الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية

مذكرة تخرج– مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في العلوم التجارية
تخصص مالية و تجارة دولية

واقع تطبيق تقنيات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر مابين2010/2016

من إعداد الطالب :
- ضياف عمر

تحت إشراف الأستاذ :
– يسعد عبد الرحمان

أعضاء لجنة المناقشة :

الإسم واللقب	الرتبة	الصفة	الجامعة الأصلية
بوظراف الجيلالي	رئيسا	دكتور	مستغانم
يسعد عبد الرحمان	مشرفا	دكتور	مستغانم
مكاوي محمد الامين	مناقشا	دكتور	مستغانم

السنة الجامعية 2017 - 2018

الإهداء

أهدي ثمرة جهدي إلى:

أغلى مافي الوجود إلى سراج يضيء فضاء بلا حدود ،إلى نبع يسقيني بغير سدود،إلى اللذين بدونهما أصبح أسير بلا قيود،إلى من علماني و ربياني وسهر الليالي ليرعاني،إلى من ضحيا لأجلي ليرفعا من شأني.

إلى من قال الله فيهما عزوجل :"و بالوالدين إحسانا" والدي العزيزين الذي أسأل الله ان يجازيهما عني خير الجزاء ويطيل في عمرهما حتى يريا ثمرة جهدهما وتعبهما.

إلى أحسن وارق أختي وإخواتي ادامهما الله لي .

إلى رموز الصبر و الصمود في هذا الوجود ،إلى من كانوا لي بمثابة إخوة وأخوات:الحاج حمدي شريف،جيلالي جلول سعيد ،محمد،رياض ،أسامة ،فتحي،زوهير،الأستاذ قوري عمار،الأستاذ مكاوي أمين،الأستاذ بن زيدان ياسين،الأستاذة سعيدي حليمة،الاستاذة قوبع خيرة ،الأستاذة بسدات كريمة،الأستاذ يسعد عبد الرحمان ،الأستاذ بوبكر محمد .

والأخوات الناشطين في الادارة لقسم العلوم التجارية:أمينة ،هوارية ،أمال والأخ ميلود.

والشكر من النوع الخاص نقدمه للأخت الكريمة جيلالي صارة التي لا زالت طموحة أتمنى لها التوفيق إنشاء الله وكل الخير والفضل الحسن والعفو والعافية في الدنيا و الأخرة.

وكذالك الأخ قريشي حراق الناشط بوكالة النقل البحري المتواجدة بصلامندر مستغانم،شكرا جزيلا على ماقدمته لنا في تربصنا الميداني على مستوى الوكالة ولك مني اطيب التحية والمنى.

وإلى كل من كان لي سندا لي في إتمام مذكرتي و أعانني على طريق الصواب ولم يزرع شوك في طريقي بل أضاء بحثي الذي كان مظلما لا يضييء قنديله إلا المعلومات و النصائح و التوجيهات المقدمة من طرف الأستاذ المشرف يسعد عبد رحمان .

إلى كل طلبة العلوم التجارية و بالأخص طلبة المالية والتجارة الدولية .

كلمة الشكر والتقدير

الحمد لله الذي منا علينا بالوصول إلى هذه المنزلة التي ماكنا لنبلغها إلا بفضله

فالحمد لله عزوجل الذي ألهمني الصبر و الثبات و مدني بالقوة و العزم على مواصلة مشواري الدراسي .

اتقدم بأيات الشكر إلى كل من ساعدنا في اتقدم بأيات الشكر إلى كل من ساعدنا في نجاز هذه المذكرة و أخص بالذكر

الأستاذ المشرف:

الذي لم يبخل علينا بالمساعدة و تقديم النصائح و التوجيهات الضرورية .

إلأى الذين حضيت بشرف الجلوس متعلما بين أيديهم.

كل الأساتذة الذين إستفدت من توجيهاتهم.

قائمة المحتويات

الإهداء و الشكر	-
فهرس المحتويات	ج
فهرس الأشكال	ب
فهرس الجداول	ب
فهرس الإختصارات و الرموز	أ
المقدمة	I-III

فهرس المحتويات

الفصل الأول:عموميات حول التجارة الخارجية	**26-01**
تمهيد	**01**
المبحث الأول:مفاهيم التجارة الخارجية	**16-02**
المطلب الأول:مفهوم وأسباب قيام التجارة الخارجية	**03-02**
المطلب الثاني:اهمية التجارة الخارجية و سياساتها التجارية	**10-04**
المطلب الثالث:أساليب السياسات التجارية	**16-10**
المبحث الثاني:نظريات المفسرة لقيام التجارة الخارجية	**27-16**
المطلب الأول :المدرسة الكلاسيكية	**21-17**
المطلب الثاني:المدرسة النيوكلاسيكية	**24-21**
المدرسة الحديثة	**25-24**
خلاصة الفصل	**26**
الفصل الثاني:أساسيات حول تقنيات تمويل التجارة الخارجية	**59-27**
تمهيد	**27**
المبحث الأول:أساسيات تمويل	**38-28**
المطلب الأول :مفهوم التمويل	**30-28**
المطلب الثاني :أهمية التمويل	**31-30**
المطلب الثالث:مبادئ عمليات التجارة الخارجية	**38-31**
المبحث الثاني:وسائل الدفع وطرق التمويل ومخاطرها	**57-38**

المطلب الأول:وسائل وطرق الدفع	48-38
المطلب الثاني :طرق تمويل التجارة الخارجية	51-48
المطلب الثالث : مخاطر التجارة الخارجية	57-52
خلاصة الفصل	58
الفصل الثالث : تطبيق تقنيات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر مابين 2016/2010	80-59
تمهيد	59
المبحث الأول : تقديم للبنك الوطني الجزائريBNA	62-60
المطلب الأول : نشاة البنك الوطني الجزائري BNA	61-60
المطلب الثاني : وظائف البنك الوطني الجزائري BNA	62
المطلب الثالث : اهداف البنك الوطني الجزائري BNA	62
المبحث الثاني : دراسة حالة الإعتماد المستندي على مستوى وكالة البنك الوطني الجزائري بمستغانم رقم 878	79-63
المطلب الأول : تقديم الهيكل التنظيمي للوكالة BNAمستغانم رقم 878	65-63
المطلب الثاني : التوطين	70-65
المطلب الثالث : دراسة ميدانية على مستوى الوكالة(واقع تطبيق تقنيات تمويل التجارة الخارجية في الجزائرخلال الفترة المدروسة).	79-70
خلاصة الفصل	80

الخاتمة	82-81
قائمة المراجع	85-83
مستخلص	87-86
قائمة الملاحق	89-88

قائمة المصطلحات و الرموز:

الدلالة	الرمز	الصفحة
البيع وتسليم مكان المنتج	EXW	32
تكاليف على ظهر السفينة	FOB	33
عملية تحويل الفاتورة	Laffacturage	50
هيات تأمين بالمانيا	HERMES	55
هيأت تامين بفرنسا	COFACE	55
البنك الوطني الجزائري	BNA	60
مديرية معالجة العمليات مع الخارج	DTOE	68

فهرس الملاحق:

رقم الملحق	إسم الملحق	الصفحة
01	طلب فتح الإعتماد المستندي	

مقدمة

تعتبر العلاقات الاقتصادية الدولية بصفة عامة دراسة جميع أوجه النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين دول تخضع لسلطات سياسية مختلفة ،وتتألف هذه العلاقات من حركات الأشخاص متمثلة في الهجرة الدولة ، ومن حركات السلع و الخدمات و رؤوس الأموال وهي ما تعرف اصطلاحا بالمعاملات الاقتصادية الدولية.

أما التمويل ما هو إلا انتقال رؤوس الأموال في مؤسسة لديها فائض الأموال إلى مؤسسة لديها نقص في الأموال ، إما يكون داخليا أو خارجيا ومدى أهمية للمؤسسة المقرضة و المقترضة و المصادر المعتمدة لتمويل تجارة الخارجية و بالأخص عن طريق الاعتماد المستندي .

فالاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب يصدره البنك بناء على طلب المشتري لصالح الطرف الثالث وهو المستفيد يتعهد بموجبه المصرف بتسديد كامل قيمة البضاعة نيابة عن المشتري عند استلام البضاعة أو المستندات المتعلقة بتصديرها و الموثقة في العقد و حسب شروط المتفق عليها و أهمية الاعتماد المستندي لدى المصدر و المستورد ودور البنك في ضمان تسيير العمليات التجارية القائمة بين الطرفين .

واعتبار البنك والمؤسسات المالية وسيلة من وسائل تقليل المخاطر التمويل و ذلك عن طريق تطوير تقنياتها التمويلية ووسائل الدفع لتسهيل حركات التبادلية الدولية واعتبار الاعتماد المستندي نظام بالغ الأهمية لدى المتعاملين الاقتصاديين .

فواقع تطبيق تقنيات تمويل تجارة الخارجية ماهو إلا نسب مدروسة و التي تتفاوت من سنة إلى أخرى و دالك بالاعتماد على نظم معلوماتية مقدمة من مختلف الجهات الفاعلة.

الإشكالية: ماهية واقع تمويل التجارة الخارجية في الجزائر؟

وبناء على هذه الإشكالية نطرح عدة تساؤلات أهمها:

- ما هي التجارة الخارجية و ماهو دورها؟

- ما هو الاعتماد المستندي و فوائده ؟

- ما واقع تطبيق تقنيات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر ؟

فرضيات الدراسة :

للإجابة على أسئلة الإشكالية و الأسئلة الفرعية وضعنا الفرضيات التالية:

- ✓ التجارة الخارجية هي أساس قيام التبادل بين دول.
- ✓ الاعتماد المستندي هو أحد الميكانيزمات لقيام التبادل التجاري.
- ✓ تعتبر البنوك أداة لتسهيل التبادل التجاري الدولي .

أهمية البحث:

تبرز أهمية البحث من الجانب العلمي في دور تقنيات تمويل خاصة طريقة الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية .

أهداف البحث:

- ➢ إبراز دور التمويل في منح تسهيلات المالية
- ➢ أهمية الاعتماد المستندي في تسهيل العلاقات الاقتصادية
- ➢ الآليات المتبعة من طرف البنك في تمويل التجارة الخارجية

دوافع اختيار الموضوع : يرجع اختيار الموضوع إلى :

- دوافع موضوعية (لأهمية الموضوع و تعدد أفكاره) .

- دوافع ذاتية (رغبة في المعرفة و زيادة الرصيد العلمي) .

منهج البحث: سيتم الاعتماد على:

1- الأسلوب الوصفي (الفصل الأول و الثاني).

2- الأسلوب التحليلي (الفصل الثالث) .

خطة البحث:

قمنا بتقسيم موضوع بحثنا إلى ثلاثة فصول تكمن فيما يلي:

الفصل الأول: يتضمن مبحثين و كل مبحث يحتوي على:

المبحث الأول :مفاهيم حول التجارة الخارجية.

المبحث الثاني : النظريات المفسرة لقيام التجارة الخارجية.

الفصل الثاني : يتضمن مبحثين و كل مبحث يحتوي على :

المبحث الأول: أساسيات التمويل في التجارة الخارجية.

المبحث الثاني : وسائل الدفع وطرق تمويل ومخاطرها.

الفصل الثالث : يتضمن مبحثين و كل مبحث يحتوي على :

المبحث الأول:نشأة التاريخية والهياكل التنظيمية للبنك الوطني الجزائري

المبحث الثاني : تقنيات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر للفترة الممتدة مابين 2016/2010.

ث _ صعوبات البحث: تتمثل صعوبات البحث في النقاط التالية:

1- نقص في المعلومات ناتجة عن قلة المراجع .
2- التحفظ على بعض الايجابيات على مستوى الوكالة.
3- غياب الإحصائيات الحديثة حول الموضوع.

فهرس الأشكال:

رقم الشكل	عنوان الشكل	الصفحة
01	الفجوة التكنولوجية	25
02	الختم مرقم من A-F	35
03	أنواع الإعنماد المستندي	40
04	خطوات تنفيذ الإعتماد المستندي	44
05	الخطوات العملية للإعتماد المستندي المنفذ من بنكين	46
06	الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري	61
07	حصيلة الميزان التجاري مابين 2016/2010	75
08	تطور التجارة الخارجية للجزائرمابين 2016/2015	77
09	أهم الزبائن للجزائر	78

فهرس الجداول:

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
01	تكلفة إنتاج وحدة من سلعتين مقاسة بساعات العمل(نظرية الميزة المطلقة)	18
02	مكاسب التجارة الخارجية	19
03	تكلفة إنتاج وحدة من سلعتين مقاسة بساعات العمل و المكاسب المحققة(نظرية الميزة النسبية)	20
04	أساس الاختلاف في معدل التبادل الداخلي بين الدول	22
05	حصيلة نتائج الميزان التجاري للفترة مابين 2016/2010	74
06	التبادل الخارجي للجزائر مابين 2016/2015	76
07	أهم زبائن للجزائر خلال خمسة اشهر الاولى من 2016	78
08	تقسيم الواردات من خلال طرق التمويل لسنة 2016	79

تمهيد:

يعتبر التبادل التجاري ضرورة مهمة بين الدول ،فمن الصعب أن تعيش في معزل عن الدول الأخرى .

قديما كان التبادل التجاري في ابسط صوره انتقال السلع و الخدمات بين الدول ،أما اليوم أصبحت التبادلات تتعدى إلى عناصر الإنتاج وحركة رؤوس أموال ،التكنولوجيا عن طريق وسائط متعددة منها الشركات متعددة الجنسيات .

ومع نمو التجارة الخارجية و اتساع نطاقها و اشتمالها على تدفق الخدمات وحركة رؤوس الأموال جاء مصطلح التجارة الدولية ليمثل المفهوم اكثراتساعا للتجارة الخارجية .

وعليه نود في هذا الفصل التعرف على أدبيات التجارة الدولية و أهدافها بالإضافة إلى النظريات المفسرة لقيام التجارة الدولية .

المبحث الأول :عموميات حول التجارة الخارجية .

تمهيد :

تعتبر نظريات التجارة الخارجية وكذا السياسات التجارية قد ركزت على المعاملات بين الدول في مجال السلع ،فسوف نستخدم في هذا الفصل مصطلحات التجارة دوليو ونظريات المفسرة لها.

المطلب الأول :مفهوم وأسباب قيام التجارة الخارجية.

1-مفهوم التجارة الخارجية :تختلف التعاريف التي تعرضت إلى مفهوم التجارة الدولية باختلاف المفكرين الاقتصاديين وتعدد نظرياتهم ومن أهم التعاريف المستخلصة مايلي :

- تعرف على أنها حركة السلع المنظورة وغير المنظورة (المنتوجات ،الخدمات) عبر الحدود الإقليمية للبلد ،بينما يتعدى تعريف التجارة الدولية إلى أكثر من ذالك فهو يعبر على انتقال عناصر الميزان التجاري و ميزان المدفوعات دوليا يعني ذالك حركة السلع و الخدمات ،حركة رؤوس الأموال ،حركة الاستثمار المباشر وغير المباشر عن طريق شركات متعددة الجنسيات .[1]
- هي مبادلة سلع و خدمات بين إفراد يقيمون في دول مختلف.
- تعرف على أنها ذالك الجزء من الاقتصاد الدولي ،حيث تهتم بوصف و تحليل تبادلات التجارية مابين الدول و أثار هذه التبادلات على النمو الاقتصادي ،سوق العمل ،المؤشرات الاقتصادية الكبرى .[2]
- ومن خلال هذه التعاريف نستخلص تعريف واحد وهو أن التجارة الخارجية تعرف على أنها:مبادلة السلع و الخدمات بين أشخاص طبيعيين ومعنويين يقيمون في دول مختلفة .

2-الفرق بين التجارة المحلية والتجارة الدولية :

تكمن في عدة معايير واعتبارات ومن أهمها[3] :

- **المعيار المكاني** :يمكن أن تسمى تجارة دولية لما تعبر احد عناصر التجارة الدولية بلد الأم .
- **معيار الجنسية** :يمكن أن نتكلم عن التجارة الدولية في هذا الإطار لما نكون بصدد التعامل مع المصدر و المستورد الأجنبي أو السلعة محل التجارة الأجنبية .
- **العملة** :تتعامل التجارة الدولية غير العملة المحلية إلا إذا كانت ضمن العملات المصنفة و بالمقبولة دوليا .

[1] سامي عفيفي حاتم ،التجارة الخارجية بين تنظير وتنظيم ،دار المصرية اللبنانية ،طبعة ثالثة ،1993 ،ص36.
[2] محمد احمد سريتي، التجارة الخارجية، كلية التجارة، الإسكندرية، 2009، ص8.
[3] رشاد العاصر ،وحسام داود ،التجارة الخارجية ،دار المسيرة لنشر وتوزيع وطباعة ،طبعة الأولى عمان ،الأردن ،2000،ص12.

- **القانون المنظم لتجارة** :المهم انه تخضع لتجارة الدولية إلى قانون دولي يعترف به الجميع أو على الأقل طرفين المتبادلين .

ومنه تم تفكير في إيجاد قانون دولي يحمي جميع الأطراف في حالة تنكر احدهما مثل :عدم تسديد قيمة البضاعة أو في حالة فسادها قبل الوصول .

3-أسباب قيام التجارة الخارجية :

تهدف النظرية الاقتصادية عموما إلى تفسير أسباب قيام التجارة الدولية إذ انه يستحيل في الواقع وجود دولة مكتفية ذاتيا ،لذالك فان الدولة تلجا إلى تلبية احتياجاتها إلى الاستيراد الذي يوسع و يمكن تلخيص هذه الأسباب فيمايلي [1] :

- عدم استطاعة أي دولة تحقيق الاكتفاء الذاتي من جميع السلع و الخدمات .
- إن توسع نشاط المؤسسات الاقتصادية أدى إلى زيادة حجم الإنتاج الأمر الذي أدى إلى البحث عن أسواق جديدة لتصريف منتجاتها عن طريق التصدير ،و الحصول على منتجات الدول الأخرى عن طريق الاستيراد .
- إن تقسيم العمل الدولي أدى إلى ظهور دول متخصصة في الإنتاج الزراعي و الأخرى في الإنتاج الصناعي .
- تعتبر هذه نظرية الاقتصادية إلى انه يتم اللجوء إلى استيراد سلعة معينة إذا كانت تكلفة استيرادها اقل من تكلفة إنتاجها باستثناء المنتجات الإستراتجية كالبترول و الغاز .مثلا :تقوم المملكة العربية السعودية بإنتاج القمح بتكلفة تساوي 3اضعاف تكلفة استيرادها.
- اختلاف طبيعة المناخ، نظرا لعدم قدرة الدول على إنتاج السلع معينة كعدم وجود المواد الأولية أو عوامل الإنتاج التي قد تكون مادية أو بشرية.
- الاختلاف في رؤوس الأموال ،حيث تقوم الدول كثيرة رأس المال بتخصص في سلع كثيفة رأس المال .
- الاختلاف في الأسعار النسبية يعد من الأسباب الرئيسية لقيام التبادل التجاري الدولي ،حيث تقوم الدول باستيراد سلع من مناطق التي تنخفض بها الأسعار و العكس في عملية التصدير فانه يتم تصدير إلى البلدان التي يرتفع فيها السعر .
- اختلاف أذواق و ميولات المستهلكين .
- اختلاف مستوى التقدم التقني المستخدم في الإنتاج .

- تفاوت الكبير في أسعار عوامل الإنتاج .

المطلب الثاني :أهمية التجارة الخارجية و سياسات التجارية .

تعتبر سياسات التجارية العنصر المهم في اقتصاديات الدول وذالك من خلال الأدوات و الأساليب المستخدمة في كبح ومجابهة الاختلال الميزان التجاري وذالك من خل

1-أهمية التجارة الخارجية[2] :

تأتي أهمية التجارة الخارجية من المزايا المقدمة التي يستفيد منه كل بلد يقيم علاقات تجارية مع بلدان أخرى، ومن صعوبة واستحالة انعزال إي دولة عن العالم الخارجي من جهة أخرى.

أولا في المجال الاقتصادي :

- تمثل التجارة الخارجية منفذا لتصريف فائض الإنتاج .
- تسمح التجارة الخارجية بالحصول على السلع و الخدمات بأقل تكلفة نتيجة لمبدأ التخصص الدولي.
- زيادة رصيد الدولة من عملات أجنبية عن طريق تشجيع الصادرات
- تساهم التجارة الخارجية في نقل التكنولوجيا و المعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات التي تحقق تنمية شاملة.
- تسمح بتحقيق التوازن في السوق الداخلي نتيجة التوازن بين العرض و الطلب عن طريق تصدير حالة فائض في السوق.[3]

ثانيا في المجال الاجتماعي :

- تسعى إلى زيادة الرفاهية الإفراد عن طريق توسيع مجالات الاختيارات المتاحة للمستهلكين.
- الارتقاء بالأذواق و تحقيق كافة المتطلبات و الرغبات و إشباع الحاجات.

[1] سامي عفيفي، مرجع سابق، ص38.
[2] عطاء الله الزبون،تجارة الخارجية،دار اليازوري العلمية لنشر وتوزيع،عمان،طبعة2015،ص16-17.
[3] محمود يونس، أساسيات التجارة الخارجية، دار الجامعية، الإسكندرية، مصر، 1993، ص13.

ثالثا في المجال السياسي :

- إقامة علاقات ودية و صداقة مع الدول الأخرى.
- تنساهم التجارة الخارجية في تعزيز البنية الدفاعية الأساسية في الدول من خلال استيراد أفضل ما توصلت إليه تكنولوجيا في مجال صناعة الأسلحة الحربية.

2-السياسات التجارية:

نظريا هناك حالتان متطرفتان يمكن أن تقوم إي دولة أو حكومة بإتباع إحداهما في مجال تنظيم تجارتها الخارجية :الأولى هي سياسة اتركه حرا وفي مجال التجارة فان هذه المقولة تعني عدم فرض أي قيود من شانها إعاقة أو عدم تشجيع التبادل الاختياري لسلع و الخدمات ما بين الدول و يطلق على هذا الوضع حرية التجارة .وفي ناحية متطرفة أخرى فان الحكومة تقوم باتخاذ و فرض قيود التي تؤدي إلى تخفيض أو منع قيام التجارة الخارجية و يطلق على هذا الوضع في حالة عدم وجود تجارة دولية بالاكتفاء الذاتي المحلي و تمثل عزلة .[1]

1- مفهوم السياسة التجارية [2]:

يمكن تعريف سياسات التجارة الخارجية حسب محمود يونس:بأنها احد فروع السياسة الاقتصادية العامة المنوط بها تنظيم شؤون التجارة الخارجية من خلال أدوات معينة لتحقيق أهداف محددة.

وقد تعرف أيضا السياسة التجارية على أنها :اختيار الدولة الوجهة المعينة ومحددة في علاقاته التجارية مع الخارج (سواء كانت حرية أم حماية) و تعبر بذالك عن إصدار تشريعات و اتخاذ قرارات و إجراءات التي تضعها موضع التطبيق .

هي انعكاس لموقف الدولة و نظرتها إلى التجارة الخارجية كأداة لتحقيق مصالحها الاقتصادية فهي عمل من إعمال السيادة .

2-أهداف السياسة التجارية :

تعمل سياسة التجارة الخارجية على تحقيق مجموعة من الأهداف الاقتصادية و الاجتماعية و السياسية،ولكن سوف يتم تركيز على الأهداف الاقتصادية التي من اجلها تستخدم أدوات السياسة التجارية وهي :

[1] مجدي محمود شهاب ،اقتصاد النقدي ،كلية الحقوق ،جامعة الإسكندرية ،مصر ،2000،ص132.
[2] عبد المطلب حميد،سياسات اقتصادية على مستوى الاقتصاد القومي(تحليل كلي)،الجزء الثاني،طبعة الأولى،القاهرة،مجموعة الدول العربية،2003،ص124.

الأهداف الاقتصادية:وتتمثل في:

- حماية الصناعة الوطنية الناشئة من المنتجات الأجنبية المنافسة للمنتوج المحلي .
- تحقيق التوازن الخارجي من خلال زيادة الصادرات و تقليل من الواردات .
- تحقيق التوازن الداخلي:

في بعض الأحيان تزيد المصروفات أو النفقات العامة لدولة على السلع و الخدمات عن ايراداتها العامة التي يتم تحصيلها من الضرائب و الإيرادات الأخرى ،وهو مايترتب عليه عجز في الموازنة العامة للدولة أو مايعرف بعدم التوازن الداخلي و العجز يجب تغطيته بمصادر مالية أخرى و زيادة الإيرادات العامة و هو فرض تعريفة جمركية على الواردات من الخارج والتي تعتبر احد أدوات السياسة التجارية .

ومن ثم فان أهداف السياسة التجارية تعمل على زيادة موارد الخزينة العامة لدولة و استخدامها في تمويل النفقات العامة[1] .

أهداف اقتصادية أخرى:

- حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق الذي يمثل تمييز سعري في مجال التجارة الخارجية أي بيع بسعر اقل من تكاليف الإنتاج .
- حماية الاقتصاد الوطني من تقلبات الخارجية التي تحدث خارج نطاق الاقتصاد الوطني كحالات التضخم أو الانكماش .

الأهداف لاجتماعية :تتمثل فيما يلي :

- حماية مصالح بعض الفئات لاجتماعية كمصالح الزارعين أو المنتجين لسلع معينة تعتبر ضرورية أو أساسية في الدولة.
- إعادة توزيع الدخل القومي بين فئات و الطبقات المختلفة .

الأهداف الإستراتجية :تتمثل في :

- المحافضة على الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية و الغذائية و العسكرية .
- العمل على توفير الحد الأدنى من الإنتاج من مصادر الطاقة كالبترول مثلا .

[1] احمد عبد الخالق ،الاقتصاد الدولي و السياسات الاقتصادية ،دون دار النشر ،1999،ص129.

3- سياسات التجارة الخارجية :

تتفرع سياسة التجارة الخارجية إلى نوعين من السياسات هما سياسة الحرية و سياسة الحماية لتجارة:

1. السياسة الحماية:

1-1- مفهوم السياسة الحماية لتجارة الخارجية:

تعرف على أنها تبني الدولة لمجموعة من القوانين و التشريعات و اتخاذ إجراءات المنفذة لها بقصد حماية سلعها أو سوقها المحلية ضد المنافسة الأجنبية[1] .

وتعرف أيضا بقيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض رسوم جمركية على الواردات أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة مما يوفر نوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية.

هي انعكاس لموقف الدولة و نظرتها إلى التجارة الخارجية كأداة لتحقيق مصالحها الاقتصادية فهي عمل من أعمال السيادة.

*السياسات التجارية هي من أهم الوسائل المؤثرة على حجم التجارة الخارجية و تتضمن مراقبة مباشرة على الواردات والتي تهدف إلى تحويل الإنفاق المحلي بعيدا عن السلع الأجنبية وفي اتجاه السلع المحلية ،وق\إلك تشجيع الصادرات بتحويل الطلب الأجنبي إلى السلع المحلية إلى جانب الرقابة على تحرك رأس المال لتجنب تدفق أو تسرب إل\ي ممكن إن يكون سببا في المشاكل الاقتصادية .

* ومن روادها و المدافعين عنها المدرسة التجارية للمحافضة على المعادن النفيسة التي تمثل مصدر تطور الشعوب و رخائها .

1-2العناصر المؤثرة على اختيار احد العناصر :من بينها :[2]

1- **مستوى التنمية الاقتصادية:**كلما كان البلد أكثر تطورا كان أكثر قابلية للانفتاح و ذالك لقدرته على المنافسة و بغية في الحصول على أسواق خارجية .

2- **الأوضاع الاقتصادية السائدة :**و يقصد بها مثلا حالة استهلاك المحلي حيث كلما كان البلد بحاجة إلى منتوجات مهما كان نوعها أولية ،نهائية أم وسبطية .

[1] اشرف احمد العدلي،التجارة الدولية ،دار نشر وتوزيع المعمورة الإسكندرية ،مصر ،2006،99-100ص.

3- **المؤشرات الاقتصادية** :و يقصد بها تلك المؤشرات التي تسعى الدولة لتحقيقها مثل :تخفيض معدل البطالة إلى مستوى معين أو تخفيض معدل التضخم أو رفع من قيمة العملة أو زيادة الناتج المحلي الإجمالي و هذا مايسمى بالمربع السعري .

1-3اتجاهات السياسات التجارية:

لقد كانت لأول :اتجاه حمائي (تقييدي):يعبر عنه في حالة إتباع الدولة سياسة العزلة و الانفراد .لقد كانت هذه السياسة مطبقة بصورة كاملة من قبل التجاريين في القرن التاسع عشر.

الاتجاه الثاني :تحرري (انفتاحي) :وهي جملة من الإجراءات و التدابير الهادفة إلى تحويل نظام من القواعد المثالية للنظرية الاقتصادية أي ترى أنها أهم وظيفة في السوق هي تحقيق المنافسة التي تتضمن تحقيق الكفاءة عن طريق تعظيم الإنتاج و توزيع الأمثل للموارد .

1.3.1.الآراء المؤيدة لسياسة الحماية :تكمن في :

1.يستند أنصار الحماية التجارية إلى مجموعة من الحجج أهمها [1]:

2.إن إتباع هذه السياسة سوف يؤدي إلى تقييد الواردات و انخفاض حجمها ،إزاء هذا الوضع لا يجد المستهلك المحلي مفرا من تحويل إنفاقه من السلع الأجنبية إلى بدائل محلية .

3.توفير الموارد المالية

4.حماية الصناعة الوطنية الناشئة من المنافسة الأجنبية المتوفرة على الخبرة .

5.تحديد و وضع تعريفة جمركية مثلى لدخول السلع و الخدمات الأجنبية إلى الأسواق المحلية .

6.مواجهة سياسة الإغراق المفتعلة، والتي تعني بيع منتجات أجنبية في الأسواق المحلية بأسعار اقل من الأسعار التي تباع بتا في الدولة إلام وذالك بفرض رسم جمركي على الواردات.

2.3.1الحجج المؤيدة لسياسة الحمائية تنقسم بدورها إلى قسمين :

1. **الحجج الاقتصادية**:تتمثل في:

- **حماية الصناعات الناشئة** :تعتبر هذه الحجة من أقدم الحجج في سياسات الحمائية ،حيث تفرض الحماية لصناعة الناشئة من اجل حماية المنتوج المحلي من المنافسة الأجنبية

[1] السيد متولي عبد القادر ،الاقتصاد الدولي نظرية وسياسة ،دار الفكر ناشرون وموزعون ،الطبعة الأولى ،عمان ،الأردن ،ص72.

باعتبار هذه المؤسسات الناشئة تتميز بقلة الخبرة و كثرة التكاليف ومنه لا تستطيع إنتاج منتوجات منافسة لمنتوجات دولية من حيث السعر و النوعية[1] .

- **توازن ميزان المدفوعات** :يمكن لدولة أن تستفيد من الحماية التجارية من اجل توازن ميزان المدفوعات عن طريق فرض قيود على الواردات (رسوم جمركية) مما يؤدي إلى ارتفاع المنتوج الأجنبي أو استفادة المستهلك المحلي من التخفيضات التي يقوم بها المستثمر الأجنبي .
- **تحسين معدل التبادل الدولي** :و يقصد به تحسين شروط التبادل لصالح البلد القائم لسياسة الحمائية .
- **الحصول على إيرادات الخزينة العمومية** :يمكن للعوائق و القيود على تجارة الدولية يمكن أن تمول جزءكبير من نشاط الدولة مما يؤدي إلى خفض عبئ الضريبي الداخلي كفرض رسوم جمركية يؤدي إلى زيادة الموارد الدولة و يمكن استعمالها في استثمارات أخرى .
- **جذب رؤوس أموال أجنبية** :و يقصد بها تحول المصدر الأجنبي إلى مستثمر محلي و الاستفادة من المزايا المقدمة من الدولة المستضيفة .

2. **الحجج غير الاقتصادية**:تتمثل في :

و يقصد بها الحجج التي تتسم بصعوبة في قياسها أو إعطائها وزن مادي والتي تساق تدخل دولة في تبرير تجارتها الخارجية .

- **دعم الأمن الوطني** :و يقصد به حماية بعض المنتجات الإستراتجية من الاستنزاف بدافع حماية الدولة خاصة في قطاعات الإستراتجية مثل : المواد المستعملة في الحروب .
- **الحفاظ على الشخصية الوطنية**:تتبع الدولة سياسة الحماية في تجارة الخارجية بدافع الحفاظ على الهوية الداخلية للمجتمع و الحيلولة دون انتشار العادات و التقاليد المنافية لدولة الأم .

2- **سياسة التحررية** :تتجلى في :

1-مفهوم السياسة التحررية :

تعبر هذه السياسة عن تلك الحرية التي تقود عن التخصص دولي و توزيع الأمثل للموارد الدولية ،حيث تتخصص كل دولة في إنتاج سلع التي تمتلك فيها ميزة نسبية وهي من الأفكار المغذية للفكرة الكلاسيكية ومن روادها ادم سميث و دافيد ريكاردو و جون ستيوارت ميل و منه لا يكون مكسب قطر على حساب قطر أخر[2] .

[1] عبد النعيم محمد مبارك ومحمد يونس، اقتصاديات النقود المصرفية و التجارة الدولية، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، مصر، 1996، ص255.

[2] متولي عبد القادر، نفس المرجع السابق، ص73.

أما مفهومها الاقتصادي يعني عدم تدخل الدولة في شؤون التجارة الخارجية و سماح لعامل المنافسة العامل الوحيد لدخول و خروج السلع عبر الحدود .

2-الحجج المؤيدة لسياسة التحررية :

ينادي أنصار سياسة الحرية التجارية لضرورة قيام بالتبادل الدولي من اجل تحقيق مكاسب في نظام الدولي خالي من القيود و هذه المكاسب تتمثل فيما يلي:

- **دافع التخصص في الإنتاج :**

نسبية في إنتاجه بينما تتخلى على إنتاج المنتجات التي تنتجها بكفاءة اقل (تملك نقيصة نسبية في إنتاجها في إطار الحرية التجارية يكون تبادل ممكنا.

- **الاستفادة من انخفاض الأسعار الدولية :**

و يقصد به أن المنتوجات التي تنتج بميزة نسبية تكون ارخص من المنتوجات نقيصة نسبية و منه يستطيع المستورد الحصول على منتوجات ارخص من السلع المحلية .

- **تعدد الخيارات :**

في إطار الحرية التجارية يكون المستهلك المحلي لديه حرية الاختيار بين عدة أنواع من نفس السلع تؤدي نفس الوظيفة .

- **الاستفادة من تحول التكنولوجي (استقطاب التكنولوجي).**

تستفيد الدولة من التحول التكنولوجي عن طريقة سياسة الحرية التجارية لما تقوم بتقليد المنتجات المستوردة و الاستعانة بخبراتها في مجال التقدم التقني و تستطيع تقليد تلك المنتجات و إنتاجها محليا بتكاليف اقل مستفيدة من ذالك من ميزات تنافسية مثل :ميزة انخفاض الأجور أو انخفاض الأسعار المواد الأولية .

المطلب الثالث:أساليب السياسات التجارية.

تعتمد الدول المنتهجة لسياسة الحماية التجارية على الأدوات التالية[1] :

1.الأدوات السعرية :ويظهر تأثير هذا النوع من الأدوات على أسعار الصادرات و الواردات وأهمها:

[1] مجدي محمد شهاب ،الاقتصاد النقدي ،كلية الحقوق ،جامعة الإسكندرية ،مصر العربية ،2000،ص132.

1.1.الرسوم الجمركية:

وتعرف على أنها:"ضريبة تفرض على السلع التي تعبر الحدود سواء كانت صادرات أم واردات ."

و تعتبر ضريبة غير مباشرة على الاستهلاك تنقل من المستورد إلى المستهلك المحلي و في الغالب تفرض الرسوم على الواردات من اجل حماية المنتوج و الحصول على الإيرادات إضافية أما إذا فرضت على صادرات فتكون مباشرة من اجل تحصيل إيرادات مالية .

وتنقسم بدورها إلى:

حسب كيفية تحديد الرسم:تنقسم إلى:

- **الرسوم النوعية:**وهي التي تفرض في شكل مبلغ ثابت على كل وحدة من السلعة على أساس خصائص المادية (وزن، الحجم..الخ.) مثلا كان تفرض 5او 10% من قيمة السلعة .
- **الرسوم القيمية** :وهي التي تفرض بنسبة معينة من قيمة السلعة سواء كانت صادرات أم واردات وهي عادة متكون نسبة مئوية مثلا كان تفرض 100 دينار على كل طن من السلعة .
- **الرسوم المركبة** :وتتكون كل من الرسوم النوعية و القيمية .

حسب الهدف من الرسم :نميز نوعين من الرسم :

- **رسم حمائي** :تفرض الدولة رسما تعتبره حمائيا لما توجد منتوجات تنتج داخليا مشابهة للمنتوجات المستوردة و عليه يعتبر الرسم حمائيا أي حماية المنتوج الوطني .
- **رسم مالي** :يعتبر الرسم ماليا عندما يكون الهدف منه تحصيل الإيرادات مالية لفائدة الدولة ويطلق هذا الاسم على رسوم الجمركية في حالة عدم توفر المنتوج محليا أو في حالة لصادرات .

حسب النوع :يتشكل من :

- **الرسم المتعدد** :يكون الرسم متعدد حسب تعدد الأطراف المتعامل معها .
- **رسوم عادية** :يعتبر رسم عادي و هو الرسم المفروض على السلع المستوردة مهما كانت البلد قادمة منه .
- **ضريبة تعاقدية** :و يفرض رسم تعاقدي حسب الاتفاقية المبرمة مع البلد القادمة منه السلعة المستوردة .

***الآثار الاقتصادية لرسوم الجمركية** :تؤثر الرسوم الجمركية على مجموعة من العناصر على الحياة الاقتصادية منها الاستهلاك ، الإنتاج ، توزيع الدخل .

- تؤثر الرسوم الجمركية على الاستهلاك في غيرصالح المستهلكين الذين يفضلون السلع الأجنبية ،حيث يضطرون إلى اقتناء سلع محلية بسعر عالي و جودة منخفضة .

- تأثير الرسوم الجمركية على الإنتاج :في حالة فرض الرسوم الجمركية على سلعة مستوردة يكون في صالح المنتج المحلي لزيادة الإنتاج المحلي (تعويض المنتوجات و تقليص المستورد).

- تأثير على الإيرادات يكون بالإيجاب في حالة فرض رسوم جمركية بالإيجاب من خلال:

*تحصيل إيرادات لخزينة الدولة من جهة وتقليص فاتورة الاستيراد من جهة أخرى .

***معدلات التعريفة الجمركية الاسمي مقابل الفعلي:**

حتى الآن كنا نناقش التعريفة الجمركية الاسمية على الواردات ،وعندما نستخدم الصناعة المحلية الناشئة منافسة للواردات خاضعة لمعدل تعريفة اسمي مختلف عن ذالك المفروض على السلعة نهائية فان معدل تعريفة الاسمي يختلف عن معدل الحماية الفعال و هذا الأخير يقيس المعدل الفعلي للحماية ويكتب بالصيغة التالية :

F=T-aR/1-aحيث :

F:معدل الحماية الفعال .

T: معدل التعريفة الجمركية الاسمي على سلعة نهائية .

a:نسبة قيمة المدخل المستورد إلى قيمة السلع النهائية .

R:معدل التعريفة الجمركية الاسمي على مدخل المستورد .

مثال :إذا كانت a=0.5 ،T=100%، R=0% - **احسب معدل الحماية الفعال للمنتوج ؟**

الحل :

$$\%200=0.5-1/0*0.5-\%100 \iff$$

F=T-aR/1-a

***التعليق :**

لا طالما أن مدخل المستورد يمثل 50% من قيمة السلعة النهائية، فان التعريفة الاسمية قدرها 100% على قيمة السلعة النهائية تمثل معدل الحماية الفعال يقدر ب200% على القيمة المضافة لسلعة المحلية المنافسة للواردات.

2.1. نظام الإعانات:

ويعرف نظام الإعانات على انه:المزايا وتسهيلات و المنح النقدية كافة التي تعطي للمنتج الوطني، لكي يكون في وضع تنافس أفضل سواء في السوق الداخلية أم الخارجية

و تعتبر الإعانات أسلوب من الأساليب تجارية وهي مجموعة من الإجراءات الهدف منها تسهيل الأمر على المصدرين تشجيعا على مزاولة نشطاتهم في الاسواق العالمية و تنقسم إلى إعانات مباشرة وغير مباشرة [1].

1 .الإعانات مباشرة :

تتمثل في أداء نقدي للمصدر أو المستثمر للمحا فضة على سيرورة الإنتاج أو التوسع في الإنتاج وهي الأخرى تحدد حسب أساس قيمي وكمي.

2.الإعانات غير المباشرة :تتمثل في مجموعة من الامتيازات التي تقدمها الدولة للمشروع و الغرض منها تحسين الحالة المالية للمشروع ومن أهمها :

- **الإعانات الضريبية**:يمكن إن يستثنى المشروع من الضرائب و أنواعها.

- **التسهيلات الائتمانية**:مثل خفض معدل الفائدة.

- **تقديم بعض الخدمات** :مثل مجانية الاشهارات ،الإعلانات ،قيام معارض و الصالونات على حساب الدولة .

3.1.نظام سعر الصرف :

تستطيع الدولة عن طريق سياستها النقدية أن تنظم أولويات الاستيراد السلع كما يمكنها استخدام أسلوب الصرف في توجيه تجارتها الخارجية كالاستيراد من دول معينة على حساب دولة أخرى[2] .

4.1 .نظام الإغراق:

ويتمثل في :بيع السلع المنتجة محليا في الأسواق الخارجية بثمن قليل عن نفقة إنتاجها أو يقل عن أثمان السلع المماثلة أو البديلة في تلك الأسواق أو يقل عن ثمن الذي تباع به في السوق الداخلية .ويتم تمييز بين 3 أنواع من الإغراق هي:

[1] بول كروجمان ،الاقتصاد الدولي النظرية و السياسة ،ترجمة عبد الله جراح وسليمان البازعى ،الطبعة الأولى ،دار الزهراء لنشر وتوزيع ،الرياض ،1998،صص73.

1.الإغراق العارض :ويحدث في ظروف طارئة كالرغبة في التخلص من منتج معين غير قابل للبيع في أواخر الموسم .

2.الإغراق قصير الأجل:و يأتي بهدف تحقيق هدف معين كالحفاظ على حصته السوقية أو القضاء على المنافسة، ويزول بمجرد تحقيق الأهداف.

3.الإغراق الدائم :ويشترط لقيامه إن يتمتع المنتج باحتكار فعلي قوي نتيجة حصوله على امتياز إنتاج سلعة ما من الحكومة أو نتيجة لكونه عضوا في اتحاد المنتجين الذي له صبغة احتكارية .

2.الأدوات الكمية :

وتنحصر أهمها في نظام الحصص و تراخيص الاستيراد، الحظر[1] .

1.نظام الحصص: يدور هذا النظام حول قيام الحكومة بتحديد الحد الأقصى للواردات من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة على أساس عيني (كمية) وقيمي (مبالغ).

2.الحظر (المنع):يعرف على انه قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية ويكون الحظر على الصادرات أو الواردات أو كليهما.ويأخذ الحظر احد شكلين التاليين:

- **الحظر الكلي**:هو لان تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينه وبين الخارج، أي اعتمادها سياسة الاكتفاء الذاتي، بمعنى عيشها منعزلة عن العالم الخارجي.
- **الحظر الجزئي**:هو قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية بالنسبة لبعض الدول و بعض السلع.

3.تراخيص الاستيراد:عادة ماسكون تطبيق نظام الحصص مصحوبا بما يعرف بنظام تراخيص الاستيراد الذي يتمثل في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص (إذن) سابق من جهة الإدارية المختصة بذالك.

3.الأدوات التجارية:وتتمثل في[2] :

1.المعاهدات التجارية :وهي اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول ،بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيما عاما يشمل جانب المسائل التجارية و الاقتصادية و أمورا ذات طابع سياسي أو إداري تقوم على مبادئ عامة مثل :المساواة و المعاملة بالمثل للدولة بالرعاية و ذالك من خلال أجهزتها الدبلوماسية .

[1] محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، جمهورية مصر العربية، 2001، ص208.
[2] محمد سيد عابد، مرجع سابق، ص210.

2.الاتفاقات التجارية:هي اتفاقات قصيرة الأجل مقارنة بالمعاهدة /كما تتسم أنها تفصيلية حيث تشمل قوائم السلع المتبادلة و كيفية تبادلها و المزايا الممنوحة على النحو المتبادل، كما أنها ذات طابع إجرائي وتنفيذي في إطار المعاهدات التي تضع المبادئ العامة.

3.اتفاقيات الدفع :تكون عادة ملحقة بالاتفاقات التجارية ،وقد تكون منفصلة عنها وتنطوي على تنظيم لكيفية تسوية الحقوق و الالتزامات المالية بين الدولتين مثل تحديد عملة التعامل .

2.سياسة الحرية التجارية :تتمثل في :

1.مفهوم الحرية التجارية:تعرف على أنها السياسة التي تتبعها الدول و الحكومات عندما لا تتدخل في التجارة ما بين الدول من خلال التعريفات الجمركية و الحصص و الوسائل الأخرى.ومن هنا نستنتج أن سياسة الحرية تتركز على ضرورة إزالة كل عقبات أو القيود المفروضة على تدفق السلع عبر الحدود سواء كانت صادرات أم واردات.

2.الآراء المؤيدة لسياسة حرية التجارة الخارجية :تتمثل مجمل الحجج فيما يلي :

1.تتيح حرية التجارة لكل دولة التخصص في إنتاج و تصدير السلع التي لديها فيها ميزة نسبية ،على أن تستورد من الخارج السلع التي لديها فيما لا تتميز فيها نسبيا و بتكلفة اقل مما لو قامت بإنتاجها محليا .تشجع حرية التجارة التقدم الفني من خلال المنافسة التي تتم بين الدول مختلفة مما يؤدي إلى زيادة

و تنشيط العمل و تحسين وسائل الإنتاج .

2.تؤدي حرية التجارة إلى فتح أبواب المنافسة بين مشروعات الاحتكارية التي تظهر في غياب المنافسة

و تتحكم في الأسعار بما يضرب المستهلك في السوق المحلية.

3.تحفز حرية التجارة كل دولة على التوسع في الإنتاج السلع كثيفة العنصر الإنتاجي الوفير والحد من إنتاج السلع كثيفة العنصر النادر.

4.تساعد حرية التجارة على استخدام كل بلد لموارده الإنتاجية استخداما كاملا و القضاء على ظاهرة الطاقات العاطلة.

3.أدوات سياسة حرية التجارة الخارجية :لان معظم الدول العالم اليوم تتحول إلى اعتماد سياسة حرية تجارية ،سواء في مجال السلع أم الخدمات ،نجد إن معظم الاتفاقات التجارية تسعى إلى إزالة جميع القيود و

الإعاقات و الحواجز التي من شانها أن تمنع حركة تجارة عبر الدول ،و بالتالي فالأدوات المستخدمة في هذا التحول تنحصر أساسا في[1] :

1.التكامل الاقتصادي:ويأخذ التكامل إشكال مختلفة ومن أهمها:

- ✓ **منطقة التجارة الحرة:**وهو اتفاق مجموعة دول على إلغاء كافة الرسوم الجمركية و القيود المفروضة على تبادل فيما بينهما.
- ✓ **الاتحادات الجمركية** :ويقصد بها معاهدة دولية تجمع بمقتضاها الدول أطراف أقاليمها الجمركية المختلفة في إقليم جمركي واحد حيث :

- توحيد التعريفة الخاصة بالاتحاد في مواجهة الخارج .

- تعمل الدول الأعضاء في الاتحاد الجمركي على تنسيق سياساتها التجارية قبل الخارج بصفة خاصة من حيث عقد المعاهدات و الاتفاقات التجارية.

2.الاتحادات الاقتصادية :هو تنظيم يتعدى تحرير مبادلات تجارية إلى تحرير حركة الأشخاص و رؤوس الأموال و إنشاء مشروعات و ذالك بفرض هيكل اقتصادي متكامل مصيره توحيد شتى السياسات الاقتصادية والمالية[2] .

3.التخفيض المتوالي لرسوم الجمركية:الهدف الأساسي لإنشاء المنظمة العالمية لتجارة هو سعي لإقامة نظام تجاري متعدد الإطراف هدفه حرية التجارة الدولية.

4. تحديد التعامل في الصرف الأجنبي:أي تعويم سعر الصرف أي ترك قيمة العملة تتحدد تلقائيا بتفاعل قوى العرض و طلب في السوق الأجنبي، لمنع أي دولة من احتكار التعامل في النقد الأجنبي.

المبحث الثاني:نظريات المفسرة لقيام التجارة الخارجية.

ويهدف هدا الفصل إلى عرض و تحليل أهم نظريات التجارة الخارجية و الأكثر شهرة وهي نظرية الميزة المطلقة التي قدمها ادم سميث و نظرية الميزة النسبية التي قدمها ريكاردو

و تطويرها ثم نظرية وفرة عناصر الإنتاج التي اشترك في صياغتها كل من هكشر –أولين ثم نتناول أهم الاتجاهات الحديثة في تفسير نمط السائد لتجارة الخارجية في الوقت الراهن .

[1] عادل احمد حشيش ،أساسيات الاقتصاد الدولي ،دار الجامعة الجديدة ،الإسكندرية مصر ،2000،ص287.
[2] سيد محمد سريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية لطباعة و النشر، 2008، فصل السادس، ص118-120.

المطلب الأول:مفهوم التجارة الخارجية للمدرسة التجارية و الكلاسيكية.

تهدف نظريات التجارة الخارجية بشكل عام إلى الإجابة عن الأسئلة التالية :

- لماذا تقوم التجارة مابين الدول ؟أي ماهي السلع التي يجب التجارة فيها مابين الدول المختلفة وماهو السبب في التخصص ؟.

- ماهي معدلات التبادل الدولي؟أي ماهي أسعار السلع التي تتبادل دوليا ؟.

- ماهي المكاسب التي تحصل عليها الدول من قيام التجارة الخارجية؟.

ويهدف هذا الفصل إلى تحليل و عرض أهم نظريات المفسرة لتجارة الخارجية و الأكثر شهرة وهي نظرية الميزة المطلقة التي قدمها ادم سميث و نظرية الميزة النسبية التي قدمها دافيد ريكاردو تطويرها ثم نظرية وفرة عناصر الإنتاج التي اشترك في صياغتها كل من هكشر وتلميذه أولين ثم نتناول أهم نظريات الحديثة في تفسير النمط السائد للتجارة الخارجية في الوقت الراهن.

1.المدرسة التجارية :

تعتبر المدرسة التجارية من بين أول محاولات لتفسير قيام التبادل الدولي وكذا تعريف مفهوم الثروة لدى الأمم و كيفية المحافظة عليها، حيث تعتبر المدرسة أساس ازدهار دول وامتلاكهم لثروة المتمثلة في المعادن النفيسة (الذهب و الفضة)

- **مصادر الحصول على الثروة لدى التجاريين** :تكمن فيمايلي :

يعتبر التجاريون اكتساب الثروة لديهم يتم عن طريق ثلاثة أمور:

الاكتشافات. .

2.التنقيب على المعادن النفيسة .

3.الاستعمار و الاستيلاء على ممتلكات الغير.

- **الانتقادات الموجهة للمدرسة التجارية :**

- الخطأ في تعريف الثروة، حيث لا تقتصر فقط على الذهب و الفضة.

- كمية المعادن النفيسة في فترة زمنية معينة تكون ثابتة نسبيا مما يؤدي إلى ازدهار بلد على حساب بلد أخر .

2.المدرسة الكلاسيكية:

1.نظرية التكاليف المطلقة لأدم سميث[1] :

تفسر نظرية التكاليف المطلقة Absoute Ad ventage Theory – التي قدمها ادم سميث في كتابه ثروة الأمم ومسبباتها 1776 والتي كانت أول مساهمة من جانبه الذي دعا فيها إلى الحرية التجارية

و أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول استناد إلى اختلاف التكاليف المطلقة لإنتاج السلع بين الدول.

وهكذا أجاب سميث على الانتقادات الموجهة للمدرسة التجارية بمقولته المشهورة دعه يعمل دعه يمر ويرى سميث في هذه النظرية بالرجوع لقيام التجارة إلى اختلاف النفقة المطلقة وتمتع الدولة بميزة مطلقة في سلعة معينة وان المكاسب من التجارة ستنتج عن تخصص وتقسيم العمل الدولي و اتساع السوق الدولي و ليس من ضروري إن يكون مكسب قطر على حساب قطر أخر .

ولتوضيح فكرة نظرية الميزة المطلقة سوف نفترض الأتي :

وجود دولتين، وإنتاج سلعتين فقط وهذا ما سنوضحه في الجدول الأتي:

جدول رقم (01)تكلفة إنتاج الوحدة من السلعتين مقاسه بساعات العمل .

الدولة / السلعة	القمح(وع)	القماش (وع)
مصر	3	6
انجلترا	6	3

المصدر:موسى مطر ،وتوفيق عبد رحيم يوسف ،التجارة الخارجية ،2001،ص34.

***الملاحظات :**

نلاحظ من خلال الجدول أن الدولة A تستطيع إنتاج 3وحدات من القمح و 6وحدات من القماش بنفس الموارد المتاحة لديها.

بينما الدولة B تستطيع إنتاج 6وحدات من القمح و 3 وحدات من القماش بنفس الموارد المتاحة لديها.

[1] موسى مطر ،حسام داود،توفيق عبد رحيم يوسف ،التجارة الخارجية ،دار الصفاء لنشر وتوزيع،عمان،2001،ص29.

وعليه حسب نظرية سميث تملك الدولة مصر ميزة مطلقة في إنتاج القماش و نقيصة مطلقة في إنتاج القمح ،بينما دولة انجلترا تملك ميزة مطلقة في إنتاج القمح و نقيصة مطلقة في إنتاج القماش .

ومنه تتخصص دولة مصر في إنتاج القماش ودولة انجلترا في إنتاج القمح .وتتخلى دولة مصر على إنتاج القمح وتتخلى دولة انجلترا على إنتاج القماش .

1-2-مكاسب التجارة الدولية :تكمن في :

جدول رقم (02) للمكاسب التجارة الدولية

	قبل تخصص	بعد التخصص	المكاسب
القمح	3+6 9=	12=6+6	3وع
القماش	3+6 9=	12=6+6	3وع

المصدر:كتاب الاقتصاد الدولي لدكتور السيد عبد المتولي عبد القادر ص20.

من الواضح حسب نظرية ادم سميث تعود بالنفع على الدول و التجارة الدولية .

1.1.انتقادات الموجهة لنظرية :

إن الانتقاد الأساسي لنظرية التكاليف المطلقة و الذي ترتب عليه ظهور نظرية جديدة عرفت بنظرية تكاليف المقارنة (النسبية)يمكن توضيحه من خلال المثال الرقمي السابق.ومن بين الانتقادات الموجهة رغم الايجابيات التي جاءت بها النظرية هو في حالة امتلاك بلد ما ميزة مطلقة في كلتا سلعتين و دولة أخرى تملك نقيصة مطلقة (تنتجها بكفاءة اقل بمقارنة دولة مصر)وبقي اللغز غامضا حتى مجئ نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو .

2.نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو [1] :

قامت نظرية التكاليف النسبية comparative Advantage Theory– يقرر ريكاردو انه حتى لو كان قطر ما نقيصة مطلقة في إنتاج كلتا سلعتين بالنسبة لقطر أخر ،فان هناك تجارة ذات نفع متبادل ،على أن تتخصص الدولة في إنتاج و تصدير السلعة التي تكون نقيصتها المطلقة اقل وهي السلعة التي تملك فيها دولة الميزة النسبية .

[1] موسى مطر وآخرون ،نفس المرجع السابق ص34-35.

ومن جهة أخرى يستورد القطر السلعة التي تكون نقيصتها مطلقة اكبر وهذا ما يعرف بالميزة النسبية وهو من أعظم قوانين الاقتصاد شهرة .

جدول توضيحي رقم 03 لتكلفة إنتاج وحدة من سلعتين مقاسه بساعات العمل و المكاسب المحققة.

الدولة / السلعة	القمح(طن)	القماش(متر)	قبل تخصص	بعدتخصص	المكاسب
مصر	60سا	70سا	130	120	10سا
انجلترا	90سا	80سا	170	160	10سا

المصدر:نفس المرجع السابق ص34.

الملاحظات :نلاحظ من خلال الجدول أن :

1. الدولة مصر لديها ميزة مطلقة في إنتاج كلتا سلعتين ،بينما تملك دولة انجلترا نقيصة مطلقة في إنتاج كلتا سلعتين وحسب نظرية ريكاردو تملك دولة مصر ميزة نسبية في إنتاج القمح و نقيصة نسبية في إنتاج القماش ،بينما دولة انجلترا تملك ميزة نسبية في إنتاج القماش و نقيصة نسبية في إنتاج القمح ،وعليه تتخصص دولة مصر في أنتج القمح و تتخلى على إنتاج القماش ،بينما تتخصص دولة انجلترا في إنتاج القماش و تتخلى على إنتاج القمح .
2. **المكاسب من التجارة الدولية لريكاردو :**

من الجدول نلاحظ أن دولة مصر تكسب بعد التخصص 10ساعات يمكن تحويلها إلى إنتاج وحدات إضافية من القمح.

دولة انجلترا تكسب بعد تخصص 10ساعات يمكن تحويلها إلى انتاج وحدات إضافية من القماش .

3.فروض نظرية ريكاردو :تقوم على أهم نقاط ومن بينها :

وجود دولتين، سلعتين، العمل المتجانس، تكاليف النقل غير موجودة بين دولتين، تشابه الأذواق، انعدام التعريفة الجمركية.

ركز على التكلفة النسبية للعمل، العمل هو العنصر الوحيد في عملية الإنتاج، ركز في تحليله على جانب العرض مهملا الطلب.

3.نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل [1]:

[1] السيد المتولي عبد القادر،الاقتصاد الدولي ،نظريات وسياسات ،دار الفكر لنشر و توزيع،عمان،طبعة الأولى،2011،ص21.

جاءت هذه النظرية لاستكمال النقائص الموجودة لدى دافيد ريكاردو ،حيث أعطت أهمية لطلب على السلع الذي كان مهملا لدى ريكاردو وركز جون على :

-الكفاءة النسبية في العمل و ليس التكلفة النسبية للعمل:حيث يقوم التبادل بين الدول حسب هده النظرية على أساس الاختلاف في معدل التبادل الداخلي بين الدول.

جدول رقم 1-4 :نظرية القيم الدولية

	القمح	القماش	معدل التبادل الداخلي
الدولةA	10	15	1.5
الدولةB	10	40	4

المصدر:موسى مطر، نفس المرجع السابق ص34.

الملاحظات :نلاحظ من خلال الجدول مايلي :

أن الدولة Aتنتج وتبادل داخليا10و من القمح مقبل 15 وحدة من القماش ،بينما الدولةB تنتج وتبادل 10وحدة من القمح مقابل 40 وحدة من القماش وعليه حسب هده النظرية فان القمح ارخص نسبيا في الدولةA و القماش ارخص في الدولةB و منه تتخصص الدولةA في إنتاج القمح بينما الدولةB في إنتاج القماش

4-نظرية الفريد مارشال[1] :

تتمثل هده النظرية في تحديد معدل التبادل الدولي و دالك من خلال النقائص التي كانت موجودة عند جون ستيوارت ميل المتمثلة في عدم إبراز معدل التبادل الدولي التي تتوزع من خلاله المكاسب بين الدول .

5-الانتقادات الموجهة لنظرية الكلاسيكية :

بالإضافة إلى النقائص الموجودة عند ريكاردو هناك انتقاد جوهري موجه لنظرية الكلاسيكية يتمثل في :

النظرية الكلاسيكية بينت مكاسب التي يتم من خلالها قيام التجارة الدولية و لم تبين لنا أسباب الاختلاف في الكفاءة النسبية للعمل.

[1] المتولي عبد القادر ،نفس المرجع السابق ص20-21.

المطلب الثاني :مفهوم التجارة الخارجية للمدرسة النيوكلاسيكية .

اقتصرت النظرية على أسباب قيام التجارة الدولية و الكسب الناتج منها و كيف يتم الوصول إلى حالة التوازن ومن أهمها :

1.نظرية تكلفة الفرصة البديلة لهابرلر[1] 1933:

حاول هابرلر للإجابة على الانتقادات الموجهة للمدرسة الكلاسيكية بحيث أضاف عنصر رأس المال مع العمل في العملية الإنتاجية ،كدالك حاول الإجابة على أسباب وكيفية حساب كفاءة النسبية لإنتاج السلع إي قيمة السلعة يعبر عنها بما يمكن تخلي عنه من سلعة أخرى مع تخصيص كل الموارد.

جدول توضيحي لنظرية هابرلر.

	القمح	القماش
الدولة A	2	1
الدولةB	1	4

المصدر:نفس المرجع السابق ص20.

الملاحظات: نلاحظ من خلال الجدول:

أن تكلفة القمح في الدولة Aارخص نسبيا من الدولة Bو عليه حسب هابرلر تتخصص الدولةA في إنتاج القمح لأنها تملك ميزة نسبية بعد التخصيص كل الموارد .

بينما تتخلى على إنتاج القماش التي تملك فيه نقيصة نسبية و الدولة Bتتخصص في إنتاج القماش و تتخلى عن إنتاج القمح.

2-نظرية هكشر و أولين[2]:حاول الاقتصادي السويدي "أيلي هكشر"في كتابه بعنوان "أثار التجارة الخارجية على التوزيع"الذي صدر سنة1919م والى تلميذه"برتل أولين"من خلال كتابه تحت عنوان "التجارة الاقليمية

و التجارة الدولية" الصادر سنة 1933 م، أن يتجاوز بعض النقائص النظرية الكلاسيكية و خاصة في اتخاذ هذه الأخيرة العمل كمحدد الوحيد لقيمة السلع و بالتالي إهمال لعوامل الإنتاج الأخرى.

وتنصص نظرية تكشر أولين على أن مايدفع الدول لقيام بالتبادل الخارجي ليس هو الاختلاف في التكاليف النسبية كما يعتقد ريكاردو و أنصاره بل هو اختلاف في أسعار عوامل الإنتاج التي تحدد بدورها أسعار السلع .

[1] يوسف مسعداي،دراسات في التجارة الدولية،دار هومة لنشر،الجزائر،2010،ص45.
[2] يوسف مسعداي،دراسات في التجارة الدولية دار هومة لنشر وتوزيع ،الجزائر،2010،ص45

تنص نظرية تكشر أولين على أن كل دولة ستركز على إنتاج السلع التي تستخدم العوامل ذات وفرة نسبية التي لها بكثافة تقوم بتصديرها وتستورد سلع أخرى.

***الانتقادات الموجهة لنظرية تكشر أولين[1] :**

-الوم ا تستورد سلع كثيفة رأس المال أي الواردات التي تستوردها تستعمل فيها رأس المال أكثر من العمل .

- تصدر المادأكثر عمل وهو عكس ماجاء به ليونتيف.

وعلى هذا الأساس ظهرت تفسيرات عديدة لليونتيف ومن أهمها مايلي :

- أن العامل الأمريكي أكثر إنتاجية من العامل الأجنبي.
- أن المواطن الأمريكي يستهلك أكثر سلع كثيفة رأس المال.
- قد تتحول السلعة من سلعة كثيفة العمل إلى سلعة كثيفة رأس المال أو العكس.

محاولة منحاس لحل لغز لنيوتيف و كانت أول دراسة تطبيقية له عام 1962 وقد انتهى الأمر على الإحلال بين عناصر الإنتاج .

- هيكل الحماية :يقصد به مجموعة التدابير الجمركية و غير الجمركية التي يتم استخدامها للتأثير على حجم ونمط التجارة الخارجية للدولة و بالتالي تؤثر على حرية التجارة .

وقد حاول تريفز في دراسته لعام 1971 تفسير لغز ليونتيف من خلال سياسة التعريفة الجمركية الأمريكية و التي لوحظ فيها التشدد على الواردات كثيفة العمل .

- رأس المال البشري :كتفسير لأسباب قيام التجارة الخارجية و كتبرير للغز ليونتيف و خلصت الدراسات عدة إلى أن الدول كالإفراد تستثمر للمستقبل ليس فقط بتراكم رأس المال المادي و لكن أيضا على رأس المال البشري كالتعليم و التدريب.

ومن الطبيعي أن يحصل العامل الماهر على أجور أكثر على العامل غير الماهر.

✓ **فروض النظرية :**

-العمل، رأس المال، وجود دولتين، سلعتين، التعريفة الجمركية.

[1] يوسف مسعداي،نفس المرجع السابق،ص46..

- اثر البحوث و تطوير :وهنا يتم ربط بين الإنفاق على أنشطة البحوث و تطوير و كفاءة أداء الصادرات و كانت أهم دراسات لكل من جروبر و كيسنيج إلى وجود سلع رأس المعرفة تنتج عن البحوث و تطوير و يؤدي ذالك إلى زيادة في قيمة النتاج .

ولذالك نستطيع أن نلاحظ دور رأس المال المعرفة و رأس المال البشري في تحديد نمط التجارة الأمريكية و هي أمور لم يأخذها ليونتيف في دراسته.

***الانتقادات الموجهة لنيوكلاسيكين:**[1]

- إهمال التكنولوجيا .

- إهمال عنصر الزمن في التحليل .

- وجود أكثر من دولتين في التجارة الدولية .

- عدم تفسير سبب قيام التجارة الدولية بين دول متماثلة في عناصر الإنتاج .

المطلب الثالث :مفهوم التجارة الخارجية للمدرسة الحديثة .

1- نظرية الفجوة التكنولوجية لبوزنر 1961:[2]

طبقا لنموذج الفجوة التكنولوجية technologiecal gap model فان قدرا كبيرا من التجارة الخارجية مبني على إدخال منتجات جديدة أو طرق إنتاج مستحدثة و يعطى هذا الأمر للدولة صاحبة الابتكارات ميزة نسبية احتكارية مؤقتة temporary monopolistique advan tage في السوق العالمي .

و يشير بوزنر إلى وجود نوعين من فترات الإبطاء time lag في عملية الانتشار الدولي لتكنولوجيا .

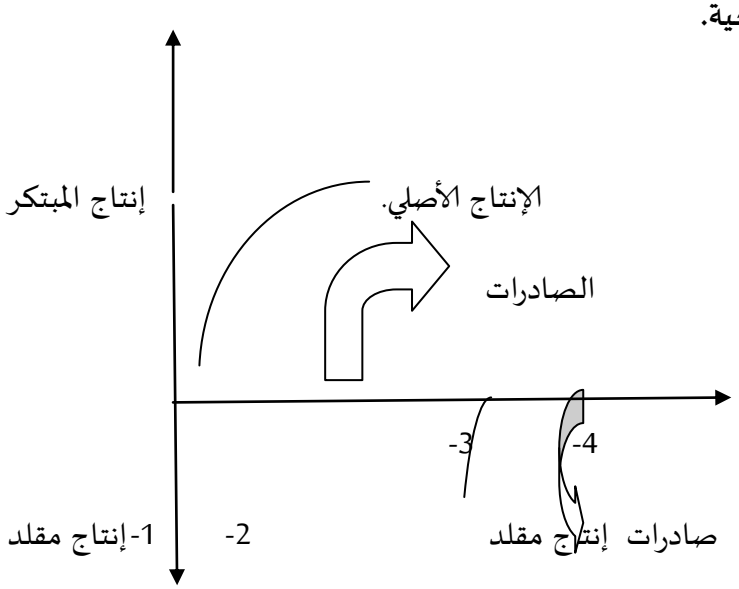
1.**فترة الإبطاء رد الفعل réaction lag** و يطلق عليها فجوة تأخر الطلب وهي تشير إلى الفجوة الزمنية بين اللحظة التي يقدم فيها الابتكار الجديد لأول مرة و اللحظة التي يتعرف فيها المنتجون في الدول الأخرى على حاجتهم للاستجابة مع التغيرات الحادثة.

2.**فترة إبطاء التقليد imitation lag** وهي تشير إلى الفجوة الزمنية بين إنتاج السلعة الجديدة لأول مرة (الإنتاج الأصلي) و إنتاج الدول الأخرى لها (الإنتاج المقلد).

[1] المتولي عبد القادر ،نفس المرجع السابق،ص62.
[2] يوسف مسعداوي ، مرجع سبق ذكره، ص61.

و يختلف المدى الزمني للفجوتين، حيث تكون فترة إبطاء التقليد أطول زمنا من فترة الإبطاء الطلب و الفجوة الزمنية بينهما يطلق عليها الفجوة التكنولوجية التي تفتح مجال إمام التجارة الخارجية في هذه السلعة.

الشكل رقم 01-01للفجوة التكنولوجية.



المصدر:السيد المتولي عبد القادر الاقتصاد الدولي،نظريات ص63

- الملاحظات:

نلاحظ من خلال الشكل يظهر المنتوج الجديد في دول المتقدمة عن طريق الاختراع أو الإبداع و بعد مدة زمنية يزداد الطلب عليه داخليا و خارجيا مما يكون فجوة الطلب و عندما يصل إلى الدول النامية تصبح هذه الأخيرة في تقليد المنتوج و بيعه إلى الخارج بعد اكتساب ميزة تنافسية سعرية نتيجة انخفاض تكاليف عناصر الإنتاج و منه تدوم فترة الفجوة تكنولوجيا كلما طالت فجوة التقليد و كلما زادت إمكانية التصدير المنتوج في الدول المتقدمة.

خلاصة:

من خلال هدا الفصل يمكن القول أن التجارة الدولية مرت بعدة مفاهيم حسب مختلف النظريات الاقتصادية المفسرة لقيام التجارة الدولية بدءا من نظريات الكلاسيكية ونيوكلاسيكية ووصولا إلى النظريات الحديثة .

بالإضافة إلى الأساليب المعتمدة في تنظيماتها التجارية وخاصة السياسات التجارية و بالأخص السياسة الحمائية ودورها في تفعيل الميزان التجاري موجب .

تمهيد:

تحتاج المؤسسة الاقتصادية والتجارية على حد السواء إلى عمليات عبر البنوك على مختلف مراحل النشاط،منذ نشأة فالتحديد و التوسع ومن ثم إلى تمويل مرة عند تصنيع منتوجاتها إلى الأسواق الأجنبية أو شراء المواد الأولية.

وعليه كان لزاما على صاحب المؤسسة الإلمام بعمليات تمويل التجارة الخارجية التي سنفرضها في هدا الفصل عبر المباحث التالية.

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول التمويل .

تمهيد:

من اجل إتمام عمليات التجارة الخارجية وبطرق سريعة أصبحت ضرورة ملحة للجوء إلى قروض مختلفة لتغطية كل من عمليات التصدير و الاستيراد،وهذه القروض تقدم لمشاريع الذين لا يملكون القدرة المالية لتجسيدها،كونها غالبا ما تنجز بمبالغ مالية ضخمة لا يستطيع المشتري تغطيتها نقدا اتجاه المورد بالإضافة إلى المخاطر التي قد تعترضه هذا من جهة ومن جهة أخرى تعتبر الأسواق الأجنبية أسواقا مهمة من اجل تطوير عمليات التبادل و لذالك نجد السياسات الاقتصادية الدولية قد حاولت وضع إمكانيات ووسائل مختلفة التي عن طريقها يتم تعامل من تغطية احتياجاته المالية.

المطلب الأول:مفهوم التمويل و مصادره.

لقد اختلف الاقتصاديون و المدارس الاقتصادية في إعطاء تعريف موحد للتمويل اخترنا بعض هذه التعارف:

***لقد عرف التمويل بأنه "إصدار للمؤسسات بالحال اللازم لإنشائها أو توسيعها أو تفريقها،أو أنه من أعقد المشاكل التي تواجهها التنمية الصناعية من كل بلاد بوجه عام."[1]**

***كما عرف أنه: "الإمداد بالأموال اللازمة عند الحاجة إليها."**

***و عرف أيضا بأنه: "يتمثل في جمع المدخرات من أصحاب الفوائض، من طرف هيئات متخصصة ثم توجيه تلك المدخرات (الفوائض) إلى المحتاجين أو الطالبين لمصادر التمويل (الأطراف التي تسجل عجزا)" على شكل قروض .**

لكن ما يمكن استخلاصه هو أن: "التمويل هو توفير الأموال اللازمة للقيام بمشاريع اقتصادية و تطويرها و ذلك في أوقات الحاجة إليها إذ أنه يخص المبالغ النقدية و ليس السلع و الخدمات، و أن يكون بالقيمة المطلوبة بالضبط، فالهدف منه هو تطوير المشاريع العامة و الخاصة في الوقت المناسب."

و ما نشير إليه أنه مهما اختلفت تعاريف التمويل إلا أنها تبقى على تعدادها تراعي الأمور و العناصر التالية:[2]

-التمويل خاص بالمبالغ النقدية و ليس السلع و الخدمات.

-أن يكون التمويل بالمبالغ المطلوبة لا أكثر و لا أقل.

[1] عبد الغاني كمال ،تمويل التجارة الخارجية ،مذكرة تخرج لنيل شهادة ماستر،جامعة الجزائر سنة 2010 ص209.

[2] بوخدمي شريفة قراين ليليا ، تمويل التجارة الخارجية ،مدكرة تخرج لنيل شهادةليسانس جامعة مستغانم ، 2010/2009 ص34-39.

-الغرض الأساسي للتمويل هو تطوير المشاريع الخاصة أو العامة.

-أن يقدم التمويل في الوقت المناسب أي في أوقات الحاجة إليه.

-التمويل هو تدفق مالي .

ومن بين شروط التمويل:

-إمداد مالي.

- قيمة العجز في لا يكون تمويل بدون عجز.

- النفقات تكون المؤسسة في حاجة ماسة إلى الأموال التي تحتاجها لتغطية العجز.

- استخدام امثل الطرق :أي هناك عدة طرق تمويل إلا انه يتم اختيار الطريقة المثلى وهدا على أساس طبيعة العجز.

- المخاطر الناجمة التي تأتي بعد عملية التمويل .

ومن بين مصادرا لتمويل:تتمثل في[1] :

أولا:من حيث الملكية:وتنقسم إلى:

1-التمويل من مالكين أنفسهم وذالك من خلال عدم توزيع الإرباح، زيادة رأس المال، ويطلق عليه بأموال الملكية.

2- التمويل من غير المالكين(المقرضين) وقد يكونوا مودعين للمنشاة أو البنوك أو المؤسسات المالية...الخ و يطلق عليه بأموال الاقتراض.

ثانيا:من حيث النوع:وتنقسم إلى:

1- تمويل مصرفي، وهو الذي تحصل عليه من البنوك و المؤسسات المالية الأخرى.
2- تمويل تجاري،وهوالذي نحصل عليه من التجار.

ثالثا:من حيث المدة(الفترة الزمنية)و ينقسم إلى:

1- تمويل طويل الأجل،مثل القروض البنكية،السندات...الخ وتكون مدته أكثر من 10 سنوات.
2- تمويل متوسط الأجل، وهو ذالك النوع من التمويل الذي يمتد ما بين سنة و عشرة سنوات مثل القروض المصرفية..الخ.
3- تمويل قصير الأجل ،وهو الذي تكون مدته اقل من سنة مثل القروض البنكية،اذونات الخزينة..الخ.

[1]طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار الصفاء للنشر و التوزيع، الأردن، 2010، ص21.

رابعا:من حيث المصدر:وينقسم إلى:

1- تمويل داخلي، ويكون مصدره المؤسسة نفسها أو مالكيها مثل بيع الأصول أو تأجيرها أو حجز إرباح..الخ.
2- تمويل خارجي،ويكون مصدره من خارج المؤسسة وبعيدا عن مالكيها مثل الاقتراض البنكي.

ولابد من الإشارة أن لكل مصدر من مصادر التمويل له خصائصه وأهمها:

1- تاريخ الاستحقاق:ولكل نوع من أنواع التمويل تاريخ يستحق به(باستثناء أموال الملكية) فليس من المنطق أن تقترض المنشاة من الآخرين دون أن يتم الاتفاق على تحديد تاريخ السداد، وقد اشرنا انه يوجد ثلاثة فترات لسداد القروض:

1. قصيرة:يتم سداد اقل من سنة.

2. متوسطة:يتم سداد بين سنة وعشرة سنوات.

3. طويلة:يتم سداد بعد عشرة سنوات.

4. الدخل:إذ لكل مصدر تمويلي مردود، ويمكن أن يمتاز كل دخل ب:

- ✓ الأولوية:إذ يوجد هناك أولوية لمن يحصل على دخله أولا من المقرضين.
- ✓ المقدار:إذ أن لكل مقرض دخل يتحدد مسبقا(باستثناء أموال الملكية).

2-التأكد:لكل مقرض دخل محدد بغض النظر عن الأرباح أو الخسائر التي حققها المقترض(باستثناء أموال الملكية).

3-السيطرة:المقترضين الخارجيين بإمكانهم طلب تصفية الشركة أو بيعها للحصول على حقوقهم في حالة عدم حصولهم عليها.

4-الأداء:لا يحق للمقرضين الخارجيين إدارة الشركة بل أن الإدارة تمارس من قبل المالكين.

المطلب الثاني: أهمية التمويل.

لكل بلد في العالم سياسة اقتصادية و تنموية يتبعها أو يعمل على تحقيقها من أجل تحقيق الرفاهية لأفراده، و تتطلب هذه السياسة 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 و تواصل حياتها، حيث يعتبر التمويل بمثابة الدم الجاري للمشروع، و من هنا نستطيع القول أن التمويل له دور فعال في تحقيق سياسة البلاد التنموية و ذلك عن طريق[1]:

*تسهيل مختلف التدفقات النقدية و المالية بين مختلف الأعوان الاقتصادية بضمان توظيف الموارد خاصة فيما بين الهيئات المالية، و الأعوان الاقتصادية الأخرى.

*تغطية جزء من تكاليف المشروع الاستثماري و تشجيع الاستثمار في البلاد.

*توفير المبالغ النقدية اللازمة للوحدات الاقتصادية ذات العجز في أوقات حاجتها لذلك.

*تحقيق النمو الاقتصادي و الاجتماعي للبلاد بما يساهم في تحقيق التنمية الشاملة، هذه التنمية الشاملة المتمثلة في "توفير مناصب الشغل."

المطلب الثالث :مبادئ عمليات التجارة الخارجية.

يعتبر التمويل العنصر الأساسي في عملية التجارة الخارجية و دالك من خلال توفير الأموال اللازمة لسير عمليات الجارة الخارجية و لا تتم عملية التجارة الخارجية إلا بتوافر أربعة شروط أساسية ومن أهمها ما يلي:

مبادئ عمليات التجارة الخارجية تتمثل في :العقد،مصطلحات التجارة الخارجية .les incoterm ،وثائق التجارة الخارجية ،التوطين.

1. **العقد:**يعرف العقد على انه:

-هو اتفاقية بين شخصين أو أكثر لفعل الشيء أو لعدم فعله حسب المادة 54من القانون المدني.

الهدف من قيام العقد هو عدم تطابق القوانين في البلدان المختلفة لتجنب و تفادي النية السيئة، و العقد نوعان فهناك عقد محلي ونوع الأخر دولي.

1-1.الصفات التي يجب توفرها في الشخصين:تتمثل في[2] **:**

-**الأهلية:**وهي أن تكون له القدرة القانونية للقيام بالأشياء.

-**التراضي** :يعني الطرفين قابلين لتلك العملية و الشروط.

-**موضوع العقد في حد ذاته:**يجب أن يكون موضوع العقد في المجال القانوني و في الدولة الإسلامية يجب أن يكون حلال.

1-2.خصائص العقد المحلي و الدولي :تتجلى فيما يلي :

[1] شيلالي حكيم ومنان منور،صيغ تمويل عمليات التجارة الخارجية للمؤسسة الاقتصادية،مذكرة ماستر،جامعة أكلي محند أو لحاج،بوتيرة،السنة الجامعية2015/2014،ص34-35.

[2] Ammar daoudi, les responsable la revenue B.N.A financement cci, le PNUD, p148.

أولا:العقد المحلي:تتمثل في النقاط التالية:

- وجود نفس الحدود .
- اشخاص مقيمين في نفس البلد.
- وجود نفس القوانين داخل المحيط الجغرافي .

ثانيا:العقد الدولي :تتمثل في النقاط التالية[1] :

- العمليات بين الحدود .
- أشخاص غير مقيمين في الدولة الواحدة.
- وجود قوانين مختلفة .

1-3.أشكال العقد :تتمثل في :

-يمكن أن تكون ورقة مكتوب عليها المواد، آو على شكل فاتورة أو وصل طلب ،مراسلات (بريد الكتروني).يمكن أن تكون شكل من إشكال العقد.

1-4.شروط العقد :من بين النقاط المهمة لصحة العقد هي :

- شرط ابتدائي:وهي جميع المعلومات التي تسمح بتشخيص الأشخاص في العقد.
- شرط تجاري :يتمثل في الجانب التقني و الدي يهتم بالمعلومات التي تسمح بتعريف الموضوع،أما الجانب التجاري يهتم بالسعر،الجودة...الخ.
- الجانب القانوني :يهتم بكيفية تحويل الملكية و كدا في حالة نزاعات يتم اللجوء إلى المحكمة(بلد المصدران المستورد أو باختيار الطرفين)و مدة صلاحية العقد.
- الجانب المالي: يهتم بالمعلومات المالية المتعلقة بالمبلغ الإجمالي .

2. مصطلحات التجارة الخارجية:تكمن في:

وضعت غرفة التجارة الدولية(منظمة غير حكومية انشات سنة1919 مقرها بباريس)،تضم90 دولة تجارية و لديها50 لجنة في دولة منظمة و تحتوي هده لجان على خبراء اقتصاديين وقانونيين بالإضافة إلى هيئات مالية ودولية و شركات التامين و شركات النقل ،حيث وضعت مصطلحات تتعلق بالبيوع الدولية وضعت هده القواعد مند 1936 وعدلت عدة مرات فمنها:1953-1967-1976-1980-2010.

ومن بين هذه العقود مايلي :

1-البيع وتسليم مكان المنتج Export on Works[2] :تتجلى في الالتزامات و الحقوق ومنها:

***التزامات البائع:**وتكمن في:

[1] www.lardz.com/vb/show thread.php!t:21191.le23/02/2018.

[2] Chérit kamel, lexique des échanges commerciaux,editionM.L.P/GAL,2003,p61-63.

- تقديم شهادة مطابقة البضاعة المقدمة في العقد.

- تسليم البضاعة في الوقت المحدد للمشتري أو من ينوب عليه على وسيلة النقل التي يختارها المشتري .

- يتحمل البائع نفقات تغليف البضاعة نفقات المعاينة.

- تحصيل الوثائق التي يطلبها المشتري لكن نفقاتها تكون على عاتق المشتري

- أخطار البائع للمشتري بجاهزية البضاعة .

***التزامات المشتري:**وتكمن في:

- استلام البضاعة.

- دفع ثمن البضاعة .

- يتحمل مصاريف الجمركة عند تصدير و الاستراد.

- تحمل مصاريف الأخطار في حالة نهاية المدة المحددة بداية من إعلام البائع.

2-تكاليف على ظهر السفينة fret on board :تتجلى في :

***التزامات البائع:**وتكمن في:

- يتحمل البائع توريد و تغليف و الشحن.

- يتحمل تكاليف المعاينة.

- يتحمل نفقات النقل حتى الوصول إلى الميناء.

- يتحمل نفقات التصدير (نفقات حكومية تضعها الدولة المصدرة).

- كل نفقات الإضافية التي يمكن أن تتعلق بالبضاعة قبل الشحن على ظهر الباخرة .

* **التزامات المشتري :**وتكمن في :

-التزام المشتري باستئجار سفينة لنقل أو حجز فراغ على ظهر الباخرة وأخطار البائع بها .

- دفع ثمن البضاعة .

- يتحمل نفقات إضافية في حالة عدم حضور السفينة أو نهاية المهلة المحددة المتفق عليها في العقد.

- يتحمل المشتري نفقات استخراج الشهادات المتعلقة بعملية التصدير.

3-البيع مع التزام بنفقات البضاعة وأجرة النقل و مصاريف التامين:ويتجلى في العناصر التالية:

***التزامات البائع في هذا العقد :تكمن في :**

- يقوم البائع على عاتقه نقل البضاعة على سفينة إلى البلد المستورد و يتكلف بنقل البضاعة على ظهر السفينة.

- يتحمل مصاريف التامين و تكاليف التصدير.

- **ملاحظة:**فيما يخص التامين يكون عادي المنصوص عليه في العقد لكن في حالة تامين خاص يتحمل أقساط إضافية على عاتقه.

***التزامات المشتري** :تكمن في :

- دفع ثمن البضاعة أي نفقات تخص نقل البضاعة إلى مكان الوصول .

- **ملاحظة:**التزامات البائع هي حقوق بالنسبة للمشتري و العكس صحيح.

3. وثائق التجارة الخارجية:les document de commerce internationale.

- تعتبر وثائق التجارة الخارجية العنصر المهم في بناء الثقة اللازمة بين البائع و المشتري عن طريق الوسيط وهو مايعرف بالبنك .

-هي جميع الوثائق التي لها علاقة بالبنك وتكمن في وثائق النقل و الجمارك و السعر والتامين وأخرى مختلفة.

1.**وثائق السعر document de prix:**وهي التي تكون على أساس الفاتورة و الفاتورة ماهي إلا عقد مابين شخصين أو اكثرو تضم المعلومات التالية :

- ✓ المعطيات
- ✓ الكمية، السعر الوحدوي، المبلغ الإجمالي.
- ✓ الخصم.

1.1- **أنواع الفاتورة الموجودة** :تتمثل في النقاط التالية :

- **الفاتورة الشكليةfacture préformât:**وهي التي تقوم بتقييم الشيء المراد القيام بهاو هي غير إلزامية.
- **الفاتورة المؤقتة:facture provisoire**وهي القيام بالعقد إلا انه المعلومات ناقصة عن الفاتورة النهائية.
- **الفاتورة النهائية facture finale:**وهي القيام بالعقد مع الإلزامية.

2.**وثائق النقل document de transport**[1]**:**وماهي إلا تذكرة السلعة عند عملية النقل ولا يمكن بالقيام بعمليات التجارة الخارجية بدون وثائق النقل ومن بينها :

- **Connaissement maritime:**وهو تذكرة النقل البحري و يعتبر أكثر استعمالا ومن خصائصه:
  انه عقد ملكية ،عقد نقل ،لا يسمح بالتظهير.

[1] محمد شفيق،مبادئ النقل،محاضرات ألقيت على طلبة الأولى ماستربكلية النقل الدولي و اللوجيستيات،الأكاديمية العربية للعلوم و تكنولوجيا والنقل البحري،2003،بدون صفحة.

ومن بين إشكاله:تتمثل في :

-**connaissement des nommés:**أي اسم صاحبها مدون على الوثيقة وهذه الأخيرة لا تسمح بعملية التظهير.

- **connaissement au porteur:**صاحب البضاعة غير مدون على الوثيقة .

- **conesment du personne dessiner:**أي لأمر شخص معين ويسمح بنقل الملكية تظهير.

***ملاحظة:**الملف يتكرر أكثر من مرتين وفي الجزائر يستخدم مرتين فقط.

ومن بين أنواعه:تتمثل في :

- **connaissement reçu pour être chargé:**و هو تقديم التذكرة قبل الشحن ومن مخاطره الشحن وذهاب إلى وجهة أخرى.

- **connaissement chargé à board:**تقديم التذكرة بعد الشحن وفي الجزائر معمول به وهي الشحن الفعلي للبضاعة.

- **connaissement sans réservé(net):**السلعة كاملة صافية ليس بتا أي ضررفي الجزائر هذه الوثيقة مطلوبة .

- **connaissement charte partie :أي** كراء سفينة لنقل .

***ملاحظة :**من بين العبارات الإجبارية التي تكون على الوثيقة هي :اسم الباخرة-رصيف الرسو- تفاصيل ووزن البضاعة.

التعليمة:وهي إعلام صاحب البضاعة وهذه العملية تتم من طرف ترانزيت وفي غالب الأحيان لا يتم بالإعلام

1.وثائق النقل الجوي la lettre de transport aérienne:وهي وثيقة نقل البضاعة جوا ومن **خصائصه:**

- دائما تكون اسمية و لا تمثل هذه الوثيقة عقد ملكية.

- عند الوصول السلعة إلى المطار تقوم الخطوط الجوية بقيام بإعلان للمستورد(طريقة غير مباشرة).

- سلعة لا يوجد بها عيوب و توجهت الى وجهة معينة.

2.وثيقة نقل عبر السكك الحديدية .double cata de la lettre de transport de voiture internationale:له نفس الخصوصيات السابقة.

3.متعدد الوسائط:multi modaleهي وثيقة تستخدم عدة وسائل النقل وله خاصية استخدام المصطلح التقني مقاولة النقل محررة من طرف الناقل.

4.الوصل البريدي:سلعة تأتي عن طريق ظرف بريدي و لا يجب تجاوز الوزن المحدد ب 20كلغ.

3.وثائق التامين:وهي الوثائق التي تأتي نتيجة عدم تحمل الطرفين(المصدر و المستورد)المخاطر وهذا هو سبب مجيء التأمينات ومن أهم الوثائق المستخدمة مايلي :

- **تامين (la police d'assurance)**:هو عقد بين شركة التامين و المستفيد.

- شهادة تامين**(le certificat d'assurance)**:هي إلا وثيقة تثبت وجود عقد **police d'assurance**.

- **وثائق التامين البحري:تتجلى في :**

1- وثيقة تامين السفينة:محل التامين هنا هو جزء السفينة وملحقاتها من معدات وآلات.

2- وثيقة تامين الشحنة :و يتمثل التامين هنا كافة أنواع البضائع و المنقولات سواء كانت مغلفة أم لا،وكذالك الأحجار الكريمة و المعادن النفيسة ويعتبر التامين البضائع أكثر أنواع تامين البحري شيوعا و يمكن أن يضاف لهذه التغطية التأمينية التامين على أجرة الشحن و نولون.

3- وثيقة تامين أجرة الشحن: يستحق مالك السفينة أجرة الشحن مقابل قيام سفينته بنقل البضائع و المنقولات الخاصة و ذالك باستثناء أجور نقل الركاب.

التعهدات الضمنية:تحتوي وثائق التامين البحري على ثلاثة تعهدات وهي:

1.أن تكون السفينة صالحة للإبحار.

2.أن لا تغير السفينة عن المسار المرسوم لرحلة التي تقوم بها.

3.أن يكون الهدف من الرحلة مشروعا.

-**l'avenant:**إذا كان هناك إضافة على بوليس دانسيرنس وثائق اخرى ومن أهمها :

*حسب طبيعة الموضوع توجد وثائق جمركية و التي تعتبر من أهم الوثائق الأخرى ويوجد وثيقتين وهي وثيقة الدخول الفعلي القانوني والخروج.

*هي كل وثيقة تصدر من هيئة رسمية قانونية ولها علاقة بموضوع العقد.

4.**التوطين:**يعرف التوطين على انه إعطاء القاعدة القانونية للعملية مجرد القيام بها سواء تصدير أو الاستيراد.

- إعطاء قاعدة قانونية لان البنك هو من يقوم بعملية الرقابة على عملية تحويلات تسرب مالي.

ولكل عملية توطين يوجد نوعين للمصدر و المستورد، و الأطراف يوجد أربعة أطراف على الأقل.

1.التوطين البنكي la domiciliation bancaire:من بين مهام البنوك هي عملية مراقبة المالية و المادية لهذا يرجع عملية تصدير و الاستيراد عملية إدارية أي ملف(الدولة هي التي تراقب عن طريق البنوك).

2.قوانين توطين التصدير و الاستيراد:تتمثل في :

- القوانين المحددة و التي تنظم عملية رقابة بقرار13/91-12/91 وجود رقمين حيث الرقم الأول يدل على خاصية توطين الواردات أما الثاني خاص بالصادرات.

-المادة 2 من قانون12/91:كل عمليات الاستيراد لسلع و الخدمات المدفوعة عن طريق تحويل العملة الصعبة، يجب أن تكون موضوع إجباري لعملية التوطين عند وسيط بنكي معتمد من طرف البنك المركزي.

***ملاحظة** :تعامل بالأموال أكثر من70000دج تكون عن طريق البنك.

I. ومن بين شروط توطين الاستيراد مايلي :

- أن تكون عملية الاستيراد.
- أن تكون هناك سلعة أو خدمة مفوترة.
- أن يكون هناك تحويل العملة مابين دولة ودولة أخرى.
- أن يكون وسيط مالي معتمد من طرف البنك المركزي.

وعليه فان توطين الواردات ماهو إلا مجرد إجراء إداري الذي يسمح بإعطاء قاعدة تقنية لمراقبة التحويلات المالية والتجارة الدولية المقامة من طرف البنك و الجمارك(عملية الرقابة تكون من طرف البنك).

ومن بين أنواع توطين الواردات هو:

- Domiciliation d'import et domiciliation d'import particulier et la déférence c'est la durée.

3.إجراءات معالجة الملف ومن بينها:

1- عملية فتح الملف:وتتمثل في شروط التالية ومنها:

- طلب خطي لعملية توطين الواردات و العقد ومن بين المعلومات الخاصة به:
- تاريخ إعداد الطلب.
- الاسم ورقم الحساب.
- اسم المصدر الأجنبي.
- تحديد البلد.
- طبيعة البضاعة.
- مصطلحات.
- طرق الدفع وقيمة العملة.

وهذا المستورد يعطي للبنك تعهدينdeux l'engagement:ويتمثل في :

1. عدم طلب فتح توطين للواردات في بنك أخر.
2. تعهد بتحمل مخاطر الصرف.

2- المراقبة للمستورد:و ذالك من خلال:

- إذا كانت لديه سوابق في التجارة الخارجية.

- إذا كان له تسريح بترخيص الاستيراد.
- مراقبة موضوع الاستيراد.
- الوضعية المالية.
- قدرة المستورد على القيام بالعملية على أحسن وجه.

هنا يستطيع المستورد استيراد سلعته و ذالك من خلال الشكل :الختم المرقم من f-A

A	B	C	D	E	F

المصدر:من إعداد الطالب.

حيث أن هذه الحروف تشير إلى:

. le numéro de l'agrément:A-

.l'année d'ouverture(la date –deux chiffre):B-

.la nature de l'opération deux chiffre:C-

n°d'ordre par exemple:0001-79-999 en utilise ce caractère aux moine de six moi et 80001-99-44 en :D-
.utilise supérieur de six moi

.code de l'agence:E-

.code devise(deux chiffre)par ex:00dz et 33€:F-

3- تسيير الملف:ويكون من خلال مراقبة جميع صيرورة عن طريق الوثائق و أكثر الوثائق هي المصدر

و الجمارك، فعملية التسيير مابين عملية الفتح وغلق الملف.

- تتم في عملية الرقابة انجاز عملية الاستيراد وتتم خلال المدة المحددة (اقل أو أكثر من ستة أشهر).

- قيام بعملية الجرد في شهر الثامن.

- قيام بإعداد الميزانية في شهر التاسع(سلعة تدخل إلى الجزائر خلال 6 أشهر فقط لكن ليس العملية تمت ممكن أن تكون 8 أشهر).

- إعداد شهادة غلق الملف في شهر العاشر(انتهت عملية الاستيراد).

- رقابة عملية التحويلات المالية عن طريق البنوك.

4- ترتيب الملف:ويكون من خلال ثلاثة أنواع وهي:

1.ملف كامل dossier apuré:أي الملف 100% كامل.

2.ملف الغيdossier annuler:أي الملف الغي.

3.Dossier en excédent règlement.و الفرق الجوهري بين هذه الأنواع والاختلاف مابين قيمة السلع وقيمة الأموال.

- يبقى الملف في الأرشيف لمدة 5 سنوات و المراقبة تكون عن طريق البنك المركزي.

II. **توطين المصدر:**هي نفس الإجراءات إلا أن هناك اختلافات تقنية وتكمن في :
-هي توطين الصادرات يقوم بها المصدر،مثلا:في الوثائق الجمركية حين دخول السلعة الى تراب الوطني D3و خروج السلعة من التراب الوطنيD10.

المبحث الثاني: وسائل الدفع وطرق التمويل ومخاطرها.

تلعب وسائل دفع دورا هاما في تبادل مابين الدول بمختلف الطرق المستخدمة في عمليات التجارة الخارجية في إطار الثقة المتبادلة بين الأطراف من خلال تدخل البنك عن طريق الثقة اللازمة بمختلف طرق الدفع على غرار الاعتماد المستندي.

المطلب الأول :وسائل وطرق الدفع.

تتمثل وسائل الدفع في الوثائق التجارية المستخدمة لتسوية المعاملات و بالإضافة إلى طرق الدفع المستخدمة ومن أهمها:

1-وسائل الدفع[1]:وهي عبارة عن وثائق تجارية مستخدمة على غرار:

- الشيك:هو من بين الوسائل الدفع أكثر استعمالا إلى جانب النقود الورقية وهو وثيقة تتضمن أمرا بدفع الفوري للمستفيد المبلغ المحرر عليه ويكون شخص معروفا مكتوب اسمه على الشيك ،إذا هو عبارة عن سند لأمر دون اجل وهو يتضمن 3 أطراف الساحب و المسحوب عليها صاحب الحساب.
- السفتجة:هي عبارة عن ورقة تجارية و لكنها تختلف عن سند لأمر باعتبارها تظهر ثلاثة أشخاص في أن واحد و تسمح بإثبات ذمتين ماليتين في أن واحد.
- سند لأمر:هو أصلا ورقة تجارية تحرر بين شخصين لإثبات الذمة المالية واحدة،فهذا السند هو عبارة عن وثيقة يتعهد بواسطتها شخص معين بدفع مبلغ معين إلى شخص أخر في وقت لاحق أي تاريخ الاستحقاق.
- سند الرهن:وهو سند لأمر مضمون بكمية من السلع المحفوظة في المخازن العمومية.

2-طرق الدفع[2]:تختلف من طريقة إلى أخرى و هذا على أساس التفاوض ومرتبة طرق الدفع على أساس معيارين وهما :

1.تدخل البنك.

2.الأموال.

[1]طاهر لطرش،تقنيات البنوك،ديوان المطبوعات الجامعية،ساحة مركزية،بن عكنون،الجزائر،2003،ص34-36.
[2]طاهرا لطرش، مرجع سبق ذكره، ص38.

1- transfère libre:(تحويل العادي) وهو ارخص وكلما تدخل البنك تزيد المصاريف.
2- remise simple:(تحصيل العادي) و فيه يتم تحصيل الأوراق المالية.
3- remise documentaire:(تحصيل المستندي) وفيه يتم تحصيل الأوراق التجارية أما مع أو بدون الأوراق المالية.

4-Crédit documentaire:(القرض ألمستندي) وهو عبارة عن طريقة دفع وليس قرض.

1-مفهوم الاعتماد ألمستندي:

- الاعتماد المستندي هو عملية يتعهد بموجبها البنك ولحساب عميله المستورد بتسديد مبلغ معين في مهلة محددة إلى شخص ثالث مصدّر، لقاء تسليم مستندات مطابقة تماماً ومطلوبة من المشتري ومثبتة لقيمة البضائع لمطابقتها ولإرسالها.

- الاعتماد المستندى هو تعهد مكتوب صادر من بنك (يسمى المصدر) بناء على طلب المشتري(مقدم الطلب أو الآمر) لصالح البائع (المستفيد). ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد. وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقدا أو بقبول كمبيالة[1].

2- أهمية وفوائد الاعتماد المستندي

يستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الإطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخلين 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 لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها إلا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندى المفتوح لديه[2].

[1] أمين بدر، المرجع السابق ص102
[2] إبراهيم صدقي، تأييد الاعتماد المستندي،محاضرة طبع معهد الدراسات المصرفية ،القاهرة ، 1952 ص98 .

3-فوائد الاعتماد المستندي[1]:

1- فوائده كخدمة[2]:

- لهذه الخدمة العديد من الفوائد التي تنفع الطرفين، من هذه الفوائد:
- تلبي الاحتياجات التمويلية لكل من البائع والمشتري عن طريق وضع مركز البنك الائتماني رهن إشارة الطرفين.
- تقلل من بعض مخاطر صرف العملات والمخاطر السياسية.
- معترف بها عالمياً ، ومضمونة قانونياً.
- يمكن استخدامها في التعاملات التجارية مع كل بلدان العالم تقريبا.

2-الفوائد التي تعود على المستورد:

يقلل من المخاطر التجارية التي تتعرض لها من خلال ضمان عدم الدفع للمورد ما لم يقدم إثباتات كافية تفيد بإتمام شحن البضاعة. وتساعدك في هذه الناحية خطابات اعتماد الاستيراد.

- يحافظ على السيولة النقدية لديك نظراً لانعدام الحاجة لدفع تأمين أو تسديد القيمة مقدماً.
- يدل على ملاءتك الائتمانية أمام الموردين الذين تتعامل معهم.
- يدعم طلب موردك الحصول على قروض ائتمانية من البنك (ففي العديد من الدول، يستطيع المصدرون رهن الاعتماد المستندي الصادرة لهم من أجل الحصول على قروض رأسمال تشغيلي.
- يوسع من قائمة الموردين، حيث أن بعض البائعين لا يقبلون البيع إلاّ بدفع القيمة مقدماً أو بموجب الاعتماد المستندي.
- وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع، حتى أنها تشجع البائعين على تقديم خصومات مغرية للمشترين بهذه الطريقة.

3-الفوائد التي تعود على المصدّر:

يضاعف من صادراتك ومبيعاتك، بينما تقلل من مخاطرك المالية، فهي تمكنك من:

[1] إبراهيم صدقي، مرجع سبق ذكره، ص107-109.
[2] علي جمال الدين عوض ،اعتمادات مستنديه و ضماناتها ،دار النهضة العربية ، القاهرة ،1992ص19-22.

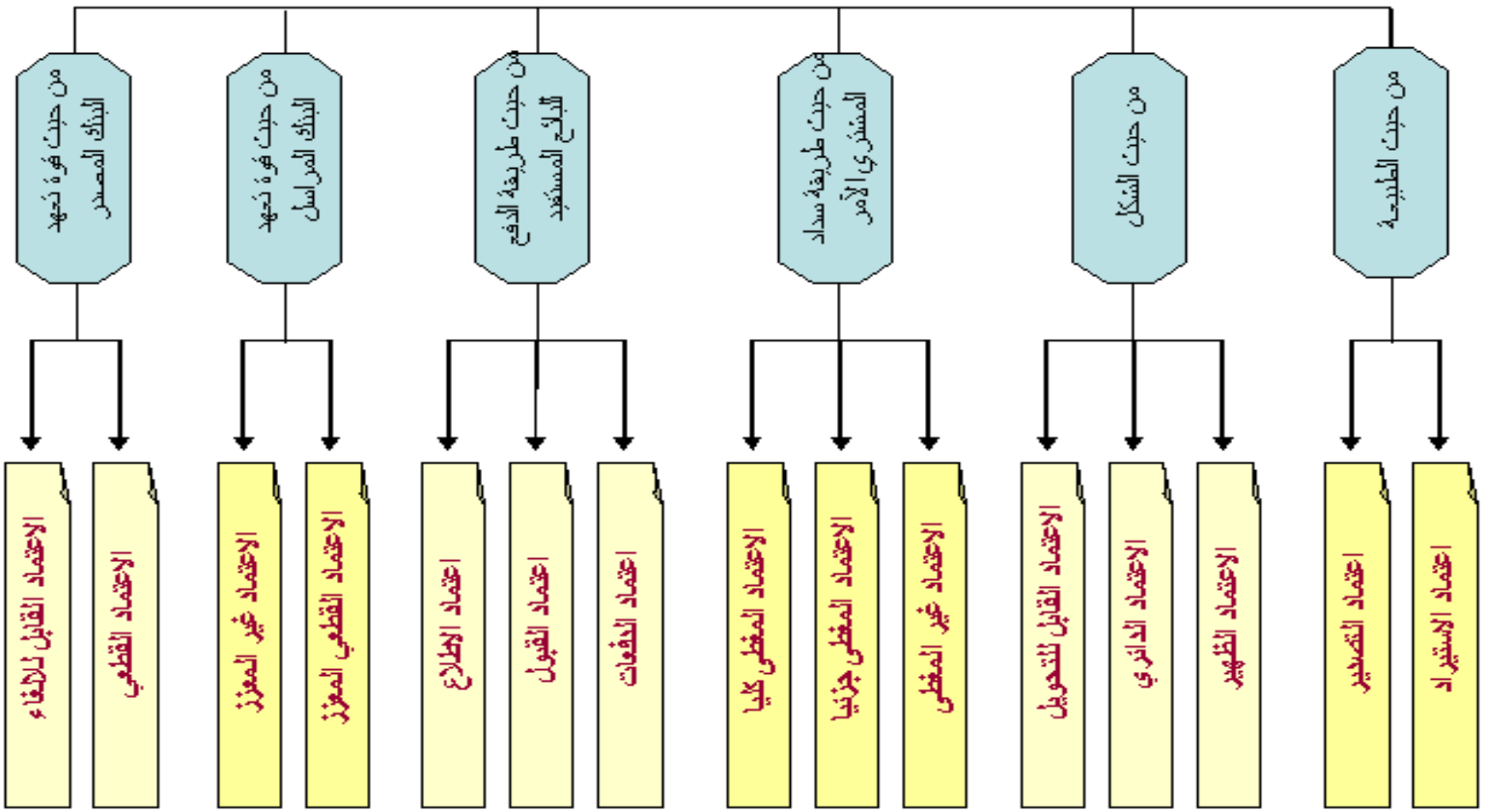
- يقلل أو يلغي مخاطر الائتمان التجاري نظراً لأن الدفع مضمون من قبل البنك.
- يضمن لك الحصول على ثمن البضاعة، ففي حال عدم قيام المشتري بالدفع، فإن البنك، مصدر خطاب الاعتماد (الاعتماد المستندي)، ملزم بموجبه بالدفع.
- يعزز التدفقات النقدية لديك، وخصوصاً إذا قام البنك بالخصم (مثال: يستحق المبلغ لك بموجب الخطاب بعد ثلاثين يوماً، ولكن البنك يستطيع أن يدفع لك مبلغ الخطاب اليوم نظير رسم خصم يقتطع من المبلغ الذي يستحق لك فيما لو انتظرت مدة الثلاثين يوماً.
- يوفر ضماناً أكبر للدفع، إذا قام البنك بتأكيده حيث يتوجب على البنك الدفع في حال عدم قيام المشتري أو البنك مصدر الخطاب بالدفع. كما يعتبر وسيلة سريعة ومريحة لتسديد قيمة البضائع[1].

[1] علي جمال الدين عوض ،اعتمادات مستنديه و ضماناتها ،دار النهضة العربية ، القاهرة ،1992ص19-22

4-أنواع الاعتمادات المستندية:

يمكن تصنيف الاعتماد المستندي إلى عدة أنواع كما يبينه الشكل التالي:

الشكل رقم 01 :أنواع الاعتمادات المستندية



المصدر:محاضرة كتوش،نفس المرجع السابق،ص55

1- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر:

تتخذ الاعتمادات المستندية صورا مختلفة، يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد (أي مدى التزام البنوك بها) إلى نوعين هما الاعتماد القابل للإلغاء والاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء)[1].

1-1. الاعتماد المستندي القابل للإلغاء : الاعتماد القابل للإلغاء أو النقض هو الذي يجوز تعديله أو إلغاؤه من البنك المصدر له في أي لحظة دون إشعار مسبق للمستفيد. وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدّرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطرة، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه من الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى إعلام المستفيد، غير أن التعديل أو النقض لا يصبح نافذا إلا بعد أن يتلقى المراسل الإشعار الذي يوجهه إليه البنك فاتح الاعتماد لهذا الغرض، بمعنى أن البنك فاتح الاعتماد يكون مرتبطا تجاه المستفيد بدفع قيمة المستندات في حال أن هذا الدفع قد تم من قبل البنك المراسل قبل استلام علم التعديل أو الإلغاء.

1-2. الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء (الاعتماد القطعي) : الاعتماد القطعي أو غير القابل للإلغاء هو الذي لا يمكن إلغاؤه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة، ولا سيما موافقة المستفيد، فيبقى البنك فاتح الاعتماد ملتزما بتنفيذ الشروط المنصوص عنها في عقد فتح الاعتماد. وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الغالب في الاستعمال لأنه يوفر ضمانا أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد.

2- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل[2]:

يمكن تقسيم الاعتماد القطعي إلى قسمين اعتماد معزّز واعتماد غير معزّز.

2-1. الاعتماد المستندي غير المعزّز: بموجب الاعتماد المستندي غير المعزّز، يقع الالتزام بالسداد للمصدّر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدّر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد.

[1] صهللوا مليكه ،مذكرة ليسانس الاعتماد المستندي و دوره في تمويل الاستيراد، مذكرة ليسانس ،جامعة مستغانم ، دفعة 2001ص 79 .

[2] صهلوا مليكه ،لمرجع سبق ذكره، ص 82 .

2-2.الاعتماد القطعي المعزّز: في الاعتماد القطعي المعزّز، يضيف البنك المراسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتماد بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

وبطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الاعتماد تعزيز الاعتماد من البنك المراسل إلا عندما يكون ذلك جزءا من شروط المصدِّر على التاجر المستورد، فقد لا توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الاعتماد هو أحد البنوك العالمية المشهورة لعظم ثقة الناس بتا. كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الاعتمادات إلا إذا توافرت عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الاعتماد، ويكون ذلك نظير عمولة متفق عليها.

5-آلية سير الاعتماد المستندي:

1.الأطراف المكونة للاعتماد المستندي[1]:

هناك ثلاثة أطراف تشترك في الاعتماد المستندي و هي الأطراف الأساسية ويأتي إلى جانبهم طرف رابع

و هو البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز وفيما يلي التعريف بكل طرف.

أ- المشتري: هو الذي يطلب فتح الاعتماد، ويكون الاعتماد في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد. ويشمل جميع النقاط التى يطلبها المستورد من المصدّر.

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

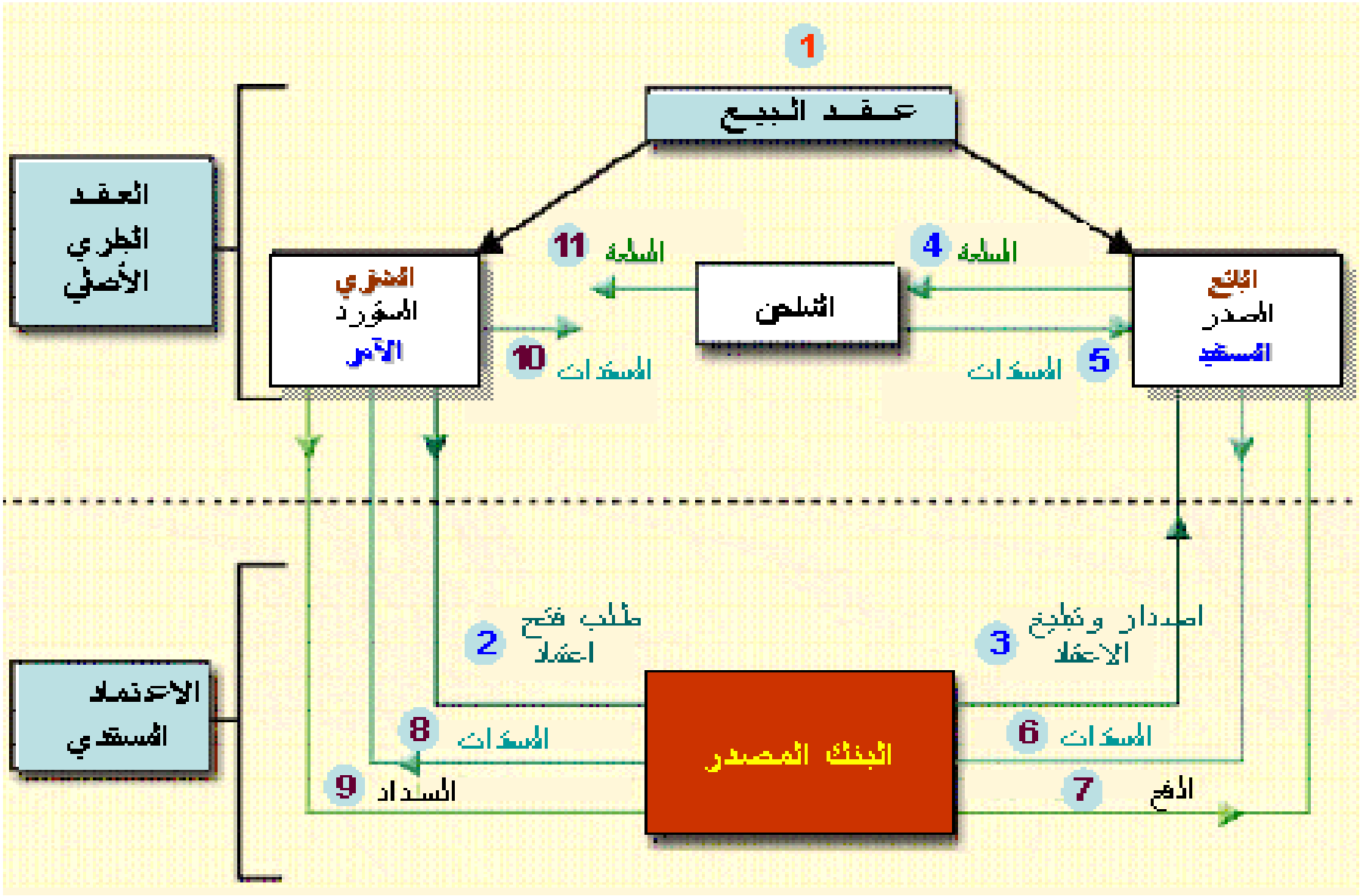
ت- **المستفيد**: هو المصدّر الذى يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته. وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالاعتماد معززا من البنك المراسل في بلده، فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل، وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الاعتماد.

ث- البنك المراسل: هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد في الحالات التي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي كما هو الغالب. وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الاعتماد، فيصبح ملتزما بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر، وهنا يسمى بالبنك المعزز[1].

[11] درقاوي الجيلالي ، المرجع السابق ص47 .

خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي كما هو مبين في الشكل التالي :

الشكل رقم 2-2 : خطوات الشكل



رقم 2-1-خطوات تنفيذ الإعتماد المستندي

المصدر : كتوش عبد القادر، تمويل التجارة الخارجية ، السنة الثالثة ليسانس ،شلف، 2016/01/12 .

2.خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنك واحد[1]:

أولا:وتمر هده الخطوات بعدة مراحل ومن أهمها ما يلي:

1- مرحلة العقد التجاري الأصلي: إن التزام المشتري بفتح الاعتماد ألمستندي ينشأ نتيجة إبرامه لعقد تجاري معين مع المستفيد، والغالب أن يكون ذلك العقد عقد بيع، وفيه يشترط البائع على المشتري دفع الثمن عن طريق اعتماد مستندي. وقد يكون ذلك العقد عقد إجارة أو وكالة بأجرة أو غيرها من العقود.

والأصل أن يتفق البائع والمشتري في العقد التجاري المبرم بينهما على كيفية تسوية الثمن، حيث يتفقان على الكيفية التي يقدم بها البنك التزامه للمستفيد من الاعتماد، فقد يكون بالدفع نقدا عند ورود المستندات وقد تكون بقبول كمبيالة. كما يتفقان على المدة التي يبقى فيها البنك ملتزما أمام المستفيد، والمكان الواجب فيه تقديم المستندات، والذي يتم فيه وفاء البنك بالتزامه، وغيره من التفاصيل التي تهمهم.

2- مرحلة عقد فتح الاعتماد: بعد إبرام المشتري لعقد البيع وتعهده فيه بفتح الاعتماد، فإنه يتوجه إلى البنك طالبا منه أن يفتح اعتمادا لصالح البائع بالشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع، والتي يذكرها المشتري في طلبه الموجه إلى البنك كي يقبل البائع تنفيذ التزاماته الناشئة من عقد البيع. ويسمى هذا المشتري: الآمر أو طالب فتح الاعتماد.

3- مرحلة تبليغ الاعتماد: يقوم بنك المشتري (الآمر) بإصدار الاعتماد، ويرسل خطاب الاعتماد المستندي إلى المستفيد مباشرة متضمنا الإخطار بحقوق والتزامات كل من البنك المصدر للاعتماد والمستفيد من الاعتماد.

4-مرحلة تنفيذ الاعتماد: يقوم المستفيد بشحن السلعة، وتقديم المستندات المطلوبة في خطاب الاعتماد إلى البنك الذي يتولى فحصها وقبولها إن كانت مطابقة، ويدفع البنك حينئذ المبلغ الوارد في الخطاب أو يقبل الكمبيالة أو يخصمها بحسب المنصوص عليه في الخطاب.

1قاسم شاكوش لميناء، الأسواق المالية الناشئة مع دراسة حالة بورصة الجزائر، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص مالية و نقود، جامعة البليدة، 2005، ص2.

وبعد ذلك ينقل البنك هذه المستندات إلى المشتري الذي يرد إليه ما دفعه بالإضافة إلى المصاريف إذا لم يكن قد عجل له هذه المبالغ. ويستطيع المشتري عن طريق هذه المستندات تسلم السلعة.

ثانيا: خطوات تنفيذ الاعتماد المستندي من بنكين:

لا يقوم بنك الآمر في الغالب بتبليغ الاعتماد مباشرة بنفسه للمستفيد، ولكنه يستعين ببنك آخر أو فرع تابع له في بلد البائع لإبلاغ المستفيد به، ويسمى هذا البنك الثاني البنك المراسل أو مبلغ الاعتماد. ففي هذه الحالة تتم عملية الاعتماد المستندي من خلال تداخل بنكين اثنين وليس بنكا واحدا.

ويقوم هذا البنك المراسل بتبليغ الاعتماد على النحو التالي[1]:

- إما أن يقوم بدور الوسيط بين البنك فاتح الاعتماد والبائع دون أي التزام عليه. وقد يقوم بدفع قيمة المستندات إلى البائع عند تقديمها له ضمن شروط الاعتماد.
- أو يقوم بتبليغ الاعتماد إلى المستفيد ويضيف عليه تعزيزه. وحينئذ يكفل دفع القيمة للبائع بشرط أن تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد.

وعلى هذا الأساس تكون الخطوات العملية لإجراء عملية الاعتماد المستندي على النحو التالي:

الشكل رقم2-03: الخطوات العملية للاعتماد المستندي المنفذ من بنكين .

رقم الخطوة	المهمة
(1)	يتعاقد البائع مع المشتري، ويتعهد المشتري دفع الثمن بواسطة اعتماد مستندي.
(2)	يطلب المشتري من بنكه أن يفتح اعتمادا مستنديا لصالح البائع مبينا الشروط التي اتفق هو عليها مع هذا البائع.
(3)	يدرس البنك طلب العميل، وبعد الموافقة وتحديد شروط التعامل، يقوم بإصدار الاعتماد وإرساله للبنك المراسل في بلد البائع.
(4)	يقوم البنك المراسل بتبليغ الاعتماد للبائع المستفيد، مضيفا تعزيزه على ذلك عند الاقتضاء.

[1] محاضرات لتوش عاشور، لطلبة السنة الأولى ماجستير تخصص إدارة الأعمال، مقياس مالية المؤسسة، جامعة الجزائر، 2004-2005.

(5) و(6)	يسلم البائع السلعة إلى ربان السفينة، الذي يسلمه وثائق الشحن
(7) و(8)	يسلم البائع المستندات ووثائق الشحن إلى البنك المراسل الذي يدفع له ثمن سلعته بعد التحقق من تطابق المستندات مع شروط الاعتماد.
(9)	يرسل البنك المراسل المستندات إلى البنك المصدر الذي فتح فيه الاعتماد من طرف المشتري.
(10) و(11)	يسلم البنك المصدر في بلد المشتري المستندات إلى طالب فتح الاعتماد مقابل السداد حسب الاتفاق بينها.
(12) و(13)	يسلم المشتري المستندات إلى وكيل شركة الملاحة في ميناء الوصول الذي يسلمه السلعة.
(14)	يقوم كل من البنك المصدر والبنك المراسل بترتيبات التغطية بينهما بحيث يتم تصفية العلاقات بشكل نهائي.

المصدر:سليمان عائشة ،محاضرة تمويل التجارة الخارجية ، سنة ثالثة ليسانس،جامعةمستغانم،2016/01/24.

6- طريقة فتح الاعتماد المستندي وسداد قيمته:

1- فتح اعتماد مستندي للاستيراد[1]:

- يقوم المستورد المحلي بالاتصال بالمصدر الأجنبي إما مباشرة أو عن طريق وكيل المصدر وإما عن طريق الغرف التجارية للاتفاق على المعاملة.

- يطلب المستورد المحلي من المصدر الأجنبي أن يرسل فاتورة مبدئية من عدة صور.

- يتقدم المستورد المحلي ومعه صورة الفاتورة المبدئية (وترخيص الاستيراد في بعض البلاد) إلى مصرفه طالبًا فتح اعتماد مستندي لصالح المصدر الأجنبي، ويحرر طلب فتح اعتماد مستندي على النموذج المطبوع والمعد لهذا الغرض بواسطة المصرف.

[1] منتدى السر مبيت ، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية ، موقع إلكتروني : http://www.sarambite.info/site/electrobib/lis/lis68.zip C-le 11/06/2006.

- يقوم المصرف بالتحقق من صحة توقيع العميل على طلب فتح الاعتماد، ويستوفي شروط الاعتماد الضرورية، ثم يقوم بفتح الاعتماد ويطلب من مراسله في الخارج تبليغ الاعتماد أو تعزيزه حسب الأحوال.

2- فتح اعتماد مستندي للتصدير[1]:

كل اعتماد مستندي يفتحه المصرف المحلي لاستيراد بضائع يعتبر لدى مراسل هذا المصرف اعتماد تصدير، كذلك فإن أنواع وكيفية مراجعة المستندات واحدة.

و قد يطلب المراسل عند إرسال اعتماده للمصرف المحلي أن يخطر به المستفيد أو يعززه له، وتختلف مسؤولية المصرف المحلي في الحالتين وتتلخص خطوات فتح اعتماد التصدير فيما يلي:

- ترد خطابات فتح الاعتمادات المستندية من المراسلين بالخارج، وحسب تعليماتهم فإن المصرف المحلي يقوم بإخطار المستفيد بالاعتماد فقط، أو يخطره وعززه، ويذكر ذلك صراحة في الخطاب الموجه للمستفيد، ويخطر المستفيد بشروط الاعتماد (إما بإعادة طبع شروط الاعتماد على مطبوعات البنك، أو بإرسال صورة فوتوغرافية، أو إجراء نسخ الاعتماد في حالة إرسال أكثر من نسخة) مع خطاب من المصرف للمستفيد بأن الاعتماد يعتبر معززًا من المصرف.

- يحرر إلى المراسل بأن الاعتماد قبل بلغ إلى المستفيد (وفي حالة إعادة طبع الاعتماد على مطبوعات المصرف، يفضل إرفاق صورة منها للمراجعة).

- إذا كانت نصوص الاعتماد الواردة من المراسل غامضة أو مبهمة، وتجنبًا لحدوث أي خلاف حين تقديم المستندات، فيجب التحرير له فور استلام خطاب الاعتماد وطلب تفسير لها (وإن كان ذلك لا يمنع من إبلاغ الاعتماد إلى المستفيد بصفة مبدئية لحين وصول تفسير البيانات الغامضة فيه).

- قد يرد للمصرف المحلي برقية بفتح اعتماد مستندي، فيتم التأكد أولاً من الرقم السري للبرقية ثم يرسل صورة منها للمستفيد مع ذكر التحفظ اللازم بشأن نصوصها حتى وصول التعزيز من المراسل، ويفضل إخطار المستفيد تليفونيًا بها خوفًا من تأخر البريد. ويظل الاعتماد معلقًا حتى وصول الصورة الأصلية.

[1] إبراهيم الصدقي ، المرجع السابق ص100 -102.

- قد يرسل خطابًا أو برقية بتعديل الاعتماد، ويجب أن يتم إخطار المستفيد بها فورًا مع إخطار المراسل بتنفيذ طلبه.

المطلب الثاني :طرق التمويل في التجارة الخارجية.

في تمويل التجارة الخارجية يكون الا على مستوى البنك 99% ممولة من طرف البنك،و يوجد نوعين من طرق التمويل فمنها قصيرة و الأخرى متوسطة وطويلة.

1-طرق تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل

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

1. قروض خاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير Crédit mobilisation des créance nées à l'exportation:

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر، و تسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك، و يخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى، و أكثر الأنظمة ارتباطا بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي، و يشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل و تنفيذه، و هذه المعلومات هي على وجه الخصوص[1]:

*مبلغ الدين.

*طبيعة و نوع البضاعة المصدرة.

*اسم المشتري الأجنبي و بلده.

*تاريخ التسليم و كذلك تاريخ المرور بالجمارك.

*تاريخ التسوية المالية للعملية[2].

2. تسبيقات بالعملة الصعبة:Avance en devises

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسبيق بالعملة الصعبة، و بهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، و تقوم

[1] د صالح الرزقان، التمويل الدولي، دار المسيرة لنشر و التوزيع وطباعة، عمان، أردن طبعة الأولى 2012 ص25.
[2] عبد الغاني كمال، مرجع السابق ص 215

هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق، و تتم هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة (أي التي تمت بها الصفقة).

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

و تجدر الإشارة إلى أن مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن أن تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر و المستورد، و لا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات مالم تقم المؤسسة بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي، و يمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة و خاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير[1].

3.عملية تحويل الفاتورة:l'affacturage

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

مفهوم عملية تحويل الفاتورة:

تحويل الفاتورة هي آلية حيث يقوم البائع (المصدر) بتحويل دائنيته باتجاه المستورد الأجنبي إلى مؤسسة متخصصة، فتحل محله في الدائنية، فتقوم بتحصيل الدين و ضمان حسن القيام بذلك، وتكون في غالب الأمر مؤسسة قرض، 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 الإعمال الناتج عن عملية التصدير.

وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصيرا لأجل 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 عدة أشهر[2].

1.3.أطراف عملية تحويل الفاتورة:

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

***الطرف الأول :** وهو التاجر أو الصانع أو الموزع ، وهو الطرف الذي يكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها

[1] الزاوي ، خالد و آخرون ، نظرية التمويل الدولي ، دار المناهج ، أردن ، طبعة الثالثة ، 2000،ص154

[2] محمود علي مراد، علاقة البنك التجاري بمراسليه في الخارج، محاضرة طبع معهد الدراسات المصرفية، القاهرة، طبعة الثالثة، 1967، ص125-128

المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط،أو أحد البنوك التجارية التي تتوفرلديها 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 تتوفرلديها هذه الخدمة والتي يعهد إليها بهذا النشاط[1] .

وتتخلص المراحل والخطوات التي تؤدى من خلالها هذه الخدمة فبما 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 و هذا هو الجانب التمويلي من الخدمة.

*في موعد إستحقاق قيمة الفاتورة يقوم البنك بتحصيل 100 % من قيمة الفاتورة من المشتري ويتم سداد النسبة المتبقية للبائع بعد خصم المصاريف و العملات مضافة إلى سعر الفائدة الأساسي ، مقابل الخدمة التمويلية عن الفترة ما بين سداد نسبة 80 %إلى البائع و تاريخ تحصيلها من المشتري.

2.3.مزايا عملية تحويل الفاتورة:

*إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات المصدرة من تحسين هيكلتهاالمالية وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة.

*تخفيف العبء الملقى على المؤسسة المصدرة فيما يخص التسيير المالي و المحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن ،وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النوع من العمليات[2].

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

*إمكانية حصولا لمؤسسة المصدرة على قروض تصل إلى 80 % من قيمة الفواتير الجاهزة للتحصيل بأسعار فائدة مقبولة دون الانتظار لعمليات التحصيل الفعلية.

[1] عبد الحق بو عتروس ،الوجيز في البنوك التجارية ، ديوان المطبوعات الجامعية ، قسن طينة ، الجزائر ، 2000ص46

[2] محمود علي مراد، مرجع سبق ذكره، ص130

المطلب الثالث:آليات التمويل المتوسطة و الطويلة الأجل و مخاطرالتجارة الخارجية.

التمويل المتوسط و الطويل الأجل للتجارة الخارجية هو ذلك التمويل لتلك العمليات التي تفوق في العادة 18 شهرا، و هو من التقنيات التي تسمح بتسهيل و تطوير التجارة الخارجية، و تحاول الأنظمة البنكية المختلفة أن تنوع من وسائل تدخلها حسب الظروف السائدة، و طبيعة العمليات التي يراد تمويلها، و كذلك الدول التي تحاول أن تربط معها علاقات اقتصادية حيث تحاول أن تنشط هذه العلاقات و تدعمها، و على العموم يمكننا تصنيف مختلف وسائل التدخل البنكي في هذا المجال في 4 أدوات:

1- قرض المشتري: le crédit acheteur

1.مفهوم قرض المشتري:

هو تقنية خاصة لقروض التصدير، فهو قرض يمنح مباشرة عن طريق المصارف و الوكالات المتخصصة التابعة للدولة المصدرة إلى المشتري الأجنبي (المستورد) لكي يدفع مستحقات البائع (المصدر)نقدا، بدلا من أن ينتظر المصدر وصول آجال التسديد من طرف المشتري الأجنبي .

يمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز 18 شهرا، و يلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد و البنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه، و من الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض، حيث:

-يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الآني للبضائع مع تحمل إرجاع القرض و الفوائد المترتبة عنه عند حلول آجال الاستحقاق.

-كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك و ذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة .

لذلك يعتبر الهدف من قرض المشتري هو تشجيع صادرات الدول المعنية، فالاتفاقات تتم بين المصدر و المستورد وفق شروط عقد التصدير و كذا شروط السداد، و بعدها يتولى البنك لوحده عملية التسديد ضمن الشروط المحددة سابقا و يدفع مباشرة للمصدر قيم الصفقات المبرمة .

2.مميزات و خصائص قرض المشتري [1]:

أهم ما يميز قرض المشتري أنه يحتوي على عقدين متميزين و هما:

***العقد التجاري :**و هو خاص بالعملية التجارية يتم فيه تبيان لواجبات الطرفين و تبيان نوعية السلع و مبلغها و شروط تنفيذ الصفقة.

[1] بوعرة الزهرة، المرجع السابق ص113

***العقد المالي (عقد التمويل)** :يتعلق بالعملية المالية التي تتم بين المستورد و البنك مانح القرض، يكون بعد العقد التجاري، و من بين أهم الشروط الموجودة في هذا العقد يمكن ذكر:

أ- مدة القرض: تتراوح ما بين 18 شهرا إلى 10 سنوات،حيث يمكن التفريق بين:

فترة الاستعمال :و هي الفترة الممتدة من بداية استعمال القرض إلى بداية امتلاكه.

فترة التسديد :و هي الفترة الممتدة من بداية الامتلاك إلى آخر مدة التسديد.

ب- قاعدة القرض: تعبر عن المبلغ المقروض و تمثل عادة 85 %من مبلغ الصفقة موضوع التمويل.

ج- تكلفة القرض: تعبر عن الفائدة المطبقة على القرض إضافة إلى العمولات (عمولة التسيير و الالتزام) و تكلفة التأمين.

د- ضمان القرض: ينقسم إلى قسمين:

تأمين القرض :يؤمن من خلاله البنك المقروض بنسبة 90 %ضد خطر عدم قدرة المقترض على الدفع.

التأمين ضد الخطر الصناعي :يؤمن للمورد بنسبة 90 %ضد خطر انقطاع المشتري عن إتمام الصفقة أو بسبب توقيف القرض من طرف البنك.

*يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة حيث لا يستطيع المستورد تمويلها بأمواله الخاصة و يصعب على المصدر تجميد أمواله مع طول فترة الانتظار.

*يسمح هذا النوع بحماية المصدر من الخطر التجاري و كذا التخلص من العبء المالي الذي يتم تحويله للبنك.

*عادة ما تكون مثل هذه القروض مضمونة من طرف هيئات خاصة بالتامين مثل Hermenssacce CO.F.A.C.E.، حيث تضمن شركات التأمين الخاصة بتأمين التجارة الخارجية للبنك في حدود 95%من قيمة القرض و 5 %الباقية تمثل خطر على الخارج، كما يمكن أن يطلب البنك كفالة من بنك المستورد [1].

3.الشروط العامة لقرض المشتري:

للحصول على قرض المشتري يجب التوفر على الشروط التالية:

*المستفيد :كل مشتري أجنبي متعامل مع بنك البلد المقرض.

*الموضوع :تمويل عمليات التجهيزات، الخدمات المرتبطة بتقديم و تركيب التجهيزات.

*القاعدة الممولة :كل قيمة للعقد ماعدا التسبيقات.

[1] Kamel Eddine bouatouata, Ammar daoudi , les responsables de la revue B.N.A-finance, C.C.I, le P.N.U.D, techniques et pratiques bancaires financières et boursières, grand alger livre. Le 16/01/2018.

*المدة :ما بين 18 شهر إلى 7 سنوات.

*التسديد :يتم تحصيل الكمبيالات الممضية من طرف المشتري و حسب جدول الدفع، و يكون ذلك في نهاية كل سداسي.

*الضمانات :هناك تامين القرض (ضمانات بنك المشتري).

4.مراحل سير عملية قرض المشتري:

*إمضاء عقد تجاري بين المصدر و المستورد، بمراعاة عناصر العقد.

*يتم إمضاء فتح اتفاقية منح القرض بين البنك المقرض و المستورد، يظهر من خلالها الشروط المبينة في متناول المشتري، أي لاحترام الالتزامات باتجاه المورد.

*فتح اعتماد بطلب من المستورد لدى بنك المصدر بواسطة بنك المستورد.

*حصول كل من بنك المقرض و المصدر من طرف هيئة التأمين على وثيقتين للتأمين، الأولى لصالح البنك لضمان ضد خطر القرض المقدم للمشتري الأجنبي، و الثانية لصالح المصدر للتأمين ضد خطر الصنع.

*إعداد السلعة و إرسالها إلى المستورد.

*إرسال المستندات من المصدر إلى بنك المصدر لكي يقوم بالسداد.

*عند تاريخ الاستحقاق يعطي المستورد أمر لبنكه بدفع قيمة القرض زائد الفوائد.

*خصم حساب المستورد لفائدة بنك المصدر و المقرض.

2- قرض المورد:le crédit fournisseur

هو آلية من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط و الطويل، وقد تطور استخدامه على أساس المنافسة الدولية الحادة.

1.مفهوم قرض المورد:

هو ذلك القرض الذي يمنحه المصدر للمستورد الأجنبي، ثم يلجأ المصدر إلى البنك للتفاوض حول إمكانية منحه قرض لتمويل صادراته وهو ناشئ بالأساس على "المهلة التي يمنحها المصدر للمستورد في تسديد قيمة المبيعات[1]"، لهذا يمكن القول أن قرض المورد هو شراء للديون من طرف البنك على المدى المتوسط و الطويل .

2.خصائص قرض المورد:

[1] Kamel eddine bouatouata, Ammar daoudi , les responsables de la revue B.N.A-finance, C.C.I, le P.N.U.D, p148.le 24/02/2016

1. يختلف قرض المورد عن قرض المشتري حيث أن قرض المشتري يقدم للمستورد بوساطة من المصدر، في حين أن قرض المورد يمنح مباشرة للمصدر بعدما يمنح للمستورد مهلةالتسديد.

2.أنه قرض مقدم من طرف المصدر على شكل تأخير في الدفع في الحدود التي اقترحتها أجهزة التأمين على قرض التصدير.

3.يتطلب قرض المورد قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه و هذه الكمبيالات قابلة للخصم وإعادة الخصم من البنوك التجارية و البنك المركزي حسب الطرق و الإجراءات المعمول بها في كل دولة[1] .

3. الدفع في قرض المورد يكون على شكل كمبيالات ممضية من طرف المشتري و مؤكدة من طرف بنكه.
4. يكون قرض المورد مضمون من طرف منضمات الخاصةمثل COFACE بفرنسا،HERMES بألمانيا، SACCE بإيطاليا.

3.الشروط العامة لقرض المورد:

1.الموضوع :يستفيد من قرض المورد كل المؤسسات الصناعية و التجارية إلى تمويل ذاتها من التجهيزات و تقديم الخدمات المصاحبة لها.
2.القاعدة الممولة :كل قيمة للحقوق الناشئة التي يملكها المورد على المشتري ماعدا التسبيقات.
3.مدة القرض :من 18 إلى 7 سنوات حسب مدة الدفع المرخصة من طرف الإدارة.
4.نسبة الفائدة :محددة حسب البلد المشتري و مدة القرض.
5.تحصيل الكمبيالات المخصومة من طرف البنك.
6.الضمانات :تأمين القرض، ضمان البنك، ضمان الانتهاء الجيد للعقد.

3- التمويل الجزافي:le forfaitaire

تعريف التمويل الجزافي:

يمكن تعريف التمويل الجزافي على أنه إعادة شراء مجموعة من المستحقات التجارية، عادة ما تكون متوسطة الأجل، وهو العملية التي يتم بموجبها خصم أوراق تجارية بدون طعن، فحسب هذا التعريف فعملية التمويل الجزافي هي آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة.

ومن خلال التعريف يتضح أن التمويل الجزافي يتصف بخاصتين:

[1]الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة الرابعة، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون-الجزائر-، 2005، ص 123.

*هو قرض يمنح لتمويل عمليات الصادرات لفترات متوسطة.

*المشتري لهذا النوع من الديون يفقد كل الحق في متابعة المصدر، أو الأشخاص الذين قاموا بتوقيع هذه الورقة مهما كان السبب، كما يتم حصوله على فائدة تؤخذ عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة إلى تاريخ الاستحقاق، و نظرا إلى أن المشتري حل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة، فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار.

1.مزايا التمويل الجزافي[1]:

إن الاستفادة من التمويل الجزافي يتيح للمصدر الاستفادة من عدد كبير من المزايا يمكن أن نذكر منها :

*إن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا.

*إن الحصول على هذه القيمة نقدا يسمح للمصدر بتغذية خزينته و تحسين وضعيته المالية.

*تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكلة ميزانيته و ذلك 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 المحتملة التجارية و المالية و المرتبطة بطبيعة العملية التجارية.

*تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تبادلات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية و تاريخ التسوية المالية.

3.مخاطر وطرق المواجهة على مستوى التجارة الخارجية:تنقسم الى:

1.مخاطر خاصة بالمستورد وهو خطر عدم المطابقة ومن بين طرق المواجهة هي الكفالة للمورد.

2.مخاطر خاصة بالمصدر وهو خطر عدم الدفع ومن بين طرق المواجهة هي اختيار طريقة الاعتماد المستندي.

3.مخاطر مشتركة وهي سعر الصرف واهم طريقة للمواجهة هي تحديد سعر الصرف(الأجل و العاجل).

***من أهم المخاطر:**

1.خطر تجاري،مالي ،معدل الفائدة،سعر صرف.

[1]الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص125.

***معاجلة الخطر:**

- معرفة المستورد و المصدر، الوضعية المالية، قيمة موضوع العملية، طبيعة موضوع العملية كلما كانت السلعة معرضة لتلف.

2.خطر سياسي:ومن أهم المخاطر:

-الاضطرابات السياسية و الأمنية،اضطرابات تحويل الأموال.

***معالجة الخطر:**

- معرفة الوضعية السياسية و الاقتصادية للبلد بالإضافة الى وضعية سعر الصرف(وضعية ميزان المدفوعات)و قوانين تنظيم التجارة الخارجية.

3.خطر الوثائق:من أهم الأخطاء:

- أخطاء في الفاتورة و السفتجة.

4.خطر معدل الفائدة في حالة الاستفادة من التمويل لان هناك بعض الدول تستعمل معدل الفائدة متغير و لواجهة هذه المخاطر يجب اختيار وسائل الدفع مناسبة.

خلاصة الفصل:

يعتبر التمويل بمختلف أشكاله من المقومات الأساسية لاقتصاديات الدول نظراً للأهمية التي يلعبها في ترقية و تطوير الجوانب الاجتماعية و الاقتصادية للمجتمعات ،و للتجارة الخارجية بالأخص أهمية كبير لدى الدول و ذلك لأنها تمثل الحصة الأكبر في الدخل القومي، لهذا أصبحت الدول تهتم اهتماما خاصاً بها و بطرق تنميتها و ضمان السير الحسن لهاو لعل من بين أهم الضمانات التي تسعى إلى تحقيقها هي ضمانات التمويل من خلال تدخل الهيئات المالية و أهمها البنوك باستعمال مجموعة من التقنيات و الأدوات التي أصبحت اليوم من بين أهم مصادر تمويل التجارة الخارجية و من أهمها الإعتماد المستندي الذي يعطي نوع من الراحة و الأمان للمستورد و المصدر على السواء و يضمن السلامة المادية المعنوية و حصول كل صاحب حق على حقه.

تمهيد :

تعتبر البنوك وسيلة فعالة لتسهيل مختلف التعاملات بين الإدارة و المتعامل الاقتصادي فلهذا البنك يعتبر الوسيط بين أصحاب الفائض المالي و أصحاب العجز المالي و الدور الذي يقدمه في مجال الضمانات و خاصة بين دولة و دولة أخرى خاصة في تعاملات تجارية الدولية العابرة للحدود و التي تتعرض لمشاكل تواجهها إلا أن عصرنه البنوك أدت إلى مواجهة هذه المشاكل عن طريق الاعتماد المستندي

بعدما تطرقنا للاعتماد المستندي نظريا نتطرق إلى كيفية سيره تطبيقيا لعملية الاعتماد المستندي على مستوى البنك BNA.

المبحث الأول: تقديم للبنك الوطني الجزائري BNA

يحتل البنك الوطني الجزائري مكانة معتبرة في الجهاز المصرفي الجزائري لما له من وظائف و الخدمات و أنشطة متنوعة ، لذلك خصص هذا المبحث لدراسة البنك الوطني الجزائري بصفة عامة ووكالة مستغانم على الخصوص التي هي مكان التربص ،و قد تم التطرق في هذا البحث إلى مطالب التالية

- ✓ نشأة البنك الوطني الجزائري BNA.
- ✓ وظائف البنك الوطني الجزائري BNA.
- ✓ أهداف البنك الوطني الجزائري BNA.

المطلب الأول: نشأة البنك الوطني الجزائري BNA

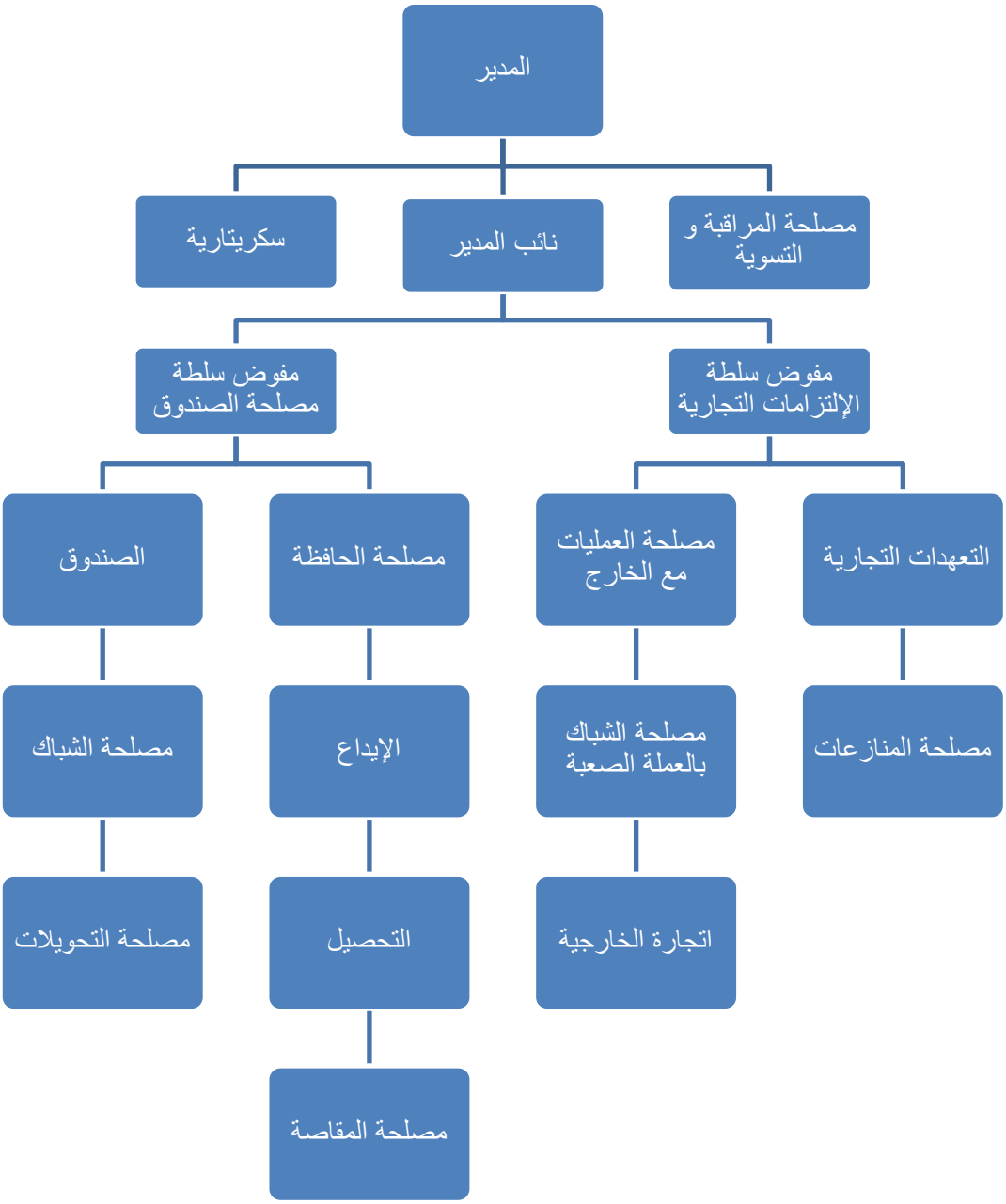
تأسس البنك الوطني الجزائري بموجب الأمر 178/66 المؤرخ في 13 جوان 1966 و هو أول بنك تجاري في الجزائر المستقلة ، كان يؤدي وظيفة كبنك فلاحي كدعم للتحويل الاشتراكي في القطاع الزراعي من جهة ،و كبنك تجاري يتلقى الودائع و يمنح القروض من جهة أخرى وبعد إعادة هيكلة القطاع المصرفي في الجزائري أو كلت مهمة تمويل القطاع ألفلاحي إلى بنك الفلاحة و التنمية الريفية (BADR) ابتداء من سنة 1982.

وللإشارة فأنه تم تأميم البنوك الأجنبية وإدماج كل منها ضمن البنك الوطني الجزائري هذه البنوك هي :

- ✓ القرض العقاري الجزائري و التونسي تم إدماجه في 1جويلية 1966.
- ✓ القرض الصناعي و التجاري تم إدماجه في 01جويلية 1976.
- ✓ البنك الوطني للتجارة و الصناعة الإفريقية في 02جويلية 1968.
- ✓ البنك الباريسي و الهولندي في ماي 1968.
- ✓ بنك الخصم بمعسكر في جوان 1968.

يتواجد البنك الوطني الجزائري بالعاصمة 8شارع ارنيستو شيقيفارة برأس مال قدره 4200000000 دج مسجل بالسجل التجاري بالجزائر ولمدة 99سنة ،وله عدد من الوكالات عبر التراب الوطني .

2-هيكل الوكالة الرئيسية [1] : الشكل رقم3-1- الهيكل التنظيمي للبنك الوطني الجزائري



المصدر: وثائق داخلية للبنك ، 2018/01/24.

[1] وثائق داخلية للبنك

المطلب الثاني: وظائف البنك الوطني الجزائري :

للبنك الوطني الجزائري نفس وظائف البنوك التجارية الأخرى إلا انه يسعى دائما للتخصيص و التفوق ومن أهم هذه الوظائف ما يلي :

- ✓ تقديم خدمات مالية للإفراد و المؤسسات.
- ✓ تحصيل الودائع البنكية الخاصة بالصرف و القرض في إطار التشريع البنكي القائم و القواعد الخاصة به.
- ✓ القيام بمختلف العمليات البنكية سواء نقدا أو عن طريق الاعتماد و التحويلات
- ✓ إيجار الصناديق الحديدية بمقابل .
- ✓ تمويل التجارة الخارجية.
- ✓ خصم الأوراق التجارية والمالية .
- ✓ تقديم خدمات الوساطة في عمليات الشراء والبيع و الاكتتاب في السندات العامة و الأسهم
- ✓ تسليم و تحويل القيم المنقولة أو رهنها .
- ✓ معالجة كل عمليات التبادل على الحساب أو لآجل ، وكل أنواع القروض ،الرهن الحيازي و تحولات العملة الأجنبية .

مطلب الثالث : أهداف البنك الوطني الجزائري:

للبنك الوطني الجزائري جملة من الأهداف أهمها ما يلي[1] :

- ✓ محاولة التوسع يفتح المزيد من الوكالات في كل الولايات الوطنية .
- ✓ إدخال تقنيات و وسائل حديثة ، لمواكبة التقدم التكنولوجي ، في ظل الإصلاحات النقدية
- ✓ ترقية العمليات المصرفية المختلفة ، كمنح القروض و جذب الودائع .الخ. .
- ✓ احتلال مكانة إستراتيجية ضمن الجهاز المصرفي .
- ✓ لعب دور فعال في إحداث التنمية الاقتصادية .

[1] وثائق داخلية للبنك

المبحث الثاني :دراسة حالة الاعتماد المستندي على مستوى البنك الوطني الجزائري وكالة مست غانم (878) :

المطلب الأول : تقديم الهيكل التنظيمي للوكالة 878 بمستغانم

-يتكون الهيكل التنظيمي للوكالة كباقي وكالات الوطن مما يلي :

1-مصلحة الإدارة: تتكون من:

1.1-المدير : وهو المسؤول الأول على الوكالة وله مهام تتمثل في :

- ✓ السهر على تطبيق القرارات التنظيمية و القانونية على مستوى الوكالة .
- ✓ متابعة وضبط تكاليف التسيير و المحافظة على ممتلكات البنك .
- ✓ استقبال طلبات القرض ومناقشتها ثم اتخاذ القرار بالقبول أو الرفض.

2.1-نائب المدير : وهو الذي ينوب عن المدير في حالة غيابه وهو مكلف بسم الشؤون الإدارية كما يقوم بمتابعة الموظفين و العمل على التسيير و التنسيق ما بين المصالح

2- مصلحة الأمانة الإدارية: تقوم باستقبال و الرد على جميع المراسلات إضافة على حفظ وتجميع الوثائق بمختلف أنواعها منها دفع الرواتب وفتح الحسابات.

3-مصلحة التجارة الخارجية : تقوم بكل العمليات الخاصة بالتجارة الخارجية من صرف العملات و غيرها من الوثائق الخاصة بالتجارة الخارجية .

3-1-الوثائق المالية منها :

الفاتورة الابتدائية la facture préformât

هذه الفاتورة لها علاقة بين المشتري و البائع وعند القيام بعملية التجزئة تتطلب الوثائق التالية:

- الاسم وعنوان البائع
- تاريخ وعنوان تلك المادة
- الثروة المالية
- نوعية المادة
- الاسم وعنوان المشتري

- تاريخ تسديد السلعة و نوعية التسديد
- الفاتورة التجارية (الرسمية): وهي الوثائق لها علاقة بالعملية التجارية يتم التعامل بها في اليوم الذي يتم إرسال المستورد وصل الطلب، ويتطلب إجباريا هذه الوثائق الآتية:
- الاسم وعنوان كل من البائع الأجنبي و المستورد
- فصلات وزن تلك السلعة
- مبلغ تلك الفاتورة وكذلك نوعية التسديد
- نوعية السلعة

فالفاتورة التجارية تتضمن كل المعلومات الخاصة بالوثيقة الابتدائية إضافة إلى معلومات الفاتورة الرسمية بالوثائق.

التوقيع في التجارية ليس إجباريا إلا إذا تطلب ذلك في العملية الخاصة بالقرض بالوثائق

الفاتورة القنصلية: الفاتورة المستعملة وهي الفاتورة التجارية الخاصة بالبائع و التي تتم تحت مراقبة القنصلية .

2.3- وثائق النقل :

-النقل البحري Billaf lnding : موقع الجغرافي الذي تتميز به الجزائر يجعلها تتعامل اقتصاديا مع الدول الأوروبية فالتجارة الخارجية تتعامل بها عادة عن طريق النقل البحري يتم بوصل إيداع بالنسبة لمدة النقل ووقت انطلاق الباخرة.

-النقل الجويLTA : فان نقل السلعة يتم عن طريق الطائرة la lettre de transport afهذه العملية تكون عن طريق السيارات.

4- مصلحة الصندوق: وتقوم بخمسة (05) عمليات و هي:

1-4 _ عمليات الدفع : من إيداعات نقدية أو إيداعات الصكوك و الأوراق التجارية .

2-4 _ عمليات السحب : من حسابات الزبون لصالحه أو لصالح شخص آخر أو من قبل البنك كالعمولات

3-4 _ عمليات التحويل : أي نقل مبالغ من حساب لحساب في نفس البنك أو إلى حساب ببنك آخر

4-4 _ عمليات المقاصة و المحفظة : تجري في قسم المقاصة و المحفظة بإجراء عملية المقاصة مع البنوك المحلية ، و كذا تحصيل التسبيقات و الأوراق التجارية و المالية لحساب الزبون و نعني المقاصة تداول أوراق الدين المتقابلة بقصد إطفائها و يجري بغرفة المقاصة ببنك الجزائر يوميا .

5-4 _ إعداد اليوميات و الإحصائيات و المراجعة: يقوم بها قسم اليومية و المراجعة

و الإحصائيات من متابعة للعمليات المحاسبية للوكالة و إعداد الإحصائيات اليومية

و الأسبوعية و الشهرية.

5 _ مصلحة التعهدات: هي المصلحة المكلفة بالقروض و تتكون من الأقسام التالية:

1-5 _ قسم أمانة التعهدات : تقوم بدراسة ملفات القروض بشتى أنواعها و متابعة تنفيذها

و تسديدها.

2-5 _ قسم الشؤون القانونية و المنازعات: تقوم بإشعار أصحابها بالقروض، إضافة إلى المتابعة القضائية و تسوية حسابات الأموات و المفقودين، كما تقوم بفتح حسابات جدد للزبائن و تجميد حسابات أخرى.

3-5 _ **تسيير الدراسات و تحليل الأخطار و النشاط التجاري :** يقوم هذا القسم بدراسة أخطار القروض بشتى أنواعها ، إضافة إلى السهر على تنمية الوكالة و المساهمة في جلب الزبائن الجدد و بالتالي المساهمة في مواجهة المنافسة .

المطلب الثاني: التوطين

1-توطين الاستيراد و وثائقه [1]

ونعني بتوطين الاستيراد هو عملية إدارية لازمة إجبارية لكل من أراد إبرام صفقة مع الخارج و تظهر الزاميتها في تمكين بنك الجزائر و الذي يعتبر بنك البنوك من مراقبة رؤوس أموال داخلة وخارجة من الوطن والذي يعتبر في حد ذاته عنصرا أساسيا يتم بموجبه مراقبة تطور قيمة النقد ويحب أن تشمل عملية توطين طرفين هما :

- **المشتري**: يقوم باختيار بنك وسيط Banque Intermédiaire و يقوم هذا الطرف بمتابعة جميع الإجراءات المتعلقة بعملية الاستيراد .

[1] وثائق داخلية للبنك

- **البنك المعتمد** : من صلاحية الاهتمام بالجانب التمويلي الخاص بالمستورد أو البنك المركزي الجزائري .

-وثائق التوطين:

أهم وثائق التوطين: الفواتير (الفاتورة التجارية، الفاتورة التشكيلية) ووثيقة العقد التي تضم جميع المعلومات الخاصة بالبائع و المشتري، ومن بينها مكايلي:

- ✓ كمية البضاعة .
- ✓ اسم البلد المصدر.
- ✓ السعر الوحدوي والإجمالي.
- ✓ القيمة وما يقابلها بالدينار الجزائري .
- ✓ مبلغ التكاليف .
- ✓ تواريخ الاستحقاق و التسليم.
- ✓ طرق نقل البضاعة (LTR.LT)

ملاحظة:

يجب نسخ أربعة وثائق من شهادة التوطين ، الأولى تمنح للزبون والثانية ترسل إلى الغرفة التجارية و الثالثة لمصلحة الجمارك ، إما الرابعة فتبقى في الملف الوكالة .

-مراحل التوطين: تمر مرحلة التوطين عبر:

1- مرحلة استلام الملف: وفي هذه المرحلة يقوم البنك المتعمد بما يلي:

أ- ضبط محتويات الملف .

ب- فحص الملف ملاءة المستورد (أي القدرة على الدفع) واستيفاء عناصر العقد التجاري كطريقة الدفع واجله وشروط البيع .

2مرحلة إعداد طلب التوطين:

عند الحصول على الموافقة على طلب التوطين من طرف المديرية لتسوية العمليات مع الخارج يقوم بتوطين الاستيراد عن طريق فتح الملف مصحوبا برقم التوطين على كلتا الفاتورتين (التجارية والتشكيلية)

2-معالجة القرض المستندي للاستيراد

1- الوثائق المستعملة:

- ✓ طلب فتح الاعتماد
- ✓ غلاف ملف الاستيراد ET
- ✓ رسالة الفتح PP
- ✓ وثيقة التعديل.
- ✓ نقل المستندات .
- ✓ سحب الاحتياطات.

ملاحظة: على مستوى البنك الوطني تجمع تلك الوثائق في رسالة واحدة (PP)

2-الحسابات الخاصة بالبنك :

036_ مؤونة تحت الانتظار لنقل الاعتماد إلى مديرية معالجة العمليات مع الخارج (DTOE)

00777032: تكاليف فتح الاعتماد .

007707806: تكاليف تعديل الاعتماد.

007707301: تكاليف تسوية الاعتماد .

3-شكل المعالجة

أ- طلب فتح الاعتماد (SEMAR205BIS)

الوثيقة **SEMAR205BIS** ونشمل مجموعة من المعلومات و الشروط أخاصة بالاعتماد المستندي وتتضمن 19 معلومة يسلمها البنك للأمر ثم يقدمها إلى الأخير مرة ثانية إلى البنك حتى يصادق عليها ليتخذ القرار بشأنها وتتمثل المعلومات فيها يلي:

1- اسمم عنوان البنك المورد.
2- اسم وعنوان المصدر.
3- شكل القرض المستندي ونوعه.
4- وسيلة التعامل و الإبداع.

5- ميناء الشحن وميناء الوصول أو مطار البداية والنهاية .

6- مواصفات البضاعة المستوردة وذلك عن طريق الفاتورة الشكلية .

7- مبلغ العملة بالأرقام و الحروف .

8- بوليصة التامين.

9- نسبة مبالغ كفالات حسن النية وتقدر ب5% من مبلغ الصفقة .

10- مدة صلاحية القرض .

11- طريق تسديد القرض المستندي .

12- رقم عملية الاستيراد.

13- التغيير في وسائل النقل إذا ما كان مسموحا بها أم لا.

14- التكاليف الأخرى المحتملة وتحديد على من تقع على المستورد أو المصدر

15- إمضاء الأمر وختمه.

16- وثيقة شراء العملة مع التعهد بتحمل مخاطر تغيير سعر الصرف .

17- اسم المستفيد وعنوانه .

18- مرجع خاص يمثل رقم الشركات الوطنية .

19- مبلغ القرض المستندي .

وعلى أساس الوثيقة (SEMAR205BIS) يتخذ القرار بشان قبول أو رفض خط القرض.

* وثيقة فتح الاعتماد المستندي لها ثلاث نسخ توزع كالأتي[1] :

- ✓ نسخة إلى DTOE.
- ✓ نسخة تسلم للزبون .
- ✓ نسخة تبقى في ملف الوكالة.
- ✓ عند قبول الطلب على الوكالة أن تفتح غلاف الملف حسب النموذج ET الذي يحمل المعلومات التالية :
- ✓ رقم البنك المراسل يمنح من طرف DTOE التي تصل بعد عملية SWIFTأو D.H.Lحاليا

ب-التسجيل على غلاف ملف ET:

[1] ملحق رقم 1 ،وثائق داخلية لبنك الوطني الجزائري،وكالة رقم878بمستغانم.

يحتوي على أهم المعلومات و التي من شأنها أن تسمح بقبول العملية دون النظر إلى الوثائق الأخرى ، تتمثل في الآتي :

- اسم المشتري
- رقم التوطين
- بنك المصدر و عنوانه
- نوع البضاعة
- مصاريف الفتح Frais d'ouverture
- المؤونة PREG
- مبلغ الصفقة و ما يقابلها بالعملة الوطنية .

د _ انجاز رسالة الفتح ET7 :

- المستورد
- المصدر
- مكان الانطلاق و مكان الوصول
- نوع البضاعة
- تاريخ و مكان العملية
- مبلغ العملية و دليل العملة
- طريقة الدفع
- الإرسال الكلي، الجزئي للبضاعة إن كان به أم لا .

هـ _ انجاز الاعتماد La réalisation :

يكون بإتباع الخطوات التالية :

- استلام DROE الوثيقة PP1 و إشعار الزبون وثيقة PP9
- توطين الفاتورة التجارية
- التسليم إلى الزبون الوثائق المقابلة للتكاليف على الوثيقة CA – 50
- ملأ الوثيقة LS المرسلة DTOE

التسجيل المحاسبي و تكاليف العملية [1]:

يكون التسجيل كالآتي :

دائن : 007707806

مدين : حساب الزبون

تسجيل التكاليف كما يلي :

و . 1 – تكاليف الفتح : 300 دج خارج القيمة المضافة (HT)

مدين : حساب الزبون (يمنح من طرف البنك) .

دائن: حساب القيمة المضافة (064000037).

و . 2 – تكاليف التسوية: تقدر ب: 2.5 % (HT) .

مدين: حساب المشتري.

دائن: (064000037).

دائن: (007707301).

ي – المؤونة [2] :

يحدد هذا المبلغ بالشروط المبدئية لعملية الاستيراد " ST 124 " من طرف " Succural "

بنسبة تقدر ب 110 % و يجب تحويلها إلى " DTOE» بواسطة النموذج (L/S) " liaison siège»

مابين الوكالات) تسجيل على الوثيقة (CA 16).

4-التسجيل المحاسبي للمؤونة :

مدين حساب المشتري :

الدائن : (36400001) في حالة العملة بالدينار الجزائري .

[1] ملحق رقم 2، نفس المرجع السابق.

[2] وثائق داخلية للبنك

الدائن : (046400001) في حالة العملة الصعبة .

وبعد تسجيل المؤونة يتم إرسال الوثائق إلى " DTOE " وهي تشمل النسخ التالية :

- ✓ نسخة من شهادة التوطين .
- ✓ نسخة من طلب فتح الاعتماد " demande d'ouverture "
- ✓ نسخة بقبول الفتح من طرف " Succural "
- ✓ نسخة من ET_7
- ✓ نسخة من الفاتورة الشكلية " facture préformât»
- ✓ liaison siège L/S
- ✓ و إذا كانت بعض التعديلات طارئة فيما يخص شروط الاعتماد المستندي فتسجل على الوثيقة PP_9 و تقدر تكاليف التعديل بمبلغ 1500 دج خارج الضريبة .

المطلب الثالث :واقع تطبيق تقنيات تمويل التجارة الخارجية للاقتصاد الجزائري[1]:

1-دراسة الميدانية على مستوى الوكالة:

من خلال التربص الميداني الذي قمت به في البنك الوطني الجزائري (وكالة مست غانم 878) فيما يخص تمويل الصادرات عن طريق الاعتماد المستندي وبعد الاطلاع على الملفات والوثائق الخاصة باستيراد :

(Bétail et viandes) اتضح لنا أن العملية تتم على مستوى مديرية التجارة الخارجية كما يلي :

بعد إبرام عقد تجاري بين المؤسسة الجزائرية (Briqueterie terrifie) المتواجدة بمستغانم مع الشركة الفرنسية (safrana) وذلك من اجل استيراد :

(Bétail et viandes) بمبلغ FURO 62.205.00 وتم الاتفاق على إن الدفع عن طريق الاعتماد المستندي .

توجه المستورد إلى البنك الخارجي الجزائري عن طريق الوكالة لتقديم طلب فتح اعتماد مستندي المرفق بالفاتورة الشكلية وبعد فحص الوثائق (الطلب + الفاتورة الشكلية) و التأكد من صحتها تم إرسال طلب فتح الاعتماد

[1] وثائق داخلية للبنك

المستندي لمديرية العمليات مع الخارج عن طريق شبكة (SWIFT) ليرسل باقي الملف فيما بعد عن طريق البريد بعد ذلك استملت مديرية التجارة الخارجية وبالتحديد مصلحة الاعتمادات المستندية (DEC) طلب فتح الاعتماد المقرر عن طريق (SWIFT) المتضمن ما يلي :

بعد تلقي مديرية التجارة الخارجية طلب فتح الاعتماد المستندي و التي وافقت على فتح الاعتماد لدى البنك الفرنسي الذي يأخذ نموذج عن طلب فتح الاعتماد المستندي موافق للاعتماد المستندي في الوكالة والذي يحتوي على المعلومات التالية :

- ✓ الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء و المؤكد .
- ✓ وهذا في حساب المستورد 10907/00015/01521535118/07
- ✓ الاسم و العنوان التجاري AOUED MOHMED
- ✓ العنوان : EURL OUED MOHAMED –MOSTAGNEM-ALGERIE

-ولفائدة المصدر

الاسم: BEDESCHI S.P.A

العنوان: 64200 BASSUSSARRY-France

الهاتف:05 59 52 29 92

الفاكس: 97 28 52 59 05

مدة الصلاحية: 30 يوما.

قيمة و مصاريف العملية بالأرقام و الحروف : EURO 62.205.00 اثنان وستون ألف و مائتان وخمسة اورو .

مستعمل لدى بنك المصدر البنك الفرنسي .

- من اجل التسديد (الدفع) .
- طريق الدفع : غير قابلة للإلغاء والمؤكد .
- الإرسال الجزئي مسموح به
- يتم الإرسال عن طريق النقل البحري .
- مكان الشحن: port européen
- مكان الوصول: port Oran

- وصف السلعة : BOVINS VIVANT
- مطابقة للفواتير: Facture-préformaرقم:33401
- المستندات المطلوبة:

الفاتورة الشكلية التجارية[1]:

- قائمة الطرود Bordereau de colisage
- شهادة الوزن : Note de poids
- مستندات الإرسال : Plicaryable
- الفاتورة الاصلية : copie EX1
- قائمة كل ما يتعلق بالطرد
- شهادة الوزن : Note de poids
- شهادة الأصل : Certificat D'origine

-وفي الأخير: ختم الوكالة (وكالة مستغانم BNA)

-ختم الجمارك :.oran

ملاحظة : أن هذا الاعتماد المستندي خاضع للقواعد الدولية الموحدة للاعتماد المستندي مرجع 1933 للغرفة التجارية الدولية (المنشور رقم 244500).

2-إحصائيات التجارة الخارجية للجزائر خلال فترة مابين 2010-2016[2]:

وذالك من خلال بنية التبادل التجاري القائم خلال الفترة المدروسة و التي تتميز بمختلف النسب و تختلف درجة التفاوت من سنة إلى أخرى وهذا ما يتجلى في:

[1] وثائق داخلية للبنك

[2] www.andi.dz/index.php/05/statistique/bilon-du-commerce-exterieur le23/02/2018.

1.حصيلة نتائج الميزان التجاري للفترة مابين 2010-2016:وتتمثل في الجدول التالي:**القيمة بالمليون$**

السنوات / الصادرات والواردات	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
الصادرات خارج المحروقات	1526	1960	2062	2165	2582	1969	27102
صادرات المحروقات	55527	71427	69804	63752	60304	32699	1781
مجموع الصادرات	57053	73489	71866	65917	62886	34668	28883
الواردات	40473	47247	50376	54852	58580	51702	46727
الميزان التجاري	16580	26242	21490	11065	4306	-17034	-17844

المصدر:المركز الوطني للمعلومات الإحصائية و الجمركيةCNIS.

التحليل:

نلاحظ من خلال الجدول الذي يبين قيمة عناصر الميزان التجاري خلال ستة سنوات الأخيرة والتي تتمثل في:

1-الصادرات:

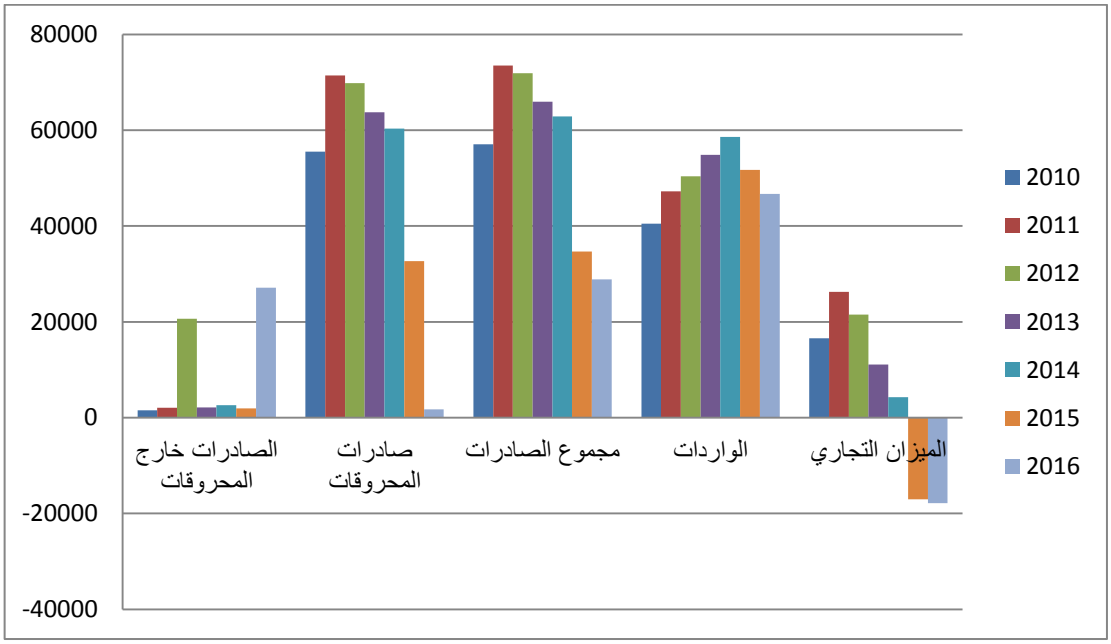
نلاحظ من خلال الحصيلة الأولية المقدمة من نظام المعلومات الإحصائية للجمارك أن قيمة الصادرات تتزايد من سنة2010 والتي بلغت قيمتها ب57053مليون دولارالى غاية سنة 2014و التي بلغت قيمتها62886مليون دولار،بينما تراجعت قيمة الصادرات سنة 2015و 2016 بسبب الأزمات الاقتصادية و خاصة تراجع المستمر لأسعار البترول.

2-الواردات:

نلاحظ من خلال الجدول أن الواردات الدولة الجزائرية في تزايد مستمر من سنة 2010 إلى غاية 2014،وتراجع قيمة الواردات من 2014الى غاية 2016 وهذا نتيجة سياسة المطبقة من طرف الدولة الجزائرية في ظل التراجع المستمر لانهيار أسعار البترول.

3-الميزان التجاري:ماهو إلا فرق بين الصادرات و الواردات،ونلاحظ من خلال الجدول أن الميزان التجاري لدولة الجزائرية في تحسن مستمر وهذا من 2010الى غاية2012و التي بلغت قيمته21490 مليون دولار،ومن 2012الى غاية 2016 نلاحظ تراجع مستمر في ميزانية الدولة و التي بلغت سنة 2016 قيمة 17844-مليون دولاروهي القيمة غير مرغوب فيها.

الشكل رقم 03-1:حصيلة الميزان التجاري مابين2010-2016.



المصدر:من إعداد الطالب بالاعتماد على جدول نتائج الميزان التجاري مابين 2010-2016.

3.إحصائيات التجارة الخارجية الجزائرية للفترة سنة 2016:

و تتم من خلال تقديم النهائي للتجارة الخارجية للجزائرخلال الفترة المدروسة لسنة 2016،وتقدم البنوك المعطيات نظام المعلومات الجمركية هذه الوثيقة من اجل تقييم الميزان التجاري،قواعد تصنيف مجالات المنتجات المستوردة و المصدرة،تقسيمات من خلال أشكال التمويل من خلال النواحي الاقتصادية ذالك بفضل قواعد مقاولة التجاريين.

1-التقديم العامTANDANCE GENERALE:

الحصيلة العامة للمواد المسجلة لتبادل الخارجي للجزائر خلال الفترة سنة 2016.

جدول رقم03-2:التبادل الخارجي للجزائر مابين سنة 2015-2016.

القيمة بالمليون.

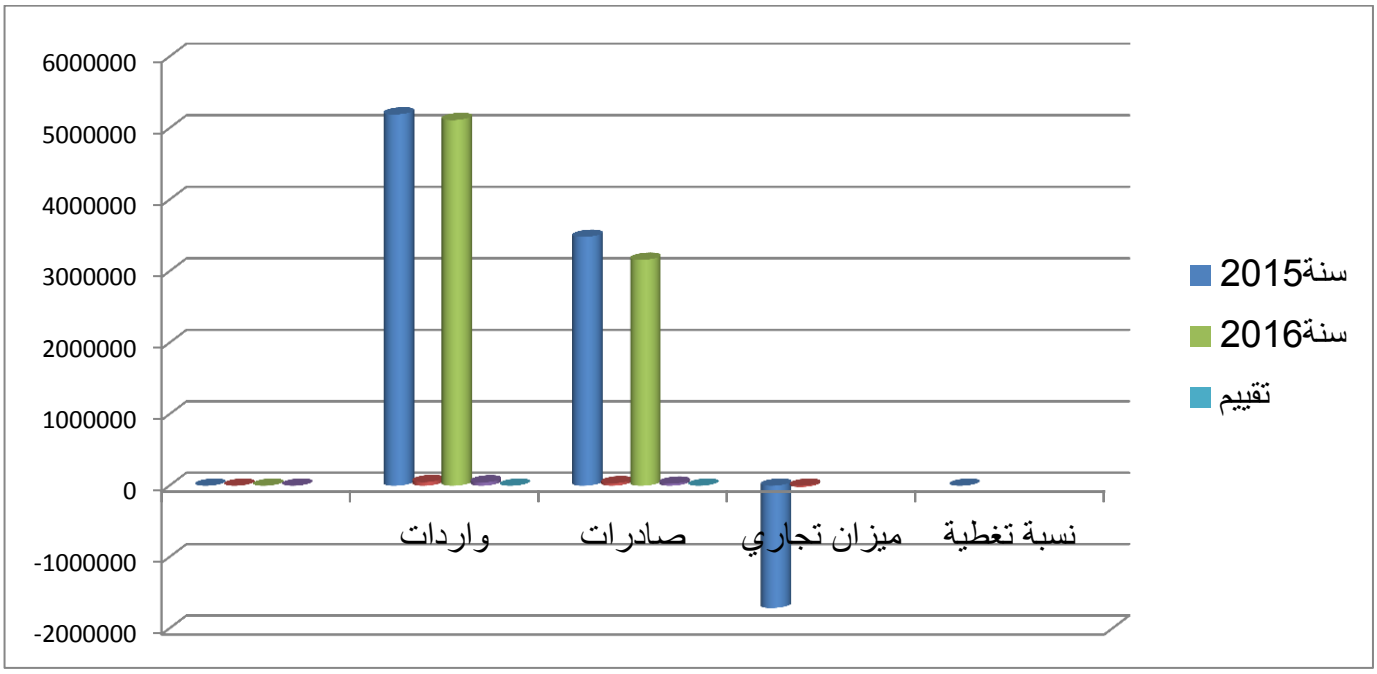
	سنة2015		سنة 2016		التقييم(%)
	الدينار	الدولار	الدينار	الدولار	
الواردات	5193460	51702	5115135	46727	-9,62
الصادرات	3481837	34668	3161344	28883	-16,69
الميزان التجاري	-1711623	-17034	-1953791	-17844	
نسبة التغطية(%)	62		67		

المصدر:نظام المعلومات الإحصائية و الجمركية CNIS.

الملاحظة:نلاحظ من خلال الجدول أن:

قيمة الصادرات و الواردات في تراجع ملحوظ من سنة 2015 إلى سنة 2016 وهذا نتيجة السياسة المطبقة من طرف الدولة الجزائرية وهي السياسة الحمائية وخاصة استخدام أسلوب التعريفة الجمركية،إلا انه من جانب أخر الميزان التجاري في تحسن مستمر.

الشكل رقم3-2:تطور التجارة الخارجية للجزائر مابين سنة2015-2016.



المصدر:من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات الجدول.

2-أهم المتعاملين الاقتصاديين للجزائرخلال5اشهر الأولى من سنة2016[1].

1.زبائن:وهم المتعاملين الذين يهتمون باقتناء السلع و المنتجات الجزائرية الموجهة لتصدير المتمثلة في الجدول التالي:

جدول 3-3يبين أهم زبائن للجزائر خلال فترة خمسة أشهر الأولى من 2016.

نلاحظ من خلال الجدول أن أهم زبائن الدولة الجزائرية خلال سنة 2016،ايطاليا هي الزبون الأساسي لاقتناء المنتجات الجزائرية و التي بلغت حصة قدرت ب16.57%من مبيعات الدولة الجزائرية تتبعها اسبانيا بحصة تقدر ب11.81%و تليها فرنسا بحصة تقدر ب11.69%.

القيمة بالمليون دولار

الدولة	القيمة	المعدلات	تطور
ايطاليا	2602	16.57	17.10
اسبانيا	1854	11.81	13.19
فرنسا	1836	11.69	28.03

[1] www.andi.dz/index.php/05/statistique/bilon-du-commerce-exterieur le23/02/2018.

الوم ا	1491	9.50	26.89
برازيل	971	6.18	108.68
تركيا	797	4.96	34.49

المصدر: نظام معلومات الإحصائية و الجمركية في 2018/02/23.

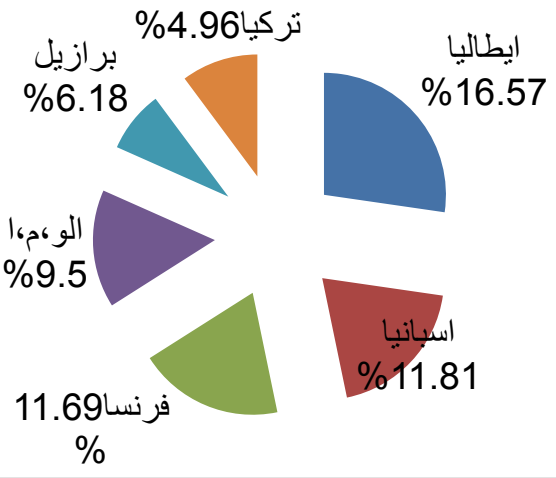
2.الموردين[1]:ومن أهم الموردين مايلي:

نلاحظ من خلال الجدول أن الصين هي المورد الأساسي للجزائر خلال خمسة أشهر الأولى من سنة 2016 بحصة تقارب20%و تتبعها فرنسا بحصة تقدر ب8.50% و ايطاليا بحصة تقدر ب7.03%.

الدولة	القيمة	المعدلات	تطور
الصين	**3925**	**19.95**	**10.44**
فرنسا	**1673**	**8.50**	**-26.91**
ايطاليا	**1382**	**7.03**	**-32.95**
المانيا	**1338**	**6.80**	**17.78**
اسبانيا	**1228**	**6.24**	**-20.98**
تركيا	**909**	**4.62**	**62.32**
الو.م.ا	**742**	**3.77**	**-0.27**

المصدر:نظام معلومات الإحصائية و الجمركية في 2018/02/23.

شكل رقم 3-يبين اهم زبائن



[1]نفس المرجع سابق في www.andi.dz.2018/02/23.

المصدر:من إعداد الطالب بالاعتماد على معطيات الجدول.

3-تقسيم الواردات من خلال طرق تمويل لسنة2016:

بناءا على هيكل التبادل الخارجي تم تقسيم طرق تمويل للواردات من سنة2016 بداية بتمويل نقدا و الذي قدر ب59.49%أي ما يقارب 27.8 مليار دولار المسجلة خلال خمسة أشهر الأولى و هذا بتراجع مقدر ب8.63% مقارنة بسنة الفارطة،و عن طريق القروض قدرت ب36.94% من الحجم الإجمالي للواردات و باقي الواردات تقدم من خلال إعادة إظهار مختلف تحويلات المالية و التي تقدر ب3.57%أي 1.66مليار دولاروهذا ما يتجلى في الجدول :

جدول 3-4 الذي يبين تقسيم الواردات من خلال طرق التمويل لسنة2016 :

طرق تمويل	سنة2015		سنة2016		تطور
	قيمة	نسبة%	قيمة	نسبة%	
نقدا	30422	58.84	27797	59.49	-8.63
طرق القرض	19475	37.67	17263	36.94	-11.63
حساب دوفيس	18	0.03	3	0.01	-83.33
طرق أخرى	1787	3.64	1664	3.56	-6.88
المجموع	51702	%100	46727	%100	-9.62

المصدر: CNIS.

خلاصة:

وفي هذا الإطار تعتبر البنوك عملية الوساطة بين مختلف الأعوان الاقتصاديون

لتنفيذ العمليات التجارية القائمة بين الدول و تسهيل الإجراءات الروتينية .

وعليه فإن البنك الوطني الجزائري يسهل من مهام مختلف المتعاملون الاقتصاديون في إطار تمويل تجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي .

ونستخلص من هذا الفصل أن البنك الوطني الجزائري يعتبر من بين البنوك المعمول بها فيما يتعلق بعمليات التجارة الخارجية وخاصة التوطين وواقع تطبيقها في الفترة المدروسة مابين 2010-2016.

خاتمة

وعند العودة إلى السؤال المشكل الذي إنطلقنا منه و بعد عرضنا و تحليلنا للإعتماد المستندي يمكن القول بأننا وصلنا إلى الإجابة عن ما هو مسلم به و ماهو بديهي كحل للمشكل و عليه :

يعتبر التمويل من أهم الوسائل التي تعطي نوعا من الضمان و الأمان و المسؤولية للزبون

و هو أكثر وسائل استعمالا في البنوك التجارية الجزائرية و بما أن الاعتماد المستندي لا يتم بدون قيام التجارة الخارجية التي هي مصدر التعامل مع البنوك .

فالاعتماد المستندي هو أسلوب و تقنية فعالة لربط العلاقة بين المتعامل الاقتصادي و البنك ، حيث هذا الأخير يضمن طرق تنفيذ الاعتماد المستندي و ضمان الأطراف المكونة له.

ومن خلال الدراسة الميدانية التي قمنا بها على مستوى وكالة مستغانم استخلصنا أن وسائل الدفع و التمويل المتعلقة بالتجارة الخارجية تلعب دورا هاما في تنمية الاقتصادية و عليه فإن البنوك و الجهاز المصرفي يلعب دورا هاما في تمويل التجارة الخارجية و هذا من خلال التقنيات و الوسائل المتعددة و خاصة التمويل التجارة الخارجية و هذا من خلال التقنيات

و الوسائل المتعددة و خاصة الاعتماد المستندي .

من خلال هذه الدراسة نستخلص أن الاعتماد المستندي هو أسلوب و فن التحاور مع البنوك التجارية لضمان تسيير العمليات التمويلية في الجزائر بالاعتماد عل اليقظة الإستراتجية في التعاملات الدولية .

النتائج :

- يعتبر البنك وسيط في عملية التبادل التجاري الدولي .
- الاعتماد المستندي هو أداة تمويل غير مباشر (أداة ضمان تمويل).
- يمكن إستخدام الاعتماد المستندي في التعاملات التجارية مع كل بلدان العالم .

توصيات :

- ضرورة تعزيز و تطوير الاعتماد المستندي .

- العمل على تفادي سلبيات الاعتماد المستندي و إعادة صياغته وفق متطلبات و متغيرات عالمية.

- تطوير أساليب جيدة تلائم مناطق تبادل الحر في ظل مشروع الشراكة الأورومتوسطية.

❖ قائمة المراجع:

1-الكتب بالعربية:

1- إبراهيم صدقي ، تأييد الاعتماد المستندية ،محاضرة طبع معهد الدراسات المصرفية ،القاهرة ، 1952 .

2- محمود علي مراد ، علاقة البنك التجاري بمراسليه في الخارج ،محاضرة طبع معهد الدراسات المصرفية ،القاهرة ، طبعة الثالثة ،1967 .

3- علي جمال الدين عوض ،اعتمادات مستندية و ضماناتها ،دار النهضة العربية ، القاهرة ،1992.

4- محمود يونس ،اساسيات التجارة الخارجية ،دار الجامعية ، الإسكندرية ،مصر ،1993

5- سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين تنظير وتنظيم، دار المصرية اللبنانية، طبعة ثالثة، 1993.

6- عبد النعيم محمد مبارك ومحمد يونس، اقتصاديات النقود المصرفية و التجارة الدولية، الدار الجامعية للنشر، الإسكندرية، مصر، 1996.

7- بول كروجمان ،الاقتصاد الدولي النظرية و السياسة ،ترجمة عبد الله جراح وسليمان البازعى ،الطبعة الأولى ،دار الزهراء لنشر وتوزيع ،الرياض ،1998.

8- احمد عبد الخالق ،الاقتصاد الدولي و السياسات الاقتصادية ،دون دار النشر ،1999.

9- رشاد العاصر ،وحسام داود ،التجارة الخارجية ،دار المسيرة لنشر وتوزيع وطباعة ،طبعة الأولى عمان ،الأردن ،2000.

10- مجدي محمود شهاب ،اقتصاد النقدي ،كلية الحقوق ،جامعة الإسكندرية ،مصر ،2000.

11- عبد الرحمان يسري احمد، اقتصاديات دولية، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، 2000.

12- عادل احمد حشيش ،أساسيات الاقتصاد الدولي ،دار الجامعة الجديدة ،الإسكندرية مصر ،2000.

13- الزاوي ، خالد و آخرون ، نظرية التمويل الدولي ، دار المناهج ، أردن ، طبعة الثالثة ، 2000.

14-وجيز في البنوك التجارية ، ديوان المطبوعات الجامعية ، قسنطينة ، الجزائر ، 2000.

15- محمد سيد عابد، التجارة الدولية، مكتبة و مطبعة الإشعاع الفنية، الإسكندرية، جمهورية مصر العربية، 2001.

16- موسى مطر ،حسام داود،توفيق عبد رحيم يوسف ،التجارة الخارجية ،دار الصفاء لنشر وتوزيع،عمان،2001،

17- عبد المطلب حميد،سياسات اقتصادية على مستوى الاقتصاد القومي(تحليل كلي)،الجزء الثاني،طبعة الأولى،القاهرة،مجموعة الدول العربية،2003.

18- شرين سهيلة، **تحرير التجارة** محمد شفيق،مبادئ النقل،محاضرات ألقيت على طلبة الأولى ماستربكلية النقل الدولي و اللوجيستيات،الأكاديمية العربية للعلوم و تكنولوجيا والنقل البحري،2003.

19- عبد الله ساقور، الاقتصاد السياسي، دار العلوم للنشر والتوزيع ،قاهرة ، 2004 .

20- محاضرات كتوش عاشور ، لطلبة السنة الأولى ماجستير تخصص إدارة الأعمال ، مقياس مالية المؤسسة ،جامعة الجزائر، 2004-2005.

21- قاسم شاوش لمياء،الأسواق المالية الناشئة مع دراسة حالة بورصة الجزائر،مذكرة لنيل شهادة الماجستيرفي العلوم الاقتصادية تخصص مالية و نقود، جامعة البليدة،2005.

22- سامي عفيفي حاتم ،اقتصاديات التجارة الخارجية ،مكتبة الإسراء ،القاهرة ،جمهورية مصر العربية ،2005.

23- اشرف احمد العدلى،التجارة الدولية ،دار نشر وتوزيع المعمورة الاسكندرية ،مصر ،2006.

24- سيد محمد سريتي ،اقتصاديات التجارة الخارجية ،مؤسسة رؤية لطباعة و النشر ،2008،فصل السادس ،ص118-120.

25-بوخدمي شريفة قراين ليليا ، تمويل التجارة الخارجية ،مذكرة تخرج لنيل شهادة ليسانس جامعة مستغانم ، 2010/2009.

طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار الصفاء للنشر و التوزيع، الأردن، 2010، ص21.

يوسف مسعداوي،دراسات في التجارة الدولية،دار هومة لنشر،الجزائر،2010.

26- صالح الرزقان، التمويل الدولي، دار المسيرة لنشر و التوزيع وطباعة، عمان، أردن طبعة الأولى 2012.

27- أيمن النحراوي،منظومة النقل الدولي و اللوجيستيات،دار الفكر الجامعي،كلية الحقوق-الإسكندرية،الطبعة الأولى،سنة2013.

28- شفيري نوري موسى و آخرون،تمويل دولي و نظريات تجارة الخارجية،دار المسيرة لنشر و توزيع وطباعة،عمان،طبعة2012.

29- عطاء الله الزبون،تجارة الخارجية،دار اليازوري العلمية لنشر وتوزيع،عمان،طبعة2015.

2-الكتب بالفرنسية:

1- Kamel eddine bouatouata, Ammar daoudi , les responsables de la revue B.N.A-finance, C.C.I, le - P.N.U.D, techniques et pratiques bancaires financières et boursières, grand alger livre. Le 16/01/2016

2- Ammar daoudi,les responsable la revenue B.N.A finacement cci,le PNUD,p148.

3-مذكرات:

1- صهللوا مليكة ،مدكرة ليسانس الاعتماد المستندي و دوره في تمويل الاستيراد، مدكرة ليسانس ،جامعة مستغانم ، دفعة 2001.

2- عبد الغاني كمال ،تمويل التجارة الخارجية ،مدكرة تخرج لنيل شهادة ماستر،جامعة الجزائر سنة 2010 .

3- شيلالي حكيم ومنان منور،صيغ تمويل عمليات التجارة الخارجية للمؤسسة الاقتصادية،مذكرة ماستر،جامعة أكلي محند أو لحاج،بويرة،السنة الجامعية2015/2014.

4- وثائق داخلية للبنكBNA.

4-المواقع الالكترونية:

1- منتدى السرمبيت ، دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية ، موقع إلكتروني : C-le 11/06/2006.zip68http://www.sarambite.info/site/electrobib/lis/lis

.-2www.andi.dz/index.php/05/statistique/bilon-du-commerce-exterieur le23/02/2018

thread.php!t:21191.le23/02/2018.-3www.lardz.com/vb/show

To Samba Financial Group: **Murabaha Finance** Date: ..../..../....

Letter of Credit Application

(Dear Sir(s) please mark (x) where applicable.

Please issue an irrevocable Documentary Letter of Credit on my/our behalf as shown on this application:

☐ Confirmed ☐ Transferable ☐ Revolving one plus.....time(s) ☐ Cumulative ☐ Non-Cumulative

☐ Air Mail ☐ Air Mail with brief Swift advice ☐ Fully detailed Swift advice ☐ Courier

☐ Courier with brief Swift advice

Advising bank (subject to the approval of Samba and signature of such other agreement by me / us as Samba may stipulate. If left bank, please use your branch or correspondent bank): .....

.....

.....

.....

Beneficiary (full name and address): .....

.....

.....

.....

Amount and currency (in figures): .....

.....

Tolerance +/-%

Amount and currency (in words):

Price Basis (Tick one):

☐ CIF ☐ CFR ☐ FOB ☐ FAS

☐ CIP ☐ CPT ☐ FCA ☐ Ex-Works

☐ Other (please specify):

.....

Available by beneficiary's :

☐ Sight draft(s)

☐ Acceptance draft(s). Please state acceptance tenor:

.....

☐ Other (please specify) .....

Expiry Date :

Day	Month	Year

Latest date of shipment / delivery:

Day	Month	Year

Partial Shipment / delivery / drawing: ☐ Prohibited. ☐ Permitted.

Transshipment : ☐ Prohibited. ☐ Permitted only at .....

Shipment / delivery / from : ..... to ..... via .....

DOCUMENTS REQUIRED :

1- ☐ Full set of clean on board bill of lading made out to the order of Samba Financial Group marked "Notify Applicant" .....

☐ Full set of clean on board multimodal or combined transport document made out to the order of Samba Financial Group marked "Notify Applicant" .....

☐ Air Waybill ☐ Truck Consignment Note ☐ Forwarder Consignment Receipt consigned to Samba Financial Group (if different specify): .....

Marked: ☐ Freight Prepaid. ☐ Freight payable at destination.

☐ Freight charges payable in addition to LC value upon presentation of actual freight invoice(s) not exceeding: .....

☐ Freight charges are payable by ..... outside LC value.

.....

☐ Delivery Note

الملخص

إن تطور وتوسع التجارة الخارجية بين الدول وتنوع مصادرها وطرق تمويلها التي تسمح بتقديم تسهيلات إئتمانية تساعد على نمو وتنشيط عمليات التبادل التجاري الدولي ، وجد الإعتماد المستندي الذي يعتبر أحد التقنيات المصرفية التي تستطيع من خلالها البنوك القيام بعمليات تمويل التجارة الخارجية، لكونه وسيلة دفع وضمان وتمويل في آن واحد للتجارة الخارجية، وهذا ما توفر عنصر الثقة لإتمام المعاملات والصفقات التجارية الدولية، و ذلك لقدرته على التغلب على العديد من المخاطر والمشاكل المترتبة على التجار الخارجية.

الكلمات المفتاحية:

التجارة الخارجية، تمويل التجارة الخارجية ،مصطلحات التجار الخارجية، تقنيات الدفع والتمويل في التجارة الخارجية، الإعتماد المستندي

Résumé :

Avec le développement et l'expansion du commerce extérieur entre les pays et la diversité des sources et méthodes de financement qui permettront de fournir des facilités de crédit pour aider à la croissance et à la revitalisation des opérations de commerce international, il a trouvé le crédit documentaire qui est considéré comme une des techniques bancaires à travers lequel les banques effectuent financement du commerce extérieur, parce que cela signifie payer et d'assurer que le financement en même temps le commerce extérieur, et cela est ce qui donne la confiance nécessaire pour effectuer des transactions et élément international des transactions commerciales, ainsi que pour sa capacité à surmonter les nombreux risques et problèmes dérivés de commerce extérieur.

Mots clés:

Le commerce extérieur, financement du commerce extérieur, les termes de commerce extérieur, les techniques de paiement et de financement du commerce extérieur, le crédit documentaire

Abstract :

With the development and expansion of foreign trade between the countries and the diversity of funding sources and methods to provide credit facilities to help the growth and revitalization of international trade transactions, he found the credit documentary which is considered a banking techniques through which banks perform trade finance, because that means pay and ensure that funding at the same time foreign trade, and this is what gives the confidence to perform transactions and international element of commercial transactions, as well as for its ability to overcome the many problems and risks derived from foreign trade.

Keywords:

Foreign trade, foreign trade financing, foreign trade terms, payment and trade finance techniques, documentary credit.