



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية



آليات البنوك في تمويل التجارة الخارجية

دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة الوادي

مذكرة مقدمة لاستكمال شهادة الماستر أكاديمي

تخصص: مالية وتجارة دولية

إشراف الاستاذ:

د. محمد الأسود

إعداد الطلبة:

بوزيان حمزة

كركوبي آدم

مصطفى التيجاني

سعود فتحي

نوقشت المذكرة علنا يوم: 2024/06/06

أمام اللجنة المكونة من الأساتذة

الصفة	الجامعة	الرتبة	اللجنة
رئيسا	جامعة الشهيد حمه لخضر	أستاذ	اللياس الشاهد
مشرفا ومقررا	جامعة الشهيد حمه لخضر	محاضراً	محمد الأسود
ممتحنا	جامعة الشهيد حمه لخضر	مساعد أ	عازب الشيخ أحمد

السنة الجامعية 2024/2023



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية



آليات البنوك في تمويل التجارة الخارجية

دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة

مذكرة مقدمة لاستكمال شهادة الماستر أكاديمي

تخصص: مالية وتجارة دولية

إشراف الاستاذ:

د. الأسود محمد

إعداد الطلبة:

بوزيان حمزة

كركوبي آدم

مصطفى التيجاني

سعود فتحي

نوقشت المذكرة علنا يوم: 2024/06/06

أمام اللجنة المكونة من الأساتذة

الصفة	الجامعة	الرتبة	اللجنة
رئيسا	جامعة الشهيد حمه لخضر	أستاذ	اللياس الشاهد
مشرفا ومقررا	جامعة الشهيد حمه لخضر	محاضراً	محمد الأسود
ممتحنا	جامعة الشهيد حمه لخضر	مساعد أ	أحمد عازب الشيخ

السنة الجامعية 2024/2023

إهداء

ما أجمل أن يجود المرء بأعلى ما لديه والأجمل أن يهدي الغالي للأعلى

نحدي ثمرة جهدنا اليوم إلى العائلة الكبيرة والصغيرة

والأبناء والأخوات، والإخوة والأصدقاء.

والى كل من حثنا وغرس فينا الأمل والإرادة جميع الأساتذة الكرام

وكل طاقم إدارة قسم العلوم التجارية تخصص مالية وتجارة دولية.

داعيين المولى عز وجل أن يطيل في أعماركم ويرزقكم الخيرات.



شكر وتقدير

أشكر الله العليّ القدير الذي أنعم عليّ بنعمة العقل والدين. القائل في محكم التنزيل

“وَفَوْقَ كُلِّ ذِي عِلْمٍ عَلِيمٌ” سورة يوسف آية 76... صدق الله العظيم

. وقال رسول الله (صلي الله عليه وسلم):

” من صنع إليكم معروفاً فكافئوه، فإن لم تجدوا ما تكافئونه به فادعوا له حتى تروا أنكم كافأتموه”

.... (رواه أبو داود)

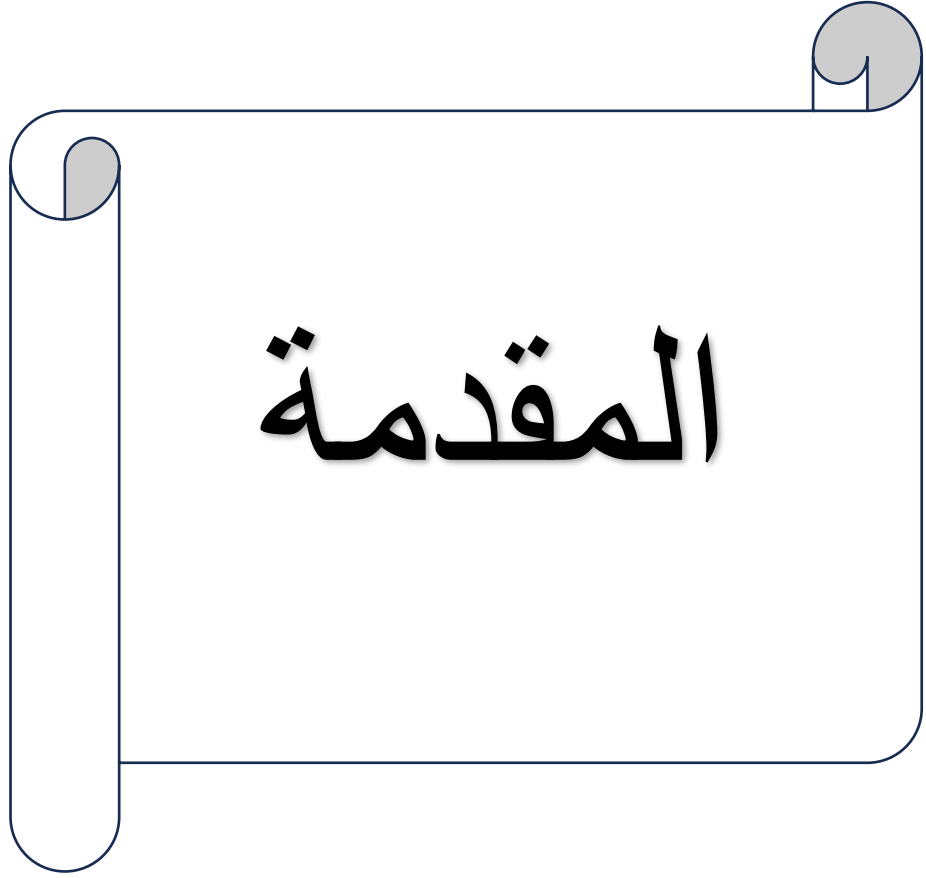
وفاءً وتقديراً وإعترافاً منا بالجميل نتقدم بجزيل الشكر، للأستاذ المشرف: د محمد الأسود

صاحب الفضل في توجيهنا ومساعدتنا في انجاز هذا العمل، فجزاه الله كل خير.

وأيضاً أثني ثناء حسناً لأساتذتنا المخلصين الذين لم يكلوا جهداً في مساعدتنا في مجال البحث العلمي

وأخيراً، نتقدم بجزيل الشكر إلى كل من مدوا لنا يد العون والمساعدة في إخراج هذا

العمل على أكمل وجه.



المقدمة :

التجارة الخارجية ركيزة أساسية في تطور البنيان الاقتصادي فهي تقوم على أساس تبادل السلع والخدمات بين دول العالم ولهذا فالنجارة الخارجية تعتبر المحرك الأساسي الذي يحرك الاقتصاد إذ لا يمكن لأي دولة أن تعيش بمعزل عن العالم الخارجي لأنها لا تستطيع ان تنتج كل احتياجاتها لوحدها.

ونظرا لأهمية المبادلات التجارية لجأت معظم البلدان إلى وضع تسهيلات من أجل تسير وتسهيل نقل السلع والخدمات فيما بينها حيث تم وضع جملة في النصوص القانونية وعقد عدة اتفاقيات كل من اجل الوصول إلى إطار تنظيمي للمبادلات التجارية فمن أصعب المشاكل التي أرقت كثير من الدول هو مشكل التمويل مما استوجب تدخل البنوك والمؤسسات المالية لتقليل من هذه المشكلات وذلك عن طريق تطوير واستحداث تقنيات تمويلية ووسائل دفع غير تقليدية لتسهيل حركة المبادلات الدولية.

الاشكالية: انطلاقا مما سبق ذكره وبناء على ما تم عرضه ونظرا لأهمية الموضوع يبرز أمامنا التساؤل التالي:

فيما تتمثل آليات البنوك في تمويل التجارة الخارجية ومدى اعتماد بنك الفلاحة والتنمية الريفية على هذه الآليات. وللإجابة عن هذا التساؤل نطرح اسئلة فرعية ذات صلة بالإشكالية الرئيسية:

- 1- ماذا نقصد بالتجارة الخارجية؟
- 2- ما هي أهم آليات البنوك في تمويل التجارة الخارجية؟
- 3- ما هي سياسة بنك الفلاحة والتنمية الريفية في المساهمة في تمويل التجارة الخارجية؟

فرضيات البحث:

- 1- اسهامات البنوك في الجزائر على الاعتماد المستندي في أغلبها في تمويل التجارة الخارجية.
 - 2- يعتمد بنك الفلاحة والتنمية الريفية على الاعتماد المستندي فقط في تمويله للتجارة الخارجية.
- أهمية البحث: تتجلى أهمية بحثنا في أن التجارة الخارجية تعتبر العصب الأساسي في اقتصاد الدول خاصة في ظل عصر العولمة والانفتاح الاقتصادي مما يلزم الاهتمام بها وتمويلها من جميع الجوانب وتطوير طرق التمويل والاستفادة من تجارب كثير من الدول التي انتهجت التجارة الخارجية كعصب اساسي للنمو الاقتصادي.

أهداف البحث: يرمي البحث إلى تحقيق جملة من الاهداف:

- ابراز دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية.
- تحديد السياسات المنتهجة في تمويل التجارة الخارجية.
- ابراز بعض جوانب التجارة الخارجية.
- تسليط الضوء على آلية الاعتماد المستندي ودوره في تمويل التجارة الخارجية

حدود الدراسة: بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR وكالة الوادي

هيكل الدراسة:

للإجابة عن الإشكالية والاسئلة الفرعية وكذا اختيار صحة الفرضيات والإلمام بمختلف جوانب الموضوع تم تقسيم الموضوع إلى ثلاث فصول.

سيتم التطرق في الفصل الأول إلى عموميات حول التجارة الخارجية حيث تضمن ثلاث مباحث أولهما ماهية التجارة الخارجية والثاني نظريات التجارة الخارجية والثالث السياسة التجارية الخارجية.

والفصل الثاني تطرقنا فيه إلى آليات تمويل التجارة الخارجية حيث تضمن مبحثين الأول آليات التمويل قصيرة الأجل والمبحث الثاني آليات تمويل متوسط وطويل الاجل.

أما فيما يخص الفصل الثالث والأخير فتم تخصيصه لدراسة التطبيقية تمويل التجارة الخارجية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية في وكالة - 388 - الوادي وتضمن هذا الفصل تقديم عام لبنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة الوادي 388 تطرقنا ايضا إلى عمليات تمويل التجارة الخارجية على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة الوادي.

المنهج المتبع:

اتبعنا في بحثنا المنهج الوصفي في جزء من الدراسة فيما يتعلق منها بالإطار العام للتجارة الخارجية وكذا بتمويل التجارة الخارجية، كما قمنا بإتباع المنهج التحليلي في شق البحث المتعلق بدراسة واقع تمويل التجارة الخارجية في بنك الفلاحة والتنمية الريفية بوكالة الوادي.

تهدف هذه الدراسة للتعرف على البنوك التجارية ودورها في تمويل التجارة الخارجية من خلال التطبيق على بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة الوادي - 388- حيث يعد التمويل عنصرا أساسيا في النشاط الاقتصادي بصفة عامة ونشاط البنوك التجارية بصفة خاصة، ويتخذ أشكالا متعددة منها الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، ومن حيث المدة الزمنية يتخذ أشكالا أخرى منها تمويل قصير الأجل، و تمويل متوسط وطويل الأجل.

ومهما اختلفت طبيعة التمويل فإنه المحرك الرئيسي والأساسي لأي مشروع في أي دولة في العالم من أجل تحقيق الرفاهية والتطور والنمو، وهو يعمل على تحقيق سياسة اقتصادية يتابعها ويسعى إلى تحقيقها، وتتطلب هذه السياسة تخطيط المشاريع التنموية حسب احتياجاتها والقدرة التمويلية للبلاد. ومن خلال دراستنا حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة الوادي والذي يعد أحد أهم البنوك التجارية توصلنا إلى أن هذا البنك يعد أحد أهم البنوك التجارية على المستوى الوطني، حيث تعد عمليات التجارة الخارجية ثاني أهم أنشطة البنك الرئيسية، إضافة إلى تطوير وترقية القطاع الفلاحي في الجزائر، كما يوفر البنك للمتعاملين في ميدان التجارة الخارجية تقنية الاعتماد المستندي، وتستحوذ هذه التقنية على أكبر نسبة من مجموع المعاملات التجارية الدولية.

الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية، البنوك التجارية، التمويل البنكي، آليات التمويل البنكي.

Summary

This study looked at the commercial banks and their role in foreign trade financing through the application on the Bank of Agriculture and Rural Development Agency-388- , which is funding a key element in economic activity in general and commercial banks Activity in particular, and take many forms, including documentary credit and Documentary Collection, and in terms of the length of time taken other forms, including short-term financing, and the financing of medium and long-term

And no matter how different the nature of the funding it and the main core engine of any project in any country in the world in order to achieve prosperity and development and growth, and is working to achieve the economic policy pursued by and seeks to achieve, and this policy requires projects development planning as per their requirements and ability. financing of the country

And through our study on Agriculture Bank and Rural Development Agency el oued , which is one of the most important commercial banks, we determined that this bank is one of the most important commercial banks at the national level , where is the foreign trade operations of the second most important bank's main activities, in addition to the development and promotion the agricultural sector in Algeria , as the bank provides to customers in the technical field of foreign trade documentary credit, and this technique .accounts for the largest proportion of the total international trade transactions

Key words

Foreign trade, bank financing, bank financing mechanisms.



فهرس المحتويات

III	إهداء
IV	شكر وتقدير
VI	المقدمة :
XV	قائمة الجداول
XV	قائمة الاشكال
XVI	الفصل الأول: ماهية التجارة الخارجية
17	المبحث الأول: مدخل للتجارة الخارجية
17	المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية ومكوناتها
17	أولاً: مفهوم التجارة الخارجية:
17	ثانياً: مكونات التجارة الخارجية
18	ثالثاً - أهمية التجارة الخارجية:
19	المطلب الثاني: أهداف التجارة الخارجية وأسباب قيامها
19	أولاً: أهداف التجارة الخارجية
20	ثانياً : أسباب قيام التجارة الخارجية
20	المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية
20	أولاً: انتقال الأيدي العاملة
21	ثانياً: رأس المال
21	ثالثاً: التكنولوجيا
21	المبحث الثاني: نظريات التجارة الخارجية
21	المطلب الأول: النظريات الكلاسيكية
21	أولاً: نظرية الميزة المطلقة لأدم سميث 1776م
22	ثانياً: نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو 1817م
24	رابعاً: الانتقادات الموجهة للنظرية الكلاسيكية
24	المطلب الثاني: النظريات النيوكلاسيكية
24	أولاً : نظرية تكلفة الفرصة البديلة لهايكلر
25	ثانياً: نظرية هكشر وأولين:
25	-ثالثاً: لغز ليونتيف: leontief paradox
26	رابعاً: الانتقادات الموجهة للنظرية النيوكلاسيكية
27	المطلب الثالث: النظرية الحديثة للتجارة الخارجية
27	أولاً: نظرية تشابه الأذواق (ليندر) 1961

27.....	ثانيا: دورة حياة المنتج
27.....	ثالثا: نموذج الفجوة التكنولوجية.....
28.....	رابعا: نظرية اقتصاديات الحجم
28.....	خامسا: نموذج المنافسة غير التامة.....
28.....	المطلب الثالث: الاتجاهات الحديثة في تحميل التجارة الخارجية.....
28.....	أولا: نظرية الفجوة التكنولوجية لبوسنر 1961
29.....	ثانيا: نظرية دورة حياة المنتج لريموند فارنون 1966
31.....	المبحث الثالث: السياسة التجارية الخارجية
31.....	المطلب الأول: مفهوم سياسة التجارة الخارجية ومذاهبها
31.....	أولا : مفهوم السياسة التجارية الخارجية :
31.....	ثانيا : مذاهب السياسة التجارية الخارجية.....
31.....	* سياسة تقييد التجارة الدولية (مذهب أنصار التبادل التجاري للحماية):.....
33.....	* سياسة حرية التجارة الدولية (مذهب أنصار تحرير التبادل الدولي من القيود)
34.....	المطلب الثاني: أهداف السياسة التجارية.....
34.....	أولا: الأهداف الاقتصادية:
35.....	ثانيا: الأهداف الاجتماعية:.....
35.....	ثالثا: الأهداف السياسية والاستراتيجية:
36.....	المطلب الثالث: أدوات سياسة التجارة الخارجية
36.....	أولا: الوسائل السعرية.....
36.....	ثانيا: الوسائل الكمية.....
37.....	ثالثا: الوسائل التنظيمية
37.....	رابعا: وسائل المنع والحظر
38.....	خلاصة الفصل الأول
39.....	الفصل الثاني:
39.....	آليات تمويل التجارة الخارجية
40.....	تمهيد
41.....	المبحث الأول: آليات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية
41.....	المطلب الأول: الاعتماد المستندي
41.....	أولا: مفهوم الاعتماد المستندي
42.....	ثانيا: أنواع الاعتماد المستندي
45.....	ثالثا: مراحل سير عملية الاعتماد المستندي

46.....	المطلب الثاني: التحصيل المستندي
46.....	أولاً: مفهوم التحصيل المستندي
48.....	ثانياً: سير عملية التحصيل المستندي
48.....	المطلب الثالث: الفرق بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي
48.....	أولاً: بالنسبة للأطراف والبنوك، تتمثل في ⁰
49.....	ثانياً: من حيث التزامات البنك، تتمثل في:
50.....	المبحث الثاني: آليات التمويل المتوسط والطويل للأجل للتجارة الخارجية
50.....	المطلب الأول: فرض المشتري
50.....	أولاً: مفهوم فرض المشتري
50.....	ثانياً: أهم إجراءات فرض المشتري
50.....	ثالثاً: سير عملية فرض المشتري تتم هذه العملية وفق المراحل التالية:
51.....	المطلب الثاني: فرض المورد
51.....	أولاً: تعريف فرض المورد
51.....	ثانياً: خصائص فرض المورد
52.....	ثالثاً: سير عملية فرض المورد
53.....	خلاصة
55.....	تمهيد الفصل:
56.....	المبحث الأول:
63.....	المطلب الثالث: التعريف بمصلحة التجارة الخارجية على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية 388 الوادي
65.....	المبحث الثاني: عمليات تمويل التجارة الخارجية على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة الوادي
65.....	المطلب الأول: التوطن البنكي
65.....	أولاً: فتح الحساب
65.....	ثانياً: إجراءات التوطن
66.....	ثالثاً: سير عملية التوطن
67.....	المطلب الثاني: عمليات الاستيراد والتصدير
67.....	أولاً عمليات الاستيراد
71.....	ثانياً: عمليات التصدير:
72.....	المطلب الثالث: نموذج لعملية تمويل باستخدام الاعتماد المستندي
72.....	أولاً: الدخول في علاقة مع البنك
72.....	ثانياً: فتح الاعتماد المستندي
77.....	خلاصة

78.....	الخاتمة
80.....	قائمة المصادر والمراجع

قائمة الجداول

الرقم	العنوان	الصفحة
01	جدول الانتاج لمصر وألمانيا وفقا لنظرية النفقات المطلقة	18
02	جدول يمثل الانتاج للولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة وفقا لنظرية الميزة النسبية	19
03	جدول يمثل الانتاج لإنجلترا والبرتغال وفقا لنظرية القيم الدولية	20

قائمة الاشكال

الرقم	العنوان	الصفحة
01	التجارة الدولية وفقا لنموذج الفجوة التكنولوجية	25
02	يمثل مسار دورة حياة المنتج	26
03	يوضح سير عملية الاعتماد المستندي	41
04	يوضح سير عملية التحصيل المستندي	44
05	الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية	55
06	الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة - 388- الوادي	57
07	الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة - 388- الوادي	60

الفصل الأول: ماهية التجارة الخارجية

المبحث الأول: مدخل للتجارة الخارجية

المبحث الثاني: نظريات التجارة الخارجية

المبحث الثالث: السياسة التجارية الخارجية

المبحث الأول: مدخل للتجارة الخارجية

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية ومكوناتها.

أولاً: مفهوم التجارة الخارجية:

للتجارة الخارجية الكثير من التعاريف، منها: تعرف التجارة الخارجية بأنها أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلاً عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين دول مختلفة⁽¹⁾. في حين نجد أن المفهوم العام للتجارة الخارجية هو أن المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاث المتمثلة في انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة⁽²⁾.

ثانياً: مكونات التجارة الخارجية

تتمثل المكونات الأساسية للتجارة الخارجية في الصادرات والواردات، ويمكن تناولها في الآتي:

1- الصادرات:

وهي سلع منتجة في الداخل وتستهلك في الخارج، لذلك فهي تمثل قيمة المنتجات الوطنية التي ينتظر أن يشتريها العالم الخارجي.

كما يمكن تعريفها بأنها العمليات المتعلقة بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة نهائية المقيم لغير المقيم في البلد، بغض النظر عن المقيم إذا كان متواجداً في الحدود الإقليمية للبلد أو خارجها، وبما أن الصادرات تمثل إنفاقاً أجنبياً على السلع والخدمات المنتجة داخل الوطن، فهي تؤدي بدورها إلى زيادة الدخل الوطني أي تضيف قوة جديدة للإنفاق الكلي⁽³⁾

وتنقسم الصادرات إلى نوعين⁽⁴⁾:

- الصادرات المنظورة: تتمثل في السلع الملموسة، كالسلع الاستهلاكية والإنتاجية والمواد الأولية مثل: البترول والآلات.

- الصادرات غير المنظورة: تتمثل في الخدمات غير الملموسة، مثل: خدمات النقل الدولي، خدمات التأمين الدولي، الخدمات المصرفية العالمية ... الخ.

1 - محمد أحمد السريفي، التجارة الخارجية، كلية التجارة الإسكندرية - مصر، 2009، ص 8.

2 - رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان - الأردن، 2000، ص 1.

3 - نورة بوكونة، "تمويل التجارة الخارجية في الجزائر"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2011-2012، ص 55.

4 - نفس المرجع، ص 55.

2- الواردات.

وهي سلع منتجة في الخارج وتستهلك في الداخل، حيث تتمثل في تلك العمليات المتعلقة بالسلع والخدمات التي يؤديها بصفة غائية غير المقيم للمقيم إذا كان متواجدا داخل الحدود الإقليمية أو خارجها⁽¹⁾. وتنقسم الواردات إلى نوعين⁽²⁾:

- الواردات المنظورة في شكل سلع ملموسة، مثل: المواد الغذائية.

- الواردات غير المنظورة في شكل خدمات غير ملموسة، مثل: الخدمات العلاجية المقدمة من دولة إلى أخرى.

ثالثا - أهمية التجارة الخارجية :

تكمن أهمية التجارة الخارجية في:

- أنها تلعب دورا هاما في معظم الاقتصاديات الدولية فتوفر للاقتصاد ما يحتاج إليه من سلع وخدمات غير متوفرة محليا من خلال نشاط الاستيراد، وفي نفس الوقت تمكنه من التخلص مما لديه من فوائض من السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير، وتؤثر هذه النشاطات الاستيرادية والتصديرية على الأسواق المادية السلعية (الإنتاج، الدخل والعمالة) ، وعلى الأسواق النقدية والمالية (أسواق النقود والصرف الأجنبي).

- أنها تعمل على تحريك وتنمية الأموال وزيادة رؤوس الأموال التي تنتج من خلال العمل التجاري الخارجي⁽³⁾.

- تعد التجارة الخارجية مصدرا أساسيا في الحصول على العملات الأجنبية الرئيسية أو النادرة منها، مما يعزز قدرة الدولة من السيولة النقدية التي تعد من مرتكزات العمليات الاقتصادية الناتجة عن عملية التصدير والاستيراد⁽⁴⁾.

- الاستغلال الأمثل للموارد إذا قامت الدولة بإنتاج عدد كبير من السلع فإنها تستغل الموارد المتاحة لديها بطريقة... أقل كفاءة لو استخدمتها في إنتاج سلعة معينة تخصص في إنتاجها واستبدال الفائض منها بالسلع المنتجة في الدول الأخرى⁽⁵⁾.

- نقل التكنولوجيات والمعلومات الأساسية التي تقيد في بناء اقتصاديات متينة وتعزيز التنمية الشاملة⁽⁶⁾.

- توفير للاقتصاد ما يحتاج إليه من سلع وخدمات غير متوفرة محليا من خلال نشاط الاستيراد وفي نفس الوقت تمكنه من التخلص مما لديه من فائض من السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير وتؤثر هذه النشاطات

1 - عبد الحميد عبد المطلب، "البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها"، الدار الجامعية للطباعة والنشر، ط 1، مصر، 2000، ص ص 247-248.

2 - نفس المرجع، ص 248.

3 - فطيمة حاجي، المدخل إلى التجارة الخارجية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2017، ص 8.

4 - وليد عابي، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة دراسة حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 2019، ص 5.

5 - نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة التجمع العربي، الأردن، الطبعة الأولى، 2008، ص 9.

6 - رعد حسن الصرف، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة من الميزة المطلقة إلى العولمة والحرة والرفاهية الاقتصادية، دار الرضا للنشر، سوريا، الطبعة الأولى، 2000، ص 5.

الاستيرادية والتصديرية بدورها على الأسواق المادية السلعية (الإنتاج، الدخل والعمالة) وعلى الأسواق النقدية والمالية (أسواق النقود والصراف الأجنبي)⁽¹⁾.

-أنها تخلق فرصة التبادل التجاري العالمي حيث تمكن الدولة من التخصص في إنتاج السلع التي تتميز فيها بميزة عالية، وتستورد حاجتها من السلع الأخرى من المناطق المتخصصة في إنتاجها وتمكنها توريدها بتكلفة منخفضة نسبياً⁽²⁾.

-الهجرة الدولية، أي انتقال عنصر العمل بين دول العالم المختلفة⁽³⁾.

- تحقيق التغيرات الضرورية في البنية الاجتماعية الناتجة عن تغيير في البنية الاقتصادية⁽⁴⁾.

-إمكانية الوصول على أفضل ما توصلت إليه العلوم والتقنيات المعلوماتية بأسعار رخيصة نسبياً⁽⁵⁾.

-نقل التجارة الخارجية، درجة أكبر بين المنتجين، وهو ما يمكن أن يسهم في انخفاض الاحتكار في توفير السلع سواء للمنتجات أو المستهلكين، كما أن زيادة درجة المنافسة تقود إلى ضرورة العمل إلى توفير السلع بكلفة أدنى وبنوعية أفضل، وسعر أقل⁽⁶⁾.

-الحركة الدولية لرؤوس الأموال، أي انتقالها بين دول العالم المختلفة⁽⁷⁾.

المطلب الثاني: أهداف التجارة الخارجية وأسباب قيامها

في هذا المطلب سوف نتطرق لأسباب قيام التجارة الخارجية وما له علاقة بها وكيف وسبب قيامها.

أولاً: أهداف التجارة الخارجية

تعتمد معظم الدول على التجارة الخارجية في إشباع احتياجاتها، فليس هناك دولة مكتفية ذاتياً ولا تحتاج للاستيراد والتصدير، فكما تحتاج الدول إلى استيراد السلع والخدمات لإشباع احتياجات مواطنيها تحتاج للتصدير لزيادة إنتاجها القومي الإجمالي وتحقيق التنمية.

ويمكن إبراز أهداف التجارة الخارجية فيما يلي⁽⁸⁾:

- تعد التجارة الخارجية عاملاً مهماً لتنفيذ الاقتصاد، فهي تزيد من قدرة الدولة على الاستهلاك وتزيد الناتج العالمي وتمدنا بالمواد النادرة.

1 - طالب محمد عوض، تجارة دولية نظريات وسياسات، نشر بدعم معهد الدراسات المصرفية، الأردن، 1995، ص14.

2 - محمد السانوسي، محمد شحانة، التجارة الدولية في ضوء الفقه الإسلامي واتفاقيات الجات دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، مصر، الطبعة، ص2007، 53.

3 - أمجد بن عيسى، محمد كشرود، انعكاسات الشراكة الأورو متوسطية على التجارة الخارجية للجزائر خلال الفترة (1995-2014) مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية العلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة تبسة، الجزائر، 2016، ص4.

4 - مرجع نفسه، ص4.

5 - رعد حسن الصرف، مرجع سبق ذكره، ص57.

6 - فليح حسن خلف، العولمة الاقتصادية، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2016، ص152.

7 - سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية: قضايا معاصرة في التجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، مصر، الطبعة الثانية، 2005، ص33.

8 - رشاد العصار وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص17.

- تعمل على تقريب مستويات الدخل إلى الأسواق المحلية والعالمية عن طريق تعادل أسعار عوامل الإنتاج وكذا تزيد من الدخل الحقيقي للدولة المشتركة في التجارة الخارجية، كما تعمل على الاستخدام الكفء للمواد الطبيعية الوطنية.

- تعمل التجارة الخارجية على مساعدة الدول النامية في تحقيق أهدافها التنموية عن طريق تشجيع القطاعات الإنتاجية التي تتميز بها الدولة بميزة نسبية، وكذا كفاءة استخدام مواردها سواء عمالة أو موارد طبيعية.

- الحصول على المواد الأولية والمنتجات نصف المصنعة التي يحتاج إليها الوطن ومن ثم سد حاجاته بصفة عامة، بالإضافة إلى الاستفادة من تحويل الخبرات من بلد إلى آخر ومن ثم تحقيق تطور اقتصادي.

ثانياً : أسباب قيام التجارة الخارجية

يمكن إيجاز الأسباب الرئيسية لقيام التجارة الخارجية بالآتي :

- 1- المشكلة الاقتصادية : استمرار تزايد الحاجات الإنسانية وتناقص الموارد الطبيعية وصعوبة إشباع الحاجات ضمن الدولة الواحدة .
- 2- اتساع الفجوات الاقتصادية : الفجوة المحلية (الادخار) ، الفجوة الخارجية (العملة الأجنبية) ، الفجوة التكنولوجية والتقنية ، فجوة الموارد الطبيعية .
- 3- تباين الإنتاج الزراعي والصناعي والاستخراجية بين دول العالم وال سيما بين دول الشمال التي تشكل مركز العملة وبين الدول النامية التي تشكل المحيط في العملة .
- 4- تباين نوع وحجم وجودة التكنولوجيا والتقنية والمعلوماتية بين دول العالم .
- 5- لا يمكن تحقيق الاكتفاء الذاتي ألي دولة دون الحاجة للآخرين .
- 6- فائض الإنتاج وكيفية تصريفه.
- 7- المنافسة الشديدة في جني ارباح التجارة الخارجية من قبل الشركات الأجنبية .
- 9- رفع مستوى المعيشة لدى الشعوب .
- 10- اختلاف الأذواق تؤدي إلى اختلاف نوعيات وكميات السلع المتبادلة ، وشروط التبادل أيضا بين الدول ويعد من العوامل المهمة المحددة للطلب على السلع في التجارة الخارجية.

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية

لا شك ان هناك عدة عوامل من شأنها التأثير على التجارة الخارجية، ومن أهم هذه العوامل هي (1):

أولاً: انتقال الأيدي العاملة.

هناك بعض العناصر التي تؤثر على انتقال الأيدي العاملة من دولة إلى أخرى مما يؤثر في التجارة الخارجية، والتي يمكن حصرها في الآتي:

- تفاوت الأجور من دولة إلى أخرى والذي يرجع إلى تفاوت المستوى الاقتصادي بين الدول.

1 - عادل أحمد حشيش، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، الدار الجامعية، لبنان، 1993، ص ص11-12.

- الندرة النسبية والندرة المطلقة للعمالة.
- اختلاف درجة المهارة على المستوى العالمي بالنسبة للأيدي العاملة.
- العوامل السياسية كالحروب لها تأثير على العمالة مما يجبر تحويلات النقود وتأثر القدرة الشرائية.

ثانيا: رأس المال

- ويعتبر رأس المال أيضا من بين العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية، ويشمل:
- سعر الفائدة الحقيقي أي انتقال رأس الأموال يكون تبعا لمعدل الفائدة المرتفع.
- سعر الخصم حيث إذا كانت نسبة الخصم منخفضة فإنها تكون مشجعة لانتقال رؤوس الأموال.
- سعر الصرف حيث رأس المال الذي ترتفع قيمة عملته عالميا يزيد الطلب عليه من الدول الأخرى، ويزيد حجم التبادل والحوافز على الاستثمار في هذه البلدان.

ثالثا: التكنولوجيا

ساهمت التكنولوجيا الحديثة والمتطورة في التأثير على التجارة الخارجية من كل جوانبها حيث إن اختراع آلات جديدة يساهم في الإنتاج والتغلب على مشاكل نقص الأيدي العاملة، ويوفر الجهد، التكاليف، الوقت والجودة وبالتالي تحقيق الاكتفاء الذاتي، ومن ثم تصريف الفائض من الإنتاج للخارج، أيضا استخدام التكنولوجيا الحديثة في تسويق المنتجات عالميا كلها عوامل مؤثرة على التبادل التجاري.

المبحث الثاني: نظريات التجارة الخارجية

لقد تعددت وتطورت نظريات تفسير التجارة الدولية وتماشت محاولة وضع حلول لمشاكل وإجابات لتساؤلات واجهت اقتصادات خاصة مع زيادة التشابك والتعقيد في الاقتصاد العالمي.

المطلب الأول: النظريات الكلاسيكية

أولا: نظرية الميزة المطلقة لأدم سميث 1776م.

لقد بين آدم سميث Adam Smith في كتابه المشهور ثروة الأمم سنة 1776م أن الاكتفاء الذاتي وعدم تقسيم العمل بين الأفراد والتخصيص في العمل يؤدي إلى انخفاض في الانتاج والدخل ومستوى المعيشة⁽¹⁾، حيث اعتبر أن التجارة الخارجية تتخطى النطاق الضيق للسوق الوطنية، وبذلك تسمح بتعميق تقسيم العمل وزيادة الانتاج، فالصادرات في نظره تخلص البلد من فائض انتاجه الذي يصعب تصريفه في الداخل مقابل استيراد سلع تتمتع بطلب محلي، وبالتالي فالمنفعة المطلقة توجد عندما تنتج إحدى الدول السلعة أو الخدمة بتكاليف أقل من الدولة الأخرى⁽²⁾.

1 - الطيب مزوري، تحميل تجارب الدول النفطية في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة- دروس للاقتصاد الجزائري- أطروحة مقدمة للمحصل على شهادة دكتوراه، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران 2، 2016-2017، ص 11.

2 - محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، دار المنيل اللبناني، لبنان، 2010، ص 94.

نفرض أن هناك دولتين ألمانيا ومصر وسلعتين هما القمح والمنسوجات، وإذا كان عدد الوحدات التي يمكن الحصول عليها من خلال ساعة واحدة من العمل في كل من الدولتين كالآتي:

الجدول رقم 01: جدول الانتاج لمصر وألمانيا وفقا لنظرية النفقات المطلقة

الساعة / الدولة	منسوجات / ساعات العمل	القمح إردب / ساعات العمل
ألمانيا	1 متر	5 إردب
مصر	6 متر	4 إردب

المصدر: إيمان عطية ناصف، مبادئ الاقتصاد الدولي، دار الجامعة الجديدة، لبنان، 2008، ص 27.

من خلال الجدول رقم 01 نلاحظ أن ألمانيا تتميز بميزة مطلقة في إنتاج القمح عن مصر، حيث تنتج 05 إردب في الساعة، بينما مصر تنتج 04 إردب في نفس الفترة الزمنية، بينما إنتاج المنسوجات في مصر تتمتع بميزة مطلقة عن نظيرتها بإنتاجها 06 أمتار في ساعة واحدة، وحسب آدم سميث Adam Smith فإن التجارة الدولية لدوليتين ستكون كما يلي: صادرات ألمانيا ستكون من القمح و وارداتها ستكون من المنسوجات أما مصر فصادراتها تكون من المنسوجات و وارداتها من القمح (1).

ثانيا: نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكاردو 1817م.

في القرن التاسع عشر قام الاقتصادي الانجليزي دافيد ريكاردو David Ricardo بالرد على نظرية آدم سميث، Adam Smith وذلك في كتابه المشهور مبادئ الاقتصاد السياسي والضرائب عام، 1817م فبعض الدول ومنها الدول النامية لا يكون لديها أي ميزة مطلقة في إنتاج أي سمعة من السمعتين، وذلك بسبب ظروفها الاقتصادية أو استخدامها طرق غير مجدية في الإنتاج (2) إن وجود شروط الميزة المطلقة في منتجات بمد ما ليست بالضرورة أن يكسبه ربح في التجارة الدولية، بل يجب توفر شروط الميزة النسبية، وسوف نوضح نظرية الميزة النسبية من خلال المثال التالي (3):

الجدول رقم 02: يمثل الانتاج للولايات المتحدة الأمريكية والمملكة المتحدة وفقا لنظرية الميزة النسبية

الدولة	السلعة	القمح (قنطار / سا)	القماش (متر / سا)
الولايات المتحدة الأمريكية		06	04
المملكة المتحدة		01	02

المصدر: على سدى، دروس في نظرية التجارة الدولية، مطبوعة توجيهية لطلبة ليسانس وماستر تجارة دولية، جامعة ابن خلدون تيارت، 2015-2014 ص 36.

1 - حسام علي داوود واخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2002، ص 38.

2 - نداء علي الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الأردن، 2008، ص 21.

3 - علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات، دار المسيرة لمشر والتوزيع، الأردن، 2007، ص 39.

من خلال الجدول رقم 02 المملكة المتحدة تنتج 02 متر من القماش فقط في ساعة واحدة بدلا من 05 متر، وعليه فإنه أصبح لمملكة المتحدة نقيصة مطلقة في إنتاج كلا السلعتين (القمح والقماش) مقارنة بالولايات المتحدة الأمريكية، رغم ذلك وانطلاقا من أن العمل في المملكة المتحدة نصف منتج من القماش لكنه 06 مرات أقل من حيث الانتاجية في القمح مقارنة بالولايات المتحدة، المملكة المتحدة لديها ميزة نسبية في القماش ومن جهة أخرى الولايات المتحدة لديها ميزة مطلقة في كل من القمح والقماش مقارنة بالمملكة المتحدة، لكن انطلاقا من أن ميزتها المطلقة أكبر من القمح (6/1) منها في القماش (4/2) فالولايات المتحدة لديها ميزة نسبية في القمح، وبالتالي ميزتها النسبية تكمن في القمح، فبحسب قانون الميزة النسبية يمكن لدولتين أن تكسبا إذا تخصصت الولايات المتحدة في إنتاج القمح وتصدير بعضه مقابل القماش البريطاني (في نفس الوقت تخصص المملكة المتحدة في إنتاج وتصدير القماش)⁽¹⁾.

ثالثا: نظرية القيم الدولية (الطلب المتبادل) لجون ستيوارت ميل 1848

في كتابه مبادئ الاقتصاد السياسي الذي نشر عام 1848 كان اهتمام جون ستيوارت ميل John Stuart Mill على جانب الطلب في التجارة الدولية، وبصفة خاصة عمى نسبة التبادل التي بمقتضاها يتم تبادل السلع دوليا⁽²⁾.

وقصد توضيح نظرية الطلب المتبادل نستعين بالجدول رقم 03، حيث لدينا دولتين هما إنجلترا والبرتغال ينتجان سلعتين وهما القماش والجلد.

الجدول رقم 03: يمثل الانتاج لإنجلترا والبرتغال وفقا لنظرية القيم الدولية

الدولة	الجلد	القمماش
إنجلترا	120 سا	100 سا
البرتغال	80 سا	90 سا

المصدر: الطيب مزوري، تحميل تجارب الدول النفطية في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة- دروس للاقتصاد الجزائري، أطروحة مقدمة لمحصل على شهادة دكتوراه، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران 2، 2016-2017، ص 14.

من خلال الجدول رقم 03 نقوم بحساب معدل التبادل الداخلي للقمماش في البرتغال من خلال حساب التكلفة النسبية للقمماش، وذلك بقسمة التكلفة المطلقة لإنتاج القماش على التكلفة المطلقة لإنتاج الجلود

¹ - على سدي، دروس في نظرية التجارة الدولية، مطبوعة توجيهية لطلبة ليسانس وماستر تجارة دولية، جامعة ابن خلدون تيارت، 2014-2015، ص ص 36، 37.

² - محمود يونس، اقتصاديات دولية، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 2007، ص 29.

$=80/901.12$ وبنفس العملية نقوم بحساب معدل التبادل الداخلي للقماش في إنجلترا فنجد، $=120/100$
 0.83 وعليه يكون مجال التجارة بين الدولتين محصور بين 1.12 و 0.83 ⁽¹⁾

رابعاً: الانتقادات الموجهة للنظرية الكلاسيكية

وتتمثل أهم هذه الانتقادات فيما يلي:

- ركزت النظرية على الربح الناتج من التجارة الخارجية دون توضيح نمط التجارة الخارجية ولم تقدم إطاراً حركياً لكيفية قيام التجارة بين دولتين بعيداً عن اعتبارات الأرباح والخسائر.
- افترضت النظرية أن العمل وحده هو عنصر الإنتاج الذي يحدد القيمة، ويعني ذلك افتراض النظرية لقلّة أهمية رأس المال وأيضاً عدم أهمية عنصر الأرض في تحديد قيمة السلع المتبادلة.
- لم تحدد النظرية أسباب اختلاف نفقة الإنتاج النسبية والمطلقة من دولة لأخرى وأهملت بذلك الجوانب الفنية والمرتبة على الإنتاج الكبير واقتصاديات الحجم وظروف المنافسة في السوق العالمية - افترضت النظرية الكلاسيكية تساوي معدل التبادل بين الصادرات والواردات⁽²⁾.

المطلب الثاني: النظريات النيوكلاسيكية

لقد ساهمت النظريات النيوكلاسيكية في تطور التجارة الدولية من خلال إبراز دور الطلب في تفسير التجارة الدولية، وكذا دور العرض وفيما يلي أهم النظريات النيوكلاسيكية.

أولاً : نظرية تكلفة الفرصة البديلة لهايبلر

قام هايبلر Hibbeler سنة 1936م بإعادة شرح نظرية الميزة النسبية اعتماداً على مبدأ تكلفة الفرصة البديلة التي اعتمدها ريكاردو والتي لاقت الكثير من الانتقادات في أوساط الاقتصاديين.

إن تكلفة الفرصة البديلة هي مقدار التضحية بأحد السلع مقابل الحصول على وحدة إضافية من السلعة الأخرى دون الحاجة إلى افتراضات بشأن العمل، أي هي عدد السلع المتنازل عنها من أجل توفير مجموعة من الموارد لإنتاج سلع أخرى، وعليه فالدولة التي تتمتع بانخفاض في تكلفة الفرص البديلة لأحد السلع فإنها تتمتع بميزة نسبية في إنتاجها، حيث تركز اهتمامه على جانب العرض بتبيان ما يمكن لبلد ما إنتاجه وتصديره بافتراض ثبات تكلفة الفرصة البديلة، أي ثبات إلى الحجم⁽³⁾.

1 - الطيب مزوري، مرجع سبق ذكره، ص 14.

2 - سامي خليل، "الاقتصاد الدولي"، دار النهضة العربية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2001، ص 70، 71.

3 - عبد القادر عبيدلي، تنافسية اقتصاديات الدول العربية في ظل تحرير التجارة الدولية الفترة، 2005-2014، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص تجارة دولية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2016-2017، ص 4.

ثانيا: نظرية هكشر وأولين:

حاول الاقتصادي السويدي "إيلي هكشر" في كتابه بعنوان "آثار التجارة الخارجية على التوزيع" الذي صدر سنة 1919م وأيضا تلميذه "برتل أولين" من خلال كتابه تحت عنوان "التجارة الاقليمية والتجارة الدولية" الصادر في سنة 1933م، أن يتجاوزا بعض نقائص النظرية الكلاسيكية وخاصة في اتخاذ هذه الأخيرة للعمل كالمحدد الوحيد لقيمة السلع وبالتالي إهمالها لعوامل الإنتاج الأخرى.

وتنص نظرية هكشر وأولين على أن ما يدفع الدول للقيام بالتبادل الخارجي ليس هو الاختلاف في التكاليف النسبية كما يعتقد ركاردو وأنصاره، بل هو الاختلاف في أسعار عوامل الإنتاج التي تحدد بدورها أسعار السلع، وعلى أساس هذا الاختلاف في الأسعار تقوم الدول بالتخصص في إنتاج تلك السلع التي تتوفر لديها محليا بأسعار أقل من الأسعار السائدة في البلدان الأخرى وتقوم باستيراد ما تحتاجه من السلع الأخرى. ويضيف هكشر وأولين أنه بما أن أسعار السلع تتحدد من طرف أسعار عوامل الإنتاج وأن أسعار هذه الأخيرة إنما تتحدد بوفرة أو ندرة هذه العوامل في البلد محل الدراسة فإنه في آخر الأمر ما يدفع الدول للقيام بالتخصص والتبادل الخارجي هو وفرة أو ندرة عوامل الإنتاج في البلدان، ولذلك تسمى في بعض الأحيان هذه النظرية بنظرية "نسب عوامل الإنتاج"، حيث إن الاختلاف الوحيد بين الدول هو في نسب عوامل الإنتاج المتوفرة لها وأن الدول متشابهة في كل الجوانب الأخرى.

تنص نظرية هكشر وأولين على أن كل دولة ستركز على إنتاج السلع التي تستخدم العوامل ذات الوفرة النسبية التي لها بكثافة وتقوم بتصديرها، وتستورد السلع الأخرى، وبالتالي فوفقا لهذه النظرية فإن الأمر سيعود بالفائدة على كل الدول إذا ما تخصصت كل منها في إنتاج وتصدير تلك السلع التي يساهم في إنتاجها نسبة كبيرة عامل الإنتاج المتوفر للبلد بوفرة مع استيراد السلع الأخرى.

-ثالثا: لغز ليونتيف leontief paradox:

لقد استهل ليونتيف (اقتصادي أمريكي من أصل روسي حاز على جائزة نوبل سنة 1973م) دراسته التطبيقية مؤكدا على الاقناع بالنتائج والتوصيات التي انتهت إليها الدراسات التحليلية لنموذج هكشر وأولين، والتي تتلخص في قيام كل بلد بإنتاج وتصدير تلك السلع التي تعتمد في إنتاجها على عنصر الانتاج الأوفر نسبيا، وتستورد تلك السلع التي تعتمد في إنتاجها على العنصر النادر نسبيا، ولما كانت هذه الدراسات التطبيقية تركز على الولايات المتحدة الأمريكية، وكانت هذه الدول أكثر دول العالم وفرة في عنصر رأس المال، فلقد توقع ليونتيف وغيره من الاقتصاديين المؤيدين لنظرية هكشر وأولين أن تقوم الولايات المتحدة الأمريكية بإنتاج وتصدير السلع كثيفة رأس

المال وتستورد تلك السلع كثيفة العمل، فلذلك قام ليونتيف بتقدير كمية العمل ورأس المال المطلوب لإنتاج ما قيمته مليون دولار من سلع الصادرات والسلع المنافسة للواردات في الولايات المتحدة الأمريكية.⁽¹⁾

رابعاً: الانتقادات الموجهة للنظرية النيوكلاسيكية

يمكن حصر الانتقادات الموجهة للنظرية النيوكلاسيكية في الآتي:

- يغلب على النظرية النيو كلاسيكية الطابع السكوني فهي لا توضح ديناميكية التطور، فما يعتبر ميزة نسبية اليوم لا يمكن أن يكون كذلك في المستقبل.
- تفرض النظرية تجانس المنتجات في البلدين المشاركين في التبادل الدولي فيصدر البلد المنتج الذي فيه ميزة نسبية، ففي هذا النموذج لا يمكن أن يستورد بلد ما منتج لا يصنع محلياً كما قد يستورد منتج ينتجه ولكن بنفس المواصفات.
- سلم النيو كلاسيك بتمائل أذواق المستهلكين، الشيء الذي أدى بهم إلى تصغير دور الطلب في شرح المبادلات الدولية، ولكن في الواقع لا يقوم أي منتج بالإنتاج إلا إذا كان هناك طلب محلي على المنتج ولا يقوم بالتصدير كذلك إلا إذا كان هناك طلب أجنبي هام.
- ينتقد عمل "هكشر" و "أولين" لكونه يفترض العقلانية الاقتصادية في كل الدول بينما في الواقع لا تتوفر هذه العقلانية في كل الدول، حتى وإن توفرت في بعضها لا تتوافر في كل منتجي هذا البلد.

1 - يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 53.

المطلب الثالث: النظرية الحديثة للتجارة الخارجية.

بعد الانتقادات الموجهة لكل من النظرية الكلاسيكية والنيو كلاسيكية ظهرت النظريات الحديثة التي تقول بأن الأسواق تعمل في ظل منافسة احتكارية وإمكانية انتقال عناصر الإنتاج.

أولاً: نظرية تشابه الأذواق (ليندر) 1961

وصاحب هذه النظرية هو الاقتصادي السويدي "ليندر"، حيث بدأ تحليله انطلاقاً من فكرة أنه إذا كان تتوفر على عوامل الإنتاج يحدد المبادلات الخاصة بالمواد الأولية، حسب ما جاء في نظرية "هكشر" و "أولين"، فإن الطلب هو الذي يفسر مبادلات المنتجات المصنعة، محاولاً تفسير المبادلات الخاصة بالسلع المصنعة والتي تشكل أكبر نسبة في المبادلات الدولية الحالية، وأن ظروف الإنتاج ليست مستقلة عن ظروف الطلب بل هي تابعة لها، فلا يمكن إنتاج أي سلعة إذا لم تكن حلل طلب قوي فكلما كان الإنتاج أكثر فاعلية كلما كان الطلب أكثر حجماً، كما أن السوق الدولي ما هو إلا امتداد للسوق الداخلي، ويصبح الطلب الداخلي شرطاً ضرورياً ولكن ليس كافياً لكي يصدر أي منتج، أي لا يمكنهم تصدير أي سلعة إلى الخارج إلا إذا كان هناك طلب قوي عليها.

أما الفكرة أو العنصر الثاني الذي ركز عليه "ليندر" هو تشابه الطلبات الدولية واعتباره يشجع المبادلات الدولية حسب رأيه، فإذا كانت طلبات المتعاملين متماثلة فإن صادرات البعض هي واردات البعض الآخر، ويصبح حجم المبادلات أكثر أهمية فكلما كانت طلبات البلدان متشابهة كلما تاجرت مع بعضها البعض أكثر فأكثر، ويمكن أن تصبح المنتجات المتبادلة هي نفسها تختلف فقط من حيث نوعيتها أو درجة تعقدتها⁽¹⁾.

ثانياً: دورة حياة المنتج.

قدم كل من "فيرنون" و "هير" النظرية المسماة بدورة حياة المنتج " سنة 1966م في التجارة الدولية والاستثمار، حيث تعتبر أساس قيام التجارة الخارجية، وتقوم بتوضيح الديناميكية التي تقوم عليها هذه النماذج من أجل تحليل التجارة الخارجية وتغيراتها عبر الزمن، بالاستناد إلى أن التطور التكنولوجي في إنتاج السلع يختلف بطريقة منتظمة عبر الزمن، وهذا الاختلاف يتصل بخصائص دورة المنتج المتاحة والذي يحدد بالتالي الميزة التنافسية⁽²⁾.

حيث إن هذا النموذج يقوم بدراسة وتحليل التبادل الدولي حسب التطور الزمني للمنتج والميزة النسبية التي تتحقق للدولة وصاحبة المنتج الجديد، من خلال تقسيم حياة المنتج إلى عدة مراحل أطلق عليها اسم "دورة حياة المنتج".

ثالثاً: نموذج الفجوة التكنولوجية.

يركز هذا النموذج في تفسير التجارة الخارجية بين الدول على إمكانية حيازة إحدى الدول على الطرق الفنية المتطورة للإنتاج تمكنها من إنتاج سلع جديدة أو منتجات بنفحة إنتاجية أقل، وهذا يؤدي إلى اكتساب مزايا نسبية لهذه الحركة، إذا فالاختلاف الدولي في المستويات التكنولوجية يحقق اختلافاً مناظراً في المزايا النسبية المكتسبة⁽³⁾.

1 - جمال جويدان الجمل، "التجارة الخارجية"، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2013، ص 58.

2 - فليح حسن خلف، مرجع سبق ذكره، ص 82.

3 - يونس محمود، "الاقتصاديات الدولية"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2009، ص 84.

رابعاً: نظرية اقتصاديات الحجم

تشكل نظريات اقتصاديات الحجم في التجارة الخارجية تطوراً لنموذج "مكشر" و "أولين" لنسب عناصر الإنتاج، بإدخالها وفورات الإنتاج الكبير كأحد المصادر الرئيسية للمزايا المكتسبة، وتحاول هذه النظرية تغيير طبيعة التحليل الاقتصادي من خلال إدخال عنصر الزمن في التحليل إدخالاً صريحاً، ويتحقق ذلك من خلال إسقاط الفرض الكلاسيكي القائم على أن ظروف الإنتاج تخضع في تحليلها لقانون الغلة أو النفقة الثابتة، وإحلال حله قانون تناقص الغلة" والذي يحدث أثره كلما زادت كمية أحد العناصر بالنسبة إلى كمية العنصر الآخر، وذلك بصرف النظر عن العنصرين، وتعتبر هذه النظرية أن توفر سوق داخلية ضخمة شرطاً ضرورياً لتصدير السلع التي يتم إنتاجها في ظل اقتصاديات الحجم، والمتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج⁽¹⁾.

خامساً: نموذج المنافسة غير التامة.

حسب هذا النموذج تقوم الدولة على افتراض ثبات وفورات الحجم الاقتصادية والمنافسة التامة، وهذا لا يمكن أن يتحقق في كل الحالات حيث في بعض الأحيان تزداد عمليات الإنتاج وتتصف بتزايد وفورات الحجم، وهذا يعني أن إنتاج هذه الصناعات سيزداد بنسبة أكبر من نسبة الزيادة في المدخلات الإنتاجية، وبافتراض ثبات أسعار عوامل الإنتاج فإن ذلك يجعل منحنى التكلفة المتوسطة لهذه الصناعات سيكون منحدرًا من الأعلى إلى الأسفل مع توسع الإنتاج تحت ظروف التكاليف، مع الميل لتركيز الإنتاج في عدد قليل من المنشآت للاستفادة من وفورات الحجم الكبير ما يبعد الصناعة عن حال المنافسة التامة، ونجد أن المنشأة الصناعية التي تصل إلى تكلفة متدنية تتمكن من التوسع بشكل أكبر وأسرع من غيرها بعد تطوير المنتج الجديد، وتستطيع أن تكون في مركز احتكاري في السوق المحلي، وربما من الصعب على المنتجين الأجانب الدخول إلى هذه الصناعة، كما تستطيع هذه المنشآت الحفاظ على استمرارية التجديد التكنولوجي المقرونة بقدرة التمويل الذاتي الضخم الذي يكون بمثابة سد أمام المنافسة الأجنبية⁽²⁾.

المطلب الثالث: الاتجاهات الحديثة في تحميل التجارة الخارجية.

لقد جاءت النظريات الحديثة في فترة الستينات، وهذا قصد تدارك النقص الذي أغفلته النظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية في مجال التجارة الدولية ومن أهم هذه النظريات نجد:

أولاً: نظرية الفجوة التكنولوجية لبوسنر 1961

طبقاً لنموذج الفجوة التكنولوجية الذي وضعه بوسنر Posner سنة 1961، فإن جزءاً كبيراً من التجارة الدولية بين الدول الصناعية مبني على إدخال منتجات جديدة أو طرائق إنتاجية مستحدثة، ويعطي هذا الأمر للدولة

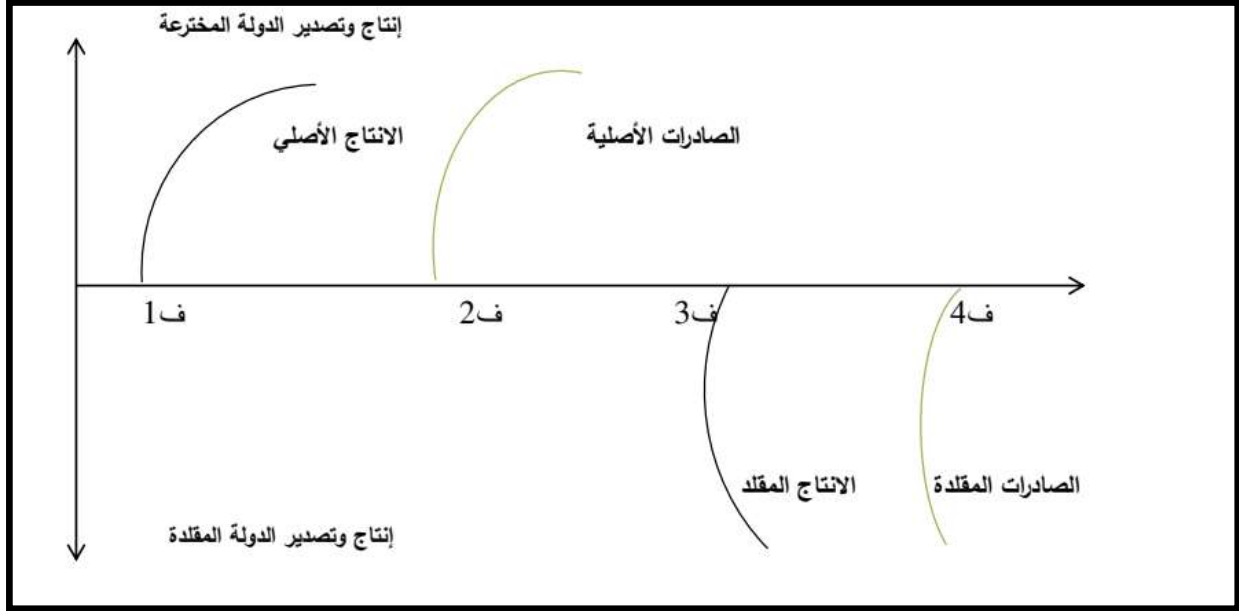
1 - على عبد الفتاح أبو شرار، "الاقتصاد الدولي: نظريات وسياسات"، دار المسيرة للطباعة والنشر، الأردن، 2007، ص 155.

2 - مختار علائي، "آليات تحرير التجارة الخارجية في ظل التحولات الإقليمية - حالة الجزائر"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة

حسبية بن بوعلی، الشلف، الجزائر، 2014-2015، ص 42، 43.

صاحبة الابتكارات ميزة نسبية احتكارية مؤقتة في السوق العالمي، وتزول هذه بشيوع التكنولوجيا الجديدة، وقيام دول أخرى بإنتاج سلع مقلدة، ويمكن توضيح هذه النظرية من خلال الشكل التالي :

الشكل رقم 01: التجارة الدولية وفقا لنموذج الفجوة التكنولوجية



المصدر :حاتم سامي عفيفي، الاتجاهات الحديثة في التجارة الدولية، الدار اللبنانية، مصر، 2005، ص 240.

فترة ابطاء رد الفعل (فجوة تأخر الطلب ف 1 ف 2) وهي تشير إلى الفجوة الزمنية بين بداية استهلاك هذه السمعة في الدولة موطن الابتكار واستهلاك هذه السمعة في الدول الأخرى.

2. **فترة ابطاء التقليد** (فجوة التقليد ف 3 ف 4) وهي تشير إلى الفجوة الزمنية بين انتاج السمعة الجديدة لأول مرة (الانتاج الأصلي)، وانتاج الدول الأخرى (الانتاج المقلد)، وعند هذه النقطة تبدأ صادرات الدولة المبتكرة في التراجع، ويحل محميا الانتاج المحمي المقلد في البلدان الأخرى⁽¹⁾.

ثانيا: نظرية دورة حياة المنتج لريموند فارنون 1966

طور ريموند فارنون Rymond Vernon نموذج دورة حياة المنتج للتجارة الدولية، وهو تحميل عميق لأفكار تضم تطور تصنيع السلع والتكنولوجيا 2. ويوضح هذا النموذج بصفة أساسية العلاقة بين المبيعات من المنتج كل فترة (سنة، شهر... الخ) وعمر هذا المنتج، وقد ميز الباحث بين ثلاث مراحل لدورة حياة المنتج:

1. **مرحلة المنتج الجديد**: وهي مرحلة شبه احتكارية، ينتج من خلالها هذا المنتج ويستهلك داخل الولايات المتحدة الأمريكية (مجال الدراسة) بغرض توكيد الصناعة المنتجة نفسيا أمام المستهلك الأمريكي.

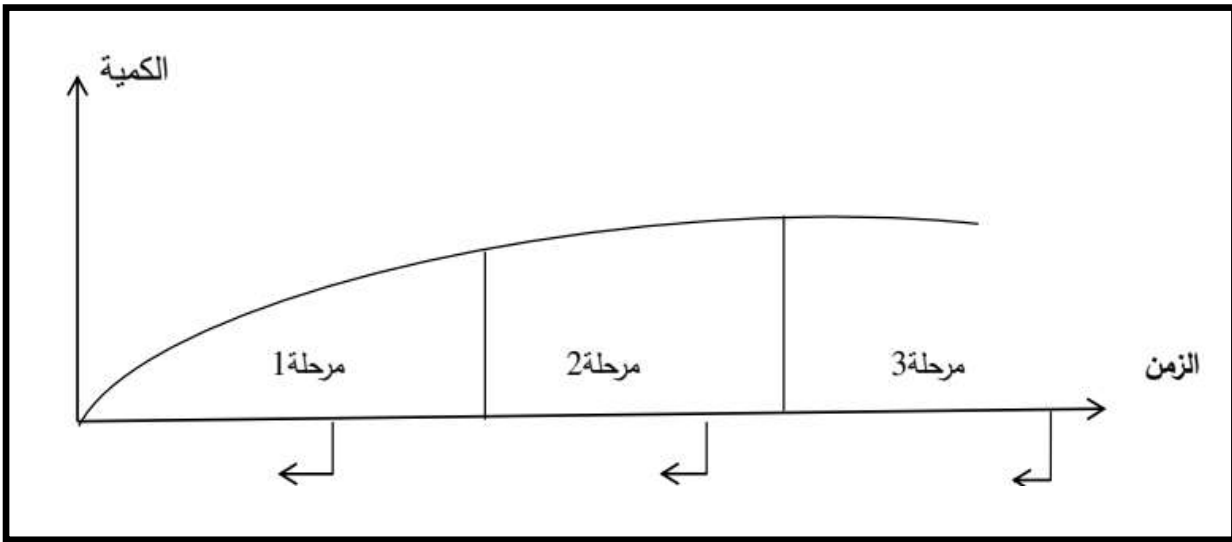
¹ - حفيظة شيخي، ترشيد السياسات التجارية من أجل الاندماج الإيجابي للجزائر في الاقتصاد العالمي "المنظمة العالمية للتجارة"، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في

الاقتصاد، تخصص مالية دولية، جامعة وهران، 2011-2012، ص 32.

2. **مرحلة الانتاج الناضج:** وهي مرحلة نشر المعلومات حول السلعة الجديدة ومكوناتها ونقل الخبرات بشأن انتاجها، حيث تنتشر مواصفات المنتج المبتكر، ويتم تبني التكنولوجيا الخاصة بإنتاجه، وتبدأ الصناعات المنتجة بتحقيق وفورات الحجم.

3. **مرحلة الانتاج النمطي:** وهي مرحلة استقرار معياري للمنتج الجديد، ويكون خلالها هذا المنتج معروفا بكافة مواصفاته لدى الكثير من المستهلكين في الخارج، وتكون عملية انتاج السمعة المعنية في متناول المنتجين في بلدان مختلفة وسنوضح هذه المراحل في الشكل التالي (1):

الشكل رقم 02: يمثل مسار دورة حياة المنتج



المصدر: يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010، ص6

¹ - معروف هوشيار، تحميل الاقتصاد الدولي، دار جرير لمنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص ص203، 204 .

المبحث الثالث: السياسة التجارية الخارجية

المطلب الأول: مفهوم سياسة التجارة الخارجية ومذاهبها

أولاً : مفهوم السياسة التجارية الخارجية :

للتبادل الدولي تفسح المجال لتعدد السياسات التي تمكن إتباعها، ويقصد بالسياسات التجارية في مجال العلاقات الدولية الاقتصادية " مجموع الوسائل التي تلجأ إليها الدول في تجارتها لخارجية قصد تحقيق أهداف معينة⁽¹⁾. كما تعرف بأنها: "مجموعة التشريعات واللوائح الرسمية التي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقوبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول⁽²⁾.

ثانياً : مذاهب السياسة التجارية الخارجية

* : سياسة تقييد التجارة الدولية (مذهب أنصار التبادل التجاري للحماية):

تعرف سياسة الحماية التجارية بأنها " تبنى الدولة لمجموعة من القوانين والتشريعات واتخاذ إجراءات بقصد حماية سلعها أو سوقها من المنافسة الأجنبية."⁽³⁾

ونادى أنصار النظام الرأسمالي بنظريات الحرية لحماية مكاسبهم القومية وقد نتج عن هذا النظام ازدهار الاقتصاد القومي للدول التي طبقت مثل الدول الأوروبية، إلا أن هذا الازدهار كان على حساب دول أخرى لم تكن قد تطورت بعد مثل الدول المتخلفة في إفريقيا وآسيا وأمريكا الجنوبية، وعندما شعرت هذه الدول بوطأة الاستغلال رأت ضرورة حماية اقتصادها القومي من غزو الدول الأكبر حماية.

ودعا أنصار مبدأ الحماية إلى تقييد التبادل مع الخارج، لا سيما تيار الاستيراد، مدعمين موقفهم بذرائع وحجج ذات طابع اقتصادي وغير اقتصادي⁽⁴⁾.

1- الحجاج غير الاقتصادية: من أهم ما يذكر في شأنها- :

1-1- الخوف من الحرب: حيث إن الحماية تساعد على تحقيق الاستقلال الاقتصادي وقت السلع البلاد تخوض حرب قد تساق إليها في أي لحظة.

1-2- حماية القطاع الزراعي: تؤدي الحرية التجارية إلى القضاء على الزراعة في الدولة نظراً لأن ترك الزراعة للمنافسة الأجنبية يقضي على الزراعة الوطنية مما قد يضر بطبقة المزارعين.

1 - عادل أحمد حشيش، أسس الاقتصاد الدولي: دراسة لمظاهر المعاملات المنبثقة عن العلاقات الاقتصادية الدولية في ضوء المتغيرات الطارئة على الاقتصاد العالمي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2002، ص 213.

2 - السيد محمد أحمد السريتي، "اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق"، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2011، ص 111.

3 - السيد أحمد عبد الخالق، الاقتصاد الدولي والسياسات الاقتصادية الدولية، مركز الدراسات السياسية والدولية، المنصورة، 1999، ص 173.

4 - عادل أترد حشيش، مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بّوت، دون سنة، ص 229.

- 1-3- المحافظة على الطابع القومي:** حيث أن العلاقة التجارية بين الأمم تؤدي إلى كثرة اختلاطها وذوبان الفوارق بينها ومن ثم فقدان الأمة لطابعها ومدينتها الخاصة⁽¹⁾.
- 2- الحجج الاقتصادية:** ويمكن إيجازها في:
- 1-1- حماية الصناعات الناشئة:** بفرض رسوم جمركية التي يترتب عليها ارتفاع سعر السلعة في الداخل عنه في الخارج، فستطيع الصناعة الناشئة بيع منتجاتها بثمن يغطي نفقة الإنتاج المرتفعة والتمكن من أن تنمو وأن تستكمل المزايا التي تتمتع بها الصناعات النامية في الخارج⁽²⁾.
- 2-2- اجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية:** فالحماية الجمركية تؤدي إلى رفع أسعار منتجات الصناعة الداخلية، ورفع معدل الربح المتوقع وبالتالي إغراء رأس المال الأجنبي واستجابته للاستثمار⁽³⁾.
- 2-3- تنوع الإنتاج وتحقيق الاستقرار الاقتصادي:** ذلك أن عدم تخصص الاقتصاد القومي في ناحية واحدة تعتبر ضماناً لأخطار الهزات الاقتصادية العنيفة التي قد تحدث.
- 2-4- معالجة البطالة وتحسين مستوى العمالة:** الحماية تحد من الواردات وبالتالي ترفع من مستوى الاستثمار وبالتالي تشغيل الأيدي العاملة المتاحة فيتم القضاء على البطالة أو الحد منها عكس ما يحدث في حالة تحرير التجارة⁽⁴⁾.
- 2-5- تعويض التفاوت في ظروف الإنتاج:** من خلال المساواة بين تكاليف الإنتاج المحلية المرتفعة وتكاليف الإنتاج المنخفضة في الخارج⁽⁵⁾.
- 2-6- الحماية كوسيلة لتحسين معدل التبادل:** حيث أن فرص الضريبة الجمركية على واردات الدولة، يضطر الطرق الأجنبي المصدر لهذه الواردات إلى تخفيض أثمانها، وبالتالي تحصل الدولة على وارداتها بأثمان أقل من ذي قبل مما يعني تحسن في معدل تبادلها التجاري⁽⁶⁾.
- 2-7- الحصول على إيراد خزانة الدولة:** حيث أن فرض الضريبة الجمركية على الواردات تمكن من تحويل جزء من نشاط الدولة وذلك على أساس أ، مثل هذه الضريبة ستؤدي إلى إجبار الدول على تخفيض أسعار صادراتها، وبالتالي العبء الضريبي الواقع على المواطنين في الدولة المذكورة⁽⁷⁾.

1 - عماري آسيا وبوزيدي إيمان، تحرير التجارة العالمية وأثرها على التنمية الاقتصادية في إفريقيا، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قلمة، الجزائر، 2012، ص 6.

2 - مصطفى رشيد شيخة، المعاملات الاقتصادية الدولية: دراسة الاقتصاد الدولي من منظور اقتصاديات السوق والتحرر الاقتصادي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، 1998، ص 73.

3 - عبد القادر زيان، السياسات التجارية بين الحرية والحماية، المحاضرة السادسة، 6 ديسمبر، 2010 الساعة 09.49، <http://algerianexpert.maktoobbog.com>

4 - محمد خالد الحريري، الاقتصاد الدولي، المطبعة الجديدة، دون بلد، 1997، ص 202.

5 - عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 235.

6 - بول سامو يلسون، علم الاقتصاد (العلاقات الاقتصادية والمالية الدولية)، ترجمة مصطفى موفق، الجزء السادس، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993، ص 142.

7 - عماري آسيا وبوزيدي اتان، مرجع سبق ذكره، ص 7.

* : سياسة حرية التجارة الدولية (مذهب أنصار تحرير التبادل الدولي من القيود)

وتعرف هذه السياسة بأنها تلك السياسة التي تقوم على إصدار القوانين واللوائح واتخاذ الإجراءات التنفيذية اللازمة للإزالة وتخفيض القيود على علاقاتها الاقتصادية والتجارية مع العالم الخارجي⁽¹⁾.

ينادي أنصار المذهب بأن تكون التجارة الدولية حرة خالية من القيود والعقبات فلا تكون فرض أي قيود تعوق من تدفق السلع عبر الحدود سواء للصادرات أو الواردات وينظر المؤيدون لهذه السياسة بنفس نظرهم للتجارة الداخلية، أي على أساس أنها مظهر من مظاهر تعاون الإنسان مع أخيه الإنسان بصرف النظر عن الحدود الجغرافية والسياسية التي تفصل بينهما. ويعتمد مذهب الحرية على الحجج التالية:

1 - **التخصص في الإنتاج**: والذي يتفوق على مدى اتساع السوق، فإذا كان هناك حرية في التبادل فإن السوق تصبح واسعة وشاملة أسواق عدد كبير من الدول، يجعل كل منها متخصص في إنتاج السلع المناسبة لظروفه الطبيعية والتاريخية وبتكاليف منخفضة⁽²⁾.

2 - **الحرية تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع الدولية**: حيث حرية التجارة تؤدي إلى وفرة المنتجات وهو ما يؤدي إلى انخفاض أسعارها.

3 - **الحرية تحقق التقدم التكنولوجي و الفني**: فالحرية تؤدي إلى زيادة المنافسة بين المنتجين ما يساهم في تطوير فنون الإنتاج و إدخال التكنولوجيا الحديثة⁽³⁾.

4 - **الحرية تسهل الاستفادة من فترات الإنتاج الكبير**: ففتح الأسواق يوسع نطاق التسويق أمام المؤسسات ويفتح أمامها فرص تولية توسيع الإنتاج ووصول إلى أحجامها المثلى.

5 - **الحرية تحد من نشوء الاحتكارات**: فالحرية تجعل قيام الاحتكارات أمراً أكثر صعوداً مما هو عليه في حالة الحماية.

6 - **الحماية قد تؤدي إلى إفقار الغير**: حيث أن الرسوم الجمركية المالية قد تؤدي إلى خفض حجم التجارة الدولية عموماً نتيجة تقليص الواردات⁽⁴⁾.

7 - **التربط بين الانفتاح الاقتصادي وتحرير التجارة والنمو الاقتصادي**: إن انفتاح الاقتصادي خاصة المرتبط بالتجارة الخارجية هو اعدال مهم في زيادة معدلات النمو الاقتصادي إذ أن الانفتاح كثيراً مما يؤدي إلى نشر المعرفة والتكنولوجيا لما لها من دور حاسم في زيادة إنتاجه إجمالاً عوامل الإنتاج المسؤولة من رفع معدل نمو الدخل في ظل ثبات عوامل الإنتاج.

1 - السيد أحمد عبد الخالق، مرجع سبق ذكره، ص 249.

2 - رعد حسن الصرف، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر، دون بلد، 2000، ص 287.

3 - محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، مرجع سبق ذكره، ص 302 - 304.

4 - عماري آسيا، بوزيدي إيمان، مرجع سبق ذكره، ص 8.

المطلب الثاني: أهداف السياسة التجارية

هناك عدة أهداف تسعى الدولة لتحقيقها نذكر منها:

أولاً: الأهداف الاقتصادية :

وتتمثل في:

1. تحقيق موارد للخزانة العامة:

قد يكون الحصول على موارد الخزانة العامة لتمويل الانفاق العام بأنواعه المختلفة أحد أهداف السياسة التجارية، وفي كثير من الحالات يعتبر الحصول على موارد عن هذا الطريق أكثر فعالية وأكثر قبولاً سياسياً من بعض الطرق البديلة لتمويل الخزانة العامة، فعادة ما يتم الحصول على الموارد المالية للخزانة عند مرور السلع عبر الحدود وبذلك يتم توفير جزء كبير من نفقات التحصيل⁽¹⁾، كما أن الموارد المالية التي يتم الحصول عليها من هذا الطريق تكون على الأقل في جزء منها مدفوعة بواسطة الأجانب و يجب التحرز عند تحديد طرق تحقيق هذا الهدف؛ فلو تم تحقيقه بفرض رسوم جمركية على السلع المستوردة دون تمييز فقد يؤدي هذا إلى الإخلال باعتبارات العدالة الاجتماعية أو اعتبارات التنمية الاقتصادية أو بجما معاً، كما أن الهدف يلزم لتحقيقه اختيار النوع المناسب من السلع والخدمات في التجارة الدولية وبالتحديد أن تكون المرونة السلعية لطلب وعرض هذا النوع من السلع ضعيفة⁽²⁾.

2. تحقيق التوازن النقدي لميزان المدفوعات:

ويحدث هذا التوازن عندما يتساوى عرض الصرف الأجنبي مع الطلب عليه، وفي حالة وجود عجز في ميزان المدفوعات تلجأ الدولة لتحقيق هذا التوازن عن طريق التقليل من الطلب على الصرف الأجنبي وزيادة المعروض منو، وقد يكون ذلك من خلال قيام تخفيض قيمة العملة مما يؤدي إلى زيادة صادراتها وانخفاض في وارداتها نظراً لانخفاض أسعار الصادرات بفعل تخفيض العملة وارتفاع أسعار الواردات بالمقابل لنفس السبب، مما يؤدي إلى كبح الطلب الحمي على السلع الأجنبية⁽³⁾.

3. حماية الصناعات الناشئة:

لا تستطيع الصناعات الناشئة في الدول النامية على النمو والازدهار في ظل المنافسة الشديدة من قبل الصناعات العريقة أو المنافسة والتي توجد في الدول المتقدمة، خاصة وأن هذه الأخيرة قد أقيمت منذ فترة طويلة نمت خلالها وتقدمت وأصبحت عند مستوى كفاءة مرتفع، ولذا فإن تقييد الواردات القادمة من الدول المتقدمة أصبح أمراً ضروريا لحماية الصناعات الناشئة بالدول النامية من المنافسة الأجنبية حتى تنمو وتكتسب خبرات جديدة، وعندما تصل هذه الصناعات لمستوى كفاءة مرتفع يؤهلها لمنافسة الصناعات الأجنبية ترفع عنها الحماية، وهذا يعني أن الحماية لا

1 - محمد دياب، "التجارة الدولية في عصر العولمة"، دار المنهل اللبناني، ط1، لبنان، 2010، ص 297.

2 - عمر شنتاحة، تأثير السياسة التجارية على توازن ميزان المدفوعات في الدول النامية - دراسة حالة الجزائر - 1990-2012

مذكرة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص مالية دولية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2014-2015، ص 10.

3 - تركية الصغير، سياسة التجارة الدولية في الجزائر وانعكاسها على الأداء الاقتصادي خلال الفترة، 1990-2012، مذكرة لاستكمال

متطلبات شهادة الماستر أكاديمي، تخصص تجارة دولية، جامعة حمة لخضر بالوادي، 2014-2015، ص 31.

يتعين أن تمنح لكل أنواع الصناعات الناشئة، وإنما فقط للصناعات التي يتوافر لديها مقومات النجاح في المستقبل إذا تم حمايتها خلال فترة سماح معينة⁽¹⁾.

4. حماية الاقتصاد القومي من خطر الاغراق:

الاغراق هو تطبيق لنظرية التميز السعري في مجال التجارة الدولية، ويقصد به بيع بسعر يقل عن تكاليف الانتاج في الأسواق الخارجية، على أن تعرض الخسارة بالبيع بثمن مرتفع في السوق المحمية والاغراق يعتبر أحد أسلحة الحرب الاقتصادية إذ يعتبر وسيلة مباشرة لكسب السوق الخارجية على حساب المنتجين المحميين في هذه السوق وعلى حساب المنتجين الخارجيين الذين يصدرون إليه، ولذلك فإن الدولة التي تستشعر أية بادرة للإغراق تسارع باتخاذ الاجراءات الكفيلة بحمايتها اقتصادها القومي، فتتدخل بفرض الرسوم الجمركية المرتفعة وأحيانا بمنع الاستيراد كلياً، ويلاحظ إثبات ممارسة الاغراق قد يكون أمراً صعباً في الكثير من الحالات نظراً لأن الدول المختلفة عادة ما تتبع مفاهيم متباينة لبنود التكاليف.

5. حماية الاقتصاد القومي من التقلبات الخارجية :

قد تحدث تقلبات عنيفة خارج الاقتصاد القومي كتضخم عنيف وانكماش حاد ولا شك أن مثل هذه التقلبات أيا كانت العوامل المسببة لها غير مرغوب فيها، وبذلك حماية الاقتصاد القومي منها أمر مسلم به طالما أن التجارة الخارجية هي وسيلة الاتصال بالخارج، لذا أصبح منوطاً بالسياسة التجارية مهمة حماية الاقتصاد القومي من هاته التقلبات⁽²⁾.

ثانياً: الأهداف الاجتماعية:

- حماية الصحة العامة عن طريق منع استيراد المواد الممنوعة.
- حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية كالمزارعين والمنتجين الصغار، أو منتجي بعض السلع التي تمثل أهمية حيوية للمجتمع.
- إعادة توزيع الدخل الوطني بين الفئات المختلفة للمجتمع.

ثالثاً: الأهداف السياسية والاستراتيجية:

- المحافظة على الأمن في الدولة من الناحية الاقتصادية والغذائية والعسكرية.
- العمل على توفير الحد الأدنى من الانتاج من مصادر الطاقة كالبترول³.

1 - السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص 154، 155.

2 - تركية الصغير، سياسة التجارة الدولية في الجزائر وانعكاسها على الأداء الاقتصادي خلال الفترة، 1990-2012 مذكرة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر أكاديمي، تخصص تجارة دولية، جامعة حمه لخضر بالوادي، 2014-2015، ص 31.

3 - تركية الصغير، سياسة التجارة الدولية في الجزائر وانعكاسها على الأداء الاقتصادي خلال الفترة، 1990-2012 مرجع سابق، ص 31.

المطلب الثالث: أدوات سياسة التجارة الخارجية

إن اتخاذ أي دولة لأي سياسة تجارية يعني بالأساس اعتماد مجموعة من الأدوات التي من شأنها أن تنظم تجارتها الخارجية والتي يمكن حصرها في النقاط التالية:

أولاً: الوسائل السعرية

وهي التي تؤثر على تيار التبادل الخارجي عن طريق التأثير في أسعار الصادرات والواردات، وتشمل⁽¹⁾.

1- الضرائب والرسوم الجمركية: هي عبارة عن ضرائب تفرضها الدولة على السلع التي تعبر حدودها الوطنية، سواء الواردات أو الصادرات، وتعتبر الرسوم الجمركية على الصادرات نادرة نسبياً، ولذلك فعادة ما يطلق تعبير الرسوم الجمركية

على الرسوم المفروضة على الواردات، وتعتبر أكثر النظم إتباعاً وأهم وسيلة تتخذ لحماية الصناعة والمنتجات المحلية وموازنة الميزان التجاري⁽²⁾.

2- الإعانات: هي وسيلة تسع من خلالها السلطات الاقتصادية إلى التأثير في الأسعار التي تباع فيها السلعة محلياً ودولياً من خلال تقليل تكلفتها الحدية بالنسبة للمنتج المحلي، بغرض تشجيعه على زيادة إنتاجها، وقد يتخذ شكل الإعانات إعفاءات ضريبية أو منحها مبالغ مباشرة لكي تصبح أسعارها أكثر قدرة على التنافس سواء في السوق المحلية أو الدولية⁽³⁾.

3- الإغراق: هو اتباع الدولة تنظيمًا احتكاريًا معينًا لسياسة تحمل التمييز بين الأسعار السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج، أي تتبع الدولة كافة الوسائل التي تؤدي إلى بيع منتجاتها في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة عما تباع به تلك المنتجات في الدولة المنتجة، فالدول التي تدعم صادراتها تتهم دولياً بالإغراق حيث تلجأ إلى التخلص من منتجاتها بيعها في السوق الخارجية بأسعار منخفضة دون مبرر كاف لها⁽⁴⁾.

4- تخفيض سعر الصرف: يقصد به كل انخفاض تقوم به الدولة عمداً في قيمة الوحدة النقدية الوطنية مقومة بالوحدات النقدية الأجنبية، وتخفيض سعر الصرف بهذا المعنى يترتب عليه تخفيض الأثمان المحلية مقومة بالعملات الأجنبية ورفعاً للأثمان الخارجية مقومة بالعملة الوطنية⁽⁵⁾.

ثانياً: الوسائل الكمية.

يمكن حصرها في النقاط التالية:

1 - عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، مرجع سبق ذكره، ص 256.

2 - صبحي تادرس قريصة، محمد يونس، "مقدمة في الاقتصاد"، دار النهضة العربية للنشر والطباعة والتوزيع، لبنان، 2284، ص 42.

3 - هجير عدنان كي أمين، "الاق

تصاد الدولي : النظرية والتطبيقات"، إنراء للنشر والتوزيع، ط، الأردن، 2020، ص 254.

4 - عادل أحمد حشيش، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، مرجع سبق ذكره، ص 26.

5 - عطاء الله على الزبون، "التجارة الخارجية"، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2015، ص 68.

1- نظام الحصص: يقصد به أنه تفرض قيود على الاستيراد وندارا على التصدير خلال فترة زمنية معينة بحيث تحدد الدولة الحد الأقصى للكميات المسموح باستيرادها أو تصديرها، ومن بين الأسباب التي تدفع أي دولة الانتهاج نظام الحصص هو أن نظام الحصص سيسمح للصناعات المحلية أن تتماشى وظروف السوق وتنسجم مع المعطيات الجديدة، وبالتالي

تعدل من طرق انتهاجها وتنسجم مع ما هو مطلوب بالإضافة إلى أنه قد يكون نظام الحصص واضح من النظام سعري الذي قد يشوبه بعض الغموض⁽¹⁾.

2- تراخيص الاستيراد: يقصد بها أنه لا يسمح بالاستيراد إلا بعد الحصول على إذن من السلطة العامة، فهو بمثابة تصريح للتاجر باستيراد سلعة معينة في حدود الحصص المقررة في هذا الترخيص، وعادة ما يكمل نظام تراخيص الاستيراد نظام الحصص⁽²⁾.

ثالثا: الوسائل التنظيمية

وهي التي تتعلق بنظم الهيكل الذي تحقق في داخله المبادلات الدولية وتشمل ما يلي⁽³⁾:

1- المعاهدات التجارية: وهي اتفاق تعقده الدولة مع دولة أخرى عن طريق الدبلوماسية، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينهما تنظيما عاما.

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

3- اتفاقيات الدفع: تتعلق بالدول التي تأخذ بنظام الرقابة على الصرف وتنفيد بتحويل عملاتها إلى عملات أجنبية، فهي تنظم كيفية أداء الديون والحقوق الناتجة عن العلاقات التجارية والمالية بين الدولتين وتتضمن كذلك تحديد العملة والصرف.

4- الاتفاقيات التجارية: هي تعاقد في موجه أمور تفصيلية تتكلف بالتبادل التجاري بين دولتين، وقد يعقد الاتفاق التجاري على أساس معاهدة تجارية سابقة، ويتميز الاتفاق التجاري على المعاهدة التجارية بقصر مدته حيث عادة ما يفصله سنة واحدة.

رابعا: وسائل المنع والحظر

المقصود بوسائل المنع والحظر أن الدولة تحظر أو تمنع التعامل مع الخارج، ومن هنا تبين أن الحظر قد يقع على الواردات فقط أو على الصادرات فقط أو على كليهما، وفي جميعها يعتبر الحظر أو المنع نظاما أو أداة للحماية بقدر ما يعتبر نظاما لإلقاء التبادل الدولي ولهذا فهو يعتبر خطرا على التجارة الدولية⁴.

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

2 - نفس المرجع، ص 307.

3 - جاسم محمد منصور، مرجع سبق ذكره، ص 182.

4 - نفس المرجع، ص 182.

خلاصة الفصل الأول

من خلال هذا الفصل يمكن استخلاص أن التجارة الخارجية مرت بالعديد من المحطات حتى وصلت لوزنها الحالي في الاقتصاد الدولي، كما أنها تتميز بعدة تعقيدات تعيق سيرها بطريقة عادية، وهذا طبيعي لأن التجارة الخارجية تتم خارج الحدود الإقليمية كما أن أطرافها يختلفون عن بعضهم البعض وتفصل بينهم مسافات كبيرة. كذلك التعرض لمفهوم التمويل البنكي للتجارة الخارجية بين لنا الدور الجوهرى و المحورى الذى تلعبه البنوك التجارية فى مختلف عمليات التجارة الخارجية من استيراد و تصدير و ذلك راجع لتأثيرها بالعملة المالية و الخروج من الأنشطة المحلية إلى الأنشطة الدولية، حيث تقوم باستخدام تقنيات مختلفة التمويل التجارة الخارجية خاصة الاعتماد و التحصيل المستندي باعتبارهما الأكثر شيوعا و استعمالا من طرف البنوك و العملاء، الأمر لا يخلو من وجود تقنيات أخرى لتمويل التجارة الخارجية حيث تم التعرض لها و ابراز الامتيازات و المزايا التي توفرها للمتعاملين الاقتصاديين حيث تختص بالعمليات الكبيرة ذات الأجل المتوسطة و الطويلة. وبالرغم من كل هذا إلى أن دور البنوك مرهون بعمليات واليات التمويل وهذا ما سيتم التعرض له فى الفصل الموالى الذى سنتعرف فيه عن اليات التمويل بأنواعها.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية

المبحث الأول: آليات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية.

المبحث الثاني: آليات التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية.

على رغم الجهود المبذولة من قبل البنوك إلا أن عملية تمويلها للتجارة الخارجية تكون وفق اليات متبعة ومقيدة، مما تطلب ضرورة تدخل هذه الأخيرة من أجل ضمان السير الحسن لهذه العلاقات من خلال ضمان حقوق الأطراف التجارية المختلفة من مصدريين ومستوردين. وتعتبر تسوية عمليات التجارة الخارجية من أهم الأعمال التي تقوم بها البنوك التجارية. لذلك سيتم التعرض في هذا الفصل لصيغ تمويل التجارة الخارجية وكيفية التحكم فيها من خلال الآليات التي يستخدمها البنك خلال تمويله لعمليات الاستيراد والتصدير وكذلك التطرق للضمانات البنكية الخارجية وكيفية تسييرها، كأحد أهم آليات تسيير هذه المخاطر فطبيعة العمل البنكي تحتم على البنوك التعامل مع تمويل التجارة الخارجية، من خلال عملية تسييرها وهذا يكون بالتعرف على الصيغ والآليات الملائمة.

المبحث الأول: آليات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية

تعددت وتنوعت آليات تمويل التجارة الخارجية ومن أهم هذه الآليات نجد الآليات قصيرة الأجل التي تستخدم بكثرة وبصورة واسعة.

المطلب الأول: الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستندي من أهم التقنيات المستعملة في عمليات الدفع وتمويل التجارة الخارجية، حيث تم ادماجها في عمل البنوك، ليصبح بذلك من التقنيات البنكية المستعملة بكثرة، نظرا لما يقدمه من ضمانات للمصدرين والمستوردين على حد سواء.

يعتبر الاعتماد المستندي من أهم الآليات المستعملة في تمويل وضمان التجارة الخارجية.

أولاً: مفهوم الاعتماد المستندي

1-تعريفه: يمكن تعريف الاعتماد المستندي على أنه: "تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها⁽¹⁾.

والملاحظ من هذا التعريف أن العلاقة التي تنجم عن فتح اعتماد مستندي تربط بين أربعة أطراف هم:

- المستورد: وهو الزبون الذي يطلب فتح الاعتماد المستندي.

- البنك فاتح الاعتماد: وهو بنك المستورد الذي يفتح (يصدر) الاعتماد طبقا للشروط الواردة في طلب فتح الاعتماد.

- البنك المبلغ للاعتماد: وهو البنك المراسل الذي يرسل إليه البنك فاتح الاعتماد تبليغ الاعتماد للمستفيد.

- المستفيد أو المصدر: هو البائع المصدر الذي يتم فتح الاعتماد لصاحبه⁽²⁾.

كما يعرف أيضا على أنه: "أداة لتمويل عملية تجارية أو أداء خدمات بين أطراف مختلفة، ويعتبر ترتيبا مصرفية بين مصرفين أو مجموعة من المصارف في شكل تعهد مكتوب، حيث يعمل فيه البنك مصدر الاعتماد بناء على طلب عملائه، وتلتزم بموجبه البنوك القابلة له بالدفع للمستفيدين من هذه الاعتمادات مقابل مستندات شحن أو أداء خدمات منصوص عليها في الاعتماد⁽³⁾.

2-خصائص ومزايا الاعتماد المستندي

من خلال ما تقدم من تعاريف يمكن حصر أهم خصائص الاعتماد المستندي في الآتي⁽⁴⁾:

- 1 - الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك: دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع إشارة إلى التجربة الجزائرية"، ديوان المطبوعات الجامعية، 2010، ص 117.
- 2 - نفس المرجع ص 117.
- 3 - فيصل محمود مصطفى النعمات، "مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي"، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2005، ص 20.
- 4 - مازن عبد العزيز فاعور، "الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية في ظل الأعراف الدولية والتشريع الداخلي"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006، ص 24 26.

- خاصية الضمان: يضمن الاعتماد المستندي للمشتري المستورد بأن يستلم البضاعة بذات الشروط التي تعاقدها عليها مع البائع المصدر، وبالمقابل فإنه يضمن للبائع بأن يستوفي ثمن البضاعة وذلك مقابل تقييده بالشروط الموضوعية في خطاب الاعتماد باعتبار أن التزام المصرف تجاهه مباشر ومستقل عن عقد البيع الذي يركز إليه.
- خاصية الائتمان: إن الاعتماد المستندي يلعب دورا مهما من ناحية الائتمان سواء بالنسبة للمشتري المستورد أو للبائع المصدر أي بالنسبة للمشتري: تمكنه من الحصول على تسهيلات مصرفية متمثلة بعدم التسديد للمصرف حتى يتأكد من سلامة وصحة المستندات كما تمكنه من بيع البضاعة حتى قبل استلامها.
- وبالنسبة للبائع: يستطيع الحصول على قيمة الاعتماد مجرد تقديمه المستندات المطلوبة للمصرف وأبرزها سند الشحن الذي يثبت شحن البضاعة، أي عندما تكون البضاعة خرجت من حوزته وأصبحت في طريقها إلى المشتري، كما يمكنه خصم الكمبيالات المسحوبة على المصرف قبل حلول موعد استحقاقها.
- خاصية الوفاء: يشكل الاعتماد المستندي وسيلة الوفاء كل من البائع والمشتري بالتزاماته تجاه الآخر. وهناك مزايا عديدة للاعتماد المستندي نذكر منها أنه (1)
- يعمل على تنظيم العلاقة بين البائع والمشتري، بتحديد مواصفات البضاعة موضوع الاعتماد، تعيين مكان وتاريخ تقديم المستندات، ذكر طريقة الشحن ومكان وموعد دفع قيمة البضاعة.
- البائع لا يضطر إلى بذل الجهد والوقت للاستعلام عن المركز المالي والتجاري للمشتري، لأنه مطمئن على حقه بموجب الاعتماد.
- التقليل من سلبات قوانين الصرف وأسعار العملات، وأنظمة الاستيراد والتصدير في بلد كل من المشتري والبائع، التي ستطبق في حالة أن أثمان البضائع لا تسوى عن طريق الاعتمادات المستندية ويكون ذلك باسئراط إصدار الاعتماد بعملة معينة.
- أن البنك أكثر خبرة ودراية في مجال الحكم حول مدى توافق ما جاء في ظاهر المستندات المطلوبة والموجبة للدفع وبين ما ورد في خطاب الاعتماد وهذا بدوره يكون أساسا للحكم على شحن البضاعة الموافقة لرغبة المشتري مما يقلل من المنازعات بهذا الخصوص.
- إن الاعتماد المستندي قليل التكلفة فعمولة البنك قليلة، والسبب هو أن البنك لا يتعرض للمخاطر نتيجة أنه يتعامل فقط بالمستندات وليس البضائع.

ثانيا: أنواع الاعتماد المستندي

للاعتماد المستندي عدة أنواع يمكن توضيحها في الآتي:

1- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر: يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد (2) :

1 - فيصل محمود مصطفى النعيمات، مرجع سابق ص 29-30.

2 - محسن شفيق، "الوسيط في القانون التجاري"، الدار الجامعية، مصر، 1968، ص 110.

- الاعتماد القابل للإلغاء (أو النقص): هو الذي يجوز تعديله أو إلغائه من البنك المصدر في أي لحظة دون إشعار مسبق للمصدر، وهذا النوع نادر الاستعمال حيث لم يجد قبولا في التطبيق العملي من قبل المصدرين لما يسببه لهم من أضرار ومخاطر، ذلك أن الاعتماد القابل للإلغاء يمنح ميزات كبيرة للمستورد فيمكنه الانسحاب من التزامه، أو تغيير الشروط أو إدخال شروط جديدة في أي وقت شاء دون الحاجة إلى إعلام المصدر.

- الاعتماد القطعي (غير القابل للإلغاء): هو الذي لا يمكن إلغائه أو تعديله إلا إذا تم الاتفاق والتراضي على ذلك من قبل جميع الأطراف ذات العلاقة ولاسيما موافقة المصدر، فيبق البنك فاتح الاعتماد ملتزما بتنفيذ الشروط المنصوص عليها في عقد فتح الاعتماد، وهذا النوع من الاعتمادات المستندية هو الأكثر استعمالا لأنه يوفر ضمانا أكبر للمصدر لقبض قيمة المستندات عند مطابقتها لشروط وبنود الاعتماد.

- الاعتماد القطعي والمؤيد (المؤكد): وهو ذلك النوع من الاعتمادات الذي لا يتطلب تعهد بنك المستورد فقط بل يتطلب أيضا تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبول تسوية الدين الناشئ عن تصدير البضاعة، ونظرا لكون هذا النوع من الاعتمادات يقدم ضمانات قوية، فهو يعتبر من بين الآليات الشائعة الاستعمال⁽¹⁾.

2- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل:

ويمكن تقسيمها إلى قسمين هما⁽²⁾:

- الاعتماد المستندي غير المعزز: بموجبه يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر بمجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي شرط من الشروط الواردة في الاعتماد.

- الاعتماد المستندي المعزز: في هذا الاعتماد يضيف البنك المراسل في بلد المصدر تعهد إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط وبالتالي يحظ هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين، فيتمتع المصدر بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

3- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبايع المستفيد: يمكن تقسيمه إلى الأنواع التالية وهي:⁽³⁾

- اعتماد الاطلاع: هنا يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد في حالة الاعتماد غير القابل للإلغاء والمؤكد، فبمجرد تقديم المصدر لبنك الإشعار المستندات المطلوبة في الاعتماد بإمكان المصدر الحصول على كامل المبالغ مباشرة، وهذا النوع هو أكثر الاعتمادات شيوعا.

- اعتماد الدفعات: هي اعتمادات قطاعية يسمح فيها للمستفيد بسحب مبالغ معينة مقدما بمجرد إخطاره بالاعتماد، أي قبل تقديم المستندات وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي للاعتماد،

1 - علي البارودي، "العقود وعمليات البنوك التجارية"، دار المطبوعات الجامعية، مصر، 2001، ص 337.

2 - سعيد عبد العزيز عثمان، "الاعتمادات المستندية"، الدار الجامعية، لبنان، 2005، ص 27.

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

ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع بالآلات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تتلاءم إلا مع مستوردها وحده، أو كونها تحتاج لمبالغ كبيرة من أجل تصنيعها.

- اعتمادات القبول: هنا الدفع يكون بموجب كمبيالات يسحبها البائع المستفيد ويقدمها ضمن مستندات الشحن، على أن يستحق تاريخها في وقت لاحق معلوم والمسحوبات المشار إليها إما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد وفي هذه الحالة لا تسلم المستندات إلا بعد توقيع المستورد بما يفيد التزامه بالسداد في التاريخ المحدد لدفعها، وإما أن تكون مسحوبة على البنك فاتح الاعتماد الذي يتولى نيابة عن المستورد توقيعها بما يفيد التزامه بالسداد في الأجل المحدد لدفعها أو يسحبها على المستورد ويطلب توقيع البنك الفاتح بقبولها أو المصادقة عليها.

4- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المستورد: يمكن تقسيمها من حيث مصدر تمويلها إلى⁽¹⁾:

- الاعتماد المغط كلياً: هو الذي يقوم فيه طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك بتسديد ثمن البضاعة للبائع عند وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه، فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة لفتح وتنفيذ الاعتماد

- الاعتماد المغط جزئياً: هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك حالات مختلفة لهذه التغطية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات أو أن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة، ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد.

- الاعتماد غير المغطى: هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلاً كاملاً للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم يتابع البنك عميله لسداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبالغ غير المسددة.

5- تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل: وتقسّم إلى ثلاثة أقسام هي⁽²⁾:

- الاعتماد قابل للتحويل: هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الاعتماد كلياً أو جزئياً تحت تصرف مستفيد آخر، أي تحويله وتتم عملية التحويل بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد الأصلي نفسه أو تسلمه للمستفيد الثاني.

- الاعتماد الظهيري: أو يسمى بالاعتماد مقابل اعتماد آخر يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا وليس منتجا للبضاعة كأن يكون مثلاً وكيلاً للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له.

1 - جواد شوقي ناجي، "إدارة الأعمال المصرفية الدولية"، الأهلية للنشر والتوزيع، ط 2، الأردن، 2002، ص 79-81.

2 - مازن عبد العزيز فاعور، مرجع سبق ذكره، ص 36-38.

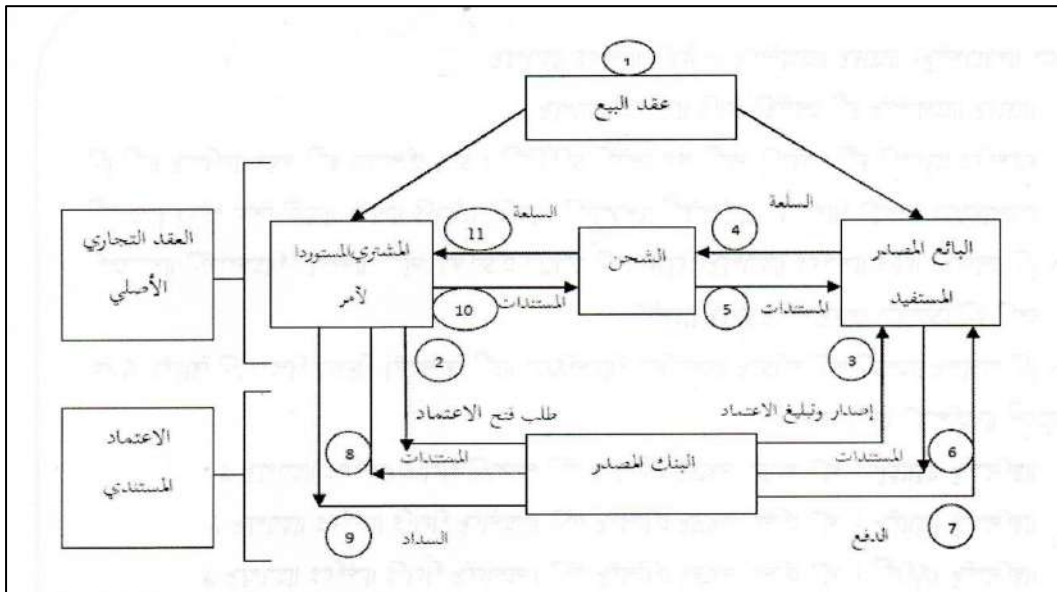
- الاعتماد الدائري أو المتجدد: هو الذي يفتح بقيمة ومدة محددتين غير أن قيمته تتجدد تلقائيا إذا تم تنفيذه أو استعماله، حيث يمكن للمستفيد تكرار تقديم المستندات لعملية جديدة في حدود قيمة الاعتماد وخلال فترة صلاحيته وبعدد المرات المحدد في الاعتماد.

6- تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها: وتقسّم إلى صنفين أساسيين هما (1):

- اعتماد الاستيراد: هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية.
- اعتماد التصدير: هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يسعه من سلع محلية.

ثالثا: مراحل سير عملية الاعتماد المستندي

شكل رقم 1 يوضح سير عملية الاعتماد المستندي



المصدر: قبيل صالح: آليات تمويل التجارة الخارجية (2)

يمكن شرح مراحل سير عملية الاعتماد المستندي في النقاط التالية:

- 1- إبرام عقد تجاري بين المصدر والمستورد.
- 2- يطلب المستورد من بنكه فتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر.
- 3- افتتاح الاعتماد المستندي من طرف بنك المستورد ويشعر بنك المصدر بذلك.
- 4- يبلغ بنك المصدر بافتتاح الاعتماد المستندي.
- 5- تحضير الوثائق من طرف المصدر والشروع في إجراءات إرسال البضاعة.
- 6- يرسل المصدر الوثائق لبنكه.
- 7- بعد فحص بنك المصدر للوثائق بدقة يقوم بإرسالها هو الآخر لبنك المستورد.

1 - جواد شوقي ناجي، مرجع سبق ذكره، ص 87.

2 - قبيل صالح، آليات تمويل التجارة الخارجية مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية تخصص تجارة دولية، جامعة بسكرة، 2019-2020.

- 8- يراقب بنك المستورد الوثائق التي يسلمها للمستورد.
- 9- يقدم للمستورد أمر التحويل لبنكه في حالة الدفع الفوري من أجل الدفع.
- 10- عند استلام بنك المستورد أمر التحويل لبنكه في حالة الدفع الفوري يرسل المستندات.
- 11- يستلم المستورد البضاعة.

المطلب الثاني: التحصيل المستندي

يعتبر التحصيل المستندي ذو أهمية بالغة في عمليات التجارة الخارجية وذلك لما يتسم به من سرعة ومرونة وانخفاض في التكلفة.

أولاً: مفهوم التحصيل المستندي

1-تعريفه: يقصد به تلقي بنك ما أمر من المصدر أي بائع البضائع أو الخدمات بأن يحول مستندات الشحن إلى المستورد أي مشتري البضائع أو الخدمات في بلد آخر مقابل الحصول على قيمة هذه المستندات سواء تم ذلك نقداً أو مقابل توقيع كمبيالة تستحق في وقت لاحق⁽¹⁾.

ويعرف على أنه: "آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة⁽²⁾.

وعموماً يمكن تعريف التحصيل المستندي على أنه آلية دفع يقوم البنك بموجبها بتحصيل المدفوعات باسم البائع وذلك بتسليم المستندات إلى المشتري، ويستخدم عندما يكون المشتري والبائع على معرفة تامة ببعضهما البعض وعلى درجة من الثقة القائمة بين الجانبين، وبالتالي فإن البنوك تقوم بدور الوسيط أو الوكيل بين المشتري والبائع وتكون مسؤوليتها محصورة بتحويل المستندات مقابل الدفع أو القبول بالدفع.

وتجدر الإشارة إلى أن في التحصيل المستندي، التزام المصدر لا يتعدى التعهد بإرسال البضاعة كما أن المستورد لا يمكنه أن يستلم المستندات إلا بعد قبول الكمبيالة أو تسديد المبلغ.

ونلاحظ من الصيغة السابقة في التحصيل المستندي أن التنفيذ النهائي للعملية المالية يتم وفق صيغتين⁽³⁾.

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

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

1 - أحمد غنيم، مرجع سبق ذكره، ص 152.

2 - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 119-120.

3 - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 120.

ومن خلال هذه التعاريف يمكن حصر الأطراف المعنية في التحصيل المستندي، وهي⁽¹⁾:

- الساحب: هو العميل مصدر البضاعة، والذي يوكل عملية التحصيل إلى البنك الذي يتعامل معه مقابل تقديم كافة مستندات البضاعة والسحوبات الخاصة بها واللازمة للتحصيل.
- البنك المراسل (المحول): هو الطرف الذي يوكل إليه المصدر عملية التحصيل، أو هو الذي يقوم باستلام المستندات من الساحب ليقوم بإرسالها إلى البنك المحصل.
- البنك المحصل: هو البنك الذي يتعهد إليه البنك المراسل أو الساحب بتقديم المستندات إلى المسحوب عليه مقابل التحصيل أو القبول. - المسحوب عليه: هو الطرف المبين اسمه في تعليمات البنك المراسل بوصفه الشخص المعني باستلام المستندات والمسحوبات المرفقة مقابل الدفع أو القبول، وعادة ما يكون المسحوب عليه هو المستورد للبضاعة.

2-أهميه التحصيل المستندي

للتحصيل المستندي أهمية بالنسبة للمصدر والمستورد حيث يلجأ لاستخدام هذه الطريقة للدفع في ظل ظروف مختلفة وللاستفادة من مزايا عديدة لعل من أهمها⁽²⁾

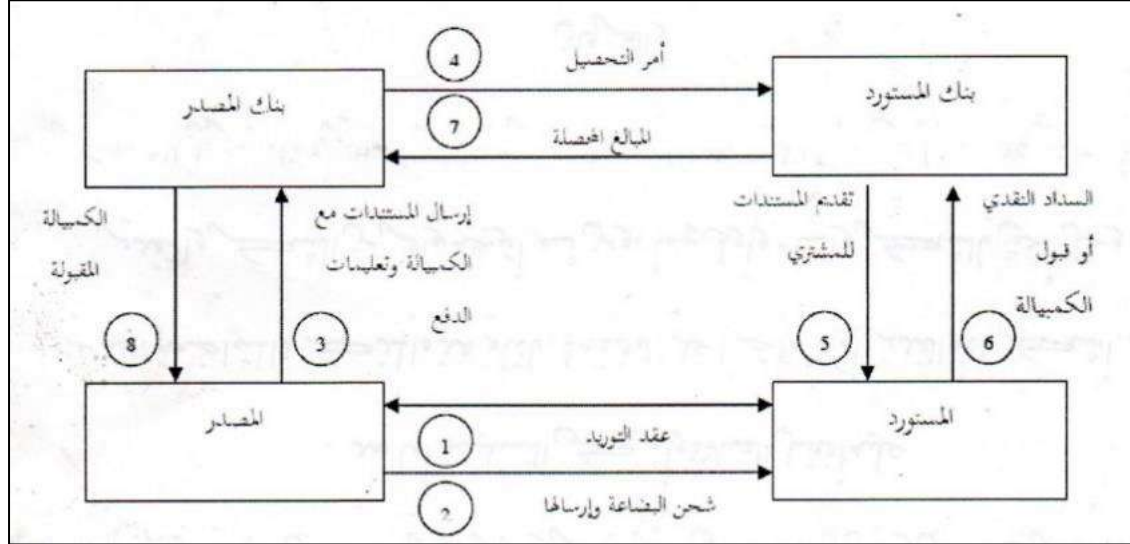
- الظروف التي يواجه فيها المستورد قيود ائتمانية من خلال البنوك التي يتعامل معها ومن بين هذه الظروف عدم كفاية الحدود الائتمانية الممنوحة له مقارنة بحجم نشاطه الاستيرادي وذلك في ظل تقلبات حجم هذا النشاط خلال فترات سريان التسهيلات الائتمانية.
- توافر درجات عالية من الثقة بين المستورد و مورديه.
- توافر خبرات عالية للمستورد بالأسواق الخارجية التي يجلب منها بضائعه، ويمكنه الاتصال المباشر بهذه الأسواق وشراء وشحن البضائع التي يرغبها تحت إشرافه المباشر أو من يمثله وهنا أيضا ترتفع درجات الأمان التي يتمتع بها المستورد.
- تحقق هذه الأداة للمصدر درجات عالية من المرونة والسرعة وتوفير الوقت والجهد في تنفيذ عملياته الخارجية.
- تحقيق وفورات كثيرة تتمثل في عمولات ومصاريف البنك القائم بالعملية.
- تجنب العديد من المشكلات التي قد تنجم عن طول وتعقد الإجراءات الخاصة بتعديل الاعتمادات المستندية.
- يمكن للمصدر استقطاب عدد أكبر من عملائه وفتح أسواق جديدة وكذلك تنمية أسواقه القائمة، وذلك بإعفاء عملائه المستوردين الذين يثق بهم من فتح الاعتمادات المستندية، الأمر الذي يحقق لهم وفورات اقتصادية ويخفض من تكاليف العملية الاستيرادية وهو الأمر الذي يشجعهم على التعامل معه.

¹ - خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، "إدارة العمليات المصرفية: المحلية والدولية"، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص ص 261-262.

² - أحمد مأمون، "التعاملات البنكية في عصر العولمة"، دار الباروني للنشر والتوزيع، الأردن، 2014، ص ص 92-96.

ثانيا: سير عملية التحصيل المستندي

شكل رقم 2 يوضح سير عملية التحصيل المستندي (1)



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

تتم سير عملية التحصيل المستندي كما يلي (2):

- (1) بعد إبرام العقد بين المستورد والمصدر، يقوم هذا الأخير بشحن البضاعة وإرسالها ثم تسليم الوثائق اللازمة والممثلة للبضاعة إلى بنكه (بنك المصدر)، مع تحديد طريقة الأداء إن كانت مقابل الدفع أو مقابل القبول.
- (2) يرسل البنك المصدر الوثائق بعد فحصها والتأكد من سلامتها إلى بنك المستورد مع إعلامه بطريقة الوفاء.
- (3) بعد استلام البنك (بنك المستورد) للوثائق يطلب من المستورد الوثائق اللازمة لإجراء عملية التوطين وبعد تسديد هذا الأخير لمبلغ الصفقة بالطريقة المتفق عليها يحصل على الوثائق ومنها الفاتورة التي تمكنه من استخراج البضاعة من الجمارك.

المطلب الثالث: الفرق بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي

تتم دراسة الفرق بين التحصيل المستندي والاعتماد المستندي من خلال معرفة التزامات وأطراف ومخاطر وتكاليف

كل نوع، ويمكن توضيح هذه الفروق في الآتي:

أولا: بالنسبة للأطراف والبنوك، تتمثل في (3)

1- بالنسبة للبائع

- في الاعتماد المستندي يكون هو المستفيد.

1 - سليمان ناصر، "التقنيات البنكية وعمليات الائتمان"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص 10.

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

3 - عثمان سعيد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص 75.

- في التحصيل المستندي يكون هو الأمر.

2- بالنسبة للمشتري

- في الاعتماد المستندي يكون هو الأمر.

- في التحصيل المستندي هو المرسل إليه التحصيل.

3- بالنسبة لبنك البائع

- في الاعتماد المستندي يكون البنك مبلغ أو مؤيد.

- في التحصيل المستندي هو البنك المرجع.

4- بالنسبة لبنك المشتري

- في الاعتماد المستندي يكون هو البنك المصدر.

- في التحصيل المستندي يكون هو البنك الممثل.

5- بالنسبة لدور البنوك: في الاعتماد المستندي

- البنك المصدر يكون التزامه قطعي بالدفع.

- البنك المبلغ يكون تبيغته للاعتماد دون التزام.

- البنك المؤيد يكون التزامه بالدفع قطعي.

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

ثانيا: من حيث التزامات البنك، تتمثل في:

1- في الاعتماد المستندي: يقوم كلا من البنك فاتح الاعتماد والبنك المعزز بفحص مستندات الشحن المطلوبة والمقدمة من طرف البائع، ويجب أن يتأكد من صحتها ومطابقتها لشروط الاعتماد وإلا يتحملا المسؤولية اتجاه البائع ولا يمكن الاحتجاج بعدم صحة المستندات⁽¹⁾.

2- في التحصيل المستندي: البنوك غير مسؤولة عن أي خطر تتعرض له السلعة أو تأخر المشتري في الدفع، لأن البنوك تلعب دور الوسيط لا أكثر فهي غير ملزمة بفحص البضاعة، ومن هذا يتضح الفرق أن الاعتماد يكون إلزامي الفحص الحر في المستندات عكس التحصيل المستندي⁽²⁾.

1 - عبد القادر شاعة، "الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض - دراسة الواقع في الجزائر -"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006، ص 104.

2 - عبد القادر شاعة، المرجع نفسه، ص 104 .

المبحث الثاني: آليات التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية

تحاول الأنظمة البنكية المختلفة أن تنوع من وسائل تدخلها حسب الظروف السائدة وطبيعة العمليات التي يراد تمويلها، حيث تستخدم التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية في تلك العمليات التي تفوق في العادة ثمانية عشر (18) شهرا وهناك العديد من الآليات التي تستعمل في هذا المجال، والهدف منها جميعا هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطوير التجارة الخارجية.

المطلب الأول: قرض المشتري

يعتبر قرض المشتري من بين آليات التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية، فهو وسيلة تساعد على ربط العلاقات الاقتصادية بين دول مختلفة، ويمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات من حيث المبلغ.

أولاً: مفهوم قرض المشتري

قرض المشتري هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد، بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح هذا القرض لفترة تتجاوز ثمانية عشر شهرا، حيث يلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بإتمام عملية القرض⁽¹⁾. إذا كل من المستورد والمصدر مستفيد من هذا النوع من القرض، حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الآني للبضائع في حين يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد المبلغ الصفقة.

ثانياً: أهم إجراءات قرض المشتري

أهم الإجراءات التي تحتوي عليها عملية منح قرض المشتري هي وجود عقدين أساسين هما:

1- العقد التجاري: هو عقد مضميا بين المصدر والمستورد الذي يهدف إلى تحديد التزامات الطرفين للخدمة المقدمة، وذلك من خلال البنود التي يتضمنها العقد ومن أهمها شروط التسوية، آجال التسليم، نوعية السلع و مبلغها، فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري.

2- عقد القرض: عبارة عن عقد مالي مضمي من طرف بنك أو عدة بنوك موجودة ببلد المصدر والمستورد، يلغي في حالة إلغاء العقد التجاري، يحتوي هذا العقد على شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة، فهو يسمح للبنوك بوضع- في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط - المبالغ الضرورية حسب التزامات المشتري بالدفع تحت تصرفه.

ثالثاً: سير عملية قرض المشتري تتم هذه العملية وفق المراحل التالية:

(1) إمضاء عقد تجاري بين المستورد والمصدر بمراعاة عناصر العقد.

¹ - رشيد شلال، "تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية"، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2010-2011، ص 60.

- (2) يعمل المصدر عن طريق البنك الذي اختاره على إمضاء عقد التأمين حيث يتم الحصول على بوليصة التأمين اللازمة لإتمام العملية.
- (3) إمضاء عقد التمويل (تأكيد التمويل من طرف المشتري أو البنك الذي اختاره مع البائع أو بنك المصدر).
- (4) يقوم المصدر بإعداد الوثائق اللازمة والتي طلبها المشتري حيث هذه الخطوة تكون بعد الموافقة التامة على الصفقة وإتمام كل الشروط الواجبة لذلك.
- (5) يعمل بنك المصدر على تسوية وضعية المستورد تبعا للشروط المتفق عليها من جهة، ومن جهة أخرى يقوم بإبلاغ المصدر بتنفيذ العملية، حيث المصدر هنا حر في استعمال حسابه المحمد من أجل إتمام الصفقة.
- (6) يقوم المشتري بإجراءات دفع المبلغ وكل العمولات والفوائد البنكية وفقا لشروط العقد السابق وكذا استلام السلعة من المكان المتفق عليه مسبقا.

المطلب الثاني: قرض المورد

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

أولاً: تعريف قرض المورد

عبارة عن قرض مقدم للمصدر من طرف البنك الذي يعطي أجل للدفع للعملية في الخارج، بعدها إعادة تدعيم الخزينة بالاقتراض من بنكه وذلك بخصم الكمبيالات المتحصل عليها، فبواسطة هذه التقنية لا توجد تدفقات مالية بين البائع والمشتري حيث البائع يوافق بإرسال البضاعة مقابل أن يعترف المستورد بالدين (ورقة تجارية، سفتجة، سند لأمر)، أي القرض في شكل خصم الحقوق التي تملكها البنوك من المشتري الأجنبي⁽¹⁾

ثانياً: خصائص قرض المورد

يمكن حصر أهم خصائص قرض المورد في الآتي: - قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد، يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا يعني أنه يتضمن عقداً مالياً أيضاً. - يمنح قرض المورد إلى المصدر الذي منح مدة تسديد للمستورد.

إذا اختلف قرض المورد عن قرض المشتري في وجهين على الأقل، فإذا كان قرض المشتري يمنح للمستورد بواسطة المصدر، فإن قرض المورد يمنح للمصدر بعد منح هذا الأخير مهلة للمستورد، أما الوجه الثاني للاختلاف وهو المهم فيتمثل في أن قرض المشتري يتطلب إبرام عقدين، في حين أن قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد ويتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا يعني أنه يتضمن العقد المالي أيضاً.

¹ - عبد الحق بوعتروس، "الوجيز في البنوك التجارية: عمليات، تقنيات وتطبيقات"، منشورات جامعة منتوري، الجزائر، 2000، ص 85.

ثالثاً: سير عملية قرض المورد

يمكن شرح سير عملية قرض المورد كالاتي¹:

- 1) إمضاء عقد تحاري بين المصدر والمستورد يقبل بموجبه المستورد تحرير ورقة تجارية.
- 2) يتم تسليم الورقة التجارية المقبولة من المستورد إلى المصدر مع تسليم البضاعة إلى المستورد.
- 3) المصدر يقدم الورقة التجارية إلى بنكه من أجل عملية خصمها.
- 4) دفع قيمة الورقة التجارية إلى المصدر ذلك بعد خصم العمولات.
- 5) تسديد قيمة الورقة التجارية عند حلول تاريخ الاستحقاق من طرف المستورد.

¹ - عبد الحق بوعزتوس، "الوجيز في البنوك التجارية: عمليات، تقنيات وتطبيقات"، مرجع سبق ذكره، ص 86.

خلاصة

من خلال ما تم التعرض له تعدد المخاطر البنكية المرتبطة بالتجارة الخارجية من أهم المخاطر التي يتعرض لها أي بنك تجاري، وذلك لارتباطها بتسديد المدفوعات الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين. يقوم البنك ببذل مجهودات كبيرة لمحاولة التحكم في هذه المخاطر و ذلك من خلال العديد من التقنيات المستخدمة في هذا المجال، فبالإضافة إلى أساليب التسيير التي تنتهجها البنوك في تغطية المخاطر التي قد تواجهها من خلال عمليات تمويلها للتجارة الخارجية و تستخدم مختلف تقنيات الاعلام والاتصال المستخدمة دوليا في هذا المجال من نظام سويفت و التعامل بمصطلحات التجارة الخارجية الأمر الذي يقلص من حجم المخاطر المتوقعة، كذلك يعتبر التعامل بالضمانات البنكية مهم جدا في هذا المجال فالضمان يغطي خطر مستقبلي محتمل الحدوث و هو عدم قدرة المصدر على تنفيذ التزاماته التعاقدية اتجاه المستورد و العكس اذ يعتبر وسيلة ضرورية في العمليات الدولية . وبعد الدراسة النظرية للتمويل المتعلق بالتجارة الخارجية وأيضا تقنياها أساليب تسييرها سيتم محاولة اسقاط الجانب النظري على الواقع العملي على مستوى أحد البنوك التجارية وهو ما سيتم التطرق له في الفصل الموالي.

الفصل الثالث: دراسة حالة بنك
الفلاحة والتنمية الريفية وكالة -388- الوادي

تمهيد الفصل:

إن إتباع الجزائر السياسة السوق المفتوحة و تحرير التجارة الخارجية قد أدى إلى ازدياد دور الجهاز المصرفي حيث له دور فعال في تسيير المعاملات مع الخارج بغض النظر عما اذا كانت تنتمي لأحد القطاعين العام أو الخاص حيث تعمل البنوك التجارية كغيرها من مؤسسات التمويل على تمويل التجارة الخارجية باتخاذها للإجراءات اللازمة وإتباعها مجموعة من التقنيات و الأدوات التي تعتبر المدعم الأساسي لعمليات التجارة الخارجية و التي تؤدي بطبيعة الحال إلى تقوية المبادلات الخارجية و كذا تشجيع وتعزيز النشاطات الاقتصادية ، و للحصول على دراسة أكثر دقة سنتطرق في هذا الفصل للمحة عامة عن بنك الفلاحة و التنمية الريفية (BADR) وكالة الوادي باعتباره محل الدراسة التطبيقية لهاته المذكرة و كذا العمليات الخارجية التي يقوم بها، حيث سنتناول في هذا الفصل محورين أساسيين والممثلين في تقديم عام لبنك الفلاحة و التنمية الريفية بالإضافة لعمليات التجارة الخارجية التي يقوم بها البنك .

المبحث الأول:

تقديم عام لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة - 388 - الوادي

يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية من أهم البنوك التجارية في الجزائر نظرا للدور الذي يلعبه في مجال الاقتصاد الوطني من خلال تموقع وكالاته عبر أنحاء التراب الوطني بهدف تقريب المواطن من خدماته. واستقطاب أكبر عدد ممكن من العملاء وبالتالي تعظيم حصته السوقية. المطلب الأول: لمحة عامة حول بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

سوف نتطرق في هذا المطلب إلى بنك الفلاحة والتنمية الريفية من حيث نشأته، مهامه وأهدافه وكذا الهيكل التنظيمي للبنك الأم.

أولا: النشأة

بنك الفلاحة والتنمية الريفية هو عبارة عن مؤسسة مصرفية تابع للقطاع العمومي تأسس في : 13/03/1982 بموجب المرسوم رقم : 106/82 برأس مال قدر ب 2.200.000.000.00 دج وكان نتيجة انبثاق عن عملية إعادة تنظيم البنك الوطني الجزائري والسبب الرئيسي وراء استحداث هذا البنك هو إزالة أعباء المسؤولية التي كان يتحملها البنك الوطني الجزائري والمتمثلة في الائتمان الزراعي وتطبيقا للقانون رقم 88/01 الصادر في ديسمبر 1988 والمتضمن توجيه المؤسسات العمومية الاقتصادية إضافة إلى المرسوم رقم 88/101 المؤرخ في 16 ماي 1988 تم تحويل بنك الفلاحة والتنمية الريفية إلى شركة مساهمة إثر التحولات والإصلاحات وإعادة هيكلة المؤسسات، فأصبح عبارة عن مؤسسة عمومية اقتصادية تجارية، في شكل شركة ذات أسهم تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي كما تم رفع رأسماله إلى 33.000.000.000.00 دج، يقع مقره الرئيسي في نيج عميروش بالجزائر العاصمة، ويبلغ عدد فروعها حاليا 344 وكالة تتضمن 39 مديرية جهوية موزعة على مستوى قطر الوطن وتتمثل الموارد البشرية له في أكثر من 7000 اطار ومستخدم⁽¹⁾. للبنك دور جد فعال في تطوير قطاع الفلاحة في الجزائر عن طريق ترقية القطاع الريفي تمويل نشاطات

الإنتاج الزراعي وكذا الصناعات الزراعية وكل المهن الحرة وكذا:

تمويل الاستثمارات الفلاحية التابعة لقطاع الدولة (المزارع، التعاونيات إلخ).

تمويل القطاعات ذات الصلة بالفلاحة ماليا.

منح القروض المخصصة لاقتناء الآلات والتجهيزات الزراعية.

جمع الودائع متوسطة وقصيرة الأجل من الجمهور.

تمويل النشاطات الفلاحية ذات الصلة بالمنتجات الغذائية.

(1) تقديم بنك الفلاحة و التنمية الريفية، نقلا عن الموقع الإلكتروني: <https://badrbanque.dz> تاريخ الاطلاع: 17/04/2024، الساعة: 09:50

الا أن مهامه حاليا عرفت عدة اضافات جعلتها تجارية أكثر منها فلاحية، ذلك أن البنك حاليا يهدف إلى تحقيق أكبر قدر من الأرباح، ولتحقيق هذا الهدف توجب عليه التوسع في دائرة الأعمال والتفتح على عمليات أكثر ربحا وأكثر انسجام ومنافسة مع متطلبات اقتصاد السوق في الوقت الراهن.

ثانيا: التطور التاريخي مر بنك الفلاحة والتنمية الريفية بمجموعة من المراحل في استجابة لإصلاحات جذرية في القطاع البنكي لعل أهمها:⁽¹⁾

[1990-1982]: كان الهدف الأساسي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية في إثبات حضوره في المجال الريفي بفتح العديد من الوكالات في المناطق ذات الصبغة الفلاحية، وبمرور الوقت اكتسب البنك سمعة جيدة في ميدان تمويل القطاع لفلاحي، قطاع الصناعة الغذائية والصناعة الميكانيكية الفلاحية، وهذا الاختصاص يتماشى في هذه المرحلة مع ما هو منصوص عليه في الاقتصاد الوطني المخطط لنفس الفترة.

[1999-1991]: بموجب القانون (10-90) تم إنهاء تخصص البنوك، لذا وسع بنك الفلاحة والتنمية الريفية مجال تمويله نحو القطاعات الأخرى، أي بمجالات أخرى من النشاط الاقتصادي خاصة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة من دون الاستغناء عن القطاع الفلاحي، وعلى الصعيد التقني فقد تميزت عند بنك الفلاحة والتنمية الريفية هذه المرحلة بإدخال التكنولوجيات الحديثة وأهم ما تم إنجازه خلال هذه المرحلة:

- خلال سنة 1991: تم إنشاء نظام SWIFT والذي يعنى بتنفيذ التحويلات الدولية.
- خلال سنة 1992%: تم وضع نظام SYBU الذي يساعد على أداء العمليات البنكية بشكل أسرع من خلال ما يسمى بالمعالجة عن بعد إلى جانب تعميم استخدام الإعلام الآلي في كل عمليات التجارة الخارجية.
- خلال سنة 1993: تم تعميم استخدام الإعلام الآلي في كل العمليات المصرفية ببنك الفلاحة والتنمية الريفية.
- خلال سنة 1994: تم إنشاء خدمة بطاقة الدفع والسحب ببنك الفلاحة ولتنمية الريفية.
- خلال سنة 1996: تقديم خدمة معالجة وتحقيق العمليات البنكية عن بعد وفي الزمن الحقيقي.
- خلال سنة 1998: إنشاء خدمة بطاقة السحب بين البنوك.

[2004-2000]: قام البنك بوضع برنامج يمتد على خمس سنوات، للتكيف مع التحولات الاقتصادية والاجتماعية التي شهدتها البلاد خلال هذه الفترة من جهة واستجابة لاحتياجات ورغبات العملاء من جهة أخرى. ويتمحور هذا البرنامج أساسا حول عصنة البنك وتحسين أدائه، العمل على تطوير الخدمات التي يقدمها البنك واستخدام التكنولوجيات الحديثة في مجال الخدمات البنكية وقد قام هذا البرنامج بتحقيق ما يلي:

- خلال سنة 2000: القيام بتشخيص دقيق لنقاط القوة والضعف في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وإنشاء مخطط لرفع مستوى خدمات البنك لتتماشى ولمعايير الدولية.
- خلال سنة 2001: تم تكثيف عمليات التدقيق المالي والمحاسبي، وتطبيق نموذج البنك الجالس في بعض وكالات البنك.

(1) الموقع الالكتروني للبنك: <https://badrbanque.dz>

- خلال سنة 2002: تم تعميم نموذج البنك الجالس على مستوى جميع وكالات البنك.
- خلال سنة 2003: تم تحسين نموذج البنك الجالس بخدمات مشخصة على مستوى جميع الوكالات الأساسية.
- خلال سنة 2004: تم تعميم استخدام الشبايبك الآلية للأوراق النقدية المرتبطة ببطاقات الدفع.
- [2005-2014]: تتمثل أهم التطورات التي عرفها البنك خلال هذه المرحلة في الآتي:
- القيام بتقديم خدمات بنكية إلكترونية أو ما يعرف ب E-banking كعرفة العميل لرصيده البنكي وحركة حسابه البنكي بالإضافة إلى تحميل كشوف الحسابات عن طريق فتحه لموقع رمي لذلك.
- فتح مركز اتصال يهدف إلى الإجابة عن تساؤلات العملاء الحاليين والمحتملين وانشغالاتهم على الرقم: 021.428.428

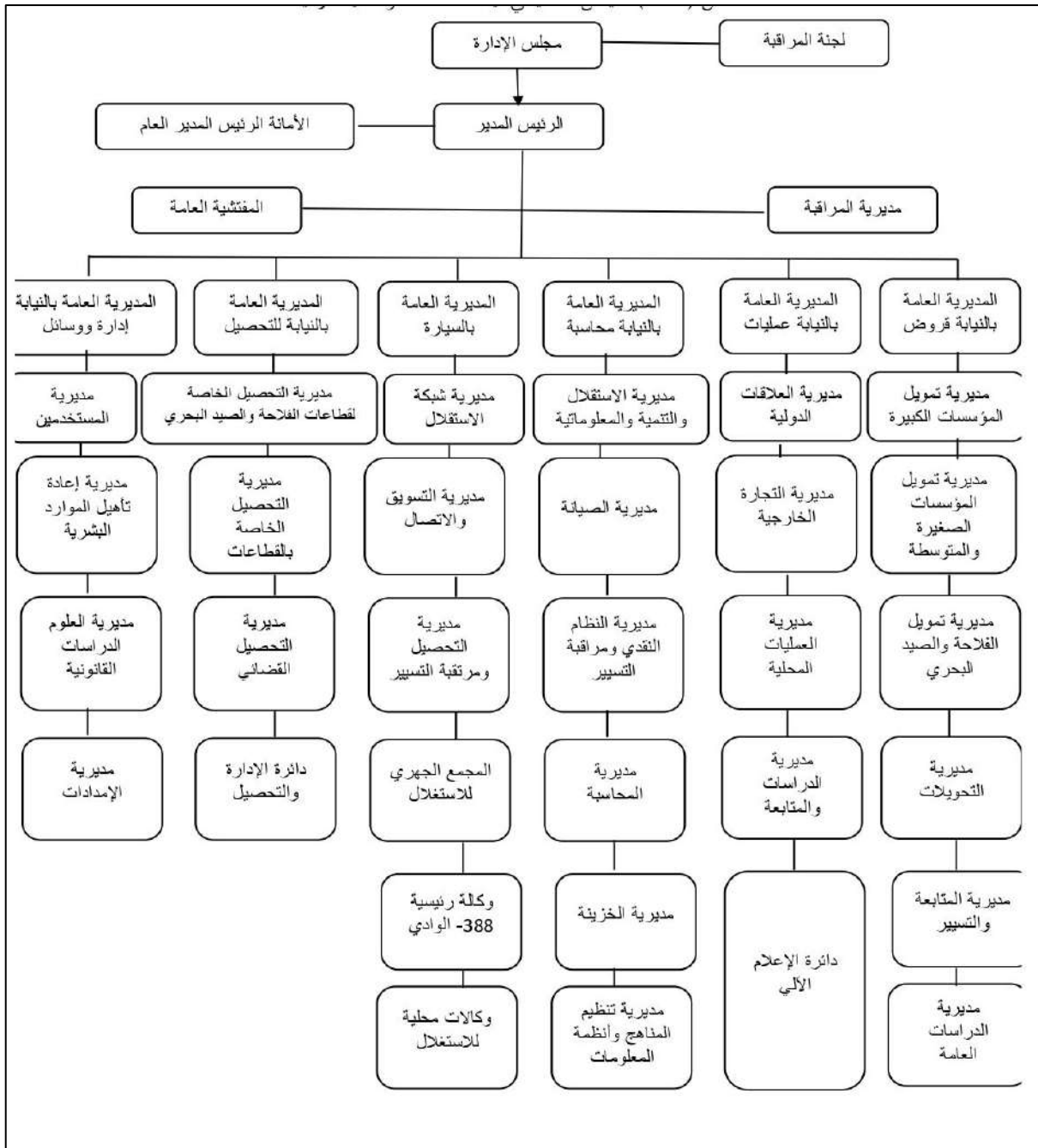
في 2016 اعتماد خدمة التوطين الإلكتروني أو ما يعرف ب pre domiciliation وذلك تماشيا مع تعليمات البنك المركزي للتقليل من أخطار التجارة الخارجية وضمان السير الجيد لعملياتها ومنع تبيض الأموال وتهريبها نحو الخارج خاصة مع الظروف التي يمر بها الاقتصاد الوطني وتدهور قيمة الدينار.

ثالثا: مهام وأهداف البنك

شهد القطاع المصرفي المحلي والعالمي تطورات وتغيرات كثيرة مما أدى الى وجوب المساس ببنك الفلاحة والتنمية الريفية حيث أصبح مستلزما على مسؤولي البنك بذل جهود أكبر قصد تحقيق الشروط التي تقتضيها ممارسة النشاط البنكي حسب المستجدات والمتطلبات الجديدة، لذا سعى البنك جاهدا لتقوية مكانته في المحيط البنكي وذلك عن طريق انتشاره الجغرافي في كامل الوطن وعن طريق التوسع في مجال تدخله كبنك شامل من خلال توليه مختلف المهام منها:

- فتح حسابات بنكية جارية بالعملة الوطنية والصعبة.
- تلقي الودائع الفورية والمؤجلة سواء من الأشخاص الطبيعيين أو المعنويين.
- منح القروض طويلة ومتوسطة وقصيرة الأجل.
- تمويل التجارة الخارجية.
- السعي لتطوير الموارد والعمل على رفعها وتخفيض التكاليف.
- ويسعى البنك من وراء هذه المهام إلى تحقيق مجموعة من الأهداف تتمثل في:
- تطوير وتعميم استعمال الإعلام الآلي وتجديد الثروة وعصرنتها.
- ومن أجل تحقيق الربحية وإرضاء العملاء سعت الوكالة إلى إنشاء تنظيمات وهيكل داخلية وكذا وسائل تقنية حديثة من خلال تطوير أجهزتها باستخدام تكنولوجيا المعلومات والاتصال.
- وتظهر هيكله البنك الأم من خلال الشكل (3-1) مبنية مجموعة من المديریات العامة التي تشرف على كل المهام التي يقوم بها البنك بمشاركة مختلف الوكالات التابعة له على مستوى الوطن.

شكل (1-3) الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية



المصدر: وثائق من بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة الوادي

المطلب الثاني: التعريف ببنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة - 388 - الوادي

على غرار البنوك ونظرا للمكانة البارزة التي يتمتع بها بنك الفلاحة والتنمية الريفية فقد قام بإنشاء وكالات في كافة أنحاء الوطن بما فيها وكالة 388 الوادي، وعليه سيتم التركيز في هذا المطلب على العناصر التالية: نشأة ومهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة - 388- الوادي.

الهيكل التنظيمي للوكالة.

أولا: نشأة ومهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة - 388 - الوادي

هي وكالة كانت في الماضي تابعة للبنك الوطني الجزائري إلى غاية مارس 1982 حيث تحولت إلى بنك الفلاحة والتنمية الريفية وهذا لتلبية حاجات السكان خاصة وأن الفلاحة هي النشاط الأكثر انتشارا في المنطقة وهي حاليا تتعامل مع أكثر من 5000 زبون يتكفل بهم الموظفون في الوكالة، كما أن لها فروعان تنشط في مختلف بلديات الولاية وتقع تحت إشرافها ورقابته، يتم ذكرها كما يلي:

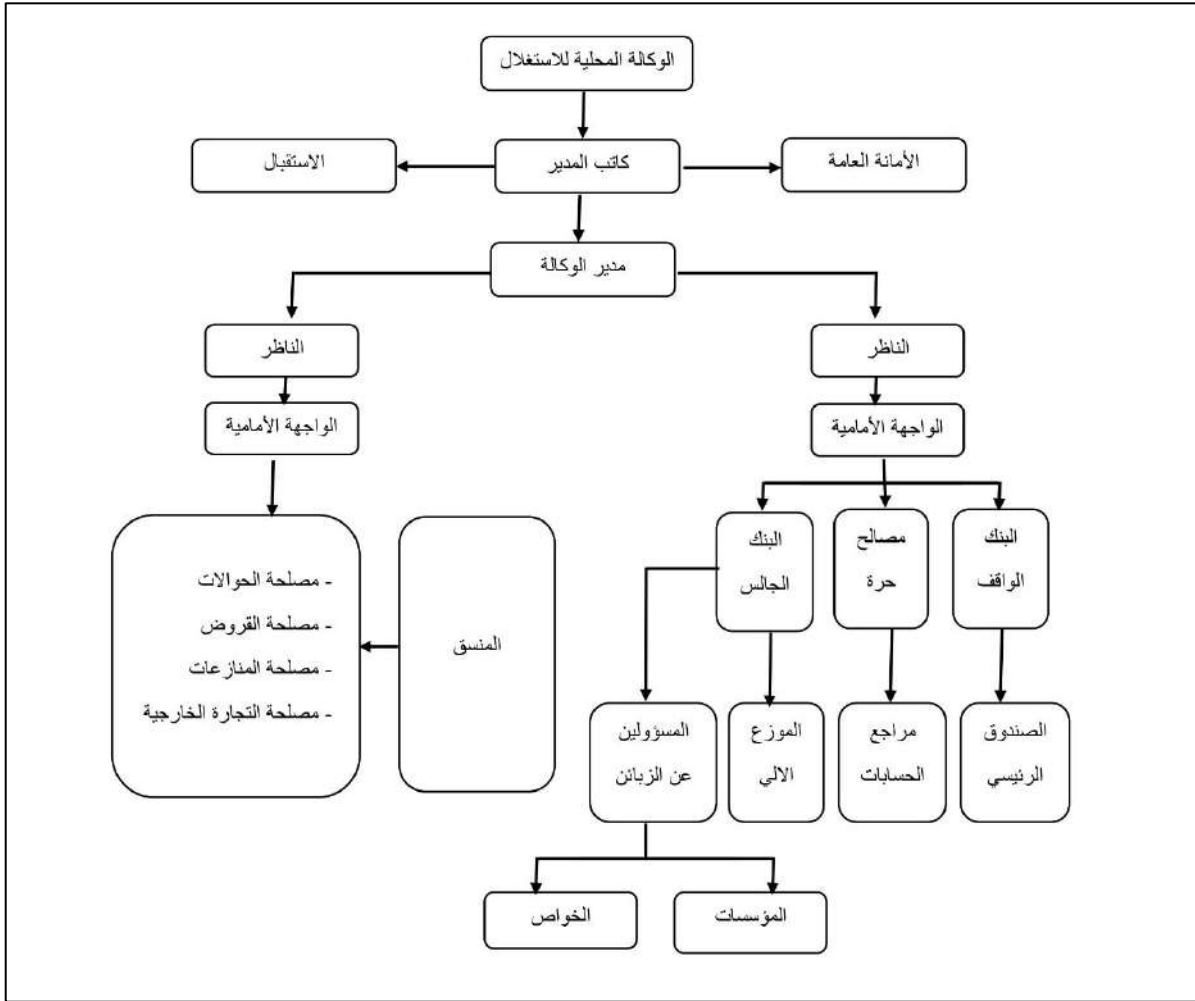
الوكالة المحلية للاستغلال - 394 - قمار.

الوكالة المحلية للاستغلال - 395 - الدبيلة.

ثانيا: الهيكل التنظيمي للمديرية الجهوية مع الوكالة

يضم الهيكل التنظيمي للبنك عدة أقسام كما يوضحها الشكل رقم (3-2) تتمثل فيما يلي:

الشكل (2-3): الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة - 388- الوادي



المصدر: وثائق مقدمة بنك الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة الوادي

1- المجمع الجهوي للاستغلال:⁽¹⁾

يتولى مهمة تنظيم وتنشيط ومراقبة ومتابعة الوكالات البنكية التي تقع تحت مسؤوليته، ويتكون من:

- 1-1 المدير: هو أعلى سلطة في البنوك والمسؤول عن التسيير الجيد لجميع الوكالات التابعة له وتطبيق جميع الإستراتيجيات من المديرية العامة.
- 2-1 خلية المراقبة: تقوم بعملية المراقبة الداخلية للبنك كما تقوم بالتنسيق بين المصالح ومساعدة المدير في اتخاذ القرارات من خلال التقارير المرسلة اليه.
- 3-1 الأمانة العامة: تتمثل بصفة أساسية في السكرتاريا التي لها اتصالات مع المصالح الأخرى من مهامها التسيير المحكم للبريد، إدارة المواعيد الرسمية للمدير.

⁽¹⁾ وثائق مقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة الوادي

4-1 نائب المدير ينوب المدير في مجلس القروض والخزينة للمجمع، كما يراقب وينسق ويتابع نشاطات الوكالات التابعة للمجمع، ومن المصالح التابعة له: دائرة المحاسبة: يسير هذا القسم من طرف رئيس الدائرة ويضم مصلحة المستخدمين، ومصلحة تسيير الوسائل العامة، ومصلحة المحاسبة، التي تقوم بتسجيل العمليات المحاسبية وإعداد الميزانية الختامية وتحليلها، والمراجعة الدقيقة الحسابات البنوك.

خلية التحصيل: تتمثل مهامها في متابعة الاعتمادات المقدمة للعملاء.

مصلحة الشؤون القانونية: تمثل هذه المصلحة البنك في المجلس القضائي، وذلك لمتابعة الحالات المتنازع فيها بأنواعها والعمل على إيجاد حل لها.

2 - الوكالات المحلية للاستغلال

وتشمل الأقسام التالية:

1-2- المديرية: يترأسها مدير الوكالة الذي يعتبر بمثابة العضو المركزي والقيادي، حيث يقوم بعمليات الربط والمراقبة والتسيير بصفة عامة، وإصدار القرارات والأوامر.

2-2- الأمانة: تعتبر مصلحة الأمانة المساعد الأول للمدير لتأدية وظائفه.

2-3- عون الاستقبال: بعد الوسيط بين مختلف مصالح البنك إذ يقوم باستقبال العملاء، واستقبال البريد والمكالمات الهاتفية.

2-4- الواجهة الأمامية (البنك الجالس) سميت كذلك كون العميل يجلس أمام ممثل الوكالة، ويتحاور معه للحصول على الخدمة، دون التنقل بين المصالح.

2-5- الواجهة الخلفية: يتكون هذا القسم من:

مصلحة القروض: تستقبل ملفات القروض، وتقوم بدراستها قبل إرسالها إلى الدائرة التجارية.

قسم التحويلات: متخصص في استقبال لأوامر الدفع بال شيكات التي تحصل في الوكالة وباقي الوكالات، وإرسالها للرقابة والتحويلات ما بين الخزينة والبنك.

قسم المحافظة: يتم على مستوى هذا القسم إبداع الأوراق المالية، الشيكات أوراق التبادل والقيام بعمليات تسديدها.

فرع المقاصة الإلكترونية: يستقبل هذا القسم الأوراق المالية للتحصيل والخصم.

مصلحة التجارة الخارجية: تختص هذه المصلحة بعمليات التجارة الخارجية، من عمليات استيراد وتصدير، وسيتم دراسته مفصلاً في المطلب الموالي.

المطلب الثالث: التعريف بمصلحة التجارة الخارجية على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية 388 الوادي

سوف يتم من خلال هذا المطلب التعريف بمصلحة التجارة الخارجية على مستوى الوكالة وإبراز الهيكل التنظيمي لها:⁽¹⁾

أولاً: هيكل المصلحة ومهامها.

يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية من البنوك المتخصصة في التمويل الفلاحي، ولكن بعد قانون النقد والقرض وانفتاح السوق ومواجهته ككل البنوك الأخرى الناشطة على مستوى القطاع المصرفي للمنافسة، أصبح يمارس كل المهام المصرفية بما فيها عمليات التجارة الخارجية، حيث أوكلت له هذه المهام في 24 فيفري 1997. تحتوي هذه المصلحة على موظفين مكلفين بالقيام بجميع العمليات الخاصة بالتجارة الخارجية على حد سواء وتمثل علاقة مصلحة التجارة الخارجية بالمديرية العامة علاقة مباشرة حيث تقوم بجميع العمليات المرتبطة بالاستيراد والتصدير تحت إشرافها.

تمثل المهام التي تقوم بها مصلحة التجارة الخارجية في البنك في:

1- القيام بعمليات تحويل العملة الصعبة.

2- الحوالات الصادرة والواردة.

3- القيام بعمليات تمويل الاستيراد والتصدير.

ثانياً: الهيكل التنظيمي لمصلحة التجارة الخارجية على مستوى وكالة بدر -388- الوادي

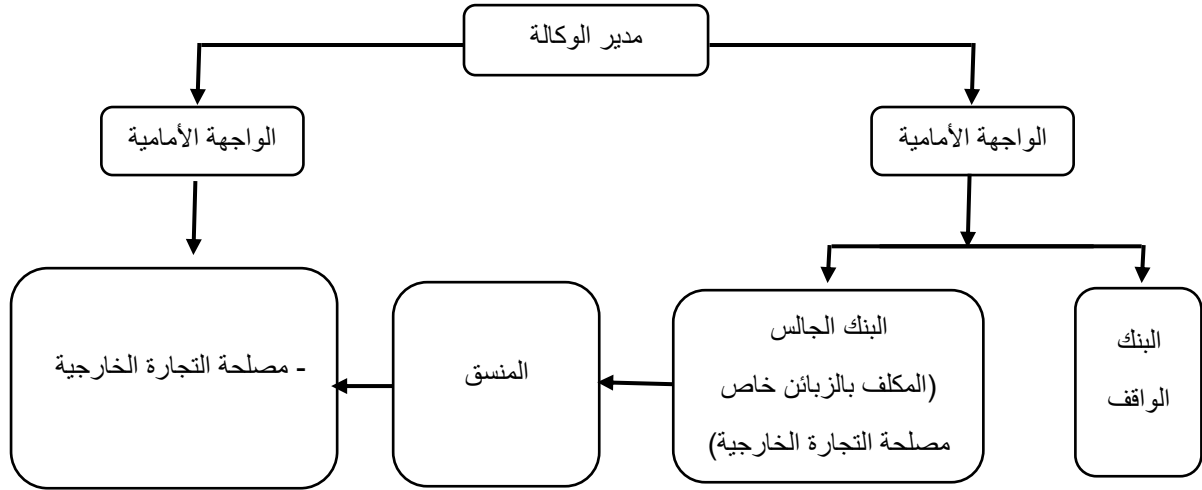
من خلال دراسة الهيكل التنظيمي للوكالة كما يوضحه الشكل رقم (06)، يمكن ملاحظة ما يلي:

حتى تقوم الوكالة بتلبية رغبة العملاء في مجال التجارة الخارجية فهي توفر ما يطلق عليه بالبنك الجالس، أين يقوم المكلف بالعملاء باستقبالهم وتوجيههم للتمويل المناسب لعملياتهم الخاصة بالتجارة الخارجية ثم يتم التعامل مع مصلحة التجارة الخارجية على مستوى الواجهة الخلفية أين يتم تكوين الملف ودراسته وإصدار النتيجة النهائية.

(1) وثائق مقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة الوادي.

وما يمكن ملاحظته أن الملف يتبع تكون على مستوى وكالة بدر - 388 - الوادي، إلا أن دراسة المخاطر وتقييمها ومن ثم العمل على تسييرها مفقود تماما على مستوى الوكالة كما هو الحال بالنسبة لباقي البنوك الجزائرية كل هاته الدراسات متمركزة على مستوى المديرية العامة دون تدخل من الوكالة، ما يبين ضعف وعدم الاهتمام بهذا الجانب ودراسته وتحليله على الرغم من أهميته وتأثيره الكبير على البنك.

الشكل رقم (3-3) الهيكل التنظيمي لمصلحة التجارة الخارجية لوكالة بدر - 388 - الوادي



المصدر: من اعداد الطالب بالاعتماد على معلومات مقدمة من قبل الوكالة

بغض النظر عن علاقة الوكالة بالمديرية العامة واستنادا على المعلومات السابقة الذكر توصلنا إلى أن الوكالة تقوم بعمليات التجارة الخارجية رغم محدودية صلاحياتها في تتبع هاته العمليات ومن ثم دراسة مخاطرها، لهذا سنقوم بالتطرق في المبحث الموالي لدراسة عمليات التمويل التي تقوم بها الوكالة في مجال التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: عمليات تمويل التجارة الخارجية على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة الوادي

تقوم وكالة بدر - 388 - الوادي بجميع عمليات التجارة الخارجية وذلك من خلال تمويلها لعمليات الاستيراد والتصدير ومختلف المعاملات الخارجية وسوف يتم توضيح كل هذه المعاملات من خلال هذا المبحث.

المطلب الأول: التوطين البنكي

عملية التوطين في التجارة الخارجية عبارة عن الانتساب إلى بنك معين، وفيما يلي سوف يتم تتبع عملية التوطين من فتح الحساب إلى غاية إتمام العملية.

أولاً: فتح الحساب

يتقدم العميل الى الوكالة لغرض القيام بالتوطين البنكي وذلك من خلال: (1)

الاتصال بمصلحة الزبائن بالوكالة من خلال المكلف بالزبائن.

أول إجراء يقوم بفتح حساب تجاري لغرض استيراد أو تصدير.

تم عملية فتح الحساب من قبل المكلف بالزبائن من خلال الملف التالي:

- سجل تجاري مصادق عليه من طرف الصندوق الوطني للسجل التجاري.
- نسخة عن البطاقة الجبائية.
- نسخة عن بطاقة التعريف الوطنية.
- شهادة إقامة.
- رقم التسجيل الإحصائي.

ثانياً: إجراءات التوطين

بعد أن يفتح العميل حساب تجاري يقوم المكلف بالزبائن بإجراء عملية التوطين البنكي، التي تمر بالمراحل التالية: (2)

يقوم المكلف بالزبائن بطلب الملف الخاص بالتوطين من العميل والمتمثل في:

(1) معلومات مقدمة من قبل السيد / نصيري محمد، موظف بمصلحة التجارة الخارجية بدر، بتاريخ 21/04/2024 على الساعة 10:30.

(2) معلومات مقدمة من قبل السيد / نصيري محمد، موظف بمصلحة التجارة الخارجية بدر، بتاريخ 21/04/2024 على الساعة 10:30.

- طلب توطين بنكي خاص بالاستيراد أو التصدير يوضح فيه كل البنود المتفق عليها في العقد بين الطرفين (يحمل رقم السجل التجاري للعميل، رقم التعريف الضريبي NIF، رقم التعريف الإحصائي NIS طريقة التسديد، طريقة التسليم، تاريخ التسليم، طريقة الشحن Incoterms).

- 03 فواتير نموذجية عن الصفقة تحمل المبلغ الإجمالي والوحدوي.

- جدول التحصيل الضريبي.

- شهادة الانتساب للصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء.

- شهادة الانتساب للصندوق الوطني للضمان الاجتماعي للأجراء.

- أمر بالتحويل من العميل بنسبة 105% من قيمة الفاتورة.

بعد تقديم العميل ملف التوطين تتم دراسة الملف من قبل المكلف بالعملية من خلال:

1- التحقق من وضعية العميل اتجاه عمليات التجارة الخارجية لا ينتمي لقائمة المحظورين أو الممنوعين من القيام بعمليات الاستيراد والتصدير).

2 - ألا تتعدى قيمة الفاتورة ضعف رأس مال الشركة في العملية الواحدة.

بعد التحقق من وضعية العميل وقيمة الفاتورة نتقل إلى تنفيذ عملية التوطين.

ثالثا: سير عملية التوطين

يتم تسجيل المعلومات في قاعدة البيانات الخاصة بالبنك لإثبات عملية التوطين وبعد تأكيد تنفيذها يتم حجز 105% من قيمة الفاتورة متضمنة 100% قيمة الفاتورة 5%+ احتياطي تغيرات سعر الصرف مع اقتطاع عمولة البنك المتمثلة في 3000 دج (عملية الحجز خاصة بالاعتماد).

باعتبار أن التوطين أول خطوة لإجراء أي عملية خارجية من استيراد أو تصدير وسوف يتبين ذلك من خلال المطلب الموالي.

المطلب الثاني: عمليات الاستيراد والتصدير

تقوم وكالة بدر - 388 - الوادي بتمويل عمليات الاستيراد والتصدير وذلك باستخدام مختلف الطرق سند الحصول على رخصة التجارة الخارجية لكن تحت رقابة وإشراف المديرية العامة التي بدورها تتبع قوانين ومراسيم البنك المركزي.

أولا عمليات الاستيراد

يقوم البنك بتمويل عمليات الاستيراد للسلع والخدمات عن طريق ثلاث تقنيات معتمدة وهي: (1)

1 - التحويل الحر

يستخدم البنك التحويل الحر وذلك حسب المادة 69 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009 والمعدلة سنة 2011، التي تنص " يتسنى للشركات الإنتاجية التي تستورد قطاع الغيار والتجهيزات الجديدة التي تساعد في زيادة قدرتها الإنتاجية، يمكنها استعمال التحويل الحر المباشر في تسديد وارداتها بشرط:

- أن هذه الواردات تحضر مباشرة للإنتاج.
- ألا تتعدى الطلبات السنوية المجمعة والمحقة مبلغ أربع مليون دينار لهذه الشركة.

2- التحصيل المستندي

يقوم البنك باستخدام التحصيل المستندي في حالات معينة وذلك حسب المادة 69 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009 والمعدلة سنة 2011 التي تنص " يسمح تسديد الواردات باستخدام التحصيل المستندي المؤسسات إنتاج السلع والخدمات التي يمكن لها أن تسدد واردات المواد التي تدخل الإنتاج والتصنيع النهائي، كذلك المنتجات التي لها الطابع لاستعجالي بتتبع ثلاث طرق للدفع:

- الدفع الفوري: يكون الدفع للمصدر بمجرد وصول المستندات وقبولها.
- الدفع لأجل (كميالة): يكون الدفع عن طرق سحب كميالة على المستورد في أجل أقصاه 90 يوم.
- الدفع بقرض: يكون الدفع عن طريق تقديم قرض للمستورد من قبل بنكه من أجل الوفاء بالتزاماته تجاه المصدر.

2-1- ملف التحصيل المستندي

(1) -الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية المادة 60 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009 والمعدل بالمادة 69 من قانون المالية التكميلي لسنة 2011، العدد 40 الجزائر 2011.

يقدم العميل الملف التالي للقيام بعملية التحصيل المستندي:⁽¹⁾

- طلب.
- 03 فواتير نموذجية.
- تقديم التزام بطبيعة السلعة المستوردة أي سلع تدخل في تصنيع منتجات نهائية. جدول التحصيل الضريبي.
- شهادة الانتساب للصندوق الوطني للضمان الاجتماعي لغير الأجراء.
- رقم التعريف الضريبي NIF.
- رقم التعريف الإحصائي NIS
- السجل التجاري مصادق عليه من قبل الصندوق الوطني للسجل التجاري.
- شهادة التحصيل الزراعي (بالنسبة للسلع التي دورة حياتها قصيرة).

2-2 - سير عملية التحصيل المستندي

بعد قيام العميل بعملية التوطين الخاصة بالاستيراد وتقديم ملف التحصيل متضمنا الفاتورة النموذجية التي توضح طريقة الدفع المتفق عليها بين الطرفين، ينتظر البنك في أجل محدد قدوم المستندات من الطرف المقابل المتمثلة في:⁽²⁾

- فاتورة نهائية.
- وثيقة الشحن.
- شهادة المطابقة.
- وثيقة تثبت منشأ السلعة.
- وكل هذا مصحوب بمجدول إرسال من طرف بنك المصدر يتضمن كل المعلومات الخاصة بالعملية.
- يقوم البنك بإبلاغ عميله بقدوم المستندات الخاصة بالعملية وبعد استلام العميل لها وتأكده من مطابقتها يطلب منه البنك التوقيع على رفع التحفظ على المستندات ليتم حصوله عليها.
- يتم التأشير على الفاتورة النهائية بختم خاص بالتوطين الذي يمكن المستورد من إدخال سلعه من مكان التسليم.
- يتم حجز مبلغ الصفقة بنسبة 105% وتحويله إلى البنك المركزي باعتباره المسؤول على التحويلات بالعملة الصعبة.
- ومن هنا يتم التسديد للمصدر المبلغ وذلك تبعا لسعر الصرف في تاريخ التسديد.

(1) معلومات مقدمة من قبل السيد / نصيري محمد، موظف بمصلحة التجارة الخارجية بدر، بتاريخ 21/04/2024 على الساعة 10:40.

(2) معلومات مقدمة من قبل السيد / نصيري محمد، موظف بمصلحة التجارة الخارجية بدر، بتاريخ 21/04/2024 على الساعة 10:50.

3- الاعتماد المستندي

يقوم البنك بتمويل عمليات الاستيراد باستخدام الاعتماد المستندي وذلك حسب نفس المادة المذكورة سابقا المادة 69 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009 والمعدلة بقانون 2011، التي تنص على إجبارية تسديد الواردات عن طريق الاعتماد المستندي وذلك للسلع التي تباع على حائها وذلك مهما كانت نوعية الاعتماد"، إن اعتماد طريقة الاعتماد المستندي كيفية إجبارية حيث يعتبر أكثر أمانا في المعاملات، ويقلل من خطر عدم السداد بالنسبة للمصدر الأجنبي أما المصدر الجزائري فليس هناك كيفية أو طريقة محددة في التسديد مما يزيد من خطر عدم السداد له.

3-1- ملف الاعتماد: يتكون ملف الاعتماد من :

- طلب فتح الاعتماد (يضم معلومات مفصلة عن الوضعية العامة للعملية).
- فاتورة نموذجية (تضم طريقة ونوعية الدفع أي دفع فوري أو لأجل نوع الاعتماد).

3-2- سير عملية الاعتماد

بعد القيام بعملية التوطين الخاصة بعملية الاستيراد بواسطة الاعتماد المستندي واستلام ملف فتح الاعتماد من العميل يقوم البنك بما يلي:⁽¹⁾

- يقوم البنك بفتح الاعتماد لصالح المصدر عن طريق إدخال كافة البيانات المتعلقة بالعملية تبعا لما جاء في طلب الفتح.

يحجز البنك على قيمة السلعة بنسبة 105% (قيمة السلعة 100% مضافا إليها 5% تحسبا لاضطرابات سعر الصرف عند فتح الاعتماد.

- يقوم البنك بمأ استمارة تدل على أنه تم الاحتفاظ بقيمة البضاعة.
- يقوم البنك بإرسال الاستمارة مع ورقة إثبات الحجز وفتحه للاعتماد لصالح المصدر مصحوبة بجدول ارسال محتوم من البنك ويضم كل المعلومات الخاصة بالعملية الى المديرية العامة، باعتبار وكالة الوادي-388 بنك ثانوي.

- تقوم المديرية العامة بإرسال سويقت لبنك المصدر يعلمه بفتح اعتماد لصالح عميله.
- تقوم المديرية العامة بفحص السويقت الواصل من بنك المصدر بما يطابق ما جاء في فتح الاعتماد (بداية عملية التدقيق).

(1) معلومات مقدمة من قبل السيد / نصيري محمد، موظف بمصلحة التجارة الخارجية بدر، بتاريخ 21/04/2024 على الساعة 11:00.

- تتم المصادقة على التدقيق الأولي للمستندات (الموافقة المبدئية) وذلك بإرسال سويفت لبنك المصدر وإعلامه بالفتح الفعلي للاعتماد.
 - بعد إعلام العميل من قبل بنكه (وكالة بدر - 388 - الوادي) بالفتح الفعلي للاعتماد يطلب منه تاريخ تحميل السلعة.
 - يقوم المستورد بالاتفاق مع المصدر بتحديد تاريخ التحميل ويجب أن تكون المدة بين تاريخ التحميل والوصول 21 يوم.
 - عند وصول البضاعة لا يستطيع المستورد الحصول عليها إلا بموافقة البنك ومصادقته على ذلك.
 - تتم عملية المصادقة بعد وصول المستندات والقيام بعملية التدقيق المفصل لها.
 - يقوم البنكين (البنك الأم والبنك الثانوي) بالتدقيق العام والخاص للمستندات.
- تتضمن المستندات: الفاتورة النهائية طبيعة السلعة، رمز السلعة، شهادة الشحن مصادقة من طرف الجمارك Incoterms المتفق عليه، شهادة المطابقة، جدول ارسال من قبل البنك المراسل.
- يتم إرسال المستندات عن طريق وسائل بريد خاص وسريع مثل: - EXPRES- FEDEX
 - UPS - DHL وهي عبارة عن مؤسسات عالمية لنقل البضائع والمستندات ما بين الدول.
 - بعد عملية التدقيق الجذ مفصل والتأكد من صحة المستندات ومطابقتها لما جاء في الطلب الأول لفتح الاعتماد يقوم البنك بتحميلها للمستورد.
 - عملية التحميل هي عبارة عن ورقة يقوم المستورد بإمضاءها وتحمله رفع يد البنك عن المستندات
 - Lever de reserve (هذا يعني أنه تم تدقيق المستندات وهي مطابقة للشروط المحددة عند فتح الاعتماد بدقة ولا يوجد أي تحفظات عليها عدم التحفظ على المستندات).
 - يقوم البنك بوضع تأشيرته على الفاتورة النهائية من أجل استلام البضاعة وارسال levée de reserve للمديرية العامة.
 - يقوم المستورد باستلام السلعة وبمجرد استلامه للسلعة يحصل على وثيقة من الجمارك D10 و تسجل من قبل الجمارك في شبكة اتصال مرتبطة مع البنوك والهيئات المالية تدعى CNIS (الضرائب، بنك الجزائر، البنوك التجارية).
 - يتأكد البنك الأم من عملية الاستلام في شبكة الكنيس من قبل المستورد هنا يتم الدفع لبنك المصدر.

ثانيا: عمليات التصدير:

أما بالنسبة لعمليات التصدير تقوم الجزائر بتشجيع عمليات التصدير وذلك من خلال التسهيلات التي تمنحها المؤسسات المالية (مديرية الضرائب، مديرية الجمارك، البنوك للمصدرين، فبالنسبة لوكالة بدر - الوادي فإنها تقوم بعمليات التصدير من خلال التقنيات التي يعتمد عليها في عمليات الاستيراد و هي: (1)

- التحويل الحر.

- التحصيل المستندي.

- الاعتماد المستندي.

وفي حالة التصدير تتم كل من التقنيات السالفة الذكر عكس عملية الاستيراد حيث يكون البنك هنا بنك المصدر.

فبالنسبة للبنك يقوم بعمليات التصدير باستخدام أي طريقة للتسديد وذلك حسب طلب الزبون وخاصة التحويل الحر كونها التقنية الأكثر سرعة وسهولة والأقل تعقيدا، حيث يتكون ملف التصدير من: (2)

- طلب للتصدير.

- فاتورة نهائية.

- رقم التعريف الضريبي NIF.

- رقم التعريف الإحصائي NIS

- تعهد من قبل المصدر بترحيل النقود للجزائر في أجل لا يتعدى 180 يوم من تاريخ إرسال السلعة.

بالإضافة إلى ذلك عمولة البنك ضئيلة مقارنة بعمليات الاستيراد حيث لا تتعدى 3000 دج.

فبمجرد القيام بعملية التوطين من أجل التصدير وتقديم الملف المذكور يقوم البنك بوضع تأشيرته على الفاتورة النهائية للمصدر من أجل ترحيل البضاعة إلى المستورد.

وما يمكن استنتاجه هو أنه عمليات الاستيراد والتصدير على مستوى وكالة بدر -388- الوادي جد تبعية وذلك راجع للقوانين التي تتبعها الدولة عن طريق بنك الجزائر من أجل ترشيد الاستيراد والتوجه نحو تشجيع الصادرات خارج مجال المحروقات وذلك بتقديم امتيازات للمصدرين والتضييق على المستوردين.

(1) معلومات مقدمة من قبل السيد / نصيري محمد، موظف بمصلحة التجارة الخارجية بدر، بتاريخ 21/04/2024 على الساعة 11:10.

(2) معلومات مقدمة من قبل السيد / نصيري محمد، موظف بمصلحة التجارة الخارجية بدر، بتاريخ 21/04/2024 على الساعة 11:10.

المطلب الثالث: نموذج لعملية تمويل باستخدام الاعتماد المستندي

من خلال ما تم التطرق له من أساليب تمويل التجارة الخارجية تم اختيار الاعتماد المستندي كونه الأكثر استخداما على مستوى الوكالة لذلك سوف يتم التطرق له تطبيقيا من خلال التعرض الملف استيراد باستخدام الاعتماد المستندي.

أولا: الدخول في علاقة مع البنك

- وكما سبق الذكر على المستورد أن يتفق مع المصدر على السلعة المستوردة، وبذلك يرسل المصدر فاتورة شكلية للمستورد وبعد حصوله عليها من المصدر (وهي شركة صينية)، اتجه إلى بنك وكالة بدر - 388 - الوادي.
- في حالتنا المستورد هو شركة الرقيم لبيع الشاي تقدم بطلب فتح اعتماد مستندي، قصد عملية استيراد كمية من الشاي.
 - المنتج الأصلي من صنع صيني.
 - أما مكان الشحن فهو ميناء شنغهاي وميناء التفريغ فهو ميناء وهران.

ثانيا: فتح الاعتماد المستندي

يتقدم العميل وهو ممثل شركة "الرقيم بالوثائق المطلوبة قصد فتح اعتماد مستندي في وكالة بدر - 388- الوادي مصحوبا بالوثائق التالية:⁽¹⁾

1 فاتورة الشكلية والمتضمنة ما يلي:

نوع السلعة: شاي صيني.

سعر السلعة: إن التكلفة لهذه السلعة قدرت بـ 120.000 €.

2 طلب فتح الاعتماد المستندي: إضافة إلى الفاتورة الشكلية فيجب على المتعامل الجزائري أن يرفق معها أيضا طلب فتح الاعتماد الذي يتضمن عدة معلومات منها:

اسم وعنوان كل من:

المستورد (الأمر): شركة الرقيم أبناء وإخوان للتجارة - حي 400 مسكن رقم 03 الوادي، رقم الحساب

⁽¹⁾ كل معلومات هذا المطلب هي دراسة ملف على مستوى مصلحة التجارة الخارجية ببنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة الوادي

00 63 0 300 251 300 488.

المصدر (المستفيد): جمهورية الصين الشعبية

بنك الإصدار (بنك المستورد): وكالة بدر - 388 - الوادي.

بنك الإشعار (بنك المستفيد) بنك دون هاي بوك وكالة رقم 03010 الواقعة بـ 29 المنطقة الصناعية شنغهاي،
الصين، ورقمها الحسابي هو 0020142349 مفتاح 789

نوع الاعتماد المستندي: هو اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكّد.

مكان الشحن والتفريغ: مكان الشحن هو شنغهاي ومكان التفريغ هو وهران إضافة إلى هذه المعلومات هناك

عدة معلومات أخرى يجب على العميل الجزائري أن يدونها في وثيقة تدعى طلب فتح الاعتماد المستندي.⁽¹⁾

بعد أن يقدم العميل هاتين الوثيقتين (الفاتورة الشكلية وطلب فتح الاعتماد المستندي) تقوم الوكالة بدراسة شاملة للملف، تصل إلى القرار النهائي وهو قبول الطلب، قبلت الوكالة الملف لأنه يطابق فيما يخص نوع وكمية البضاعة المستوردة، إضافة إلى نوع العميل الذي هو عميل تعود التعامل مع هذه الوكالة (أي يتوفر فيه شرط الثقة).

بعد أن تقبل الوكالة هذا الطلب وتوقع عليه، تطلب من هذا العميل وثيقة أخرى والمتمثلة في وثيقة التوطين التي تتضمن عدة معلومات كاسم الشركة المستوردة "شركة الرقيم للشاي"، والقيمة الإجمالية للعملية 120.000€،

وكذلك البلد الأصلي للبضاعة وهو الصين، وبلد الشحن وهو شنغهاي بطبيعة الحال نوع البضاعة المتمثلة في الشاي الاخضر، وغيرها من المعلومات مدونة في وثيقة التوطين. إن فتح ملف التوطين يسمح للزبون بالحصول على رقم التوطين وهو (00030) ورقم ملف التوطين المتكون من 6 خانات حيث كل خانة تتمثل فيما يلي:

(1) انظر الملحق رقم 01

1	2	3	4	5	6
165000520	01/2024	10	00030	EUR	14.04.2024

- 165000520 يمثل رقم الوكالة لدى البنك.
- 01/2024 تمثل السنة 01 يشمل السداسي.
- 10 يمثل رقم البيع وفي حالة FOB.
- 00030 يمثل رقم التوطين ويجب أن يكون مكون من 5 أرقام
- العملة المتعامل بها وفي هذه الحالة الأورو EUR.
- 2024.04.14 يمثل تاريخ فتح ملف التوطين
- بعد الانتهاء من عملية التوطين يقوم وكالة بدر - 388 - الوادي بحساب التكاليف، حيث أن حساب التكاليف لفتح الاعتماد المستندي يكون كالتالي: (1)
- يقوم موظف البنك بالتأكد من قيمة الدينار الجزائري مقابل الأورو، وللتأكد عليه أن يضرب قيمة العملية في سعر الصرف في ذلك اليوم.
- بعدها يقوم موظف البنك بحساب العمولات التي يجب اقتطاعها، وهذه العمولات تتمثل فيما يلي :
2.5 % وهي عمولة الالتزام - عمولة فتح الاعتماد: وهي عمولة ثابتة مقدرة بـ 3000 دج
عمولة سويفت وهي الأخرى عمولة ثابتة مقدرة بـ 3000 دج
رسم عيني على القيمة المضافة T.V.A وهي بنسبة 19%.
- بعد حساب كل هذه العمولات يدون الموظف كل المعلومات في وثيقة تعرف بـ MT700 التي يقوم بإرسالها إلى بنك المستفيد عن طريق شبكة سويفت كما يقوم هذا الموظف بتكوين ملف يرسله إلى مديرية العمليات مع الخارج DOE (Direction des opérations avec l'Extérieur) وينتظر الرد عن طريق فتح الاعتماد لديهم دائما عن طريق شبكة سويفت، وهذا الملف مكون من:
- طلب فتح الاعتماد.
- وثيقة MT700 وهو نوع وثيقة السويفت.
- مجموعة وثائق طلب اقتطاع بالعملة الصعبة.

(1) معلومات مقدمة من قبل السيد / نصيري محمد، موظف بمصلحة التجارة الخارجية بدر، بتاريخ 21/04/2024 على الساعة 11:30.

بعد دراسة الملف من طرف DOE ترسل القبول عن طريق نفس الشبكة أي شبكة سويفت وتقوم، بإشعار بنك المستفيد بفتح الاعتماد.

ملاحظة: يمكن أن تكون هناك بعض التعديلات في الاعتماد المستندي. عن طريق الفاكس DOE التي ترسلها الوكالة إلى MT وهذه التعديلات تتم في وثيقة متمثلة في 707 لكن إذا أريد تعديل تاريخ الصلاحية، فلا يمكن ذلك إلا من طرف المديرية DOE.

ومصاريف التعديل تكون كالتالي:

- عمولة التجارة الخارجية 300 دج.

- مصاريف الفاكس 3500 دج الرسم على القيمة المضافة 19%.

إرسال الوثائق بعدما يتحقق المصدر من فتح الاعتماد إياه من طرف بنكه، ويتأكد من انه قادر على احترام بنود العقد يستطيع في هذا الوقت المصدر أن يرسل الوثائق الممثلة للبضاعة إلى بنكه الذي بدوره يقوم بمراجعة هذه الوثائق وإرسالها إلى بنك المستورد وتمثل الوثائق فيما يلي:

- فاتورة تجارية 21 نسخة موقعة من طرف الغرفة التجارية.

- شيك الشحن محرر الأمر وكالة بدر - 388 - الوادي.

- شهادة مصنع 3 نسخ مدون فيها كل البيانات المتعلقة بالبضاعة.

- شهادة الطرود ويتطلب 3 نسخ من هذه القائمة.

ملاحظة: يكون 3/1 من المستندات للمؤسسة، 2/3 للبنك ويتم إرسال هذه الوثائق عن طريق وصل إيداع يحتفظ موظف البنك بالفاتورة النهائية النسخة الأصلية لكي يضعها في ملف التوطين ونسخ أصلية من الفاتورة النهائية زائد سند الشحن ونسخة من شهادة الأصل لكي يضعها في ملف الاعتماد المستندي أما باقي النسخ الأخرى فتسلم إلى الزبون بعد توقيع البنك وتقدم لبنك الإشعار أو بنك المستفيد الوثائق اللازمة أيضا، ويقوم هذا الأخير بإرسال البضاعة مع الوثائق الآتية:

- الفاتورة النهائية " نسخة أصلية".

- نسخة من EX1 وهي وثيقة جمركية للتصدير.

- سند الشحن الأصلي.

صفة الاعتماد المستندي: عندما تصل البضاعة المرسله الى بلد المشتري لا يستطيع هذا الأخير استلامها واخراجها من الميناء الا إذا كانت المستندات المبينة لها بموزته، وكذلك يقوم بدفع مبالغ معينة واخراج البضاعة. واتباع هذه الاجراءات يكون ملف الاعتماد المستندي قد صفي بدون مشاكل.

خلاصة

تم التطرق في هذا الفصل التطبيقي من المذكرة لمختلف عمليات وإجراءات التجارة الخارجية التي تتم على مستوى البنك، وكيف يقوم هذا الأخير بتمويل عمليات الاستيراد والتصدير باستخدام الاعتماد المستندي باعتباره التقنية الأكثر أماناً وضماناً للمتعاملين بما فيهم البنك، أما التحصيل فيستخدمه البنك بشروط وفي حالات معينة حسب ما ورد سنة 2011 في المادة 69 من قانون المالية التكميلي.

ذكرنا أيضاً أخطار التحويل الحر ما جعل البنك يستغني عنه في عملية استيراد تجنبا لمخاطره الجد مرتفعة.

ختاماً توصلنا إلى أن التحول الذي عرفته البنوك الجزائرية من الانتقال من مرحلة التقييد والاحتكار للتجارة الخارجية إلى مرحلة التحرير والانفتاح تطلب تغيراً جذرياً في تقنيات التسيير والتحكم في إجراءات الدفع وهذا ما يمكن إسقاطه على مستوى بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة الوادي.

الخاتمة

للبنوك دور فعال في تنمية الاقتصاد، وذلك من خلال تمويلها لعمليات التجارة الخارجية حيث اعتبرت هي العصب الاساسي لعمليات التصدير والاستيراد وذلك من خلال تقنيات التسوية التي توفرها للمتعاملين في هذا المجال ولذلك لجأت الحكومة الجزائرية إلى عمل اصلاحات اقتصادية جديدة ادت إلى تحرير التجارة الخارجية وتمويلها حيث لجأت إلى تفعيل استقلالية الجهاز البنكي. ومن خلال مقابلاتنا مع طواقم العمل في وكالة الوادي رأينا كيف ان للتقنية الاعتماد المستندي أهمية بالغة من حيث إنها ضمان لكلا المتعاملين.

اختبار الفرضيات: وفيما يلي سنحاول أن نثبت صحة او نفي الفرضيات التي فمنا بافتراضها في مقدمة البحث

- 1- فيما يخص اسهامات البنوك في الجزائر على الاعتماد المستندي من خلال دراستنا وما لاحظناه في مقابلاتنا في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة الوادي وما درسناه من خلال الدراسات التي سبقتنا في هذا الموضوع أن أغلب اسهامات البنوك في الجزائر معتمدة على آلية الاعتماد المستندي
- 2- الفرصة الثانية ايضا صحيحة لكون البنك الفلاحة والتنمية الريفية لوكالة الوادي يعتمد على الاعتماد المستندي فقط في تمويل التجارة الخارجية

نتائج الدراسة: توصلنا فمن خلال هذه الدراسة إلى عدة نتائج نظرية وأخرى تطبيقية نذكر منا:

- شهدت الجزائر تطورا ملحوظا وفعال في مجال التجارة الخارجية وهذا الراجع إلى فضل الدولة في السير قدما نحو إنعاش اقتصادي حقيقي.
- تعتبر آلية الاعتماد المستندي اداة ضمان تتوفر على عامل الثقة لمختلف الأطراف.
- استعمال آلية الاعتماد المستندي للاستيراد أكثر منه في حالة التصدير.
- ادت الاجراءات التشريعية المختلفة إلى الابقاء على آليات الاعتماد والتحصيل المستندي والتحويل مما أدى إلى تقليص في فواتير الاستيراد مما ادى الى الحفاظ على العملة الصعبة.
- التوصيات: من خلال دراستنا وتقصينا في هذا البحث لغرض توصيات منها:
 - محاولة نشر الثقافة البنكية بين المتعاملين.
 - العمل على تحفيز المتعاملين بآليات الاعتماد المستندي وتقديم التسهيلات الملائمة لهم.
 - تنشيط عملية الاحصائيات والرقمنة حتى تسهل عملية دراسة الأسواق واتخاذ القرارات.

- محاولة دراسات جديدة وتحفيز مراكز البحث لنهوض بالتجارة الخارجية ومنافسة باقي الدول
افاق البحث: أن الواقع يفرض على الدولة العمل أكثر في هذا المجال لأن قوة الدول صارت تقاس بمدى قوتها في

التجارة الخارجية فنقترح بعض العناوين لمواصلة هذا البحث:

- تمويل التجارة الخارجية في ظل انخفاض اسعار المحروقات
- دور البنوك في تشجيع التصدير في الجزائر
- التجارة الالكترونية ومدى تأثيرها على البنوك التجارية

قائمة المصادر والمراجع

- 1 - أحمد مأمون، "التعاملات البنكية في عصر العولمة"، دار الباروني للنشر والتوزيع، الأردن، 2014.
- 2- أحمد غنيم، "الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي: أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية"، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، مصر، 2003.
- 3 - السيد محمد أحمد السريتي، "اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق"، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2011.
- 4 - الطيب مزوري، تحميل تجارب الدول النفطية في الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة- دروس للاقتصاد الجزائري- أطروحة مقدمة للمحصول على شهادة دكتوراه، تخصص اقتصاد دولي، جامعة وهران 2، 2016-2017.
- 5- الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك: دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع إشارة إلى التجربة الجزائرية"، ديوان المطبوعات الجامعية، 2010.
- 6 - السيد أحمد عبد الخالق، الاقتصاد الدولي والسياسات الاقتصادية الدولية، مركز الدراسات السياسية والدولية، المنصورة، 1999.
- 7 - أمجد بن عيسى، محمد كشرود، انعكاسات الشراكة الأورو متوسطية على التجارة الخارجية للجزائر خلال الفترة (1995-2014) مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر أكاديمي، كلية العلوم الاقتصادية العلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة تبسة، الجزائر، 2016.
- 8- بول سامو يلسون، علم الاقتصاد (العلاقات الاقتصادية والمالية الدولية)، ترجمة مصطفى موفق، الجزء السادس، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993.
- 9- تركية الصغير، سياسة التجارة الدولية في الجزائر وانعكاسها على الأداء الاقتصادي خلال الفترة، -2012 1990، مذكرة لاستكمال متطلبات شهادة الماستر أكاديمي، تخصص تجارة دولية، جامعة حمه لخضر بالوادي، 2014-2015.
- 10 - جمال جويدان الجمل، "التجارة الخارجية"، مركز الكتاب الأكاديمي، الأردن، 2013.
- 11 - جواد شوقي ناجي، "إدارة الأعمال المصرفية الدولية"، الأهلية للنشر والتوزيع، ط 2، الأردن، 2002 .

- 12- حفيظة شيخي، ترشيد السياسات التجارية من أجل الاندماج الايجابي للجزائر في الاقتصاد العالمي "المنظمة العالمية للتجارة"، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد، تخصص مالية دولية، جامعة وهران، 2011-2012.
- 13- حسام علي داوود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الأردن، 2002.
- 14- خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، "إدارة العمليات المصرفية: المحلية والدولية"، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن، 2006.
- 15- رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان - الأردن، 2000.
- 16 - رعد حسن الصرف، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة من الميزة المطلقة إلى العولمة والحرية والرفاهية الاقتصادية، دار الرضا للنشر، سوريا، الطبعة الأولى، 2000.
- 17- عبد الحميد عبد المطلب، "البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها"، الدار الجامعية للطباعة والنشر، ط 1، مصر، 2000.
- 18- طالب محمد عوض، تجارة دولية نظريات وسياسات، نشر بدعم معهد الدراسات المصرفية، الأردن، 1995.
- 19 - فليح حسن خلف، العولمة الاقتصادية، عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، الأردن، الطبعة الأولى، 2016.
- 20 - سامي عفيفي حاتم، الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية: قضايا معاصرة في التجارة الدولية، الدار المصرية اللبنانية، مصر، الطبعة الثانية، 2005.
- 21- عبد القادر عبدي، تنافسية اقتصاديات الدول العربية في ظل تحرير التجارة الدولية الفترة، 2005-2014، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص تجارة دولية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2016-2017.
- 22 - عادل أحمد حشيش، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، الدار الجامعية، لبنان، 1993.
- 23- عادل أحمد حشيش، أسس الاقتصاد الدولي: دراسة لمظاهر المعاملات المنبثقة عن العلاقات الاقتصادية الدولية في ضوء المتغيرات الطارئة على الاقتصاد العالمي، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2002.
- 24- علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات، دار المسيرة لمنشر والتوزيع، الأردن، 2007.
- 25 - علي سدي، دروس في نظرية التجارة الدولية، مطبوعة توجيهية لطلبة ليسانس وماستر تجارة دولية، جامعة ابن خلدون تيارت، 2014-2015.

- 26- عمر شتاتحة، تأثير السياسة التجارية عمى توازن ميزان المدفوعات في الدول النامية - دراسة حالة الجزائر - 1990-2012 مذكرة لاستكمال متطلبات نيل شهادة الماجستير، تخصص مالية دولية، جامعة قاصدي مرباح ورقلة، 2014-2015.
- 27- عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، الدار الجامعية، بتوت، دون سنة.
- 28- عماري آسيا وبوزيدي ايمان، تحرير التجارة العالمية وأثرها على التنمية الاقتصادية في افريقيا، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قالمة، الجزائر، 2012.
- 30- عطاء الله على الزبون، "التجارة الخارجية"، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2015.
- 31 - عادل أحمد حشيش، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، مرجع سبق ذكره.
- 32 - علي البارودي، "العقود وعمليات البنوك التجارية"، دار المطبوعات الجامعية ، مصر، 2001.
- 33- عبد الحق بوعتروس، "الوجيز في البنوك التجارية: عمليات، تقنيات وتطبيقات" ، منشورات جامعة منتوري، الجزائر، 2000 .
- 34 - عبد القادر شاعة، "الاعتماد المستندي أداة دفع وقرض - دراسة الواقع في الجزائر- ، "مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص التحليل الاقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية
- 35- سامي خليل، "الاقتصاد الدولي"، دار النهضة العربية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2001.
- 36 - فطيمة حاجي، المدخل إلى التجارة الخارجية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2017.
- 37 -رعد حسن الصرف، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر، دون بلد، 2000 .
- 38 - صبحي تادرس قريصة، محمد يونس، "مقدمة في الاقتصاد"، دار النهضة العربية للنشر والطباعة والتوزيع، لبنان، 1984 .
- 39 - هجير عدنان كى أمين، "الاقتصاد الدولي : النظرية والتطبيقات"، إثراء للنشر والتوزيع، ط، الأردن، 2020.
- 40 - زينب حسن عوض الله، "الاقتصاد الدولي : نظرة عامة على بعض القضايا"، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 1999 .
- 41- فيصل محمود مصطفى النعيمات، "مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي"، دار وائل للنشر والتوزيع، الأردن، 2005 .
- 42 - محسن شفيق، "الوسيط في القانون التجاري"، الدار الجامعية، مصر، 1968.
- 43 - سعيد عبد العزيز عثمان، "الاعتمادات المستندية"، الدار الجامعية، لبنان، 2005.

- 44 - سليمان ناصر، "التقنيات وعمليات الائتمان"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012.
- وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005-2006.
- 45- رشيد شلاي، "تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية"، مذكرة ماجستير في العلوم التجارية، تخصص إدارة العمليات التجارية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2010-2011.
- 46- تقديم بنك الفلاحة و التنمية الريفية، نقلا عن الموقع الإلكتروني: <https://badrbanque.dz> / تاريخ الاطلاع: 17/04/2024، الساعة: 09:50
- 47- معلومات مقدمة من قبل السيد / نصيري محمد، موظف بمصلحة التجارة الخارجية بدر، بتاريخ 21/04/2024 على الساعة 10:30.
- 48- الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية المادة 60 من قانون المالية التكميلي لسنة 2009 والمعدل بالمادة 69 من قانون المالية التكميلي لسنة 2011، العدد 40 الجزائر 2011
- 49 - مازن عبد العزيز فاعور، "الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية في ظل الأعراف الدولية والتشريع الداخلي"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2006.
- 50 - محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، كلية التجارة الإسكندرية - مصر، 2009.
- 51 - محمد دياب، "التجارة الدولية في عصر العولمة"، دار المنهل اللبناني، ط1، لبنان، 2010.
- 52 - محمد السانوسي، محمد شحانة، التجارة الدولية في ضوء الفقه الاسلامي واتفاقية الجات دراسة مقارنة، دار الفكر الجامعي، مصر، الطبعة، 2007.
- 53 - محمد خالد الحريري، الاقتصاد الدولي، المطبعة الجديدة، دون بلد، 1997.
- 54 - محمود يونس، اقتصاديات دولية، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، مصر، 2007.
- 55 - معروف هوشيار، تحميل الاقتصاد الدولي، دار جرير لمنشر والتوزيع، الأردن، 2006.
- 56 - مختار علاي، "آليات تحرير التجارة الخارجية في ظل التحولات الإقليمية - حالة الجزائر"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية واقتصاد دولي، جامعة حسيبة بن بوعلی، الشلف، الجزائر، 2014-2015.
- 57 - مصطفى رشيد شيخة، المعاملات الاقتصادية الدولية: دراسة الاقتصاد الدولي من منظور اقتصاديات السوق والتحرر الاقتصادي، دار الجامعة الجديدة للنشر، الاسكندرية، 1998.
- 58 - نداء علي الصوص، التجارة الخارجية، مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، الأردن، 2008.

- 59 - نورة بوكونة، "تمويل التجارة الخارجية في الجزائر"، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2011-2012.
- 60 - وليد عابي، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة دراسة حالة الجزائر، أطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه علوم في العلوم الاقتصادية تخصص الاقتصاد الدولي والتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة سطيف، الجزائر، 2019.
- 61 - يونس محمود، "الاقتصاديات الدولية"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2009.