليف هده الصيانة الى اقساط الايجار أو تحصلها من الشركة المستأجرة باتفاق منفصل عن عقد الايجار.
- تعطي عقود الاستئجار الخدمة للشركة المستأجرة الحق في الغاء العقد و ارجاع الأصل الى المؤجر في حالة ظهور أصل آخر له ميزة تكنولوجية أكثر تقدما ً أو عندما لم تعد بحاجة للأصل .

ثالثاً :التأجير التمويلي:

ان التأجير التمويلي البحت هو الاستئجار الذي لا يتضمن خدمات الصيانة و لا يمكن الغاؤه من قبل المستأجر و الذي يستهلك قيمة المعدات المستأجرة بكاملها (اي ان الأقساط التي يدفعها المستأجر تساوي مجمل قيمة المعدات المستأجرة)

و تضمن عملية الايجار التمويلي الخطوات التالية:

- تختار الشركة الأصل التي هي بحاجة الى استخدامه، وتفاوض مع صانع أو المورد هذا الأصل على قيمة الشراء وشروط تسليمه .

- ثم تتصل هذه الشركة ببنك (أو الشركة المؤجرة) وتتفق معه بعقد على ان يشتري البنك هذا الأصل وتقوم بدفع الإيجار الى البنك على دفعات متساوية في فترات متتالية تساوي في مجموعتها قيمة شراء الأصل بكامله بالإضافة إلى عائد معين على الاستثمار للبنك كمؤجر كما أن للشركة المستأجرة حق الخيار في تجديد عقد استئجار الأصل ثانية بإيجار منخفض، ولكن لا يحق للشركة إلغاء العقد الأساسي قبل دفع مجمل التزاماتها.

الفرع الثاني :التمويل متوسط و طويل الأجل

يمثل التمويل طويل الأجل الأموال التي تتوفر للمشروع لتمويل القروض الاستثمارية المتاحة و يمثل التزاما على المشروع كشخصية معنوية مستقلة، حيث أن هذا الالتزام يضيف عبا على المدير المالي للمشروع يتمثل بضرورة معرفته لأسواق المال لأنه يلجأ إليها في محاولة للحصول على أموال الأجل طويل، إلى جانب تأثر قرار التمويل بظروف تلك الأسواق من حيث الطرق التمويلية المختلفة و المتوفرة فيها و تكلفة كل طريقة منها، ثم إن بعض المؤسسات تكون الحاجة فيها للتمويل طويل الأجل مستمرة بسبب طبيعة عملها.

ويمكن تقسيم مصادر التمويلية طويلة الأجل على أساس تركيبة الهيكل المالي أي من حيث الملكية إلى أموال الملكية المتمثلة في الأسهم العادية و الممتازة، والأموال المقرضة المتمثلة في السندات و القروض طويلة الاجل

أولا:التمويل عن طريق الأسهم العادية

يعتبر التمويل بالأسهم العادية وسيلة تمويل رئيسة من مصادر التمويل طويلة الأجل بالنسبة للشركات المساهمة، لأن استخدام هذه الطريقة في التمويل سوف لن يحمل المؤسسة أي تكلفة أو التزام تجاه الغير مقابل استخدام الأموال إلا في حالة تحقيق الربح و اتخاذ قرار بالتوزيع على المساهمين .

وتعتمد المؤسسات على إصدار هذه الأسهم خاصة عند بداية تأسيسها و ذلك لحاجتها إلى الأموال و لعدم قدرتها على تحمل أعباء تكلفة الاقتراض الخارجي وشروطه .

تعريف الأسهم العادية :

يعطي السهم العادي لحامله الحق في المشاركة في الجمعيات العامة العادية وغير العادية للمؤسسة، كما يعطيه الحق في التصويت .إلا أن المؤسسة غير ملزمة بتوزيع الأرباح لحاملي الأسهم العادية[1].

تنص المادة 715 مكرر24 من القانون التجاري الجزائري " الأسهم العادية هي الأسهم التي تمثل اكتتابات ووفاء لجزء من رأسمال شركة تجارية، وتمنح الحق في المشاركة في الجمعيات العامة و الحق في انتخابات هيئات التسيير أو عزلها و المصادقة على كل عقود الشركة أو جزء منها، وقانونها الأساسي أو تعديله بالتناسب مع الحق التصويت الدي بحوزتها بموجب قانونها الاساسي او بموجب القانون .

وتمنح الأسهم العادية علاوة على ذلك، الحق في تحصيل الأرباح عندما تقرر الجمعية العامة توزيع كل الفوائد الصافية المحققة أو جزء منها، وتتمتع جميع الأسهم العادية بنفس الحقوق و الواجبات .

[1] ساميه زيطاري، **ديناميكية اسواق الاوراق المالية في البلدان الناشئة حالة اسواق الاوراق المالية العربية**، اطروحة مقدمه لنيل شهاده الدكتوراه في العلوم الاقتصادية فرع القياس الاقتصادي، جامعه الجزائر، 2004 ،صفحه81

ويمكن تحديد انواع الأسهم العادية كالآتي: [1]

- **الاسهم المدافعة** :هي الاسم التي يتوقع بقاء أسعارها مستقرة و أمينة و متزايدة خلال الركود الاقتصادي و تدهور الأعمال أو خلال التقلبات الحادة لأسواق المال.
- **الاسهم الدورية** : وهي الأسهم التي يرتبط مستوى أرباحها تماماً مع الحالة الاقتصادية العامة.
- **اسهم المضاربة** :تشتري أسهم المضاربة على أمل تزايد أسعارها مستقبلاً .
- **الأسهم الناجحة أو الرابحة** :يسعى بعض المستثمرين الى شراء أسهم الدخل بهدف الحصول على المقسوم النقدي من الأرباح.
- **أسهم النمو** : تعد أسهم النمو واحدة من الاستثمارات الشائعة و المألوفة لدى العديد من الأفراد والشركات.
-

1- التمويل عن طريق الاسهم الممتازة:

يمثل السهم الممتاز مستند ملكية له قيمة اسمية وهي قيمة السهم في وثيقة الإصدار، وقيمة سوقية وهي القيمة التي تحدد نتيجة التعامل في السوق المالي، وقيمة دفترية تتمثل في قيمة هذه الأسهم في السجلات مقسومة على عدد الأسهم الممتازة المصدرة، إذا لا يتم إضافة الاحتياطات و الأرباح المحتجزة لأنها لا تعد حقوقا لحملة الأسهم الممتازة .

وبالرغم من تشابهها مع الأسهم العادية حيث كلاهما يمثلان مصادر ملكية في الشركة المساهمة، إلا أن هناك ثلاث اختلافات أساسية بينهما هي :

- لحملة الأسهم الممتازة حق الأولوية في الحصول على الأرباح الموزعة على حملة الأسهم العادية .
- عادة ما يكون هناك حد اقصى لمقدار العائد الذي يمكن لحملة الأسهم الممتازة الحصول عليها.
- غالبا لا يكون هناك حق للتصويت بالنسبة لحملة الأسهم الممتازة[2] .

---

[1] مجلة الدراسات المحاسبية والمالية ،**اثر التمويل طويل الاجل في صافي الربح دراسة تحليلية لعينة من المصارف العراقية**، جامعه بغداد، العدد، 20 الفصل الثالث، سنه ، 2012 صفحه 220

[2] ايناس صبودة ،**اهميه القرض السندي في تمويل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية دراسة حاله القرض السندي لمؤسسه سوناطراك**، مقدمه لنيل شهاده الماجستير في العلوم التسيير فرع ماليه المؤسسة، جامعة محمد بوقرة ،- بومرداس،2008 - 2009 صفحه 43.

2-التمويل عن طريق الارباح المحتجزة :

الأرباح المحتجزة عبارة عن ذلك الجزء من الفائض للتوزيع الذي حققته الشركة من ممارسة نشاطها في السنوات السابقة أو السنة الجارية ولم يدفع في شكل توزيعات وبقي لإعادة استثمارها .وهذه الأرباح تظهر في الميزانية ضمن عناصر حقوق الملكية و بالتالي تعتبر أحد مصادر التمويل الذاتي و تأخذ الأرباح المحتجزة في ميزانية الشركة.[1]

فالأرباح المحتجزة تعتبر مصدرا ٍتمويليا داخليا، وتكون ناتجة عن تراكم الأرباح غير الموزعة عن ملاك المؤسسة وذلك لغرض إعادة استثمارها واستعمالها في تمويل الاستثمارات الجديدة للمؤسسة أو توزيعها على المساهمين في حالات عدم تحقيق المؤسسة أرباح، ويتم استعمالها لمواجهة الاحتياجات المالية طويلة الأجل فالأرباح المحتجزة تعمل على تقوية القوة الاقتراضية للمؤسسة وهذا من خلال رفع نسبة أموال الملكية إلى الأموال المقترضة .

وعموما تستخدم المؤسسة الأرباح المحتجزة في تمويل عمليات النمو و التوسع في أنشطتها مما ينعكس على قيمتها، لكن في المقابل تكون أنظار المساهمين موجهة نحو توزيعات الأرباح، ففي هذه الحالة تكون لسياسة توزيع الأرباح اهمية بالغة، وهذا راجع إلى الدور الذي تلعبه في التوفيق بين قيمة المؤسسة ورغبات الملاك الذين قد يفضلون التوزيعات الحالية، على الأرباح المستقبلية والتي تكون نتيجة النمو الذي يحدث في الأسهم عند استخدام الأرباح المستقبلية و التي تكون نتيجة النمو الذي يحدث في الأسهم، عند استخدام الأرباح المحتجزة في تمويل عمليات النمو و التوسع المستقبلي للمؤسسة، إذ تعتبر تكلفتها أقل نسبيا من تكلفة الأسهم العادية.

فالمؤسسة ومن خلال تطبيق سياسة توزيع الأرباح، عليها مراعاة العديد من الجوانب الخاصة بالمؤسسة أو الملاك، وتتمثل فيما يلي :

- السلامة من الناحية المالية ومدى توفر السيولة لمدفوعات الأرباح، خدمة القروض

وسداد أقساطها تمويل توسع المؤسسة واحتياجات نموها، وضمان استقرار توزيع الأرباح على عدد من السنوات.

- التشريعات القانونية، والتأكد من عدم مخالفتها و مدى سلامة العملية من الناحية القانونية .
- النظام الأساسي للمؤسسة، وكيفية تحديده لعملية توزيعات الأرباح ومدى مراعاتها[2] .

---

[1] سمير محمد عبد العزيز، **مرجع سابق** ، ص56.

[2] عبد الكريم بوحادرة ، **اثر اختيار الهيكل المالي على المؤسسة :دور سياسة التوزيعات الارباح في تحديد القيمة السوقية للسهم** ، مذكرة مقدمة كجزء ؤمن متطلبات نيل شهادة الماجيستير في علوم التسيير تخصص ادارة مالية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2012/2011 ، ص14

3-التمويل عن طريق القروض متوسطة وطويلة الأجل :

3 - 1القروض متوسطة الأجل :

بالإضافة الى القروض طويلة الأجل يمكن إدراج نوع اخر من القروض يتميز بأجله المتوسط، ويكون عادة موجها لشراء الآلات، المعدات، وسائل النقل و التجهيزات الإنتاج بصفة عامة [1] ، فالبنوك و المصارف في الغالب تلعب الدور الكبير في تلبية احتياجات المؤسسة من هذا المصدر التمويلي وهذا وفق بنود يتم الاتفاق عليها من الطرفين وتمثل أهم جوانب هذا الاتفاق فيما يلي:[2]

- شروط استخدام القرض :فالبنوك تعرض شروط تتعلق بكيفية استخدام هذه الأموال بحث لا يتم استخدامها في غير الغرض الذي تم الاتفاق عليه، مما يعطي البنك ضمانا باسترجاع أمواله.
- شروط تحديد سقف المديونية للشركة :مما يعني الحفاظ على الملائمة المالية للشركة و القدرة على تسديد القروض.
- قيود على تصرفات المؤسسة بالموجودات .
- قيود على توزيع الأرباح على المساهمين .

فمن خلال هذه الشروط يعمل البنك على ضمان استيراد أمواله، نظرا لخطر تجميد أمواله إضافة الى مخاطر الأخرى، والمتعلقة عموما بعدم السداد، لذا فهذه القروض عادة ما تكون مصحوبة بضمانات مدتها سنتين و 7 سنوات.

3- 2 القروض طويلة الأجل :

هي قروض تتراوح مدتها بين 07 سنوات الى 20 سنة مستعملة لتمويل استثمارات مدة حياتها المحاسبية موافقة لمدة القرض أو اطول منها، وتستعمل القروض طويلة الأجل لتمويل الاستثمارات بسبب كبر قيمة الاستثمار ،كنفقة في بداية المدة بينما العوائد تأخذ فترة طويلة قبل بدء الحصول عليها، ولهذا فهي تنطوي على مخاطر عالية، وتتطلب مقابل ذلك ضمانات حقيقية كبيرة، وغالبا ما تقوم المؤسسات المالية التي تمول هذا النوع من القروض بالاعتماد أساسا على موارد آتية من القروض السندية[3]

وتتميز القروض طويلة الأجل بالعديد من الخصائص من اهمها[4] :

- مدة القرض تتراوح بين07 سنوات و 20سنة.

---

[1] الطاهر لطرش ، تقنيات البنوك،الطبعة الثالثة ديوان المطبوعات الجامعية،الجزائر،2003 ،ص74

[2] عبد الكريم بوحادرة ،مرجع سابق ،ص15

[3] صيودة ايناس ، مرجع سابق ،ص47

[4] الطاهر لطرش ، مرجع سابق ،ص 75-76

- توجه لتمويل أنواع خاصة من الاستثمارات (عقارات، أراضي، مباني)
- تفرض طبيعة القروض الممنوحة (مبالغ ضخمة و المدة طويل) تبنيه من قبل مؤسسات متخصصة
- المخاطر العالية المصاحبة لهذا النوع من التمويل وهذا نظرا لطبيعة هذه القروض مما يدفع بالمؤسسات المقترضة إلى طلب ضمانات للتخفيف من حدة المخاطر.
- تعتبر القروض طويلة الأجل مصدر تمويل خارجي، أهم مميزاته السرعة وا لمرونة وذلك لكونه يتم وفق مفاوضات مباشرة بين المقرض و المقترض دون تدخل أي وسيط مما يسرع عملية حصول المؤسسة على التمويل، إضافة إلى سهولة و البساطة النسبية لإجراءاتها، كما يمكن تغير الشروط المتفق عليها بشكل مباشر في حالة حدوث طارئ يستدعي ذلك، لكن في المقابل تتميز بارتفاع المخاطر المصاحبة لها شأن السندات، إضافة إلى اعتمادها على مدى توفر مدخرات كافية، زيادة على ذلك الضمانات المهمة التي تطلبها المؤسسات المقترضة.

المبحث الثالث: الضمانات البنكية المستعملة في تمويل الجارة الخارجية.

ان الضمانات البنكية تلعب دور هام في صفقات التجارة الخارجية، وتعتبر من بين الشروط للحصول على بعض القروض، كما أنها تعتبر أداة لإثبات حق البنك للحصول على أمواله التي أقرضها لعملائه في حالة عدم تسديدهم الدين الذي عليهم، ومن خلال مبحثنا هذا سنتطرق الى مفهوم الضمانات البنكية للتجارة الخارجية وابراز أهميتها، وطرح مختلف أنواعها ومبادئها، وكذا كيفية تسييرها.

المطلب الأول: مفهوم ضمانات تمويل التجارة الخارجية وأهميتها.

للضمانات البنكية الخارجية عدة تعاريف، يمكن طرحها في هذا المطلب، بالإضافة الى ذكر أهميتها في تمويل التجارة الخارجية، سواء للمورد أو المستورد.

أولا: مفهوم ضمانات تمويل التجارة الخارجية.

تتمثل تعاريف ضمانات التمويل الخارجي فيما يلي [1]:

[1] قندول سارة، **الضمانات البنكية الدولية في ترقية التجارة الخارجية**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص تسيير استراتيجي دولي، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم، الجزائر، 2017، ص 68.

1- هي عبارة عن التزام من طرف البنوك التي تتعهد بدفع المبالغ المستحقة في حالة عجز أو عدم قدرة زبائنها المستوردين على تنفيذ تعهداتهم المالية أو التجارية اتجاه المصدرون.

2- الضمانات البنكية الخارجية هي عبارة عن وسائل لمواجهة مختلف الأخطار المرتبطة بالقرض كإفلاس المقترض.

3- هي عبارة عن تأمين ضد الأخطار المحتملة في تمويل صفقات التجارة الخارجية ما يتعلق بعمليات الإقراض للبنك وتمكينه من استرجاع قرضه.

تعريف عام:

من التعاريف السابقة يمكن القول أن الضمانات البنكية الخارجية هي عبارة تعهد كتابي صادر من بنك محلي بناءا على طلب احد البنوك المراسلة في الخارج بدفع مبلغ معين خلال مدة معينة في حالة عجز الزبون على الدفع ،ويمكن القول أن الضمانات البنكية الخارجية هي عبارة عن كفالات.

ثانيا: أهمية ضمانات تمويل التجارة الخارجية.

في الجدول الاتي سنوضح أهمية ضمانات تمويل التجارة الخارجية بالنسبة للتصدير والاستيراد:

الجدول رقم 02: أهمية ضمانات تمويل التجارة الخارجية بالنسبة للتصدير والاستيراد. [1]

الصادرات	الواردات
1- جعل السلع والبضائع المحلية أكثر جودة أي إمكانية المنافسة في الأسواق الخارجية.	1- حماية الاقتصاد الوطني بمنع دخول البضائع الغير مطابقة ومحاربة التهرب الجبائي.

[1] المصدر: من اعداد الطلبة اعتمادا على: قندول سارة، مرجع سبق ذكره، ص 73.

2- من خلال الضمانات البنكية المكونة في اطار قانوني ورسمي يتم القضاء على الأسواق الأجنبية الموازية. 3- الضمان البنكي هو أداة فعالة لتنمية قطاع التصدير وبالتالي هو أداة مهمة لجلب العملة الصعبة.	2- تنظيم الواردات وجعلها أكثر استقرار من خلال فرض المراقبة والشروط على نوعية السلع. 3- بما أن عملية الاستيراد تتم وفق نظام رسمي و قانوني هذا ينتج عنه محاربة الأسواق الموازية.

المصدر: من اعداد الطلبة اعتمادا على: قندول سارة، مرجع سبق ذكره، ص 73.

المطلب الثاني: مبادئ ضمانات تمويل التجارة الخارجية وأنواعها.

تتميز الضمانات المستعملة في تمويل التجارة الخارجية على مبدئين أساسين المتمثلان في مبدأ استقلالية الضمان ومبدأ الزامية الضمان، كما أنها تتميز بأنواع مختلفة سنقوم بالتطرق اليها في هذا المطلب.

أولا: مبادئ ضمانات تمويل التجارة الخارجية.

ان للضمانات التي تفرض من طرف البنك لتمويل التجارة الخارجية عدة مبادئ سنعرضها في هذا المطلب.

1- مبدأ استقلالية الضمان:

يعني هذا المبدأ باستقلالية الضمان عن العقد التجاري، أي أن الضمان يبقى حيادي بالنسبة لكل النزاعات التي يمكن أن تنشأ بين المصدر والمستورد خلال الصفقة التجارية [1].

[1] السيد محمد أحمد السريتي، **اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق**، مؤسسة رؤية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر، 2011، ص 45.

2- مبدأ الزامية الضمان:

هنا يلتزم الضامن بدفع مبلغ الضمان عند الطلب من طرف المستفيد، و نميز نوعين من الضمانات في هذه الحالة هما[1]:

أ- ضمان لأول طلب: في هذه الحالة على البنك ان بنفذ طلب المستوردين وأن يبدي رأيه على شرعية المطالبة بالضمان أي يجب على المستورد أن بيكون له الحق في الحصول على مبلغ الضمان عند اول طلب من طرفه فهي مستحقة السداد وواجبة الدفع عند أول طلب.

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

ثانيا: أنواع ضمانات تمويل التجارة الخارجية.

يمكن تقسيم أنواع الضمانات الخارجية الى ضمانات مرتبطة بالمستورد وضمانات مرتبطة بالمصدر والتي تتمثل في:

1- الضمانات البنكية المرتبطة بالمستورد:

أ- الضمانات المرتبطة بالعقد التجاري: هي [2]:

- **الضمان التعهدي:**

يدعى أيضا بضمان الصفقة ،ويكون هذا الضمان قبل امضاء العقد بهدف حماية المستورد، وذلك بمنع هذا الضمان بانسحاب المصدر والتزامه بشروط المناقصة ،وفي حالة عدم التزام

[1] مبروك سمية عبير، **دور الضمانات في التقليل من المخاطر البنكية**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية وبنوك، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 2014، ص 135.

[2] مبروك سمية عبير، مرجع سبق ذكره، ص 141.

المصدر بالشروط المتفق عليها فبإمكان المستورد أن يستفيد من مبلغ الضمان التعهدي الذي يعتبر بمثابة تعويض.

- **ضمان استرجاع التسبيق:**

يقوم المستورد بمنح مبلغ مالي الى المصدر كتسبيق يقتطه من قيمة السلع أو البضاعة فيما بعد، الذي يتراوح مبلغه بين 16 الى16 بالمئة من مبلغ العقد التجاري، وضمان استرجاع التسبيق يكون جزئي أو كلي على حسب درجة عدم التزام المصدر وعدم احترامه لشروط العقد التجاري.

- **ضمان حسن التنفيذ:**

في حالة عدم التزام المصدر بواجباته طبقا للعقد التجاري فيما يتعلق الأمر بنوعية السلع وجودتها، بإمكان المورد أن يطلب من البنك الضامن أن يسدد له كل أو جزء من مبلغ الضمان الذي لا يتعدى 10 بالمئة من القرض.

- **ضمان الأخطار البحرية:**

وهي تتم أثناء عملية النقل البحري، اذ أنها تضمن دفع الخسائر التي وقعت، وذلك بعد تحديد المسؤول عن الخطر[1].

[1] حشيشي نرجس ،**دور الضمانات البنكية الدولية في ترقية التجارة الخارجية الجزائرية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير، تخصص مالية و بنوك، جامعة أم البواقي، أم البواقي، الجزائر، 2012، ص 65.

ب- الضمانات البنكية المرتبطة بالإدارة: و هي [1]:

- **ضمان القبول المؤقت:** من أجل انجاز مشاريع كبرى، تكون المؤسسات مجبرة على استيراد مؤقت لعتادها نحو البلد المعني بإنجاز الصفقة على أن يعاد الى مصدره بعد اتمام العمل، في هذه الحالة تعفى المؤسسة من الرسوم الجمركية المطلوبة عادة عند الاستيراد بشرط وضع ضمان بنكي خاص بالقبول المؤقت يغطي المصاريف ،وفي حالة إذا أقدمت المؤسسة على بيع هذا العتاد أو عدم ارجاعه، هنا فقط تكون ملزمة بدفع الرسوم والحقوق.
- **الضمان الجبائي:** في هذه الحالة يقوم البنك بإعطاء أمر المستفيد بإضافة 11 بالمئة من مبلغ الضمان ،ومنه يكون المستفيد قد دفع قيمته 111 بالمئة ،ويفرض الضمان الجبائي على مستوردي التبغ وما شابه.

2- الضمانات البنكية المرتبطة بالمصدر: تتمثل في [3]:

أ- ضمان الدفع: هذا الضمان يثبت حق المصدر على المستورد ويؤكد دفع قيمة المشتريات في الوقت المحدد.

ب- رسالة القرض: تستعمل في الفاتورة التجارية، وثيقة النقل ووثيقة عدم الدفع.

ضمان تغطية القرض: هو ضمان لصالح المقرض من طرف بنكه لضمان تسديد القرض، قيمته تساوي المبلغ الإجمالي للقرض بالضافة الى هامش تغطية الفوائد والنفقات، ويطلب بنك المصدر من المستورد أن يحرر له رسالة يثبت فيها حقه في حالة تلاعب المشتري في دفع الدين.

---

[1] حسن قادري ،**عمليات تمويل التجارة الخارجية في ظل التحول إلى إقتصاد السوق**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية وبنوك، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2014، ص 96.

المطلب الثالث: إجراءات تسيير ضمانات تمويل التجارة الخارجية.

يتم تسيير ضمانات التمويل الخارجي وفق إجراءات وتقنيات متعددة ،وذلك انطلاقا من تاريخ إصدارها الى غاية طلبها من طرف المستفيد.

يمكن طرح مختلف الإجراءات في عملية تسيير الضمانات البنكية الخارجية في الجدول التالي:

الجدول رقم 03: إجراءات تسيير ضمانات تمويل التجارة الخارجية. [1]

	الاجراء	المضمون
أولا	**تحرير الطلب**	يتم تحرير الطلب من طرف البنك الضامن، وهذا بعد استلامه للضمان المضاد وذلك بإرسال المصدر للوثائق المطلوبة وتقديمها للبنك.
ثانيا	**تحرير النسخة**	ان تحرير نسخة الضمانات يكون من طرف البنك ،أي يتم تقديم أوامر للمرسل الأجنبي في إطار الضمان غير المباشر. النسخة الأصلية يتم تقديمها للزبون حسب أوام ره.
ثالثا	**عمليات التتبع**	يتم تحديد مدة صلاحية مباشرة عند الانتهاء من وضع الضمان مع إمكانية تأجيلها لفترة أخرى وامكانية تمديدها الى ستة أشهر.

[1] المصدر : من اعداد الطلبة اعتمادا على: حشيشي نرجس، مرجع سبق ذكره، ص37.

رابعا	**تكلفة العملية**	تتعلق بالضمانات المتعاقدة الموضوعة في طار عمليات الاستيراد، ففي عمليات التصدير يقوم المصدر بدفع عمولات لبنكه وأخرى للبنك الأجنبي و هذه العمولات و المصاريف غير ثابتة حيث يمكن تغيرها في أي وقت و ذلك مرتبط بالعوامل الاقتصادية كتقلبات سعر الصرف
خامسا	**الاحتياطات المأخوذة من طرف البائع**	الضمان يجب أن يشمل تع ويض كل ما هو عاطل ،تصليح السلع المباعة، تغيير السلع.
سادسا	**رفع وتخفيض مبالغ الضمان**	مبلغ الضمان يمكن أن تحل عليه تعديلات في بعض الحالات أو الارتفاع وهذا يتوقف على عنصر الزمن بطبيعة الحال، والارتفاع يكون من جراء مبلغ العقد ويكون هذا بموافقة المستفيد.

المصدر : من اعداد الطلبة اعتمادا على: حشيشي نرجس، مرجع سبق ذكره، ص37.

خاتمة الفصل

من خلال ما قمنا بعرضه في الفصل الأول نستنتج أن التجارة الخارجية هي عبارة عن مجموعة من المبادلات الاقتصادية ذات الصبغة التجارية بين مختلف الدول المتواجدة في وحدات سياسية مختلفة، بحيث يتم من خلالها انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال، كما أنها تتميز بتنوع في سياساتها بحيث هذه الأخيرة تملك أنصار وأشخاص يدافعون على السياسة التي يرونا الأفضل في تفعيل وترقية التجارة الخارجية.

كما نستنتج من خلاله أيضا أن التمويل هو نوع من أنواع الأنشطة المالية التي تعتمدُ على تقديم الدعم المالي المباشر أو غير المباشر للتجارة الخارجية، إذ يعتمد التمويل المالي المباشر على دور البنوك التجارية للدول في تقديِم الدعم المالي الكافي لقطاع التجارة الخارجية أما التمويل المالي غير المباشر فهو جزء من مساهمة البنوك التجارية العامة، وأصحاب رؤوس الأموال في تقديِم الدعم المالي للتجارة الخارجية، و حاولنا إبراز أهميته و فعاليته بالنسبة للتجارة الخارجية بشكل خاص و بالنسبة للاقتصاد و الرفاهية بشكل عام .

و نستنتج أيضا أن الضمانات البنكية لتمويل التجارة الخارجية هي عبارة عن وسائل لمواجهة مختلف الأخطار المرتبطة بالقرض كإفلاس المقترض، حيث أن هذه الضمانات حلت مشكلة هاجس عدم الثقة الذي يراود المصدر بشكل خاص و كلا الطرفين بشكل عام، وإن الدور الذي تلعبه يتمثل أساسا في جعل معاملات التجارة الدولية مؤمنة وخلق جو من الثقة بين المتعاملين وبالتالي يمكن القول أن سير العمليات التجارية تتم بكل أمان وهذا ما يؤدي إلى ترقية العلاقات التجارية والمالية وتدعيمها.

الفصل الثاني:

تقنيات وأليات البنوك في تمويل التجارة الخارجية.

مقدمة الفصل:

إن للبنوك التجارية دورا مهما في تمويل التجارة الخارجية وهذا راجع الى عجز أصحاب المشاريع في تغطية كل نفقات عمليات التصدير والاستيراد، بحيث تعتبر هذه الأخيرة بأنها تتميز بتكاليف مرتفعة وإجراءات متعددة ،بحيث لا يستطيع صاحب المشروع بتغطية هذه التكاليف فيلجأ الى البنوك التجارية التي تساهم في تسهيل وتحسين عملية التبادل الخارجي، وكذلك تقوم بعمليات التسوية بي أطراف التجارة الخارجية .

ولهذا تعمل البنوك التجارية على تمويل التجارة الخارجية و التسوية بين أطرافها وفق إجراءات وأليات مختلفة، بحيث سنقوم بطرحها والتطرق اليها في هذا الفصل بثلاث مباحث هي:

المبحث الأول : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

المبحث الثاني: معاملات التسوية في التجارة الخارجية.

المبحث الثالث: دراسة حالة من تقنيات قصيرة الأجل (الاعتماد المستندي) في بنك الجزائر الخارجي

المبحث الأول : تقنيات تمويل التجارة الخارجية

هناك العديد من التقنيات التي تستعمل في مجال التمويل التجارة الخارجية , و الهدف منها جميعا هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل و تطوير التجارة الخارجية و تشجيعها .

المطلب الأول : التقنيات قصيرة الأجل

يعتبر التمويل قصير الأجل الأكثر استعمالا في البنوك التجارية لأنه يسمح بالقيام بعمليات التجارة الخارجية للمصدرين و المستوردين على حد سواء , بالحصول على وسائل التمويل الممكنة لتمويل صفقاتهم التجارية في أقل وقت ممكن و من أهم تقنيات هذا التمويل الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي[1] بالإضافة إلى تقنيات أخرى.

الفرع الأول : الاعتماد المستندي (crédit documentaire)

أولا : مفهوم الاعتماد المستندي و أهميته

1. مفاهيم حول الاعتماد المستندي

- يعرف الاعتماد المستندي على أنه " تعهد كتابي صادر من أحد البنوك بناء على طلب احد عملائه المستوردين لصالح المصدر بأن يدفع قيمة البضائع المستوردة أو أن يقبل بقيمتها سحوبات و ذلك عند تسلم البنك أو مراسله مستندات شحن البضاعة إلى بلد المستورد و تنفيذ كافة شروط الاعتماد ".[1]
- الاعتماد المستندي (Crédit documentaire) هو عبارة عن اتفاق متعدد الأطراف مع البنك , يكون حسب طلب وإرشادات المستورد(المشتري) بحيث يتعهد بسداد مبلغ الفاتورة للمصدر (البائع) مقابل تقديم مجموعة من المستندات تصدر في وقت معين . فور استنفاذ الشروط و إجراءات الاعتماد المستندي , وسيلة الاعتماد المستندي هي من الوسائل المفضلة للمصدر (البائع) أكثر منه للمستورد , فهو أداة مصممة لحماية المصدر .
- الاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب صادر من بنك بناء على طلب المشتري (مقدم الطلب أو الأمر) لصالح البائع (المستفيد) و يلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ معين خلال فترة معينة

[1] د.خالد أمين عبد الله و د. إسماعيل إبراهيم الطراد, إدراة العمليات المصرفية - المحلية و الدولية – دار وائل للنشرو التوزيع , عمان ,الأردن ,2006, ص 278.

متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد , و قد يكون الالتزام بالوفاء نقدا أو بقبول كمبيالة .

و يتبين من التعريف السابق أن أطراف الاعتماد المستندي أربعة هم : البنك فاتح الاعتماد, و المستورد طالب فتح الاعتماد , و البنك المراسل لمبلغ الاعتماد , و المستفيد أو المصدر .الاعتمادات المستندية نوع من السلف ذات ضمان من نوع متميز و هو المستندات الدالة على شحن المصدر للبضائع إلى بلد المستورد حيث يعتبر حامل المستندات مالكا للبضاعة لأن (حيازة المنقولة سند الملكية), و تستخدم الاعتمادات في تمويل عمليات التجارة من استيراد و تصدير[1].

2. أهمية الاعتماد المستندي :

يستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية ،وهو يمثل في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخلية في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الأطراف جميعا من مصدرين ومستوردين.

بالنسبة للمصدر: يكون لديه الضمان – بواسطة الاعتماد المستندي – بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد.

وبالنسبة للمستورد: فإنه يضمن كذلك أن البنك الفاتح للاعتماد لا يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها إلا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه [2].

ثانيا : أطراف الاعتمادات المستندية

ان عملية الاعتماد المستندي تتم بين أربعة أطراف حيث كل طرف ملزم باحترام تعهداته و الوفاء بالتزاماته لتحقيق الغرض الذي أنشأ من أجله و تتمثل هذه الأطراف في [3] :

[1] د. كتوش عاشور و أ. قورين حاج قويدر مداخلة بعنوان: دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية- حالة مؤسسة SNVI-، الملتقى الدولي حول"سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات النامية"، جامعة بسكرة، 21-22 نوفمبر 2006، ص 3.

[2] مرجع سابق ص 3.

[3] جمال يوسف عبد النبي , الأصول و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية , مركز الكتاب الأكاديمي , عمان , 2000 الطبعة الأولى , ص 17-18.

1-طالب فتح الاعتماد المستندي[le donneur d'ordre]-المشتري أ والمستورد-:

وهو المتعامل أو المستورد الذي يطلب فتح الاعتماد المستندي بالشروط و المتطلبات التي يراها مطابقة لاتفاقية البيع المعقودة بينه و بين المستفيد و يكون ملزما بدفع قيمة الفاتورة او قبول السحوبات المتداولة بموجب الاعتماد طالما هي مطابقة في ظاهرها لأحكام و شروط الاعتماد الموقع منه.

]la banque émettrice[البنك الفاتح للاعتماد 2-

وهو بنك المتعامل أو المستورد الذي يفتح(يصدر) كتاب الاعتماد طبقا للشروط الواردة في طلب فتح الاعتماد وهو البنك الوسيط الذي يلتزم و يتعهد نيابة عن عميله بقبول أو دفع قيمة المستندات المقدمة من طرف المستفيد بشرط ان تكون مطابقة لأحكام وشروط الاعتماد .

3-المستفيد [le bénéficiaire]-المصدر أو البائع-

وهو البائع أو المصدر الذي يتم فتح الاعتماد لصالحه و يعتبر هو المسؤول عن ترتيب البضاعة حسب شروط عقد البيع الذي تم بينه و بين طالب فتح الاعتماد و تجهيز المستندات بصورة مطابقة لما هو وارد في مضمون الاعتماد , و تقديمها الى البنك المبلغ أو المتداول للمستندات ضمن مدة الاعتماد و قبض قيمتها حسب المتفق عليه.

4-مبلغ الاعتماد[la banque notificatrice]

هو بنك المستفيد الذي يطلب اليه البنك الفاتح للاعتماد تبليغ الاعتماد إلى المستفيد , حيث يقوم المستفيد بتقديم المستندات لقبض قيمتها عن طريق هذا البنك.

ثالثا : أنواع الاعتماد المستندي

هناك عدة تقسيمات للاعتماد المستندي و سوف نركز على أهم الأنواع و أكثرها شيوعا و استعمالا في الاعمال و التبادلات الدولية.

1. تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر

- **الاعتماد القابل للإلغاء : Crédit documentaire revocable**

هو ذلك الاعتماد الذي يمكن فيه جميع الاطراف تعديل أو إلغاء شروطه و هذا دون تحميل أي مسؤولية من قبل البنكين أو الطرف الاخر إلا في حالة قيام المصدر بتقديم الدليل القطعي على إرسال البضاعة (سند الشحن) للمستورد, و طالما أن البضاعة قد تم شحنها فان الاعتماد ينفذ إلزاما , وتوقف إجراءات الإلغاء ان

تم مباشرتها، بحيث يصبح البنك الامر ملزما بالتسديد في حالة التطابق مع الشروط و الوثائق المتعلقة بموضوع الصفقة مجال الاعتماد سواء تعلق الامر بالتسديد العاجل او الآجل , فالبنك لا يمكنه في هذه الحالة التراجع[1].

- **الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء: Crédit documentaire Irrevocable**

ان الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء , اعتماد قطعي و نهائي بترتيب على البنك إلزاما أصليا و مستقلا لا رجعية فيه , و لا يجوز إلغائه أو تعديله كونه منفصلا على عقد البيع المبرم بين الطرفين (البائع و المشتري) و أهم ما يميز هذا النوع من الاعتماد المستندي هو ان امكانية التغيير في شروط العقد او إلغائها مرهونة باتفاق و تراضي أطراف العقد فضلا عن تحديد مدة صلاحيته بتاريخ متفق عليه [2].

2. تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث قوة تعهد البنك المراسل

- **الاعتماد المستندي غير معزز: Crédit documentaire non confirmé**

يتضمن التزام البنك فاتح الاعتماد بالدفع, إلا أن البنك الموجود ببلد المستفيد لا يتعهد أو يضيف تعهده لبنك المستورد , أي أنه لا يعزز تعهد بنك المستورد.

- **الاعتماد القطعي المعزز:Crédit documentaire confirme**

في هذه الحالة يضيف البنك الموجود في بلد المصدر تعهده إلى تعهد بنك المستورد , و بذلك يضيف التزامه بالسداد إلى جانب التزام البنك المصدر للاعتماد [3].

3. من حيث طريقة الدفع للمصدر (المستفيد)

- **اعتماد الاطلاع: Crédit documentaire à vue**

هو ذلك الاعتماد الذي يمكن للمستفيد من خلاله الحصول على قيمة الصفقة من بنكه بمجرد القدوم إليه و إظهاره للوثائق و تحقق البنك من صحتها , بعد ذلك يقوم البنك الآمر بتحويل المبلغ و استلامه للمستندات و الوثائق الواردة إليه أو التحصيل عليها من المستفيد(المصدر), وهو الذي يتم فيه دفع قيمة الاعتماد بالاطلاع مقابل المستندات التي أشترطها الاعتماد [4].

---

[1] أمينة أميمة مغربي , تطور وسائل وتقنيات الدفع في التجارة الخارجية (دراسة حالة الاعتماد المستندي بنك BNA) , مذكرة ماستر, تخصص تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية وعلوم تسيير, جامعة محمد خيضر بسكرة ,2015_2016 , ص25.

[2] جمال يوسف عبد النبي , مرجع سبق ذكره , ص 21.

[3] مدحت صادق أدوات تقنيات المصرفية , دار غريب و الطباعة و النشر, القاهرة مصر, 2001, ص17.

[4] جمال يوسف النبي , مرجع سبق ذكره, ص 22.

- **الاعتماد بالقبول: Crédit documentaire Par Acceptation**

هو اعتماد مستندي بموجبه يتعهد البنك بقبول الكمبيالة المسحوبة على المشتري لكن دون خصمها. إن قبول الكمبيالة يعني اعطاء أجل للمشتري من أجل تأمين المبلغ الكافي لتسديد قيمة الصفقة ، وعند حلول أجل الاستحقاق ينبغي تقديم المستندات و الوثائق المتعلقة بالصفقة محل الاعتماد[1].

4. تصنيف الاعتمادات المستندية من حيث طريقة سداد المشتري

- **الاعتماد المغطى كليا:**

وهو الذي يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك بتسديد المبلغ لدى وصول المستندات الخاصة إليه ، فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبئ مالي لأن العميل يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتح و تنفيذ الاعتماد و تسديد الباقي عند ورود المستندات، في هذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة , و لكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كليا مسؤولا أمام عميله عن اي استعمال خاطئ للنقود مثل دفعها للمستفيد اذا لم تكن شروط الاعتماد قد توفرت او إذا تأخر فيه , كما يسأل عن اي خطأ يرتكبه البنك المراسل في مهمته.

- **الاعتماد المغطى جزئيا:**

هو الذي يقوم فيه العميل الامر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات خاصة لهذه التغطية مثل ان يلزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات ، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات و أن يؤخر الدفع إلى حين وصول السلعة .

و يساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد ، و تقوم البنوك التقليدية باحتساب فوائد على الأجزاء غير المغطاة و هي فوائد ربوية محرمة تتجنبها البنوك الإسلامية باستخدام بديل اخر يسمى اعتماد المشاركة.[2]

الاعتماد غير المغطى :

هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلا كاملا للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسليم المستندات ثم تتبع البنوك التقليدية عملائها لسداد المبلغ المستحق عندما يتفق عليه في آجال و فوائد عن المبلغ غير المسدد و تختلف البنوك الاسلامية عن كيفية تمويل عملائها بهذا النوع من الاعتماد حيث تعتمد صيغة تعامل مشروعة تسمى اعتماد المرابحة.

5.تصنيف الاعتمادات من حيث الطبيعة و الشكل

---

[1] أمينة أميمة مغربي , مرجع سبق ذكره , ص29.

[2] مرجع سابق , ص30.

أ. **من حيث الطبيعة : يمكن تقسيمها إلى نوعين :**

- **إعتماد الاستيراد : Crédit documentaire import**

و هي التي تفتحها البنوك بناءا على طلب متعاملها بغية الاستيراد من دول أخرى.

- **اعتماد التصدير : Crédit documentaire export**

وهي التي ترد لصالح مصدرين بواسطة البنوك في بلد المصدر بهدف التصدير لدول أخرى[1] .

ب. **من حيث الشكل :تقسمه إلى ثلاثة أنواع:**

- **الإعتماد القابل للتحويل: Crédit documentaire Transférable**

وهو الاعتماد الذي يخول للمستفيد تحويل الاعتماد كليا أو جزئيا لمستفيد أخر, و ينصح بعدم تشجيع مثل هذا النوع من الاعتمادات لما فيه من مخاطر قد تقع على المشتري يصعب الخروج منها و خاصة اذا تم تحويل الاعتماد الى أكثر من مستفيد و لم يقم المستفيد الأول بتبليغ البنك المحول بأنه يحتفظ بحق القبول أو الرفض لأي تعديل قد يرد على الاعتماد[2].

- **الإعتماد الدوري أو المتجدد: Crédit documentaire revolving**

هو اعتماد يتجدد من تلقاء نفسه بمجرد دفع كمبيالات بموجبه في حدود فترة معينة ومبلغ معين، و هذا الاعتماد يستخدم عندما يكون المشتري مرتبطا بعمليات تجارية متعددة مع شخص معين، فبدلا من فتح اعتماد مستقل لتسوية كل عملية، يفتح اعتماد واحد يتجدد بالنظر إلى كل من هذه العمليات، وفيه يلتزم البنك في حدود مبلغ معين، ولكن يتجدد الاعتماد، بمعنى أنه يجوز للمستفيد منه أن يستخدمه كلما قدم مستندات جديدة خاصة بعملية أخرى و في حدود مبلغ محدد لها مادام ذلك في حدود المدة المتفق عليها، فيكون له أن يحصل على مبلغ جديد مادام لم يجاوز الحد الأقصى، كلما قبض البنك من الآمر مبلغا فإنه يخطر المستفيد بأنه مبلغا جديدا أصبح تحت تصرفه و يستطيع أن يستخدمه نظير تقديم مستندات جديدة [3].

- **الإعتماد الظهير:**

هي عملية تتضمن اعتمادين، يفتح الأول لمصلحة مستفيد لكي يقوم بتوريد بضاعة، و استنادا إلى هذا الاعتماد يفتح المستفيد اعتمادا أخرا لمستفيد أخر عن نفس البضاعة وفق شروط الاعتماد الاول. و يطلق

[1] جمال يوسف عبد النبي , مرجع سبق ذكره , ص22.

[2] مرجع سابق , ص 23.

[3] مدحت صادق سابق ذكرة , ص 19-20.

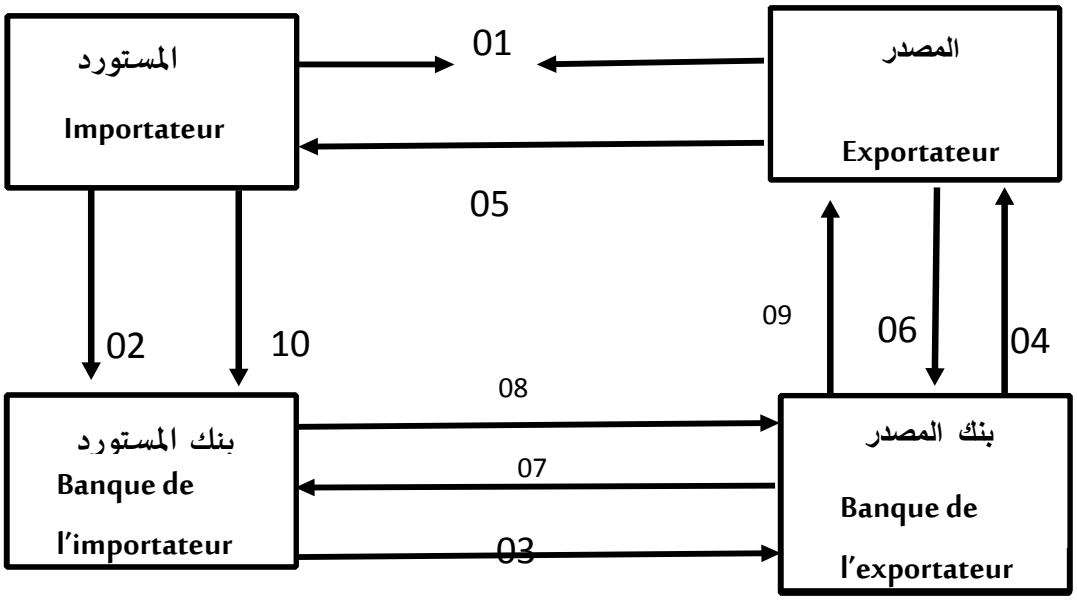
على الاعتماد الثاني الاعتماد الظهير أو المساند. و هذا الاعتماد يستخدم في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي مجرد وسيط و ليس منتج بضاعة. و تكون شروط الاعتماد الثاني مطابقة لشروط الاعتماد الاول فيما عدا مبلغ الاعتماد و سعر الوحدة إذا يكونان أقل، كما أن صلاحية الاعتماد الثاني يجب أن تنتهى قبل انتهاء صلاحية الاعتماد الاول بفترة تسمح بوصول المستندات من المورد و تقديمها قبل انتهاء فترة سريان الاعتماد الاول[1].

رابعا: سير عملية الاعتماد المستندي.

1. العقد بين الطرفين(المصدر و المستورد).
2. طلب فتح الاعتماد من قبل المستورد.
3. فتح الاعتماد عند البنك المراسل(بنك المستورد).
4. إشعار بفتح الاعتماد.
5. شحن البضاعة وفق الشروط المتفق عليها.
6. تسليم المستندات.
7. ارسال المستندات.
8. تسديد الأموال.
9. ارسال الأموال.
10. تسليم المستندات(نهاية العملية).

[1] مرجع سابق، ص119.

الشكل 02 : سير عملية الاعتماد المستندي:



المصدر: مدحت صادق أدوات تقنيات المصرفية , دار غريب و الطباعة و النشر, القاهرة ،مصر،2001، ص63.

الفرع الثاني: التحصيل المستندي La Remise documentaire

1. تعريف التحصيل المستندي

هناك عدة تعاريف له سوف نذكر منها ما يلي :

- التحصيل المستندي أمر يصدره البائع ن كمبيالة، و يسلمها إلى بنكه، مرفقا بها كافة المستندات و يوكل البنك من قبل البائع لتسليم المستندات إلى المشتري أو بنكه، لأجل قيمة الكمبيالة أو قبولها[1].
- هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة.

إذا فالمصدر يأمر بنكه بعد إرسال البضاعة، بتحويل المستندات التي تتعلق بالصفقة للمستورد و بنكه مقابل حصوله على قيمة البضاعة نقدا أو بتوقيعه على الكمبيالة تستحق لاحقا.

[1] مصطفى رشدى شيحة, الاقتصاد النقدي و المصرفي , دار الجامعية الجديدة للنشر, الاسكندرية , سنة1998, ص163.

2. أهمية التحصيل المستندي

بالنسبة للمصدر: إن هذه الأداة تحقق له درجات عالية من المرونة و السرعة وتوفير الوقت و الجهد في تنفيذ عملياته الخارجية، بالإضافة إلى أنه ليس له تكاليف الابلاغ و لا مصاريف التعزيز كما هو الحال عند استعمال الاعتماد المستندي.

بالنسبة للمستورد: أما بالنسبة للمستورد فهو يوفر له بدوره درجات عالية أيضا من الثقة بينه و بين المصدر، فينتج عنه الاستفادة من المكاسب التي تحققها (مثل الفوائد المدينة على التسهيلات المصرفية و الرسوم النقدية و العملات, و تجنب تجميد مبالغ كبيرة كهوامش عند استخدام الاعتمادات ...) كما انه يوفر له الوقت و الجهد الكثير مع سهولة إعداد العملية التجارية و خاصة الفاتورة و في كثير من الأحيان لا يقوم المستورد بسداد قيمة مستندات التحصيل إلا بعد معاينة البضائع التي وردت إليه بالجمارك وهي ميزة لا يوفرها الاعتماد المستندية.

بالنسبة للتجارة الخارجية ككل : تعد تكاليف و عمولات التحصيل المستندي منخفضة عن تلك التي يجب دفعها في حالة الاعتماد المستندي، و هذا ما يساهم في تشجيع التجارة الخارجية.

كما أن التحصيل المستندي يمكن مستخدميه من تجنب مصاريف مالية خاصة بالترتيبات البنكية التي تفرضها علاقات البنوك المختلفة تتمثل هذه الأعباء في عمولة تبليغ الاعتماد المستندي تعديله و تداول المستندات [1].

و يستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات التالية [2]:

- لدى المصدر ثقة في قدرة المستورد و استعداده للدفع.
- استقرار الوضع السياسي و الاقتصادي لبلد المستورد.
- عدم وجود أي قيود على الاستيراد في بلد المستورد، مثل وجود رقابة على النقد أو ضرورة استخراج تراخيص استيراد.....إلخ.

[1] ضيف خلاف البنوك التجارية و دورها في تمويل التجارة الخارجية , مذكرة مكملة لمتطلبات شهادة ماستر , تخصص مالية و بنوك كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم تسيير, جامعة أم البواقي , 2014-2015. 73، ص .

[2] مدحت صادق، مرجع سابق ، ص30 .

3.الأطراف المكونة لعملية التحصيل

المستندي:

تتمثل الأطراف في كل من:

- **الطرف المنشئ للعملية (المصدر أو البائع أو المحول)** :وهو الذي يقوم بإعداد مستندات للتحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه, مرفقا بها أمر التحصيل.
- **بنك البائع (البنك المحول) :** وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي يتول التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.
- **المستورد (المشتري)** : تقدم له المستندات من أجل الدفع أو الكمبيالة لتوقيعها.
- **البنك المكلف بالتحصيل (بنك المستورد)** : هو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة الى المشتري نقدا او مقابل توقعيه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة اليه من بنك البائع [1].

ثالثا : أنواع التحصيل المستندي (الطرق البنكية في التحصيل المستندي).

1. **مستندات مقابل الدفع: Des Documents Contre Paiement**

يسمح للبنك المحصل بالإفراج عن المستندات للمشتري مقابل الدفع الفوري و معنى الدفع الفوري في عرف التجارة الخارجية ألا يتأخر الدفع عن تاريخ وصول البضاعة إلى ميناء التفريغ. فإذا لم يرغب البائع في الانتظار حتى وصول البضاعة، فإنه يشترط قيام المشتري بالسداد عند تقديم المستندات إليه(وفي هذه الحالة يجب أن يتضمن كل من عقد البيع و الفاتورة التجارية شرطا ينص على تقديم المستندات إلى المستورد فوار عقب وصولها إلى البنك المحصل)[1].

2. **مستندات مقابل القبول: Des Documents Contre Acceptation**

يسمح للبنك المحصل بالإفراج عن المستندات إذا قام المشتر ي بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه و التوقيع عليها ,وهذه الكمبيالة تكون مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 30يوما و 180 يوما بعد الاطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل .في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي, و يستطيع بالتالي أن يبيعها لكي يدبر المبلغ اللازم لسداد الكمبيالة .معنى هذا أن المشتري قد يحصل على ائتمان من البائع يمتد لفترة

[1] مرجع سابق , ص 33.

استحقاق الكمبيالة[1]. حيث يتحمل هنا المصدر مخاطر الدفع مدة السفتجة (الكمبيالة)، فلهذا يطلب بعض المصدرين ضمان حقوقهم أي أن يكو ن قبول مؤيد من طرف البنك، هذه العملية تتم بإمضاء خلق الكمبيالة[2].

رابعا: مراحل و سير عملية التحصيل المستندي.

المراحل:

تتم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية [3]:

1. إبرام عقد تجاري بين الطرفين (المصدر) و (المستورد).
2. يقوم المصدر بشحن و إرسال البضاعة إلى المستورد عن طريق تسليمها للناقل وهذا بتقديم المستندات النقل إلى المصدر.
3. يقوم بنك المصدر بتحويل هذه المستندات الى بنك المستورد.
4. يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.
5. يقوم بنك المستورد بتسليم وثائق العملية.
6. يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشحن.
7. يقوم بنك المستورد بتحويل مبلغ إلى بنك المصدر سواء نقدا أو تحويل كمبيالة مقبولة من طرف المستورد.
8. يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.

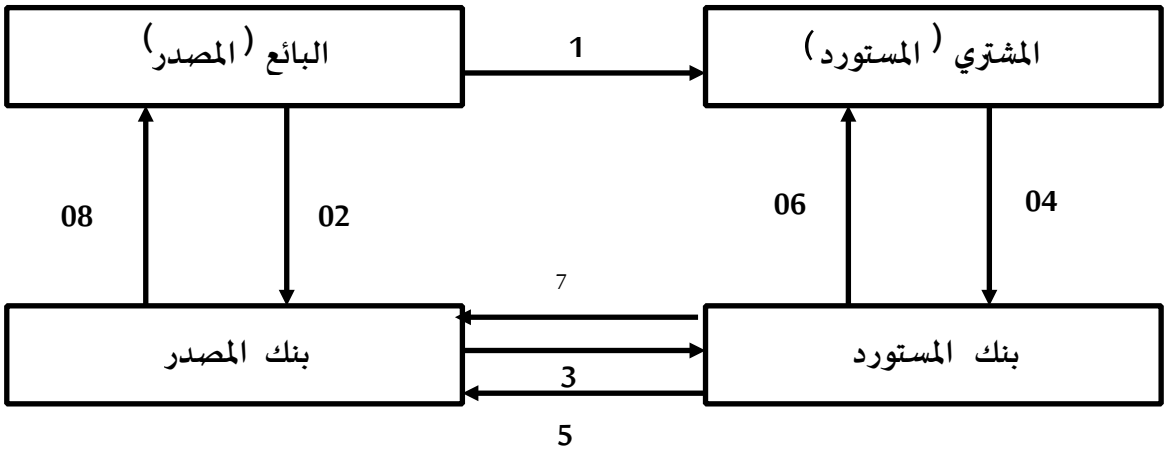
---

[1] مرجع سابق , ص 33.

[2] ضيف خلاف , مرجع سابق, ص 72.

[3] مدحت صادق ، مرجع سبق ذكره، ص54-55.

الشكل03: سير عملية تحصيل المستندي.



المصدر: مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، مرجع سابق، ص 36.

الفرع الثالث: التحويل الحر(تحويل الفاتورة).

أولا: مفهوم عملية تحويل الفاتورة

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

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

- إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات من تحسين خزينتها ووضعيتها المالية وذلك بالتحصيل الآني لدين لم يحن أجل تسديده بعد. - تستطيع المؤسسات المصدرة بهذا التحصيل من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة.

- تخفيف العبئ الملقى على المؤسسة فيما يخص التسيير المحاسبي و المالي و الإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى في المؤسسات المتخصصة في هذا النوع من العمليات.

ثانيا : أطراف عملية تحويل الفاتورة.

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

الطرف الأول: وهو 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.

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

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

والشكل الموالي يوضح العلاقة بين الأطراف الثلاث.

ثالثا: مراحل و سير عملية تحويل الفاتورة.

مراحله:

1- المصدر يبيع منتجا استهلاكيا معينا إلى المستورد.

2- يوقع المستورد على سندات مديونية بقيمة المنتج المباع وإرسالها إلى المصدر .

3- يقوم المصدر يبيع الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسات المالية المتخصصة .

4- البنك التجاري يمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل إلى 80 %.

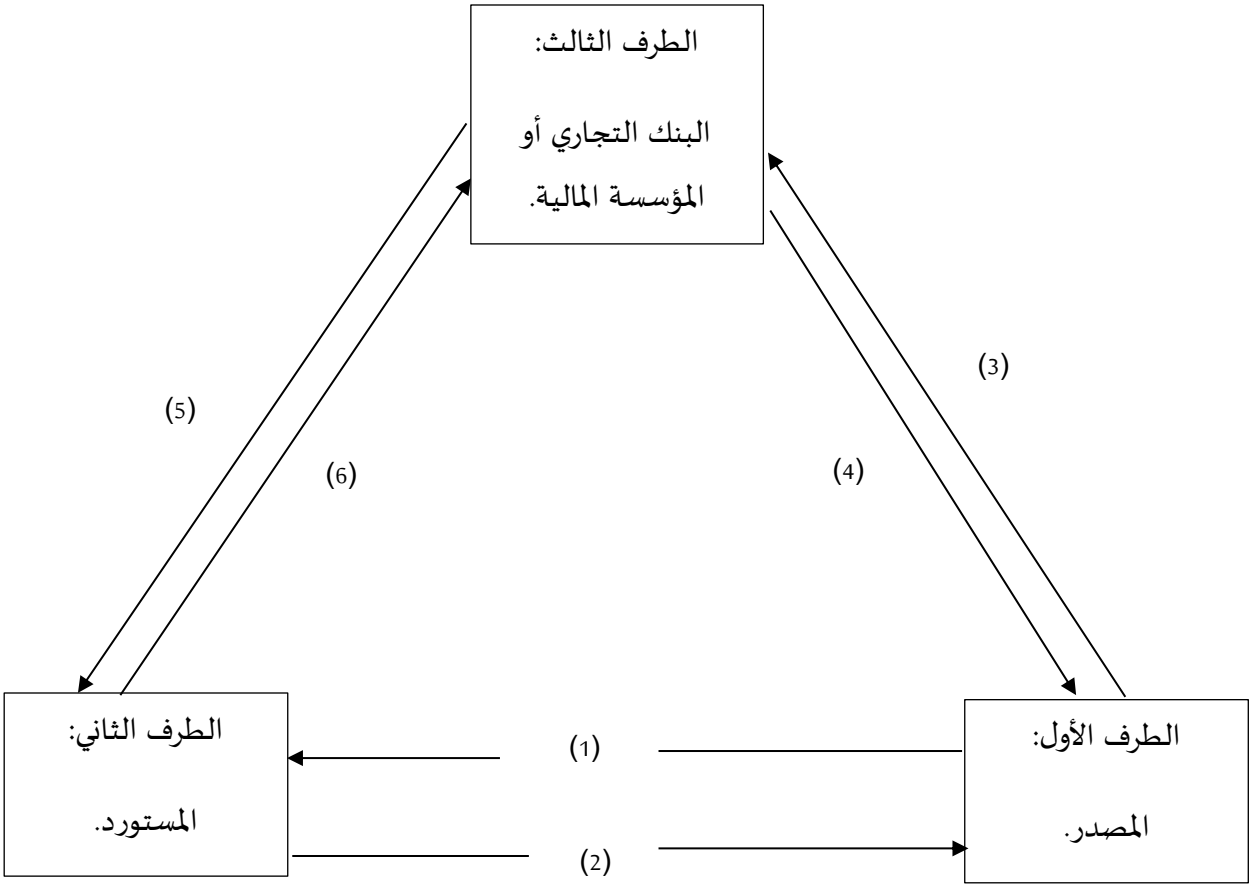
5- يقوم البنك التجاري بإخطار المدين مطالبا إياه بسداد سندات المديونية إليه في تاريخ الاستحقاق.

6- يقوم المستورد بسداد قيمة سندات المديونية في تواريخ استحقاقها. وتتلخص المراحل والخطوات التي تؤدي من خلالها هذه الخدمة فيما يلي:

- يقوم البائع (المصدر) فور تسليم البضاعة بإرسال الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسة المالية المتخصصة وليس إلى المشتري (المستورد) كما هو متبع.
- يقوم البنك بسداد نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل إلى 80%إلى البائع وهذا هو الجانب التمويلي من الخدمة

سير عملية تحويل الفاتورة:

شكل 04 : سير عملية تحويل الفاتورة .



المصدر: مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة و النشر ، ص 64

رابعا: مزايا عملية تحويل الفاتورة:

- إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات المصدرة من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل دين آجلة إلى سيولة جاهزة.

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

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

- إمكانية حصول المؤسسة المصدرة على قروض تصل إلى 80%من قيمة الفواتير الجاهزة للتحصيل بأسعار فائدة مقبولة دون الانتظار لعمليات التحصيل الفعلية.
- يتحمل البنك المخاطر التجارية عند شرائه سندات المديونية، إذ أنه يضمن سداد المستحقات المالية المطلوبة من مديني المؤسسة المصدرة حتى في حالة عجزهم عن الوفاء بديونهم[1].

الفرع الرابع: أساليب أخرى للتمويل قصير الأجل.

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

أولا: خصم الكمبيالة المستندية:

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

1- الكمبيالات المستحقة في تاريخ معين:

ويتميز هذا النوع من الكمبيالات بأنه يشترط سداد القيمة المستحقة بموجبه، خلال فترة معينة بعد تاريخ ثابت و ظاهر على المستند، وتتراوح الفترة بين 30 أو 60 أو 90 يوما ولذلك يمكن القول أن هذا النوع من الكمبيالات يمتاز بثبات كبير في مواعيد الاستحقاق.

[1] مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص55.

2- **الكمبيالة المستحقة بمجرد الاطلاع:**

وتتم هذه الكمبيالات باستحقاقها للدفع فورا عند الاطلاع عليها، ويعني الاطلاع هنا أن يكون المشتري (المستورد) قد اطلع عليها وقبلها، وهناك نوع آخر منها يسمى المستحقة بعد الاطلاع، وهذا يعني أن المشتري يدفع قيمتها بعد فترة تتراوح بين 30 أو 60 أو 90 يوما من تاريخ الاطلاع

عليها وقبولها حيث يكون بذلك قد قبل الالتزام بالدفع في أحد هذه التواريخ.

3- **الكمبيالة المستحقة عند وصول البضاعة:**

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

إن خصم الكمبيالة المستندية إمكانية متاحة للمصدر، كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد وإذا كان الأمر في التحصيل المستندي يتمثل في التكليف الذي يحصل عليه بنك المصدر في تحصيل دين المصدر على المستورد، فإنه في حالة خصم الكمبيالات المستندية يطلب المصدر من بنكه آن يخصم له هذه الورقة، أي أن يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدائنية إلى غاية تاريخ الاستحقاق، وتجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من القرض لا يخلو من مخاطر مثل القروض العادية.

ومن أهم هذه المخاطر ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد، وحينما يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالات لفائدة زبونه فهو لا يتفادى تماما مثل هذه المخاطر، ولا تعتبر المستندات ضمانا كليا لتحاشي هذه المخاطر إلا في حالة الصيغة التي ذكرناها سابقا وهي السندات مقابل الدفع، لأن السندات

ومهما كانت قيمتها القانونية في إثبات حق المصدر إلا أنها لا ترقى لكي تكون نقود جاهزة.

ثانيا: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير: يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي البلد المصدر، وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون الكوفة قابلة للخصم لدى البنك ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أحلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى، وأكثر الأنظمة ارتباطا بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي، ويشترط البنك عادة تقدم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وهذه المعلومات هي على وجه الخصوص [1]:

- مبلغ الدين.
- طبيعة ونوع البضاعة الصادرة.
- اسم المشتري الأجنبي وبلده.

[1] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص113.

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

ثالثا: التسبيقات بالعملة الصعبة.

1- تعريف التسبيقات بالعملة الصعبة : يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل التسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسبيقات بالعملة الصعبة، وهذه 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، وتتم هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة (أي التي تمت بما الصفقة).

أما إذا كان التسبيق عملة صعبة غير تلك التي يقوم بها الزبون الأجنبي بتسوية دينه بها، فإن المؤسسة المصدرة يمكنها دائما أن تلجأ إلى تغذية خزينتها بالكيفية التي رأيناها سابقا، ولكن يجب عليها أن تتخذ احتياطاتها وأن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق.

وتجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم مع 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[1] .

2- مبادئ التسبيقات بالعملة الصعبة: [2]

حيث التسبيقات قد تكون بأي عملة قابلة للتحويل وكما يمكن أن تغطي 100% من الديون.

- تكلفة التسبيقات تتضمن معدل الفائدة الهامشي بالنسبة لسوق الصرف وأيضا تتضمن عمولات البنك. -

3- مزايا وعيوب تقنية التسبيقات بالعملة الصعبة.[3]

تتمثل مميزاتها فيما يلي:

- تغطية مخاطر الصرف ويكون ذلك في حالة عملة الفاتورة هي نفس عملة الدفع.
- انخفاض تكاليف التسبيقات .
- تعطي فرصة للمستورد من تغطية 100% من الديون.
- تعتبر التسبيقات بالعملة الصعبة من طرق التمويل الأكثر بساطة والمرفقة بحدي أدنى من الشكليات.

---

[1] مقري واجري سارة، آليات الدفع و التمويل في التجارة الخارجية و طرق تغطية مخاطرها، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية تخصص مالية، 2010-2011، ص57.

[2] نفس المرجع، ص 57.

[3] نفس المرجع، ص 57.

أما عيوبه فتمثل فيما يلي:

هي كباقي القروض لا يمكن أن تخلو من العيوب أهمها هي أنها:

- معرضة أكثر من غيرها للمخاطر التجارية التي يتحملها المصدر.
- في حالة اختلاف العملات الفاتورة والدفع هنا دائما خسر تغير سعر الصرف.

رابعا: تأكيد الطلبية.

بموجب هذه الآلية يقدم البنك التزامه إلى المصدر حيث يقوم بناء على هذا الالتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة، ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الالتزام أن يقوم بأي متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن التزامه هذا حتى ولو امتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات لأي سبب من الأسباب كما في حالة إعساره مثلا ولكن أمام هذا الالتزام الحاسم والمحفوف بالمخاطر، فإن البنك وهذا في حالة وجود اتفاق ثنائي بينه وبين المصدر فقط، لا يقوم بالدفع لصالح هذا الأخير إلا إذا تحصل على الكمبيالة وقد تم قبولها من طرف المستورد. كما يقوم زيادة على ذلك بجمع كل المعلومات الضرورية والتي تبين له حدود الملاءة المالية لهذا المستورد (قدرة المستورد على السداد).

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 والمدروسة[1].

المطلب الثاني: التمويل متوسط وطويل الأجل.

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 وتطوير التجارة الخارجية ، وسوف نحاول التعرف في هذا المبحث على أهم التقنيات المستعملة في التمويل متوسط وطويل الأجل .

الفرع الأول : قرض المشتري crédit acheteur.

اولا: تعريف قرض المشتري: قرض المشتري هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد، بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز ثمانية عشر (18) شهرا، ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعينة بغرض إتمام عملية القرض هذه، ومن الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من

[1] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص122.

القروض، حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الآني للبضائع ، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة.

ويتيح قرض المشتري في الواقع المجال لإبرام عقدين، يتعلق العقد الأول بالعملية التجارية ما بين المصدر والمستورد تبين فيه نوعية السلع و مبلغها و شروط تنفيذ الصفقة، بينما يتعلق العقد الثاني بالعملية المالية الناجمة عن ذلك التي تتم بين المستورد والبنك المانح للقرض، ويبين هذا العقد شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة، ويلاحظ أن العقد المالي الذي يفسح المجال لمنح قرض للمستورد إنما يرتبط عضويا بوجود العملية التجارية ما بين المصدر والمستورد، وغني عن البيان القول أن انتفاء هذه العملية التجارية يلغي بالضرورة وجود العملية المالية المتمثلة في قرض المشتري.

ويمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة، والسبب في ذلك أن تمويل صفقات مثل هذه الأهمية بالاعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق، فليس ممكنا على الدوام أن يكون المستورد قادرا على تخصيص مثل هذه المبالغ، ما أن المصدر بدوره لا يمكنه أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة، وعلى هذا الأساس، فإن تدخل البنوك يعطي دائما للمصدر والمستورد كليهما.

ومن جهة أخرى فإن قرض المشتري يوفر مزايا أخرى للمصدر، عندما يقوم البنك بمنح هذا القرض فإن المصدر يتحرر نسبيا من الخطر التجاري المرتبط بالصفقة التجارية المبرمة مع المستورد خاصة في حالة السماح له بفترة انتظار (وهي طويلة نسبيا) قبل السداد، كما يسمح له كما رأينا سابقا من التخلص الكامل من العبء المالي الذي يتم تحويله إلى البنك. وأمام هذا التحويل للعبء المالي من المصدر إلى البنك، فإن الأنظمة المختلفة قد أتاحت المجال لظهور هيئات متخصصة وظيفتها القيام بتأمين هذه القروض الموجهة لتمويل الصادرات، وعلى البنوك التي تقوم بمنح هذه القروض التقدم إلى هذه الهيئات لتأمين هذا القرض و في النظام الفرنسي ينبغي على البنوك التقدم لتأمين القروض لدى الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية ، وفي كثير من الأحيان يمكن للبنوك التي تقوم بهذه القروض، وذلك كأسلوب لزيادة احتياطها أمام الأخطار المحتملة التي تنجم عنها، أن تلتمس من بنك المستورد القيام بكفالته.

أما فيما يتعلق بمعدلات الفائدة المطبقة على القروض فإنه يمكن التمييز بين نوعين من المعدلات، فهناك معدل يخضع تحديده إلى بعض الشروط الخاصة ويطبق على جزء من القرض، بينما هناك معدل آخر يتحدد في السوق وهو يطبق على الجزء المتبقي من القرض[1].

1- أنواع قروض المشتري وخصائصه: قروض المشتري لها أكثر من نوع و أكثر من خاصية وهي كما يلي:

[1] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص123.

1-1- أنواع قروض المشتري:

- **قروض المشتري المضمون:** يكون بتدخل البنك -المشتري- بصفة الضامن للقرض حيث المقترض هو المشتري.

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

1-2-خصائص قرض المشتري:

يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين [1]:

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

- **عقد القرض:** يبين فيه شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة فهو يسمح للبنوك بوضعه في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط المحددة من طرف هذا الأخير .

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

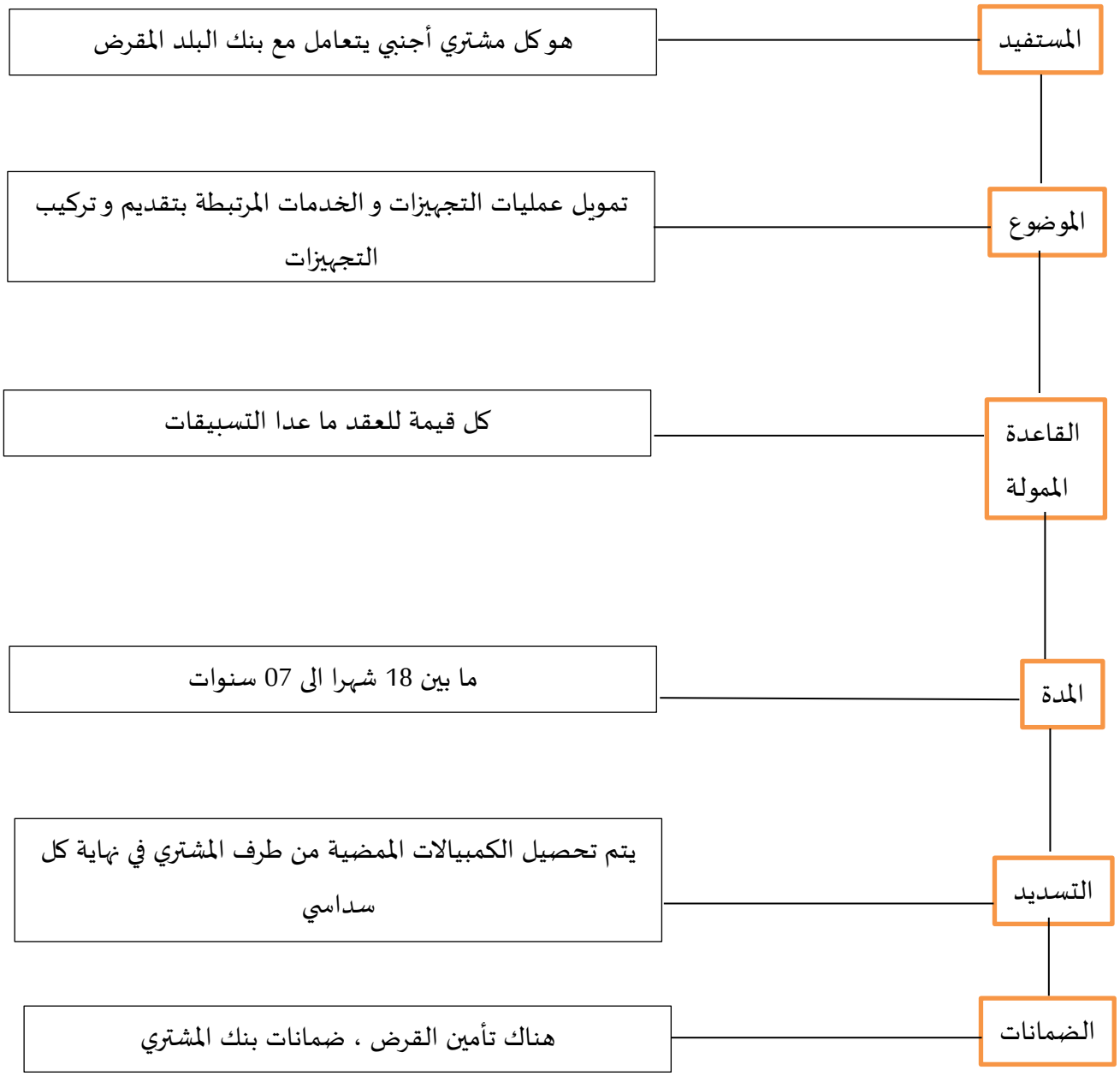
ويتم ضمان هذا النوع من القروض كذلك من طرف الهيئات المتخصصة السابقة.

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

3- الشروط العامة لقرض المشتري: إن الحصول على قرض المشتري يجب فيه توفر شروط معينة و التي حاولنا توضيحها في المخطط التالي:

[1] مقري واجري سارة، مرجع سبق ذكره، ص64.

الشكل 05: مخطط يوضح الشروط العامة لقرض المشتري.



المصدر: من إعدادا الطلبة اعتمادا على بوعلي يوسف، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في علوم التسيير، تخصص مالية و بنوك، جامعة أم البواقي،الجزائر، 2014، ص151.

مراحل سير عملية منح قرض المشتري: يمكن حصر مراحل سير قرض المشتري الى 06 مراحل و التي سنعرضها في الجدول التالي:

الجدول(4): مراحل سير عملية منح قرض المشتري.[1]

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

المصدر: من إعدادا الطلبة اعتمادا على بوعلي يوسف، مرجع سبق ذكره،ص115.

[1] بوعلي يوسف، مرجع سبق ذكره،ص159.

الفرع الثاني: قرض المورد crédit fournisseur

1- **تعريف قرض المورد:** قرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل وقرض المورد هو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد (قرض) يمنحها المصدر لفائدة المستورد ، وبمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد، يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير منحه قرضا لتمويل هذه الصادرات، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء الديون من طرف البنك على المدى المتوسط.

ويختلف قرض المورد عن قرض المشتري في وجهين على الأقل، فإذا كان قرض المشتري يمنح للمستورد بوساطة من المصدر، فإن قرض المورد يمنح للمصدر بعد منح هذا الأخير مهلة للمستورد، أما الوجه الثاني للاختلاف وهو المهم فيتمثل أن قرض المشتري كما سبق ذكره يتطلب إبرام عقدين، في حين أن قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا ما يعني أنه يتضمن العقد المالي أيضا.

بالإضافة إلى ذلك، فإن قرض المورد يتطلب قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه، وهذه الكمبيالة قابلة للخصم وإعادة الخصم لدى الهيئات المالية المختصة حسب الطرق والإجراءات المعمول بها في كل دولة.

4- **مزايا و عيوب قرض المورد:**

أ- تتمثل مزاياه فيما يلي:

- يتم قرض المورد بإصدار وثيقة واحدة وهي العقد التجاري وبذلك يكتسب الوقت.

- يتمتع المورد بحرية التصرف بما أنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد.

- يتحمل المستورد تكاليف التأمين والتحويل أي أنه أقل تكلفة بالنسبة للمورد.

ب- تتمثل عيوبه فيما يلي:

- يواجه المورد مخاطر أهمها عدم التسديد من طرف المستورد.

- لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري، حيث أن الكثير من المستوردين يعطون أهمية أكبر لشروط التمويل مقارنة بعناصر العملية الأخرى.

3- سير عملية قرض المورد:

يمكن توضيح سير عملية قرض المورد بواسطة الشكل التالي:

الشكل06: مراحل و سير عملية قرض المورد.

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على أبركان معمر،تغطية أخطار تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية ونقود، جامعة الجزائر العاصمة، الجزائر، 2010،ص111.

الفرع الثالث: أساليب أخرى للتمويل متوسط و طويل الأجل.

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

ومن خلال هذا التعريف، نلاحظ أن التمويل الجزافي يظهر خاصيتين أساسيتين الأولى وتتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة، و الثانية وهي أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكو هذا الدين) وذلك مهما كان السبب.

إن القيام بشراء مثل هذا الدين يتطلب الحصول على فائدة تؤخذ عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة وحتى تاريخ الاستحقاق ونظرا لأن مشتري هذا الدين يحل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة، فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار[1].

وفي الحقيقة فإن الاستفادة من التمويل الجزافي يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا، يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي:

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

ثانيا: القرض الإيجاري الدولي.

1- تعريف القرض الإيجاري الدولي: هو أيضا عبارة عن آلية للتمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر يبيع سلعة إلى مؤسسات متخصصة أجنبية والتي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد إيجاري وتنفيذه، ويتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض

[1] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص126.

الإيجاري الوطني ونفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في أن العمليات تتم بين مقيمين وغير مقيمين وهي في الحقيقة نفس التفرقة التي اعتمدها التنظيم الجزائري في هذا المجال.[1]

وبهذه الطريقة فإن المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية وبعملته الوطنية، في حين أن المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض الإيجاري وخاصية عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي يكون عادة كبير.

وتتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الإيجاري قسط الاستهلاك الخاص برأس المال الأساسي، إضافة إلى الفائدة وهامش خاص يهدف إلى تغطية الأخطار المحتملة، كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن أن يكون تصاعديا أو تنازليا أو مكيفا مع شروط السوق.

2- الأطراف المتدخلة في عملية القرض الإيجاري:

تنشأ عملية الائتمان الإيجاري بين ثلاثة أو أربعة أطراف وتتمثل في [2]:

2-1-المورد: وهو الذي يسلم الأصل المطلوب من طرف المؤجر، وفقا للمعايير والمقاييس المتفق عليها.

2-2- المؤجر: أي مؤسسة القرض الإيجاري التي تقبل بتمويل العملية والتي تتميز بالملكية القانونية للأصل موضوع العقد .

2-3- المستأجر: يمثل الطرف الذي تتم عملية التأجير لصالحه، بحيث يقوم بتحديد مواصفات الأصل الذي يرغب في تأجيره بالتفاوض مع المورد حول السعر والتكلفة والمدة...الخ.

2-4- المقرض: إن عملية القرض الإيجاري بإمكانها أن تتضمن طرف رابع وهو المقرض، والذي يقدم خدماته المصرفية والمتمثلة في منح القروض إلى المستأجر، أو المؤجر، أو يشارك في إقامة شركة القرض الإيجاري.

3- مزايا وعيوب قرض الإيجاري الدولي[3]:

يتميز بما يلي:

- تطوير وتشجيع الاستثمارات الصناعية .

- يسمح للمؤسسات الصغيرة بتمويل التجهيزات التي تحتاجها.

- قرض الإيجار الدولي لا يظهر من ناحية الديون بالنسبة للمؤسسة أو الدولة فهو يأخذ شكل نفقات.

- المصدر غير معرض لخطر الصرف وخطر عدم دفع المشتري.

- المستورد ليس عليه أن يجمد الأموال لدفع ثمن المواد المستوردة، يكفي له أن يدفع قيمة الإيجار التي يمكن أن تتعدل في الزمن حسب وضعيته المالية. تتمثل عيوب القرض الإيجاري الدولي فيما يلي:

---

[1] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص127.

[2] مقري واجري سارة، مرجع سبق ذكره، ص68.

[3] **نفس المرجع، ص 69-70.**

- تكاليف الإيجار تكون بصفة عامة مرتفعة عن تكاليف القرض متوسط الأجل الذي يمنحه البنك وذلك لأن مبلغ الإيجار يتضمن ثمن التجهيزات المؤجرة، أعباء الاستغلال وهوامش الربح الشركة قرض التأجير.

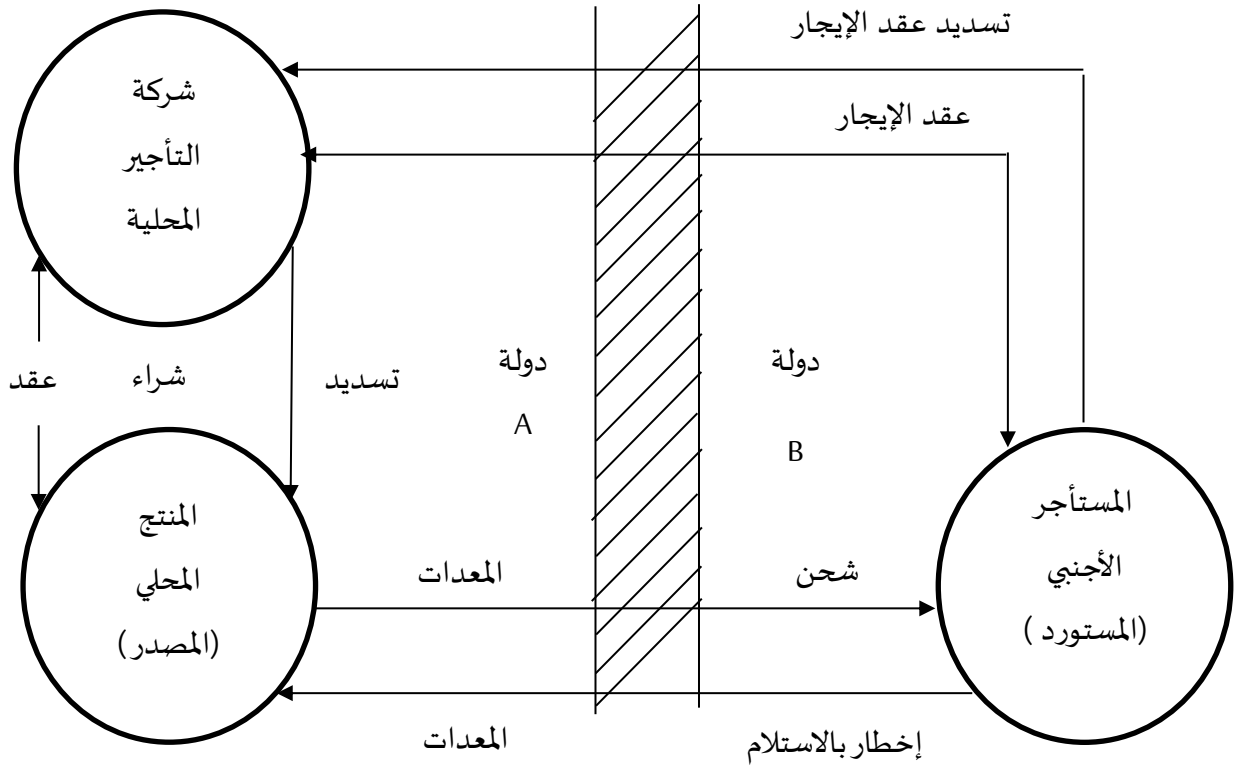
- قد تواجه الشركة المؤجرة مشاكل قانونية وضريبية من جهة، ومخاطر مالية وسياسية من جهة أخرى.

- في الجزائر يعاني هذا النوع من القروض من التهميش ويعود ذلك لنقص النصوص القانونية الخاصة بالبنوك والضرائب والجمارك ... الخ التي تخص هذه التقنية الجديدة في تمويل التجارة الخارجية.

4- سير عملية قرض الإيجار الدولي:

تتم عملية القرض الإيجاري في مراحل مختلفة نوضحها في الشكل التالي:

الشكل 07: سير عملية قرض الإيجار الدولي[1]



المصدر: مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص61.

[1] مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص61.

ثالثا: 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 التي لا تغطي عادة إلا جزء من نفقات إنجاز العقد، مما يؤثر سلبا على خزينة المصدر، حيث تمكن هذه الطريقة من تغطية هذه الآثار[1].

المبحث الثاني: معاملات التسوية في التجارة الخارجية.

في التجارة الخارجية عدة وسائل لتسوية الحسابات والمعاملات، كما أنها تنوعت حسب الظروف التي تحيط بأطراف التجارة الخارجية، ومن بين أهم أهدافها هو تقليص المدة الزمنية التي تتم من خلالها عملية الوفاء بالالتزامات والتبادل، ومن خلال مبحثنا هذا ستنطرق الى التسوية نقدا، التسوية عن طريق الأوراق التجارية والتسوية عن طريق التحويلات المصرفية.

المطلب الأول: التسوية نقدا.

في هذا النوع الأول من تسوية المعاملات التجارية الخارجية، سنعرض وسيلتين مهمتين تتمثلان في الدفع الفوري (أي الدفع النقدي) وبطاقة القرض، كما يمكن القول أن التسوية نقدا تسمى أيضا بالدفع تحت الطلب.

أولا: الدفع الفوري (النقدي).

تعرف النقود على أنها وسيلة دفع وحيدة تامة السيولة تمكن من الشراء الفوري للسلع، السندات والخدمات دون تكلفة التبادل والبحث، تصدر من طرف جهة معروفة ومنظمة وهي النظام البنكي وتخضع للقبول العام.

[1] Philippe guarsualt et stephane priami :op-cit ;p181.

فهي الوسيلة الأكثر استخداما ببساطة في الوفاء بالالتزامات، تخص المبالغ الضئيلة جدا وتستعمل في تسوية الصفقات بين متعاملين تربطهم الثقة في التعامل.

ومن إيجابيات الدفع النقدي أنه سهل الاستعمال وأكثر بساطة، كذا حصول المصدر على كل مستحقاته فورا دون أن ينتظر، ويستدعي حضور كل من المستورد والمصدر من عملية التسديد مما يستبعد عملية الغش [1].

ثانيا: بطاقة القرض.

تطورت هذه الوسيلة سريعا نظرا لكونها تجنب أصحابها من نقل السيولة الكبيرة، كما أنها توفر الأمان لصاحبها والمستفيد، وقد جعلت التطورات التكنولوجية من بطاقة القرض وسيلة دفع أكثر ضمانا لكل التحولات المالية والصفقات ذات المبالغ المالية الصغيرة نسبيا [2].

المطلب الثاني: التسوية بالأوراق التجارية.

تعتبر الأوراق التجارية من أهم وسائل الدفع في التجارة الخارجية، فهي أداة فعالة في المعاملات المصرفية والمالية تقوم مقام النقود في الوفاء من أجل تحسين المعاملات الخارجية، وفي هذا المطلب سنتطرق الى ثلاث وسائل تتمثل في السفتجة، السند لأمر والشيك.

أولا: السفتجة.

يمكن تعريف السفتجة كما يلي:

1- تعريف السفتجة: السفتجة هي ورقة تجارية تتضمن أمر من الساحب إلى المسحوب عليه أن يدفع مبلغا من النقود بمجرد الاطلاع أو في تاريخ معين قابل للتعيين لإذن المستفيد، و السفتجة في التجارة الخارجية تتضمن كل من المصدر، المستورد والمستفيد، وعادة ما يكون البنك الوسيط المعتمد له دور خصم مبلغ السفتجة لتقديمها للمصدر حتى قبل حلول تاريخ الاستحقاق، كما له

[1] بوزيدي سامية ،**الاعتماد المستندي كتقنية دفع تمويل وضمان للتجارة الخارجية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية وبنوك، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة ،2011، ص 83.

[2] مصطفى كمال طه ،**الأوراق التجارية ووسائل الدفع الإلكترونية الحديثة**، دار الفكر الجامعي، القاهرة، مصر ،2013، ص 77.

حق تظهيرها من قبل بنك آخر وهذا ما يسمى التظهير لمستفيد آخر، فهي تحل محل النقود في التداول وهي قابلة للتداول عن طريق المناولة اليدوية [1].

2- **وظيفة السفتجة:** تتمثل وظيفة السفتجة في التجارة الخارجية بالنسبة للمصدر والمستورد والذي نظهرها فب الجدول التالي:

الجدول رقم 05: وظيفة السفتجة في التجارة الخارجية بالنسبة للمصدر والمستورد.

بالنسبة للمصدر	بالنسبة للمستورد
هناك وظيفيتين مزدوجتين هما: الوظيفة الأولى: حماية البائع في حالة عدم الدفع أو في حالة عدم قبول السفتجة من طرف المسحوب عليه. الوظيفة الثانية: تؤدي وظيفة خصم الدين أي قيام البنك بسداد قيمة السفتجة مقدما إلى المستفيد مع اقتطاع من هذه القيمة نسبة تحدد حسب الاتفاق	هناك وظيفيتين هما: الوظيفة الأولى: أداة وفاء مما يستوجب الدفع فورا. الوظيفة الثانية: أداة ائتمان من خلال منح أجل للوفاء.

المصدر: من اعداد الطالب اعتمادا على: بوزيدي سامية، مرجع سبق ذكره، ص 122.

ثانيا: السند لأمر.

هو ورقة تجارية تحرر بين شخصين لإثبات ذمة مالية واحدة، فهذا السند عبارة عن وثيقة يتعهد بواسطتها شخص معين)المشتري(بدفع مبلغ معين للمستفيد)البائع(في تاريخ الاستحقاق ،فمن مزايا السند لأمر أنه

[1] مصطفى كمال طه، مرجع سبق ذكره، ص 123.

قابل للتحصيل قبل ميعاد الاستحقاق وقابل للتداول عن طريق التظهير، في حين أن عيبه يتمثل في بطلانه في حالة نسيان بعض البيانات[1].

ثالثا: الشيك.

يمكن تعريف الشيك كما يلي [1]:

1- تعريف الشيك: الشيك هو ورقة تتضمن أمرا صادرا من الشخص وهو الساحب إلى شخص آخر وهو المسحوب عليه)بنك(بأن يدفع بمجرد الاطلاع عليها مبلغا من النقود لشخص ثالث هو المستفيد أو لإذنه أو لحامله.

2- أنواع الشيك: هناك عدة أشكال للشيك تتمثل في [2]:

أ- **الشيك البنكي:** هو شيك يصدر من قبل البنك بأمر من المستورد، بحيث يلتزم هذا البنك بالدفع لصالح المصدر الأجنبي بالعملة الصعبة أو المحلية.

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

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

---

[1] بعلى زينب، **تطور التجارة الخارجية للجزائر خلال الفترة (2000 -2008)** ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية ونقود، جامعة الجزائر العاصمة، الجزائر، 2008،ص132.

[2] صافي حبيب ، **آليات تمويل التجارة الخارجية في الاقتصاد الجزائري**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة 08 ماي 1945، قالمة، الجزائر، 2012، ص 112.

د- **الشيك المؤشر:** يدل على حقيقة الرصيد المصرفي في تاريخ إتمام الصفقة، بمعنى أن البنك يشهد بأن المبلغ موجود حقا عنده في الوقت الذي قدم فيه الشيك وأن سحب المبلغ تم في الوقت نفسه.

المطلب الثالث: التسوية بالتحويلات المصرفية.

تعتبر التسوية عن طريق التحويلات المصرفية الوسيلة الأكثر استعمالا والأفضل للدفع في التجارة الخارجية فهي الطريقة الحديثة للدفع.

أولا: تعريف التحويلات المصرفية وعناصرها.

يمكن تعريف التحويلات المصرفية في ما يلي [1]:

1- **تعريف التحويلات المصرفية:** هي العملية التي من خلالها يتم تحويل مبلغ من حساب إلى حساب آخر ،وبذلك تتمثل العملية في ترصيد الحسابات حيث يجعل حساب المستورد مدين وحساب المصدر دائن، وهي الطريقة المصرفية الأكثر استعمالا على الصعيد الخارجي، وهذا نظرا لسهولة استخدامها وسرعتها في الدفع.

2- **عناصرها:** تتضمن على عنصرين مهمين هما [2]:

أ- **أمر التحويل المصرفي:** تؤسس عملية النقل المصرفي على إجراءات أولية تستند عليه وهو طلب الزبون، بمباشرة تنفيذ عملية التحويل النقدي المصرفي.

---

[1] مصطفى كمال طه، مرجع سبق ذكره، ص 73.

[2] عبد الصمد العزيزي، التحويلات المصرفية الدولية، أخذ من الرابط https://www.hsbc.ae/ar-ae/help/money-transfers/.

ب- **تنفيذ عملية التحويل:** وتسمى أيضا مرحلة الدفع وتسوية عملية النقل المصرفي الدولي، وقد تتم بين بنكين يحتفظ كل منهما بحساب الزبون لدى البنك الآخر وعندئذ تتم التسوية عن طريق بنك ثالث، يتم تنفيذ عملية تحويل المصرفي عن طريق بنك المستفيد حيث يقيد المبلغ المحول في حساب الدائن لعميله.

ثانيا: أنواع التحويلات المصرفية.

للتحويلات المصرفية أنواع مختلفة ومتعددة، بحيث تسمح للأشخاص المعنويين أو الطبعيين الاختيار النوع المناسب والذي يتلاءم مع ظروفهم المختلفة.

1- **التحويلات عن طريق البريد:** بعد إبرام عقد تجاري بين المصدر والمستورد، أين اتفقا على وسيلة الدفع وهي التحويل عن طريق البريد، يقوم المستورد بملأ الاستمارة يذكر فيها المعلومات المتعلقة بالمصدر يأمر بذلك بتحويل المبلغ المحدد حسب العقد وإرسال هذا الأمر إلى البنك المصدر.

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

3- **التحويلات عن طريق التلكس:** يعد التحويل عن طريق التلكس الأكثر استعمالا على المستوى الدولي، ويشبه تماما الحوالة البريدية إلا أنه أسرع منها، حيث أن المرسل يرسل برقية أو التلكس باستعمال الشفرة ليتسنى الدفع للمستفيد في أسرع وقت ممكن أخذا بعين الاعتبار عنصر الثقة [1].

4- **التحويلات عن طريق شبكة سويفت SWIFT أو التحويل الحر:** تعمل على إرسال الرسائل التي يصعب تمريرها بالاتصال المباشر، فهدفها هو تسهيل الدفع الدولي وقد ظهرت خاصة من أجل القضاء على النقائص التي تعاني منها وسائل الدفع الأخرى، فضمان الدفع مطبق كليا حيث كل

[1] غازي عبد الرزاق النقاش ،**التمويل الدولي والعمليات المصرفية**، دار وائل للنشر والتوزيع، عمان، الأردن ،2010، ص 89.

الرسائل تبعث عبر جهاز الكمبيوتر الذي له مفتاح خاص به ويمكن التحقق من مضمون ال رسالة وهو يشتغل 22 ساعة على 22 ساعة [1].

ثالثا: أطراف عملية التحويلات المصرفية.

تتمثل أطراف عملية التحويلات المصرفية في التجارة الخارجية في النقاط التالية [2]:

1- **العميل الآمر:** أي طالب إصدار الحوالة، وهو الشخص أو الجهة التي تأمر بنقل مبلغ معين من المال إلى المستفيد، ويكون عادة عميل لدى البنك ويحتفظ بحساب لديه، وقد يكون العميل مدينا للمستفيد وقد لا يكون كذلك.

2- **البنك المرسل (المحول):** وهو الذي يتلقى أمر الحوالة، فيقبض المبلغ المطلوب تحويله من عميله ثم يقوم بتسليمه مباشرة للمستفيد، أو من خلال بنك آخر مراسل له يأمره بالسداد.

3- **البنك الدافع:** هو الذي يقوم بتسليم مبلغ الحوالة للمستفيد بناءا على طلب البنك الآخر، وتوجد علاقات مصرفية متبادلة بين البنك المحول والبنك الدافع كوجود أرقام سرية متبادلة بينهما.

4- **البنك المغطى:** يوجد بنك مغطى في الحوالات الصادرة الموجهة إلى بنك لدفع الحوالة ولا يوجد حساب للبنك المحول لدى البنك الدافع، لذلك يصدر البنك المحول أمر دفع إلى البنك المغطى بدفع قيمة الحوالة إلى البنك الدافع.

5- **المستفيد:** هو الطرف الذي سوف يستلم القيمة من البنك الدافع وتعتبر العلاقة بين طالب التحويل والمستفيد مستقلة عن تنفيذ الحوالة، وقد يكون المستفيد هو نفس طالب الحوالة أو شخص ثالث.

---

[1] عبد الصمد العزيزي، مرجع سبق ذكره.

[2] غازي عبد الرزاق النقاش، مرجع سبق ذكره، ص 91.

المبحث الثالث: دراسة حالة من تقنيات قصيرة الأجل (الاعتماد المستندي) في بنك الجزائر الخارجي.

المطلب الأول : تقديم بنك الجزائر الخارجي BEA.

يعتبر بنك الجزائر الخارجي من أهم المؤسسات المالية في الجزائر و من خلال هذا المطلب سنتطرق لدراسة نشأة الينك الخارجي الجزائري، مهامه، وأهم أهدافه.

الفرع الأول : لمحة عن نشأة بنك الجزائر الخارجي BEA.[1]

أسس بنك الجزائر الخارجي BEA بتاريخ 10 أكتوبر 1967 للمرسوم 67-204 و هذا بعد أن قامت الجزائر بعدة إجراءات للتأميم المصرفي إذ يمثل الحلقة الأخيرة من سلسلة هذه التأمينات، و يعتبر البنك الخارجي الجزائري بنك الودائع، ملك للدولة و خاضع للقانون التجاري و كانت وظيفته الأساسية في تنمية و تطوير العلاقات الاقتصادية للجزائر مع الدول الأخرى في إطار التخطيط الوطني .

وقد تم تأسيس بنك الجزائر الخارجي على أنقاض مجموعة من البنوك و هي :

- القرض الليوني Credit Lyonnais في01/01/1967 .
- المؤسسة العامة Société Générale في31/12/1967 .
- البنك المحدود (باركيلز) Barclays Bank في28/04/1968.
- فرض الشمال Credit du Nord في 3/05/1968
- بنك الصناعة الجزائري و البحر المتوسط BIAM في 26/05/1968.

ولم يكن تكوين البنك الجزائر الخارجي نهائيا إلا إبتداءا من 01/01/1968 وقد خصص في البداية رأسمال يقترب 20 مليون دينار مقدم من الدولة، و منذ سنة 1967 كلف البنك الخارجي الجزائري بحل العمليات البنكية الأكبر المؤسسات الصناعية مع الخارج .

[1] خالدي إبراهيم، **تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل**، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر علوم اقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، سنة 2019، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، ص67.

و يعتبر هذا البنك بنك ودائع مملوك للدولة و خاضع للقانون التجاري، تتمثل وظيفته الأساسية في تنمية العلاقات الاقتصادية بين الجزائر و الدول الأخرى، تسهيل عمليات الاستيراد و التصدير من خلال وضع اتفاقيات مع البنوك الأجنبية، و توفير ضمانات للمستوردين الجزائريين من خلال هذه الاتفاقيات.

و قد توسعت عمليات البنك عام 1970 لكونه البنك الذي تتمركز فيه حسابات المؤسسات الصناعية الكبرى في ميدان النفط و المحروقات، الصناعات الكيميائية و البتروكيميائية، النقل و مواد البناء. و بعد 21 سنة من الوجود أصبح بنك الجزائر الخارجي أول مؤسسة اقتصادية تستقل بأموالها، و ذلك بموجب المرسوم 01– 89 المؤرخ في 1989 / 01 / 02 ،و في 1989 / 02 / 05 تحول البنك إلى شركة ذات أسهم مع احتفاظه بكافة مبادئه و أهدافه المسطرة، و تم تحديد رأسماله بواحد مليار دينار جزائري، و كانت الأسهم مشكلة من:

35 % مساهمة إلكترونيك، اتصالات و إعلام آلي.

35 % مساهمة البناء.

20 % مساهمة الخدمات.

10 % مساهمة كيمياء، بتروكيمياء و صيدلة.

في سنة 2011 تم توسيع شبكة البنك و تجديد هياكله القديمة في إطار التحديث و التحسين المستمر في الخدمات و طريقة تقديمها، كما افتتح البنك في هذه السنة أول وكالة بخدمة حرةService Libre - واقعة بديدوش مراد الجزائروسط، و تم رفع رأسماله إلى 76 مليار دينار جزائري، لتسمح هذه الزيادة بالعمل بالتنسيق مع أكبر البنوك المحلية و كذا الدولية.

حاليا يسعى بنك الجزائر الخارجي إلى تدعيم و توسيع شبكته البنكية من خلال إنشاء وكالات و تزويدها بأكفأ الموارد البشرية لمجارات المنافسة، حيث في سنة 2019 تم رفع رأسمال البنك إلى 230 مليار دج.

من خلال ما سبق يمكن عرض بشكل موجز أهم المعلومات المتعلقة بهذا البنك في شكله الحالي :

التسمية: بنك الجزائر الخارجي.

الصفة القانونية: شركة مساهمة.

رأس المال الاجتماعي: 230 مليار دينار جزائري(سنة 2019).

المقر الاجتماعي: 11 شارع العقيد عميروش، الجزائر.

النشـــاط: تقديم الخدمات البنكية و تمويل مختلف قطاعات النشاط لاسيما قطاع المحروقات، قطاع الحديد و الصلب، قطاع النقل، قطاع مواد البناء، و كذا قطاع الخدمات.

شبكة الوكالات: 47 وكالة.

الفرع الثاني: أهداف بنك الجزائر الخارجي.

يسعى البنك إلى العديد من الأهداف الهامة، نذكر منها ما يلي :

- 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 .
- التوسع و نشر الشبكة و اقتراب الزبائن، و كذا العمل على السير المحكم للموارد البشرية و الأخذ بالمشاركة على الصعيد الوطني و الخارجي.
- تحسين و تطوير الأنظمة المعلوماتية و الاتصال.
- تقديم الوسائل المادية و التقنية حسب الاحتياجات.
- تقوية نظام المراقبة داخل كل المديريات التابعة للبنك.
- تحقيق أكبر ربح ممكن، و ذلك بتقديم خدمات بتقديم خدمات مصرفية جديدة.
- وضع وكالات و فروع في الخارج.
- تحقيق و تشجيع تمويل العمليات التجارية مع باقي دول العالم.
- تسهيل تنمية الإصلاحات الاقتصادية بين الجزائر و الخارج.
- ضمان التسيير الجيد للالتزامات الناتجة بين أسواق الدول و الجمعيات المحلية.
- إعطاء الموافقات للقرض مع البنوك الخارجية الأخرى.
- إعطاء ضمانات للموردين و المصدرين.

المطلب الثاني : سير عملية الاعتماد المستندي في بنك الجزائر الخارجي

إن أول عملية يقوم بها البنك في كل المعاملات التجارية الخارجية الخاصة بالاستيراد هي عملية التوطين التي تعتبر إجبارية لأي عملية كانت. أي أن عملية التوطين هي خطوة أساسية تتخذ مهما كانت تقنية الدفع المستعملة في إطار العمليات التجارية و يقصد به تحديد مكان تحقيق و إنجاز العقد ، الاتفاق

أو الاعتماد و بالمختصر المفيد يعني التوطين بالنسبة للبنك وضع ختم أو رقم على فاتورة نموذجية (تقديرية) أو على عقد ما. و لكن تُعفى من إجراءات التوطين المصرفي بعض النشاطات الاستثنائية.

الفرع الأول : عملية التوطين البنكي .

قبل البدأ في تنفيذ عملية تمويل عقد تجاري أو تبادل دولي مع الخارج لا بد من القيام بعملية التوطين وهذا ما تنص عليه قوانين وتشريعات التجارة الخارجية، حيث تعتبر عملية إجبارية في التجارة الخارجية لا بد من القيام بها وذلك بعد قيام البنك المركزي بمجموعة من الإجراءات على مستوى البنوك التجارية التي منحت لها رخصة.

أولا: تعريف التوطين [1]

هو إجراء إداري يقوم به البنك بهدف تعريف العملية التجارية بإعطائها رقم خاص بها يعرف برقم التوطين، أما بالنسبة للمستورد فهو عبارة عن اختيار بنك معين لإتمام العملية التجارية، حيث يختار المصدر أو المستورد المتحصل على سجل تجاري بنكا معتمدا ليتم به عملية التوطين بشرط أن يكون له حساب جاري لدى هذا البنك، وتوجد بعض الاستثناءات على بعض العمليات التجارية حيث أنها لا تخضع لعملية التوطين وهي:

- العمليات المتعلقة بالاستيراد لغرض الاستعمال الشخصي.
- عمليات متعلقة بالاستيراد والتي يتم تسديدها بالعملة الصعبة من حساب المستورد على أن لا يتعدى قيمتها بالعملة الوطنية 300000 دج.
- الشركات الاستثمارية العاملة في الجزائر لا تخضع معداتها وآلاتها المستوردة للتوطين لأن عند نهاية عملها سترجعها إلى بلدها الأصلي وهذا وفقا للتعليمة 93/07 في 1993/07/22.
- صادرات الخدمات الرقمية عبر الانترنت، وخدمات المؤسسات الناشئة، و كذا صادرات الخدمات الخاصة بالمهنيين غير التجاريين [2] .

[1] بوالصوف سامية و بوقشور أمينة ، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية ، مذكرة مقدمة استكمالا لمتطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية دولية، جامعة محمد الصديق بن يحيى- جيجل، الجزائر،2015-2016،ص97.

[2] نظام رقم 2021-01 مؤرخ في 28 مارس، أنظمة عام 2021، بنك الجزائر، المادة 2 المعدلة للمادة 57.

ثانيا: شروط عملية التوطين

للقيام بعملية التوطين يجب توفر الشروط التالية:

- أن تكون القيمة الإجمالية الأدنى للسلع المصدرة والمستوردة 100000 دج.
- يجب توفر صفة التاجر لكل شخص عادي (أفراد) أو معنوي (شركات) له الحق في ممارسة التجارة الخارجية، بشرط كون السلع المصدرة أو المستوردة تدخل في شروط هذا الأخير.
- لا يكون للمستورد عمليات تجارية عالقة أي غير مصفاة.
- أن يكون للمستورد حساب بنكي جاري لدى البنك المراد التوطين من خلاله (بنك الجزائر الخارجي في هذه الحالة).
- التأكد من عدم منع دخول البضاعة المراد استيرادها في البلد المستورد.

ثالثا: كيفية القيام بعملية التوطين

I - طلب فتح التوطين البنكي la domiciliation:

عند اختيار البنك الخارجي الجزائري فإن المستورد يطلب فتح ملف التوطين الذي يتكون من الوثائق التالية :

1 - **رخصة الاستيراد:** هي تصريح من قبل سلطة حكومية تمنح لمستورد حيث تسمح له بموجبها بجلب كميات محددة من سلع محددة و التي لا يمكن استيرادها إلا عن طريق هذه الرخصة.

2 - **الفاتورة الشكلية :** هي فاتورة أولية تتضمن صفات شحنة من البضائع قبل تسليمها يرسلها المورد الأجنبي إلى زبونه .

3- **طلب التوطين :** هذه العملية يحررها المستورد و تحتوي على المعلومات التالية :

- معلومات خاصة بالمستورد و معلومات خاصة بالسلعة و نذكر منها :

- تصريحا يتضمن وصفا للمشروع أو المشاريع مع الإشارة، بالإضافة إلى معلومات أخرى، إلى سعر الوحدة وتاريخ وضع السلع على الانترنت[1].
- طبيعة السلعة ، البلد الأصلي للسلعة و البلد المصدر.
- مبلغ الفاتورة.
- شروط الدفع

[1] نظام رقم 2021-01 ، مرجع سبق ذكره، المادة 2 المعدلة للمادة 57..

- مكان الجمركة

➢ معلومات خاصة بالمصدر: تكون هذه الوثيقة في حالة ما إذا كانت السلعة موجهة للاستهلاك الخاص

4- التعهد : engagement'l |

بالنسبة للبنك الموطن : يتحصل العميل على استمارة محدد فيها المعلومات التي تهم البنك أي أن البنكم يقوم بفتح ملف التوطين و ذلك بعد جمع وثائق معينة التي تسمح بضمان الدخول الفعلي للسلع و الخدمات إلى الجزائر الشروط المسبقة في عملية التوطين :

- أن يكون المستورد يملك سجل تجاري.
- أن تكون لديه السيولة الكافية لتغطية العملية.
- أن تكون السلعة المستوردة غير ممنوعة من طرف الحكومة.
- -حصول المستورد على ترخيص الاستيراد في حالة ما إذا كانت السلعة المستوردة تتطلب ذلك .

II-ختم التوطين البنكي.

يقوم البنك بإعطاء رقم التوطين لكل من الفاتورة الشكلية و العقد التجاري المبرم بين المستورد و المصدر بحيث يكون هذا الرقم يحتوي على 40 عدد مقسمين إلى خانات و تتمثل هذه الأخيرة من اليسار إلى اليمين كما يلي :

- الخانة الأولى : تحتوي على ستة أرقام مقسمة على الشكل التالي (من اليمين إلى اليسار):
  - رقمين يمثلان الولاية
  - رقمين يمثلان البنك
  - رقمين يمثلان الوكالة
- الخانة الثانية : تمثل السنة التي يتم فيها التوطين
- الخانة الثالثة : تمثل الفصل الذي يتم فيه التوطين
- الخانة الرابعة : تحتوي على رقمين وتمثل نوع العملية أو طبيعتها (01 تمثل سلعة و 01 تمثل خدمة)
- الخانة الخامسة : تمثل الرقم التسلسلي لتسجيل العملية وتحتوي على 15 الرقم
- الخانة السادسة : تمثل نوع العملة مثل :
  - EUR : تمثل عملة الأورو

- USD : تمثل عملة الولايات المتحدة الأمريكية
- GBP : تمثل عملة الإتحاد البريطاني

الفرع الثاني : مراحل عملية فتح الاعتماد المستندي

يتقدم العميل بالوثائق المطلوبة قصد فتح الاعتماد المستندي و تتمثل الوثائق فيما يلي :

أولا: الفاتورة الشكلية .

و تتضمن ما يلي :

- تاريخ الفاتورة
- اسم و عنوان المصدر
- اسم و عنوان المستورد
- اسم يتك المصدر
- التزامات انتقال السلع
- نوع الاعتماد
- نوع السلعة
- الكمية
- السعر الإجمالي

و تكون الفاتورة الشكلية مختومة وممضية من طرف المصدر ويجب أن تحمل هذه الفاتورة رقم التوطين البنكي إضافة إلى الفاتورة. فيجب على المتعامل أن يرفق معها أيضا طلب فتح الاعتماد .

ثانيا :طلب فتح الاعتماد :

يعتبر هذا الطلب أمر المستورد للبنك لفتح اعتماد مستندي ويصبح طرفا فيه لدى الوكالة أو البنك وذلك بتقديم معطيات تدخل ضمن الطلب، وفي حالة اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء والتعديل تكون مسؤولية البنك على تطبيق كل المعطيات وليس لديه الحق في إلغاء أو تغيير أي أمر أو تعديل الطلب دون موافقة الآمر بفتح الاعتماد المستندي ، ومن المعلومات الإجبارية والمهمة في هذا الطلب و الذي يتضمن عدة نقاط هي:

- رقم الحساب الجاري الخاص بالمستورد
- رقم التوطين
- شكل و نوع الاعتماد

- اسم و عنوان بنك المصدر
- اسم و عنوان المصدر
- مبلغ الاعتماد
- مكان تاريخ نهاية صلاحية الاعتماد
- تاريخ آخر آجال للشحن
- استعمال الاعتماد
- عقد النقل وتفصيل السلع المستوردة حسب الفاتورة الشكلية
- رقم العقد بين المصدر والمستورد

بعدما يتأكد رئيس مصلحة التجارة الخارجية من ملأ طلب فتح الاعتماد بطريقة صحيحة، بعدها تقوم الوكالة بفحص مالي لطلب الاعتماد، لتتأكد من امتلاك المستورد لخط القرض من عدمه، ويتمثل هذا الأخير في تسهيلات منحتها الوكالة للمستورد بحسب مبلغ محدد خلال فترة محددة، أما في حالة تسديد معطي الأمر لقيمة الصفقة من حسابه الخاص، فإنها تتأكد من أنه يمتلك الرصيد الكافي.

وأخيرا تقوم الوكالة بقبول طلب فتح الاعتماد لصالح المستورد من عدمه، وفي حالة الفتح يقوم رئيس مصلحة التجارة الخارجية ومدير الوكالة بإمضاء طلب الفتح ليقوم بعدها بإبلاغ زبونها بقبول فتح الاعتماد.

الفرع الثالث: مرحلة التدفق السلعي

بعد قبول الوكالة لفتح الاعتماد المستندي لصالح المستورد تقوم بإبلاغ بنك المصدر عن طريق Swift وهو نوع الاتصال الخاص بالمؤسسات المالية العالمية مقرها هولندا وتعتبر شبكة لها نفس الخصائص ويحتوي Swift على بنود إجبارية وأخرى ثانوية و التي نوجزها فيما يلي:

- البند A40 : شكل الاعتماد المستندي وفي الحالة التجريبية غير قابل للإلغاء والتعديل (إجباري).
- البند C31: تاريخ إيداع الاعتماد (ثانوي).
- البند 40E: المنشور الذي يحكم هذا الاعتماد (إجباري).
- البند 31D: تاريخ ومكان الصلاحية (إجباري).

- البند 51D: اسم وعنوان البنك الفاتح (إجباري).
- البند 50: اسم وتاريخ الآمر بفتح الاعتماد المستندي (إجباري).
- البند 59: اسم وعنوان المستفيد (إجباري).
- البند32B : قيمة وعمولة الاعتماد (إجباري).
- البند39 B: أقصى قيمة للاعتماد (ثانوي).
- البند41A: اسم وعنوان بنك المستفيد وفيه شطرين، الشطر الثاني نوع الدفع (إجباري).
- البند46A: المستندات المطلوبة (إجبارية).
- البند47A: خاص فقط بالبنك الفاتح والبنك المبلغ (إجباري للبنوك فقط).
- البند71B: تكاليف الاعتماد خاص بالبنوك فقط (إجباري).
- البند49: هل الاعتماد المستندي معزز أم لا،(إجباري).

البند78: خاص بالبنوك، كيفية تغطية قيمة القرض إذا كانت المستندات مطابقة للاعتماد المستندي وهي (إجبارية).

- البند57A: عنوان و اسم البنك المبلغ (إجباري).
- البند72: خاص بالمعلومات بين البنوك (ثانوي).

وهنا يكون البنك قد فتح الاعتماد عن طريق Swift .

بعد فتح الاعتماد المستندي وبعد التسليم يقوم البنك المبلغ بتبليغ المستفيد بكل البنود(Swift700 الخاصة به مع الالتزام بالدفع إذا كانت كل هذه البنود المبلغة له مطابقة للاعتماد المستندي، يقوم هذا البنك بدفع قيمة الاعتماد.

يقوم المستفيد بتهيئة السلع وجمع المستندات المطلوبة (بند 46A من Swift)، عامة ما يكون المستند الأخير وهي بوليصة الشحن الدليل بأن تعبئة السلع قد تم.

يتقدم المستفيد بالمستندات المطلوبة من Swift700 إلى بنكه محترما تاريخ الاستحقاق المنصوص عليه في البند 31C وكذلك احترام البند 57A لمناقشة هذه المستندات وتدوم هذه المرحلة 5 أيام مفتوحة حسب قانون الغرفة التجارية، والمعنى من المناقشة وهو أن البنك المبلغ يقوم بفحص المستندات، إذا ما كانت المستندات مطابقة أم غير مطابقة.

بعد مناقشة المستندات و اثبات أخطاء فيها يقوم البنك المبلغ بإرسال المستندات للبنك الفاتح مع توضيح الأخطاء ويمتنع عن الدفع للمستفيد وكذلك عدم تطبيق الأوامر الموجودة في البند 78 من الاعتماد المستندي، الذي يحتوي على أن البنك الفاتح يسمح للبنك المبلغ أو البنك المناقش خصم قيمة السلع إذا كانت مطابقة ويمتنع إذا كانت غير مطابقة.

عند استلام المستندات من البنك الفاتح يقوم هذا الأخير تبليغ الآمر الأخطاء الموجودة في المستندات وهنا المستورد له حلان:

1- يقوم بقبول الأخطاء ويتم هذا عن طريق تعهد كتابي للبنك الآمر بأنه قابل كل المخالفات الموجودة في المستندات وهذا الكتاب يدعى رفع المخالفات؛

2- إذا رفض المستورد رفع المخالفات يقوم البنك بإرسال المستندات للبنك المناقش في نفس الوقت يعلن عن طريق Swift799 بأن هذا الاعتماد المستندي ملغى.

يقوم البنك بتسليم المستندات للمستورد مقابل إمضاء وصل ، هذه المستندات تسمح له بجمركة السلع وعند جمركة السلع تنتهي مرحلة التدفق السلعي.

الفرع الرابع: مرحلة التدفق المالي

يتم التدفق المالي مباشرة بعد مناقشة المستندات المطابقة للاعتماد المستندي ويتم هذا كالتالي:

حسب البند 78 من 700Swift يقوم البنك المبلغ بتبليغ البنك الفاتح بأن المستندات مطابقة مع إعطاء تاريخ خصم القيمة من حساب البنك الفاتح، ويتم هذا عن طريق إرسال Swift 754 الخاص بهذه العملية، في البند78 من Swift نجد دائما في كل اعتماد للاستيراد المدة التي تتراوح ما بين مناقشة المستندات المطابقة وتاريخ خصم القيمة من حساب البنك الآمر وهي دائما 7 أيام، والهدف من هذه المدة بعد استلام Swift 754 يقوم البنك الفاتح في المرحلة الأولى بتخصيص قيمة القرض عن طريق البنك المركزي .

بعد مرور 4 أيام من 7 أيام المسموح بها من طرف البنك المبلغ والمؤكدة في البند 78 من Swift يقوم البنك الفاتح عن طريق البنك المركزي بتغطية هذه القيمة في حسابه وقبل تاريخ الاستحقاق بالسماح للبنك المناقش(المبلغ) بخصم قيمة السلع أو المستندات.

بعد القيام بالتغطية للقيمة بالعملة الصعبة من طرف البنك المركزي يقوم هذا الأخير بسحب قيمة بالعملة الوطنية من حساب البنك الجزائري الخارجي الموجود لدى البنك المركزي بالتسعيرة اليومية التجارية ، نفس القيمة تخصم من طرف الوكالة من حساب المستورد.

خاتمة الفصل:

من خلال التطرق الى مختلف الأليات والإجراءات وكذا التقنيات التي تعمل بها البنوك في عملية تمويل التجارة الخارجية في هذا الفصل توصلنا الى معرفة ما مدى أهمية التمويل الذي يلعب دورا هاما في نشاط المؤسسات الاقتصادية ك ونها تسهل انتقال الفوائض النقدية والقوة الشرائية، وكذا الأهمية الكبيرة التي تلعبها البنوك في عملية تمويل التجارة الخارجية واستعمالها لمختلف التقنيات التي تم ذكرها من قبل، كما أن معاملات التسوية في التجارة الخارجية تتكون من عدة وسائل و طرق تطرقنا اليها في فصلنا السابق بحيث تسمح للمتعاملين في حرية الاختيار الوسيلة التي تساعدهم في تسوية حساباتهم اتجاه الأخرين.

و من خلال دراستنا لحالة من حالات التقنيات قصيرة الأجل و التي تتمثل في الاعتماد المستندي و التي تعرفنا أنها التقنية الوحيدة المستعملة في التجارة الخارجية في الجزائر و ذلك لما توفرها من مزايا و خاصة مزايا الأمان، تمكنا من معرفة كيفية سير هذه العملية .

خاتمة عامة:

من خلال دراستنا لموضوع التقنيات البنكية المستعملة في تمويل التجارة الخارجية ،وطرحنا الإشكالية المذكورة سابقا ،اتضح أن للتجارة الخارجية دور كبير في الانفتاح الاقتصادي والتبادل المتنوع لمختلف السلع والبضائع بين مختلف دول العالم ،كما أن البنوك لها دور فعال في عملية تمويل التجارة الخارجية بامتلاكها تقنيات وأدوات تسهل في عملية انتقال مختلف السلع ورؤوس الأموال بين الدول، كما أن هذه التقنيات تتميز بعدة أشكال قد تعرضنا اليها من قبل المتمثلة في الأدوات قصيرة الأجل والأدوات المتوسطة وطويلة الأجل، مما تسمح للمصدر والمستورد اختيار الأداة التي تتلاءم مع نشاطه التجاري وظروفه المختلفة، فهذا الترابط ينتج عنه تطور سريع في عملية تمويل التجارة الخارجية، كما أن للبنوك من بين التقنيات التي تمتلكها والتي تساهم في تطور عمليات تمويل التجارة الخارجية هي إجراءات التسوية، بحي أنها تحرص على ضمان حق كل من المصدر والمستورد.

كما قمنا بمحاكاة عن دراسة حالة في بنك الجزائر الخارجي ، بحيث قمنا بإسقاط الجانب النظري في الواقع مما اتضح أن هناك تطابق كبير بينهما، مع وجود بعض الاختلافات البسيطة وهذا راجع الى عوامل خارجية وفي بعض الأحيان الى طريقة عمل كل بنك.

اختبار الفرضيات:

في بداية العمل قد قمنا بطرح مجموعة من الفرضيات ،بحيث تمس صل الموضوع وتم دراستها على النحو التالي:

الفرضية الأولى: هي علمية التبادل التجاري الذي يتم بين دولة والعالم الخارجي، و تبرز أهميتها في أنها تسمح للدول بتصريف الفائض من منتجاتها، و كذا تغطية النقائص التي تكون لديها من منتجات أخرى، و هذا ما أكدناه من خلال دراستنا.

الفرضية الثانية: يقصد به إتاحة الموارد النقدية التي يتم بموجبها توفير الموارد التي توجه لتكوين رؤوس أموال جديدة، و هذا صحيح بحيث أن الموارد التي توفر للتجارة الخارجية تكون بهدف اقتصادي و هذا ما يخلق رؤوس أموال و ثروات جديدة .

الفرضية الثالثة: يمكن القول أن الاعتماد المستندي هو الألية البنكية الوحيدة التي تستعمل في تمويل التجارة الخارجية.

ومن خلال دراستنا السابقة توصلنا الى أن هناك أليات أخرى وتقنيات بنكية تستعمل في تمويل التجارة الخارجية والمتمثلة في التحصيل المستندي وهو أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه، بالإضافة الى أليات التمويل البنكي متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية المتمثلة في قرض المشتري هو قرض يمنح مباشرة عن طريق البنوك والوكالات المتخصصة التابعة للدولة المصدرة إلى المشتري الأجنبي (المستورد) لكي يدفع مستحقات البائع (المصدر) نقدا، وأيضا قرض المورد هو قرض بنكي يتحصل عليه المصدر الذي بدوره يمنح للمشتري مهلة للدفع تفوق 18 شهرا و هذا القرض يسمح للمصدر باستلام المبلغ المستحق عن الزبون الأجنبي في وقت التسليم الكلي أو الجزئي للسلع، ومن خلال هذه الدراسة يوضح أن الفرضية الأولى خاطئة.

الفرضية الرابعة: أول مرحلة يقوم بنك الجزائر الخارجي **BEA** قبل فتح الاعتماد المستندي هي التوطين البنكي.

وهذا ما اتضح لنا من خلال دراستنا مما يؤكد صحة هذه الفرضية .

التوصيات:

1- استحداث الأجهزة المعلوماتية المستعملة من طرف البنوك لتسهيل الخدمات البنكية.

2- يفضل محاولة ترقية التعامل بالتحصيل المستندي و الاعتماد المستندي في عمليات التصدير وهدا من خلال تشجيع الصناعات الناشئة.

3- محاولة التعامل بمختلف تقنيات التجارة الخارجية الطويلة و المتوسطة الأجل.

4- محاولة نشر ثقافة البنكية في وسط المتعاملين الاقتصاديين في مجال التجارة الخارجية من خلال التعريف التقنيات التي تقدمها البنوك وخاصة التقنيات القصيرة الأجل .

قائمة المراجع و المصادر:

I -باللغة العربية.

أولا: الكتب.

- قابل محمد صفوت، **نظريات وسياسات التجارة الخارجية**، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، الأردن، 2010.
- السيد محمد أحمد السريتي ،**التجارة الخارجية**، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر،2009 .
- طارق الحاج ،**مبادئ التمويل**، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، الأردن ،2010.
- هيثم محمد الزغبي ، **الادارة و التحليل المالي**، دار الفكر للنشر و الطباعة و التوزيع، عمان، 2000.
- حسني علي خربوش و غيره، **الاستثمار و التمويل بين النظرية و التطبيق** ،دار زهران للنشر و التوزيع، الاردن، 2001 .
- سمير محمد عبد العزيز، **التأجير التمويلي** ،الاشعاع للنشر ، مصر ،الطبعة الأولى،2000.
- السيد محمد أحمد السريتي، **اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق**، مؤسسة رؤية للنشر والتوزيع، الإسكندرية، مصر ،2011.
- د.خالد أمين عبد الله و د. إسماعيل إبراهيم الطراد, إدراة العمليات المصرفية - المحلية و الدولية – دار وائل للنشر و التوزيع , عمان ,الأردن ,2006.
- جمال يوسف عبد النبي , الأصول و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية , مركز الكتاب الأكاديمي , عمان , الطبعة الأولى2000.
- مدحت صادق أدوات تقنيات المصرفية , دار غريب و الطباعة و النشر , القاهرة ،مصر،2001.
- مصطفى رشدى شيحة, الاقتصاد النقدي و المصرفي ، دار الجامعية الجديدة للنشر، الاسكندرية،1998.
- مصطفى كمال طه ،**الأوراق التجارية ووسائل الدفع الإلكترونية الحديثة**، دار الفكر الجامعي، القاهرة، مصر ،.2013.

ثانيا: الرسائل و المذكرات.

- صفصاف تيزيري ،**دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص بنوك و أعمال، جامعة الطاهر مولاي، سعيدة، الجزائر، 2009،
- نور الهدى بلحاج، **اثر تحرير التجارة الخارجية على مؤشرات الاقتصادية الكلية-دراسة حالة الجزائر** - مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجيستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة ،2014/2013.
- سلمى سلطاني ،**دور الجمارك في السياسة التجارية الخارجية- حالة الجزائر-**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية فرع التخطيط و التنمية ، جامعة الجزائر 2002/2001.
- قادري محسن ،**عمليات تمويل التجارة الخارجية في ظل التحول إلى اقتصاد السوق**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية وبنوك ،جامعة قاصدي مرباح، ورقة، الجزائر، 2014.
- العطرة دغنوش، **البنوك التجارية ودورها في تمويل المؤسسة -حالة الجزائر**- مدكرة مقدمة لنيل شهادة الماجيستير في العلوم الاقتصادية فرع نقود ومالية ،جامعة الجزائر ، جوان 2001.
- ساميه زيطاري، **ديناميكية اسواق الاوراق المالية في البلدان الناشئة حالة اسواق الاوراق المالية العربية**، اطروحة مقدمه لنيل شهاده الدكتوراه في العلوم الاقتصادية فرع القياس الاقتصادي، جامعه الجزائر2004.
- ايناس صيودة ،**اهميه القرض السندي في تمويل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية دراسة حاله القرض السندي لمؤسسه سوناطراك**، مقدمه لنيل شهاده الماجستير في العلوم التسيير فرع ماليه المؤسسة، جامعة محمد بوقرة ،. بومرداس،2008 – 2009.
- عبد الكريم بوحادرة ، **اثر اختيار الهيكل المالي على المؤسسة :دور سياسة التوزيعات الارباح في تحديد القيمة السوقية للسهم** ، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجيستير في علوم التسيير تخصص ادارة مالية، جامعة منتوري، قسنطينة، 2012/2011.
- قندول سارة، **الضمانات البنكية الدولية في ترقية التجارة الخارجية**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص تسيير استراتيجي دولي، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم، الجزائر،2017.

- مبروك سمية عبير، **دور الضمانات في التقليل من المخاطر البنكية**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية وبنوك، جامعة العربي بن مهيدي، أم البواقي، الجزائر، 2014.
- حشيشي نرجس ،**دور الضمانات البنكية الدولية في ترقية التجارة الخارجية الجزائرية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في علوم التسيير، تخصص مالية و بنوك، جامعة أم البواقي، أم البواقي، الجزائر، 2012.
- حسن قادري ،**عمليات تمويل التجارة الخارجية في ظل التحول إلى إقتصاد السوق**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية وبنوك، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2014.
- أمينة أميمة مغربي , **تطور وسائل وتقنيات الدفع في التجارة الخارجية (دراسة حالة الاعتماد المستندي بنك BNA**،مذكرة ماستر, تخصص تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية وعلوم تسيير, جامعة محمد خيضر بسكرة ,2015_.2016.
- ضيف خلاف البنوك التجارية و دورها في تمويل التجارة الخارجية , مذكرة مكملة لمتطلبات شهادة ماستر, تخصص مالية و بنوك كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم تسيير, جامعة أم البواقي , 2014-2015.
- مقري واجري سارة، آليات الدفع و التمويل في التجارة الخارجية و طرق تغطية مخاطرها، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية تخصص مالية، 2010-2011.
- بوعلي يوسف، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في علوم التسيير، تخصص مالية و بنوك، جامعة أم البواقي.
- أبركان معمر ،**تغطية أخطار تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية**، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية ونقود، جامعة الجزائر العاصمة، الجزائر، 2010.
- بوزيدي سامية ،**الاعتماد المستندي كتقنية دفع تمويل وضمان للتجارة الخارجية**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية وبنوك، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة ،2011.
- بعلى زينب، **تطور التجارة الخارجية للجزائر خلال الفترة (2000 -2008) ،** مذكرة مقدمة ضمن

- متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية ونقود، جامعة الجزائر العاصمة، الجزائر، 2008.
- صافي حبيب ، **آليات تمويل التجارة الخارجية في الاقتصاد الجزائري**، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة 08 ماي 1945، قالمة، الجزائر، 2012.لمداخلات العلمية
- خالدي إبراهيم، **تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل**، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر علوم اقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، سنة 2019، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2018-2019.
- بوالصوف سامية و بوقشور أمينة ، **دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية** ، مذكرة مقدمة استكمالا لمتطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود ومالية دولية، جامعة محمد الصديق بن يحيى- جيجل، الجزائر،2015-2016..

ثالثا: الأوراق البحثية.

- عبد المطلب عبد الحميد، **السياسات الاقتصادية**، مجموعة النيل العربية ،القاهرة، 2001.
- جمال يوسف عبد النبي , الأصول و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية , مركز الكتاب الأكاديمي عمان ، الطبعة الأولى2000.
- أكبر عمر محي الدين الجباري , محاضرات في التمويل الدولي , الأكاديمية العربية المفتوحة , في الدنمارك ,2009.
- مجلة الدراسات المحاسبية والمالية ،**اثر التمويل طويل الاجل في صافي الربح دراسة تحليلية لعينة من المصارف العراقية**، جامعه بغداد، العدد، 20 الفصل الثالث، سنه ، 2012.
- الطاهر لطرش ، تقنيات البنوك، الطبعة الثالثة ديوان المطبوعات الجامعية،الجزائر،2003.

رابعا: المداخلات العلمية.

- د. كتوش عاشور و أ. قورين حاج قويدر مداخلة بعنوان: دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية- حالة مؤسسة SNVI-، الملتقى الدولي حول"سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات النامية"، جامعة بسكرة، 21-22 نوفمبر 2006.

خامسا: المواقع الالكترونية.

- عبد الصمد العزيزي، التحويلات المصرفية الدولية، أخذ من الرابط-https://www.hsbc.ae/ar-ae/help/money-transfers/

II - باللغة الفرنسية:

- Philippe guarsualt et stephane priami :op-cit