



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة حمه لخضر بالوادي

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية و علوم التسيير

قسم: العلوم الاقتصادية

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر أكاديمي

ميدان العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير

الشعبة: علوم اقتصادية

التخصص: اقتصاد وتسيير المؤسسات

طرق وآليات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر

- دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري - وكالة الوادي (094)

إشراف:

- د. عقبة خضير

إعداد الطلبة:

- عبد الغني شيباني

- عبد المنعم جديد

- نور الدين بن الشايب

الاسم واللقب	الرتبة	الجامعة	الصفة
د نصر ضو	أ.م.أ	جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي	رئيسا
د عقبة خضير	أ.م.أ	جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي	مشرفا ومقررا
د عدنان محيريق	أ.م.أ	جامعة الشهيد حمه لخضر الوادي	ممتحنا

السنة الجامعية: 2021/2020

كلمة شكر

الحمد لله لذاته وجميل صفاته والشكر له على النعمة وعطائه

فلك الحمد والشكر يا رب على تيسيرك لنا الصعاب في اتمام هذا البحث

ويسعدنا باسمى عبارات الشكر والعرفان الى

استاذنا الفاضل المشرف الدكتور " خضير عقبة " الذي لم يبخل علينا

بنصحه وتوجيهاته السديدة وروح العلمية

وأخيرا اوجه شكرنا لكل من ساعدنا من قريب او بعيد في إنجاز هذا البحث

الفهرس

الصفحة	المحتوى
	- الت شكرات
	- فهرس المحتويات
	- فهرس الأشكال والجداول
أ - ج	- المقدمة العامة
الفصل الاول : ماهية التجارة الخارجية	
05	تمهيد
06	المبحث الاول : اساسيات حول التجارة الخارجية
06	المطلب الاول : مفهوم التجارة الخارجية ومكوناتها
08	المطلب الثاني : أهداف التجارة الخارجية
08	المطلب الثالث : العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية
11	المبحث الثاني : النظريات المختلفة للتجارة الخارجية
11	المطلب الاول : النظرية الكلاسيكية
16	المطلب الثاني : النظريات النيوكلاسيكية
18	المطلب الثالث : النظريات الحديثة
23	المبحث الثالث : سياسات التجارة الخارجية
23	المطلب الاول : مفهوم سياسة التجارة الخارجية
25	المطلب الثاني : أنواع سياسة التجارة الخارجية
28	المطلب الثالث : أدوات سياسة التجارة الخارجية
32	خلاصة الفصل
الفصل الثاني : آليات تمويل التجارة الخارجية	
33	تمهيد

34	المبحث الاول : آليات التمويل قصيرة الاجل للتجارة الخارجية
34	المطلب الاول : الاعتماد المستندي
42	المطلب الثاني : التحصيل المستندي
45	المطلب الثالث : آليات أخرى لتمويل التجارة الخارجية
47	المطلب الرابع: آليات أخرى للتمويل قصيرة الأجل للتجارة الخارجية
53	المبحث الثاني : آليات التمويل المتوسطة والطويلة الاجل
53	المطلب الاول : قرض المورد
55	المطلب الثاني : قرض المشتري
59	المطلب الثالث : آليات أخرى للتمويل المتوسط والطويل الاجل للتجارة الخارجية
64	المبحث الثالث : آليات التسوية في التجارة الخارجية
64	المطلب الاول : التسوية نقدا
64	المطلب الثاني : التسوية عن طريق الاوراق التجارية
66	خلاصة الفصل
الفصل الثالث : دراسة حالة استيراد عن طريق الاعتماد المستندي	
68	تمهيد
69	المبحث الاول : عموميات حول البنك الخارجي الجزائري
69	المطلب الاول : التعريف بالبنك الخارجي الجزائري
71	المطلب الثاني : مهام وأهداف البنك الخارجي الجزائري
72	المطلب الثالث : الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري
74	المبحث الثاني : تقديم البنك الخارجي الجزائري وكالة الوادي (094)
74	المطلب الاول : لمحة تاريخية عن البنك الخارجي الجزائري وكالة الوادي (094)
74	المطلب الثاني : الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري وكالة الوادي (094)

76	المطلب الثالث : البيئة العملية لكل مصلحة
77	المبحث الثالث : دراسة حالة لتسوية عملية استيراد عن طريق الاعتماد المستندي
77	المطلب الاول : التوطين البنكي
78	المطلب الثاني : فتح الاعتماد المستندي
80	المطلب الثالث: تنفيذ الاعتماد المستندي و التسوية النهائية
84	خلاصة
86	الخاتمة العامة
88	قائمة المراجع
93	الملاحق

* فهرس لأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الأشكال
41	مراحل سير عملية الاعتماد المستندي	01 – 02
42	سير عملية التحصيل المستندي.	02 – 02
49	إجراءات عملية التسيقات بالعملة الصعبة.	03 – 02
51	سير عملية قرض المورد	04 – 02
54	سير عملية قرض المورد	05 – 02
58	سير عملية قرض المشتري	06 – 02
60	سير عملية التمويل الجزافي	07 – 02
62	سير عملية القرض الإيجاري الدولي	08 – 02

* فهرس الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
12	نظرية التكاليف المطلقة	01 – 01
14	نظرية التكاليف النسبية	02 – 01
15	إيضاح نظرية القيم الدولية	03 – 01

مقدمة عامة

أدت التغيرات الاقتصادية العالمية في العقدين الأخيرين في القرن العشرين إلى خلق المزيد من الفرص الاقتصادية لتبادل التجاري بين الدول حيث أصبحت معظم الدول تعيش استحالة استمرار النمو الاقتصادي بمعزل عن الاقتصاديات الأخرى كما زادت الحاجة إلى ضرورة الحصول على موارد من دول أخرى ومنها زاد التبادل التجاري بشكل كبير بين مختلف الدول في العالم هذا التبادل التجاري بين الدول أطلق عليه التجارة الخارجية وهذه الأخيرة أصبحت تمثل العصب الأساسي الذي يجرى الاقتصاد لأي دولة كانت من خلال ربطها لاقتصاديات الدول لبعضها البعض ومع فتح أسواق جديدة أمام فائض الدول من المنتجات المختلفة والاستفادة من منتجات الدول الأخرى التي تنقصها والجزائر كغيرها من الدول تأثرت بما يشهده العالم من التغيرات على مستوى التجارة الخارجية حيث أصبحت هذه الأخيرة مطلباً أكثر من ضرورة للاقتصاد الجزائري مع العلم أن من أكبر المشاكل التي تواجه الجزائر هو مشكل الندرة النسبية للموارد والمنتجات المحلية من جهة وقلة المبادرة الاقتصادية الاستثمار المحلي من جهة أخرى الشيء الذي دفع بها إلى الاهتمام أكثر بالتجارة الخارجية لتلبية احتياجات السكان إن هذا الاهتمام استدعى ضرورة تطوير المنظومة التمويلية للتجارة الخارجية للجزائر عن طريق تفعيل مختلف الآليات المعتمدة في هذا المجال وخاصة مع دفع البنوك إلى التدخل إلى تمويل وتسهيل عمليات الاستيراد والتصدير وذلك من خلال دورها المتمثل في تمويل التجارة الخارجية بمختلف الأساليب والآليات اللازمة وبناء على الطرح السابق يمكننا طرح الإشكالية التالية :

فيما تتمثل آليات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر ؟

1 - الأسئلة الفرعية :

ومن أجل الإحاطة والامام بحيثيات هذا الموضوع قمنا بطرح التساؤلات الفرعية التالية :

- ما المقصود بالتجارة الخارجية ؟

- فيما تكمل آليات تمويل التجارة الخارجية ؟

- ماهية الآلية المتبعة في تمويل التجارة الخارجية في الجزائر ؟

2 - الفرضيات :

حتى يتسنى لنا مناقشة الإشكالية والأسئلة الفرعية السابقة حاولنا الانطلاق من بعض الفرضيات والمتمثلة في الآتي

- التجارة الخارجية قطاع حيوي وهي تعني التبادل التجاري بين الدول

- تعتبر الآليات التمويل البنكية هي الأكثر استعمالاً في التمويل التجارة الخارجية

- يعتبر الاعتماد المستندي هو الوسيلة الأكثر شيوعاً لتمويل التجارة الخارجية بالجزائر

3 - أهمية البحث :

تنبع أهمية الدراسة الحالية من طبيعة الموضوع الذي نعالجه في حد ذاته ، حيث أصبحت المواضيع المتعلقة بالتجارة الخارجية تشغل اهتمام أغلبية اقتصاديات العالم ، وتتجلى هذه الأهمية في كون التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع من المجتمعات، سواء كان هذا المجتمع متقدما أو ناميا ، بالإضافة الى أهمية التمويل بالنسبة لتنشيط التجارة الخارجية

4 - أهداف البحث :

تهدف هذه الدراسة الى تحقيق جملة من الاهداف المتمثلة كالاتي :

- الوصول الى صورة دقيقة تصف لنا ماهية التجارة الخارجية
- تسليط الضوء على الاليات التمويلية للتجارة الخارجية
- المساهمة في تقديم معلومات مهمة حول آليات تمويل التجارة الخارجية تخدم المصدرة والمستوردين وتقديم رصيد علمي الى كل الباحثين المهتمين

5 - منهج البحث:

للإلمام بجميع جوانب موضوع الدراسة و الاجابة على التساؤلات المطروحة تم اتباع المنهج الوصفي لتشخيص لموضوع الدراسة ووصفه وصفا شاملا ودقيقا وهو المنهج الملائم لتوضيح بعض الجوانب المتعلقة بالتجارة الخارجية في الجزائر ، وفي الاخير اعتمدنا على المنهج التحليلي من خلال تجميع و تحليل البيانات والمعلومات المتعلقة بآليات التجارة الخارجية في الجزائر لوكالة الوادي (094)

6 - هيكل البحث :

بناء على أهداف الموضوع وانطلاقا من المعلومات المتوفرة لدينا، ولغرض مناقشة الإشكالية المطروحة والتأكد من صحة أو نفي الفرضيات التي تمت صياغتها ارتأينا تقسيم هذه الدراسة إلى ثلاثة فصول على النحو الآتي:

- الفصل الأول : ماهية التجارة الخارجية

حاولنا من خلاله التعرف على التجارة الخارجية من مفهوم، أهمية، أهداف، مكونات وكذا أسباب وعوامل قيامها، بالإضافة إلى التعرض للنظريات المفسرة للتجارة الخارجية من نظرية كلاسيكية، نيوكلاسيكية ونظريات حديثة، إلى جانب التعرف على مختلف سياسات التجارة الخارجية من مفهوم، أهداف، أنواع وأدوات .

- الفصل الثاني : آليات تمويل التجارة الخارجية

وهو الفصل الذي تناولنا فيه مختلف آليات تمويل التجارة الخارجية كآليات تمويل قصير الأجل، آليات تمويل متوسط وطويل الأجل، بالإضافة إلى معاملات التسوية في التجارة الخارجية

-الفصل الثالث : دراسة حالة التمويل عن طريق الاعتماد المستندي لبنك الجزائر الخارجي وكالة الوادي 94
تعرضنا في هذا الفصل لعملية لعملية تمويل لاستيراد قطع غيار لشركة خاصة عن طريق الاعتماد المستندي وكيفية تطبيقه وتنفيذه والتسوية النهائية وحصول كل من المستورد على السلعة مطابقة للعقد بالإضافة الى حصول المورد على حقوقه المالية وكيفية اجراءات تنفيذها .

7- صعوبات البحث:

- عدم حصولنا على معلومات كافية تدعم بحثنا
- قلة المراجع المتعلقة بالتجارة الخارجية في الجزائر.
- نقص في بعض المعلومات المتعلقة بالفصل التطبيقي والتي تعتبر من أهم المعلومات التي تثير كثيرا هذا البحث.
- اختلاف الأرقام الإحصائية من مصدر إلى آخر ومن جهة إلى أخرى التي أدت في بعض الأحيان إلى تناقض المعلومات وهو ما نتج عنه صعوبة لدى الطالب في ذلك

الفصل الأول

ماهية التجارة الخارجية

تمهيد:

يشهد العالم في إطار تكوين نظام عالمي تجاري العديد من التقلبات ترجع بالأساس إلى تعقد الحياة الاقتصادية نظرا لتوسع المعاملات التجارية بين جميع الدول ، مما أدى إلى نشوء علاقات اقتصادية دولية تسعى إلى رفع القيود والحواجز الجمركية أمام التبادل التجاري الدولي ، ومع مرور الزمن تعاظمت أهمية هذه العلاقات الاقتصادية الدولية بسبب ما يشكله القطاع التجاري من أهمية ضمن الاقتصاد الوطني لكل دولة وضمن الناتج القومي الإجمالي للدول ، كما أن للتجارة الخارجية دور في جذب رؤوس الأموال عن طريق الرسوم المفروضة على السلع والمنتجات المختلفة ، مما جعل جميع الدول تتعامل بالتجارة الخارجية التي تمثل قطاعا حيويا يساهم في الانتعاش الاقتصادي والفئات الأساسية للتصدير والاستيراد .

ونظرا لأهمية التجارة الخارجية قام العديد من الباحثين بمحاولة تقديم تفسيرات لقيامها ، حيث اختلفت وتضاربت هذه التفسيرات مما أدى إلى ظهور العديد من النظريات المفسرة للتجارة الخارجية ، بالإضافة إلى أن كل دولة تسعى إلى تطبيق سياسة تجارية معينة تتماشى مع طبيعة اقتصادها الوطني.

وبناء على ما تم طرحه قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث:

المبحث الأول : اساسيات حول التجارة الخارجية

المبحث الثاني : النظريات المختلفة للتجارة الخارجية

المبحث الثالث : سياسات التجارة الخارجية

المبحث الأول : أساسيات حول التجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية من الركائز الأساسية للتطور الاقتصادي ، فهي تمكن كل بلد من الاستفادة بمزايا البلد الأخر في سلعة معينة ، وهكذا لا يمكن أن تعيش بمعزل عن غيرها وهذا مهما اختلفت النظم السياسية ومهم كانت درجت التفاوت الاقتصادي بين الدول

المطلب الأول : مفهوم التجارة الخارجية و مكوناتها

أولاً : مفهوم التجارة الخارجية : هناك عدة مفاهيم للتجارة الخارجية نذكر منها

- 1- التجارة الخارجية هي عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة و دول الأخرى وتشمل عملية التبادل هذه السلع المادية ، الخدمات ، النقود و الأيدي العاملة .¹
- 2- تعرف التجارة الخارجية بأنها أحد فروع علم الاقتصاد التي تخص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية ، ممثلة في حركة السلع و الخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن السياسات التجارية التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع و الخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة.²
- 3- و المفهوم العام للتجارة الخارجية هو أنها " تعبر عن المعاملات التجارية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع و الأفراد ورؤوس الأموال ، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات أو منظمات اقتصادية تقطن في وحدات سياسية مختلفة .³
- 4- هي تبادل السلع و الخدمات بين الدول التي تتوافر فيها و الدول التي تفتقر إليها ، أي أن هناك دولة مصدرة و أخرى مستوردة الحكمة من التجارة الخارجية أنها استغلال أمثل لموارد .⁴

ثانيا : مكونات التجارة الخارجية

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

- 1- الصادرات : وهي السلع المنتجة في الداخل وتستهلك في الخارج ، لذلك فهي تمثل قيمة المنتجات الوطنية التي ينتظر أن يشتريها العالم الخارجي .

¹ - نداء محمد الصوص ، التجارة الخارجية ، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع ، عمان ، 2008 ، ص9

² - محمد أحمد السريتي ، التجارة الخارجية ، كلية التجارة ، الإسكندرية ، 2009 ، ص8.

³ - رشاد العصار و آخرون ، التجارة الخارجية ، دار المسيرة للنشر و التوزيع ، ط1، الأردن 2000 ، ص12.

⁴ - بوكونة نورة ، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، قسم علوم اقتصادية فرع تحليل اقتصادي ، جامعة الجزائر 3 ، 2011.2012 ، ص08

كما يمكن تعريفها بأنها العمليات المتعلقة بالسلع و الخدمات التي تؤديها بصفة نهائية المقيم لغير المقيم في البلد ، بغض النظر عن المقيم إذا كان متواجدا في الحدود الإقليمية للبلد أو خارجها ، وبما أن الصادرات تمثل إنفاقا أجنبيا على السلع و الخدمات المنتجة داخل الوطن ، فهي تؤدي بدورها إلى زيادة الدخل الوطني أي تضيف قوة جديدة للإنفاق الكلي .

وتنقسم الصادرات إلى نوعين :

الصادرات المنظورة : تتمثل في السلع الملموسة ، كالسلع الاستهلاكية و الإنتاجية و المواد الأولية مثل البترول و الآلات .

الصادرات غير المنظورة : تتمثل في الخدمات غير الملموسة ، مثل الخدمات النقل الدولي ، خدمات التأمين الدولي ، الخدمات المصرفية العالمية... الخ.¹

2- الواردات : وهي سلع منتجة في الخارج وتستهلك في الداخل ، حيث تتمثل في تلك العمليات المتعلقة بالسلع و الخدمات التي يؤديها بصفة نهائية لغير المقيم للمقيم إذا كان متواجدا داخل الحدود الإقليمية أو خارجها وتنقسم الواردات إلى نوعين .

- 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.²

¹ - نورة بوكونة ، مرجع سبق ذكره ، ص 55.

² - وهبية سوطي ، راوية قالمي ، آليات تمويل التجارة الخارجية في الاقتصاد الجزائري دراسة حالة للفترة 2010. 2016 مذكرة لنيل شهادة الماجستير في الاقتصاد ، 2018، 2017، جامعة 08 ماي 1945، قلمة ، ص 03

المطلب الثاني : أهداف التجارة الخارجية

تعتمد معظم الدول على التجارة الخارجية في إشباع احتياجاتها ، فليس هناك دولة مكتفية ذاتيا ولا تحتاج للاستيراد و التصدير ، فكلما تحتاج الدول إلى استيراد السلع و الخدمات لإشباع احتياجات مواطنيها تحتاج للتصدير لزيادة إنتاجها القومي الإجمالي وتحقيق التنمية و يمكن إبراز أهداف التجارة الخارجية فيما يلي :

● تعد التجارة الخارجية عاملا مهما للنمو الاقتصادي ، فهي تزيد من قدرة الدولة على الاستهلاك و تزيد الناتج العالمي وتمدنا بالموارد النادرة .

● تعمل على تقريب مستويات الدخل المحلية و العالمية عن طريق تعادل أسعار عوامل الإنتاج وكذا تزيد من الدخل الحقيقي للدولة و المشتركة في التجارة الخارجية كما تعمل على الاستخدام الكفء للمواد الطبيعية الوطنية.¹

● 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 و المنتجات نصف المصنعة التي تحتاج إليها الوطن ومن ثم سد حاجاته بصفة عامة ، بالإضافة إلى الاستفادة من تحويل الخبرات من بلد إلى آخر ومن ثم تحقيق تطور اقتصادي .²

المطلب الثالث : العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية

تتأثر التجارة الخارجية بجملة من العوامل بتفاوت الظروف ، فهي عوامل مترابطة متفاعلة يمكن إرجاع أهمها إلى :

1- العوامل الطبيعية :

● سوء توزيع الموارد الطبيعية : إن سوء توزيعها بين الدول وتركز مصادر الثروة في بعضها و الذي يؤدي إلى تركيز شديد مناظر للتجارة الخارجية ، بحيث تتخلص صادرات عدد كبير من دول العالم في شكل سلعة واحدة أو سلعتين ، فالدول التي أخذ فيها هذا التركيز في مصادر الثروة شكل موارد أولية صناعية ، أدخلت كثيرا من التنوع على صادراتها ، بينما الدول التي أخذ فيها هذا التركيز شكل موارد أولية زراعية و إنتاج غذائي ، لم تستطع أن تسلك نفس السبيل خاصة و أنها كانت في مرحلة مبكرة من تاريخها خاضعة للاستعمار الأجنبي .³

¹ - نوري موسى ، وآخرون ، التمويل الدولي و نظريات التجارة الخارجية ، دار المسيرة للنشر و التوزيع ، ط1 ، الأردن ، 2012، ص15

² - عادل أحمد حشيش ، العلاقات الاقتصادية الدولية ، الدار الجامعية ، لبنان ، 1993، ص12

³ - شنيبي سميرة ، التجارة الخارجية الجزائرية في ظل التحولات الراهنة 1989-2004 ، رسالة مقدمة ضمن متطلبات الحصول على شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، فرع تحليل اقتصادي ، جامعة بن يوسف بن خدة 2005-2006 ص-ص-22-23.

● **حجم الدولة أو المساحة الجغرافية :** التي تشغلها و الذي يؤثر في التجارة الخارجية لها عن طريق تأثيرها على درجة تكامل الموارد الطبيعية و البشرية بالنسبة للدولة بالإضافة إلى ما يوفره ذلك الحجم من مزايا الإنتاج الكبير .

● **المناخ :** له أثر في تكاليف الإنتاج بصفة عامة ونفقات الإنتاج الزراعي بصفة خاصة من حيث التباين في درجات الحرارة و متوسط كمية الأمطار و الرطوبة من دولة إلى أخرى إلا أن هذا العامل بدأ يضعف تدريجياً بسبب التقدم العلمي ، فقد أصبح من الممكن إحداث تغير مصطنع في الظروف المناخية لتلائم و الظروف الإنتاجية المطلوبة ، إضافة إلى إحلال بعض المنتجات الصناعية محل المنتجات الزراعية¹ .

2- العوامل الاقتصادية

● **التكاليف و الأسعار :** بمعنى مدى ما يتكلفه كل عنصر من هذه العناصر الداخلة في التجارة و في ضوءها تتحدد الأسعار الخاصة بالتبادل على مستوى العالم ، حيث أن إرتفاع تكاليف السلع المنتجة يؤدي إلى زيادة أسعارها فالسلع التي تنتج بتكاليف منخفضة وتباع بأسعار منخفضة تكون أكثر طلباً من الأخرى ذات التكاليف و الأسعار المرتفعة ، أي أن قدرتها على المنافسة تتحدد في النهاية بالسعر كأحد العوامل المؤثرة على الطلب .

● **الجودة :** و ترتبط بعامل المنافسة في الأسواق العالمية التي تؤثر بصفة دائمة بالتطورات التكنولوجية الحديثة التي تجعل هناك فروقا في الجودة لذات السلعة المنتجة في أماكن مختلفة من العالم .

● **التخزين :** حيث أنه كلما كانت السلعة قابلة للتخزين بحيث تحقق المنفعة الزمنية ، كلما زاد حجم التبادل التجاري في هذا النوع من السلع ، نظراً للوقت الذي يستغرق نقل السلع وما يترتب عليه من تلفها إذا كانت خواصها لا تسمح بالبقاء فترة أطول .

● **الندرة النسبية :** بمعنى عدم وجود حجم معين من السلع و الخدمات لدى الدول يتناسب مع احتياجاتها الخاصة فاللتفاوت بين المعروض و المطلوب من مختلف السلع و الخدمات يولد حاجة الدولة لاستيراد حاجتها أو تصدير ما يفرض عن حاجتها .

● **الرواج و الكساد الاقتصادي :** فالرواج الاقتصادي يؤدي إلى انتعاش الطلب على مختلف منتجات الدول ، و بالتالي زيادة حجم التجارة الخارجية ، بينما يحدث العكس في حالة وجود كساد اقتصادي

¹ - وديع طوروس ، الاقتصاد الكلي ، المؤسسة الحديثة للكتاب ، الطبعة الأولى ، 2010 ، طرابلس ، ص-ص-

- **نفقات النقل** : تؤثر نفقات النقل في حجم التجارة الخارجية ، حيث أن التقدم العلمي في قطاع النقل و انخفاض نفقاته بالنسبة لنفقات الإنتاج الإجمالية يمكن أن يؤدي إلى اتساع نطاق التجارة الخارجية بإدخال سلع جديدة في التبادل الدولي كانت نفقات النقل المرتفعة تحول دون تداولها تدولا مريحا¹ .

عوامل أخرى

- **الظروف السياسية** : يلعب دورا كبيرا في تحديد الأفق المفتوح أمام الدول المتعاملة في التجارة الخارجية ، فعادة ما يكون الميل للتعامل مع الدول المستقرة سياسيا وتجنب مناطق الإضراب السياسي و الحروب التي تهدف فيها مصالح المتعاملين .
- **الإجراءات الإدارية** : ويقصد بذلك عدم وجود مشاكل أو معوقات جمركية أو بيروقراطية ترتبط بدخول وخروج السلعة وهي تعطل وصول السلعة إلى المستهلك ، فكلما كانت الإجراءات سهلة وميسرة كلما شجعت الصادرات و التبادل التجاري بصفة عامة.²
- **القوانين التشريعات** : يخضع نشاط تجارة الخارجية في مختلف دول العالم إلى تشريعات و لوائح ترسمها أجهزة الدولة ، تعمل على تنفيذ بدرجة أو بأخرى أو تحريه من العقبات المختلفة التي تواجهه على مستوى العالمي .
- **الإضرابات العمالية** : تؤدي الإضرابات العمالية بطبيعة الحال إلى توقف الإنتاج في الصناعية التي تتعرض له ، وتتحدد الخسارة في الإنتاج تبعا لطول مدة الإضراب ثم يتحدد الموقف بالنسبة للتجارة الخارجية بمدى أهمية الصناعية التي عانت من أزمة الإضراب و اتصالها بتجارات الصادرات أو الواردات .
- **اختلاف الأذواق** : تنشأ الاختلافات في الأذواق ما بين أبناء البلدان المختلفة بسبب عوامل عديدة مثل اختلاف العادات و التقاليد الاجتماعية ، و اختلاف الأديان و العقائد أو اختلاف البيئـة الجغرافية أو درجة التقدم العلمي و الاتجاهات الثقافية ، ومعرفة الأفراد بتلك الاختلافات ورغبتهم الغريزية في التقليد و المحاكاة كثيرا ما يدفعهم لاستبدال بعض السلع التي اعتادوا عليها بالسلع الأجنبية ، فيؤدي ذلك إلى حركية في الواردات و بالتالي التأثير في حجم التجارة الخارجية.³

¹ - شنيني سميرة ، مرجع سبق ذكره ، ص-ص-26-27

² - حسام علي داود ، أيمن أبوخفـير ، اقتصاديات التجارة الدولية ، الأردن ، دار الميسرة ، الطبعة الأولى ، 2002، ص62.

³ - شنيني سميرة ، مرجع سبق ذكره ، ص 29

المبحث الثاني : النظريات المختلفة للتجارة الخارجية

تكونت نظرية التجارة الخارجية التي تحاول تفسير مبادئ التجارة الخارجية وآلياتها من تراكم تاريخي امتد قرابة قرنين من الزمن ، إذ لحظها آدم سميث Adam Smith في كتاباته ، وقال بالميزة المطلقة ، التي تؤلف أساس قدرة الدولة على التصدير ، وهي تعني أن تتفوق الدولة المعنية على باقي الدول في توافر عوامل الإنتاج و إنخفاض تكاليفها بحيث تستطيع هذه الدولة أن تغزو بصادراتها أسواق الدول الأخرى . ثم جاء دافيد ريكاردو David Ricardo وقال بالميزة النسبية القائمة على هبات الطبيعة التي تملكها الدولة .

وتعني الميزة النسبية تفوق كل من البلدان بانتاج سلعة أو سلع معينة مما يجعل التبادل بين الدول مربحاً لها جميعها على أساس تفوق كل منها ببعض السلع . وتوفر مقولة الميزة النسبية أساساً نظرياً لقيام التجارة الخارجية بين دول العالم ، وقيام التبادل التجاري المشترك (تصديرًا واستيراداً) وتقسيم العمل الدولي. وجاء بعده مجموعة من المجتهدين الذين أضافوا الكثير من الآراء ، واستخدموا أدوات تحليل ، جعلت من النظرية بناءً نظرياً تراكمياً ضخماً . وكانت آخر تلك الاجتهادات ، ما انصب على توسع مقولة الميزة النسبية للدولة على أساس هبات الطبيعة المطلقة من الثروات الظاهرة والباطنة فيها لتشمل إمكانية امتلاك ميزة نسبية مكتسبة ، على أساس حيازة الدولة لرأسمال بشري مؤهل علمياً وتقنياً ، أو القدرات التقنية (التكنولوجية) الوطنية المكتسبة أو المنقولة، أو القائمة على حركة البحث العلمي الوطنية المكثفة . (مذهب الفجوة التقنية ومذهب دورة المنتج) .

المطلب الأول : نظرة المفكرين للتجارة الخارجية¹

تعود فائدة نظريات التجارة الخارجية في أسس التبادل التجاري على طرفي التبادل. من أجل هذا تتعرض النظريات لشروط تقسيم العمل وتخصص الدول في مختلف وجوه النشاط الاقتصادي ولكيفية توزيع الفوائد الناجمة عن تقسيم العمل.

1 - النظريات الكلاسيكية :²

اعتمدت المدرسة الكلاسيكية في أواخر القرن 18 و أوائل القرن 19 على نظريتها ، كرد فعل على المذهب التجاري الذي ظهر، والذي يناصر تدخل الدولة في التجارة الخارجية. هذه المدرسة ، ترى بأن الثروة تتمثل

¹ - جمال الدين عويسات ، كتاب العلاقات الاقتصادية الدولية و التنمية ص 21 إلى 31 .

² - جمال الدين عويسات ، مرجع سبق ذكره ، ص 36 - 38 .

فيما تملكه الدولة من معادن نفيسة فقط . كما تعتمد على لواء حرية التجارة بعدم تدخل الدولة في النشاط الاقتصادي. أهم نظريات هذه المدرسة نجدها في ما يلي

أ- نظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث ADAM SMITH:

بدأ الاقتصاديون الكلاسيكيون الاهتمام بالتجارة الخارجية ووجدوا أن قيامها ، أسبابها والنتائج التي تترتب عليها تختلف إختلافا كبيرا عما يحدث في التجارة الداخلية ، كما أكتشفوا أن تكاليف إنتاج السلع تحددها قيمة العمل المبذول في إنتاجها ، فإذا زادت قيمة السلع عن قيمة العمل المبذول في إنتاجها تحولت عوامل الإنتاج إلى إنتاج تلك السلع وتركت السلع التي تقل قيمتها عن قيمة العمل المبذولة فيها ، وهذا مبني على قابلية عوامل الإنتاج للتحرك من صناعة لأخرى إلى أن تتساوى عوائد عوامل الإنتاج في الصناعات كلها ، وبهذا يصل الاقتصاد الوطني إلى وضع التوازن العام ، لكن ، إن جاز هذا في البلد الواحد فلا يجوز بين البلدان التي تفصلها الحدود .

إن إنتاج سلعة معينة في دولة ما إذا كانت تتمتع بميزة مطلقة أو بنفقة مطلقة أقل ، الذي دعا به آدم سميث للتخصص والتقسيم الدولي للعمل ، هذا كاف لقيام التجارة الخارجية بين تلك الدولة والدول الأخرى التي تتمتع بميزات مطلقة أخرى أو نفقات مطلقة أقل في إنتاج سلع أخرى .

وهكذا اهتم آدم سميث في فرضياته بإعداد جدول رقمي يبين فيه ذلك. فافترض دولتين هما إنجلترا والبرتغال، ينتجان سلعتين هما القماش والقمح ، وثمان هاتين السلعتين قبل قيام التجارة بينهما كان كالتالي :

الجدول رقم 01 - 01: نظرية التكاليف المطلقة

الدولة	القمح	القماش
إنجلترا	04 دولارات للوحدة	03 دولارات للوحدة
البرتغال	02 دولارات للوحدة	06 دولارات للوحدة

المصدر : جمال الدين عويسات، العلاقات الاقتصادية الدولية والتنمية.

ومن خلال هذا الجدول يمكن أن نقول ، أن ثمن القماش في إنجلترا أقل منه في البرتغال، الأمر الذي يؤدي إلى قيام منتجي القماش في إنجلترا بتصديره إلى البرتغال. وارتفاع ثمن القمح في إنجلترا عنه في البرتغال. ويعمل منتجي القمح على تصديره وسوف تكون نتيجة ذلك اتساع سوق القماش أمام المنتجين الإنجليز وسوق القمح أمام المنتجين البرتغاليين ، وذلك بإضافة سوق البرتغال للأولى وسوق إنجلترا للثانية ، وهكذا يزداد مدى تقسيم العمل في صناعة القماش في إنجلترا ، وصناعة القمح في البرتغال ، ما يؤدي إلى زيادة

إنتاجية العمل في الدولتين ، وبالتالي إلى زيادة الناتج الكلي بهما . وبهذا تحصل الدولة على حاجتها من السلعة بأرخص سعر¹.

لقيام التجارة الخارجية بين دولتين في رأي آدم سميث ، الشرط الأساسي هو تلك الميزة المطلقة فيما يتصل بالمنتجات التي تصدرها الدول، وعلى هذا ينبغي توفير جميع الإمكانيات للمنتجين حتى يستطيعوا أن ينتجوا سلعا أكثر يتمتعون بها بميزة مطلقة، والنتيجة هي زيادة الإنتاجية والثروة في الدولة المعنية. يمكن أن نلاحظ أن نظرية التكاليف المطلقة تدعو إلى وجوب جعل التجارة حرة بين البلدان المختلفة وهدف السياسة الاقتصادية الواجب إتباعها على كل دولة ، لأنهما ستؤديان إلى زيادة ثروة كل بلد ، فالعوائق المختلفة للتجارة الخارجية مثل الرسوم الجمركية أو الخطر الكامل للواردات تؤدي إلى تضيق حجم السوق الدولي. وقد حاول آدم سميث أن يبين الضرر الناتج من تلك العوائق فقسم تلك العوائق إلى نوعين² تقيد الواردات من السلع التي يمكن إنتاجها محليا .

تقييد الواردات من البلاد التي يكون الميزان التجاري فيها غير موافق .

ب- نظرية التكاليف النسبية لدافيد ريكاردو : David RICARDO (1)

لقد استعرض ريكاردو نظريته في التجارة الدولية في كتابه الاقتصاد السياسي والضريبة. وما وصل إليه سميث في التجارة الخارجية وأوضح أنه ستوجد فائدة لكل من الدولتين في التجارة الخارجية حتى ولو كان لإحدى الدولتين ميزة مطلقة على الأخرى في إنتاج سلعتين، وذلك إذا ما كانت الميزة أكبر في إحدى السلعتين منها في سلعة واحدة، وهكذا فإن التخصص الدولي وقيام التجارة بين الدول لا يتوقف عليه مقارنة الميزة المطلقة لمختلف الدول في إنتاج السلعة الواحدة، وإنما هي مقارنة الميزة النسبية لمختلف الدول في إنتاج السلعتين³.

اعتمد ريكاردو نظريته في التجارة الخارجية على نفس الأسس أو الفرضيات التي بني عليها نظريته في القيمة ، فقيمة أي سلعة في رأيه، تتوقف على ما بذل في إنتاجها من عمل على أساس أن هناك علاقة تربط قيمة سلعتهم وتكاليف إنتاجها، وهو في هذا يفترض أنه لا يوجد إلا عنصر واحد من عناصر الإنتاج وهو العمل وأن قيمة السلع تتناسب مع ما بذل فيها من عمل. وحيث أنه إذا كانت الوحدة من سلعة معينة يلزم لإنتاجها مستوى 60 يوم عمل؛ وكانت الوحدة من سلعة أخرى تحتاج

¹ - جمال الدين عويسات، مرجع سبق ذكره، ص 40 .

² - د . طالب محمد عوض ، التجارة الدولية ، نظريات و سياسات ، الطبعة الأولى 1995 ، ص40.

³ د . طالب محمد عوض ، مرجع سبق ذكره، ص 41.42

أكثر من 60 يوما لإنتاجها، فإن قيمة السلعة الثانية أعلى من قيمة السلعة الأولى . إن ريكاردو؛ آدم سميث توافقا على أن قاعدة النفقات المطلقة تعطي ميزة مطلقة فيما يختص بإنتاج سلعة معينة، ولكنه يعدد تلك القاعدة بالنسبة للتجارة الداخلية، أما في التجارة فإن قاعدة النفقات المطلقة لا تفسر كيفية قيام التجارة بين الدول المختلفة , وهنا يبدأ تحليل ريكاردو في النفقات النسبية¹.

ولشرح قانون النفقات النسبية نأخذ المثال التالي:

الجدول رقم 01-02 : نظرية التكاليف النسبية

الدولة	وحدة القمح	وحدة المنسوجات
إنجلترا	120 يوم عمل	100 يوم عمل
البرتغال	80 يوم عمل	90 يوم عمل

المصدر : جمال الدين عويسات، العلاقات الإقتصادية والتنمية.

عتمد دافيد ريكاردو David RICARDO في هذا البيان على نفقة إنتاج المنسوجات ووحدة القمح في كل من البرتغال وإنجلترا، فوحدة المنسوجات تكلف 100 يوم عمل في إنجلترا، بينما تكلف 90 يوم عمل في البرتغال، ووحدة القمح تكلف 120 يوم عمل في إنجلترا و 80 يوم عمل في البرتغال . ومن الواضح أن تكاليف إنتاج المنسوجات والقمح أقل من البرتغال عنها في إنجلترا . ومن خلال هذا المثال، قد يتبين أن التبادل التجاري لن يقوم بين إنجلترا والبرتغال . وذلك لأن البرتغال تتفوق تفرقا مطلقا في إنتاج السلعتين، غير أن ريكاردو يقول أنه على الرغم من أن البرتغال تتفوق مطلقا على إنجلترا في إنتاج السلعتين إلا أن البرتغال تتفوق بدرجة أكبر في إنتاج القمح عن المنسوجات، وبعبارة أخرى، البرتغال تتفوق تفوقا نسبيا في إنتاج القمح عن إنتاج المنسوجات بالنسبة لإنجلترا. وهذا التفوق النسبي نتيجة لإنخفاض التكاليف النسبية وهو الشرط الضروري والكافي لقيام تجارة بين البرتغال وإنجلترا².

¹ - جمال الدين عويسات، مرجع سبق ذكره، ص 41

² - د . طالب محمد عوض , مرجع سبق ذكره , ص 45

و من خلال مقارنة تكلفة إنتاج سلعة في أحد البلدين بالنسبة إلى نفقة إنتاجها في البلد الآخر، يمكن
إيضاح فكرة التكلفة النسبية، ثم نقارن هذه التكلفة النسبية ما بين السلعتين. وبذلك تختص البرتغال في إنتاج
السلعة التي تكون نفقة إنتاجها بالنسبة إلى نفقة إنجلترا أقل منها في السلعة الأخرى، كذلك ستختص إنجلترا في
إنتاج السلعة التي تكون نفقة إنتاجها بالنسبة إلى نفقة إنتاجها بالبرتغال أقل منها في السلعة الأخرى، فنفقة إنتاج
القمح في البرتغال بالنسبة لنفقة إنتاجها في إنجلترا هي $0,66$ ، وهذا يعني أن نفقة إنتاج وحدة من القمح في البرتغال إنما تعادل
نفقة إنتاج $0,66$ من وحدة منه في إنجلترا، أما نفقة إنتاج المنسوجات في البرتغال بالنسبة إلى نفقة
إنتاجها في إنجلترا فهي $90/100$ يوم عمل أي $0,9$ ، بمعنى أن نفقة إنتاج وحدة واحدة من
المنسوجات في البرتغال إنما تعادل نفقة إنتاج $0,9$ من وحدة واحدة منها في إنجلترا. وبذلك تكون
نفقة القمح في البرتغال بالنسبة إلى نفقته في إنجلترا هي الأقل. أي أقل من نفقات المنسوجات في
البرتغال بالنسبة إلى نفقتها في إنجلترا، وهكذا يكون من مصلحة البرتغال أن تختص في إنتاج القمح
لتمتعها في إنتاجه بنفقة نسبية أقل مقارنة بالمنسوجات، أما إنجلترا فتختص في إنتاج المنسوجات
لأنها تتمتع فيها بنفقة أقل مقارنة بالقمح.

ج- نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل John Stuart MILL :

حلل جون ستيوارت ميل ما عجز عنه ريكاردو في تحديد معدلات التبادل الدولي، ولذلك
فإن الكيفية التي حدد بها المعدلات التي ستبادل بها السلع والكيفية التي تتوزع بها أيضا فوائد
التقسيم الدولي للعمل بين الدول التي تتمتع بميزات نسبية في إنتاج سلع معينة وتختص فيها وتبادلها بسلع
أخرى لا تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية. وقد أورد ستيوارت نظريته في القيم الدولية من خلال كتابه مبادئ
الاقتصاد السياسي .

بدأ ميل نظريته بافتراض دولتين تنتجان المنسوجات والكتان. وإنتاج 10 وحدات من المنسوجات يكلف إنجلترا
قدرا من العمل مثلما يكلفها إنتاج 15 وحدة من الكتان، وفي ألمانيا إنتاج 10 وحدات من المنسوجات يكلف
ألمانيا قدرا من العمل مثلما يكلفها إنتاج 20 وحدة من الكتان¹ .

¹ - شنيبي سميرة، مرجع سبق ذكره، ص 67

وهو ما يبينه الجدول التالي

جدول رقم : 01 - 03 ايضاح نظرية القيم الدولية

الدولة	وحدة القمح	وحدة المنسوجات
إنجلترا	10 وحدات	15 وحدة
البرتغال	10 وحدات	20 وحدة

المصدر : جمال الدين عويسات، العلاقات الاقتصادية والتنمية.

يتبين أن المنسوجات في كل من إنجلترا وألمانيا من خلال هذا الجدول ، تكلف قدرا من العمل أكبر مما يكلفه إنتاج الكتان، ولكن ألمانيا تتمتع بميزة نسبية عن إنجلترا في إنتاج الكتان في حين تتمتع إنجلترا في إنتاج المنسوجات بالنسبة لألمانيا وذلك لأن كمية العمل التي تنتج 10 وحدات من المنسوجات 15 وحدة من الكتان في إنجلترا ، بينما نفس كمية العمل التي تنتج وحدة من المنسوجات في ألمانيا تعادل 20 وحدة من الكتان ولذلك فمن المفيد أن تخصص إنجلترا في إنتاج المنسوجات وتستورد الكتان من ألمانيا، وتخصص ألمانيا في إنتاج الكتان وتستورد المنسوجات من إنجلترا¹.

د- نظرية الطلب المتبادل لمارشال ادجورث MARCHAL EDGORTH:

إن فكرة الطلب المتبادل ترجع إلى ستيوارت ميل، وتتلخص في أن عرض أحد طرفي المبادلة للسلعة التي ينتجها هو في الواقع يمثل طلبه على السلعة التي ينتجها الطرف الآخر، ويتحدد معدل التبادل الفعلي نتيجة لالتقاء طلب الطرف الأول بطلب الطرف الثاني على السلعتين، أي نتيجة لالتقاء الطلب المتبادل . كما قام ألفريد مارشال بتحليل فكرة ميل في الطلب المتبادل، ثم قام " ادجورث " باستكمال ما بدأه " مارشال " . وبناء على فكرة الطلب المتبادل فإن منحنيات الطلب المتبادل تحدد سعر التبادل الدولي . بدأ نقد النظرية الكلاسيكية من واقع الفرضيات التي استندت إليها، فكانت تفترض أن التبادل التجاري بين الدول يتم على أساس المقايضة، وانصبت التحاليل على دولتين لا تنتجان إلا سلعتين ، وتجاهلوا تكاليف النقل، وأن عناصر الإنتاج تتمتع بالسيولة الكاملة داخل الدولة الواحدة، وأن قيمة المبادلة تتحدد على أساس العمل المبذول في إنتاج السلعة².

¹ - نوري موسى ، وآخرون ، مرجع سبق ذكره ، ص 38

² - د . طالب محمد عوض ، مرجع سبق ذكره ، ص 73

المطلب الثاني : النظريات النيوكلاسيكية

تعرضت النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية للنقد وذلك لتبسيطها، وفرضياتها الغير واقعية، فهي أولا تفترض وجود دولتين في التعامل وسلعتين فقط

ففي الواقع لا يعبر عن قيمة أي سلعة أخرى، ولكن بثمن نقدي. والإنتاج لا ينحصر في سلعتين وإنما في كثير من السلع، كما أن النظرية تفترض أيضا، سريان قانون النفقة الثابتة ولا تبحث عن زيادة الإنتاج نتيجة خضوعه لتزايد أو تناقص التكاليف .و توسعت نطاق النظرية من مجموعة من الاقتصاديين أمثال ، EDGWORTH، LONFIELD، SENIO،TAUSSIG وقام باستبعاد فروضها المبسطة¹

2-1. نظرية وفرة عوامل الإنتاج "لهيشكر و أولين OH LIN HECKSHER : "

إن قيام التجارة الخارجية بين الدول تفسر حسب النظرية الكلاسيكية السبب في اختلاف النفقات النسبية لإنتاج السلع، ولكنها لم تفسر لماذا تختلف النفقات النسبية فمن دولة إلى أخرى؟ . ونظرا لأن النظرية الكلاسيكية تقوم على اعتبار العمل أساس لنفقة السلعة، وأن التبادل الدولي يتم على أساس المقايضة. فقد قام "هيشكر" بتحليل هذه الفرضيات التي تقوم عليها النظرية الكلاسيكية . لكن رفض أولين الفرضيات التي قامت عليها النظرية وهي اعتبار العمل أساس لقيمة السلعة وأنه يجب تطبيق أسعار عوامل الإنتاج على أساس نظرية القيمة² . كما بين أولين أن التجارة الخارجية لا تقوم على التفاوت النسبي بين تكاليف الإنتاج وإنما على التفاوت بين الدول في أسعار عوام الإنتاج، وبالتالي في أسعار السلع المنتجة. وترجع أهمية نظرية وفرة عوامل الإنتاج في تطبيق نظرية الثمن والتوازن التي تستخدم في نظرية العرض والطلب على نظرية التجارة الخارجية . يرى أولين أن سبب قيام التجارة الخارجية بين الدول يرجع إلى الاختلاف في أسعار السلع المنتجة والذي يرجع إلى ظروف كل دولة من حيث وفرة أو ندرة عوامل الإنتاج، وينعكس هذا كله في اختلاف أثمان السلع المنتجة، وهكذا ستوجد دول تتخصص في إنتاج سلعة معينة لأنها تتمتع

¹ د . طالب محمد عوض ، مرجع سبق ذكره ،ص73

² حازم البيلاوي ، نظرية التجارة الدولية ، ، منشأة المعارف بالاسكندرية ص 112

بميزة معينة في إنتاجها وأن هذه الميزة ترجع لاختلاف أسعار عوامل الإنتاج المشتركة في إنتاجها. وتقوم التجارة الخارجية لاختلاف النفقات النسبية ثم يزداد الطلب على منتجات كل دولة وتستفيد من مزايا الحجم الكبير وهكذا تتضافر وفرة عوامل الإنتاج والحجم الكبير.

2 - 2 - نظرية ليونتياف LEONTIEF :

اعتمد الاقتصادي ليونتياف على اختبار النظرية الحديثة للتجارة الخارجية لمعرفة ما إذا كانت تتفق مع نظرية وفرة عوامل الإنتاج على صادرات وواردات الولايات المتحدة ، على أساس أنها تتمتع بوفرة في رأس المال وندرة في عنصر العمل، كما استخدم " ليونتياف " في هذا الاختبار أسلوب تحليل المنتج وذلك لحساب رأس المال والعمل اللازم للإنتاج في عدد من الصناعات الأمريكية. ووصل إلى نتيجة، أن التجارة الخارجية فيها تقوم على أساس تخصصها في الصناعات المستخدمة للعمل بكثافة أكبر من رأس المال . و من خلال هذه النتيجة فإن الولايات المتحدة لديها وفرة في العمل بالنسبة لرأس المال، لأن العامل الأمريكي يحيط به التجربة، الخبرة والتنظيم، وأن عنصر العمل هو المتوفر في الولايات المتحدة بالنسبة لعنصر رأس المال، إذا فعلى أمريكا أن تصدر سلعا ذات كثافة عالية في عنصر العمل بالنسبة لرأس المال وتستورد سلعا ذات كثافة رأسمالية عالية بالنسبة لعنصر العمل¹.

المطلب الثالث :النظريات الحديثة :

تعتمد النظرية الحديثة على تنبؤات نموذج (H-O) البسيط على افتراض حالة دولتين، سلعتين وعنصرين؛ وعلى وجه التحديد فإن النظرية مناسبة لتفسير حالات محدودة. تكون فيها دولتين أو مجموعتين من الدول تختلف بشكل كبير من حيث وفرة الموارد الإنتاجية؛ وعلى سبيل المثال يمكن استخدام النظرية في تفسير أنماط التجارة بين الدول الصناعية الحديثة والدول النامية. ولكن عدم إمكانية تعميم تنبؤات

هذا النموذج البسيط طبق على حالة التجارة بين الكثير م الدول المتشابهة من حيث وفرة الموارد، دفعت الكثير من الإقتصاديين إلى البحث عن نظريات بديلة لنظرية (H-O) غير أن هذه المحاولات الجديدة لم ترقى إلى مستوى النظرية العلمية الكاملة في التجارة الدولية كما هو الحال في نموذج (H-O) أو إهمالها، فالنظرية مفيدة بحدود فرضياتها واستطاعت أن تفسر جزءا هاما من تدفقات السلع بين الدول هذا بالإضافة إلى إمكانية

¹ -حازم البيلاوي , مرجع سبق ذكره , ص 112 . 113

توسيع النموذج إلى عنصرين إنتاجيين وسلعتين ودولتين، وتطوير تنبؤات تتناسب بشكل أفضل مع العالم الحقيقي الأكثر تعقيدا، غير أن ذلك بالطبع ينطوي على استخدام نموذج معقد للغاية؛ الأمر الذي يجعل البحث عن نموذج آخر أكثر بساطة أمرا مبررا¹ ويشمل ذلك ما يلي:

1 - أسلوب دورة الإنتاج :

إن قوة النظرية الكلاسيكية تفسر زيادة التجارة بين الدول وإرجاعها إلى الاختلافات التكنولوجية، إلا أن أحد محددات هذه النظرية يكمن في اعتمادها الأسلوب الساكن في تقرير الميزة النسبية وأنماط التجارة، فالميزة التكنولوجية غير ساكنة وقابلة للتغيير عبر الزمن في ظل سهولة انتقال التكنولوجيا عبر الدول، حيث قام الاقتصادي " فرنون VERNON " بتطوير نموذج تحليلي ديناميكي للميزة النسبية كما افترض أن التقدم والتفوق التكنولوجي يبدأ بشكل مستمر في أمريكا ومن ثمة ينتقل في مرحلة لاحقة إلى دول أخرى خارج أمريكا، و هذا يعطيها دورا رياديا في تطوير منتجات جديدة وتصنيعها² و الذي يؤدي بها إلى تحقيق النجاح وروج السوق الأمريكية، و من ثم هذه المنتجات تستحوذ على اهتمام وطلب تجار آخرين خارج أمريكا مما يمكنها من المباشرة في تصدير هذه المنتجات لدول أخرى. وبدوره يؤدي إلى توسع الطلب الأجنبي على مثل هذه السلع فإنه يصل إلى حجم كبير بما فيه الكفاية لتحفيز منشآت أجنبية على تبني هذه السلع ومحاولة إنتاجها لصالحها. فإذا تمكنت هذه المنشآت الأجنبية من الحصول على التكنولوجيا الإنتاجية اللازمة فإنها ستباشر في الإنتاج ثم البيع في السوق المحلي التي تعمل فيه هذه المنشأة.

في بداية الأمر يؤدي ذلك إلى انخفاض صادرات أمريكا لهذه السوق ، وبعدها تبدأ مرحلة التصدير للسلعة إلى دول أخرى أجنبية ، ما يؤدي إلى تخفيض إضافي في صادرات المنتج الأمريكي .

وبهذا تكتسب هذه المنشأة الأجنبية للخبرة والمهارة في إنتاج هذه السلع والتوسع الكبير في الإنتاج لسد حاجات السوق المحلي والخارجي و هكذا يمكنها من تخفيض تكاليفها إلى درجة تمكنها في النهاية من البدء في تصدير السلع للسوق الأمريكي.

¹ محمد سيد عابد ، التجارة الدولية ، مكتبة و مطبة الاشعاع الفنية ، الاسكندرية 2001، ص88

² رشاد العصار، عليان شريف، حسام داود، مصطفى سليمان، التجارة الخارجية، طبعة 2000، ص102

2-التجارة الخارجية في ظل منافسة غير تامة :

حسب نموذج الميزة النسبية ونموذج (H-O) تقوم الدولة على افتراض ثبات وفرات الحجم الاقتصادي والمنافسة التامة ، و هذا لا يمكن أن يتحقق في كل الحالات. في بعض الأحيان تزداد عمليات الإنتاج وتنصف بتزايد وفرات 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 وفرات الحجم الكبير ما يعيد الصناعة عن حال المنافسة التامة.

إن التجارة الخارجية في دور وفرات الحجم الاقتصادي يمكن النظر إليه على أنه مكمل لأسلوب دورة الإنتاج السابق ، فغالبا ما يتطلب تطوير منتجات جديدة إنفاقا كبيرا جدا على البحث والتطوير ، ما يجعل المنشآت العامة في هذا المجال ، تعتمد على التصدير لتوسيع إنتاجها بشكل كبير يمكنها من تخفيض معدل تكلفتها .

والمنشأة الصناعية التي تصل إلى تكلفة متدنية تتمكن من التوسع بشكل أكبر وأسرع من غيرها بعد تطوير المنتج الجديد ، تستطيع أن تكون في مركز احتكاري في السوق المحلي وربما من الصعب على المنتجين الأجانب الدخول إلى هذه الصناعة. وتستطيع المنشآت الحفاظ على استمرارية السبق والتجديد التكنولوجي المقرونة بقدرة التمويل الذاتي الضخم الذي يكون بمثابة سد أمام المنافسة الأجنبية.

3 - زيادة التنوع في الإنتاج:

في معظم الحالات تتفاوت السلع الصناعية الاستهلاكية من حيث صفاتها الجوهرية والشكلية ، فمساحيق¹ التنظيف مثلا تختلف من حيث التركيبة الكيميائية ، الرائحة ، الجودة ، اللون ، التعليب ، الماركة التجارية... ومن ناحية أخرى فإن المستهلكين لهم أذواق متنوعة ، والنوع الذي يناسب ذوق أحد المستهلكين ليس بالضرورة أن يناسب ذوق مستهلك آخر.

¹ عادل أحمد أحشيش ، مجذب محمد شهاب ، الاقتصاد الدولي و العلاقات الاقتصادية الدولية ، دار الجامعة للنشر، ص113

ومن هنا فإن التنوع يفيد المستهلكين ، حيث يمكنهم من إيجاد النوع الأقرب إلى إشباع حاجتهم ، وملائمة أذواقهم. بالمقابل فإن إنتاج أنواع مختلفة من السلع مكلف ويتطلب تكاليف تطبيق ومبحث لتصميم الأنواع الجديدة ، وكذا إنتاج .

يرفع تكاليف الإنتاج حسب الأدوات والآلات المناسبة لهذه الأنواع المختلفة ، وبالتالي عدد ضيفه للتكاليف ، وأعتمد كل من KRUGMAN وبول كروتمان و Bancastes كلفن بانكاستر في تحديد النوع الأمثل الذي يجب إنتاجه من السلعة وتأثيرها على التجارة الخارجية و إعداد الأنواع المتاحة للمستهلكين ، حيث استخدموا نموذجاً رياضياً يشبه نموذج (H-O) ولكنهم افترضوا أن المستهلكين يعود إلى تعظيم منفعتهم من استهلاك سلعتين ، إحداهما تتكون من عدد غير محدود من الأنواع والأخرى متجانسة ، ويفترض أن كل دولة تنتج سلعة الطعام (F) المتجانسة وعدد كبير جدا من أصناف سلعة صناعية (M) ونفترض أيضا أن الطعام كثيف العمل نسبياً وأن السلع الصناعية كثيفة رأس المال نسبياً .

اعتماداً على هذه الافتراضات تقوم الكثير من المنشآت بإنتاج أنواع من هذه السلعة المصنعة ولكن إنتاج كل نوع سيقصر على منشأة واحدة في ظل تناقص التكاليف ، وذلك لأن كل منشأة ستحاول إنتاج نوع مختلف عن المنشأة الأخرى ، سعياً وراء كسب ولاء المستهلكين لصفها وتحقيق السيطرة السعرية .

وكما هو الحال في نموذج (H-O) فإن الوفرة النسبة ستحدد كميات وأسعار السلع المنتجة في كل دولة؛ ولكن بسبب وفرة الحجم الاقتصادية في هذا النموذج فإن حجم الدولة الاقتصادي له دور هنا، فالدولة الكبيرة اقتصادياً ستحيل إلى النتاج عدد أكبر من الأصناف الصناعية وذلك بسبب التفاوت الكبير في أذواق ودخول المستهلكين فيها ، في ضوء ذلك فإن التجارة الحرة وفقاً لهذا النموذج ستتيح الأنماط التالية :

أ. بالنسبة للسلعة المتجانسة (الطعام) ، ستتيح تنبؤات نموذج H-O - العادية بما أنها كثيف العمل نسبياً ، وستصدر من قبل الدولة وفيرة العمل نسبياً إلى الدولة وفيرة رأس المال نسبياً .

ب. بالنسبة للأصناف الصناعية كثيفة رأس المال نسبياً ، يتوقع أن تكون الدولة وفيرة رأس المال نسبياً ، ومصدره لصافي هذه الأنواع ، في حين أن الدولة وفيرة العمل نسبياً ستكون مستوردة لصافي هذه الأنواع ، والاختلاف عن توقعات (H-O).

ج. اعتمادا على التيجتين أعلاه نرى أن هناك نوعين من التجارة في هذا النموذج ، هناك تجارة عالية و باتجاه واحد السلعة المتجانسة وتجارة باتجاهين في الأنواع الصناعية. والأهمية النسبية لهذا النوع الجديد من التجارة سيعتمد على الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج في الدولتين. فإذا كانت الوفرة النسبية متطابقة في الدولة سيعتمد على الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج في الدولتين. فإذا كانت الوفرة النسبية متطابقة في الدولة فإن تجارة الدولتين ستقوم فقط بسبب وفرات الحجم الاقتصادية ، وبالتالي ستقتصر التجارة في هذه الحالة على تدفقات الأنواع المصنعة فقط.

أما إذا اختلفت الدولتين من حيث الحجم وبالتالي من حيث الوفرة

النسبية في العوامل الإنتاجية كما هو الحال في نموذج (H-O) فيكون لكل دولة ميزة نسبية في السلعة التي تستخدم العنصر الوفير بكثافة ، مما يخلق تجارة عبر صناعات مختلفة (الطعام مقابل المصنعات) ، وكلما زادت درجة الاختلاف بين الدولتين كلما قلت أهمية تجارة السلع المتنوعة. وفي الحالة المتطرفة ، إذا اختلفت الوفرة النسبية لرأس المال بين الدولتين بما فيه الكفاية ، فقط تخصص إحدى الدول تخصصا كاملا مما يجعل التجارة مقتصرة على اتجاه الصناعات المختلفة.

نلاحظ من خلال هذا النموذج في التجارة الخارجية يعطي تنبؤات منسجمة مع العالم الواقعي ، فالتجارة بين الدول المتقدمة والمتشابهة اقتصاديا كالدول الصناعية ، تتركز في تجارة الأنواع المصنعة ، في حين أن التجارة بين الدول المتخلفة اقتصاديا كالتجارة بين الدول الصناعية ودول العالم الثالث ، ستتركز في تجارة الصناعات المختلفة ، تصدر من خلالها الدول المتقدمة السلع المصنعة مقابل استيرادها لمواد الخام.

3 - 4 - نظرية تشابه الأذواق :

بدأ تحليله الاقتصادي " ستافين ليندر" ، بافتراض أن الدولة تقوم بتصدير سلع تملك لها أسواقا كبيرة ورائجة، ولا بد من التوسع كبير في حجم إنتاجها من أجل تمكين المنشآت المحلية من تحقيق وفرات الحجم وتخفيض تكلفتها وبالتالي أسعارها بشكل كاف يمكنها من غزو السوق الأجنبي .

كما اعتمد على ليندر على تشابه الدول في الدخل و تشابه الأذواق، واستنتج بالتالي فرص التصدير لكل دولة ستكون في أسواق الدولة الأخرى المتشابهة لها من حيث الدخل. ومن هنا جاء اسم النظرية تشابه الأذواق .

كما وضح بأن هذا النوع من التجارة سيرتكز على السلع المتشابهة ولكنها في نفس الوقت متميزة، أي أن التجارة إذا قامت وفقا لهذا الأسلوب ستتركز في المنتجات الصناعية المتنوعة بين الدول المتشابهة من حيث الدخل وأنماط الطلب

.وأخيرا فقد اعتقد ليندر أن هذا الأسلوب في تفسير التجارة ينطبق فقط على السلع الصناعية الخاضعة للتنوع، حيث يلعب كل من التفضيل و وفرات الحجم دورا أساسيا. أما فيما يتعلق بتجارة السلع الأساسية والأولية فقد اعتقد أنها تنبؤات نموذج (H-O) (والذي يركز على دور عرض وفرة عوامل الإنتاج .

هذا الأسلوب يتنبأ بأن كلما زادت درجة الاختلاف في الذوق والوفرة تكون تدفقات السلع دوليا أكبر حجما ، لأن ذلك سيؤدي إلى اختلافات أكبر في التكاليف والأسعار. وكذلك يتوقع أن تختلف صادرات الدولة عن مستورداتها لأن نسبة المزج لعوامل الإنتاج ستختلف في أصناف.

التصدير مقارنة بأصناف الاستيراد. من خلال هذه التجربة نلاحظ أن جزءا من التجارة بين دولة و أخرى معاصرة تأخذ أنماطا تتفق مع توقعات أسلوب ليندر، فمعظم التجارة في السلع المصنعة تحدث مع دول عالية الدخل، كدول أوروبا الغربية وأمريكا وكندا¹.

3 - 5 - تكاليف النقل والتجارة:

كانت نتيجة التحليل السابق للتجارة تقوم على افتراض عدم وجود تكاليف نقل لتدفق السلع عبر الدول، ولكن هذا الفرض كان لتسهيل العملية ، فمن الناحية الواقعية دائما تكاليف النقل تكون مصاحبة لحركة السلع بين دولة وأخرى ، ولكن من حيث المبدأ فإن إدخال تكلفة نقل موجبة للتحليل لا يشكل صعوبة كبيرة؛ حيث أن وجود تكلفة النقل سيؤدي إلى اختلاف سعر السلعة في الدولة المستوردة مقارنة بالدولة المصدرة، وبالطبع فإن السعر في الدولة المستوردة سيزيد عن السعر في الدولة المصدرة بمقدار تكلفة الشحن.

¹ عادل أحمد أحشيش، مجذب محمد شهاب ، الاقتصاد الدولي و العلاقات الاقتصادية الدولية ، دار الجامعة للنشر ، ص 114

3 - 6 - الممارسة اللاتنافسية :

إن تكاليف النقل لا تعتبر السبب الوحيد لاختلاف أسعار السلع المتاجر بها بين الدول ، لا بد أن تكون هناك منافسة تامة في إنتاج السلع ، فقد تباع نفس السلعة بأسعار مختلفة في الأسواق وحالة التمييز السعري الاحتكاري يمكن أن تطبق على نطاق التجارة بين دولة وأخرى حتى تتولد حالة تعرف بالمنتجات .

المبحث الثالث : سياسات التجارة الخارجية

إن نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم يتعرض لتشريعات ولوائح رسمية من طرف أجهزة الدولة التي تعمل على تقييمه بدرجة أو بأخرى أو تحريره من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي أو على المستوى الوطني تنظيمية تستتبط أو تتبع من جهة المستوى الإقليمي بين مجموعة من الدول، وكل ما يلحق السلطات المسؤولة في الدولة لتنفيذها والهدف من هذه السياسات هو تحقيق المصلحة الاقتصادية.

المطلب الأول: مفهوم سياسة التجارة الخارجية

نتناول من خلال هذا المطلب تعاريف لسياسة التجارة الخارجية وأهم أهدافها كالآتي:

1- مفهوم السياسات التجارية

يمكن تعريف السياسات التجارية على أنها " مجموعة من القواعد والأساليب والأدوات والتدابير التي تقوم والإجراءات الدولية في مجال التجارة الخارجية لتعظيم العائد من التعامل مع باقي دول العالم، وفي إطار تحقيق هدف التوازن الخارجي ضمن منظومة تحقيق الأهداف الاقتصادية الأخرى للمجتمع خلال فترة زمنية معينة . وتعرف السياسة التجارية أيضا بأنها: "مجموعة من الوسائل التي تلجأ إليها الدول للتدخل في تجارتها الخارجية، ويقصد بها تحقيق أهداف محددة ومعينة أو موقف الدول نحو العلاقات الاقتصادية التي ينشئها الأشخاص المقيمون على أرضها مع الأشخاص المقيمون في الخارج .

كما تعرف بأنها مجموعة التشريعات واللوائح الرسمية التي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول.

كذلك تعتبر السياسة التجارية أنها: تلك الإجراءات التي تتخذها أو القوانين التي تسنها الحكومة بغرض التأثير بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على حجم التبادل التجاري بينها وبين غيرها من البلدان، أو التأثير على نوعية التبادل أو اتجاهاته .

وعليه يمكن تعريف سياسة التجارة الخارجية على أنها: مجموعة القرارات والإجراءات والتشريعات التي وعليه يمكن تعريف سياسة التجارة الخارجية على أنها: وتنس هذه التشريعات لتنظيم العلاقات الاقتصادية والتجارية لأي دولة مع باقي دول العالم،

حيث أن السياسة التجارية شاملة لكل التبادل السلعي والخدمي وأسعار الصرف والاستثمار، وتتخذ هذه بهدف دفع أو إعاقه استيراد أو تصدير السلع والخدمات.

2- أهداف سياسات التجارة الخارجية

إن تطبيق سياسة تجارية من طرف أي دولة هو بالأساس من أجل تحقيق مجموعة من الأهداف، ويمكن إبراز أهم هذه الأهداف فيما يلي:

أ- الأهداف الاقتصادية

تتمثل الأهداف الاقتصادية لسياسة التجارة الخارجية في النقاط التالية:

تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات: ويتم ذلك على أساس تعظيم عائدات الصادرات والموارد من العملة الأجنبية وتخفيض الطلب على الصرف الأجنبي.

حماية الصناعة الناشئة والإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية: وذلك من خلال الإجراءات التي تقوم

السلطات لغرض إعاقه حركة الاستيراد وحماية السوق المحلي والصناعة المحلية من المؤثرات الخارجية التي تضر

بالإنتاج المحلي وخصوصا حماية الصناعة الناشئة من خلال توفير البيئة الحاضنة لنموها وتطورها، ومن بين هذه

الإجراءات فرض أجور ونفقات حكومية مرتفعة على نقل وتخزين البضائع المستوردة، والمغالاة في تقدير قيمة

الواردات بالإضافة إلى فرض رسوم على عملية التفتح.

زيادة مستوى التوظيف والحد من البطالة: وذلك بفرض قيود على السلع البديلة للواردات وللحد منها ومن ثم

تشجيع توجيه الاستثمارات إلى أنشطة إنتاج السلع المحلية البديلة للواردات وبالتالي تعمل على توفير مزيد من

فرص العمل في مثل هذه الأنشطة والصناعة البديلة للواردات، وهذا يسهم إيجابيا في الحد من مشكلة البطالة مع

مراعاة أن تكون السلع البديلة للواردات لها مزايا نسبية أو لا تبتعد كثيرا عن ذلك.

تحقيق التوازن الخارجي: فمن الأهداف العامة التي تسعى الدولة إلى تحقيقها من خلال أدوات السياسة التجارية

هي زيادة الصادرات والعمل على تخفيض الواردات لأن زيادة الواردات عن الصادرات يعني أن المستهلكين المحليين

يستهلكون سلعا أجنبية أكبر من استهلاك الأجنبي على السلع المحلية، وهذا يعني وجود عجز زائفي ميزان

المدفوعات، ومن هنا يتم استخدام أدوات السياسة التجارية للقضاء على العجز في الميزان التجاري وتحقيق التوازن

في ميزان المدفوعات، أو ما يعرف بالتوازن الخارجي، وتحقيق التوازن الخارجي يعني العمل على إصلاح العجز في ميزان المدفوعات وإعادته إلى التوازن.

ب- الأهداف الاجتماعية :

وتتمثل الأهداف الاجتماعية لسياسة التجارة الخارجية في حماية مصالح بعض الفئات الاجتماعية دف إلى إعادة توزيع كالمزارعين والمنتجين الصغار، أو منتجي بعض السلع التي تمثل أهمية حيوية للمجتمع كما الدخل الوطني بين الفئات المختلفة للمجتمع والعمل على حماية الصحة العامة للمجتمع من خلال منع استيراد بعض السلع المضرة أو المخالفة للمعايير الصحية أو تقييد استيراد سلع أخرى كالكحول والسجائر.

ج- الأهداف السياسية والاستراتيجية

من بين الأهداف السياسية والاستراتيجية لسياسة التجارة الخارجية العمل على توفير الأمن في الدولة من دف أيضا إلى تأمين الاكتفاء من الناحية الاقتصادية والغذائية والعسكرية أي توفير أكبر قدر من الاستقلال، كما الذاتي وخصوصا الأمن الغذائي والعمل على توفير احتياجات الدولة من مصادر الطاقة وغيرها من السلع الاستراتيجية خصوصا في فترات الأزمات والحروب.

المطلب الثاني: أنواع سياسة التجارة الخارجية

تنقسم سياسة التجارة الخارجية إلى نوعين أساسيين هما:

1- سياسة حرية التجارة الخارجية :

إن المقصود بسياسة حرية التجارة الخارجية هو عدم تدخل الدولة والحكومات في التجارة بين الدول، من خلال إلغاء كافة القيود والحواجز والرسوم على التجارة الداخلية والخارجية والعمل على إفساح المجال للمنافسة الحرة لكي تسود في التبادل والإنتاج، وهذا يمكن للأفراد تصدير واستيراد ما يرغبون فيه من سلع مختلفة دون تدخل الدولة أو قيود تفرضها عليهم، فهي إطلاق حرية المبادلات التجارية الدولية دون تدخل الدولة.

وظهر مبدأ الدفاع عن حرية التجارة الخارجية مع ظهور المذهب الطبيعي الذي ظهر بفرنسا بقيادة فرانسوا كيني، " Francois Kenny 1694-1774 والذي يقوم على أساس عدم تدخل الدولة في الشؤون الاقتصادية، لكون مصالح الأفراد لا تتعارض مع بعضها البعض ، ويعتمد أنصار هذا الاتجاه على عدة حجج وهي:

أ- زيادة التخصص الدولي:

تساهم حرية التجارة في زيادة التخصص الدولي، حيث كل دولة تتخصص في إنتاج السلعة التي تتمتع بميزة نسبية فيها، وتقيم العمل على مدى اتساع حجم السوق الذي يتم فيه التبادل والذي يشمل معظم دول العالم، وبالتالي يستخلص أنصار الحرية أن إطلاق تيارات التبادل بين الدول يجعل كل منها متخصصا في إنتاج السلع المناسبة لظروفه الطبيعية التاريخية وبتكاليف منخفضة.

ب- انخفاض أسعار السلع الدولية:

تستند هذه الحجة على التخصص الدولي فكل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تتمتع فيها بمزايا نسبية ستخفض تكلفتها وبالتالي أسعارها داخليا وخارجيا، فالسلع التي لا يمكن إنتاجها في الداخل إلا بنفقات مرتفعة تقوم الدولة باستيرادها من الخارج من الدول المتخصصة في إنتاجها بأسعار منخفضة، مما يحقق للدولة وفرة وزيادة في دخلها الحقيقي فيعود ذلك بالمنفعة على المستهلك والمنتج الذي يمكنه التوسع في إنتاجه فينتفع بمزايا التخصص انتفاعا كاملا، وينتج عن ذلك استغلال الموارد في العالم على أفضل وجه.

ج- الحد من الاحتكارات الدولية:

تساعد حرية التجارة على الحد من الاحتكارات الدولية أو تقلل من إمكانية انتشارها، ويستندون في ذلك على أساس أن الكثير من الاقتصاديات في مختلف الدول لا تصل فيها المشروعات إلى الحجم الأمثل للمشروع، وبالتالي لا تستطيع تخفيض تكاليف الإنتاج إلى أقصى حد ممكن.

د- زيادة حجم الإنتاج:

يرى أنصار الحرية التجارية أنه لو سادت التجارة الحرة بين الدول لساعد ذلك على الوصول إلى مشروعات اقتصادية في دول صغيرة عن طريق الوصول إلى حجمها الأمثل، بسبب ضعف الطلب المحلي على السلع التي تنتجها، وفي نفس الوقت لا تستطيع أن تقلل من تكاليف الإنتاج ولا يكون أمامها إلا أن تنهي نشاطها وقيامها بالتصدير وتصريف منتجاتها مما يضمن بقاءها في السوق الداخلي بالإضافة إلى أسواق خارجية جديدة.

2- سياسة تقييد التجارة الحماية التجارية:

تتمثل سياسة الحماية في قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض رسوم جمركية على الواردات، أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة، مما يوفر نوعا من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية. ويعتمد أنصار هذا الاتجاه على عدة حجج هي:

أ- حماية الصناعات الناشئة:

مضمونها أن نفقات أي صناعة في مراحلها الأولى تكون مرتفعة ومن ثم يجب حمايتها حتى تزدهر وتنمو وتخفض نفقات صناعتها، وتمتع الدولة ذاتها بمزايا التصنيع وعندئذ يمكن للدولة إزالة الحماية عندها دون تعرضها لضرر، والذي يشجع الدولة على نمو صناعتها المحلية هو فرض قيود على الواردات الأجنبية المماثلة لها، مما يؤدي إلى ارتفاع سعر السلع المستوردة وبذلك تستطيع الصناعة الناشئة تسويق منتجاتها بثمن يغطي تكاليفها حتى تتمكن من النمو وإيجاد سوق لإنتاجها.

ب- زيادة فرص العمل واجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية:

تعمل سياسة تقييد التجارة الخارجية على تشجيع الشركات الأجنبية لإنشاء فروع لها في الداخل لتجنب عدد الرسوم الجمركية المفروضة، فإذا كان بلد ما في حاجة إلى رؤوس الأموال لتنمية صناعة ما فمن الممكن أن يفرض الحماية لهذه الصناعة لتشجيع الاستثمار الأجنبي فيها، فالحماية الجمركية تؤدي إلى رفع أسعار منتجات هذه الصناعة في الداخل وبالتالي رفع معدل الربح الاستثماري في هذه الصناعة، ويترتب على ذلك إغراء رأس المال الأجنبي واستجاباته للاستثمار في هذا الفرع من الإنتاج الوطني لكي يستفيد من معدل الربح المرتفع، وعلى ذلك فالحماية تزيد من الثروة الوطنية من ثم الدخل الوطني.

كما تعمل أيضا سياسة التقييد على زيادة نسب العمالة مما يؤدي إلى تقليل البطالة، وذلك لأن فرض التقييد يزيد من الطلب على المنتجات المحلية، وبالتالي زيادة الطلب على الأيدي العاملة نظرا للضغط الذي يقع على الصناعات لتلبية الطلب عن طريق توسيع عمل الإنتاج.

ج- توسيع الإنتاج وتحقيق الاستقرار الاقتصادي:

إن التخصص في إنتاج وتصدير سلعة أو عدد قليل من السلع التي تتمتع بمميزات نسبية واستيراد معظم الاحتياجات من البلدان الأخرى يترك الاقتصاد الوطني عرضة للهزات الشديدة في ظروف الكساد الدولي والحروب، كما أن التخصص وفق المزايا النسبية إذا ما تم في الإنتاج الأولي قد لا يتيح فرصة لنمو الناتج الوطني بنفس المعدلات التي يتيحها التخصص في الصناعة، وبالتالي فإن هذه الحجة تقوم على أساس أن تنوع الاقتصاد الوطني وعدم تخصصه في ناحية واحدة من نواحي الإنتاج يعتبر ضمانا لأخطار الهزات الاقتصادية العنيفة التي قد تزعزع مركز الدولة المالي.

د- الحصول على إيرادات ومواجهة العجز في ميزان المدفوعات:

حيث تلجأ الكثير من الدول وخصوصا النامية أو التي تعاني من العجز في ميزان المدفوعات إلى تطبيق سياسة الحماية للحصول على إيرادات للخرزينة من خلال فرض رسوم جمركية مرتفعة على واردات بعض السلع.

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:

1- الوسائل السعرية

وهي التي تؤثر على تيار التبادل الخارجي عن طريق التأثير في أسعار الصادرات والواردات، وتشمل:

أ- 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 نسبيا، ولذلك فعادة ما يطلق تعبير الرسوم الجمركية على الرسوم المفروضة على الواردات، وتعتبر أكثر النظم إتباعا وأهم وسيلة تتخذ لحماية الصناعة والمنتجات المحلية وموازنة الميزان التجاري.

ويمكن التمييز بين نوعين من الضرائب والرسوم الجمركية أولها الرسوم الجمركية على أساس كيفية تقديرها، ورسوم جمركية على أساس الهدف من فرضها:

● على أساس كيفية تقديرها: توجد على هذا الأساس أربعة رسوم جمركية والتي تتمثل في:

✓ الرسوم القيمية: تفرض على أساس نسبة مئوية من قيمة الواردات، حيث تفرض بنسبة ثابتة على جميع السلع المستوردة دون تمييز.

✓ الرسوم النوعية: تفرض على أساس عدد أو وزن أو كيل السلعة المستوردة حيث يمكن ترجمة الرسم إلى قيمة.

✓ الرسوم المركبة: تتكون هذه الرسوم من الرسوم النوعية والرسوم القيمية، حيث تفرض كنسب مئوية على القيمة الإجمالية للسلعة المستوردة، وهي رسوم لغرض التمييز بين أنواع السلعة الواحدة.

✓ الرسوم الاسمية: وهدفها هو إبقاء أسعار السلع شبه ثابتة، فإذا ارتفعت أسعار السلع في الأسواق الخارجية، خفض الرسم، أما إذا انخفضت أثمًا في الخارج رفع الرسم.

● على أساس الهدف من فرضها: وتميز هنا بين نوعين من الرسوم وهي:

✓ الرسوم المالية: تفرض بغرض توفير موارد مالية للخرزينة للدولة.

✓ الرسوم الجبائية: تفرض بغرض الحد من المنافسة الخارجية.

ب- الإعانات:

هي وسيلة تسعى من خلالها السلطات الاقتصادية إلى التأثير في الأسعار التي تباع فيها السلعة محليا ودوليا 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.

ج- الإغراق:

هو انتهاج الدولة تنظيما احتكاريا معينا 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 صادرات تنهزم دوليا بالإغراق حيث تلجأ إلى التخلص من منتجاتها ببيعها في السوق الخارجية بأسعار منخفضة دون مبرر كاف لها. ونميز بين ثلاثة حالات للإغراق هي:

- **الإغراق الطارئ:** تلجأ إليه الدولة عندما يحصل فائض لديها في سلعة معينة فتقوم بتسويقها في الخارج بدلا من إتلافها وتحمل خسارة عالية.
- **الإغراق قصير الأجل:** يتم بغية تحقيق أهداف محددة من قبل الدولة المصدرة مثل تخفيض الأسعار في الأسواق الخارجية بهدف المحافظة على الوضع التنافسي.
- **الإغراق الدائم أو المستمر:** هو نوع من الإغراق يفترض وجود احتكار في السوق المحلية.

د- تخفيض سعر الصرف:

يقصد به كل انخفاض تقوم به الدولة عمدا في قيمة الوحدة النقدية الوطنية مقومة بالوحدات النقدية الأجنبية، وتخفيض سعر الصرف هذا المعنى يترتب عليه تخفيض الأثمان المحلية مقومة بالعملات الأجنبية ورفع الأثمان الخارجية مقومة بالعملة الوطنية.

2- الوسائل الكمية

يمكن حصرها في النقاط التالية:

أ- نظام الحصص:

يقصد به أنه تفرض قيود على الاستيراد ونادراً على التصدير خلال فترة زمنية معينة بحيث تحدد الدولة الحد الأقصى للكميات المسموح باستيرادها أو تصديرها، ومن بين الأسباب التي تدفع أي دولة لانتهاج 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.

ب- تراخيص الاستيراد:

يقصد 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.

3- الوسائل التنظيمية

وهي التي تتعلق بنظم الهيكل الذي تتحقق في داخله المبادلات الدولية وتشمل ما يلي:

أ- المعاهدات التجارية:

وهي اتفاق تعقده الدولة مع دولة أخرى من خلال وزارتها الخارجية الدبلوماسية، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينهما تنظيمًا عامًا.

ب- التكتلات الاقتصادية:

تنشأ هذه التكتلات كنوع من تحرير التجارة بين عدد محدود من الدول.

ج- اتفاقيات الدفع:

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

د- الاتفاقيات التجارية:

هي تعاقد في موجهه 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.

4- 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 الدولية. ونميز بين نوعين من وسائل المنع أو الحظر:

أ- الحظر الكلي:

هو أن تمنع الدولة كل تبادل تجاري بينها وبين الخارج ومعنى ذلك أن الدولة تريد أن تحقق الاكتفاء الذاتي.

ب- الحظر الجزئي:

هو أن تمنع الدولة التبادل التجاري بالنسبة لبعض الدول أو بعض السلع، وكثيرا ما تتبع هذه السياسة في أوقات الحروب إذ نجد الدول تمنع التعامل مع رعايا الدول المعادية.

خلاصة

تلعب التجارة الخارجية دورا حيويا لاقتصاد أي دولة، وذلك لما توفره من تداول مستمر للسلع والمنتجات ورؤوس الأموال بين المتعاملين الاقتصاديين داخل الدولة وخارجها، وقد جاءت عدة نظريات مفسرة لها حيث تراوحت بين أنسب قيام التجارة الخارجية بين الدول قد يعود إلى اختلاف التكاليف المطلقة في إنتاج السلع أو بسبب اختلاف التكاليف النسبية وهو ما أقرته نظرية الكلاسيكين، أو قد يرجع إلى الميزة النسبية للتطور في المعاملات الاقتصادية أو بسبب تماثل الأذواق لدى المستهلكين أيضا وهذا كان حسب النظرية النيوكلاسيكية، أما النظرية الحديثة فتري أن أسباب قيام التجارة الخارجية بين الدول هو أن هذه الأخيرة تعمل في ظل منافسة احتكارية. أما بالنسبة لتسيير وتنظيم التجارة الخارجية فتعتمد كل دولة على مجموعة من الأساليب والسياسات التي تختلف من دولة إلى أخرى، فمنها من تقوم بتقييد تجارتها ومنها من تقوم بتحريرها وكل دولة تقوم بذلك حسب طبيعة الأوضاع الاقتصادية.

الفصل الثاني

آليات تمويل التجارة الخارجية

تمهيد:

يعتبر تمويل التجارة الخارجية أحد الانشغالات الرئيسية لأي دولة، وخاصة في الوقت الذي صارت فيه التجارة الخارجية همزة وصل بين البلدان والركيزة الأساسية لكل اقتصاد وأداة فعالة لزيادة رصيد الدولة من العملة الصعبة، لذلك تسعى الدول إلى توفير التمويل اللازم لضمان استمرارها . كما أنه ونظرا لأهمية التجارة الخارجية لا تزال الدراسات والأبحاث مستمرة ومتواصلة لترقيتها وتطويرها، بهدف تحسينها وإيجاد طرق وأساليب مساعدة للتقليل من المخاطر التي تواجه المتعاملين الاقتصاديين الدوليين أثناء قيامهم بعمليات التصدير والاستيراد . ولاشك أن للمؤسسات المالية وخاصة البنوك التجارية دورا هاما في تسهيل وتحسين التبادل التجاري الدولي والتقليل من مخاطره، حيث طورت في أساليب ووسائل تسييرها لكي تتم من خلالها تمويل مختلف المعاملات التي تتم في إطار التجارة الخارجية.

وبناء على ما تقدم قسمنا هذا الفصل إلى

المبحث الأول: آليات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية .

المبحث الثاني: آليات التمويل المتوسط والطويل للأجل للتجارة الخارجية.

المبحث الثالث: آليات التسوية في التجارة الخارجية

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 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 فعلاً بإرسال البضاعة المتعاقد عليها." 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 طبقاً للشروط الواردة في طلب فتح الاعتماد.

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

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

كما يعرف الاعتماد المستندي على أنه: "تقنية تسهل مبادلات التجارة الدولية حيث تقوم بتسوية الالتزام الذي على عاتق المستورد مقابل حصوله على وثائق شحن البضاعة محل العقد، بعد التأكد من أن الوثائق مطابقة لشكل ومضمون العقد وذلك من طرف البنك المستورد، هذا الأخير يحول مبلغ الصفقة إلى بنك المصدر، ويتم الدفع للمستفيد بناء لتوفر الشروط أما إجماع راء التسديد أو إلغائه فيكون في حالة عدم التطابق الكلي أو الجزئي للمواصفات المنصوص عليها في العقد.

كما يعرف أيضاً على أنه: "أداة لتمويل عملية تجارية أو أداء خدمات بين أطراف مختلفة، ويعتبر ترتيباً مصرفياً 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.

ويعرف أيضا على أنه: تعهد مستقل ملزم- في حالة الاعتماد القطعي- يصدر عن البنك (البنك المصدر) بناء على طلب أحد عملائه (العميل الأمر) لصالح شخص ثالث (المستفيد)، يتضمن التزاما من البنك بأن يدفع للمستفيد أو يتعهد بالدفع المؤجل أو يقبل سحبوات المستفيد أو يخصم سحب المستفيد، وذلك مقابل تقديم المستندات المحددة في الخطاب، وعلى أساس المستندات وحدها إذا ما قدمت هذه المستندات في مدة صلاحية الاعتماد وأن هذا التعهد مضمون بحيازة المستندات المثلة لبضاعة منقولة أو معدة للنقل وعلى العموم فالاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب صادر من بنك يسمى المصدر بناء على طلب المشتري مقدم الطلب أو الأمر لصالح البائع المستفيد، ويلتزم البنك بموجبه بالوفاء في حدود مبلغ محدد خلال فترة معينة متى قدم البائع مستندات السلعة مطابقة لتعليمات شروط الاعتماد، وقد يكون التزام البنك بالوفاء نقدا أو بقبول كمبيالة.

2- خصائص ومزايا الاعتماد المستندي:

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

- **خاصية الضمان:** يضمن الاعتماد المستندي للمشتري المستورد بأن يستلم البضاعة بذات الشروط التي تعاقد 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 نهائي ومباشر ومستقل عن عقد البيع الذي يرتكز إليه.

- **خاصية الائتمان:** إن الاعتماد المستندي يلعب دورا مهما من ناحية الائتمان سواء بالنسبة للمشتري المستورد أو للبائع المصدر؛

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.

بالنسبة للبائع: يستطيع الحصول على قيمة الاعتماد بمجرد 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.

و هناك مزايا عديدة للاعتماد المستندي نذكر منها أنه:

- 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 سلبيات 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 باشتراك 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 ذا الخصوص المشتري مما يقلل من المنازعات.
- 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

للاعتدات المستندي عدة أنواع يمكن توضيحها في الآتي:

- 1- تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المصدر:** يمكن تصنيفها من حيث قوة التعهد أي مدى التزام البنوك إلى ما يلي:
 - **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، فيبقى 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
- 2 - تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المراسل:** ويمكن تقسيمها إلى قسمين هما:
- **الاعتماد المستندي غير المعزز:** بموجبه يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد ويكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا أحل أحد الطرفين بأي شرط من الشروط الواردة في الاعتماد.
- **الاعتماد المستندي القطعي 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 يحظى 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 للبائع المستفيد:** يمكن تقسيمه إلى الأنواع التالية وهي:
- **اعتماد الاطلاع:** هنا يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها للاعتماد في حالة الاعتماد غير القابل للإلغاء والمؤكد، فبمجرد تقديم المصدر لبنك والتحقق من مطابقتها للإشعار المستندات المطلوبة في الاعتماد بإمكان المصدر الحصول على كامل المبالغ مباشرة، وهذا النوع هو أكثر الاعتمادات شيوعا.
- **اعتماد الدفعات:** هي اعتمادات قطعية 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، ويستخدم هذا النوع من الاعتمادات لتمويل التعاقدات الخاصة بتجهيز المصانع والآلات والمعدات وإنشاء المباني، أو التعاقدات الخاصة بتصنيع بضاعة بمواصفات خاصة لا تتلاءم إلا مع مستوردها وحده، أو 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:

- **الاعتماد المغطى 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 المغطى 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: وتقسم إلى ثلاثة أقسام هي:

- **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 وسيطاً وليس منتجاً للبضاعة كأن يكون مثلاً وكيلاً للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له.

- **الاعتماد الدائري أو المتجدد:** هو الذي يفتح بقيمة ومدة محددين غير أن قيمته تتجدد تلقائياً 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: وتقسم إلى صنفين أساسيين هما:

- 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

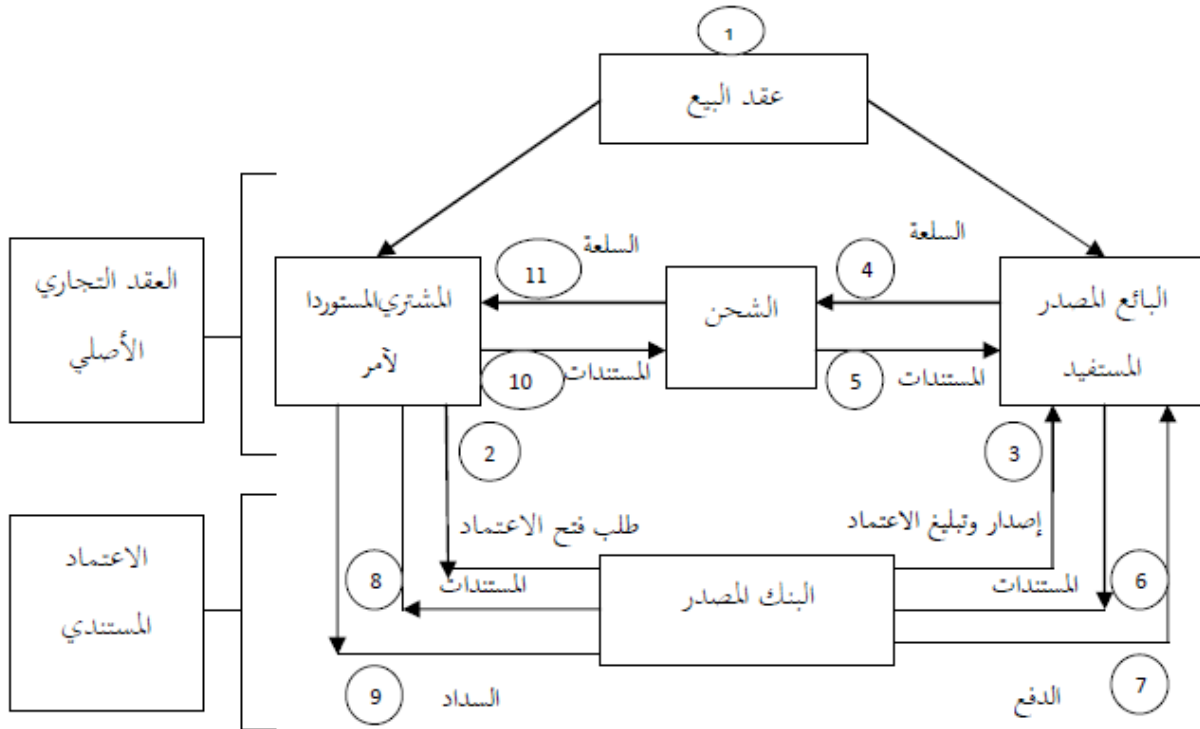
سلع محلية ويمكن حصر أنواع الاعتمادات المستندية في المخطط التالي:



المصدر: من أعداد الطلبة

ثالثاً: مراحل سير عملية الاعتماد المستندي

الشكل رقم 02 - 01 يوضح مراحل سير عملية الاعتماد المستندي



المصدر: عبد الحميد كحل الراس، "دور البنوك في تمويل التجارة الإلكترونية"، منتدى السرنبييت الاقتصادي، الموقع الإلكتروني:

<http://www.sarambite.info/site/electrobib/lis/lis74.zip,c-le>

11/01/2018, 18:24

يمكن شرح مراحل سير عملية الاعتماد المستندي في النقاط التالية:

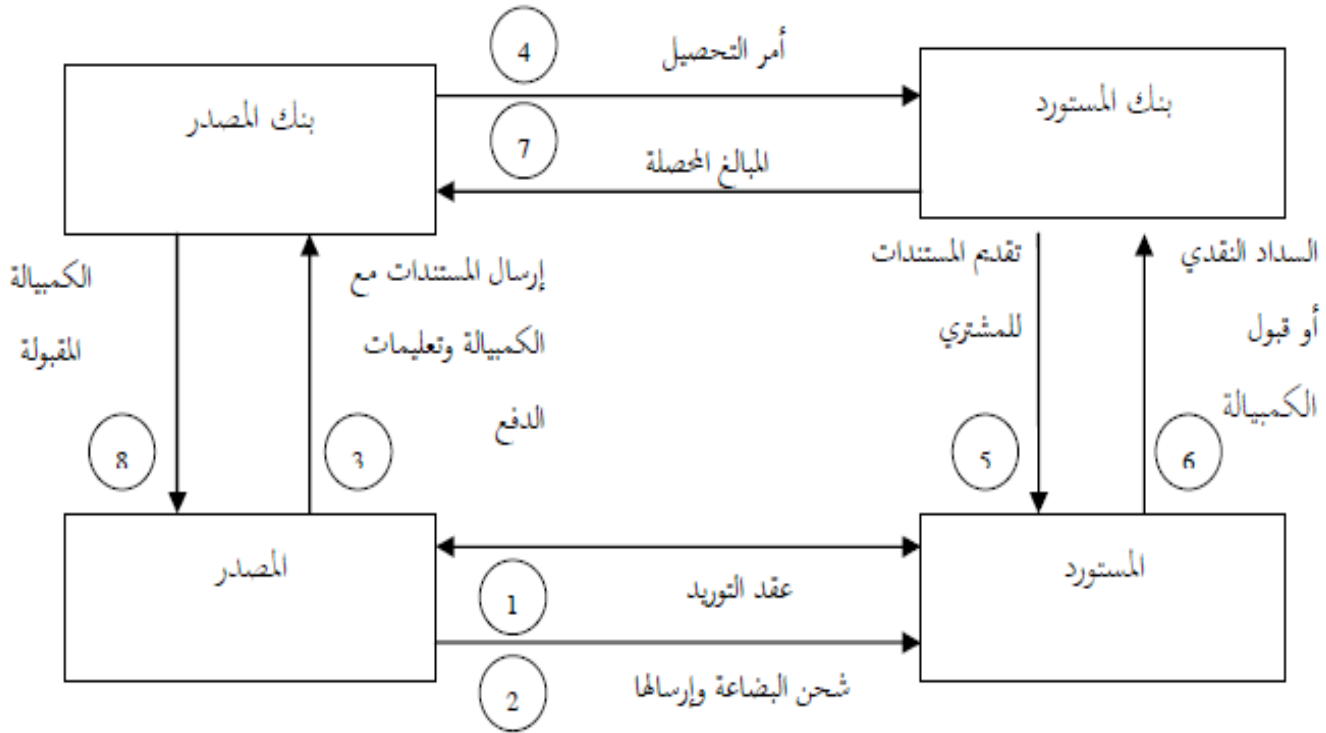
- إبرام عقد تجاري بين المصدر والمستورد.
- يطلب المستورد من بنكه فتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر.
- افتتاح الاعتماد المستندي من طرف بنك المستورد ويشعر بنك المصدر بذلك.
- يبلغ بنك المصدر بافتتاح الاعتماد المستندي.
- تحضير الوثائق من طرف المصدر والشروع في إجراءات إرسال البضاعة.
- يرسل المصدر الوثائق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

- يراقب بنك المستورد الوثائق التي يسلمها للمستورد.
- يقدم للمستورد أمر التحويل لبنكه في حالة الدفع الفوري من أجل الدفع.
- عند استلام بنك المستورد أمر التحويل لبنكه في حالة الدفع الفوري يرسل المستندات.
- 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.

شكل رقم 02 - 02 يوضح سير عملية التحصيل المستندي.



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

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 كميالة تستحق في وقت لاحق.

كما يعرف على أنه: "آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كميالة 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 الكميالة.

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. المستورد لا يمكنه أن يستلم المستندات إلا بعد قبول الكميالة أو تسديد المبلغ.

ونلاحظ من الصيغة السابقة في التحصيل المستندي أن التنفيذ النهائي للعملية المالية يتم وفق صيغتين:

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

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

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

- **الساحب:** هو العميل مصدر البضاعة، والذي يوكل عملية التحصيل إلى البنك الذي يتعامل معه مقابل واللازمة للتحصيل تقدم كافة مستندات البضاعة والسحوبات الخاصة.

- **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- أهميته

للتحصيل المستندي أهمية بالنسبة للمصدر والمستورد حيث يلجأ لاستخدام هذه الطريقة للدفع في ظل ظروف مختلفة وللإستفادة من مزايا عديدة لعل من أهمها:

- 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 ومورديه.
- توافر خبرات عالية للمستورد بالأسواق الخارجية التي يجلب منها بضائعه، وبممكنه الاتصال المباشر الأسواق وشراء وشحن البضائع التي يرغبها تحت إشرافه المباشر أو من يمثله وهنا أيضا ترتفع درجات الأمان المستورد التي يتمتع
- 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 م من فتح الاعتمادات المستندية، الأمر الذي يحقق لهم وفورات بإعفاء عملائه المستوردين الذين يثق اقتصادياً ويخفف من تكاليف العملية الاستيرادية وهو الأمر الذي يشجعهم على التعامل معه.

ثانياً: سير عملية التحصيل المستندي

- من خلال الشكل أدناه يمكن تلخيص سير عملية التحصيل المستندي كما يلي:
- شرح سير عملية التحصيل المستندي:
- 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.
- يرسل البنك المصدر الوثائق بعد فحصها والتأكد من سلامتها إلى بنك المستورد مع إعلامه بطريقة الوفاء.
- 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:

أولاً: بالنسبة للأطراف والبنوك، تتمثل في:

1- بالنسبة للبائع

- في الاعتماد المستندي يكون هو المستفيد.
- 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 تبيغه للاعتماد دون التزام.
 - البنك المؤيد يكون التزامه بالدفع قطعي.
- أما في التحصيل المستندي يكون تفويض بتحويل المستندات لكن دون أي التزام بالدفع.

ثانياً: 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.

- 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
- ثالثا: من حيث التكاليف ووقت التسديد والمخاطر المتوقعة، تتمثل في:** من حيث التكاليف
- **بالنسبة للمبلغ:** في الاعتماد المستندي يكون محدد بمبلغ معين أما في التحصيل المستندي يكون ملائم مع أي مبلغ.
 - **بالنسبة للمصاريف:** في الاعتماد المستندي يكون نسبيا مرتفع إذا كان المبلغ أقل أما في التحصيل المستندي يكون أقل تكلفة.
 - **بالنسبة لقيمة المستندات وحجمها:** في الاعتماد المستندي عبارة عن ملف كامل يحتوي عدة مستندات وإجراءات، أما التحصيل المستندي فيتكون من مستندات قد تكون مالية متمثلة في مستند واحد أو تجارية لا يصل عددها ذلك العدد المفروض في الاعتماد المستندي، أيضا في الاعتماد المستندي تكون مطابقة المستندات من طرف البنوك حسب ما هو منصوص عليه في خطاب الاعتماد المستندي وتكون قيمة المستندات ذات أهمية بالنسبة للمشتري، أما في التحصيل المستندي لا يوجد أي فحص من طرف البنوك ويكون تقدير المستندات من طرف المشتري من حيث وقت التسديد
 - **بالنسبة للاعتماد المستندي:** يستطيع المستفيد الحصول على قيمة البضاعة التي قام بتصديرها فور تقديمه لمستندات شحن تكون مطابقة لشروط فتح الاعتماد، بل حتى إذا أفلس المستورد أو توفي فإن حق البائع لا يذهب سدى، لأن الالتزام بالوفاء يكون على عاتق البنك ففتح الاعتماد وليس على عاتق المستورد.
 - **بالنسبة للتحصيل المستندي:** يكون هناك احتمال تأخر المصدر في استلام مبلغ الصفقة وخاصة في حالة تأخر وصول البضاعة إلى المستورد ليس هذا فقط، بل يمكن أن يمتنع المصدر من الحصول على حقه في ثمن البضاعة بسبب بعض المخاطر التي يتعرض لها المستورد المتمثلة في رفض التسديد أو عدم قبول السفنجة من طرف المستورد، والبنوك لا دخل لها لأن دورها يقتصر في تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها فقط .
- 3- من حيث المخاطر المتوقعة:**
- **بالنسبة للاعتماد المستندي:** تكون تغطية خطر عدم الدفع جيدة إلى ممتازة حسب نوع الاعتماد إذا كان مبلغ أو معزز، أيضا في الاعتماد المستندي المصدر نادرا ما يتعرض للأخطار لأن الاعتماد المستندي لا يعتبر

أداة قرض فقط، وإنما يعتبر كذلك أداة ضمان بواسطة البنك الذي يضمن حق المصدر في حصوله على ثمن البضاعة التي يتدخل البنك لدفع قيمتها حتى وإن كان هناك انخفاض في سعر الصرف

- بالنسبة للتحصيل المستندي: تكون تغطية خطر عدم الدفع تغطية متوسطة، أيضا من بين المخاطر التي يتعرض لها المصدر هو رفض المشتري التوقيع على قيمة السفتجة المحررة من طرف المصدر لأسباب تعود إلى إعساره أو سوء النية أو التخلي عن البيع، والتي تضطر البائع لإعادة البضاعة إلى بلده بسبب تحقق خطر عدم الدفع، بل تضاف غرامات ومصاريف أخرى المتمثلة في عدم تفرغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين أو تأمين، بالإضافة إلى أنه قد يكون بلد المستورد يمنع دخول البضائع المرسله إلى هذا البلد، من البضائع الممنوع استيرادها ودخولها أو التحديد الكمي لكمية السلعة التي تدخل دولة المشتري، سواء وهذا ما يؤدي إلى الخسارة الفادحة للبائع كون المشتري لا يدفع الثمن.

المطلب الرابع: آليات أخرى للتمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية

بالإضافة إلى الاعتماد المستندي والتحويل المستندي كآليتين لتمويل التجارة الخارجية في الأجل القصير، يمكن التطرق إلى عدة آليات أخرى تساهم وبشكل كبير في تطوير التعاملات التجارية الخارجية.

أولا: قروض التمويل المسبق

يساهم البنك في تزويد المؤسسة المصدرة بقرض التمويل المسبق حتى تتمكن من تمويل نفقاتها الجارية أو الاستثنائية الناتجة عن نشاطها التصديري، فهذا النوع من القروض يوجه لتسهيل تجهيز وإعداد طلبات هامة موجهة لسوق أجنبية، وتكون هذه القروض في بعض الأحيان بمعدل ثابت وهي ما يعرف بقروض التمويل المسبق بمعدل مستقر، وتظهر أهمية هذا النوع من التمويل في كون التسيقات التي يقبضها المصدر عند توقيع العقد أو خلال فترة الإنتاج أو إعداد الخدمات لا تغطي عادة إلا جزء من نفقات إنجاز العقد، مما يؤثر سلبا على خزينة المصدر، حيث تمكن هذه الآلية من تغطية هذه الآثار.

ثانيا: قروض البحث

هذا النوع من القروض موجه إلى المؤسسات التي تبحث عن أسواق خارجية جديدة لتصدير سلعتها، ويهدف القرض إلى تمويل ميزانية بحث مؤسسة مصدرة لسلع أو خدمات، شرط أن تكتب منحة تأمين خاصة لهذه العملية، ويكون هذا القرض أما على شكل ترخيص للسحب تحت الرصيد أو منح خط اعتماد الصندوق أو تسيقات بالعملة الصعبة.

ثالثا: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبداية التصدير، إذ يخص فقط تمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلا للتسديد في مدة لا تزيد عن 18 شهرا، وتكون التعبئة عن طريق كيميالة محررة بالعملة الصعبة والتي تتمثل في قيمة البضاعة المصدرة، وتسمى أيضا بالقروض الخاصة بتعبئة قابلة للخصم لدى البنوك في حالة نقص سيولة الصندوق.

وهناك عدة شروط يضعها البنك قبل الشروع في إبرام عقد خاص بهذا النوع من التمويل والمتمثلة في:

- مبلغ الدين
- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة
- اسم المشتري الأجنبي وبلده
- تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك
- تاريخ التسوية المالية للعملية.

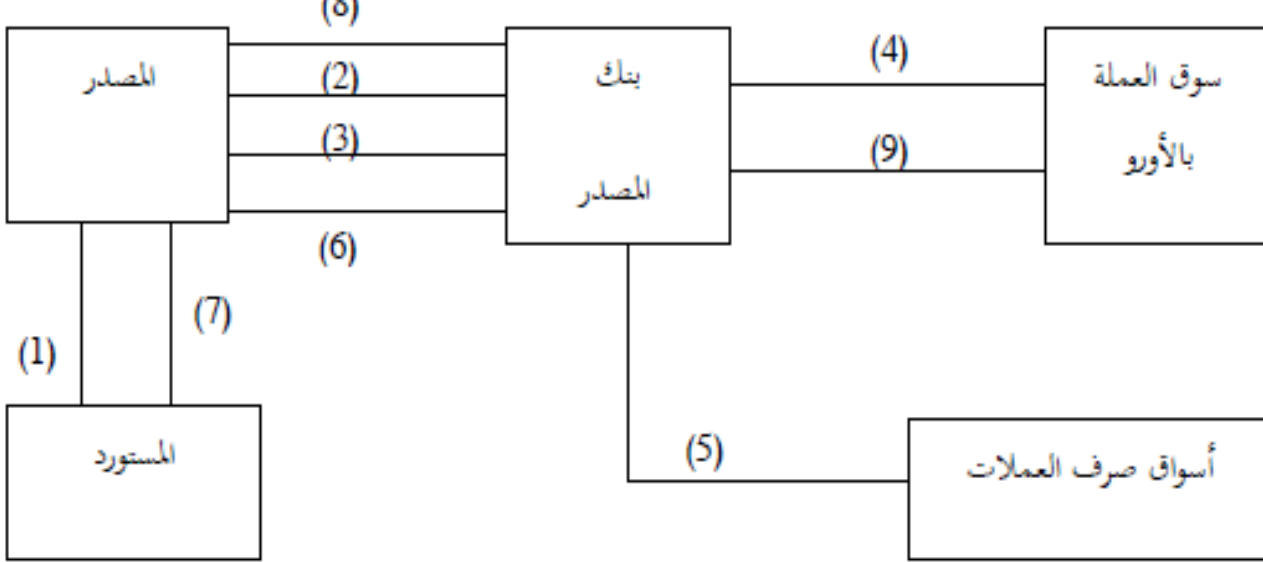
رابعا: التسبيقات بالعملة الصعبة

هذه يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير أن تطلب من البنك القيام بتسبيقات بالعملة الصعبة، والكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة هذه الطريقة إذا كان التسبيق المقدم حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق، وتتم هذه العملية عملية الفوترة، أما إذا كان التسبيق يتم بواسطة عملة قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت فعلى المؤسسة المصدرة عند تغذية خزينتها أن تتخذ صعبة غير تلك التي يقوم الزبون الأجنبي بتسوية دينه، وأن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق.

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

ويمكن شرح العملية من خلال المخطط التالي:

الشكل رقم 02 - 03: يوضح إجراءات عملية التسبيقات بالعملة الصعبة.



Source: Sylvie graumamn-yetton-guide pratique de commerce inter, Edition lites, 1997, p152.

من خلال الشكل يمكن توضيح إجراءات عملية التسبيقات بالعملة الصعبة في الأتي:

- عقد تجاري يربط المصدر والمستورد.
- طلب المصدر تسبيق بالعملة الصعبة من بنكه.
- موافقة البنك على منح التسبيق مع وضع الشروط اللازمة لهذه العملية والاتفاق عليها.
- منح القرض بالعملة الصعبة للمصدر.
- بيع العملة الصعبة لقاء الأورو.
- اعتماد حساب الأورو.
- يدفع المستورد قيمة البضاعة المستوردة بالعملة الصعبة.
- يقوم البنك باسترداد العملة الصعبة.
- يبيع البنك للمصدر العملة الصعبة في سوق صرف العملات.

خامسا: عملية تحويل الفاتورة

وهي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة تكون في الغالب مؤسسة قرض بشراء الدين الذي يملكه هذا فهي المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمنا حسن القيام بذلك، و تحتل

محل المصدر في الدائنية، وتبعاً لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد، ولكن تحصل على عمولة مرتفعة نسبياً قد تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير، مقابل ذلك فإن وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ هذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي الصفقة مسبقاً من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم لا يتعدى عدة أشهر.

وقد نشأ هذا النظام في إنجلترا منذ أوائل القرن التاسع، وانتشر بين تجار المنسوجات البريطانيين الذين كان لهم نشاط كبير في التعامل مع الولايات المتحدة الأمريكية، وما لبث أن امتد إلى صناعة الجلود ثم انتشر بعد ذلك ليشمل العديد من الصناعات الاستهلاكية الأخرى.

1- تعريف عقد تحويل الفاتورة

يقصد بشراء الحقوق التجارية أو "الفاكتورينغ" شراء أو حجز ديون المؤسسة التجارية التي تشتغل على المستوى المحلي أو الدولي، في حقل السلع الاستهلاكية كما تقوم البنوك التجارية بشراء حسابات المدينين الموجودة ما بين تاريخ الاستحقاق وحسابات القبض، حيث يطلق بحوزة المؤسسات التجارية أو الصناعية والتي تتراوح مد على المؤسسة المالية أو البنك القائم بتحويل الفاتورة "الفاكتور".

إذن عقد تحويل الفاتورة هو بيع مجموعة من الفواتير المتمثلة في حقوقها على زبائنها للمؤسسة المتخصصة ايتهما مقابل دفع عمولات، فهي بذلك تتحمل مخاطر عدم السداد التي تعمل على استرداد هذه الحقوق وضمان مما يمكننا أن نعتبر أن عقد تحويل الفاتورة بديل للخصم التجاري.

من خلال تعريفنا لعقد تحويل الفاتورة نصل إلى الخصائص التالية:

- يسمح للمؤسسات من تحسين خزينتها ووضعيتها المالية وذلك بالتحصيل الآني لدين لم يكن أجل تسديده بعد.

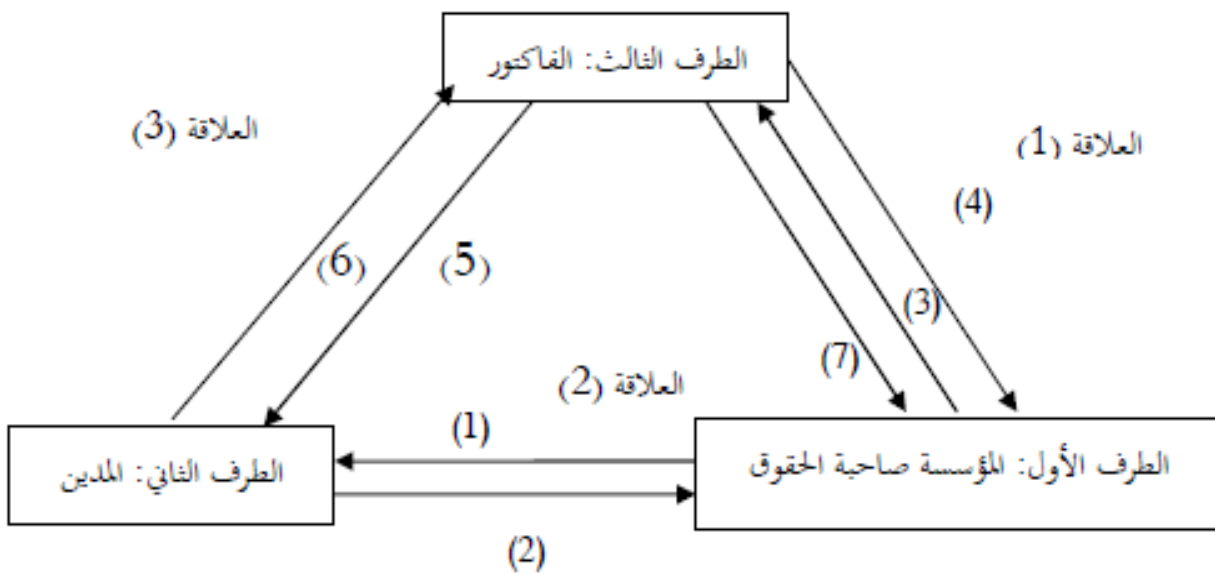
- تحسين الهيكل المالي وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة.

- تخفيف العبء الملقى على المؤسسة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن.

- أطراف عملية تحويل الفاتورة: تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاثة أطراف تنشأ بينهم علاقة تجارية وهم:

- **الطرف الأول:** وهو التاجر أو الصانع أو المصدر وهو الطرف الذي تكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسة المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية.
 - **الطرف الثاني:** وهو العميل (المستورد) ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.
 - **الطرف الثالث:** وهو المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذا النشاط.
- هذه الخدمة والتي يعهد إليها والشكل الموالي يوضح العلاقة بين الأطراف الثلاثة لسير عملية تحويل الفاتورة.

الشكل رقم 02 - 04: يوضح سير عملية قرض المورد



المصدر: زليخة كنبدة، "تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية- دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري"-، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر - 2008 - بسكرة، الجزائر، ص 36.

من خلال الشكل يمكن أن نلخص عملية تحويل الفاتورة في أربع مراحل وهي:

- المرحلة الأولى:

- تتفق المؤسسة صاحبة الحقوق مع عميلها الطرف المدين على شراء سلعة معينة مقابل شروط متفق عليها، وتحدد قيمة البضاعة وموعد سدادها في المقابل.
 - يوقع المشتري فواتير تجارية يسلمها للمؤسسة.
 - لترسلها بعد ذلك أو تتنازل عنها للفاكتور (البنك أو مؤسسة متخصصة).
- **المرحلة الثانية:** بعد موافقة الفاكور على شراء هذه الحقوق التجارية وفي إطار شروط متفق عليها.

- فهي تدفع للمؤسسة قسمة من الفواتير المتنازل عنها قد تصل إلى 80% وذلك قبل حلول تاريخ الاستحقاق.

- المرحلة الثالثة:

- يقوم الفاكور بإخطار العميل الطرف المدين للمؤسسة بأنه يتعين عليه تسديد قيمة الفاتورة إليه مباشرة.

- المرحلة الرابعة : بحلول تواريخ الاستحقاق

- يحصل الفاكور على قيمة الفواتير كاملة.
- تسديد القيمة المتبقية غير الممولة (20%) للمؤسسة المتنازلة عن حقوقها وبعد أن تخصم كل المصاريف والعمولات المستحقة والمتفق عليها مسبقا.

- المرحلة الخامسة : تأكيد الطلبية

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

فآلية تأكيد الطلبية هذه باعتبارها عملية شراء لدين المصدر على المستورد تشبه إلى حد كبير آلية تحويل الفاتورة، ولا يختلفان إلا في كون تقنية تأكيد الطلبية لا تمنح إلا في بعض الأعمال المحدودة والمدروسة.

المبحث الثاني: آليات التمويل متوسطة وطويلة الأجل

المطلب الأول: قرض المورد

1- تعريف قرض المورد :

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

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

بالإضافة إلى ذلك ، فإن قرض المورد يتطلب قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه ، وهذه الكمبيالة قابلة للخصم وإعادة الخصم لدى الهيئات المالية المختصة حسب طرق و الإجراءات المعمول بها في كل دولة.¹

2- مزايا وعيوب قرض المورد

تتمثل مزاياه في مايلي :

- يتم قرض المورد بإصدار وثيقة واحدة وهي العقد التجاري وبذلك يكتسب الوقت .
- يتمتع المورد بحرية التصرف بما أنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد .
- يتحمل المستورد تكاليف التأمين و التحويل أي أنه أقل تكلفة بالنسبة للمورد .

تتمثل عيوبه في مايلي :

- يواجه المورد مخاطر أهمها عدم تسديد من طرف المستورد .

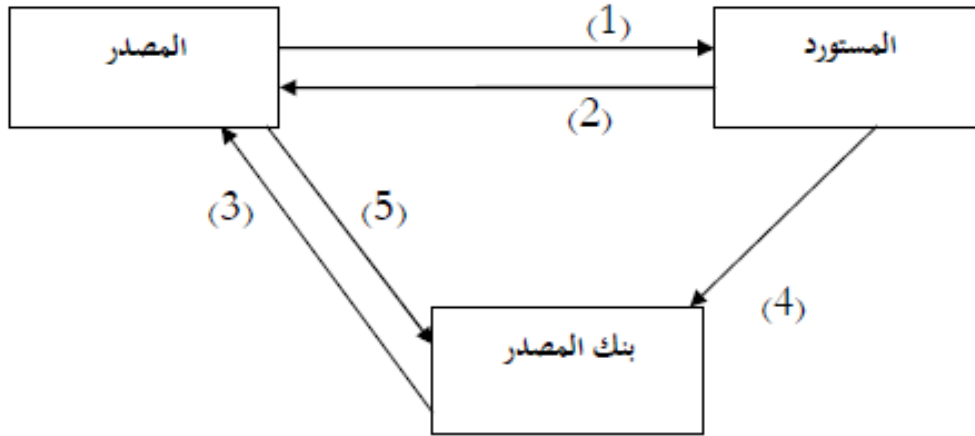
¹ - بوسليماني صليحة ، تغطية أخطار تمويل التجارة الخارجية عن طريق الوساطة المالية ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، فرع النقود والمالية ، جامعة الجزائر ، دفعة 2013، ص69.

- لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري ، حيث أن الكثير من المستوردين يعطون أهمية أكبر لشروط التمويل مقارنة بعناصر العملية الأخرى.¹

3- سير عملية قرض المورد

يمكن توضيح سير عملية قرض المورد بواسطة الشكل التالي :

الشكل رقم 02- 05: يوضح سير عملية قرض المورد



المصدر: زليخة كنيذة، "تقنيات التسوية قصيرة الأجل في المبادلات التجارية الدولية- دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري"-، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر-، 2008 ، بسكرة، الجزائر،- ص 36

شرح عملية قرض المورد

- تقديم مصدر التمويل من البنك الذي اختاره للتعامل معه.
- التعاقد أي إنشاء عقد تجاري بين طرفين .
- تعهد الضامن أي إمضاء المورد عن عقد التأمين .
- الاتفاق على مدة الدفع بين المصدر و المستورد .
- إرسال وثائق من طرف المصدر إلى بنكه .
- إرسال وثائق المستفيد من بنك المصدر على بنك المستورد .
- تقديم الوثائق التجارية للمستورد .
- تقديم الموافقة من طرف المستورد لبنكه وكذا تقديم الضمانات .

¹ - رباح محمد ، وسائل الدفع الدولية في مجال البنكي ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال ، جامعة الجزائر ، 2005 ، ص 49.

- العمل على تسديد المبلغ و العملات .¹

المطلب الثاني: قرض المشتري

1- تعريف قرض المشتري : قرض المشتري هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض المشتري ، بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر ، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز ثمانية عشر شهرا ، ويلعب دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد و البنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه ومن الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض ، حيث يستفيد المورد من تسهيلات مالية من طويلة نسبيا مع استلامه الآني للبضائع ، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة.²

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

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

ومن جهة أخرى فإن قرض المشتري يوفر مزايا أخرى للمصدر ، عندما يقوم البنك بمنح هذا القرض فإن المصدر يتحرر نسبيا من الخطر التجاري المرتبط بالصفقة التجارية المرتبطة بالصفقة التجارية المبرمة مع المستورد خاصة في حالة السماح له بفترة انتظار وهي طويلة نسبيا قبل السداد ، كما يسمح له كما رأينا سابقا من التخلص الكامل من العبء المالي الذي يتم تحويله إلى البنك .

¹ - بوسليماني صليحة ، مرجع سبق ذكره ، ص 71

² - بوسليماني صليحة ، مرجع سبق ذكره ، ص 75

و أمام هذا التحول للعبء المالي من المصدر إلى البنك ، فإن الأنظمة المختلفة قد أتاحت المجال لظهور هيئات متخصصة وظيفتها القيام بتأمين هذه القروض الموجهة لتمويل الصادرات وعلى البنوك التي تقوم بمنح هذه القروض التقدم إلى هذه الهيئات لتأمين هذا القرض . في النظام الفرنسي ينبغي على البنوك التقدم لتأمين القروض لدى الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية ، وفي كثير من الأحيان يمكن للبنوك التي تقوم بهذه القروض ، وذلك كأسلوب لزيادة احتياجاتها أمام الأخطار المحتملة التي تنجم عنها ، أن تلتزم من بنك المستورد القيام بكفالاته .

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

2- أنواع قروض المشتري وخصائصه :

2-1- أنواع قروض المشتري:

أ- قروض المشتري المضمون : يكون تدخل البنك - المشتري - بصفة ضامن للقرض حيث المقترض هو المشتري

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

2-2- خصائص قرض المشتري : يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين .²

أ- العقد التجاري : يبين فيه نوعية السلع ومبالغها وشروط تنفيذ الصفقة ، فهو يحدد شروط البائع و إجراءات الدفع الفوري من طرف المشتري .

ب- عقد القرض : يبين فيه شروط إتمام القرض و إنجازه مثل فترة القروض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة ، فهو يسمح للبنوك بوضع في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط المبلغ الضرورية حسب التزامات المشتري بالدفع تحت تصرف هذا الأخير . يمكن للتدفقات المالية أن تكون بالتدرج وتتوزع حسب ما حققه المصدر من التزاماته في العقد أي أن كل إرسال جزئي يقابله دفع لجزء من المبلغ الإجمالي .

¹ - طاهر لطرش ، تقنيات البنوك ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الجزائر 2004 ، ص 124

² - محمد عبد الفتاح الصيرفي ، إدارة البنوك ، دار المناهج للنشر و التوزيع ، عمان ، 2006 ، ص 22

ويتم ضمان هذا النوع من القروض كذلك من طرف الهيئات المتخصصة السابقة ويمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة ، و السبب في ذلك أن تمويل صفقات بمثل هذه الأهمية بالاعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق ، فليس ممكنا على الدوام أن يكون قادر على تخصيص مثل هذه المبالغ ، كما أن المصدر بدوره لا يمكنه أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة ، وعلى هذا الأساس فقرض المشتري يعطي دعما للمصدر و المستورد على حد سواء.¹

2-3- شروط العامة لقرض المشتري : إن الحصول على قرض المشتري يجب توفير الشروط التالية :

- **المستفيد :** هو كل مشتري أجنبي متعامل مع بلد البنك المقرض .
- **الموضوع :** تمويل عمليات التجهيزات و الخدمات المرتبطة بتقديم وتركيب التجهيزات .
- **القاعدة الممولة :** كل قيمة للعقد ماعدا التسيقات .
- **المدة :** ما بين 18 شهرا إلى 7 سنوات .
- **التسديد :** يتم تحصيل الكمبيالات المضطية من طرف المشتري، وحسب جدول الدفع ذلك في نهاية كل سداسي .

- **الضمانات :** هناك تأمين القرض ، ضمانات بنك المشتري .²

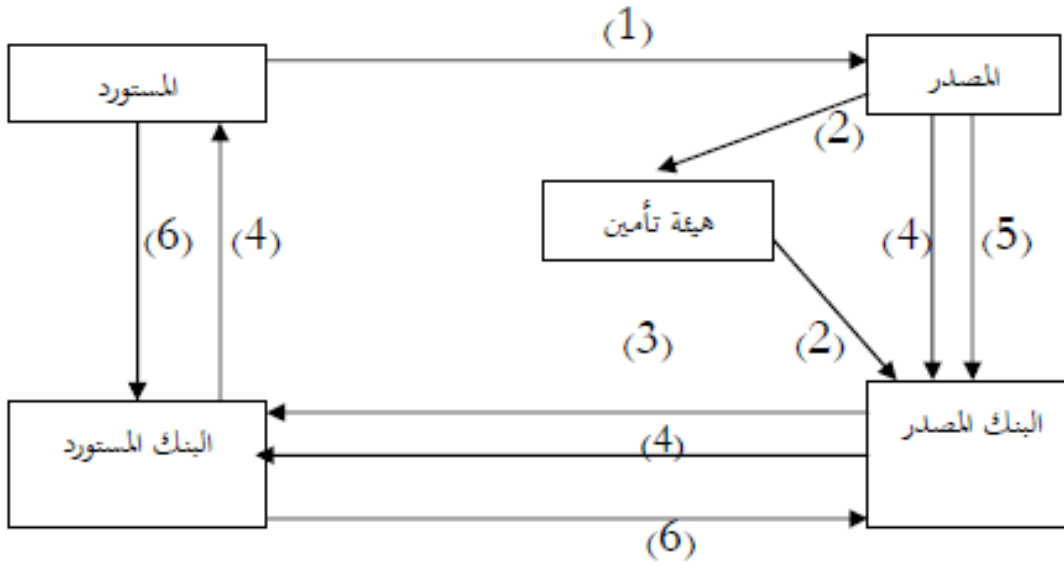
3- سير العملية :

يمكن توضيح سير عملية قرض المشتري بواسطة الشكل التالي :

¹ - محمد عبد الفتاح الصيرفي ، مرجع سبق ذكره ، ص 23

² بوسليماني ، صليحة ، مرجع سبق ذكره ، ص 175

الشكل رقم 02-06 يمثل سير عملية قرض المشتري



Source: J. peweau, F.duphit, «Exporter pratique du commerce international », les editionfouchers, 22 Edition, 2010,p 433.

4- شرح سير عملية قرض المشتري :

- إمضاء عقد تجاري بين المصدر و المستورد ، بمراجعة عناصر العقد المبلغ المتفق عليه طريقة السداد ، تاريخ السداد.... الخ
- يعمل المصدر عن طريق البنك الذي اختاره على إمضاء عقد التأمين حيث يتم الحصول على بوليصة التأمينية اللازمة لإتمام العملية علما أن شركة التأمين هي التي تضع شروط العقد وكذلك مبلغ الأقساط الواجبة الدفع .
- إمضاء عقد التمويل تأكد التمويل من طرف المشتري أو البنك الذي اختاره مع البائع أو بنك المصدر
- يقوم المصدر بإعداد الوثائق اللازمة و التي طلبها المشتري حيث هذه الخطوة تكون بعد الموافقة التامة على الصفقة و إتمام كل الشروط الواجبة لذلك .
- يعمل بنك المصدر على تسوية وضعية المستورد تبعا لشروط المتفق عليها من جهة ومن جهة أخرى يقوم بإبلاغ المصدر بتنفيذ العملية حيث هنا المصدر حر في استعمال حسابه المجدد من أجل إتمام الصفقة .
- يقوم المشتري بإجراءات دفع المبلغ وكل العمولات و الفوائد البنكية وفقا لشروط العقد السابق وكذا استلام السلعة من المكان المتفق عليه مسبقا.¹

¹ - خالد أمين عبد الله ، العمليات المصرفية ، الطرق المحاسبية الحديثة ، دار وائل للنشر ، عمان ، 1998 ، ص 20

المطلب الثالث : آليات أخرى التمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية

من بين هذه الآليات التمويل الجزائري ، القرض الإيجاري الدولي وقروض التمويل المسبق ويمكن التطرق

إليها في الآتي :

1- التمويل الجزائري :

1-1- تعريفه

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية ، وتتضمن بيع سندات أو كمبيالات من أجل

الحصول على تمويل نقدي فوري ، وتنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع إلى

مستورد في بلد آخر ، ورغبة من المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي في حوزته فإنه يقوم

ببيعها إلى أحد البنوك أو المؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع من البائع ، ويتم هذا البيع بأن

يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المباعة و التي تستحق عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى خمس سنوات من

تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فوراً فأهم خاصيتين للتمويل الجزائري هم أن :

- هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة .

- مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على

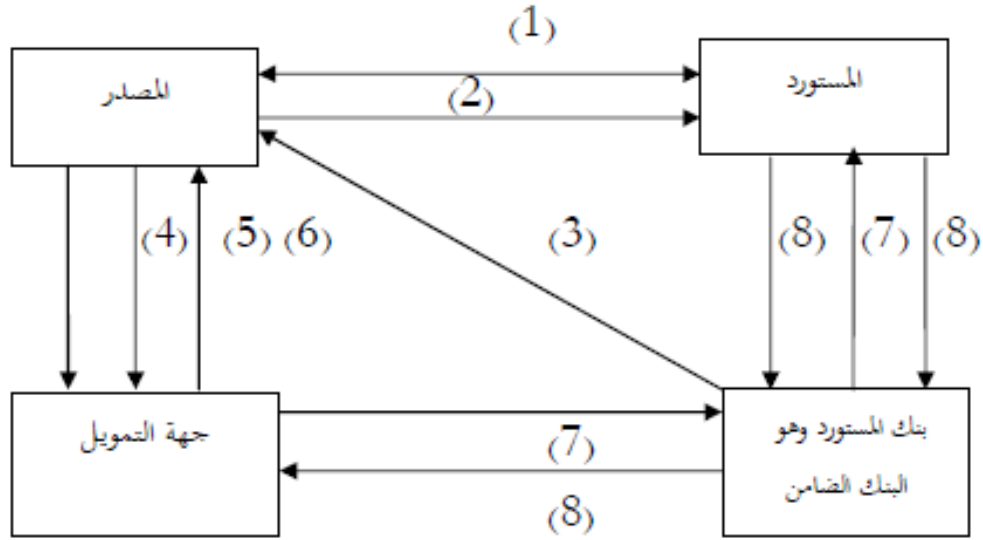
هذه الورقة أي يمتلكوا هذا الدين وهذا مهما كان السبب .¹

1-2- عملية سير القرض الجزائري :

من خلال الشكل الموالي نوضح مراحل سير عملية التمويل الجزائري:

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

الشكل رقم 02 - 07 يوضح سير عملية التمويل الجزافي



المصدر: مدحت صادق، "أدوات وتقنيات مصرفية"، دار غريب للطباعة والنشر، مصر، 2001، ص 37

من الشكل أعلاه يمكن شرح سير عملية التمويل الجزافي في الأتي:

- عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر و المستورد .
- تسليم السلعة المباعة للمستورد .
- تسليم السندات الإذنية للمصدر .
- عقد تمويل الجزافي بين المصدر و جهة التمويل .
- تسليم السندات الإذنية لجهة التمويل .
- سداد قيمة للمصدر ناقص نسبة الخصم .
- تقديم السندات الإذنية لبنك المستورد لتحصيلها عند الاستحقاق .
- سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق ¹.

¹ - خالد أمين عبد الله ، اسماعل إبراهيم الطراد ، إدارة العمليات المصرفية المحلية و الدولية ، دار وائل للطباعة و النشر و التوزيع ، ط 1 ، الأردن ، 2006، ص370.

2- القرض الإيجاري الدولي :**2-1- تعريفه :**

يتمثل القرض الإيجاري الدولي في عملية بيع طرف مصدر ما في دولة ما لبعض المعدات التي ينتجها لشركة تأجير في نفس الدولة ، و قامت هذه الأخيرة بتأجير هذه المعدات إلى مستأجر أجنبي في دولة أخرى ، غير أنها تظل مملوكة لشركة التأجير طوال مدة عقد الإيجار ، وهذا تعتبر عملية التأجير هذه كأنها تصدير معدات استغرقت سداد قيمتها مدة عقد الإيجار ، ويحدث التأجير التمويلي عبر الحدود في حالة وسائل النقل ، كما هو الحال بالنسبة للطائرات و البواخر التي تستأجرها بعض الدول من دول أخرى.¹

كما تستخدم هذه الآلية في التمويل العمليات الكبيرة مثل تمويل أنابيب النفط و الغاز وبناء السفن :

2-2- الاطراف المتدخلة في عملية القرض الايجاري :

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

2-2-1- المورد : وهو الذي يسلم الأصل المطلوب من طرف المؤجر ، وفقا للمعايير و المقاييس المتفق

عليها

2-2-2- المؤجر : أي مؤسسة القرض الإيجاري التي تقبل بتمويل العملية و التي تتميز بالملكية القانونية

للأصل موضوع العقد .

2-2-3- المستأجر : يمثل طرف الذي تتم عملية التأجير لصالحه ، بحيث يقوم بتحديد مواصفات الأصل

الذي يرغب في تأجيره بالتفاوض مع المورد حول السعر و اتكلفة و المدة

2-2-4- المقرض : إن عملية القرض الإيجاري بإمكانها أن تتضمن طرف رابع وهو المقرض، والذي يقدم

خدماته المصرفية و المتمثلة في منح القروض إلى المستأجر ، أو المؤجر، أو يشارك في إقامة شركة القرض

الإيجاري.²

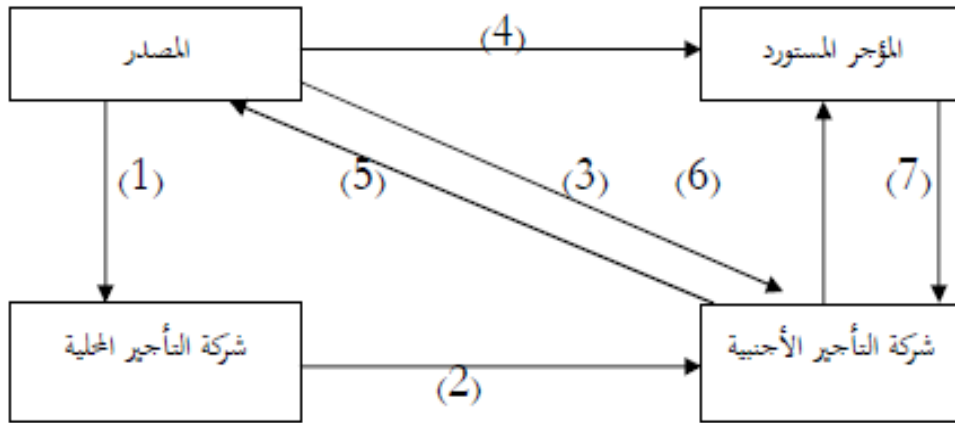
سير عملية قرض الإيجار الدولي :

تتم عملية القرض الإيجاري الدولي في عدة مراحل نوضحها في الشكل التالي:

¹ - عبد الحق بوعتروس ، مرجع سبق ذكره ، ص 86

² - بوسليمان صليحة ، مرجع سبق ذكره ، ص 77

شكل رقم 02- 08 يوضح سير عملية القرض الإيجاري الدولي



المصدر: مدحت صادق، "أدوات وتقنيات مصرفية"، دار غريب للطباعة والنشر، مصر، 2001، ص 61

من الشكل أعلاه نشرح مراحل سير عملية القرض الإيجاري الدولي فيما يلي:

- طلب القرض الإيجاري .
- إرسال الطلب من شركة التأجير المحلية إلى شركة التأجير الأجنبية .
- بيع الآلة للمصدر¹ .
- إرسال الآلة للمستورد المؤجر .
- تسديد قيمة الآلة .
- عقد القرض الإيجاري بين المؤجر المستورد وشركة التأجير الأجنبية .
- تسديد الإتاوات على الإيجار من قبل المؤجر المستورد .

4- مزايا وعيوب قرض الإيجار الدولي

تميز بما يلي :

- تطوير وتشجيع الاستثمارات الصناعية .
- يسمح للمؤسسات الصغيرة بتمويل التجهيزات التي تحتاجها .
- قرض الإيجار الدولي لا يظهر من ناحية الديون بالنسبة للمؤسسة أو الدولة فهو يأخذ شكل نفقات .
- المصدر غير معرض لخطر الصرف وطر عدم دفع المشتري .

¹ - خالد أمين عبد الله ، مرجع سبق ذكره، ص 371

- المستورد ليس عليه أن يجمد الأموال للدفع ثمن المواد المستوردة ، يكفي له أن يدفع قيمة الإيجار التي يمكن أن تتعدل في الزمن حسب وضعيته المالية.
تتمثل العيوب في ما يلي:
- تكاليف الإيجار تكون بصفة عامة مرتفعة عن تكاليف القرض متوسط الأجل الذي يمنحه البنك وذلك لأن مبلغ الإيجار يتضمن ثمن التجهيزات المؤجرة، أعباء الاستغلال وهوامش الربح لشركة قرض التأجير.
- قد تواجه الشركة المؤجرة مشاكل قانونية وضريبية من جهة، ومخاطر مالية وسياسية من جهة أخرى.

المبحث الثالث : آليات التسوية في التجارة الخارجية

عند تسوية المعاملات في عمليات التجارة الخارجية هناك عدة آليات مستعملة من وسائل الدفع وسوف نذكرها ونتطرق إليها على النحو التالي:

المطلب الأول : التسوية نقدا

أولاً: الدفع بواسطة النقود:

والنقود هي وسيلة تبادل تمكن المشتري من الشراء الفوري للسلع والخدمات دون تكلفة التبادل والمقايسة وتمكن من الحفاظ على القيمة بين التبادل وهي ظاهرة اجتماعية تستند الى ثقة المجتمع في النظام الذي يوجدها .

وهي وسيلة الدفع تامة السيولة الأكثر استعمالاً بين وسائل الدفع الأخرى تصدر من جهة معروفة ومنظمة وهي النظام البنكي .

1- الايجابيات :

- سهولة الاستعمال و أكثر بساطة
- حصول البائع على كل مستحقته فوراً دون أن ينتظر استدعاء وحضور كل من المستورد والمصدر من عملية التسديد مما يستبعد عملية الغش

2- السلبيات

- صعوبة تحويل العملة الصعبة نظراً لبعدها المساحة
- أكثر عرضة للسرقة والضياع
- خطر تقلبات أسعار الصرف

المطلب الثاني: التسوية عن طريق الأوراق التجارية

أولاً: الورقة التجارية يمكن تعريف الورقة التجارية من خلال القانون التجاري على أنها سند مكتوب بشكلية محددة تتضمن أداء مبلغ نقدي محدد في تاريخ ومكان معين وقابلاً للتداول.

ثانياً: الكمبيالة (السفتجة) الدولية: هي محرر مكتوب عن طريقها الساحب (الدائن - المصدر) يعطي الأمر للمسحوب عليه (المدين - المستورد) بدفع مبلغ معين لأجل استحقاق معين لشخص آخر وهو المستفيد (الحامل).

فالكمبيالة تعتبر أداة وفاء وائتمان في نفس الوقت عندما يكون الدفع عند الاطلاع وهي أداة ائتمان اذا كان الدفع لأجل فهي اذا على جهتين ورقة دفع عند الاستحقاق القرض الممنوح من مصدر السفتحة وتداول من شخص للآخر عن طريق التطهير أي الكتابة على ظهر الكمبيالة

1- ايجابيات الكمبيالة

تصدر لصالح البائع (المستفيد) تجسيد دين قابل للتفاوض لدى البنك تبين بدقة تاريخ الدفع وهي وثيقة قانونية تسجل عمليات الطعن ضد المستورد (المسحوب عليه) تأمين دفع الكمبيالة (مضمونة)

2- سلبيات الكمبيالة:

الكمبيالة لا تبعد مخاطر عدم الدفع السرقة, الضياع, تبقى موضوعة لقبول المشتري (المسحوب عليه), تحصيلها يكون على المدى الطويل حيث تسلم للمشتري

ثالثا: السند لأمر (السند الأذني) :

هو ورقة يتعهد بمقتضاها شخص يسمى المحرر بأن يدفع مبلغا معيناً من النقود ولدى الاطلاع او في تاريخ محدد لشخص آخر هو المستفيد

1- ايجابيات السند للأمر:

- له نفس مزايا الكمبيالة
- تضمن من طرف البنك قابلية للتفاوض الا انها صادرة لصالح المشتري
- تحدد موعد الاستحقاق
- الاعتراف بالدين

2- سلبيات السند للأمر:

- التعرض لخطر عدم الدفع
- السرقة
- معرض للخطر السياسي

مما سبق يظهر بوضوح الاختلاف بين السند للأمر والكمبيالة من حيث اطرافه، فيما الكمبيالة عند تحريرها ثلاثة أشخاص (الساحب، المسحوب عليه، المستفيد) أما السند للأمر فهو ثنائي .

خلاصة

ان وسائل الدفع في التجارة الخارجية تختلف وتتنوع وفق الشروط ومتطلبات الأطراف المعنية والتي نجد من بينها الدفع عن طريق الأوراق التجارية التي تعتبر ضمان لتسوية المعاملات التجارية بين المستورد والمصدر وكذا التحويلات البنكية التي اهمها الدفع عن طريق سويفت فهي أحدث تقنيات الدفع والأكثر سرعة.

الفصل الثالث

دراسة حالة استيراد عن طريق

الاعتماد المستندي

تمهيد

البنك الخارجي الجزائري هو بنك تجاري منذ نشأته ويعتبر أول البنوك التي تخصصت في تدويل عمليات التجارة الخارجية في الجزائر وقد تخصص في تدويل عمليات التجارة الخارجية مع الدول الأجنبية .
وقد تطرقنا إلى دراسة الاعتماد المستندي في الجانب النظري سنحاول إسقاطه عمليا بمتابعة وتيرة ذلك في البنك الخارجي الجزائري وكالة الوادي.

فمن خلال هذا الفصل الذي يتكون من ثلاث مباحث في المبحث الأول نتطرق الى تقديم عام للبنك الخارجي الجزائري الذي سنتعرض الى تعريفه ونشأته تطور وظائفه وهيكلته وسنتطرق الى وكالة الوادي في المبحث الثاني اما في المبحث الثالث تطرقنا الى دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري لوكالة الوادي لتسوية عملية الاستيراد عن طريق الاعتماد المستندي

المبحث الأول : عموميات حول البنك الخارجي الجزائري

المبحث الثاني : تقديم البنك الخارجي الجزائري وكالة الوادي

المبحث الثالث : دراسة حالة لتسوية عملية استيراد عن طريق الاعتماد المستندي

المبحث الاول : عموميات حول البنك الخارجي الجزائري

يعتبر البنك الخارجي الجزائري من بين البنوك التجارية ، و ينصب نشاطه في تسهيل العلاقات الاقتصادية الجزائرية مع باقي دول العالم ، ويختص بضمان وتنفيذ العمليات الاقتصادية الخاصة بالتجارة الخارجية و له عدة فروع في الوطن منها وكالة الوادي و التي خصصنا دراستنا فيها .

المطلب الأول : التعريف بالبنك الجزائري الخارجي

سنقوم في هذا المطلب بشرح عينة ومجتمع الدراسة ، والتي اعتمدنا عليها لحل إشكالية بحثنا عن طريق استخدام أدوات البحث ، إضافة إلى جميع الأدوات المستخدمة في هذه الدراسة.

إن مجتمع الدراسة يعتبر الركيزة الأساسية لإجراء الدراسات الميدانية و التطبيقية الهادفة ، وهذا من خلال عملية جمع المعلومات اللازمة التي تساعد على قياس وتحليل الآثار المترتبة عن هذه الدراسة ، وكما رأينا من قبل أن هذا البحث يناقش دور المعاملات البنكية الدولية ، في تنمية التجارة الخارجية فقد تم اختيار العينة أو المجتمع الدراسة ، الذي يتمثل في البنك الخارجي الجزائري ، وقد تم اختيار هذا المجتمع لتطابقه مع إشكالية الدراسة التي حددت وكذلك لتوفر المعلومات عليه حيث تم اختيار العينة منها ، وهي البنك الخارجي الجزائري وكالة الوادي (094)

الفرع الاول : مجتمع الدراسة

يتمثل مجتمع دراستنا في البنك الخارجي الجزائري ، وعلى أساسه تم اختيار عينة الدراسة وهي وكالة البنك الخارجي الجزائري لولاية الوادي

أولا : تقديم البنك الخارجي الجزائري

بدأت الجزائر في تأميم البنوك الأجنبية سنة 1967 والتي حلت محلها البنوك التجارية تملكها الدولة ، ومن بين هذه البنوك التي ظهرت بعد التأميم البنك الخارجي الجزائري .

1. نشأة البنك الخارجي الجزائري :

لقد عرفت نشأت البنك الخارجي الجزائري عدة مراحل حتى وصل إلى ما هو عليه اليوم حيث :

تم تأسيس البنك الخارجي الجزائري بموجب أمر رقم 67-204 المؤرخ في 26 جمادى الثانية من عام 1387 الموافق ل 01 أكتوبر 1967 ، وبهذا فهو ثالث وآخر بنك تجاري يتم تأسيسه تبعا لقرارات تأميم القطاع البنكي وقد تم إنشاؤه على أنقاض خمسة بنوك تجارية وهي :

- بنك باركليز في 30 أبريل 1960
- القرض الليوني في 01 أكتوبر 1967
- الشركة العامة في 31 ديسمبر 1967
- قرض الشمال في 31 ماي 1968
- البنك الصناعي للجزائر والبحر المتوسط في 1968/05/31

الأمر الذي أخر هيكله البنك الخارجي الجزائري إلى غاية 01 جوان 1968 برأس مال قدره

20.000.000.00 دينار جزائري ويمارس البنك الخارجي الجزائري كل مهام البنوك التجارية ، وعلى هذا الاساس يمكنه جمع الودائع فهو بنك ودائع تابع للدولة والذي توسعت مهامه عام 1970 ميلادي ، إضافة لجمع الودائع الجارية يقوم من جانب الإقراض بتمويل التجارة الخارجية فهو يقوم بمنح القروض للاستيراد ، كما يقوم بتأمين المصدرين الجزائريين وتقدم الدعم المالي لهم ، أيضا المشاركة في بنوك أجنبية وعقد تعاملات معها ، كما تقوم بتوفير المعلومات للموردين والمصدرين الجزائريين حول إمكانية البيع و الشراء .

كما تمتد النشاطات الإقراضية للبنك الخارجي الجزائري الى قطاعات أخرى ففي هذا البنك تركز العمليات المالية للشركات الكبرى مثل سونطراك وشركات الصناعية الكيماوية و البتروكيماوية وقطاعات اقتصادية أخرى على عكس ما هو منصوص عليه فيما يتعلق بتخصيص النظام البنكي وبعد 21 سنة من الوجود أصبح البنك الخارجي الجزائري أول مؤسسة تستقل بأموالها وذلك بمرسوم 01/89 المؤرخ في 12/01/1989م تحول البنك الخارجي الجزائري إلى مؤسسة بالاسهم باحتفاظه كليا بمبادئه و أهدافه المسطرة بموجب قانون 1967/10/01م ، رأس المال البنك الخارجي الجزائري مقسمة إلى أربعة أقسام تظهر على النحو التالي :

- أموال المشاركة الالكترونية والاتصالات السلكية واللاسلكية 35%
- الاموال المشاركة للخدمات 20%
- الاموال المشاركة للصيدلة ، الكيمياء والبتروكيماياء 10%

ويبلغ رأس مال البنك الجزائري الخارجي حوالي 24.5 مليار دينار جزائري والذي تم رفعه سنة 2011 إلى 76 مليار دينار جزائري أي بزيادة قدرها 51.5 مليار دينار جزائري ، وأكد مسؤول بنك الجزائر الخارجي أن هذه الزيادة تأتي أثرى تحويل جزء من الفوائد المحقق من طرف البنك إلى رؤوس أموال خاصة نتيجة مختلف النتائج المعتبرة التي تحصل عليها هذا البنك ، وتم رفعه في سنة 2014 إلى 100 مليار دينار جزائري ليصل في 2016/08/01 إلى 150 مليار دينار ، ومقره الاجتماعي بشارع 11 العقيد عميروش بالجزائر العاصمة . ويضم البنك حاليا (08) مديريات جهوية و (100) وكالة محلية.

وصنف البنك الجزائري الخارجي كالثالث بنك في شمال إفريقيا والثامن على مستوى القارة الإفريقية حسب الأسبوعية الدولية " جون أفريك " وعلى مستوى شمال إفريقيا يأتي البنك الخارجي بعد " ناشيونال أوف اجيبس " و " التجاري وفاء بنك " للمغرب حسب تصنيف ال200 بنك إفريقيا الأوائل التي تقوم به كل سنة هذه الأسبوعية المستقلة .

المطلب الثاني : مهام وأهداف البنك الخارجي الجزائري

أولاً: المهام الرئيسية التي يقوم بها بنك الجزائر الخارجي

من المهام التي يعمل البنك الخارجي على تحقيقها العمل على تأمين التمويل للمستثمرين بما فيهم رجال الأعمال وتكمن فيما يلي :

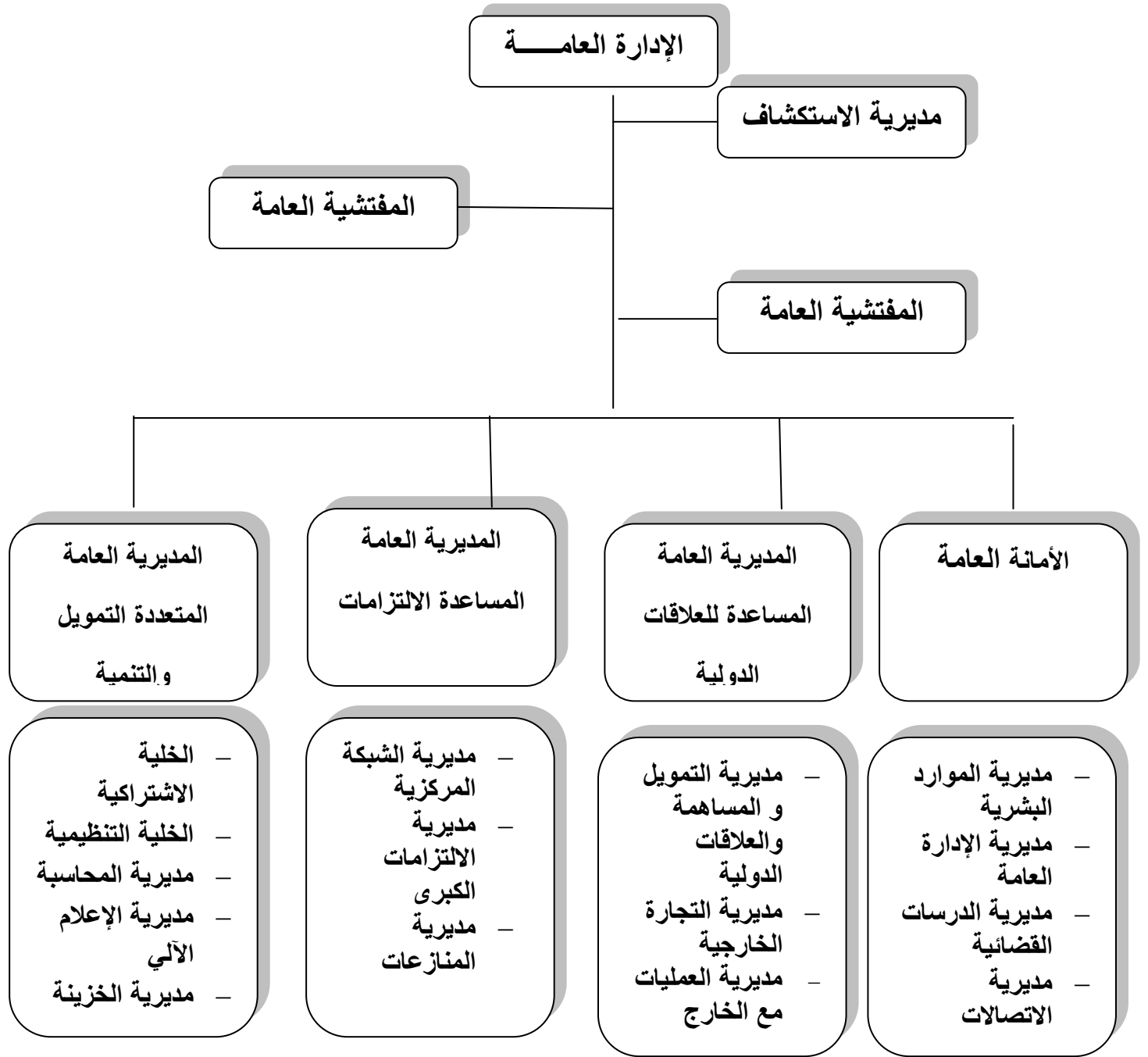
- تمويل كل عمليات التجارة الخارجية والمساهمة في ترقية الصادرات في إطار القانون وقواعد البنوك.
- فحص كل أنواع القروض الممنوحة، سلفيات كانت أو تسبيقات بدون ضمانات أو مع ضمانات.
- تسيير العلاقات التجارية بصفة ديناميكية مع الزبائن .
- تقديم خدمات مركزية للمؤسسات تشمل إعطائها المعلومات الخاصة بالهيئات الأجنبية المتعاملة معها.
- القيام بجميع العمليات البنكية والمحاسبة الخارجية .
- المحاسبة و المعالجة الادارية للعمليات مع الزبائن سواء بالعملة المحلية أو العملة الأجنبية .
- السهر على إعداد وتحليل وكذا تسيير الملفات المتعلقة بالقروض والتي تمنح للخوادم والمؤسسات و الصناعة المتوسطة و الكبيرة .
- زيارة وتعجيل احتياجات تمويل المؤسسات و الافراد الذين لهم علاقة مع البنك الخارجي الجزائري.

ثانيا : أهداف البنك الخارجي الجزائري :

- تتمحور أهداف البنك الخارجي الجزائري في النقاط الرئيسية التالية :
- إنعاش الاقتصاد الوطني من خلال تمويل المؤسسات الاقتصادية في المجال الاستثماري والتجاري .
 - التكوين الجيد للمستخدمين لضمان التسيير الحسن للأعمال .
 - توفير مناصب شغل من خلال تقديم قروض للشباب وبالتالي المساهمة في القضاء على البطالة .
 - تجديد الممتلكات و الوسائل ومواكبة التطورات الخارجية .
 - توسيع مجالات القروض في جميع القطاعات .
 - تطوير نوعية وجودة الخدمات المقدمة والتحسين من الأداء .

المطلب الثالث : الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري

يتكون الهيكل التنظيمي للبنك الجزائري من عدة مديريات عبر الوطن ، والشكل التالي يوضح ذلك :



المصدر : البنك الخارجي الجزائري وكالة الوادي

المبحث الثاني : تقديم البنك الخارجي الجزائري وكالة الوادي

نعرض في هذا المبحث لمحة تاريخية عن البنك الخارجي الجزائري بالوادي وكذا الهيكل التنظيمي له كما سنرى المهام الرئيسية التي تقوم بها المصالح .

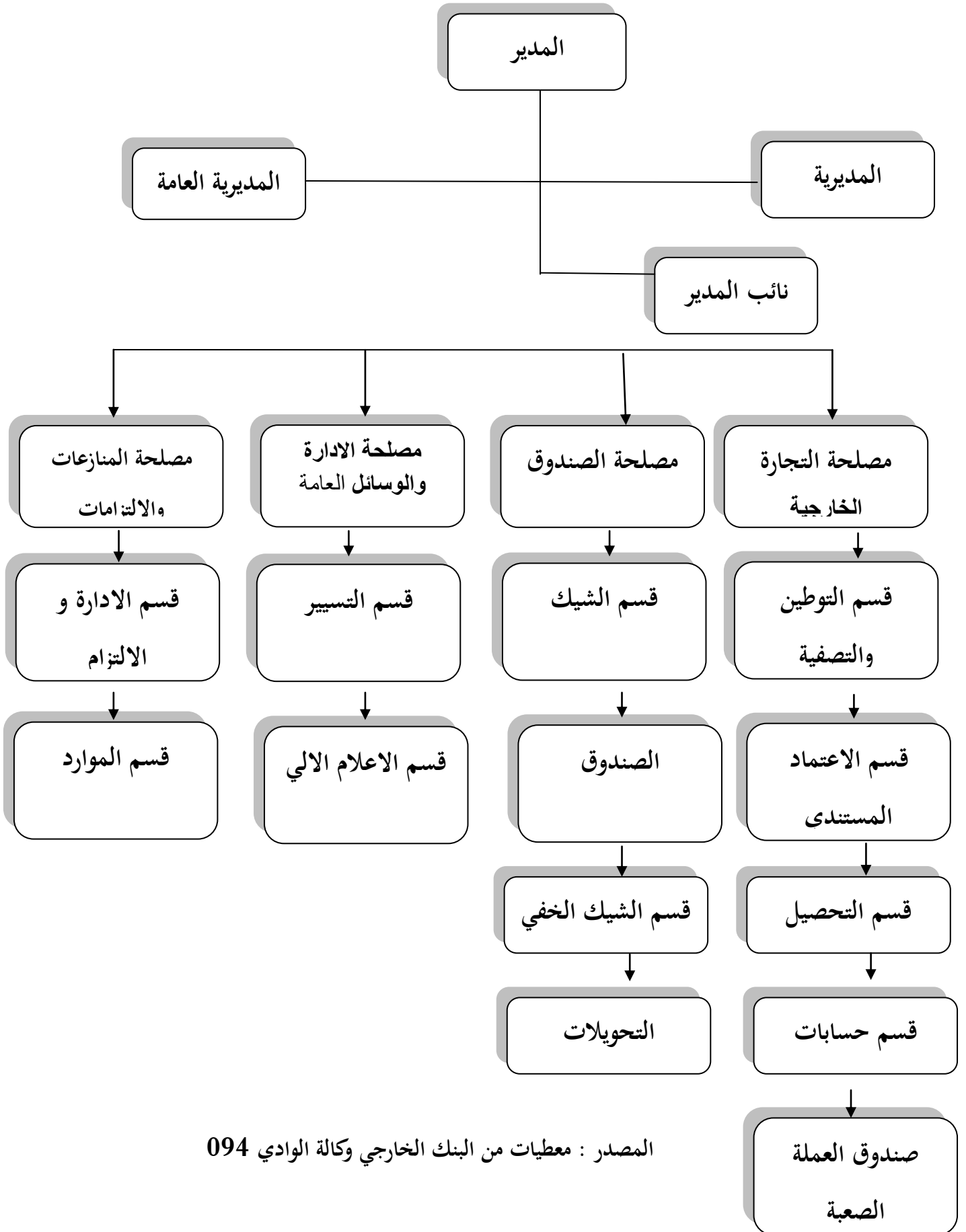
المطلب الأول : لمحة تاريخية عن البنك الخارجي الجزائري وكالة الوادي

من منطلق السياسة الإستراتيجية الاقتصادية التي اتبعتها الدولة الجزائرية منذ الاستقلال والتي مرت بعدة مراحل وبعدت أزمتات و هذه السياسة خاصة بالتوزيع المحلي لمختلف الهياكل الاقتصادية ذات التنمية الشاملة والتي كانت مرتكزة على مجال المؤسسات الخاصة والقواعد الهيكلية عموما وعلى إثر التقسيم الإداري الجديد استفادت ولاية الوادي من عدة وكالات بنكية ذات ارصدة تجارية ولقد أنشأت البنك الخارجي الجزائري في 27 سبتمبر 1987 بالوادي حيث يقع في حي 400 مسكن بعاصمة الولاية و يشغل بها حاليا 21 عامل وتحمل رقم 094 وتمول العديد من المشاريع التي من شأنها النهوض بالتنمية المحلية بالولاية وقد مر تطور البنك الخارجي الجزائري وكالة الوادي لمجموعة مراحل

- المرحلة الأولى من 1987 الى 1990 نظام بنكي تقليدي
- المرحلة الثانية من 1999 الى 2008 نظام بنكي إعلمي عن طريق نظام دلتا بحيث تتم معالجة الحسابات والعمليات البنكية وفقا لنظام العالمي التلقائي دلتا Delta بحيث تتم معالجة وتبويب الحسابات عن طريق جداول إعلامية وقيود نظامية وفقا لنظام الحسابي PCN.
- المرحلة الثالثة من 2008 الى يومنا هذا تعالج في هذه المرحلة الحسابات عن طريق النظام المركزي واللامركزي

المطلب الثاني : الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري وكالة الوادي

تتضمن وكالة الوادي على المديرية العامة إضافة إلى خمسة مصالح مقسمة كل مصلحة لعدة أقسام وفق الهيكل التالي :



المطلب الثالث : البيئة العملية لكل مصلحة

في ما يلي نوضح مهام مصالح وكالة الوادي وأهم الضمانات التي تقدمها

1. مصلحة الصندوق :

تقوم ب إيداع وسحب الاموال ومراقبة تحويلها من البنك إلى خارج البنك

2- مصلحة التجارة الخارجية:

تقوم بجميع العمليات التي لها علاقة بالخارج , دراسة وفتح التوطين البنكي للسلع والخدمات عن

طريق الاستيراد والتصدير كما تعمل على فتح الاعتماد المستندي وكذلك التحصيل المستندي

والتحويلات الحر

3- مصلحة الإدارة والوسائل العامة والميزانية:

تعمل هذه المصلحة على تسييري الموارد البشرية (الموظفين) وتسيير الميزانية والوسائل العامة من

خدمات وصيانة وتصليح

4- مصلحة المنازعات والالتزامات :

تعمل هذه المصلحة على متابعة ملفات القروض والسلفيات المصرفية وحجز وتحصيل المبالغ

المالية من طرف الهيئات الولائية مثل الضرائب الضمان الاجتماعي الجمارك والبنوك الاخرى

المبحث الثالث : دراسة حالة لتسوية عملية استيراد عن طريق الاعتماد المستندي

المطلب الاول : آلية عمل الاعتماد المستندي

تمر عملية الاعتماد المستندي بعدة مراحل وهي

أولا : ملف التوطين

قبل كل إجراء لابد للمؤسسة أن يكون لها ملف توطين ، الهدف من هذه العملية حسب التنظيم 91 – 12 ل 14 / 12 / 1991 للبنك الجزائري يمكن من تحديد التزامات البنوك ، الادارات المنتجين العموميين والخواص المسجلين في السجل التجاري وأصحاب الامتياز أو التجار الموكلين من طرف النقد والقرض حيث يقصد بهذه العملية قيام المستورد بتحديد بنك ما والذي يتولى مهمة متابعة السير الحسن لعملية الاستيراد فيقدم البنك للمستورد وثيقة تعرف “ un engagement d'imporatation ” فيها إطارين

إطار مخصص للمستورد وإطار مخصص للوكالة فتحدد فيه : اسم البنك ، ورقم الحساب المتعلق بالمستورد وقيمة البضاعة

1 - التوطين : يعرف التوطين أنه أمر مرقم مسجل في نوع من الاستيراد الذي يكون محدد في زمن عادي وهذا النوع من الاستيراد من 01 إلى ن لمدة ثلاثة أشهر وبعد إنتهاء المدة يعاد التزقيم من جديد فالتوطين وسيلة ملزمة لكل معاملة تجارية تقام مع الخارج

إذن التوطين هو قيام البنك بتسجيل جميع العمليات التي تجري مع الخارج من أجل التأكد من مطابقتها مع التنظيم المعمول به كما يتعلق بالمصادقة القانونية على عمليات الاستيراد والتصدير حيث يسمح لها بالانطلاق في الشكل القانوني

2 - شروط التوطين : لفتح ملف التوطين يطلب من المستورد عقد تجاري في حدود شكل الفاتورة الشكلية سند

ورسالة طلب مؤكدة هذا العقد التجاري يبين هوية المتعاقدين بلد أصل البضاعة وطبيعتها ويشمل ملف التوطين على :

- الفاتورة الشكلية
- طلب التوطين

حسب الحالة المدروسة بعملية التوطين ويتكون هذا الرقم من 6 خانات

390901	2019	02	15	00030	Usd
--------	------	----	----	-------	-----

- 390901 رقم الوكالة لدى البنك المركزي
- 2019 يمثل السنة
- 02 يمثل السداسي الذي تم فيه التوطين
- 15 يمثل نوع العملية او رقم النقل
- 00030 رقم التوطين ويكون دائما من خمسة أرقام
- USD رقم العملة بالدولار

بعدها يقوم المستورد بدفع كل المصاريف والتكاليف المتعلقة بملف التوطين (1500 دج للملف)

المطلب الثاني: آلية فتح الاعتماد المستندي

بعد إتمام إجراءات التوطين تنتقل وكالة BEA إلى إجراء آخر والذي يتمثل في فتح الاعتماد المستندي وحسب الحالة المدروسة تقدم عملية من شركة SARL highway auto parts imports الواقعة في حي الشط بالوادي لى وكالة البنك الخارجي الجزائر وكالة الوادي BEA لطلب فتح الاعتماد مستندي غير قابل للإلغاء وذلك بغرض تسهيل عملية استيراد سلعة المتمثلة في قطع غيار وتمت هذه العملية عبر الخطوات التالية :

1 - العقد التجاري : وهي أول خطوة أقدم عليها المشتري SARL highway auto parts imports والبائع المصدر لتحسين الصفقة التجارية المتمثلة في شراء هذه المعدات باعتباره يحدد الشروط المتفق عليها

2 - فتح الاعتماد المستندي : بعد إتمام العقد التجاري يقدم ممثل من المؤسسة SARL highway auto

parts imports أمر بفتح الاعتماد المستندي إذ وكالة البنك الجزائري الخارجي حاملا معه الوثائق اللازمة لفتح الاعتماد المستندي والتي تتمثل في

أ - الفاتورة الشكلية : هي وثيقة تحرر من طرف المصدر والتي تعكس الشروط المتفق عليها العقد التجاري تتضمن ما يلي :

- مبلغ الفاتورة : \$ 112,593.30

- عنوان المستفيد(المصدر) DAEJI METAL CO.LTD GEYMYUL –RO168
 GEUMWANG-EUP EUMSEONG GUN, CHUNGBUN,27641, -
 شروط التسعيرة : cost. Insurance freight cif

وسيلة النقل

أوصاف البضاعة

بعد دراسة هذه المعلومات امدونة في الفاتورة الشكلية من طرف امستورد وإن قبل بها يقوم

المصدر بتحرير الفاتورة النهائية ويرسلها مع المستندات المتفق عليها

ملاحظة : يجب على المستورد إعطاء تعليمات واضحة وكاملة ودقيقة إلى بنكه بغرض فتح

الاعتماد كذلك التحديد الدقيق للمستندات التي ستتم مقابلها عملية الدفع او القبول أو التداول حسب

ما جاء في المادة 15 ب الأعراف الموحدة رقم 500 .

ب-طلب الاعتماد المستندي : هو طلب مكتوب من طرف المشتري SARL highway

auto parts والذي يتضمن البنود والملاحظات المتفق عليها في العقد التجاري وهي 19 بعد او

شرط المتمثل في SUIFT MT 700 ويتكون من العناصر التالية :

- المستور الأمر

- المصدر البائع

- بنك الاشعار (بنك المستفيد)

- بنك الاصدار (بنك المستورد)

- تاريخ طلب فتح الاعتماد

- نوع الاعتماد المستندي " غير قابل للإلغاء "

- قيمة الاعتماد

- التسوية تكون عن طريق الدفع عند الاطلاع

- إرسال البضاعة يكون دفعة واحدة

- استبدال وسيلة النقل هل هو مسموح به أم لا

تبيان المستندات التي يجب على المصدر ارسالها للمشتري والتي تظهر وتصف بشكل دقيق البضاعة من خلال

توضيح الكمية النوعية السعر الوحدويالخ

- نوع شرط البيع

- آجال تقديم الوثائق

- مكان الشحن للتسليم أو مكان تحميل البضاعة ووجهتها ميناء busan port od south korea

- تاريخ صلاحية الاعتماد

- يقوم موظف الوكالة BEA بتحضير الملف الذي سيرسله الى مديرية العمليات مع الخارج DOA والذي يحتوي على :

- الفاتورة الشكلية

- صور طبق الأصل لطلب فتح الاعتماد المكتوب من طرف المستورد

- وثيقة رقم le jourale 04

- سويقت 700

بعد قيام العمليات مع الخارج DOA بدراسة شاملة للملف , تخرج في الأخير بقرار الرفض أو القبول ويتعلق هذا القرار بشرعية طلب الاستيراد فيما يخص نوع وكمية البضاعة المراد استيرادها في حالتنا هذه قبل الملف من طرف DOA

- وقع تصريح فتح الاعتماد AUTORISATION DECREDIT ثم يرسل الملف والتصريح الى الوكالة لتباشر في فتح ملف الاعتماد الذي BEA530

ملاحظة : بعد فتح الاعتماد المستندي يقوم البنك المستورد BEA كحجز مبلغ الفاتورة عن طريق جعل حساب المستورد مدين اذا كان حساب هذا الأخير يحتوي على المبلغ المطلوب

المطلب الثالث: تنفيذ الاعتماد المستندي و التسوية النهائية

بعد حصول البنك الخارجي الجزائري على قبول فتح الاعتماد المستندي ينتقل إلى الاجراء الموالي والمتمثل في تنفيذ الاعتماد المستندي أي حساب تكاليف الاعتماد المستندي وعمولاته وذلك بعد تحويل الأورو مقابل الدينار الجزائري بعد اقتطاع مديرية العمليات مع الخارج DOE مع العمولات اللازمة تتصل مديرية العلاقات مع الخارج REI التي تقوم باختيار احد البنوك الموجودة في البلد المصدر والتي تتعامل مع REI لتجعلها كوسيط بينهما أي(من BEA و IBK) باعتبار ان المستفيد لا يحق له ان يضغط ويرفض على البنك المستورد التعامل مباشرة مع بنكه وبما ان العلاقة مع BEA متبادلة وحيدة فهي تتكامل في حالتنا هذه مباشرة معها دون وجود بنك آخر كوسيط بينهما بعد عملية التوطين

تقوم وكالة BEA بإرسال الملف فتح الاعتماد المستندي لمديرية العلاقات مع الخارج DOE ويتكون هذا الملف من :

خاتورة شكلية

طلب فتح الاعتماد المستندي

وثيقة سويفت MT : message type ، MT 700 و التي تتضمن كل المعلومات الخاصة

بالبضاعة وبالاعتماد المستندي

وثيقة طلب شراء العملة الصعبة من بنك الجزائر BA (LA FORMUL)

وتتكون من أربعة نسخ واحدة تحتفظ بها الوكالة وثالثة ترسل مع الملف

بعد دراسة المديرية DOE للملف تقوم بإرسال قبول فتح الاعتماد المستندي الى الوكالة وفي نفس

الوقت تباشر بإرسال اشعار فتح الاعتماد المستندي على شكل سويفت 700 الى البنك المستفيد IBK

بأمر من زبونها SARL highway auto parts لصالح DAEJI METAL

CO.LTD فور تلقي IBK سويفت عن طريق ارسال وثيقة اشعار باستلام Accuse de

réception بعدها يقوم BEA بإخبار المصدر عن فتح الاعتماد المستندي لصالحه من طرف زبونه

SARL highway auto parts ويخبره بكل المعلومات الواردة في سويفت الذي تلقاه

ويفحص المصدر صحة الشروط المتفق عليها في العقد التجاري ثم يبلغ كل الأطراف المعنيين بفتح

الاعتماد المستندي

كيف تتم عملية الفحص : تتم عملية الفحص عن طريق ما يلي :

● التأكد من صحة الاعتماد المستندي المتحصل عليه ومقارنته بشروط العقد المتفق عليه

● طبيعة الاعتماد (غير قابل الالغاء في الحالة المدروسة)

● التأكد من احترام تاريخ صلاحية الاعتماد

● مكان الدفع

كيف تتم عملية التبليغ :

بعد فحص عملية الاعتماد المستندي يقوم المصدر بتبليغ كل المتدخلين من بينهم المكلف بالعبور للقيام

بإجراءات العبور le fret شركة التأمين لتغطية المخاطر المحتملة وهكذا يستطيع المصدر ارسال الوثائق

الممثلة للبضاعة الى البنك الوطني الجزائري BNA الذي يقوم بمراجعتها حسب المادة 40 من القواعد والأعراف الموجودة ثم يرسلها الى البنك المستورد BEA وتمثل الوثائق والمستندات في :

- الفاتورة التجارية وهي موقعة من طرف المستفيد ومحركة في 5 نسخ
- سند الشحن محركة باسم البنك الخارجي الجزائري BEA وذلك في شحنتين
- شهادة المصنع محركة في نسخة واحدة
- شهادة الأصل محركة في نسخة واحدة
- قائمة الطرود محركة في نسخة واحدة
- وثيقة الميزان محركة في نسخة واحدة
- الفاتورة النهائية
- وصل تحويل المستندات نسخة واحدة

يقوم البنك المصدر IBK بإرسال الوثائق الى المستورد BEA والتي يراجعها في مدة 07 ايام مفتوحة وهي الأيام التي يعمل فيها البنك ابتداء من تاريخ استلام المستندات ثم يحتفظ موظف هذا البنك BEA بالنسخة الأصلية للفاتورة زائد نسخة من شهادة الأصل لكي يضعها في ملف الاعتماد المستندي اما باقي النسخ الأخرى تسلم للزبون أي المؤسسة SARL highway auto parts بعد توقيع البنك BEA عليها وبالتوازن تقديم المصدر الوثائق لبنك الاشعار فانه يقوم بإرسال البضاعة مع الوثيقتين التاليتين:

- نسخة أصلية من الفاتورة النهائية
- نسخة أصلية من سند الشحن

هذا الملف المكون يدعى un plis cartable تتمثل أهميته في كونه يمكن للمستورد من استلام البضاعة بعد اعطائه لبنكه BEA الذي يظهر له سند الشحن ويوقع عليه وعلى الفاتورة النهائية والتي يستطيع بها استلام البضاعة وه ذا فيما اذا كان حساب المستورد به مؤونة لتغطية مبلغ الفاتورة اما اذا كان حسابه دون مؤونة فلا يظهر له سند الشحن ولا يوقع على الفاتورة النهائية من طرف BEA وبالتالي يمنع من استلام بضاعته وحسب حالتنا فان حساب SARL highway auto parts تضمن مبلغ الفاتورة ومنه نستنتج ان سند الشحن دائما مكتوب على اسم بنك الاصدار بنك المستورد فهو بمثابة ضمان له يؤمن من خلال مبلغ الفاتورة ضد خطر عدم الدفع من طرف المستورد باعتباره لا يمكن ان يستلم بضاعته

إلا بعد اظهار وتوقيع سند الشحن من طرف بنكه ويتم ذلك بعد تأكد هذا الأخير من وجود مؤونة في حساب المورد

بعد ارسال الوثائق الى بنك الاصدار BEA تنفذ عملية الدفع نقدا في هذه الحالة أي في فترة مدتها 33 يوم ابتداء من تاريخ توقيع ربان السفينة على سند الشحن اي من 2019/03/28 الى 2019/04/25 وذلك بجعل حساب الاصدار لدينا بمبلغ الاعتماد وحسب المصدر لدى بنك الاشعار دائن بنفس المبلغ

نستنتج أن مدة صلاحية الاعتماد هي الفترة التي يرسل فيها الاشعار الوثائق للمصدر والبضاعة الى المستورد وتحقيق مبلغ الفاتورة
تصفية الاعتماد المستندي :

هي المرحلة التي يتم فيها غلق التوطين وذلك بتظهير الملف المكون من

- الفاتورة الشكلية

- الفاتورة النهائية

وثيقة الاقتطاع

- وهذه المرحلة تبين أن مبلغ الاعتماد قد حول للمصدر

- وثيقة D10 هي وثيقة تقدم من طرف مصلحة الجمارك للبنك BEA والتي تؤكد دخول البضاعة

واستلامها من المستورد و لذلك المبلغ الذي دخلت به البضاعة

وفي هذه الحالة يكون الاعتماد المستندي قد صفي فيشعر موظف من مديرية العلاقات مع الخارج DRI

بالتصفية النهائية بواسطة وثيقة التصفية .

خلاصة الفصل:

من خلال الدراسة التطبيقية التي أجريناها في بنك الخارجي الجزائري وكالة الوادي والتي تطرقنا فيها إلى حالة تخص فتح الاعتماد المستندي يمكن ملاحظة أن البنك الخارجي الجزائري يؤدي دورا من الأدوار المنوطة إليه وهو تحويل التجارة الخارجية ويبقى استعمال الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية هو المتداول والشائع بالرغم من تعقد إجراءاته وتكاليفه ا لمترفعة وذلك لما يوفره من أمان وتسهيل لعملية سداد مبلغ الصفقة وعلية فسير الاعتماد المستندي بداية من الفتح إلى غاية تصفيته يتكفل به بنك الجزائر الخارجي ويقوم كذلك بحساب كل التكاليف المختلفة التي تعود على حساب العميل وله عدة مهام أخرى يقوم بها كمنح تسهيلات للتعامل مع الدول الأجنبية

خاتمة

تعد البنوك احد الركائز الأساسية التي تعتمد عليها الدولة في تطوير اقتصادها واحتلال مكانة بالغة الأهمية في مجال المبادلات التجارية فهي جزء من المنشآت المالية في المجتمع وتلعب دورا هاما في تمويل التجارة الخارجية والرفع من مستوى الاقتصاد الوطني ولتجسيد الدور الذي تلعبه التقنيات البنكية في تمويل التجارة الخارجية قمنا بدراسة حول الاعتماد المستندي في البنك الخارجي الجزائري وكالة الوادي .
ولقد توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى عدة نتائج نظرية وأخرى تطبيقية في الجانب النظري نجد ما يلي :

✓ تلعب البنوك الدور الأساسي في تمويل التجارة الدولية كما أنها تخلق جو من الثقة والضمان لدى المتعاملين الاقتصاديين فهي تعتر القلب النابض في تمويل التجارة الدولية ويعتبر البنك الخارجي الجزائري من أقدم البنوك في الجزائر وأكبرها تعاملًا في حال التجارة الدولية ؛

✓ أن الاعتماد المستندي يعد من أهم وسائل الدفع في التجارة الدولية إذ يقدم تسهيلات كبيرة للمتعاملين في مجال الصفقات المبرمة بين المستوردين والمصدرين ؛

✓ تدخل البنك في هذه العملية كطرف محايد وذلك بمراقبة تنفيذ الالتزامات الناشئة عن أطراف العلاقة التعاقدية ساعد على تخفيض المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها المتعاملين في مجال التبادل الدولي ؛

✓ الاعتماد المستندي يستمد أحكامه من القواعد والأعراف الدولية الموحدة ؛

✓ الاعتماد المستندي يساهم في تمويل اغلب القطاعات الاقتصادية المحلية ؛

✓ القطاع الاقتصادي المحلي الأكثر تمويلًا عن طريق الاعتماد المستندي هو قطاع البناء ويأتي بعد قطاع التجارة

✓ يتعامل البنك الخارجي بالوادي في اطار تقنية الاعتماد المستندي بمبدأ استقلال عقد البيع والشراء ومبدأ التعامل بالمستندات فقط

قائمة المراجع

* الكتب باللغة العربية

1. أحمد غنيم، "الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي: أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية"، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، ط 7، مصر، 2003.
2. أحمد مأمون، "التعاملات البنكية في عصر العولمة"، دار الباروني للنشر والتوزيع، الأردن، 2014.
3. أشرف العدلي، "التجارة الدولية"، الدار الجامعية الجديدة، ط 1، مصر، 2006.
4. حاسم محمد منصور، "التجارة الدولية"، دار زهران للنشر والتوزيع، ط 1، الأردن، 2013.
5. جمال برهان الدين، "السندات التجارية في القانون التجاري"، ديوان المطبوعات الجامعية، 2009.
6. جمال جويدان الجمل، "التجارة الخارجية"، مركز الكتاب الأكاديمي، ط 1، الأردن، 2013.
7. جمال جويدان الجمل، "التجارة الدولية"، مركز الكتاب الأكاديمي، ط 1، الأردن، 2010.
8. جيلالي عجة، "التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية من احتكار الدولة إلى احتكار الخواص"، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2007.
9. حسام الدين عبد الغني الصغير، "الإيجار التمويلي"، دار النهضة العربية، ط 1، مصر، 1999.
10. حسام على داود، أيمن أبو خيضر، "اقتصاديات التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، ط 1، الأردن، 2002.
11. حسن خلف فيلح، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، مؤسسة الوراق للنشر، ط 2، الأردن، .
12. حسن موسطالب، "الأوراق التجارية والعمليات المصرفية"، دار الثقافة للنشر والتوزيع، الأردن، 2011.
- حميد محمد عثمان إسماعيل، "أسواق رأس المال وبورصة الأسواق المالية ومصادر تمويل مشروعات الأعمال"، دار النهضة العربية، مصر. 1993.
13. خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، "إدارة العمليات المصرفية: المحلية والدولية"، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، ط 1، الأردن، 2006.
14. خالد محمد السواعي، "التجارة الدولية: النظرية وتطبيقاتها"، عالم الكتب الحديث، ط 1، الأردن، 2010.

- رشاد العصار، حسام داود، عليان الشريف، مصطفى سلمان، "التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، ط 1، عمان، 2000.
15. زينب حسن عوض الله، "الاقتصاد الدولي: نظرة عامة على بعض القضايا"، دار الجامعة الجديدة للنشر، 1999. مصر.
16. سامي خليل، "الاقتصاد الدولي"، دار النهضة العربية للطبع والنشر والتوزيع، مصر، 2001.
17. سامي عفيفي حاتم، "الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية"، الدار المصرية اللبنانية، ط 1، مصر، 2005.
18. سعيد عبد العزيز عثمان، "الاعتمادات المستندية"، الدار الجامعية، لبنان، 2005.
19. سليمان ناصر، "التقنيات البنكية وعمليات الائتمان"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012.
20. سهير محمد السيد حسن، محمد البناء، "الاتجاهات الحديثة في السياسات التجارية"، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2005.
21. السيد محمد أحمد السريتي، "اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق"، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، ط 1، مصر، 2011.
22. السيد محمد أحمد السريتي، "التجارة الخارجية"، الدار الجامعية، مصر، 2009.
23. شوقي ناجي جواد، "إدارة الأعمال المصرفية الدولية"، الأهلية للنشر والتوزيع، ط 1، الأردن، 2002.
24. صبحي تادرس قريضة، محمد يونس، "مقدمة في الاقتصاد"، دار النهضة العربية للنشر والطباعة والتوزيع، لبنان، 1984.
25. الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك: دراسة في طرق استخدام النقود من طرف البنوك مع إشارة إلى التجربة الجزائرية"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2010.
26. عادل أحمد حشيش، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، الدار الجامعية الجديدة، ط 1، مصر، 2004.
27. عادل أحمد حشيش، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، الدار الجامعية، لبنان.
28. عادل أحمد حشيش، مجدي محمود شهاب، "أساسيات الاقتصاد الدولي"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان، 2003.

29. عبد الحق بوعتروس، "الوجيز في البنوك التجارية: عمليات، تقنيات وتطبيقات"، منشورات جامعة منتوري، الجزائر، 2000.
30. عبد الحميد طلعت أسعد، "الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة"، مكتبة الشقيري الرئيس العليا، الأردن، 1998.
31. عبد الحميد عبد المطلب، "البنوك الشاملة عملياتها وإدارتها"، الدار الجامعية للطباعة والنشر، ط، 1 2000.، مصر
32. عبد الحميد عبد المطلب، "السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع: تحليل جزئي"، مجموعة النيل العربية، ط، 1، مصر، 2003.
33. عبد الرحمان يسرى أحمد، إيمان محمد زكي، "الاقتصاديات الدولية"، الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، ط، 1، مصر، 2007.
34. عبد السلام رضا، "العلاقات الاقتصادية الدولية"، المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، مصر، 2010.
35. عبد القادر متولي، "الاقتصاد الدولي: النظرية والسياسات"، دار الفكر للنشر والتوزيع، ط، 1، الأردن، 2011.
- عطاء الله علي الزبون، "التجارة الخارجية"، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، الأردن، 2015.
36. علي البارودي، "العقود وعمليات البنوك التجارية"، دار المطبوعات الجامعية، ط، 1، مصر، 2001.
37. علي جمال الدين عوض، "الاعتمادات المصرفية و ضماناتها"، دار النهضة العربية للنشر والتوزيع، مصر، 1994.
- علي عبد الفتاح أبو شرار، "الاقتصاد الدولي نظريات وسياسات"، دار المسيرة للطباعة والنشر، ط، 1 الأردن، 2007.
38. عمار عمورة، "الأوراق التجارية وفقا للقانون التجاري الجزائري"، دار الخلدونية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2008.
39. فريد الصلح، موريس نصر، "المصرف والأعمال المصرفية"، دار الأهلية للنشر والتوزيع، لبنان، .
40. الهادي خالدي، "المرآة الكاشفة لصندوق النقد الدولي مع الإشارة إلى علاقة الجزائر"، دار هومة للنشر، الجزائر، 1996.

1. Daoudi taher, " **REUSSIR ALXPORT** ", 3ème édition, revue et complément mis à jour, paris
2. Valérie borond et autres, "**Technique et management des opérations, commerce international**", bréal paris, 2001.
3. J. peweau, F.duphit, «**Exporter pratique du commerce international** », les édition fouchers, 22 Edition, 2010.
4. philippe guersualtet stephanepriami," **les opérations bancaires à l'international**", banque éditeur, paris.
5. Sylvie graumann-yetton-guide pratique de commerce inter, Edition lites, 1997.

الملاحق

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

التجارة
ولاية الوادي

شهادة إنبان

احترام الشروط المطلوبة من الشركات التجارية لممارسة نشاط استيراد المواد الأولية
والمنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها

رقم: 2020/074 في: 30 اوت 2020

لمدير التجارة لولاية الوادي

لمر المحضر المعاينة المؤرخ في: 2020/08/26، والتصريح بالالتزام المؤرخ في: 2020/08/19 المقدم من طرف:

م.م. اللقب:

ولود بتاريخ: 1955/04/29 ب: الوادي.

مل القانوني للشركة (الاسم أو التسمية الاجتماعية): م.م.

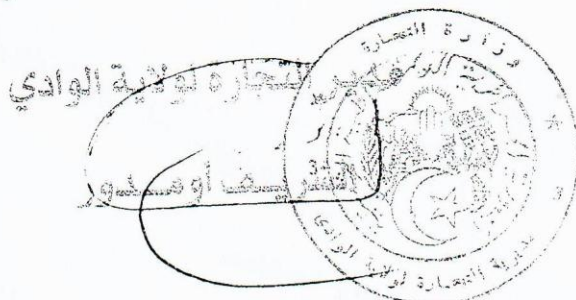
من مقرها ب: مجموعة ملكية رقم: بلدية الوادي، ولاية الوادي.

جن التجاري: 20/ب/0544541-39/00 بتاريخ: 2020/06/24 إلى غاية: 2022/06/24.

أن الشركة المذكورة أعلاه قد احترمت الشروط المفروضة لممارسة نشاط استيراد المواد الأولية، المنتجات و البضائع المنصوص عليها
كأم المادة 3 من المرسوم التنفيذي رقم 18-51 المؤرخ في 12 جمادى الأولى عام 1439 الموافق 30 يناير سنة 2018 يعدل ويتم
التنفيذي رقم 05-458 المؤرخ في 28 شوال عام 1426 الموافق 30 نوفمبر سنة 2005، الذي يحدد كفاءات ممارسة نشاطات
مواد الأولية، المنتجات والبضائع الموجهة لإعادة البيع على حالتها.

تحدد صلاحية هذه الشهادة لمدة (24) أربعة وعشرون شهرا ابتداء من تاريخ إمضاءها.

حرر بالوادي، في: 30 اوت 2020



رقم الشهادة : 18907 Ne
تاريخ الشهادة :

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
الغرفة الجزائرية للتجارة والصناعة



شهادة منشأ

بموجب أحكام اتفاقية تيسير وتنمية التبادل التجاري بين الدول العربية

1- المصدر و عنوانه كاملا :		2- المنتج و عنوانه كاملا :	
3-المستورد و عنوانه كاملا :		4- بلد المنشأ :	
5- تم تطبيق التراكم مع دول أخرى؟ <input type="checkbox"/> نعم اسم الدولة : <input type="checkbox"/> لا		6- تفاصيل الشحن :	
7-ملاحظات :		8- وصف السلع، العلامة التجارية (إن وجدت)، عدد ونوع وأرقام الطرود :	
9- الوزن القائم (كجم) أو مقاييس أخرى (لتر، متر مكعب... الخ) :		10- رقم و تاريخ الفاتورة (الفواتير) :	
11- إقرار و تعهد المصدر : أقر بأن جميع البيانات المذكورة أعلاه صحيحة وأن السلع الوارد وصفها أعلاه مستوفاة للشروط و المعايير اللازمة لإكساب صفة المنشأ. المكان : التاريخ : التوقيع		12- توقيع و خاتم الجهة المصدرة للشهادة : التوقيع : الخاتم : التاريخ :	
13- تصديق الجهة الحكومية المختصة : التوقيع : الخاتم : التاريخ :			

ENGAGEMENT

Je soussigné MR. :.....représentant légal de
la société :

Raison social :

Activité :

Adresse :

Nis :

Nif :

M'engage au nom de la société :

A affecter les biens et matières premiers importes exclusivement au besoin de
l'exploitation de l'entreprise.

De m'abstenir de toute revente en l'état des biens et matières premières importes

En outre, j'attente que les quantités importées correspondent aux capacités de
production et aux moyens humains, matériels et de stockage de la société.

J'ai pris connaissance des sanctions encoures pour le non respect
des tiennes de engagement, en application de l'article 74 de la loi de finances
complémentaire pour 2015. Qui stipule que « les personnes exemptées de la taxe de
domiciliation bancaire au titre des importation des biens d'équipements et matières
premières qui ne sont pas destinées a la revente en l'état sont passibles. Lorsque
l'engagement qu ils ont souscrit n'a pas été respecte d'une amende égale a deux (2)
fois la valeur des ces importations »

fait a EL OUED , le...../..../2016.

Cachet et signature.

(Précède de la mention « lu et approuve »)

ENGAGEMENT

JE SOUSSIGNE MR/.

DE LA SOCIETE :

RAISON SOCIAL :

ACTIVITE :

ADRESSE :

NIS :

NIF :

M'ENGAGE AU NOM DE LA SOCIETE A DESTINER LES PRODUITS IMPORTES

SUIVANT : **FACT PROFORMA NR**DU / /

EXCLUSIVEMENT AU BESOIN DE L'EXPLOITATION DE L'ENTREPRISE ET DE
CE FAIT, JE M'INTERDIT AREVENDRE LES PRODUITS EN QUESTION EN ETAT.

EN OUTRE, J'ATTESTE QUE LES QUANTITES IMPORTEES CORRESPONDENT
AU AUX CAPACITES DE PRODUCTION ET AUX MOYENS HUMAINS, MATERIELS
ET DE STOKAGE DE LA SOCIETE.

FAIT A : **EL OUED** LE / /2016.

CACHET ET SIGNATURE.

REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

MINISTERE DES FINANCES
DIRECTION GENERALE DES IMPOTS
DIRECTION DES IMPOTS DE WILAYA D'EL.OUED
RECETTE DES IMPOTS DE C.D.I EL.OUED

CODE DE RECETTE / 3 / 9 / 0 / 1 / 0 / 0 / 8

**ATTESTATION DE LA TAXE DE
DOMICILIATION BANCAIRE SUR
UNE OPERATION D'IMPORTATION**

(Article 2 de la loi de finances complémentaire pour 2005)
J.O. N°52 du 26/07/2005

Nom et prénom ou raison sociale

Statut juridique SARL

Capital Social : 30 000 000 .00 DA

Adresse : CITE SIDI ABDELLAH SECTION 037 LOT N° 098 EL-OUED W. EL-OUED

Numéro d'identification Statistique: / 0 / 0 / 2 / 0 / 3 / 9 / 0 / 5 / 4 / 4 / 5 / 4 / 1 / 9 / 1 /

Numéro d'immatriculation au registre de commerce : / 2 / 0 / B / 0 / 5 / 4 / 4 / 5 / 4 / 1

Code d'activité : 410 / 303

Numéro du compte bancaire de l'importateur : 0942202209-04

Nom, prénom et adresse du gérant

W.EL-OUED

Numéro d'Identification Statistique du gérant : / 0 / 0 / 2 / 0 / 3 / 9 / 0 / 1 / 0 / 0 / 0 / 7 / 4 / 6 / 4 /

Indication (s) et position (s) tarifaire (s) des produits importés : FILTRE

Valeur en devises et en Dinars en lettres et en chiffres à titre indicatif : 41.577.82 \$ Quarante Un Mille Cinq Cent Soixante Dix Sept Dollars. et, 82 Cts.

5.571.427.00 DA . Cinq Million Cinq Cent Soixante Onze Mille Quatre Cent Vingt Sept DA.

Numéro de la facture ou autre document commercial : N° : Q30721

Banque de domiciliation : BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE

Désignation de l'agence : AGENCE EL-OUED code de l'agence: 094

Bénéficiaire étranger : SAMPIYON FILTRE PAZARLAMA TICARET VE SANAYI A.S. .

Adresse du bénéficiaire étranger : TURQUIE

Visa du Receveur des Impôts

Visa de la Banque

Signature du représentant légal

Quittance de paiement :

Numéro
Date : 02 JUIN 2021
Mode de paiement :

Date et numéro de
Domiciliation

Fait à EL-OUED, Le:

Exemplaire n°2 :

Déposé par l'Importateur et
Conservé par la banque

2021 2 10 000 64 \$
02106 2021

GENERAL SECRETARIAT OF THE
MEDITERRANEAN EXPORTER
ASSOCIATIONS TURKEY

Certificate of free marketing in the country of origin and / or provenance of
products exported to Algeria.

(PROTOTYPE)

The competent authority ⁽¹⁾ :MEDITERRANEAN EXPORTER ASSOCIATION
Attests to the request of ⁽²⁾:ŞAMPIYON FİLTRE PAZARLAMA TİCARET VE SAN. A.Ş. -
Org. San. Bölgesi 1.cad. 31200 Sarıseki / İskenderun – TURKEY
That the product (s) ⁽³⁾ :AUTOMOTIVE FILTERS / AIR FILTER/
OIL FILTER / FUEL FILTER / HYDRAULIC FILTER / WATER FILTER
relevant to sub-position (s) 8421.23.00 / 8421.31.00 / 8421.21.00
manufactured by ⁽⁴⁾ :ŞAMPIYON FİLTRE PAZARLAMA TİCARET VE SAN. A.Ş.

Proforma no : Q 30721 – 22.04.2021

Are in accordance with the regulations in force or with the international standards when it
comes to the requirements of the safety and the protection of the consumer ⁽⁵⁾ . ISO 9001 –
Certification Europe is (are) marketed in ⁽⁶⁾ .TURKEY

visa of the competent authority

25 MAY 2021

Sefa KUMOĞLU
İdari Memur

- (1): identification of the authority;
(2): name, address, and business name of the operator;
(3): Denomination and trademarks;
(4): Identification of the original manufacturer;
(5): mention the regulatory and / or normative references;
(6): country of origin and / or provenance.

Sefa Kumoğlu

TEL

A monsieur: le Chef d'agence

BEA Bank.

Objet : **Engagement** .

Monsieur le Directeur,

Je, soussigné [REDACTED], agissant en qualité de **GERANT** pour la société [REDACTED] dont l'adresse du siège social [REDACTED] - **EL OUED** .

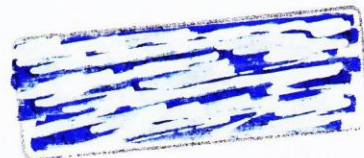
M'engage à honorer les obligations relatives au :

- Délai préalablement d'expédition du marchandise, estimé à 30 jours après dom l'opération .
- Une prévision d'un montant de **120 %** de la valeur de cette opération d'importation .
- Date De Paiement: 45 Jours Après La Date D Expedition

Dans l'attente, veuillez agréer Monsieur le Directeur, notre meilleurs salutations distinguées.

Gérant.

EL OUED :26/05/2021



LE GERANT
[REDACTED]
[Signature]

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
ACCUSE DE RECEPTION
02 JUIN 2021
ANTENNE ET RANGERS
AGENCE EL OUED (AL)



بنك الجزائر الخارجي
Banque Extérieure d'Algérie

Medames, Messieurs :

Nous vous prions de bien vouloir vous présenter à nos guichets le : **01/06/2021 à 09:15** munis des documents suiv

- La demande de domiciliation model en vigueur, dument renseignée et signée par le client importateur ou le gérant dun mandaté.
- La facture pro forma ou contrat commercial ou autres documents prévus par le règlement 07/01 du 23/02/2007.
- L'attestation fiscale et parafiscale.
- L'attestation de conformité pour les produits destinés à la revente en l'état , délivrée par les services du Ministère du Commerce .
- La quittance de la taxe de domiciliation pour les opérations de biens destinés à la revente en l'état,délivrée par la direct des impôts de wilaya/recette des impôts.
- L'autorisation ou visa technique délivré par les Ministeres concernés pour l'importation de certains produits règlement
- L'attestation de transfert de fonds bancaires et paiement de la tax de 3% pour les opérations d'importation de service, délivrée par la direction des impôts territorialement compétente.
- Le bilan et le tableau des comptes de resultats de l'entreprise tels que declarés à l'administration fiscale (bilan fiscal).
- Pour les importations destinées aux besoins de l'exploitation: une lettre d'engagement de l'opérateur certifiant que la marchandise à importer ne sera pas destinée à la revente en l'état.

Siège Social:11 Boulevard Colonel Amirouche- Alger
BP 323 Alger Gare - R.C.0011452 B 00
Spa au Capital de 230 000 000 000 DA

BEA
La Banque à la Hauteur de
Vos Aspirations.

Monsieur,

.....
.....
N° DE COMPTE: 094.094...../

N° REGISTRE DU COMMERCE..... DELIVRE LE :..... A

N° NIF.....

N° N.I.S.....

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
Agence EL OUED

DEMANDE DE DOMICILIATION

Messieurs,

Conformément aux nouvelles dispositions contenues dans l'instruction N°07/01 du 03/02/2007 pour l'importation des marchandises, nous vous demandons de bien vouloir ouvrir en notre nom un dossier de domiciliation qui nous permettra d'importer les marchandises suivantes :

.....
FINALITE ECONOMIQUE

MONTANT :

FACTURE N°..... DU.....

FOURNISSEUR.....

PAYS D'ORIGINE DE LA MARCHANDISE.....

TYPE DE DOMICILIATIOND.I

TARIF DOUANIER.....

TYPE DE PAIEMENT

LIEU DE DEDOUANEMENT :.....

NATURE DE CONTART :.....

Cette domiciliation est demandée sous notre entière responsabilité, quant aux renseignements qui vous sont fournis par la présente demande.

Veillez agréer, Messieurs, nos salutations distinguées.

CACHET ET SIGNATURE.

Demande de Domiciliation Bancaire

Type de la domiciliation : IMPORTATION

Numéro de la domiciliation : 168974

Nom ou Raison Sociale :

Capital Social : 30000000

Nom du Gérant :

N_téléphone :

EMAIL :

Compte Bancaire :

Adresse :

Agence: EL OUED

Messieurs, Mesdames,

Conformément aux dispositions réglementaire en vigueur, notamment celles édictées par le Règlement du 07/01 DU 03/02/2007, relatif aux règles applicables de transactions courantes avec l'étranger, nous vous demandons de bien vouloir procéder à la domiciliation de l'opération cités-ci après :

Nature de la Marchandise/ Bien ou Service : FILTRE

Origine de la Marchandise : TURQUIE

Facture Proforma N°: Q30721

Date de Facture°: 2021-04-22

Finalité Economique: REVENTE EN ETAT

Fournisseur (Non de la Société Etrangère) : SAMPIYON FILTRE PAZARLAMA TICARET VE SANAYI A.S.

Adresse du Fournisseur : ORGANIZE SANAYI BOLGESI 1.CD.31200 SARISEKI / ISKENDERUN-TURKIYE.

Téléphone du Fournisseur : 00905497708335

Montant : 0000041577.82

Type Devise: USD

Code Douanier / Nature Exacte du Service : 8421231000

Mode paiement: CREDIT DOCUMENTAIRE

Incoterm : CFR

N° du Registre de Commerce : 0544541B20

N° Licence d'importation :

REF Agrément d'exercice d'activité:

N° D'identification Fiscale(NIF): 002039054454191

N° D'identification Statistique (NIN): 002039010007464

Adresse du Bureau de rattachement des impots : CDI EL OUED 39000.

2021 210 00064 \$
0210612021

Aussi, Nous nous dégageons la Banque Extérieure d'Algérie de toute responsabilité pouvant résulter de la non réalisation de cette opération.

Nom, Cachet et Signature du gérant :



El-Oued on: 14/11/2018

.....
ADDRESS: CITE RIMEL EL OUED, EL-OUED: 39000, ALGERIA.

NIF°:..... **NIS N°:**

ACCOUNT N°.....-.. - **BEA EL-OUED**

**Exterior Bank of Algeria (B.E.A.),
El-Oued Agency 094,
400 lgts City – El-Oued, Algeria.**

Object: A demand of importation documentary credit

By the debit of our account N°:-.. - **BEA**, we demand from you to start the procedure of opening documentary credit that precedes the terms and conditions as following:

CREDIT FORM: IRREVOCABLE NO CONFIRMD
VALIDITY DATE/2020
BENEFICIARY:
BENEFICIARY ADDRESS:
AMOUNT IN LETTERS:
.....
AMOUNT IN NUMBERS: USD
CONTRACT NATURE: CFR

BENEFICIARY BANK:

.....
IBAN: **SWIFT BIC:**
PAYMENT: BY L/C AT SIGHT

- REQUIRED DOCUMENTS:**
- Commercial invoices revealing detailed description of goods, in 06 original samples duly signed by the beneficiary and bearing humid seal.
 - 3/3 original bill of lading clean on board consigned to border of the BEA (El-Oued agency) notify the applicant marked freight prepaid.
 - Conformity certificate issued and signed by the council chamber of commerce in china (CCPIT)
 - Original certificate of the origin country (origin china.) 02 samples among which 01 copy issued 01 signed by the chamber of commerce of china
 - Control certificate of commodities quality, issued and signed by the entry-exit inspection of quarantine (CIQ)
 - certificate of manufacturing issued and signed by the beneficiary
 - certificate d'existence issued and signed by the beneficiary
 - original packing list issued and signed by the beneficiary

COMMODITIES DESCRIPTION:
..... QTY:
FOLLOWED PROFORMA INVOICE N°: dated/...../.....

PARTIAL SHIPMENT: NOT ALLOWED
TRANS SHIPMENT: ALLOWED
SHIPMENT PLACE: PORT OF CHINA
DESTINATION: PORT OF

SHIPMENT LIMITED DATE:/...../.....

CUSTOM TARIFF:

The conventions express the document which will be raised and carried out effectively on our part in the form of a pledge and hypothecation at the good of the advance which will result from your payment in acceptance as with the refunding of all sums of which we will be debtors towards the External Bank of Algeria for any reason.

The use of the credit in acceptance or by external credit mobilization does not make obstacle with your request for reconstitution of margin before the external expiry of the drafts or of those of the mobilized credit if the price of the goods has suddenly dropped or below the total amount of the accepted drafts or the mobilized credit.

We commit ourselves to refund you the amount of payment(s) carried out under the terms of this documentary credit (on security.) deduction made of the provision constitute more your commission and fresh accessories like those of your correspondent, if necessary and any issue of the business for which the payment is carried out.

If the insurance is signed on your part, we shall engage to give an endorsement to your profile while we know in a certain way the loading.

The operation is subjected to the rules and uniform uses related to the credit on security (document credit) approved by the International Chamber of Commerce and currently into force subject to the application of the rules and specific uses of countries where the operation will be held and which would not have adapted the uniform rules and uses.

Place & date: El-Oued on:.././....

Signature & seal of the client