جامعة المدية

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

الموضوع :

التقنيات البنكية المستعملة في تمويل التجارة الخارجية ومدى فعاليتها

-دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري وكالة المدية 026 -

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر اكاديمي في العلوم التجارية

تخصص : مالية وبنوك

من اعداد الطالبة :

شايلي ايمان

تحت اشراف الأستاذة:

* د. سعيدي فاطمة الزهرا ء

السنة الجامعية

2018-2017

جامعة المدية

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

الموضوع :

التقنيات البنكية المستعملة في تمويل التجارة الخارجية ومدى فعاليتها

-دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري وكالة المدية 026 -

مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة ماستر اكاديمي في العلوم التجارية

تخصص : مالية وبنوك

من اعداد الطالبة :

شايلي ايمان

تحت اشراف الأستاذة:

* د. سعيدي فاطمة الزهرا ء

السنة الجامعية :

2018-2017

اهداء

أهدي هذا العمل المتواضع إلى الذي قال عز وجل فيهما" وقل ربي ارحمهما كما ربياني صغيرا"

إلى نبع الحنان وحضن الأمان، إلى أمي الغالية – أطال الله في عمرها-

إلى الذي كان لي السند الأول والأخير للوصول إلى ما أنا فيه الأن، أبي –أطال الله في عمره–

الى بهجتي وسروري إخوتي وأخواتي كل واحد باسمه

سلاف مروان* روميسة*محسن*

إلى جميع الزملاء والأصدقاء.

وإلى كل من تجمعني بهم مودة ومحبة

إلى كل من ذكرهم قلبي ونسيهم قلمي

إلى كل هؤلاء اهدي ثمرة جهدي

شكر وتقدير

بعد شكر المولى عز وجل والثناء على نعمه كلها، أتوجه بالشكر الجزيل

والتقدير الكبير والعرفان الجميل إلى:

الأستاذة الفاضلة سعيدي فاطمة الزهراء

التي وسعتني بتوجيهاتها المنهجية والعلمية السديدة

كذلك الى الأستاذ هارون عمر

الى كل أعضاء لجنة المناقشة، الذين سأنال شرف مناقشتهم لبحثي هذا، فلهم مني كل الشكر والعرفان

و لا أنسى موظفي البنك الخارجي الجزائري

و أخيرا أتقدم بالشكر لكل من ساهم من قريب أو بعيد في إنجاز هذا العمل...

ملخص :

تتطلب عمليات التبادل التجاري الدولي تقنيات معينة لتسوية الالتزامات المالية الناشئة فيما بين الأطراف، تختلف عن تلك التقنيات المستعملة في عمليات التبادل التجاري المحلي ، وذلك لان عمليات التبادل التجاري الخارجي تنتابه عدة مشاكل ومخاطر مما قد يؤثر على السير الحسن لهذا النوع من المبادلات التجارية .

ومن خلال هذا البحث سنحاول التطرق الى مجموع تقنيات التسوية المستعملة في المبادلات التجارية الخارجية ، بما فيها أدوات وتقنيات الدفع وكذا تقنيات التمويل التي يمنحها النظام البنكي و المؤسسات المالية المتخصصة بغية تسهيل وتنشيط حركة التبادل التجاري الخارجي ، وإبراز مختلف الضمانات التي يمكن ان تقدمها هذه التقنيات لاطراف المبادلات التجارية الخارجية .

الكلمات المفتاحية :

التجارة خارجية . الاعتماد المستندي . تمويل . بنك

Abstract :

International trade of certain techniques for the settlement of financial obligations arising from its parts different from that of the techniques used in the commerce reason of the international trade meets several problems and risks which can affect the smooth running for this type of trade.

Through this research, we will try to address all regulatory techniques to be used in international trade, including instruments and techniques, as well as payment and financing techniques, giving banks or financial institutions specialized to facilitate and promote international trade, and to highlight the various guarantees that can be provided by these techniques of the parties to international trade (exporters and importers).

Key words:

Foreign trade, market economy, documentary credit, finance. Bank .

فهرس المحتويات

العنوان	الصفحة
شكر وتقدير	
اهداء	
فهرس المحتويات	
قائمة الجداول	
مقدمة	ا–ث
الفصل الأول : الاطار النظري للتجارة الخارجية والبنك ، و التمويل	
تمهيد	3
المبحث الأول : التجارة الخارجية في الفكر الاقتصادي	4
المطلب الأول : مفهوم التجارة الخارجية واهميتها	4
المطلب الثاني : النظريات المفسرة للتجارة الخارجية	8
المطلب الثالث : سياسة التجارة الخارجية	23
المبحث الثاني : ماهية البنوك	30
المطلب الأول : تعريف البنك	30
المطلب الثاني : أنواع البنوك	30
المطلب الثالث : طبيعة عمل البنوك ودورها في ترقية التجارة الخارجية	31
المبحث الثالث : ماهية التمويل بالنسبة للمؤسسات الاقتصادية	34
المطلب الأول : تعريف التمويل	34
المطلب الثاني : أهمية التمويل	35
المطلب الثالث : أنواع التمويل	36
خلاصة الفصل الأول	38
الفصل الثاني : التقنيات البنكية المستعملة في تمويل التجارة الخارجية في الجزائر	
تمهيد	40
المبحث الأول : التمويل قصير الاجل للتجارة الخارجية	41
المطلب الأول : إجراءات التمويل البحت	41

المطلب الثاني : الاعتماد المستندي	45
المطلب الثالث : التحصيل المستندي	54
المبحث الثاني: التمويل متوسط وطويل الاجل للتجارة الخارجية	
المطلب الأول: قرض المشتري	58
المطلب الثاني: قرض المورد	63
المطلب الثالث: قرض الايجار الدولي والقرض الجزافي	66
المبحث الثالث: نظام حصص الاستيراد كأحد اليات السياسة التجارية في الجزائر 2015-2018	73
المطلب الأول: مفهوم حصص الاستيراد	73
المطلب الثاني : قانون رخص الاستيراد والظروف التي أدت لتشريعه في الجزائر	74
خلاصة الفصل	76
الفصل الثالث : دراسة حالة البنك الخارجي الجزائري –وكالة المدية –	
تمهيد	78
المبحث الأول : تقديم البنك الخارجي الجزائري	79
المطلب الأول: نشأة البنك الخارجي الجزائري	79
المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي العام للبنك الخارجي الجزائري	80
المطلب الثالث : دراسة وكالة البنك الخارجي الجزائري	82
المبحث الثاني : دراسة الحالة	85
المطلب الأول : التوطين	85
المطلب الثاني : إجراءات الاعتماد المستندي	86
خلاصة الفصل	89
خاتمة عامة	90
قائمة المراجع	95
الملاحق	98

قائمة الجداول

قائمة الجداول

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
1-1	الميزة المطلقة لنفقات الإنتاج	12
2-1	الميزة النسبية لنفقات الإنتاج	13
3-3	الفرق بين قرض المورد وقرض المشتري	66

قائمة الاشكال

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
3-1	نموذج الفجوة التكنولوجية	21
4-1	التطور الممكن للموازين التجارية خلال دورة المنتج الجديد	22
1-2	طريقة تحويل الفواتير	44
2-2	خطوات عملية الاعتماد المستندي	51
3-2	خطوات التحصيل المستندي	56
1-3	خطوات قرض المورد	59
2-3	مخطط سير عملية قرض المورد	64
1-4	الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري	81
2-4	الهيكل التنظيمي لوكالة البنك الخارجي الجزائري بالمدية	84

قائمة الاشكال

قائمة الاشكال

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
1-3	نموذج الفجوة التكنولوجية	21
1-4	التطور الممكن للموازين التجارية خلال دورة المنتج الجديد	22
2-1	طريقة تحويل الفواتير	44
2-2	خطوات عملية الاعتماد المستندي	51
2-3	خطوات التحصيل المستندي	56
3-1	خطوات قرض المورد	59
3-2	مخطط سير عملية قرض المورد	64
4-1	الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري	81
4-2	الهيكل التنظيمي لوكالة البنك الخارجي الجزائري بالمدية	84

مقدمة

ان الدول لا تستطيع ان تعيش بمنعزل عن العالم الخارجي لأنها لا تستطيع ان تنتج كل حاجياتها لوحدها ولذلك فهي تقوم بتصريف فائض انتاجها نحو العالم الخارجي وتستورد فائض ما انتجته الدول الأخرى.

ولذلك تعتبر التجارة الخارجية من اهم المعاملات التي تؤدي الى تحقيق تنمية اقتصادية، اذ تعد عاملا أساسيا في إقامة علاقات اقتصادية دولية بين أطراف المبادلة، حيث تعتبر القطاع الحساس الذي يمكن من جلب السلع وخدمات مختلفة بشكل عام والعملة الصعبة بشكل خاص، كما انها تعكس وضعية اقتصاد البلد ومكانته بالنسبة لدول العالم، وهذا بمدى تطور صادراته وارداته.

ان هذه الاهتمامات تطرح أكثر وأكثر في الدول النامية التي تعاني وضعية مالية صعبة لترقية اقتصادها ومحاولة التخلص من التبعية والتخلف الاقتصادي ومواكبة اقتصاديات الدول العظمى.

ولقد عرفت العلاقات التجارية في وقتنا الحاضر تطورا كبيرا أدى الى تدعيم العلاقات الاقتصادية حيث اصبح العالم سوق واحدة يتم فيه تبادل السلع و الخدمات بكل حرية وبدون قيود وهذا ما سمي بالاقتصاد الحر، وهذا التطور فرضته جملة من العوامل تمثلت في التطور التكنولوجي وتطور الاعلام و الاتصالات وكذا النقل و المواصلات مما ساعد على تكثيف الاتصالات و التعاملات بين الاعوان الاقتصاديين في انحاء العالم .

ولكن مع هذا التطور ظهرت عدة مشاكل أهمها العمليات الحسابية المعقدة وكذا حوادث السرقة و ضياع الأموال والسلع على حد سواء ، ومن هنا استوجب تدخل بعض الجهات كالبنوك والمؤسسات المالية للتقليل من هذه المخاطر و المشاكل عن طريق تطوير تقنياتها التمويلية ووسائل الدفع لتسهيل حركة التبادلات الدولية .

وصارت الجزائر في ظل هذا الانفتاح العالمي على غرار باقي الدول النامية، مجبرة على فتح أسواقها أمام المؤسسات العالمية و والمؤسسات الأجنبية ، غير انها وجدت نفسها قد تحولت الى مجرد سوق تعرض مختلف المنتجات الأجنبية ، فكان من الضروري إعادة النظر في سياستها المطبقة ومناهجها المتبعة خاصة تلك المتعلقة بالجهاز المصرفي باعتباره أهم ممول للتجارة الخارجية.

أولا : الإشكالية العامة :

ومما سبق يمكن صياغة الإشكالية الرئيسية للموضوع بالشكل التالي :

ماهي اهم التقنيات التي يستعملها البنك الخارجي الجزائري في تمويل التجارة الخارجية؟

ثانيا : الأسئلة الفرعية :

ولتوضيح هذا التساؤل أكثر قمنا بطرح **أسئلة فرعية تدور حول النقاط التالية:**

- ماذا يقصد بالتجارة الخارجية؟ وماهي وسائل وطرق الدفع المستعملة فيها؟
- لماذا تعتـــــــــــبر البنوك طــرفا فاعلا في التجـــــــارة الخارجية؟
- لماذا يعتبر الاعتماد المستندي التقنية الأكثر استعمالا في التجارة الخارجية؟

ثالثا: فرضيات البحث:

للإجابة عن التساؤلات المطروحة نضع جملة الفرضيات التالية:

- التجارة الخارجية تهتم بدراسة الصفقات التي تتم عبر الحدود باستعمال عدة وسائل وطرق للدفع.
- تعتبر البنوك طرفا فاعلا في التجارة الخارجية لأنها تقوم بتسهيل العلاقات بين المصدر والمستورد.
- الاعتماد المستندي تقنية بنكية دولية تحكمها الأعراف والقواعد الدولية الموحدة لذلك تمنح الحماية القصوى لكل من المستورد والمصدر من مخاطر التجارة الخارجية.

رابعا: أهمية الدراسة:

يستمد الموضوع أهميته من أهمية التجارة الخارجية التي أصبحت تلعب الدور الرئيسي في الاقتصاد المعاصر، وقد بدأت تزداد أهمية التجارة الخارجية في ظل ما يستجد على الساحة الدولية من متغيرات ترتبط ارتباطا مباشرا بالتبادل الدولي الذي ارتسمت معالمه الجديدة بعد تأسيس منظمة التجارة العالمية و ما تفرضه من شروط و الدراسات تنصب في مجملها على إزالة القيود أما م حركة السلع و الخدمات إضافة على ذلك تكمن أهميته في:

- انها تتعرض لاحد اهم المواضيع الاقتصادية.
- ابراز الدور المهم للبنوك من خلال الدراسة الشاملة للتمويل البنكي
- الأثر المباشر على الزبون الذي يقدمه البنك من وسائل دفع تساهم في تحصيل مبيعاته او جلب سلعة من الخارج بسرعة وتكلفة اقل.
- مساعدة عملاء البنوك على إدراك مفاهيم وسائل الدفع والتمويل الدولية وخطط سيرها في المجال الدولي

- محاولة الإجابة عن تساؤلات العديد من أصناف العملاء خاصة المستهلكين لهذه الالية والذين يطمحون الى اختيار احدى الاليات المناسبة بمعزل عن الضغط الممارس من قبل البنوك وتمكنهم من الفهم الصحيح لجملة التنظيمات القانونية البنكية.
- معرفة شروط الدفع الدولية ومستندات التجارة الخارجية الخاصة لكل عملية دفع او تمويل

خامسا : اهداف الدراسة:

- محاولة منا في اثراء موضوع التمويل البنكي لعمليات التجارة الخارجية وكذا توفير مرجع متخصص للطلبة.
- محاولة التعريف بمختلف جوانب التمويل البنكي والدور الذي تلعبه في تمويل التجارة الخارجية.
- ابراز أهمية الاعتماد المستندي كألية تسوية عمليات التجارة الخارجية واهم التسهيلات التي يوفرها للمتعاملين الاقتصاديين (مستوردين ومصدرين).
- محاولة عرض اهم وأحدث التقنيات المستعملة في عملية السداد والدفع في مجال التجارة الخارجية مع ابراز كل خصائص وسائل الدفع.

سادسا: منهج الدراسة:

لتحقيق هدف البحث والإجابة عن الإشكالية المطروحة اخترنا اتباع المنهج الوصفي عند استعراضنا الجانب النظري للتجارة الخارجية كما استخدمنا المنهج التحليلي خلال تطرقنا لآليات الدفع والتمويل في التجارة الخارجية وكذا في دراسة الحالة.

سابعا: الدراسات السابقة:

• M. ange de luvincent tape, Gestion des crédits et encaissement documentaireà l'importation: technique, analyses et perspective à AMAN BANK, projet de fin d'études. Mastère spécialisé en gestion des organismes financiers et bancaires, école supérieure des sciences de gestion. Université internationale,Tunis, 2006.

هذه الدراسة غير منشورة تهدف إلى معالجة موضوع تسيير الاعتماد و التحصيل المستندي في عملية الاستيراد، لقد تناولت في الجانب النظري لعملية تسيير الاعتماد و التحصيل المستندي و تطرقت إلى التجارة

الخارجية وعمليات الصرف من خلال شرح مختلف أنظمة الصرف، عملياته ووضعياته المختلفة، بالإضافة إلى

العناصر الأساسية في عمليات التبادل التجاري من طرق الشحن (بري، جوي، بحري)، مختلف وثائق الشحن و التحويلات، العقود التجارية... كذلك تطرقت إلى تقنيات الاعتماد و التحصيل المستندي و خطابات الضمان و كيفية سير عملهم،أما في الجانب التطبيقي كان بمثابة دراسة حالة لتطبيق و تحليل تسيير الاعتماد و التحصيل المستندي بحيث تم المعالجة من خلال ثلاث جوانب التقني، الاداري و التجاري.

أهم التوصيات التي وضعت في آخر الدراسة كانت في الحث على تسهيل الاجراءات الداخلية للدول للوصل إلى السرعة في التنفيذ وذلك بالاعتماد على نظام اللامركزية كذلك أهمية التعامل بالاعتماد و التحصيل المستندي الالكتروني لتسهيل العمليات.

Sabiha Bouchatal , le commerce international, paiement, financement et risques y afférents, mémoire de fin d'études en vue de l'obtention du diplôme supérieure des études bancaire inédite, école supérieure de banque, Algérie,2003

هدفت هذه الدراسة إلى دراسة مختلف تقنيات تمويل التجارة الخارجية، حيث تناولت العناصر الأساسية في عمليات التجارة الخارجية من عقود تجارية، مختلف الوثائق التجارية، التوطين ...تطرقت كذلك إلى تقنيات الدفع و تقنيات تمويل التجارة الخارجية القصيرة و الطويلة منها و الضمانات البنكية التي تصاحبها، عالجت أيضا تغطية المخاطر الناجمة عن المعاملات التجارية الدولية حيث ركزت على مخاطر سعر الصرف و كيفية تسييره و صولا إلى دراسة حالة حول تجسيد الاعتماد المستندي عن طريق قرض المورد بضمان حسن التنفيذ.

أهم النتائج التي توصلت إليها من هذه الدراسة أن هناك عدم توفر انسجام بين البيئة المحلية مع الاطار الدولي اللازم لتنفيذ مختلف تقنيات تمويل التجارة الخارجية و أن هذه التقنيات لا يمكن لها أن تقضي على المخاطر بشكل نهائي بل تساهم في التقليل منها فقط.

ثامنا : صعوبات الدراسة :

- قلة عمليات التجارة الخارجية والتحفظ من قبل البنوك.
- صعوبة الحصول على الوثائق من البنك ويرجع ذلك إلى السرية .
- الوقت الذي يعتبر من القيود التي حالت بيننا وبين حمع المزيد من المعلومات الخاصة ببحثنا وبين الدراسة.
- صعوبة الحصول على المعلومات إحصائية من بنك الجزائر ويرجع ذلك إلى السرية.

تاسعا : هيكل البحث :

لقد قمـــــنا في دراستنا هذه بتقسيم البحث الى ثلاثة فصول حاولنا الالمام بكل الجوانب بهدف التوصل الى إيجابيات مقنعة وكافية للإجابة على الإشكالية المطروحة إضافة الى معرفة مدى صحة الفرضيات التي انطلقنا منها وفيما يلي عرض عام للخطة المعتمدة :

تطرقنا في الفصل الأول الى التجارة الخارجية و كيفية تمويلها حيث تناولنا في المبحث الأول اساسيات حول التجارة الخارجية وفي المبحث الثاني ماهية البنوك اما في المبحث الثالث ماهية التمويل ، بينما نقوم في الفصل الثاني بدراسة إجراءات الدفع و القرض في التجارة الخارجية حيث تناولنا في المبحث الأول التمويل قصير الاجل لعملية التجارة الخارجية وفي المبحث الثاني التمويل متوسط وطويل الاجل اما في المبحث الثالث نظام الحصص كاحد اليات السياسة التجارية في الجزائر ، اما الفصل الثالث و المخصص للجانب التطبيقي تطرقنا الى تمويل عمليات التجارة الخارجية من طرف البنك الخارجي الجزائري ، الى ان توصلنا في الأخير الى خاتمة تضمنت مجموعة من النتائج و التوصيات .

الاطار النظري للتجارة الخارجية و التمويل

تمهيد :

ترتكز التجارة الخارجية على التبادل والتمويل الدولي، حيث تسعى التجارة الخارجية إلى تحليل وتوضيح الأسس والمبادئ التي تقوم عليها نظريات التجارة الخارجية في السلع والخدمات والأصول المالية، فمثلا عن توضيح الوسائل التي يتم من خلالها تمويل التجارة الخارجية، وقد يترتب على ذلك حدوث اختلالات في موازين المدفوعات للدول وحدوث تغيرات في أسعار الصرف، ويترتب على ذلك وضع سياسات لتصحيح الاختلالات السابقة في ظل النظم النقدية الدولية المختلفة، ثم تتيح هذه السياسات على رفاهية المجتمع.

ولكن مع تطور التجارة الخارجية على المستوى الدولي، ظهرت معها الحاجة لوجود أدوات للدفع اكثر ضمانا، و بالتالي ظهرت معها وسائل جديدة فضلا عن تلك الوسائل التقليدية الموجودة لسداد قيمة الواردات و استرداد قيمة الصادرات، و هنا نميز دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية .

وبهذا سيتم تقسيم هذا الفصل الى المباحث التالية:

المبحث الأول: التجارة الخارجية في الفكر الاقتصادي

المبحث الثاني: عموميات حول البنوك

المبحث الثالث : ماهية التمويل

المبحث الأول: التجارة الخارجية في الفكر الاقتصادي

يعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يتصور العالم من غيرها فلا يمكن لدولة ما أن تستغل باقتصادها عن بقية دول العالم سواء كانت متقدمة أو نامية، ولذلك ونظرا لأهمية التبادل التجاري الخارجي فقد تطرقنا في هذا المبحث إلى نشأة بعض تعاريف التجارة الخارجية ومدى أهميتها ثم إلى أسباب قيام التجارة الخارجية وتطورها.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها

تعددت الصيغ المختلفة لتعزيز التجارة الخارجية بناء على الهدف من دراستها وتعددت أسباب قيامها وهي في تطور مستمر وتكون التجارة الخارجية عند وجود مقايضة إنتاج مقابل إنتاج، أو قيمة مقابل قيمة أخرى.

فرع الاول: تعريف التجارة الخارجية واهميتها

أولا–مفهوم التجارة الخارجية:

التعريف الأول:

تعددت الصيغ المختلفة لتعريف التجارة الخارجية بناء على الهدف من دراستها ، فقد عرفت تاريخيا بانها تمثل "اهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع و الخدمات بين الدول في شكل صادرات وواردات ".[1]

التعريف الثاني :

ترتكز التجارة الخارجية على التبادل و التمويل الدولي فهي تسعى إلى تحليل وتوضيح الأسس والمبادئ التي تقوم عليها نظريات التجارة الخارجية في السلع و الخدمات والأصول المالية, فضلا عن توضيح الوسائل التي يتم من خلالها تمويل التجارة الخارجية.[2]

[1] موسى سعيد مطر وآخرون، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2001 . ص 13

[2] سامي عفيفي حاتم . التجارة الخارجية بين النطير و التنظير . الطبعة الثانية .الدار المصرية اللبنانية بالقاهرة . 1994 ص 36

التعريف الثالث :

يمكن التفرقة بين مصطلح التجارة الخارجية بالمعنى الضيق كلا من الصادرات والواردات المنظورة وغير المنظورة ومصطلح التجارة التجار الخارجية بالمعنى الواسع كلا من:

-الصادرات والواردات المنظورة "السلعية"

- الصادرات والواردات غير منظورة "الخدمية"

- الهجرة الدولية، أي إنتقال الأفراد بين دول العالم المختلفة . [1]

مما سبق يمكن تعريف التجارة الخارجية على انها هو أن المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاث المتمثلة في انتقال السلع و الخدمات ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة، وتبادلها التجاري يتم بين الدولة والعالم الخارجي ، فالتخصص الدولي والإنتاج وتقسيم العمل الدولي هم أصل التجارة الدولية الخارجية .

ثانيا : أهمية التجارة الخارجية :

تلعب التجارة الخارجية دوراً مميزاً في الحياة الاقتصادية والاجتماعية والسياسية إذ يمكن من خلال هذا الدور تحديد الملامح الأساسية للدولة، والجوانب والمظاهر والأشكال الأساسية لعلاقاتها مع الدول الأخرى، ويتمثل هذا الدور الهام للتجارة الخارجية في المجالات التالية:

أ- المجال الاقتصادي : [2]

- تسعى التجارة الخارجية في المجال الإقتصادي إلى تحقيق منفذاً لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية، حيث يكون الإنتاج المحلي أكبر مما تستطيع السوق المحلية استيعابه، والاستفادة من ذلك في تعزيز الميزانية من الصرف الأجنبي.
- تساعد في الحصول على مزيد من السلع والخدمات بأقل تكلفة، نتيجة لمبدأ التخصص الدولي.
- تشجيع الصادرات يساهم في الحصول على مكاسب في صورة رأس مال أجنبي، لزيادة الاستثمار وانشاء المصانع باعتبارها البنية الاساسية خاصة بالدول النامية، للنهوض بالتنمية الاقتصادية.

[1] محمد أحمد السريتي، إقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة و النشر والتوزيع، الطبعة الأولى،مصر، 2009، ص 8

[2] رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان ، 2000 ، ص : 16

- مؤشرا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولية لارتباطه بالإمكانات الإنتاجية المتاحة، وقدرتها على التصدير والاستيراد ومستويات الدخول فيها، وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية.
- نقل التكنولوجيا والمعلومات الأساسية لبناء اقتصادات متينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة .
- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة التوازن بين كميات العرض والطلب.

ب-المجال الاجتماعي: [1]

تسعى التجارة الخارجية في المجال الاجتماعي إلى ما يلي:

- رفع رفاهية الأفراد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجال الاستهلاك .
- تحقيق التغييرات الضرورية في البنية الاجتماعية الناتجة عن التغيير في البنية الاقتصادية .
- تحقيق كافة المتطلبات والرغبات وإشباع الحاجات .
- الحصول على أفضل ما توصلت إليه العلوم والتقنيات المعلوماتية وبأسعار رخيصة نسبياً .
- التأثير المتزايد للتجارة الخارجية على حياتنا اليومية .

ج-المجال السياسي:[2]

تسعى التجارة الخارجية في المجال السياسي إلى تحقيق ما يلي:

- تعزيز البنى الأساسية الدفاعية في الدول من خلال استيراد أفضل وأحسن ما توصلت إليه العلوم والتكنولوجيا.
- إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها.
- العولمة السياسية التي تسعى لإزالة الحدود وتقليص المسافات، لتحول العالم إلى قرية كونية جديدة، استفادة من التكنولوجيات الحديثة ومسالك التجارة الخارجية العابرة للحدود.
- كما تنمي زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع رؤية التوجهات الاقتصادية في مجالات الاستهلاك و الاستثمار وتخفيض الموارد الإنتاجية بشكل عام ، تبعا لأسس النظرية الاقتصادية التي هي مجموعة المبادئ والنظريات التي تعتني بشرح سلوك الظواهر الاقتصادية المختلفة في ظل افتراض

[1] رشاد العصار وآخرون، مرجع سابق ص : 18

[2] رعد حسن الصرف، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر ،الجزء الأول ، 2000 ، ص : 20

عدم وجود علاقات تجارية مع العالم الخارجي ، أما العلاقات الاقتصادية الدولية فتختص بدراسة كل النشاطات التي تقوم بها الدول من تبادل للسلع والخدمات ، وعوامل الإنتاج

الفرع الثاني : أسباب قيام التجارة الخارجية :

ترجع أسباب قيام التجارة الخارجية إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسمى بالندرة [1]، ويمكن إجمال هاته الأسباب إلى العوامل التالية: [2]

1. عدم استطاعة من تحقيق اكتفائها الذاتي نظرا لسوء التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين الدول المختلفة.
2. التخصص الدولي :عدم قدرة الدول على إشباع حاجات أفرادها بسبب تباين الثروات الطبيعية و المكتسبة بين الدول(وجب على كل دولة أن تتخصص في إنتاج السلع التي تؤهلها طبيعتها و إمكاناتها الاقتصادية أن تنتجها بأقل تكلفة وبكفاءة عالية) .
3. ظهور المؤسسات الاقتصادية الدولية التي تعمل في مجال النقد و التمويل و التنمية الاقتصادية .
4. عولمة الاقتصاد و الأسواق الدولية، حيث أصبح العالم بمثابة قرية صغيرة واحدة و سوق دولي واحد .
5. تصريف المنتجات الزائدة عن احتياجات السوق المحلي لكل دولة.

الفرع الثالث : العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية

هناك عدة عوامل من شأنها التأثير على التجارة الدولية سواء كان في الدول المتقدمة أو النامية،

ومن أهم هذه العوامل نميز:

1. انتقال الايدي العاملة :

- تفاوت الأجور من دولة إلى أخرى: والذي يرجع إلى تفاوت المستوى الاقتصادي بين الدول.
- الندرة النسبية و الندرة المطلقة للعمالة.
- اختلاف درجة المهارة على المستوى العالمي بالنسبة للأيدي العاملة.
- تفاوت مستوى المعيشة والحضارة، مثلا هجرة الفلاحين من أجل تحقيق أموال.
- درجة التقدم الاقتصادي: ففي حالة الرواج يزيد الطلب على العمالة.

[1] يوسف مسعودي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع، الجزائر ، 2010 ، ص : 10

[2] حربي محمد موسى عريقات ، مبادئ الاقتصاد ، التحليل الكلي ، الطبعة الأولى ، دار وائل للنشر و التوزيع ، الأردن ، 2006، ص : 23

- العوامل السياسية : الحروب لها تأثير على العمالة مما يجر تحويلات النقود وتأثر القدرة الشرائية .

2. **راس المال :**

- سعر الفائدة الحقيقي :انتقال الأموال يكون تبعا لمعدل الفائدة المرتفع.
- سعر الخصم : إذا كانت نسبة الخصم منخفضة فإنها تكون مشجعة لانتقال رؤوس الأموال.
- سعر الصرف :أ رس المال الذي ترتفع قيمة عملته عالميا يكثر عليه الطلب من الدول الأخرى يزيد حجم التبادل، والحوافز على الاستثمار في هذه البلدان.

3. التكنولوجيات:

- إن اختراعات آلات جديدة تساهم في الإنتاج والتغلب على مشاكل نقص الأيدي العاملة يوفر الجهد، التكاليف، الوقت والجودة مما يؤثر على التبادل التجاري.
- إضافة إلى هذه العوامل نجد أن ظهور الدول الحديثة، التجمعات الجهوية والمنظمات الدولية الانفتاح الاقتصادي، كلها عوامل أثّرت على التجارة الدّولية.

المطلب الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الخارجية

توجد عدة نظريات مفسرة للتجارة الخارجية وتختلف حسب وجهة نظر كل اقتصادي ونجدها كما يلي:

الفرع الأول: نظرية التجاريين في التجارة الخارجية: [1]

يعرف الفكر التجاري (المركنتالي – mercantilism) بأنه مجموعة المعتقدات الاقتصادية التي سادت أوروبا خلال الفترة من عام 1500 – 1750 م, و التي استهدفت التحكم في الأنشطة الاقتصادية المحلية و المعاملات التجارية الدولية, و الغرض الأساسي من هذه السياسات و المعتقدات هو تركيم ثروة الأمم, و لعل الظروف التي سادت أوروبا في تلك الفترة قد ساعدت على خلق هذه الأفكار و التي ضمنت الاستكشافات الجغرافية التي أعطت الفرصة لتدفق المعادن النفيسة من العام الجديد الى أوروبا, هذا الى جانب النمو السكاني و تزايد أهمية طبقة التجاريين على حساب الطبقة الاقطاعي.

حيث اعتمد التجاريون في وجهة نظرهم الأساسية, بان ثروة الامة تقاس بما لديها من ذهب وفضة و ان مصادر هذه المعادن اما بشكل داخلي يتمثل في استغلال المناجم المنتجة للمعادن النفسية اذا توفرت

[1] شقيري نوري موسى و اخرون ، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية ، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة ، الطبعة الأولى 2012، ص : 31

عليها او بشكل خارجي عن طريق القوة (الاستعمار, الاكتشافات الجغرافية), او عن طريق التجارة الدولية الامر الذي يقتضي تفوق ميزانها اتجاري بحيث يدفع الفرق بين صادراتها وارداتها بالمعدن النفيس, هذه الشمولية في تكوين مذهب التجاريين على ايدي الاقتصاديين و السياسيين و رجال الاعمال قد تفسر لماذا استمر هذا المذهب سائدا و مؤثرا في توجيه السياسة الاقتصادية في أوروبا مدة ثلاثة قرون وتميزت دراسة التجاريين بثلاث فترات:

الفترة الأولى: تميزت بسيادة السياسة المعدنية و فرض الرقابة المباشرة على عمليات انتقال المعدن النفيس و استلزمت تلك الفترة احتفاظ الدولة برصيد من هذا المعدن.

الفترة الثانية: اكتفت الدولة في هذه الفترة بالرقابة غير المباشرة على مجموع معاملاتها مع كل دولة وتحاول تحقيق فائض من خلال معاملاتها مع كل دولة على انفراد.

الفترة الثالثة: توصلت الدولة الى ان العبرة بمجموع معاملاتها و ليس من الضروري ان تكون معاملاتها مع كل دولة لصالحها و بالتالي موقع الدولة يعتمد على الفرق بين صادراتها وارداتها و ذلك يتوقف على ان تحقق الدولة فائضا في معاملاتها مع العالم الخارجي في نهاية العام, لتحقيق الإيجابية في الميزان التجاري لذلك أسس التجاريون أفكارهم على ضرورة تدخل الدولة في التجارة الخارجية من خلال المطالبة بإخضاع التبادل الدولي لبعض القيود مثل الضرائب على الواردات و اعانة الصادرات و منع استيراد بعض السلع لتحقيق فائض في الميزان التجاري, وجعلوا تحقيق ميزان تجاري موافق للهدف الأساسي لسياستهم الاقتصادية الهادفة الى الحصول على المعادن النفسية, و لم يكن ليتحقق هذا الهدف عندهم الا بحصول الدولة على الذهب و الفضة من الدول الخرى, من خلال ما تتخذه من الوسائل الكفيلة بتحقيق فائض في ميزانها التجاري تستحوذ بموجبه على هنين المعدنين من الدول الأخرى بقيمة هذا الفائض, حيث عمل التجاريون على تثمين العمل و دفع السكان اليه, باعتباره اهم عناصر الإنتاج, حيث استخدموا نظرية القيمة في العمل, و التي تعني ان قيمة السلع يتم تحديدها بما بذل في انتاجها من ساعات العمل, و قانون الفقراء سنة 1601, الذي يردع و بقوة التسول, ومن اجل المحافظة على الثروة في الداخل, فانهم يصرون على تقييد الواردات من الدول الأخرى, و ذلك عن طريق تقليصها بالتخلي عن استيراد السلع الاستهلاكية و الكمالية, لأنها تؤدي الى خروج الأموال من الدولة, و هذا ينجم عنه اضعاف الدولة المستوردة, و اضعاف اقتصاديا.

التجاريون سعوا لوضع ما عجز عنه القدامى أمثال ارسطو وافلاطون من مبادئ ونظريات لتفسير التجارة الدولية كما انهم يعتبرون اول من وضع تنظيمات للتجارة الخارجية رغم تحليلهم الاقتصادي الضيق، حيث تقوم المركنتالية على فكرة ان الطريقة الوحيدة لنمو دولة معينة هي تجميع الثورة على حساب الدول الأخرى او هي استغلال موارد المستعمرات، وكانت هذه نظرة جامدة لموارد العالم، بمعنى انها تفترض ان هناك كمية ثابتة من الثورة في العالم، ومن يجمع أكبر نصيب منها يصبح اقوى في العالم.

الفرع الثاني: النظريات التقليدية الكلاسيكية

ظهرت النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية في أواخر القرن الثامن عشر واوائل القرن التاسع عشر ، ومن اهم ما قدمه الكلاسيك في هذا الخصوص نظرية التكاليف النسبية

أولا : الميزة المطلقة عند آدم سميث :[1]

قدم ادم سميث في كتابه عن ثروة الأمم (**wealth of nations**) نقدا للفكر التجاري حيث بدأ بتعريف ثروة الأمم على انها انعكاس لقدرتها الإنتاجية (قدرتها على انتاج السلع و الخدمات) وليس قدرتها على تركيم الأرصدة الدولية و المعادن النفيسة لذلك فان الاهتمام يجب ان ينصب على البحث عن السبل الكفيلة بزيادة القدرة الإنتاجية بدلا من جمع المعادن النفيسة .

ولقد اعتقد سميث ان ظروف الحرية الاقتصادية هي الأكثر ملائمة لزيادة الطاقة الإنتاجية حيث يصبح الافراد أحرارا في اتخاذ الأنشطة التي تحقق لهم مصالحهم ، حيث تحقيق المصلحة الفردية يدفع الافراد الى التخصص في الأنشطة التي تتناسب مع قدراتهم الخاصة ، وهكذا يتم تقسيم العمل بما يحقق اعلى إنتاجية في ظل المنافسة الكاملة .

لقد انتقد **سميث** كل ما من شأنه إعاقة تقسيم العمل سواء داخل الدولة الواحدة، أو ما بين مختلف الدول، وأوضح أن الم ا زيا التي تنتج عن تقسيم العمل داخل الدولة الواحدة تتحقق نتيجة تقسيم العمل الدولي، فهو يرى أن المتاجرة بين دولتين تتم على أساس الاختلاف في التكاليف المطلقة ، فتقوم الدولة بالتخصص في إنتاج السلعة التي تستطيع إنتاجها بتكلفة أقل، وتبادلها سلعة أخرى كلفتها أقل في الدول

[1] محمد يونس محمد ، الاقتصاد الدولي و التجارة الخارجية ، دار التعليم الجامعي ، الإسكندرية 2016 ، ص –ص : 34-38

الأخرى، وهذا ما يؤدي إلى التخصص وتقسيم العمل الد ولي ومن ثم استغلال الموارد الاقتصادية لكل بلد بطريقة فعالة، وزيادة الإنتاج، واتساع نطاق السوق من سوق محلية ضيقة إلى دولية واسعة في ظل تجارة خارجية حرة، فالتجارة الدولية في أ ري سميث تقوم بطريقتين هامتين:

-أولا : تخلق مجالا لتصريف الإنتاج الفائض عن حاجة الاستهلاك المحلي و تستبدله بشيء آخر ذي نفع كبير.

-ثانيا : تتغلب على ضيق السوق المحلي، وتصل كنتيجة لذلك بتقسيم العمل إلى أقصاه وترفع إنتاجية البلد المتاجر وذلك عن طريق اتساع حجم السوق .

حسب راي **آدم سميث** في أن اختلاف النفقات المطلقة لكل سلعة في الدولتين شرط أساسي لقيام التجارة الخارجية وتحقيق النفع المتبادل، و لتوضيح الفكرة نقوم بعرض الجدول التالي :

الجدول رقم (1-1) : الميزة المطلقة لنفقات الإنتاج

الدول / السلعة	الأردن	العراق
سلعة الأحذية	20سا / للوحدة	10 سا / الوحدة
سلعة الاقمشة	16 سا/الوحدة	24سا/ الوحدة

المصدر: حسام علي داوود ، اقتصاديات التجارة الخارجية ، ص : 34

يتضح لنا من الجدول ان في الأردن يتطلب انتاج وحدة الأحذية 20 ساعة عمل ، وإنتاج وحدة الاقمشة يحتاج الى 16 ساعة عمل بينما نجد انه في العراق يتطلب انتاج وحدة الأحذية 10 ساعات عمل وإنتاج وحدة الاقمشة يتطلب 24 ساعة عمل .

ان الأردن ينتج الاقمشة بطريقة اكفا من العراق ، وهذا يجعل الاقمشة ارخص في الأردن مقارنة بالعراق، بينما نجد بان العراق تنتج الأحذية بطريقة اكفا من الأردن ، مما يجعل الأحذية ارخص في العراق مقارنة بالأردن .

نستنتج بان الأردن يتمتع بميزة مطلقة في انتاج الاقمشة ، و العراق تتمتع بميزة مطلقة في انتاج الأحذية.

وبالعودة الى تحليل ادم سميث ، فان كل دولة ستكسب من التجارة اذا تخصصت في انتاج السلعة التي تتمتع بميزة مطلقة في انتاجها ، و استراد السلع الأخرى التي تتمتع الدولة الأخرى بميزة مطلقة في انتاجها.

وجهت عدة انتقادات لأفكار **آدم سميث،** وأخذ على مبادئه أنها تنادي بأن تتخصص كل دولة في إنتاج السلع التي تتفوق فيها ولكنها لا تبين السبيل إلى هذا التخصص بالنسبة للدول التي لا تتمتع بأي ميزة نسبية ، وهذا يكون عرضة لمشكلات اقتصادية، لأن سلع الدولة المتفوقة ستغزو أسواقها في وقت لن تستطيع فيه تقدير أية سلعة لكي تمول الاستراد ، الشيء الذي لم يستطيع أدم سميث أن يرد عليه.

يعتقد **أدم سميث** أنّ التفوّق المطلق وأساس للتخصص الدولي فقط، مما لا يتفق مع المشاهد في المعاملات الدولية حيث أن التفوق النسبي يمكن أن يكون أساسا للتخصص الدولي أيضا.

هذه الانتقادات لا تنقص كثيرا من قدر نظرية **سميث،** لأن الحكم على أية نظرية يجب أن يأخذ بعين الاعتبار الظروف التي كانت سائدة وقت المناداة بها، فحرية التجارة كانت في صالح بريطانيا في ذلك الوقت وكانت صناعتها قوية لا تخشى المنافسة عليها الدول الأخرى ومن ناحية أخرى لا يرى سميث داعيا للتفرقة بين التجارة الداخلية والخارجية، فالثانية تعد امتدادا للأولى، وكلاهما وسيلة لتطبيق مبدأ تقسيم العمل والتخلص من الإنتاج الفائض، في حين أن كلا من نوعي التجارة مختلف كل الاختلاف في خصائصه و نظرياته .

ثانيا : نظرية النفقات النسبية لدافيد ريكاردو : [1]

نشر **ريكاردو** كتابه مبادئ في" **الاقتصاد السياسي والضرائب** "عام 1817 وقدم فيه قانون النفقات النسبية الذي يعد من أهم القوانين الاقتصادية حتى في عصرنا الحاضر، ويطلق عليها أيضا نظرية المنافع المقارنة أو المزايا النسبية ، ووضع هذه النظرية وأكملها من بعده جون ستيوا رت ميل وآخرون.

طبقا لهذه النظرية ، فان ليس كل الدول لديها ميزة مطلقة في الإنتاج ، وذلك بسبب استخدام بعض الدول أساليب وطرق انتاج تقليدية وغير كفؤة ، مما يجعلها غير قادرة على بناء مشاريع ضخمة للاستفادة من الوفر في التكاليف كما في الدول النامية . ولهذا فان جوهر هذه النظرية يعتمد على ان نظرية الميزة

[1] شقيري نوري موسى ، التمويل الدولي و نظريات التجارة الخارجية ، مرجع سابق ص –ص : 56- 62

المطلقة لا تستطيع تفسير قيام التجارة بين الدول بناء على التكاليف المطلقة في الإنتاج و بالتالي يبرز السؤال التالي : كيف تستطيع هذه الدول الأقل كفاءة منافسة الدول المتقدمة ؟

لقد بين ريكاردو في كتابه انه ليس من الضروري توفر الميزة المطلقة للدولة في انتاج احدى السلع لكي تحقق مكاسب من الدخول في التجارة الدولية ، بل يكفي ان تتوفر للدولة ما اسماه ريكاردو (الميزة النسبية) في احدى او في بعض السلع التي تنتجها ، لذلك فان قيام التجارة يعتمد على اختلاف التكاليف النسبية للسلع عبر التكاليف المطلقة .

ولتوضيح مفهوم الميزة النسبية نضع المثال التالي :

الجدول (1-2) يمثل مفهوم الميزة النسبية

الدولة / السلعة	الأحذية (لكل حذاء)	الاقمشة (لكل ياردة)
الأردن	80 سا	90سا
العراق	120سا	100 سا

المصدر: حسام علي داوود ، اقتصاديات التجارة الخارجية ، ص : 39

(نفرض ان معدل التبادل التجاري بين الدولتين هو وحدة واحدة ما الأحذية مقابل وحدة اقمشة)

- العراق تستطيع مبادلة وحدة اقمشة بوحدة واحدة من الأحذية من الأردن ، ونتيجة لهذه المبادلة ، فان يصبح لدى العراق وحدة احذية بالإضافة الى 100/120=1.20وحدة اقمشة ، ولهذا فان مكسبها سيكون 100/20 = 0.20 وحدة اقمشة (100/120-100/100)
- الأردن ستبادل وحدة الأحذية بوحدة من الاقمشة ، ونتيجة لذلك فان مكسبها سيكون 0.125 وحدة احذية (80/90-80/80)

وبناء على ماسبق فان معدلات التبادل الدولي هي

1. 100/120 وحدة احذية ≥ وحدة الاقمشة ≥ 90/80 وحدة احذية
بالنسبة للعراق بالنسبة للأردن
2. 80/90 وحدة اقمشة (للأردن) ≥ وحدة احذية ≥ 120/100 وحدة اقمشة (للعراق)

استخدمت نظرية التكاليف النسبية كأساس للتجارة الدولية مدة طويلة من الزمن، ثم بدأت الانتقادات

توجه إليها في بداية الحرب العالمية الأولى. وفيما يلي نعرض أهم الانتقادات:

- تعتمد على نظرية العمل للقيمة في تحديد تكلفة السلعة أو قيمتها بكمية العمل المبذولة في إنتاجها، وهذا يعني إهمال مشاركة عناصر الإنتاج في تكلفة السلعة.

- تفترض النظرية انعدام نفقات النقل والتعريفة الجمركية، علما أنهما تحسبان ضمن تكلفة إنتاج السلعة، فإذا كانت هذه النفقات مرتفعة فإنها ستلغي الميزة النسبية التي يتمتع بها البلد المنتج لهذه السلعة مما يؤدي إلى وقف عملية التصدير، لأن تكلفة إنتاجها في البلد المصدر تصبح أعلى منها في البلد المستورد.
- تفترض النظرية أن جميع الموارد الاقتصادية في الدولة مستغلة في حالة التوظيف الكامل أي أن الاقتصاد في حالة توازن؛ إلا أن هذا الفرض غير واقعي، لأن كينز أثبت أن التوازن في بلد ما يمكن أن يحدث دون مستوى التوظيف الكامل.
- تفترض هذه النظرية أن نفقة الإنتاج للوحدة الواحدة تبقى ثابتة بغض النظر عن الزيادة أو النقصان في حجم الإنتاج، ومن ثم يكون التخصص كاملا، وهذا مخالف لما يجري في المشاريع الإنتاجية التي تخضع بعد حد معين من الإنتاج إلى قانون تزايد النفقات (تناقص الغلة)، وقبل هذا الحد تخضع أيضا إلى قانون تناقص النفقات(تزايد الغلة) .
- افتراض النظرية حرية التجارة، فهذا أمر مغاير للواقع لأن معظم الدول تفرض قيود على حركة الصادرات و الواردات مما يقيد حرية التجارة.
- تفترض النظرية سلعتين ودولتين يتم التبادل التجاري بينهما وهذا فرض مبسط و تجريدي يتعارض مع الواقع، حيث أن التبادل يتم بين العديد من الدول و السلع.
- تعتمد نظرية التكاليف النسبية على فروض ساكنة تؤدي إلى تحليلات وتوازنات ساكنة لا تمت إلى الواقع الاقتصادي المتحرك بصلة، كما تفترض أن أذواق المستهلكين متشابهة في الدول المختلفة، وهذا غير صحيح.
- وعموما فإن نظرية النفقات النسبية مرتكزة على جانب الإنتاج والعرض، وتحدد السلع التي تدخل في التجارة الدولية، لكنها لا تعالج كيفية تحديد نسبة التبادل الدولي، وهذا ما أكمله فيما بعد جون ستيوارت ميل.

ثالثا : نظرية القيم الدولية لجون ستيوارت ميل : [1]

[1] سامي خليل، الاقتصاد الدولي، نظرية التجارة الدولية ، الجز الأول، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001 ، ص70 .

قام ميل باستكمال النقص في نظرية ريكاردو ، الذي ساهم في الإجابة عن التساؤلات السابقة، إذ ألف كتابه" مبادئ الاقتصاد السياسي" في سنة 1848 ، فاهتم بدراسة موضوع القيم الدولية أو بعبارة أخرى النسبة التي يتم على أساسها مبادلة سلعة بسلع أخرى. فكان له دور كبير في تحليل قانون النفقات النسبية في علاقته بنسبة التبادل في التجارة الدولية، وفي إب ا رز أهمية طلب كل من البلدين في تحديد النقطة التي تستقر عندها نسبة التبادل الدولية أو معدل التبادل الدولي ، فبالنسبة لهذه النظرية، الطلب المتبادل من جانب كل دولة على منتجات الدولة الأخرى هو الذي يحدد معدل التبادل الدولي؛ و طبقا لها فإن معدل التبادل الذي يحقق التوازن في التجارة الدولية هو ذلك المعدل الذي يجعل قيمة صاد ا رت وواردات كل دولة متساوية، فهناك مكسب ينتج عن قيام التجارة الدولية وتوزيع هذا المكسب بين الدولتين يخضع للعديد من العوامل الاقتصادية والسياسية، فكلما اقترب معدل التبادل الدولي كثيرا من معدل التبادل المحلي لدولة ما، كان نصيبها من مكسب التجارة الدولية ضئيلا والعكس صحيح.

كما دعت هذه النظرية إلى محاولة التوسع في الخارج باسم الكسب الدولي؛ ففي وسع الدولة الصغيرة أن تتبادل مع الدولة الكبيرة وفقا لمعدل التبادل السائد في الدولة الأخيرة دون أن تؤثر عليه ، نظرا لارتفاع مستوى المعيشة وضخامة طلبها في الدولة الكبيرة .

لكن وكغيرها من النظريات السابقة فقد تعرضت هذه النظرية أيضا للنقد ، فقد ابتعدت عن الواقع حين افترضت تكافؤ اطراف المبادلة، فإذا ما كان التبادل الدولي يتم بين دول غير متكافئة فمن المحتمل ألا يكون للطلب المتبادل أي دور يذكر في تحديد نسبة التبادل الدولي، حيث في وسع الدولة الكبيرة أن تملي شروطها.

كما أن اشترط التكافؤ بين قيم صاد ا رت وواردات كل من الدولتين لتحقيق استقرار معدل التبادل الدولي يعد قيدا على تلك النظرية، فما الحل حين يكون التبادل في اتجاه واحد فقط؟ فالسؤال الذي طرحه التقليديون حول أساس التجارة الدولية يجد إجابة في نظرية النفقات النسبية، أما السؤال الثاني المتعلق بنفع التجارة الدولية فتقدم الإجابة عنه نظرية الطلب المتبادل .مع ذلك فإن التفرقة بين العوامل التي تحدد السلع الداخلة في التجارة الدولية، من جانب العرض والعوامل التي تحدد أثمانها من جانب الطلب تفرقة غير صحيحة، فمن نظام التوازن الشامل نعرف أن كل من العرض والطلب يحددان معا وفي نفس الوقت الكميات المباعة والأثمان السائدة، والصحيح هو أن هذه العوامل مجتمعة تحدد السلع الداخلة في التجارة الدولية ومعدلات التبادل لها.

رابعا: نظرية التوازن التلقائي لدافيد هيوم: [1]

يرى دافيد هيوم في نظريته للتوازن التلقائي أن المعدن النفيس يتوزع تلقائيا بين الدول دون الحاجة إلى وضع سياسة هادفة أو أي تدخل من جانب الدولة. فإذا ا زاد ما لدى الدولة من المعدن النفيس عن القدر الذي يتناسب مع نشاطها الاقتصادي، فإن أسعار السلع في تلك الدولة ترتفع بالنسبة لأسعار السلع في البلاد الأخرى، مما يؤدي إلى نقص صادراتها وزيادة وارداتها، وبالتالي ينتهي إلى العجز في الميزان التجاري، ومن تسرب الذهب من الدولة إلى العالم الخارجي بينما يحدث العكس في حالة نقص ما لديها من معدن نفيس.

هكذا استطاع هيوم عن طريق دراسة العلاقة بين كمية المعدن النفيس في بلد ما ومستويات الأسعار فيه، والعلاقة بين مستوى الأسعار فيه ومستوى الأسعار في العالم الخارجي، أن يبين عدم جدوى القيود التي تفرض على التجارة الخارجية بقصد زيادة حصيلة الدولة من المعدن النفيس. كتقييم للنظرية الكلاسيكية يمكن أن نقول عنها أنه لتحديد قيمة السلع اعتمد التحليل الكلاسيكي لقوانين النفقات المطلقة والنسبية على نظرية العمل في القيمة أساسا، وردت بالتالي اختلاف النفقات النسبية للسلع المتبادلة دوليا إلى اختلاف كمية العمل المستخدمة في إنتاجها، حيث كانت نظرية العمل في القيمة تفترض وجود عنصر واحد من عناصر الإنتاج وهو العمل، وألغت دور عناصر الإنتاج الأخرى(مثل الأرض، أ رس المال، التكنولوجية) في تحديد نفقة الإنتاج، لذلك كانت النتيجة الطبيعي استبعاد نظرية ريكاردو في النفقات النسبية لكثير من العناصر الواقعية في التحليل الاقتصادي، أي عدم القدرة على تقديم تفسير مقبول للتجارة الخارجية.

كما يفترض التحليل الكلاسيكي في التجارة الخارجية أنّ الإنتاج والتخصص الدولي يخضع في ظروفه لقانون الغّلة الثابتة، ويجرف هذا الفرض النظرية إلى تيار البعد عن الواقع والتبسيط في التحليل، وبالتالي عدم المنطقية وقبول النتائج التي توصلت إليها النظرية، ذلك لأن الواقع يوضح إلى أن الإنتاج يخضع في غالب الأحيان لقانون الغّلة المتناقصة(النفّقة المتزايدة) في حين يخضع إنتاج جانب كبير من المشروعات الصناعية لقانون الغلة المتزايدة (النّفقة المتناقصة) وبالتالي توجه القدرات الإنتاجية لمشروعات نحو الحجم الأمثل للإنتاج.

هذه النظرية افترضت أن التجارة تقوم بين دولتين فقط وليس بين مجموعة من الدول، كما أنها افترضت أن التعامل يتم بسلعتين وليس مجموعة من السلع، كما أنها افترضت عدم وجود تكاليف لنقل السلعة من

[1] أشرف أحمد العدلي، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، مؤسسة الرؤية، للطباعة والنشر، المعمورة، مصر، 2006 ، ص31

دولة إلى أخرى وعدم وجود حواجز جمركية، إضافة إلى أن عوامل الإنتاج تتمتع بحرية انتقال داخل الدولة في حين يصعب الانتقال بالنسبة لهذه العوامل بين الدول؛ كما أضافت أن الإنتاج خاضع لقانون ثبات التكاليف، وأن أذواق المستهلكين في كلا الدولتين متجانسة .فكل هذه الافتراضات أضعفت من النظرية ولكن ما لا يمكن أن ننفيه هو أنها أساس إيضاح الكيفية التي يتم بها التبادل للسلع بين الدول؛ فلا يمكن أن ننفي أيضا أن النظرية نجحت في شرح أثر التجارة الدولية على رفاهية الدول، فقد أوضحت كيف أن الاختلاف في تكاليف العمل النسبية تحقق فائدة عند قيام التجارة الدولية بين الدول، ولكنها لم توفق في إيضاح السبب في أن التكاليف أقل أو أن العمل أكثر إنتاجية في بلد عن آخر.

الفرع الثالث: النظرية النيوكلاسيكية:

احتوت هذه النظرية على نظريتين هما نظرية وفرة عوامل الإنتاج لهكشر اولين لغز ليونتيف

أولا: نظرية وفرة عوامل الإنتاج لهكشر اولين:[1]

رفض اولين الفروض التي تقوم على أساس ان العمل أساسا لقيمة السلعة وانه يجب تطبيق الأسعار واثمان عوامل الإنتاج على أساس نظرية القيمة، فالتفاوت في قيمة السلع لا يرجع الى التفاوت فيما أنفق على السلعة من عمل لكن فيما أنفق من عناصر الإنتاج على السلعة. وبين ان التجارة الدولية تقوم نتيجة لا للتفاوت النسبي بين تكاليف الإنتاج وانما تقوم للتفاوت بين الدول في أسعار عوامل النتاج وبالتالي في أسعار السلع المنتجة.

ويرى ان سبب قيام التجارة الدولية بين الدول يرجع الى الاختلاف في أسعار السلع المنتجة هذا الاختلاف في أسعار عوامل النتاج انما يرجع الى ظروف كل دولة من حيث وفرة او ندرة عوامل الإنتاج، وينعكس هذا كله في الاختلاف في اثمان السلع المنتجة، وهكذا سيوجد دول ستتخصص في انتاج سلع معينة لأنها تتمتع بميزة معينة في انتاجها وان هذه الميزة ترجع لاختلاف أسعار عوامل الإنتاج المشتركة في انتاجها.

تقوم التجارة لاختلاف النفقات النسبية، ثم يزداد الطلب على منتجات كل دولة و تستفيد من مزايا الحجم الكبير للإنتاج، و هكذا بتضافر العاملين عامل وفرة الإنتاج و عامل الحجم الكبير.

الفرع الرابع: النظريات الحديثة في التجارة الدولية:

[1] حسام علي داود و اخرون . اقتصاديات التجارة الخارجية . دار الميسرة للنشر و التوزيع . الطبعة الأولى، عمان 2002 ، ص : 62

برزت نظريات حديثة ارتكزت معظمها على تعميق منطق التمايز والاختلاف وتقبع في جانب العرض وبعضها اعتمد نهجا مخالفا في جانب الطلب.

أولا: نظرية تشابه الأذواق[1]:

في تفسيره لقيام التجارة الخارجية يفسر" ليندر "بين نوعين من السلع :المنتجات الأقلية و السلع الصناعية، فبالنسبة للمنتجات الأولية يرى ليندر أن تبادلها يتم طبقا للميزة النسبية، و أن الميزة النسبية تتحدد بنسب عناصر الإنتاج.وهو في هذه الحالة يقدم نفس تفسير هكشر اولين حيث أنه و حسب ليندر عندما تكثر عوامل إنتاج المنتجات الأولية المتمثلة في الموارد الطبيعية يؤدي ذلك إلى انخفاض أثمانها و بالتالي تنخفض تكلفة هذه المنتجات، و في حالة العكس أي عندما تقل عوامل الإنتاج فإن ذلك يؤدي إلى ارتفاع أسعارها، و بالتالي ترتفع تكلفة هذه المنتجات، و حسب ليندر في انخفاض تكلفة المنتجات الأولية فإنه سيتم تصديرها، و في حالة ارتفاع تكلفة الإنتاج فسوف يتم استراد تلك المنتجات الأولية .

أما فيما يتعلق بالسلع الصناعية أو المنتجات النهائية فيرى" ليندر "أن الجزء الأكبر من التجارة يكون موضوعه هذه السلع، حيث تكون نماذج الطلب هي المسؤولة عن اتجاه وحجم التجارة .فاختراع منتجات جديدة وتقديمها يرتبط ارتباطا وثيقا بالأسواق المحلية، ولهذا فإن العامل الأساسي في إنتاج السلعة ليس نفقة إنتاجها ولكن السوق الذي يتم تداولها فيه، فوجود أسواق واسعة من أهم سمات المراحل الأولى لنمو المنتج . ومنه فالمبدأ الأساسي في نظرية هو أن وجود طلب محلي على السلع يعتبر شرطا ضروريا من أجل تصديرها.

وبما أن الاختراعات تظهر استجابة لحاجة الأسواق المحلية فإن المستهلكين في الدول الأخرى ذات المستوى المتماثل في التطور الاقتصادي الذين لهم نفس الحاجات سرعان ما يكتشفون المنتج الجديد وهذا يعني حسب "ليندر" أن هذه التجارة تنشأ بين دول تتماثل في دخولها وهياكل أسواقها واحتياجاتها، حيث أن نسب كبيرة من التجارة الدولية تتم فيما بين الدول المتقدمة أو الدول الصناعية.

كما بين أولين أن التجارة الخارجية لا تقوم على التفاوت النسبي بين تكاليف الإنتاج وإنما على التفاوت بين الدول في أسعار عوامل الإنتاج، وبالتالي في أسعار السلع المنتجة. وترجع أهمية 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

[1] سامي خليل، الاقتصاد الدولي، نظرية التجارة الدولية ، مرجع سابق ، ص70

أثمان السلع المنتجة، وهكذا ستوجد دول تتخصص في إنتاج سلعة معينة لأنها تتمتع 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.

ثانيا: الفجوة التكنولوجية: [1]

أوضح" بوسنر) Posner ("أن التجديد يمكن أن يخلق ميزة نسبية جديدة لدولة ما، وأن هذه الدولة يمكنها أن تستفيد من هذه الميزة طالما أن التبادل الدولي لا يلغيها عن طريق انتشار المعلومات الخاصة بهذا التجديد دوليا. وبما أن التجديد ناتج عن التطور التكنولوجي فهذا يعني أن من يستفيد منه هو الدول المتقدمة، ما يكسبها ميزة تنافسية في السلع أو المنتجات التي تتأثر بالتطوير على حساب الدول النامية حيث أن الدول المتقدمة تتبع طرق إنتاجية متطورة الشيء الذي يمكنها من تخفيض تكاليف الإنتاج و بالتالي تخفض من أسعار منتجاتها مما يكسبها ميزة تنافسية.

واستند تحليل الفجوة التكنولوجية على وجود:

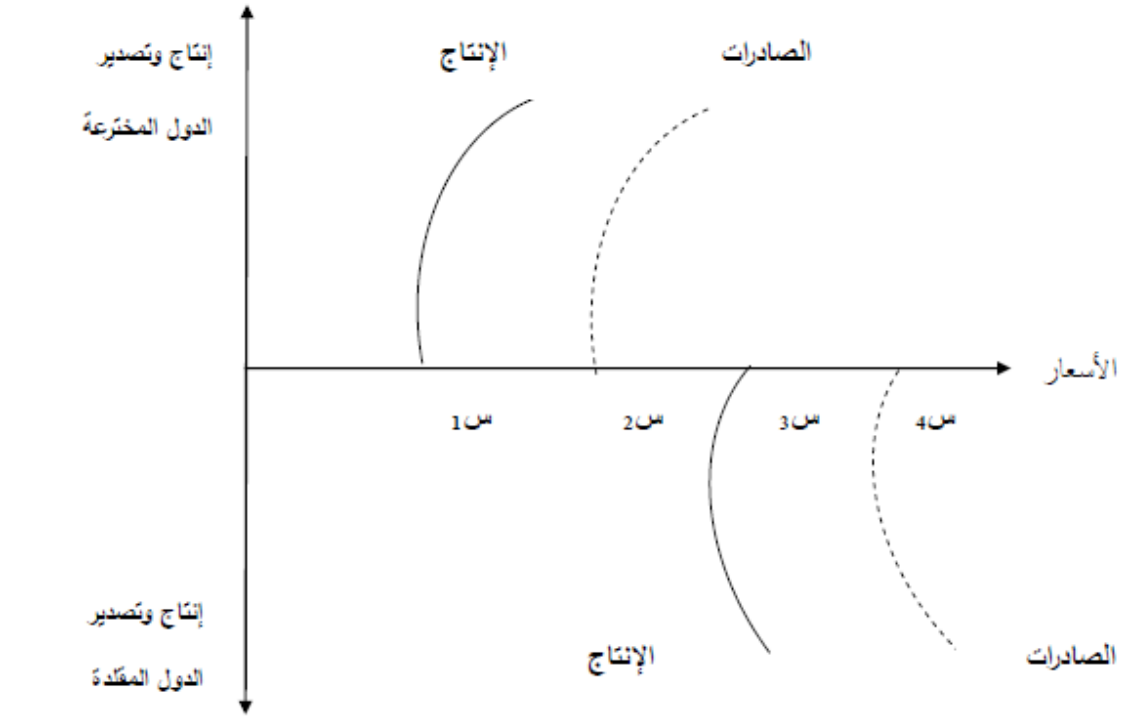
أ-فجوة الطلب: وهي الفترة التي تفصل بين ظهور المنتج الجديد وبداية إنتاجه في الدول المقلدة، وخلالها تحتكر الدول المتقدمة إنتاج المنتج وتصديره.

ب-فجوة التقليد: وهي الفترة التي تفصل بين ظهور الإنتاج في الدول المتقدمة، وظهوره في الدول النامية، حيث تشارك الدول النامية في الإنتاج.

وحسب هذا التحليل فإن حصول أو تمتع الدول المتقدمة بالميزة التكنولوجية هو شيء مؤقت أي أن هذه الميزة النسبية تزول عندما تحصل الدول النامية على طرق إنتاج أو تقليد هذا المنتج، والذي يوضحه الشكل التالي:

الشكل رقم (1-3) نموذج الفجوة التكنلوجية

[1] فليح حسن خلف ،العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق للنشر، الأردن، 2004 ، ص: 87



المصدر: سامي عفيفي حاتم، **الاتجاهات الحديثة في الاقتصاد الدولي والتجارة الدولية (مبادئ اقتصاديات التجارة الدولية)**، الدار المصرية اللبنانية ، القاهرة،2005، ص 240.

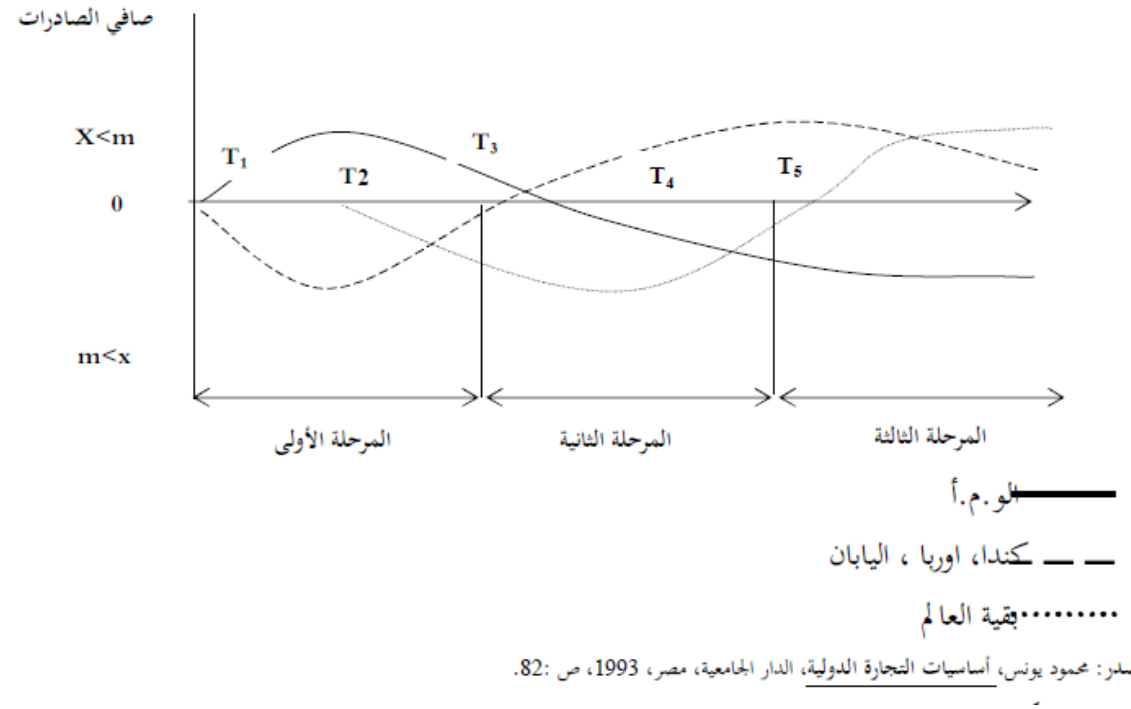
و الرسم البياني يوضح كيفية النتاج والتصدير وفقا لنموذج الفجوة التكنلوجية ، والذي من خلاله يمكن تحديد "فجوة الطلب " من جهة و " فجوة التقليد " من جهة أخرى ، وذلك كما يلي :

- فجوة الطلب وهي عبارة عن تلك الفترة الزمنية التي تقع بين بداية ظهور انتاج سلعة دورة المنتوج في الدولة صاحبة الاختراع عند س 1 ، وبداية الاستهلاك تلك السلعة في الخارج عند س2
- اما فجوة التقليد فتتمثل في تلك الفترة الزمنية التي تفصل بين بداية الإنتاج

ثالثا: نموذج دورة حياة المنتج[1]:

ظهر هذا النموذج في كتابات كل من" فيرنون "عام 1961، و هيرش عام 1967، حيث تم توضيح الديناميكية التي تقوم عليها هذه النماذج من أجل تحليل التجارة الخارجية تغيراتها عبر الزمن، بالاستناد إلى أن التطور التكنولوجي في إنتاج السلع يختلف بطريقة منتظمة عبر الزمن، و هذا الاختلاف يتصل بخصائص دورة المنتج المتاحة، والذي يحدد بالتالي الميزة التنافسية .

[1] علالي مخطار . آليات تحرير التجارة الخارجية في ظل التحولات الإقليمية – حالة الجزائر– مذكرة دكتراه في ع الاقتصادية . جامعة حسيبة بن بوعلي . شلف . 2014 ص : 27



المصدر: محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية، مصر، 1993، ص :82.

الشكل (1-4) التطور الممكن للموازين التجارية خلال دورة المنتج الجديد

حيث أن هذا النموذج يقوم بدراسة وتحليل التبادل الدولي حسب التطور الزمني للمنتج والميزة النسبية التي تتحقق للدولة و صاحبة المنتج الجديد، من خلال تقسيم حياة المنتج إلى عدة م ا رحل أطلق عليها اسم دورة حياة المنتج، و قسم" هيرش"مراحل دورة المنتج إلى:

1. **مرحلة المنتج الجديد** :يمثل فيها العمل الماهر عالي المستوى النسبة المرتفعة من مدخلات هذه المرحلة وبالذات المهارات العلمية.
2. **مرحلة النمو** :وذلك ان إنتاج المنتج ينمو بسرعة، وتحتل المدخلات الرأسمالية النسبة العالية من المدخلات، حيث تتميز هذه المرحلة بالكثافة الرأسمالية مع بقاء المهرات وبالذات العمالة المدربة تلعب دورا هاما فيها.
3. **مرحلة النضج:** حيث يكون المنتج في هذه الحالة نمطيا، و يتمتع بصفة الثبات الاستمرار .

وحسب نموذج دورة المنتج فإن الدول الأكثر تقدما والتي تملك عمالة ماهرة جدا سوف تتمتع بميزة نسبية خلال مراحل الإنتاج الأولى للمنتج الجديد، ثم بعد ذلك تملك الدول الأقل تقدما ميزة نسبية أيضا عند دخول المنتج مرحلة النمو في المرحلة الأخيرة للمنتج تنتشر النسبية في إنتاجه بين الدول.

المطلب الثالث: سياسة التجارة الخارجية

تعددت الأسباب التي تدفع التدخل الحكومي في حرية التجارة الدولية و تختلف السياسة التجارية باختلاف النظم الاقتصادية، فهي في دول النظام ال أ رسمالي تختلف عن دول النظام الاشتراكي ، كما تختلف من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، كما تعمل على تحقيق مجموعة من الأهداف .

الفرع الأول: مفهوم سياسة التجارة الخارجية وأهدافها

أولا: مفهوم سياسة التجارة الخارجية

1. السياسة التجارية هي السياسة الاقتصادية التي تطبق في مجال التجارة الخارجية و يقصد بالسياسة الاقتصادية مجموعة الإجراءات التي تتخذها السلطات ذات السيادة في المجال الاقتصادي لتحقيق اهداف معينة ، وهي مجموعة الإجراءات التي تطبقها السلطات ذات السيادة في مجال التجارة الخارجية .[1]
2. يقصد بالسياسة التجارية بانها كل الإجراءات المراد بها التحكم في قرارات الافراد و الهيئات فيما يتعلق باستيراد و تصدير السلع و الخدمات ، ولتحقيق ذلك لابد ان تكون في يد السلطات وسائل مناسبة تضمن لها الوصول الى ما تريد و تعرف هذه الوسائل اصطلاحا بادوات السياسة التجارية.[2]

ثانيا اهداف السياسة التجارية

هناك اهداف متعددة للسياسة التجارية و لعل اكثر الأهداف انتشار هي تحقيق موارد للخزانة العامة و تحقيق توازن ميزان المدفوعات بالإضافة الى اهداف استراتيجية و يمكن تقسيم هذه الأهداف الى ثلاث مجموعات رئيسية اقتصادية اجتماعية و استراتيجية

1. **اهداف اقتصادية :** [3]

و تتمثل هذه الأهداف فيما يلي دون ان يكون لترتيبها أي دلالة على أهميتها النسبية

- تحقيق موارد للخزينة العامة قد يكون الحصول على موارد الخزينة العامة لتمويل الانفاق العام بانواعه المختلفة احد اهداف السياسة التجارية و في كثير من الحالات يعتبر الحصول على موارد عن هذا الطريق اكثر فعالية و اكثر قبولا سياسيا من بعض الطرق البديلة لتمويل

[1] حسام علي داود و اخرون . مرجع سابق ، ص : 40

[2] مجدي محمود شهاب سوزي عدلي ناشز، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت 2006 ص :185

[3] محمد عبد العزيز عجمية، الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، 1980 ، ص 21

الخزينة العامة فعادة ما يتم الحصول على الموارد المالية للخزينة عند مرور السلع عبر الحدود و بذلك يتم توفير جزء كبير من النفقات التحصيل

- **تحقيق توازن ميزان المدفوعات** : تختلف إجراءات استعادة التوازن الى ميزان المدفوعات باختلاف نوع الاختلال في هذا الميزان الى ان حالة العجز هي الحالة التي تسبب الكثير من القلق و الاهتمام من طرف الدولة و تتحصل إجراءات التوازن في هذه الحالة هي التقليل من الطلب على الصرف الأجنبي و زيادة المعروض منه ولابد ان يتم اختيار الإجراءات التي تكفل تحقيق هذا الهدف مع عدم الاخلال باهداف أخرى للاقتصاد القومي وقد يقتضي هذا مثلا تقليل الطلب على الواردات غير الضرورية بوسائل شيء مع عدم المساس بالواردات من السلع الضرورية
- **حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية** قد تستهدف السياسة الاقتصادية في ظل ظروف معينة حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية و لذلك يعتبر هذا ايضا احد اهداف السياسة التجارية و المقصود هنا عزل المؤثرات الخارجية التي يمكن ان تؤثر تاثير ضار على الإنتاج المحلي في بعض الفروع
- **حماية الاقتصاد القومي من خطر الإغراق** : الإغراق هو تطبيق لنظرية التمييز السعري في مجال التجارة الدولية و يقصد به بيع بسعر يقل عن تكاليف الإنتاج في الأسواق الخارجية على ان تعوض الخسارة بالبيع بثمن مرتفع في السوق المحلي .
- **حماية الصناعة الوليدة** : تعتبر حجة حماية الصناعة الوليدة من اقوى الحجج لتدخل الدولة في طريق حرية التجارة ، و المقصود بالصناعة الوليدة او الصناعة الناشئة كما تسمى أحيانا تلك الصناعة حديثة العهد في البلد و التي يتوقع لها ان ترقى الى مرحلة النضج اذا ما توفرت لها البيئة الملائمة .
- **حماية الاقتصاد الدولي من التقلبات الخارجية** : قد تحدث تقلبات اقتصادية عنيفة خارج الاقتصاد القومي كتضخم عنيف او انكماش حاد ولا شك ان مثل هذه التقلبات ، أيا كانت العوامل المسببة لها، غير مرغوب فيها، و لذلك فان حماية الاقتصاد القومي منها امر مسلم به، وطالما ان التجارة الخارجية هي و سيلة الاتصال بالخارج .لذا اصبح منوطا بالسياسة التجارية مهمة حماية الاقتصاد منها و في ظروف البيئة الدولية المعاصرة ،فان حماية الاقتصاد القومي من التقلبات الخارجية قد أصبحت ، اكثر من أي وقت مضى ، مهمة المجتمع الدولي كله فالبيئة الدولية المعاصرة تتميز بان ما يحدث في أي مكان منها اضحى يؤثر في غيره من الأمكنة ، مما يستدعي بذل جهد دولي مشترك للتصدي لمثل هذه الظواهر هذا لا ينفي

ان أي بلد قد يرى او يضطر الى اتخاذ إجراءات معينة بصفة منفردة لحماية اقتصاده من التقلبات الخارجية.

2. الأهداف الاجتماعية والاستراتيجية:[1]

- ❖ حماية مصالح فئات اجتماعية معينة: كمصالح المزارعين او المنتجين لسلعة معينة، او العمالة المستغلين في صناعة معينة.
- ❖ الحفاظ على القيم الاجتماعية والثقافية: ان التخصص الناجم عن التجارة الدولية يؤدي أي انفتاح الدولة على العالم الخارجي، مما يساعد على انتشار العادات والتقاليد والثقافة والقيم العقائدية، ولذلك فان الدولة ترى من مصلحتها القومية، ان تقوم بتقييد التجارة مع العالم الخارجي، وذلك بهدف حماية مصالحها القومية المتمثلة بالحفاظ على الشخصية القومية، والعادات والتقاليد الموروثة، ويعود السبب في ذلك الى ان هناك بعض السلع المستوردة ينافي استخدامها او استهلاكها القيم والعادات والتقاليد المحلية.
- ❖ حجة الامن القومي: تعتمد حماية الصناعات على المدى اعتبارها ذات أهمية استراتيجية من حيث متطلبات الامن القومي، حيث ان اعتماد الدولة على العالم الخارجي في الحصول على بعض السلع الاستراتيجية لمعدات الدفاع يؤدي الى تهديد استقلال الدولة وخاصة في حالة نشوب الحروب.

الفرع الثاني: أنواع سياسة التجارة الخارجية

نظرا لقيام التجارة الخارجية على قواعد ثابتة وهي التصدير والاسترداد ، فإن القواعد والإجراءات منصبة على هاتين القاعدتين، فالدولة قد تعتمد – تبعا لاختلاف النظم الاقتصادية ولأهداف معينة– إما على فتح أسواقها للمبادلات الدولية مطبقة بذلك قواعد المبادلات الحرة، أو تضييق الخناق على هذه المبادلات وغلق حدودها مطبقة قواعد حماية التجارة، ومنه نميّز سياستين للتجارة الخارجية:

أولا : سياسة حرية التجارة: [2]

يقوم نظام الحرية الاقتصادية والتجارية على نظريات ادم سميث و اتباعه من الاقتصاديين الكلاسيكيين او التقليديين أمثال ريكاردو، استوارت ميل، برفعهم شعار (دعه يعمل)، باعتبار الفرد هو المنظم الرئيسي للعملية التجارية، ورفعوا شعار (دعه يمر)، عن طريق التخفيض او الإلغاء الكلي للتعريفة الجمركية، و

[1] عادل احمد حشيش . مجدي محمود شهاب . اساسيات الاقتصاد الدولي . منشرات الجبلي الحقوقية . الأردن ص ص : 233– 236

[2] محمد صفوت قابل . تحرير التجارة الخارجية بين التاييد و المعارضة .دار الحكمة للنشر . القاهرة . مصر . ص : 55 .

تعرف هذه السياسة بانها السياسة التي تتبعها الدولة او الحكومة عندما لا تتدخل في التجارة بين الدول من خلال التعريفات الجمركية و الحصص و الوسائل الأخرى، و يستند هذا المذهب الى العديد من الحجج منها:

-ان التحرير لا يساهم فقط في النمو الاقتصادي و لكنها تعمل على تحقيق السلام و الامن في العالم من خلال إحلال المنافسة التجارية بدلا من الصراعات العسكرية.

-تطبيق الإجراءات التجارية المقيدة لانتقال السلع مثل الرسوم الجمركية او غير الجمركية سيؤدي الى نقص الرفاهية الاقتصادية للدولة، والعكس صحيح في حالة التحرير.

-الحرية تساعد على الإنتاج الوفير حيث ان الدولة تتمتع بميزة تنافسية في انتاج سلعة ما يفوق احتياجاتها فتقوم بالمبادلة مع دولة أخرى تحصل منها على السلع التي تحتاجها.

-تحرير التجارة الخارجية يجعل السلع والخدمات أرخص بالنسبة للمستهلكين مما يزيد القدوة الشرائية.

-تخفيض معدلات البطالة بدرجة أفضل من سياسة الحماية لأنها تساعد على الاستفادة من عناصر الإنتاج المتوفرة في الدول المتقدمة.

-الحرية تؤدي الى تعظيم الصادرات في إطار اتباع استراتيجية الاشباع من اجل التصدير ومن ثم تحقيق هدف التوازن الخارجي.

-التخصص في الإنتاج: تؤدي الحرية تخصص الى تخصص كل دولة في انتاج السلع المناسبة لظروفها الطبيعة والتاريخية بتكاليف منخفضة وبالتالي يزداد الحجم الكلي للسلع المنتجة في العالم مما يعود بالنفع على كل الدول.

-تخفيض أسعار السلع الدولية: تساهم الحرية في مضاعفة الحجم الكلي للسلع الدولية مما يؤدي الى انخفاض أسعارها بحكم الوفرة.

-الحرية تشجع التقدم التكنولوجي حيث ان وجود المنافسة وتحسن النوعية يؤدي الى التقدم التكنولوجي من اجل البقاء في السوق.

ثانيا : سياسة حماية حرية التجارة:[1]

[1] كامل البكري، الاقتصاد الدولي التجارة والتمويل ، الدار الجامعية للنشر والتوزيع ، الإسكندرية ، مصر، 2000 ، ص85

تسمى أيضا بمفهوم سياسة تقييد التجارة الدولية، وقد ظهرت في نفس الوقت الذي ظهرت فيه نظريات حرية التجارة حيث ان أنصارها اصبحوا يرون ضرورة تقييد التبادل مع الخارج لا سيما استيراد السلع الأجنبية قصد حماية السلع الوطنية من المنافسة الخارجية.

هذه السياسة تعرف على انها حماية البلد لمنجيه المحليين من المنافسة الأجنبية، فتنفذ عن طريق تبني الدولة لمجموعة من القوانين والتشريعات، واتخاذ الإجراءات المنفذة لها بقصد حماية سلعها وسوقها المحلية من المنافسة الأجنبية.

اهم ما تعتمد عليه الدولة في هذه السياسة هو فرض الرسوم الجمركية على الواردات، إضافة الى وضع حد اقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية.

كما ان لأنصار حرية التجارة حججهم، فان لأنصار الحماية كذلك حججهم التي نوجزها فيما يلي:

أولا: الحجج الاقتصادية:

-الحماية تؤدي الى معالجة البطالة: بفعل الحماية التي توفرها الدولة لصناعتها ضد المنافسة الأجنبية التي تهدد بالإفلاس، وبالتالي تسريح العمال.

ثانيا: الحجج غير الاقتصادية:

-حماية امن الدولة.

-المحافظة على الطابع الوطني.

-الحماية تجعل الدول تقيد علاقاتها التجارية مع الخارج حتى تحافظ على تقاليد شعبها الفكرية و الاجتماعية، و الهوية الوطنية.

-الاستقلالية: تساهم الحماية في استقلال الاقتصاد الوطني، فمثلا في حال حدوث أزمات لا تجد الدولة نفسها متأثرة بالاقتصاد العالمي.

الفرع الثالث: أدوات سياسة التجارة الخارجية:

تستخدم الدول بعض الأدوات والوسائل لتطبيق السياسة التجارية التي تناسبها، وتكون هذه السياسة وفقا للنظام الاقتصادي السائد، وعليه نميز بين الوسائل السعرية، الكمية والتنظيمية.

الوسائل السعرية: وهي التي تؤثر في تيارات التبادل الدولي عن طريق التأثير في أسعار الواردات والصادرات وذلك عن طريق:[1]

1. **الرسوم الجمركية:** وهي عبارة عن ضريبة تفرضها الدولة على السلعة عند عبورها للحدود الجمركية الوطنية (واردات او صادرات)، ويطلق على مجموعة النصوص المتضمنة لكافة الرسوم الجمركية السائدة للدولة في وقت معين اسم "التعريفة الجمركية" وهناك نوعين من التعريفات الجمركية :
   - رسوم القيمة : تفرض كنسبة مئوية من قيمة المنتج .
   - رسوم نوعية : تفرض كمبلغ محدد من النقود على كل وحدة من المنتج .
2. **الإعانات** : و الغرض منها تدعيم القدرة التنافسية للإنتاج الوطني في الأسواق الدولية عن طريق منح اعانات للمنتجين الوطنيين ، هذه الإعانات قد تكون في شكل مباشر ممثلة في دفع مبلغ معين من النقود ، او تكون في شكل غير مباشر في منح المشروع بعض الامتيازات لتدعيم مركزه المالي كالاعفاءات او التخفيضات الضريبية التسهيلات الانتمائية، اتاحة بعض الخدمات بنفقات رمزية.
3. **الإغراق:** وهو احد الوسائل التي تتبعها الدولة للتمييز بين الاثمان السائدة في الداخل و الخارج، حيث تكون هذه الأخيرة منخفضة عن الثمن الداخلي للسلعة، مضافا اليه نفقات النقل و غيرها من النفقات المرتبطة بانتقال السلعة من السوق الوطنية الى السوفق الأجنبية و ينقسم الى ثلاثة فروع:[2]

1 .الاغراق العارض: والذي يسفر بظروف استثنائية طارئة.

2.الاغراق قصير الاجل و المؤقت: والذي ينتهي بتحقيق الغرض المنشأ من اجله.

3.الاغراق الدائم: المرتبط بسياسة دائمة تستند الى وجود احتكار في السوق الوطنية يتمتع بالحماية.

4. **.سعر الصرف:** و يقصد به كل تخفيض تقوم به الدولة عمدا لقيمة العملة الوطنية مقومة بالوحدات النقدية الأجنبية سواء اتخذ ذلك مظهرا قانونيا في الوحدة الى الذهب او لم يتخذ، ومن ابرز الاثار الاقتصادية لتخفيض سعر الصرف ما يتعلق بقيمة كل من الصادرات و الواردات، بما يترتب عليه من انخفاض ثمن الصادرات المحلية وارتفاع قيمة الواردات الأجنبية.[3]

---

[1] سامي عفيفي حاتم، محاضرات في إدارة التجارة الخارجية، الجزء الأول، الدار المصرية اللبنانية، 1986 ، ص 09

[2] عادل احمد حشيش . اساسيات الاقتصاد الدولي. مرجع سابق .ص : 250

[3] عادل احمد حشيش ، اساسيات الاقتصاد الدولي ، مرجع سبق ذكره .ص : 251

الوسائل الكمية: تستعمل هذه الوسائل نظام الحصص و نظام تراخيص الاستيراد، ويقصد بنظام الحصص نظام تحدد الدولة بمقتضاه كمية الواردات التي يجوز استيرادها من سلع معينة خلال فترة معلومة من الزمن، و لهذا النظام اثار اقتصادية اذ يؤدي الى تفاوت بين الثمن في الخارج و في الداخل، مما يخلق فرصة للحصول على ربح إضافي، اما من يحصل على هذا الربح فالأمر يتحدد على كيفية تنظيم نظام الحصص، وعلى هيكل سوق السلعة الخاضعة لهذا النظام.[1]

يتبع هذا النظام–نظام الحصص–نظام تراخيص الاستيراد، ويتبلور في عدم السماح باستيراد بعض السلع الا بعد الحصول على الترخيص سابق من الجهة الإدارية المختصة لذلك والتي تمنح هذه التراخيص في حدود الحصة المقررة بلا قيد ولا شرط، وقد تصدر تراخيص الاستيراد وفقا لأسس معينة كتحديد حصة التاجر على أساس المستورد من السلعة في فترة زمنية سابقة، وقد تعمد الدولة الى بيع هذه التراخيص بالمزاد مما يمنح اشتراك الدولة في الأرباح الناتجة عن الاستيراد.

الوسائل التنظيمية: يمكن التمييز في شأن هذه الوسائل، والتي تتعلق بتنظيم الهيكل الذي تتحقق داخله المبادلات الدولية، من معاهدات واتفاقات تجارية و اتفاقات الدفع وإجراءات الحماية الإدارية و التكتلات الاقتصادية:[2]

- المعاهدات التجارية: وتعقدها الدولة مع غيرها من الدول من خلال اجهزتها الديبلوماسية من اتفاق يعرض تنظيم العلاقات التجارية، التي تعتبر تعاقد يتناول أمور تفصيلية تتعلق بالتبادل التجاري بين الدولتين، وتتضمن الإشارة الى الإجراءات بنوع من التفصيل كتحديد الكميات او القيم او بيان المنحنيات التي تدخل في نطاق المبادلات بين هاتين الدولتين.
- اتفاقات الدفع: وهي اتفاق بين دولتين ينظم قواعد تسوية المدفوعات التجارية وغيرها وفق الأسس والأحكام التي يوافق عليها الطرفان، فتتم حركة المدفوعات بين الدولتين المتعاقدتين بالقيد في حساب مقايضة المدفوعات ومتحصلات كل منهما على الأخرى، إضافة إلى أنه يحدد العملة التي تتم على أساسها العمليات وسعر الصرف الذي تجرى التسوية وفقا له.
- الحماية الإدارية: وهي عبارة عن إجراءات استثنائية تقوم بها السلطة الإدارية بغرض إعاقة حركة الاستيراد وحماية السوق الوطنية مثل: الشد في تطبيق القواعد الصحية.
- التكتلات الاقتصادية الدولية: وتظهر كنتيجة للقيود في العلاقات الدولية، وكمحاولة جزئية لتحرير التجارة بين عدد محدود من الدول .

[1] كامل البكري، مرجع سبق ذكره ، ص 86

[2] محمد زكي الشافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، 1970 ، ص 203

المبحث الثاني : ماهية البنوك

لقد كان تطور البنوك ونشوؤها مرتبط وعلى الدوام بتطور المجتمعات اقتصاديا واجتماعيا، وقد كانت التجارة تحديدا أحد أهم الأنشطة التي ساعد نموها على تطور أعمال البنوك وتنوعها، لذلك فإن دراسة طبيعية وعمل البنوك يستوجب بالضرورة الاهتمام بدراسة التغيرات لاقتصادية التي تساهم في تشكيل عمل البنوك وإعادة صياغته.

المطلب الأول: مفهوم البنك:

وردت عدة تعريفات للبنك منها: الكلاسيكية، ومنها الحديثة، فمن وجهة النظر الكلاسيكية يمكن القول ان البنك هو: مؤسسة تعمل كوسيط مالي بين مجموعتين رئيستين من العملاء. المجموعة الأولى لديها فائض من الأموال وتحتاج الى الحفاظ عليه وتنمية، والمجموعة الثانية هي مجموعة من العملاء تحتاج الى أموال لأغراض أهمها: الاستثمار او التشغيل او كلاهما. [1]

كما قد ينظر الى البنك على اعتبار انه " تلك المنظمة التي تتبادل المنافع المالية مع مجموعات من العملاء بما لا يتعارض مع مصلحة المجتمع و بما يتماشى مع التغيير المستمر في البيئة المصرفية امام الزاوية الحديثة فيمكن النظر الى البنك على انه : مجموعة من الوسطاء الذين يقومون بقبول ودائع تدفع عند الطلب، او لآجال محددة وتزاول عمليات التمويل الداخلي و الخارجي وخدمته بما يحقق اهداف خطة التنمية و سياسة الدولة و دعم الاقتصاد القومي، وتباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج بما في ذلك المساهمة في انشاء المشروعات، وما يتطلب من عمليات مصرفية وتجارية و مالية وفقا للأوضاع التي يقررها البنك المركزي . [2]

المطلب الثاني: أنواع المصارف

تختلف الدول من حيث نظمها الاقتصادية، وتبعا لذلك تختلف النظم المصرفية من الدول لأخرى، ويتكون الجهاز المصرفي في أي دولة من الدول من عدد البنوك تختلف في أنواعها تبعا لتخصصها

والاعمال التي تقوم بها :

الفرع الأول : البنك المركزي:

البنك المركزي هو الهيئة التي تتولى اصدار البنكنوت فهو مؤسسة مالية وتهدف الى تحقيق الاستقرار النقدي، والتوازن الاقتصادي العام وذلك معناه توازن حجم الكتلة النقدية المتداولة مع السلع والخدمات،

[1] الياس أبو عيد .عمليات المصارف . الطبعة الثانية . مصر 1998 ص : 7

[2] محمد الصيرفي . إدارة المصارف . دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر . الطبعة الأولى 2008. مصر. ص: 8

وهدفه لا يكمن في تحقيق الربح وانما في تحقيق الاستقرار الاقتصادي فهو يحتل قصة هرم الجهاز المصرفي لأي دولة، وتوكل للبنك المركزي مهمة مراقبة البنوك التجارية.[1]

الفرع الثاني : البنوك التجارية:

وتدعى أيضا بمؤسسات الإيداع المالية وهي الأكثر انتشارا، ويعد دورها فعالا في النشاط الاقتصادي حيث تقوم هذه الاخيرة بتلقي وقبول الودائع ومنح القروض، والتي تمنح للأفراد او المؤسسات بمقابل دفع فائدة يحددها البنك التجاري، كما تهدف هذه الأخيرة لتوفير العملة المحلية والأجنبية.

فالبنوك التجارية تعتبر من اهم الوسطاء الماليين لأنها تزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي بهدف تحقيق الأهداف المسطرة للتنمية الاقتصادية وسياسة الدولة ودعم الاقتصاد القومي، كما انها تباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج وبالتالي المساهمة في انشاء مختلف المشروعات.[2]

الفرع الثالث : بنوك الاعمال:

وهي عبارة عن بنوك استثمارية تقوم بتقديم قروض طويلة الاجل. وهي بنوك ذات طبيعة خاصة لان عملياتها تكمن في المساهمة في تمويل وإدارة المنشآت وذلك عن طريق اقراضها او الاشتراك في رأسمالها او الاستحواذ عليها ، حيث تعمل هذه البنوك في سوق راس مال سعيا لتحقيق وتعظيم عائدها من الأرباح ، في حين تتعامل من البنوك الأخرى في سوق النقد ، وتتمثل موارد البنوك الاعمال في الموارد الذاتية والموارد الخارجية تنقسم الموارد الذاتية الى راس المال والاحتياطات والارباح المحتجزة ، كما تنقسم الموارد الخارجية بدورها الى قروض حكومية او قروض من البنك المركزي او من المؤسسات المالية وكذا في سندات يتم طرحها للاكتتاب العام فبنوك الاعمال تقوم بتقديم القروض متوسطة وطويلة الاجل ، بالإضافة لتمويل وإدارة الاستثمارات بغرض تحقيق التنمية الاقتصادية . [3]

المطلب الثالث: طبيعة عمل البنوك ودورها في ترقية الخارجية

يختلف عمل البنك عن المؤسسات المالية الأخرى باختلاف نشاطها وتحقيق أهدافها .

فرع الاول: طبيعة عمل البنوك

[1]– محمد زكي شافعي، " مقدمة في النقود والبنوك " دار النهضة العربية للطباعة والنشر ، الطبعة السابعة ، بيروت ، ص 281.

[2]–احمد محمد المصري ، " إدارة البنوك التجارية والإسلامية " مؤسسة شهاب الجامعية ، الإسكندرية ، ص 35 .

[3]– زياد رمضان ، محفوظ جودة . الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك . دار وائل لنشر . الطبعة الثالثة 2006 . عمان . ص : 6

بالرغم من تنوع البنوك وتعدد وظائفها الا انها تلتزم كلها بطبيعة عمل واحد، والذي يكفي في المتاجرة بالأموال، ويترتب عن هذا الاخير نتيجتان هما:[1]

أولا: الحرص:

فالمصرف هو محل امان اموال المودعين الذين يضعون ثقتهم فيه ويكون حرص البنك على تلك الاموال حرصا منطقيا فهو يستعد دائما ليكون على مستوى الثقة التي منحت له من طرف الجمهور اي المودعين، وذلك حسب ما يليه القانون فعند طلب المودعين لأموالهم يكون البنك ملزم بإعادة الحق لأصحابه خاصة اذا كان هناك اثباتا خطيا لهذا الحق بالتوقيع والتاريخ.

ويتمثل هذا الحرص اساسا في الضمانات التي يضعها المقترضين، اي عند اقراض المصرف لأموال الاخرين فهو يسعى دائما لاستعادة ما أقرضه من اموال وهذه الضمانات هي الوسيلة الوحيدة التي تضمن له استراد قيمة الدين والتي تجنبه مخطر عدم التسديد.

ثانيا: السيولة:

من صفته ان البنك يتعامل بأموال الناس ، وهذا ما يجعله دائما متأهبا لطلبات المودعين الذين يرغبون في اية لحظة في سحب ودائعهم وهذا ما يفسر مبدأ وجود السيولة الكافية واللازمة لدى البنوك لمواجهة طلبات السحب الاتية من قبل الزبائن والمودعين خاصة بالنسبة للبنوك التجارية باعتبارها الاكثر تعاملا مع الجمهور ولهذا فهي تعتبر من المصارف الاكثر تعرضا للمخاطرة بعملياتها اذا ارادت اقراض المال للغير، مما يجعلها متحفظة في ممارسة تلك العمليات ، وقد زاد هذا التحفظ بعد تدخل الدولة بالتشريع الذي ينص على ان تحتفظ البنوك التجارية لدى البنك المركزي بنسبة من اموالها بحيث تتناسب مع فعاليتها بشكل سائل كضمان اضافي لتوفير السيولة الكافية لمواجهة اي عجز او نقص في السيولة وبالتالي تتجنب البنوك التجارية خطر عدم كفاية الاموال.

فرع الثاني: دور البنوك في ترقية التجارة الخارجية

ان تطور المعاملات الدولية بين كل دولة والشركات من مختلف الدول ازدادت الحاجة الى تمويل التجارة الدولية وازدادت اهمية البنوك في حياة التجارة الدولية اذ انها اصبحت ضرورة لا يمكن الاستغناء عنها، ويمكن تحديد دورها فيما يلي:[2]

[1] زياد رمضان ، مرجع سابق ، ص8

[2] طارق عبد العال حصاد ، "التطورات العالمية وانعكاسها على اعمال البنوك " ، دون دار النشر ، بالتصرف ، ص – ص : 14- 15

- توجيه الادخار نحو الاستثمار
- توفير كل الاساليب التي تؤدي الى تنشيط وزيادة المبادلات مثل استعمال الشيكات
- البنك يفيد ويستفيد، فهو يفيد النشاط الاقتصادي وذلك عندما يعيد ودائع المودعين فانه بذلك يحرر الرأسمالية ويزيد من انتاجه كما يستفيد عن طريق فوائد وعمولات
- يعطي البنك للقارض الحق في سحب المبالغ في حدود وقرضه بواسطة شيكات فالبنك لا غنى عنه في الاقتصاد الحديث
- كما ان البنوك التجارية تساهم في التسوية المالية الناشئة عن التجارة الدولية، وفي تقييم الإئتمان اللازم سواء للمصدر أو المستورد فانه يحتاج الى الامن والضمان حتى يمكن استيراد قيمة البضاعة تحصيل حقوقه من المستورد في حالة الائتمان (تحصيل الديون المستحقة على الزبون) وكذلك لصد المخاطر المختلفة كالإفلاس مثلا.

فالخدمات المالية أصبحت تشكل قطاعا كبيرا ومتزايدا في جميع الاقتصاديات سواءا المتقدمةأو النامية ويزيد نمو هذا القطاع الاقتصاديات التي تمر بتحديث سريع.

المبحث الثالث : التمويل

إن الأهداف الرئيسية للوظيفة المالية هي التخطيط للمستقبل والذي يستدعي وضع البرامج التشغيلية والمتمثلة في الميزانية التقديرية، ثم يتم بعد ذلك تحديد مصادر التمويل الضرورية لتنفيذ البرامج والخطط، التي ومع تطور المعاملات التجارية بين الدول ازدادت الحاجة إلى تمويل مختلف العمليات التجارية من استيراد وتصدير لضمان استمراريتها بين الدول، وسنتطرق في مبحثنا هذا إلى مفهوم التمويل وأهميته بالإضافة إلى أنواعها و مخاطرها .

المطلب الأول: مفهوم التمويل واهميته

اختلفت الآراء في تحديد مفهوم التمويل فالبعض يعرفه بوصف الأعمال التنفيذية التي يديرها المدير المالي، والبعض الأخر يركز على الجانب النقدي لوظيفة التمويل، وفيما يلي سنتطرق إلى مختلف تعاريف التمويل:

تعريف 1: التمويل هو كافة الأعمال التنفيذية التي يترتب عليها الحصول على النقدية، واستثمارها في عمليات مختلفة تساعد على تعظيم القيمة النقدية المتوقع الحصول عليها مستقبلا، في ضوء النقدية المتاحة حاليا للاستثمار والعائد المتوقع تحقيقه منه، والمخاطر المحيطة به واتجاهات السوق المالي.[1]

تعريف 2: هو توفير المبالغ النقدية اللازمة للدفع وتطوير مشروع خاص أو عام، والذي يتكون من مجموعة الحقائق والأسس العلمية والنظريات من أحد مجالات المعرفة التي تتعلق بالحصول على الأموال من مصادر مختلفة وحسن استخدامها من جانب الأفراد والمؤسسات والحكومات.[2]

ومن هذين التعريفين يمكن استنتاج التعريف التالي:

يقصد بالتمويل بأنه التغطية الكاملة لمشروع معين سواء من لداخل أو من الخارج لأي مؤسسة، وقد يكون التمويل إما داخلي أي تمويل المؤسسة لمشاريعها بنفسها أو خارجي والمتمثل في اللجوء للاقتراض من مؤسسة اقتصادية أخرى أو مؤسسة مالية.

[1]– طارق الحاج . مبادئ التمويل . دار صفاء للنشر و التوزيع . عمان . الطبعة الأولى 2010 ص : 21

[2]– سلمان عبد الله معلا . التمويل و المؤسسات التمويلية . دار امجد للنشر و التوزيع . عمان. الطبعة الأولى 2015 ص : 32

ومن كل ما سبق يمكن أن نعرف التمويل على أنه عبارة عن انتقال لرؤوس الأموال من أصحاب الفائض إلى أصحاب العجز المالي بغرض تطوير مشروع عام أو خاص أو توسيع في استثمارات جديدة

المطلب الثاني: أهمية التمويل

للتمويل أهمية كبيرة على مستوى المؤسسات والمشاريع وكذا بالنسبة لاقتصاد الوطني إذ تتمثل في:

الفرع الأول : أهمية التمويل بالنسبة للمؤسسات والمشاريع المصغرة:[1]

أولا : بالنسبة للمؤسسات :

- الدافع الذي أدى بالبنوك إلى إنتاج الإقراض المتوسط الأجل هو ازدياد حجم الودائع بكثير عن حجم القروض القصيرة الأجل.
- يعتبر التمويل المتوسط الأجل كبديل مؤقت تتخذه المؤسسة في حالة ما تكون ظروف السوق غير مواتية للاقتراض الخارجي الطويل الأجل مثل السهم والسندات
- يعتبر التمويل المتوسط الأجل كحل وسيط تلجأ إليه المؤسسة عندما تكون غير متأكدة من حجم وطبيعة احتياجاتها المالية المستقبلية الطويلة الأجل.
- وجود ما يسمى بالقروض أو التعديلات قصيرة الأجل تمكن المؤسسات من تمويل وتلبية حاجاتها الموسمية، فتتجنب بهذا وجود أموال طائلة لمدة زمنية متفاوتة، أي تجنب القروض طويلة الأجل.
- تزايد أهمية هذه المصادر القصيرة الأجل للتمويل في كونها لا تتيح فرصا لتدخل الدائنين للتأثير على الإدارة إلا في حالات الإعمار الواضحة.

ثانيا : بالنسبة للمشاريع المصغرة :

- توفير الأموال اللازمة لإقامة المشروع المصغر لنموه وزيادة ربحيته.
- تنمية رأس مال المشروعات المصغرة والعمل على جعلها في المستقبل كمشاريع كبيرة ضخمة تدر أرباحا طائلة.

[1] محمد صاح الحناوي . الإدارة المالية و التمويل . الدار الجامعية . مصر . الطبعة الأولى ص : 36

- مساهمة المشروعات المصغرة في إستثمار الأموال المقدمة من طرف المؤسسات المالية.
- تشجيع وتوسيع النشاط الحرفي وخلق روح الغبداع لدى الحرفيين مما يؤدي للتخفيف من حدة البطالة إلى حد ما.
- التمويل وسيلة فعالة في تمكين أصحاب المشروعات من الاعتماد على النفس وإحداث التغيير الاقتصادي.

الفرع الثاني : أهمية التمويل بالنسبة للبنوك والاقتصاد الوطني:[1]

للتمويل أهمية في تحريك عجلة النشاط الاقتصادي وتكمن أهميته فيما يلي:

- تقديم خدمات مالية للمشروعات المصغرة.
- استغلال الموارد المالية المجمدة
- زيادة القدرة الإنتاجية
- تلبية حاجات المجتمع
- يعتبر عنصرا حيويا لاستمرار النشاط الاقتصادي وتحيقي نمو بتطبيق البرامج الاستثمارية.

عند قيام البنك بعملية التمويل فإنه بذلك يقوم بتحويل موارده إلى استخدامات وبالتالي يزيد منها:

- توسيع المشاريع عن طريق الاستثمار بتوفير مصادر التمويل وذلك قصد تحقيق اقصى ربح ممكن.
- القيام بإنجاز مشاريع جديدة وذلك لامتصاص البطالة وتحسين الوضعية الاجتماعية للأفراد.

المطلب الثالث: أنواع التمويل

يمكن لنا ان نقسم مصادر التمويل الى:

الفرع الأول : من حيث الملكية وتنقسم الى:[2]

[1] احمد بو راس. تمويل المنشأة الاقتصادية. دار العلوم للنشر والتوزيع. عنابة .2008. ص: 30

[2] طارق الحاج. مبادئ التمويل. مرجع سابق. ص: 25

أ–التمويل من المالكين أنفسهم وذلك من خلال عدم توزيع الأرباح، زيادة راس المال، ويطلق عليه بأموال الملكية

ب–التمويل من غير المالكين (المقرضين). وقد يكونوا موردين للمنشأة، أو بنوك او مؤسسات مالية. ويطلق عليه بأموال الاقتراض.

الفرع الثاني : من حيث النوع: وينقسم الى: [1]

أ–تمويل مصرفي، وهو الذي نحصل عليه من البنوك والمؤسسات المالية الأخرى.

ب–تمويل تجاري. وهو الذي نحصل عليه من التجار.

الفرع الثالث : من حيث المدة (الفترة الزمنية) وينقسم الى: [2]

أ–تمويل طويل الاجل. مثل القروض البنكية، السندات، وتكون مدته أكثر من 10 سنوات.

ب–تمويل متوسط الاجل، وهو ذلك النوع من التمويل الذي يمتد ما بين السنة والعشرة سنوات مثل القروض المصرفية.

ج–تمويل قصير الاجل. وهو الذي تكون مدته اقل من سنة. مثل القروض البنكية، التمويل التجاري، اذونات الخزينة.

الفرع الرابع : من حيث المصدر وينقسم الى:[3]

أ–تمويل داخلي. ويكون مصدره من المؤسسة نفسها او مالكيها. مثل بيع الأصول او تاجيرها او حجز الأرباح.

ب–تمويل خارجي. ويكون مصدره من خارج المؤسسة وبعيدا عن مالكيها مثل الاقتراض البنكي، التمويل التجاري، السن

[1] – Dictionnaire des termes : de finance des banque , de la bourse , et des assurances , MLP , édition P11

[2] طارق الحاج. مرجع سابق. ص: 25

[3] سلمان عبد الله المعلا. التمويل والمؤسسات التمويلية. مرجع سابق ص 38

خلاصة الفصل الأول:

من خلال عرضنا لهذا الفصل توصلنا إلى أنه هناك مجموعة من النظريات التي حاولت تفسير التجارة الخارجية ، حيث أن النظرية الكلاسيكية والنيوكلاسكية تسمح بتفسير جزء من التبادل الدولي الحالي ، و تسمح بإعطاء نظرة ايجابية للتجارة الدولية على الاقتصاديات التي تقوم بالتجارة الدولية، وانها تعود بالمكاسب على كل الدول القائمة بالتبادل، أما الاتجاهات الحديثة في تفسير التجارة الدولية فإنها تفسر الجزء الثاني من التبادل الدولي والمتعلق بالعلاقة بين الدول المصنعة الجديدة والدول الصناعية، أما النظريات الحديثة فإنها تفسر الجزء الثالث من التبادل الدولي والمتعلق بالدول المتقدمة فيما بينها، حيث ترجع التبادل ما بين هذه الدول إلى اقتصاديات الحجم والى تشابه الأذواق والى تنوع المنتجات.

ويعتبر التبادل التجاري بمثابة الشريان الرئيسي الذي يربط بين مختلف الدول لضمان توازن ميزانها التجاري ، ورغم ان التجارة الخارجية من اهم الأسس التي ترتكز عليها عملية ترقية الاقتصاد الوطني الا انها لا تخلو من المخاطر مما يستوجب تدخل البنوك كوسيط وممول لعملية ترقية التجارة الخارجية .

و لقد تعددت طرق و أساليب تمويل التجارة الخارجية من تمويل قصير الأجل و تمويل متوسط و طويل الأجل ، وهذا ما سوف نتطرق إليه في الفصل الثاني من هذا البحث.

الفصل الثاني : التقنيات البنكية المستعملة في تمويل التجارة الخارجية

تمهيد

يعد تمويل التجارة الخارجية من الانشغالات الكبرى للمتعاملين الاقتصاديين نظرا لما يكتسبه من أهمية في عمليات التسوية , حيث أدت حاجة التوفيق بين رغبة المصدر في السداد الفوري و رغبة المستورد في الدفع المؤجل إلي أنواع مختلفة من التقنيات، من أجل إتمام عمليات التجارة الخارجية وبطرق سريعة .

لذلك نجد أن السياسات الاقتصادية الدولية قد حاولت وضع إمكانيات ووسائل مختلفة التي عن طريقها يتم التعامل من تغطية احتياجاته المالية وكذا قدرته على تمديد التغطية اتجاه المورد، وتتمثل هذه الإمكانيات في القروض بمختلف أنواعها منها القصيرة ومنها المتوسطة وكذا الطويلة الأجل ويتم التفاوض بين المتعاملين عن طريق وساطة البنوك والمؤسسات المالية.

وفي هذا الفصل سنتطرق إلى أساليب وتقنيات تمويل عمليات التجارة الخارجية كما يلي:

المبحث الأول: التمويل قصير الأجل لعملية التجارة الخارجية.

المبحث الثاني:التمويل متوسط وطويل الأجل.

المبحث الثالث : نظام حصص الاستيراد كأحد اليات السياسة التجارية في الجزائر 2015-2018

المبحث الأول: التمويل قصير الاجل للتجارة الخارجية.

يستعمل التمويل القصير الأجل للتجارة الخارجية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع العالم الخارجي بغرض تسهيلها وتوسيع التجارة الخارجية بشكل أفضل.

المطلب الأول: إجراءات التمويل البحت

تختلف أشكال إجراءات التمويل البحث عن الطرق الأخرى للتمويل في كون أن هذه الأخيرة عبارة عن عملية دفع وقرض في نفس الوقت،

الفرع الأول : القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير :

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي من المكان الجمركي للبلد المصدر وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهر كحد أقصى وأكثر الأنظمة ارتباطا بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه وهذه المعلومات هي على وجه الخصوص : [1]

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

وحسب التنظيم الفرنسي المعمول به يتم التفرقة ما بين الديون التي يتم تعبئتها بدون موافقة مسبقة والديون التي لا يتم تعبئتها إلا بعد الحصول على موافقة مسبقة من الهيئات المعنية ففي الحالة الأولى يمكن أن تدرج كل الديون التي لا تزيد مدتها عن 06 أشهر والديون لتي تصل آجال تسديدها إلى 18 شهر ولكنها عندما تتعلق فقط بتصدير مواد تجهيز وفي الحالة الثانية يمكن أن تدرج تلك الديون الناشئة عن تنفيذ بعض

[1] الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة السادسة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2007 ، ص.ص 113- 114

الخدمات التي تتبع إرسال التجهيزات فقلا إلى المستوردين ويدرج أيضا ضمن ها النوع تلك الديون التي تزيد عن 06 أشهر وتقل عن 18 شهر ولكنها عندما تتعلق فقط بتصدير مواد استهلاكية

الفرع الثاني : التسبيقات بالعملة الصعبة : [1]

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير مع السماح بأجل للتسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بالعملة الصعبة وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدر أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها حيث تقوم بالتنازل عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق وتتم هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها عملية الفوترة.

أما إذا كان التسبيق يتم بواسطة عملة صعبة غير تلك التي يقوم بها الزبون الأجنبي أن يسوي دينه بها فان المؤسسة المصدرة يمكنها دائما أن تلجا إلى تغذية خزينتها بالكيفية التي رأيناها سابقا ولكن يجب عليها أن تتخذ احتياطاتها وان 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 على ثبوت عملية التصدير.

الفرع الثالث : عملية تحويل الفاتورة: [2]

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

[1] ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، معهد الدراسات المصرفية، عمان، الأردن، 2004، ص 127.

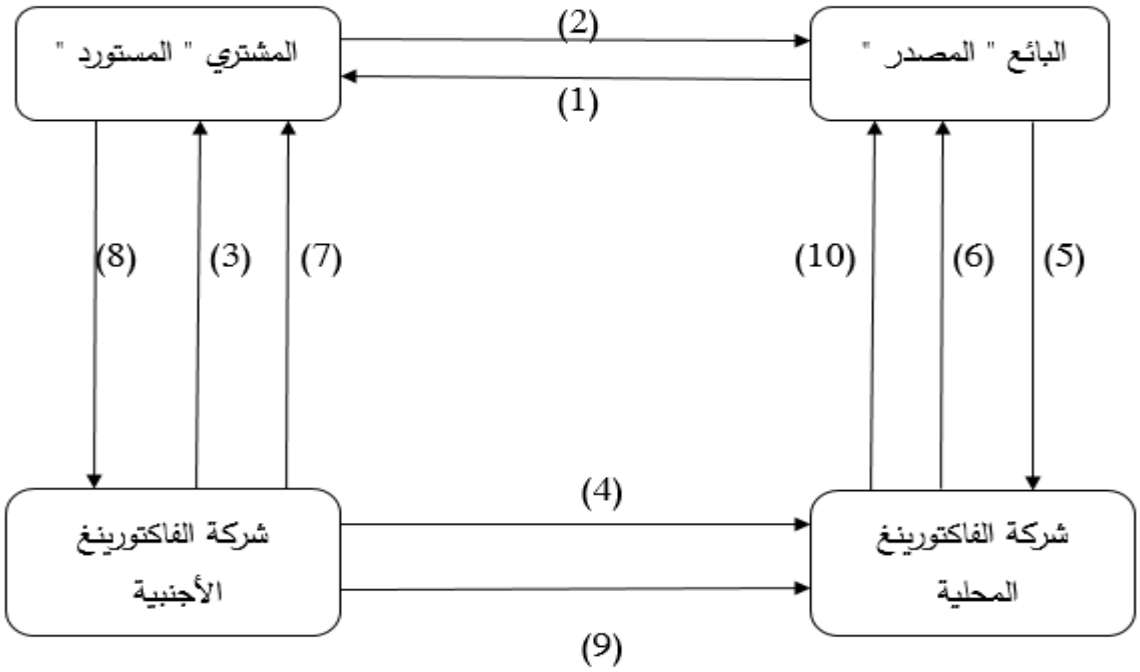
[2] سليمان ناصر ، التقنيات البنكية و عمليات الائتمان ،ديوان المطبوعات الجامعية . الطبعة الأولى . جزائر . ص: 134

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

- أن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات من تحسين خزينتها ووضعيتها المالية وذلك بتحصيل الآني لدين لم يحن اجل تسديده بعد.
- تستطيع المؤسسات المصدرة بهذا التحصيل من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة.
- تخفيف العبء الملقى على المؤسسة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن وذلك بان تعهد التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المتخصصة في هذا النوع من العمليات.

ان مؤسسة factor تدفع القيمة الصافية للفواتير الى المصدر بعد اقتطاع نسبة فائدة تتراوح بين 2 و3% فوق سعر الفائدة الأساسي او التفضيلي (سعر الفائدة على القروض التي تمنحها البنوك الكبرى في بعض البلدان لكبار عملائها) وقد يكون سعر الفائدة السائد في السوق في البلدان الأخرى، هذا بالإضافة الى عمولة لمواجهة مختلف المخاطر خاصة منها المتعلقة بالتحصيل تتراوح بين ¾ و 2% من القيمة الاسمية للفواتير حسب ظروف التحصيل، وهذا ما يجعل تكلفة الفاكتورينغ مرتفعة كما اشرنا الى ذلك من قبل عند الحديث عن هذه الصيغة.

وتتم عملية الفاكتورينغ في التجارة الخارجية كما يلي (حسب الشكل):



المخطط رقم (2-1) طريقة تحويل الفواتير

المصدر : سليمان ناصر ، التقنيات البنكية وعملية الائتمان ، ص131

1-بيع البضاعة باجل وارسالها من المصدر الى المستورد.

2-يرسل المستورد مستندات القبض الى المصدر.

3-بعد ان يتصل المصدر بشركة الفاكتورينغ المحلية وتتصل بدورها بشركة الفاكتورينغ الأجنبية، تقوم هذه الأخيرة بالدراسة الائتمانية للمستورد.

4-ترسل شركة الفاكتورينغ الأجنبية نتيجة الدراسة الانتمائية الى شركة الفاكتورينغ المحلية.

5-إذا كانت النتيجة إيجابية، يقوم المصدر ببيع الديون وتحويل الفواتير لصالح شركة الفاكتورينغ المحلية.

6-تقوم شركة الفاكتورينغ المحلية بسداد نسبة كبيرة من قيمة الدين الى المصدر.

7-تقوم شركة الفاكتورينغ الأجنبية بعد اعلامها، بمطالبة المستورد بسداد الدين.

8-يقوم المستورد بسداد الدين الى شركة الفاكتورينغ الأجنبية.

9-تقوم شركة الفاكتورينغ الأجنبية بتحويل المبلغ الى شركة الفاكتورينغ المحلية بعد خصم اتعابها.

10-تقوم شركة الفاكتورينغ المحلية بسداد بقية الدين الى المصدر بعد خصم العمولات والاتعاب.

المطلب الثاني: الاعتماد المستندي

تلعب المصارف التجارية دورا هاما في تمويل عمليات التجارة الخارجية بوسائل متعددة ابرزها ما يعرف بإصدار الاعتمادات المستندية .

الفرع الأول: تعريف الاعتماد المستندي والمستندات التي ترافقه والأطراف المشتركة فيه

أولا: تعريف الاعتماد المستندي:

للاعتماد المستندي عدة تعريفات أهمها:

التعريف الأول: الاعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب شخص يسمى الأمر أيا كانت طريقة تنفيذه أي سواء كان بقبول الكمبيالة او بخصمها او بدفع مبلغ لصالح عميل الأمر. ومضمون بحيازة المستندات الممثلة لبضاعة في الطريق او معدة للإرسال.[1]

التعريف الثاني: هو عقد يلتزم به البنك مباشرة امام الغير بناء على طلب العميل الذي يسمى بالآمر، بدفع مبلغ او قبول كمبيالة مسحوبة عليه من الغير ويسمى بالمستفيد، وذلك بشروط معينة واردة في هذا التعهد ومضمون برهن حيازي على المستندات الممثلة للبضائع المصدرة، لان هذا النوع من الاعتماد يستعمل عادة في التجارة الخارجية وخاصة في البيوع البحرية، فيصبح هنا المستورد هو الامر والمصدر هو المستفيد.[2]

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

ثانيا: الوثائق التي ترافق الاعتماد: [3]

1-السحب: وقد يكون بالاطلاع او يستحق بعد فترة زمنية معينة.

[1] زياد رمضان و محفوظ جودة . الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك . دار وائل للنشر . الطبعة الثالثة 2006 ، ص : 150

[2] الياس أبو العيد ، عمليات المصارف ، مرجع سابق ، ص : 146

[3] ناجي جمال، المحاسبة و العمليات المصرفية، المؤسسات الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، لبنان، 1999 ،ص 36

2-فاتورة مسجلة باسم المستفيد: تسمى الفاتورة التجارية تبين قيمة البضاعة ونوعها ومواصفاتها ووزنها وحجمها وهذه ضرورية جدا فلا غنى عنها في الاعتماد وإذا كانت مواصفات البضاعة طويلة جدا يرفق مع الفاتورة قائمة أخرى تحوي جميع التفاصيل. هذه الفاتورة يجب ان توقع من قبل البائع مع نص صريح منه أنها صحيحة وحقيقية وان مصدر البضاعة هو البلد المعين في الاعتماد وتصدق هذه الفاتورة في الغرفة التجارية او الصناعية في بلد البائع.

3-مجموعة كاملة من بوليصة الشحن شريطة ان تكون نظيفة أي خالية من التحفظات تثبت ان البضاعة وضعت على الباخرة في العنابر ويبين فيها عدد الصناديق ووصف مختصر للبضائع وان أجور الشحن مدفوعة او ستدفع عند الوصول حسب شروط الاعتماد واسم السفينة ومكان وصولها وتاريخ تحميل البضاعة وان البوليصة صدرت لأمر إما لأمر المصرف فاتح الاعتماد او لأمر الشاحن. وهي من أهم المستندات التي تطلب لأنها وسيلة إثبات ملكية البضاعة. إما إذا كان الشحن بالطائرة او الطرود البريدية او السيارات القطار فتصدر البوالص باسم المصرف.

4-شهادة منشأ مصدقة من الغرفة التجارية او الصناعية في بلد البائع و مصدقة من قنصلية او سفارة عربية أما إذا كان مصدر البضاعة من ألمانيا الغربية فتكون مصدقة من كاتب العدل لان الغرفة التجارية هناك ترفض وضع اسم الصانع إما إذا كانت الصين الشعبية مصدرا للبضاعة فتكون مصدقة من المجلس الصيني للتجارة لأنه هو المسؤول عن التجارة الخارجية.وهذه الشهادة ضرورية لغايات الجمارك.

5-بعض الشهادات الأخرى التي قد يطلبها المشتري مثل شهادة كشف على البضاعة من قبل هيئة مختصة بخصوص الوزن او نوعية البضاعة او مواصفاتها الفنية...الخ.

وشهادة الوزن و بوالص التامين.

ثالثا: الأطراف المشتركة فيه:[1]

1-المستورد: وهو الذي يطلب فتح الاعتماد الذي هو عقد بين المصرف فاتح الاعتماد و يشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر.

2-البنك فاتح الاعتماد:وهو المصرف الذي يقدم إليه طلب الاعتماد فيقوم بدراسة الشروط و في حالة الموافقة عليها من قبله المقرونة بمراقبة المستورد و على شروط المصرف الواردة في طلب فتح الاعتماد

[1] زياد رمضان ، مرجع سابق ، ص : 152

يقوم المصرف بفتح الاعتماد و يوجهه إما إلي المستفيد مباشرة إما إلي احد مراسليه في بلد المصدر حتى يتمكن هذا المراسل من إضافة تعزيزه عليه في حالة الاعتماد المعزز.

3 –**المصرف مبلغ الاعتماد:** عند تلقي المصرف المراسل للاعتماد من قبل المصرف فاتح الاعتماد يقوم بتبليغ الاعتماد إلى المستفيد على احد الأشكال التالية:

أ–ان يكون المصرف مبلغ الاعتماد مجرد واسط لتمرير الاعتماد إلى المستفيد و يبلغه بدون أية مسؤولية عليه و يعتبر نفسه وسيطا بين المصرف فاتح الاعتماد، و قد يقوم بدفع قيمة المستندات إلي المصدر عند تقديمها له ضمن شروط الاعتماد و تسمى هذه العملية عملية شراء المستندات.

ب–ان يبلغ المصرف المراسل الاعتماد إلي المستفيد و يضيف إليه تعزيزه و في هذه الحالة يكفل هذا المصرف دفع القيمة للمصدر بشرط ان تكون هذه المستندات مطابقة لشروط الاعتماد.

4–المستفيد:هو نفسه الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد ضمن المدة المقررة للاعتماد .و إذا تم تبليغه الاعتماد من قبل المصرف المراسل في بلده و كان هذا المصرف معززا للاعتماد فان كتاب التبليغ هذا يعتبر عقدا جديدا بين المصرف المراسل المعزز و بيت المستفيد و بموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة المصدرة إذا قام بتقديم هذه المستندات طبقا لشروط الاعتماد.

أما إذا ورد له الاعتماد مباشرة عن طريق المصرف فاتح الاعتماد فيقوم ببيع الأوراق (مستندات الاعتماد) إلي بنك مشترى في بلده بشرط ان تكون أيضا مطابقة لشروط الاعتماد.

الفرع الثاني: أنواع الاعتماد المستندي والخطوات العملية لفتحه.

أولا: أنواع الاعتماد المستندي:

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية إلى أنواع مختلفة وذلك في ضوء مختلف المفاهيم و بحسب الزاوية التي ينظر إليها منها و تندرج في معظمها حول الأنواع الرئيسية التالية:

1–الاعتماد المستندي القابل للإلغاء: و هو الاعتماد الذي يمكن إلغاؤه او تعديل بعض شروطه في أي وقت من تاريخ إنشاءه بدون سابق إنذار و بدون موافقة المستفيد .وهو بذلك يعتبر وسيلة لتسهيل الدفع و

ليس ضمانا الدفع و لا يعتبر هذا النوع مرغوبا فيه باعتبار انه قد ينشا من تمويله كثير من المشاكل بالنسبة لأطرافه.[1]

2-الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء: وهو الاعتماد الذي يصدر بتعهد قطعي لا رجوع فيه من جانب البنك الذي أصدره و يلتزم فيه البنك بقيامه بدفع المسحوبات عليه طالما كانت المستندات المقدمة مطابقة تماما لشروط الاعتماد .وقد نصت المادة الثالثة من لائحة القواعد و الإجراءات الموحدة لاعتمادات المستندية على مايلي: ينشئ هذا النوع من الاعتمادات تعهدا باتا و التزاما قاطعا لا رجوع فيه من قبل المستفيد منه او بحسب حالة المستفيد .و الحاملين الحسن النية للكمبيالات الصادرة بمقتضاه هذا التعهد او الالتزام يقضي بان يلتزم البنك الذي يصدره بتنفيذ شروط الدفع او الخصم او القبول الواردة بشرط ان تكون المستندات و الكمبيالات المقدمة مطابقة تماما لشروط الاعتماد كما انه لا يجوز إطلاقا تعديل او إلغاء هذا الاعتماد إلا باتفاق جميع الأطراف المعينة ، [2] و ينقسم إلي :

أ-الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء المعزز: وهو الاعتماد الذي يقوم بتعزيز بنك آخر (عادة بنك المصدر) بعبارة أخرى يتعهد بنك آخر(بنك المصدر) بالدفع عند تقديم المستندات المعنية و الموضحة بالاعتماد المستندي .و هنا نجد انه يوجد بنكان يتعهدان بتعهدات بالدفع و ليس فقط بنك المستورد.[3]

ب-الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء و غير المعزز:و هو الاعتماد الذي يكون بنك المستورد فقط يتعهد بالدفع و هذا النوع شائع حاليا لعدم ثقة المصدرين ببنوك الدول الأخرى.[4]

3-الاعتماد المستندي المتجدد: وقد يطلق عليه البعض الاعتماد الدائري : وهو الاعتماد الذي تتجدد قيمته او مدته و ذلك حسب الإنفاق مع البنك. فمثلا إذا قلنا ان احد المستوردين اتفق مع بنكه على اعتماد مستندي بـ 50000 د.ج شهريا فان ذلك يعني ان المستورد يستطيع ان يستورد بضائع بقيمة 5000 د.ج و ذلك كل شهر حتى تنتهي المدة المتفق عليها مع البنك.

---

[1] صلاح الدين حسن السيسي، قضايا مصرفية، الائتمان المصرفي، الضمانات، الاعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، دار الفكر العربي، مصر، 2004، ص 205

[2] عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية، عمليات، تقنيات، تطبيقات، الجزائر، 2000، ص 10

[3] صلاح الدين حسن السيسي، مرجع سبق ذكره، ص: 210

[4] غنيم أحمد:الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي, مؤسسة شباب الجامعة للطباعة و النشر, ط 07 .,مصر, 2003 ، ص : 154

وقد يكون الاعتماد المتجدد تراكميا. أي ان المبلغ غير مستخدم في فترة معينة يحمل إلي الفترة الفارغة وقد يكون الاعتماد المتجدد غير تراكمي .أي ان المبالغ غير المستخدمة في فترة معينة لا تحمل إلي الفترة القادمة.[1]

4-الاعتماد المستندي غير المتجدد: و هو الاعتماد الذي يكون صالحا لصفقة واحدة .أي ينتهي اجله بمجرد شراء البضاعة المعينة و لا يكون متجددا لبضائع أخرى في فترات مستقبلية.[2]

5-الاعتماد القابل للتحويل:و هو الاعتماد الذي يحق بموجبه للمستفيد بان يطلب من البنك المخول بالدفع او القبول او لأي بنك آخر مخول بوضع الاعتماد كليا او جزئيا تحت تصرف طرف واحد او أطراف أخرى (مستفيدين آخرين).

والأصل هو ان يكون الاعتماد غير قابل للتحويل إلا انه يمكن مخالفته ذلك بموافقة صريحة من البنك الفاتح للاعتماد.

وكل عبارة من العبارات مثل قابل للتقسيم او قابل للتنازل او قابل للنقل لا تضيف أي شيء لمعني العبارة قابل للتحويل و لا يجوز استعمالها.

6-الاعتماد المقابل: يفضل المستفيدين في بعض الأحيان هدم طلب فتح اعتماد قابل للتحويل و يطلبون من بنكهم فتح اعتماد بضمان الاعتماد المفتوح لصلحهم و يشترط في هذه الحالة ان يكون الاعتماد الأصلي غير قابل للإلغاء يطلق على الاعتماد و والثاني اسم back-Credit Back وهو شبيه بالاعتماد المحول و يستعمل في حالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا و ليس منتج البضاعة و يكثر استعمال هذا النوع من الاعتمادات في عمليات التجارة الثلاثية و يكون المستفيد من الاعتماد الثاني مقيما في بلد المستفيد من الاعتماد الأصلي.[3]

7-الاعتماد بالدفع المؤجل:و هو الاعتماد الذي يقوم بموجبه المستفيد بشحن البضاعة الا انه لا يحصل على قيمته إلا بعد فترة عادة ما يتم الاتفاق عليها بحيث يلتزم المستفيد بتقديم المستندات بعد الشحن مباشرة و لا يقوم الكمبيالة التي سحبها إلا في ميعاد الاستحقاق.[4]

---

[1] طاهر لطرش:تقنيات البنوك، مرجع سبق ذكره ،ص 119

[2] عبد الغني مازوت، الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية, منشورات الحلبي الحقوقية, لبنان, الطبعة 01 ، 2006 ، ص : 27

[3] سليمان ناصر ،مرجع سبق ذكره، ص : 128

[4] زياد رمضان ، مرجع سبق ذكره ص : 158

8-الاعتماد بالقبول:و هو الاعتماد الذي يتم الوفاء فيه عن طريق كمبيالة مؤجلة الاستحقاق و مسحوبة على البنك المكلف بالدفع المحدد في الاعتماد .و يوقع هذا البنك الكمبيالة بالقبول .ويمكن للمستفيد ان يقوم بتظهير هذه الكمبيالة تظهيرا ناقلا للملكية كما يمكن ان يقوم بخصمها.[1]

9-الاعتمادات المضمونة: في حالة الاعتمادات المضمونة. تكون المستندات صادرة لأمر البنك او مظهرة من البائع إلي البنك و في هذه الحالة إذا لم يدفع المشتري قيمة البضاعة إلي البنك .قام البنك باستلام البضاعة و بيعها و الحصول على حقه.

وعادة لا يقبل البنك فاتح الاعتماد غير المضمون إلا إذا كان لديه غطاء نقدي او عيني للاعتماد او كان متأكد من قوة مركز عملية في الوفاء.[2]

10-اعتماد المبادلة تستخدم تلك الاعتمادات لتنفيذ عمليات المبادلة وينص فيها على تسليم مستندات الصادرات مقابل مستندات الواردات.او إيداع حصيلة الصادرات مقابل مستندات الواردات او إيداع حصيلة الصادرات تحت تصرف البنك لاستخدامها في سداد قيمة الواردات او مقايضة سلعة مستوردة بأخرى مصدرة والحالة الأخيرة السداد العيني. [3]

ثانيا: الخطوات العملية لفتح اعتماد:[4]

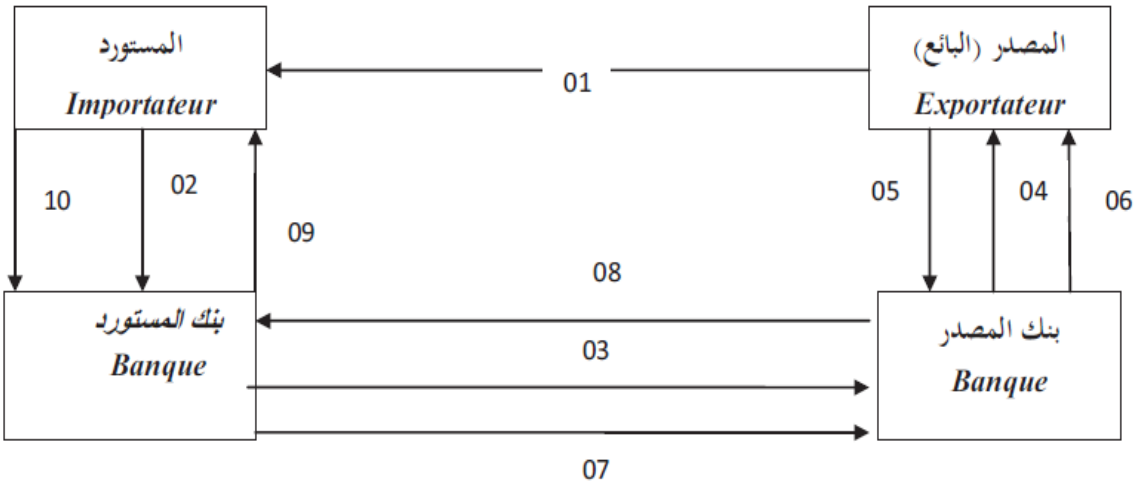
ان عملية فتح الاعتماد نوع من التسهيلات و هذه التسهيلات تخضع لسقف معين و لضمانة معينة إلا ان الخطوات العملية لفتح الاعتماد كما يلي:

[1] سليمان نصر ، مرجع سبق ذكره ،ص : 159

[2] الياس أبو عيد ، مرجع سبق ذكره ، ص: 242

[3] زياد رمضان ، مرجع سبق ذكره ، ص : 150

[4] الياس أبو عبد ، مرجع سبق ذكره، ص : 250



المخطط رقم(2-2) يمثل خطوات عملية الاعتماد المستندي

المصدر : سليمان ناصر ، التقنيات البنكية وعملية الائتمان ، ص132

01 عقد استراد بضاعة معينة

02 الامر بفتح الاعتماد

03 -04 الإبلاغ بفتح الاعتماد

05 شحن البضاعة وارسالها

06 ارسال المستندات

07 سداد قيمة السندات

08 ارسال المستندات

09 سداد قيمة الاعتماد

10 تسليم المستندات

الفرع الثالث: وظائف الاعتماد المستندي وأهميته ومنافعه.

هناك عدة وظائف للاعتماد المستندي من أهمها :

أولا : وظائف الاعتماد المستندي:

– الاعتماد المستندي كأداة وفاء:[1]

نظرا للمسافة التي تفصل البائع و المشتري في عقود التجارة الدولية.و كون احدهما لا يعرف الأخر– غالبا– فان البائع المصدر لا يكون على استعداد لشحن البضاعة قبل دفع الثمن او الحصول على الوسائل التي تضمن دفعه مستقبلا.و ذلك لمشترى قد يكون معرضا للإفلاس. او قد يماطل في دفع ثمن البضاعة بعد و صولها او قد يثير منازعات تتعلق بعدم مطابقة البضاعة لشروط البيع.و بالمقابل لا يكون المشتري على استعداد لدفع ثمن البضاعة قبل استلامها المستندات الممثلة لها لأنه قد يدفع ثمن البضاعة و تصل هذه البضاعة على خلاف اتفاقية البيع او قد لا يتم شحن البضاعة أصلا و بالتالي أمام هذا التعارض في المصالح فان الاعتماد المستندي يوازن بين مصلحة كل من البائع و المشتري و ذلك بان يتعهد البنك بناءا على طلب عميله بان يدفع للمستفيد لقاء تقديم مستندات معينة يتفق البنك و عميله على شروطها و يضمن البنك ذلك في خطاب الاعتماد. وبذلك يضمن البائع استلام الثمن بمجرد تقديم المستندات التي تدل على شحن البضاعة لمشتري على وصول البضاعة المتفق عليها إذا دفع ثمنها و ذلك عن طريق تقديم المستندات التي تثبت شحن البضاعة و بالمواصفات المتفق عليها.

و بالنسبة للبائع و المشتري فان الاعتماد المستندي لا يقوم استقلالا عن عقد البيع بينهما فبالنسبة لهما فان الاعتماد المستندي هو شرط من شروط عقد البيع بينهما.يتفقان فيه على ان دفع الثمن و استلام مستندات البضاعة يكون بموجب فتح اعتماد مستندي و إذا كان هذا الاعتماد معززا فان مشكلة توفير قيمة الاعتماد تكون محولة باعتبار ان البنك المعزز يقوم بدفع قيمة الاعتماد بالعملة المتفق علها فيه. اما إذا لم يكن الاعتماد معززا فان البنك المصدر يكون في هذه الحالة قد اخذ بعين الاعتبار قواعد و قوانين الصرف و تبادل العملات في كل من بلد المصدر و بلد المستورد.

و لهذا عن طريق الاعتماد المستندي يحصل البائع على ثمن بضاعته بمجرد تقديم المستندات التي تثبت شحنها إلي البنك المسمى و مرفقة بمستندات التامين على البضاعة مع سحب البائع .فإذا كانت تلك

[1] سليمان ناصر ، مرجع سبق ذكره .ص 25

المستندات مطابقة لما هو مطلوب في الاعتماد حصل البائع على قيمة البضاعة او ضمن حصوله على قيمتها في حالة كان الاعتماد بالقبول او الدفع المؤجل.كذلك فان المشتري يضمن انه لا يدفع ثمن البضاعة ما لم تكن هذه البضاعة هي المطلوبة و ذلك عن طريق المستندات التي تمثلها.

و الاعتماد المستندي لا يجبر المستورد على دفع كامل قيمة البضاعة قبل استلامه للمستندات التي تمكنه من التخليص عليها .و لذا فان المستورد يدفع بالمقابل نسبة مئوية كتامين نقدي بموجب الاتفاق بينه و بين البنك المصدر. او بموجب تعليمات السلطة النقدية في بلده.

و بهذا فان المستورد يحمي نفسه ضد احتمال أي خطر يتعلق بعدم مطابقة البضاعة للمواصفات التي طلبها كما ان البائع يحمي نفسه ضد أي إفلاس او مماطلة من قبل المشتري.

-الاعتماد المستندي كأداة ائتمان:[1]

بالإضافة إلي أن الاعتماد المستندي يقوم بوظيفة وفاء فانه كذلك يعتبر أداة ائتمان لكل من البائع و المشتري على حد سواء.

ثانيا : أهمية الاعتمادات المستندية :

توفير الاعتمادات المستندية الأمان والائتمان لكل من المصدر والمستورد معا وبالتالي يمكن عوض أهمية الاعتمادات المستندية من وجهة نظر كل من المستفيد وكذلك المشتري طالب فتح الاعتماد:

1-أهمية الاعتمادات من جهة نظر المستفيد:[2]

- يحقق الاعتماد الأمان من خلال إيجاد طرق ثالث حسن السمعة و هو البنك التجاري الذي يلتزم أمام البائع (المستفيد) بدفع قيمة المستندات .لذا يتمكن البائع من قبض او تحصيل قيمة البضاعة الواردة في الاعتماد و لذا نجد مثل هؤلاء الموردين يحصلون على ائتمان مصرفي بموجب هذا الاعتماد من البنك المفتوح لصالح الاعتماد حتى يتمكن من تجميع الكمبيالات الكبيرة المطلوبة تورد بها إلي الخارج و التي تفوق قيمتها إمكاناتها المالية على شريطة ان يتم الدفع في مثل هذه الحالة مقابل شهادات تخزين البضائع او فواتير التجهيز.

[1] فيصل محمود مصطفى النعيمات. مرجع سبق ذكره. ص 29

[2] نفس المرجع السابق .ص ص30-31

– قد يحصل المستفيد على قيمة البضاعة مقدما دون ان يقوم بتصديرها إلى الخارج او يقدم مستندات دالة على ذلك.

– قد يدفع البنك قيمة الكمبيالات المستندية وذلك عندما يخصم العميل هذه الكمبيالة لدى البنك قبل تاريخ استحقاقها لذا يعد هذا تمويلا دائنا للبائع وميزة إضافية

2–أهمية الاعتمادات المستندية من وجهة نظر المشتري:[1]

عندما يفتح المشتري اعتماد لدى البنك التجاري لا يقوم بتوريد قيمة الاعتماد بالكامل إلى البنك بل يضع جزءا من قيمة الاعتماد كتامين لدى البنك. في حين ان البنك الذي أصدر هذا الاعتماد يتعهد للمستفيد تعهدا يلتزم فيه مقابلة المدفوعات طوال فترة صلاحية الاعتماد وذلك بالنسبة للقيمة الإجمالية لقيمة الاعتماد نفيه لذا يعد الجزء الذي لم يغط بمعرفة المشتري ائتمانا مصرفيا حصل عليه من بنكه.

المطلب الثالث : التمويل عن طريق التحصيل المستندي

تقوم هذه العملية على إرسال البضاعة من طرف المصدر وإرسال المستندات من طرف المستورد ويمكن كما يلي:

الفرع الأول: تعريف التحصيل المستندي وأطرافه

أولا: تعريف التحصيل المستندي

التعريف الأول : التحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة و إعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة. [2]

التعريف الثاني : هو تقنية دفع تمكن المصدر من ضمان تحصيل قيمة البضائع ، حيث يتلقى البنك أمرا من مصدر البضائع أو الخدمات بأن يحول مستندات الشحن الى بنك المستورد،والذي يسلمها إلى للمستورد

[1] اميرة حشاني ، دور الاعتماد المستندي كتقنية تمويل وضمان التجارة الخارجية دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية بسكرة ، مذكرة لنيل شهادة الماستر ، تخصص نقود ومالية ، جامعة محمد خيضر بسكرة ، 2014-2015 ص : 49

[2] احمد غنيم الاعتماد المستندي، والتحصيل المستندي مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر،ط 7،مصر، 2003 ،ص 152

،مقابل الحصول على قيمة هذه المستندات سواء تم ذلك نقدا أو مقابل توقيع كمبيالة تستحق في وقت لاحق[1] .

ثانيا: أطراف التحصيل المستندي : [2]

1. العميل: هو الطرف الذي يعهد إلى بنك بعملية تحصيل؛
2. البنك المرسل: هو البنك الذي عهد إليه العميل بالتعامل بعملية التحصيل؛
3. البنك المحصل: هو أي بنك، غير البنك المرسل، يترتب عليه دور في عملية التحصيل؛
4. البنك مقدم المستندات: هو البنك الذي يقوم بتقديم المستندات إلى المسحوب عليه؛
5. المسحوب عليه: هو الطرف الذي تقدم إليه المستندات وفق تعليمات التحصيل

الفرع الثاني: أشكال و طرق التحصيل المستندي

اشكال التحصيل المستندي : [3]

يتم تحديد أشكال التحصيل المستندي حسب طريقة الدفع المتبعة في هذا الأخير,وعلى هذا الأساس يوجد شكلين أساسين للتحصيل المستندي وهما:

أولا: الوثائق مقابل الدفع

أي تسليم المستندات مقابل الدفع, وفي هذه الحالة لا يسلم البنك المستندات للمشتري إلا الدفع الفوري دون أن يتحمل مسؤولية تسليم البضاعة فيكون المشتري بذلك معرضا لخطر عدم استلام بضاعته, إلا أن هذا النوع من التحصيل المستندي يكون أكثر ضمانا للمصدر الذي يشترط الدفع مباشرة عند تقديمه للمستندات المطلوبة والتأكد منها, حيث تتم الإشارة إلى هذه العبارة وبشكل صريح في الأمر بالتحصيل أو الفاتورة وبذلك يضمن المصدر حصوله على مبلغ الصفقة.

هذه صيغة جيدة توفر الأمن للمصدر الا انها لا تزال معرضة لخطر رفض الوثائق أو البضائع من قبل المشتري.

ثانيا: الوثائق مقابل القبول

[1] سليمان ناصر ، مرجع سبق ذكره ، ص: 130

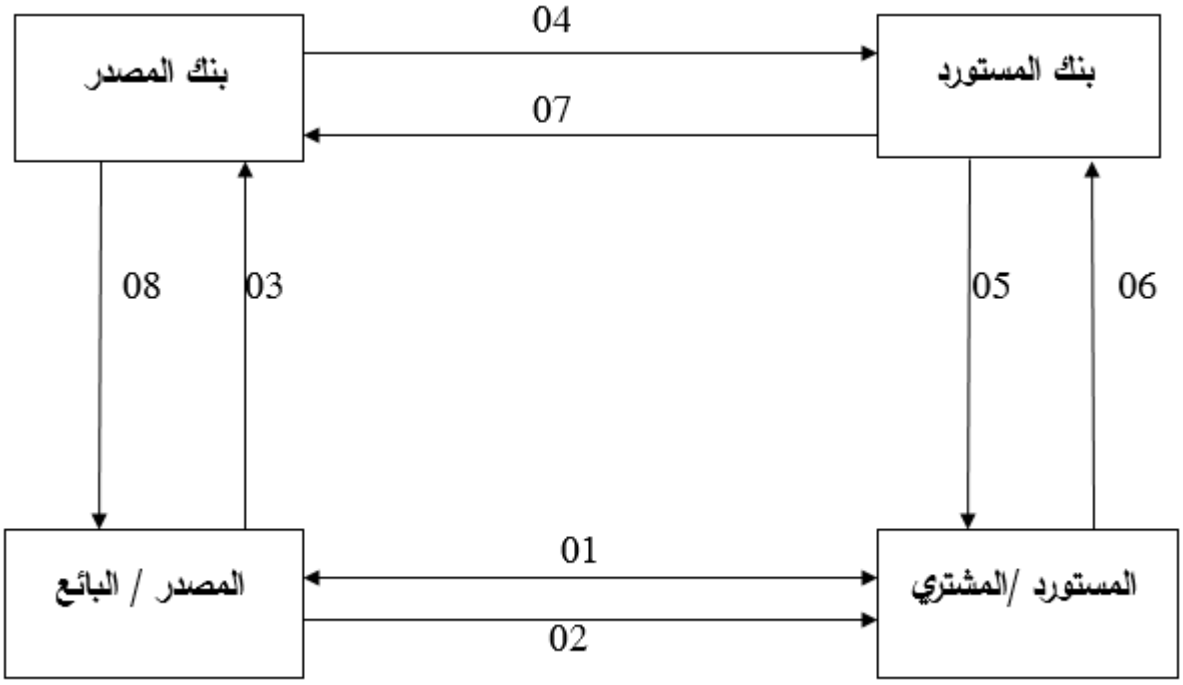
[2] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص : 120

[3] احمد غنبم ، مرجع سبق ذكره ، ص : 33

يقوم هذا الشكل من التحصيل على أساس تسليم البنك المصدر المستندات وبشكل فوري للمستورد, لكن مقابل قبول المستندات من طرف المستورد وأن تسحب هذه المستندات باسمه, على أن تسوى العملية في وقت لاحق, وفي حالة عدم قبولها على بنك المصدر أن يتحمل أخطار عدم الدفع, لذا يصر الموردون على أن يكون القبول مؤيدا من طرف بنك التحصيل, وذلك بإمضائه على الكمبيالة .

سير عملية التحصيل المستندي

بعد التوقيع على العقد التجاري بين المشتري و البائع و الذي يتم من خلاله الاتفاق على قيمة البضاعة، المستندات الواجب تسليمها و أجال استحقاقها (الدفع)، يدخل العقد حيز التنفيذ و ذلك بإرسال البضاعة وما ينجم عنه من دفع مستحقات هذه الأخيرة للمورد و الذي يتم بواسطة التحصيل المستندي حسب ما اتفق عليه في العقد، تيتم هذه العملية حسب الخطوات الموضحة في المخطط التالي:



الشكل (2-3) يمثل خطوات التحصيل المستندي

المصدر : سليمان ناصر ، التقنيات البنكية وعملية الائتمان ، ص : 132

1 عقد توريد بضاعة 2 شحن البضاعة و ارسالها 3 ارسال المستندات مع الكمبيالة وتعليمات الدفع 4 امر التحصيل 5 تقديم المستندات للمشتري

6 السداد النقدي او قبول كمبيالة 7 المبالغ المحصلة / الكمبيالة المقبولة

8 المبالغ المحصلة / الكمبيالة المقبولة

الفرع الثالث : مزايا وعيوب التحصيل المستندي :

توفر عملية التحصيل المستندي عددا من المزايا لكل من المستورد والمصدر على السواء نذكر منها :[1]

- عملية التحصيل المستندي تتميز بالبساطة وقلة التكلفة.
- تتيح للمشتري) المستورد (الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل سداد ثمنها، كما أن السداد يؤجل إلى حين وصول البضاعة.
- تسليم المستندات للمشتري متوقف على رغبة البائع ،إما بحصوله على قيمة المستندات فورا من المشتري أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة وهذا يتوقف على مدى ثقة البائع في المشتري.

غير أن هذه العملية لا تخلو من العيوب كونها لا توفر أي التزام من طرف البنوك لصالح أي من الطرفين، سواء بضمان الدفع لصالح المصدر أو مراقبة مطابقة الوثائق للاتفاق لصالح المستورد، بل يقتصر دور البنوك على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها مما يؤدي إلى:[2]

- تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة.
- في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات والمصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين وتأمين...الخ.

كما أنه إذا حدث تأخير في وصول البضاعة فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة

[1] مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة ، 2001 ، ص : 35

[2] مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص : 37

المبحث الثاني: التمويل متوسط وطويل الاجل للتجارة الخارجية

هو ذلك التمويل الذي يتجاوز اجله 18 شهرا ، اذ في بعض الأحيان يصبح منح تمويل قصير الاجل في عمليات التجارة الخارجية و لتمويل بعض الصفقات صعب التطبيق و لظروف معينة ، فيتم اللجوء الى التمويل متوسط او طويل الاجل .

المطلب الأول: قرض المشتري.

يعتبر قرض المشتري من الوسائل التي يتدخل بها النظام البنكي لتسهيل وتطوير التجارة الخارجية، حيث يساعد على ربط علاقات اقتصادية بين دول مختلفة . ويمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ.

الفرع الاول : مفهوم قرض المشتري وسير عملية تحقيقه .

أولا : قرض المشتري هو قرض يمنح إلي المشتري الأجنبي حتى يتسنى له التسديد نقدا للمشتريات التي جرت مع المورد وهذا حسب الطريقة المتفق عليها في العقد التجاري وافتتاحية القرض ، ويمكن اعتباره على انه آلية يقوم بموجبها بنك معين او مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز(18) شهرا، ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه .[1]

ثانيا : قرض المشتري هو عبارة عن الية يقوم بموجبها بنك معين من بلد المصدر باعطاء قرض للمستورد بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر ، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز 18

[1] شيلالي حكيم ، منال منور ، صيغ تمويل عمليات التجارة الخارجية للمؤسسة الاقتصادية دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي وكالة البويرة ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية المؤسسة ، جامعة البويرة 2014-2015 ، ص : 65

شهرا ، حيث يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الاني للبضائع ، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة . [1]

سير عملية تحقيق القرض : [2]

1- إبرام العقد التجاري بين المصدر والمستورد .

2- العقد المالي بين المستورد وبنك المقرض .

3- تامين القرض من طرف المصدر وبنك المقرض لدى هيئة التامين .

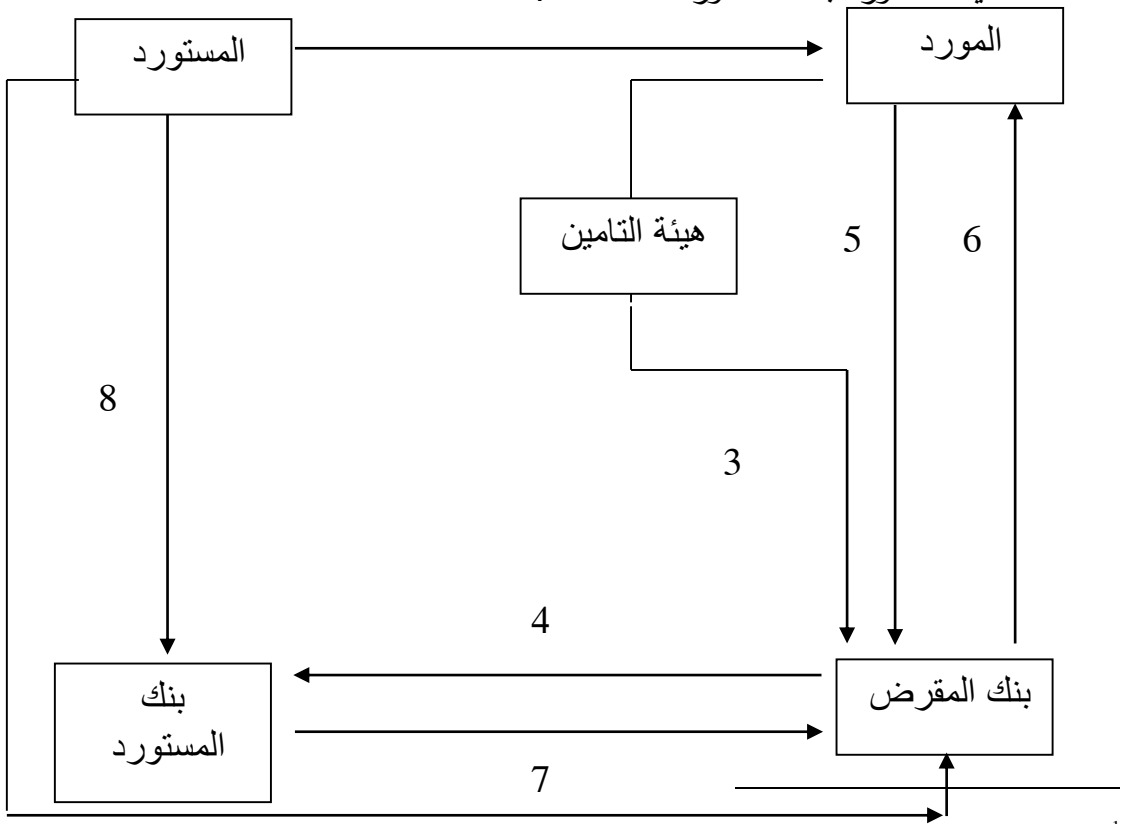
4- تقديم الضمانات البنكية

5- إرسال المستندات لبنك المقرض بعد إرسال البضاعة

6- التسديد من طرف بنك المقرض للمورد.

7- حصول بنك المقرض على المبلغ الذي دفعه من طرف البنك المستورد.

8- تسديد المستورد لبنك المستورد.



[1] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 122

[2] سليمان ناصر، مرجع سبق ذكره ، ص : 137

المخطط رقم (3-1)يمثل خطوات قرض المورد

المصدر : سليمان ناصر ، التقنيات البنكية وعملية الائتمان ، ص133

الفرع الثاني: شروط قرض المشترى و أهم إجراءاته.

أولا :شروط قرض المشترى : [1]

وجود عقد قرض تجارى بين المشترى و البائع الذي أساسه يحدد كل الالتزامات الواجب احترامها و تتمثل في :

موضوع القرض :

اما تمويل التزويد بالتجهيزات و تقديم الخدمات التي تساعد عملية استيراد هذه التجهيزات.

مدة القرض :

تكون طويلة المدة تتراوح ما بين سنتين إلي عشرة سنوات و هذا حسب طبيعة العقد .

مبلغ القرض :

تحدد تبعا للفاتورة التجارية و تساوى 85 % من مبلغ الصفقة أما 15 % الباقية تكون في شكل تسبيقات يتم دفعها نقدا.

معدل الفائدة :

يطبق من طرف البنك يكون محدد حسب البنك المستورد و حسب مدة الدين.

شروط الدفع :

الدفع اما عن طريق الاعتماد المستندي او عن طريق التحويل.

[1] شيلالي حكيم ، مرجع سبق ذكره ، ص : 67

العملة المستعلمة :

افتتاح القرض يمكن يوقعه بالعملة المحلية او العملات الأجنبية.

ضمان القرض:

يكون القرض مضمونا من محظرين المذكورين سابقا.

تنفيذ العقد: الذي يتمثل في الإمضاءات.

ثانيا: أهم الإجراءات التي يحتوي عليها عملية منح قرض المشترى: [1]

أ- **العقد التجاري:** هو عقد يكون ممضيا بين المصدر والمستورد الذي يهدف إلى تحديد التزامات الطرفين للخدمة المقدمة وذلك من خلال البنود التي يتضمنها العقد ومن أهمها شروط التسوية، آجال التسليم.....الخ.

وهذا العقد يمثل القاعدة الأساسية التي تمثل الموضوع الوحيد للاتفاقية القرض. بحيث بدون وجوده لا تحقق اتفاقية منح القرض.

ب-اتفاقية القرض: وهي عبارة عن عقد مالي يكون ممضى من طرف بنك او عدة بنوك موجودة ببلد المصدر او المستورد او المقترض. ويكون على شكل عقد قرض حيث يلغى في حالة إلغاء العقد التجاري.

يحدد فيه على الخصوص:

- موضوع التمويل
- مبلغ القرض
- مبلغ علاوات التامين (التي يمكن ان تمول إضافة إلى مبلغ القروض الاصلى)

إلى جانب العملة وموضوع العقد، مدته، شروط استعماله. تكلفته (أي الفائدة والمصاريف) الجانب القانوني، القانون المطبق، المحاكم، التحكم، وبند تاريخ العقد).

- وجود عقدين في قرض المشترى يؤدى عقدين للتامين.

[1] بوكونة نورة ، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير ، تخصص نقود ومالية ، جامعة الجزائر 3 ، 2011-2012، ص : 120

عقد التامين ضد المخطر الصناعي: يؤمن المورد بنسبة 90 % من قيمة البضاعة في حالة خطر انقطاع السوق وعدم الدفع، أي إذا ما توقف تنفيذ العقد التجاري بسبب المشترى او سبب توقف القرض من طرف البنوك.

عقد التامين ضد مخطر المتعلق بالقرض: تؤمن البنوك حوالي 05 % ضد عدم وفاء المشترى بالتزاماته المالية إزاء البنوك وهي تسديد القرض، الفائدة، العملات.

الفرع الثالث: ايجابيات وسلبيات قرض المشترى.

ايجابيات قرض المشترى:[1]

- تحرير المصدر نسبيا من الخطر التجاري المرتبط بالصفقة التجارية المبرة مع المستورد خاصة في حالة السماح له بفترة انتظار قبل السداد
- التخلص من العبىء المالي الذي يتم تحويله إلي البنك
- تكلفة العملية محددة بدقة لانفصال العقدين.
- تسديد مبلغ الصفقة نقدا طبقا للشروط المتعلقة بالعقد
- استفادة المشترى من القرض لتمويل عمليات تجارية لتحويل وارداته.

سلبيات قرض المشترى:[2]

- وجود عقدين مختلفين ينتج عنهما نوعان من الخطر (خطر صناعي، خطر القرض).
- في حالة حدوث خطر فان إجراءات التعويض تكون صعبة و مكلفة.
- ارتفاع التكاليف المتمثلة في :

- عمولات التسيير : commission de gestion
- عمولات الالتزام: commission d’engagement

[1] حكيمة سبع ، الية تمويل التجارة الخارجية في ظل تقلب أسعار الصرف ، مذكرة لنيل شهادة ماستر اكاديمي ، تخصص تجارة دولية ، جامعة حمه لخضر بالوادي ، 2014-2015 ، ص : 14

[2] الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص : 124-125

- عمولات الضمان المقتطعة: commission de garante
- عمولات تامين القرض: commission d'assurance

المطلب الثاني: قرض المورد:

قرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل وهو يختلف عن قرض المشترى الذي يمنع للمستورد في حين قرض المورد يمنح للمصدر.

الفرع الأول: مفهوم قرض المورد وآلية سيره.

أولا: مفهوم قرض المورد:

هو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد، ويعنى اخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد، يلجأ إلي البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضا لتمويل هذه الصادرات. ولذلك يبدو قرض المورد على انه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط. [1]

ويمكن تعريفه أيضا على انه قرض مقدم للمصدر من طرف البنك الذي يعطي اجل للدفع للعملية في الخارج بعدها إعادة تدعيم الخزينة بالافتراض من بنكه. وذلك بخصم الكمبيالات المتحصل عليها. بواسطة هذه التقنية لا يوجد تدفقات مالية بين البائع والمشترى. البائع يوافق بإرسال البضاعة مقابل ان يعترف المستورد بالدين (ورقة تجارية، السفنجة، السند لأمر)، أي القرض في شكل خصم الحقوق التي تملكها البنوك على المشترى الأجنبي. حيث بخصوص هذا القرض لمصدري حاجيات التجهيز مثل عتاد ووحدات الانتاج.[2]

ويتعلق أيضا بتمويل مواد التجهيز الخفيفة والمواد الاستهلاكية، ويتحقق ذلك في إطار الاتفاقيات الحكومية.

[1] سليمان ناصر، مرجع سبق ذكره، ص : 138

[2] طاهر لطرش ، مرجع سبق ذكره ، ص : 126

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

ثانيا: سير عملية قرض المورد:

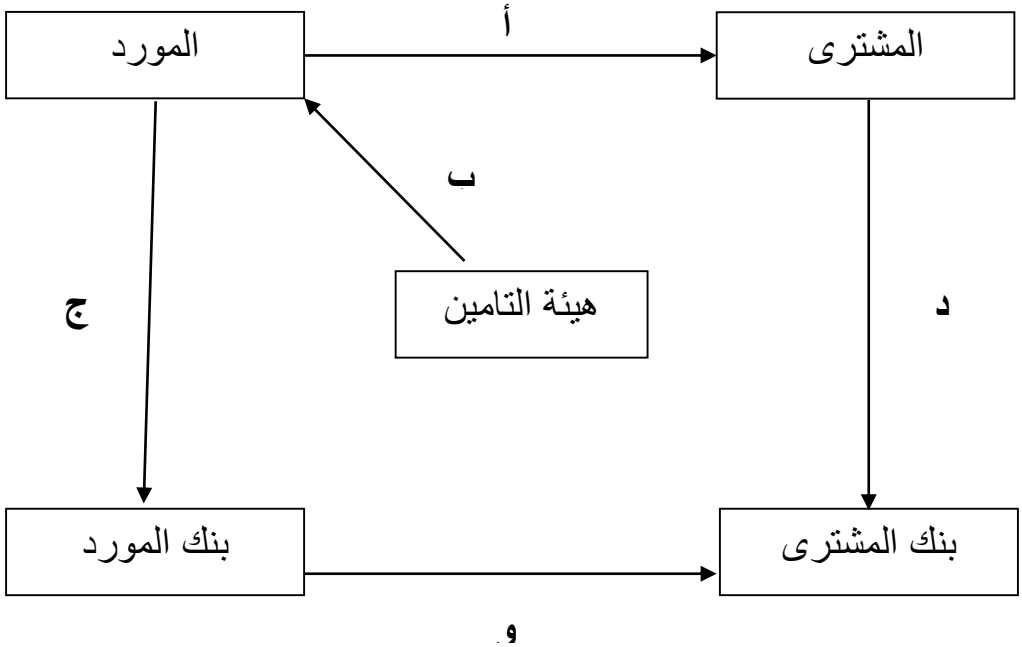
أ- عقد تجارى بين المشترى والمورد.

ب-طلب المورد ضمان من هيئة التامين.

ح-طلب المورد من بنكه من طرف المشترى.

د-تقديم ضمان بنكي من طرف المشترى.

و-بنك المورد بنقل الوثائق الأساسية لبنك المشترى من اجل استعمال القرض.



الشكل(3-2) : مخطط سير عملية قرض المورد.

المصدر : سليمان ناصر ، التقنيات البنكية وعملية الائتمان ، ص135

الفرع الثاني: شروط قرض المورد

شروط قرض المورد:[1]

لمنح قرض المورد يستلزم تفاوض في العادة بين ثلاثة أطراف بتحديد الشروط التالية:

أ- وجود عقد بيع بين المورد والمشترى وذلك بإعطاء كل التفاصيل الخاصة بالبضاعة. طريقة الدفع.....الخ.

ب-اتفاق بين البائع وشركة خاصة بالتامين القرض عند التصدير.

ج-اتفاق بين البائع والبنك الذي يهدف بتعهد البنك تمويل الصفقة إما الشروط الخاصة بمدة القرض فهي تحسب ابتداءا من يوم تسليم البضاعة او من يوم أول تسليم لها إذا كان الغير على عدة دفعات وذلك في حالة معدات وتجهيزات منفردة الاستعمال. حيث ينتج ذلك في العقد، إذا كان المصدر مسؤولا قانونيا عن تركيب الأجهزة، فان مدة القرض تبدأ يوم انتهاء عملية التركيب.

ومن جهة أخرى لا يوجد حد أقصى أدنى لتعبئة مبلغ الدين فقد يبلغ 100 % من قيمة القرض الممنوح للمستورد كما يمكن تمييز مرحلتين لتعبئة القرض.

1-يحصل المصدر على السيولة المعادلة لمبلغ حقوقه على المستورد الأجنبي.

2-يقدم بنك المورد للبنك المركزي أصلا كسند لأمر منه من اجل تعبئة تظهيره من طرف بنك معنى في التجارة الخارجية.

الفرع الثالث: ايجابيات وسلبيات قرض المورد وأوجه الاختلاف مع قرض المشترى.

ايجابيات قرض المورد: [2]

- تعد الميزة الأساسية في هذا النوع من القروض انه يعمل على أساس عقد واحد في التعامل التجاري وبالتالي وجود سعر واحد ومفاوض واحد.
- سهولة وسرعة إعداد القرض.
- إيجاد قرض واحد موجه للمشترى.

[1] شيلالي حكيم ، مرجع سبق ذكره ، ص : 69

[2] علودة نجمة دامية ، دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في القانون ، جامعة مولود معمري ، تيزي وزو 2013،-2014 ص : 47

- المعرفة السريعة لآجال استحقاق المصاريف.

سلبيات قرض المورد:[1]

- لا يمكن معرفة السعر الحقيقي للسلعة وتكلفة القرض
- إمكانية عدم الوفاء بالدفع من طرف المشترى للمورد مما يؤدى به الي تحمل مسؤولية إعادة التسديد بالنسبة لبنكه.

الفرق بين قرض المورد وقرض المشترى:[2]

قرض المورد	قرض المشترى
- يمنح للمصدر بعدها منح هذا الأخير مهلة للمستورد - وجود عقد واحد (عقد تجارى). - بوليصة تامين القرض يتحملها المصدر لكنها تدخل في تكاليف العقد التجاري. - سريع نظرا لان المصدر يراقب مجمل العمليات. - لا تظهر التكاليف بوضوح و منها ليست معروفة.	- يمنح للمستورد بوساطة من المصدر - وجود عقدين (عقد مالي، عقد تجارى) - بوليصتين للتامين ناتجة عن وجود عقدين يتحملها المصدر. - مفاوضات طويلة. - ظهور كل من التكاليف : الفائدة. العملات بوضوح في اتفاقية القرض.

المطلب الثالث: قرض الإيجار الدولي والقرض الجزافي :

[1] شيلالي حكيم ، مرجع سبق ذكره ، ص : 70

[2] نفس المرجع السابق ، ص 71

قرض الإيجار الدولي هو أيضا عبارة عن آلية للتمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية وهو عبارة عن تقنية تمويل حديثة النشأة ظهرت في بريطانيا وتطورت في أمريكا وانتشرت في فرنسا مع بداية الستينات.

الفرع الاول: مفهوم قرض الإيجار الدولي:

يمكن تعريف قرض الإيجار الدولي على انه إذن إيجار لمدة معينة وبيع بانتهاء المدة، أما الثمن مقسم على إقساط معطاة لمدة الإيجار، وهذا الأسلوب في التعامل تتولاه مؤسسات متخصصة بشراء السلع، التجهيزات وتؤجرها للمؤسسات التي هي بحاجة إلى هذه التجهيزات، فالبنك لا يقوم بهذه العملية إنما يساعد تلك المؤسسات المتخصصة في ذلك عن طريق مدها بالتمويل اللازم. [1]

و يتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض الايجاري الوطني و نفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في ان العمليات تتم بين مقيمين و غير مقيمين و هي في الحقيقة نفس التفرقة التي اعتمدها التنظيم الجزائري في هذا المجال ، و بهذه الطريقة فان المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية و بعملته الوطنية، في حين ان المستورد يستفيد من المزايا التي يقدمها عقد القرض لإيجاري و خاصة عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي يكون عادة كبيرا.

و تتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلي مؤسسة القرض الايجارى قسط الاستهلاك الخاص برأس المال الأساسي، إضافة إلي الفائدة و هامش خاص يهدف إلي تغطية الأخطار المحتملة كما ان تسديد هذه الإقساط يمكن ان يكون تصاعديا او تنازليا او مكيفا مع شروط السوق .[2]

بعد انتهاء المدة المتفق عليها في العقد يستطيع الزبون ان :

- يطلب تمديد المدة لعقد الكراء
- إرجاع التجهيزات إلي مؤسسات قرض الإيجار
- امتلاكها بعد دفع القيمة المتبقية منها.

الفرع الثاني : مجالات قرض الإيجار و ايجابياته و سلبياته

[1] سليمان ناصر ، مرجع سبق ذكره ، ص : 136

[2] الطاهر لطرش ، مرجع سبق ذكره ، ص : 127

مجالات قرض الإيجار الدولي: [1]

القرض الايجاري يمكن أن ينصب على موجودات منقولة و موجودات ثابتة التي تتلخص فيما يلي :

أ- **موجودات منقولة:** يسمح لهذا النوع من القرض للمستأجر أن يستفيد من آلات لا يستطيع شراؤها في الحاضر بوسائله المحدودة. بعد الفترة التي تمتد من 3-5 سنوات يكون للمستأجر الخيار من الشروط الثلاثة السابقة الذكر.

ب-**موجودات ثابتة:** مدته تتراوح ما بين 15-20 سنة وهو يتضمن حق كل طرف في الانسحاب من العقد إذن عقد الإيجار يكون موضوعه موجودات ثابتة ومنقولة.

ايجابيات قرض الإيجار الدولي: [2]

أ- **بالنسبة للمصدر:** هذه العملية تشبه عملية البيع الفوري وبالتالي فان المصدر لا يهتم بمشكلة تمويل صادراته ولكن يقلقه عدم الدفع فهو معنى من الخطر الذي تتحمله شركة الإيجار.

ب-بالنسبة للمستورد: المستورد ليس بحاجة إلي تجميد أمواله لدفع مبلغ التجهيزات كليا بل يجب عليه أن يسدد الكراء و ذلك بأقساط في الأوقات التي تناسب الوضعية المالية إلي غاية التسديد الكامل لمبلغ التجهيزات.

سلبيات قرض الإيجار الدولي: [3]

- التكلفة مرتفعة جدا على عاتق المشترى.
- هي عملية معقدة مقارنة بالتمويل التقليدي للصادرات.
- تتعرض مؤسسة الإيجار إلي عدة مخاطر قانونية جبائية و سياسية.

الفرع الثالث : التمويل الجزافي

[1] سليمان ناصر ، مرجع سبق ذكره ، ص : 137

[2] شيلالي حكيم ، مرجع سبق ذكره ، ص : 72

[3] نفس المرجع السابق ، ص : 73

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات التجارة الخارجية .و تتضمن بيع سندات اذنية او كمبيالات ذات استحقاقات آجلة إلي احد البنوك او البيوت المالية او مؤسسات التمويل المتخصصة من اجل الحصول على تمويل نقدي فوري.

أولا : مفهوم التمويل الجزافي و تكلفته.

مفهوم التمويل الجزافي: يمكن تعريف التمويل الجزافي على انه العملية التي بموجبها يتم خصم أوراق تجارية بدون طعن. و عملية التمويل الجزافي حسب هذا التعريف هي إذا آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة، و بعبارة أخرى يمكن القول ان التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع و الخدمات [1]

و من خلال هذا التعريف نلاحظ ان التمويل الجزافي يظهر خاصيتين أساسيتين الأولى تتمثل في ان هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات و لكن لفترات متوسطة . و الثانية هي أم مشترى هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر او الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (اي ممتلكو هذا الدين) مهما كان السبب.

ان القيام بشراء مثل هذا الدين يتطلب الحصول على فائدة تؤخذ عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة و حتى تاريخ الاستحقاق و نظرا لان مشترى هذا الدين يحل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة. فان ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار.

تكلفة التمويل الجزافي: تشمل تكلفة التمويل الجزافي عدة بنود مختلفة نلخصها فيما يلي: [2]

- تغطية المخاطر التجارية و تقع مسؤولية هذه التغطية على المستورد وحده الذي يتعين على الحصول على خطاب ضمان مصرفي أو على كفالة مصرفية و سداد تكلفة إصدارها.
- تغطية المخاطر السياسية و مخاطر التحويل. و تحدد تكلفة تغطية هذه المخاطر وفق أحوال السوق في بلد المستورد و تتراوح نسبتها بين 5% و 4%.

[1] الطاهر لطرش ، مرجع سبق ذكره ، ص : 126

[2] شيلالي حكيم ، مرجع سبق ذكره ، ص: 74

- تكلفة التمويل و تتوقف هذه التكلفة على الأسعار السائدة في سوق العملات الأوربية، و من ثم فان جهة التمويل سوف تحدد نسبة الخصم وفقا لأسعار الصرف الآجلة في سوق العملات للعملة المستخدمة و للآجال المحددة.

- تحصل جهة التمويل كذلك على نسبة تقدر بحوالي 0.5% سنويا لتغطية المصاريف الإدارية الأخرى.

الفرع الرابع : مزايا و مخاطر التمويل الجزافي:

المزايا التي يحصل عليها المصدر من عمليات التمويل الجزافي : [1]

- التمويل الجزافي يدخل في بند الالتزامات العرضية و بالتالي فإنها لا تظهر في ميزانية المصدر و لا تثقل كاهلها. و من ثم تزداد قدرة المصدر على الاقتراض من البنوك.

- يستطيع المصدر ان يبيع 100 % من السندات الاذنية إلي جهة التمويل بدون حق الرجوع عليه و من ثم يتوافر له تمويل متوسط الأجل دون صاحبه إلي الالتجاء إلي الاقتراض المصرفي.

- انتقاء مخاطر تغيرات أسعار الفائدة، حيث أنها تتم عادة بأسعار فائدة ثابتة شانها في ذلك شان السندات الأوروبية.

- انتقاء مخاطر تقلبات أسعار الصرف بالنسبة للمصدر، إذ ان هذه المخاطر تتحملها البنوك.

- انتقاء المشاكل الناجمة عن إدارة الائتمان ومشاكل التحصيل والمخاطر والنفقات المتعلقة بها.

- تلبية حاجيات المصدرين الذين يرغبون في الحصول على مواد سريعة دون تعقيدات التوثيق القانوني لان المستندات المطلوبة تتمثل فقط في سندات اذنية او كمبيالات يتم خصمها.

- وتعتبر عمليات التمويل الجزافي مجالا خصبا تستثمر فيه البنوك موادها لها نتيجة هذه العمليات من قرض كبير للربح.

- التخلص من التسيير الشائك لملف الزبائن. حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين.

[1] بوكونة نورة ، مرجع سبق ذكره ، ص : 140

- ان حصول المصدر على قيمة المبيعات الأجلة نقدا. تسمح له بتغذية خزينة وتحسين وضعيته المالية.

المخاطر التي يتعرض لها مشترى الدين : [1]

تتمثل المخاطر التي يتعرض لها مشترى الدين فيما يلي :

المخاطر التجارية : و تتضمن احتمالات عدم قدرة المدين او البنك الضامن على السداد او عدم رغبتهم في ذلك.

مخاطر التحويل : و تنشأ بسبب عدم قدرة او رغبة المدين او الضامن او السلطات النقدية في بلد المستورد في تحويل قيمة السندات المباعة بالعملة المتفق عليها إلي مشترى الدين.و لذلك تسعى هذه المخاطر ايضا بالمخاطر السياسية او المخاطر السيادية.

مخاطر العملة : من اكبر المخاطر التي تواجه مشترى الدين هو السداد بعملات تختلف عن عملة المصدر، إذ يؤدى تغير قيمة أسعار الصرف إلي التأثير في قيمة إجمالي الصفقة تأثيرا كبيرا عندما يتم تحويل القيمة الي عملة المصدر مما يؤدى إلي إلحاق خسارة محققة بمشترى الدين.

و لذلك يتعين على مشترى الدين- قبل ان يعطى للمصدر التزاما نهائيا بالشراء- ان يحمل على المعلومات التالية :

- نوع العملة المستخدمة في صفقة البيع، وهي غالبا ما تكون بالدولار الأمريكي او بالعملات الأوربية و قيمة مستندات المديونية المطلوبة تمويلها و مدة التمويل.

- البلد المصدر ومدى استقرار الأحوال السياسية والاقتصادية فيه

- اسم المستورد والدولة التابع لها

- اسم الضامن والدولة التابع لها.

- أدوات المديونية المطلوب تمويلها (سندات اذنية. كمبيالات...الخ).

[1] قادري محسن ، عمليات تمويل التجارة الخارجية في ظل التحول إلى إقتصاد السوق ، مذكرو لنيل شهادة ماستر اكاديمي ، تخصص مالية وبنوك ، جامعة ورقلة ، 2013-2014 ص : 08

- نوع الضمان المقدم (كفالة مصرفية مستقلة. ضمانة إضافية).
- جدول السداد (قيمة السندات الصادرة و تاريخ استحقاق كل منها)
- نوع البضاعة المصدرة إلي المستورد.
- تاريخ تسليم مستندات شحن البضاعة.
- التأكد من وجود التصاريح و الموافقات اللازمة (تصريح الاستيراد و الموافقات النقدية...الخ).
- مكان سداد السندات الاذنية او الكمبيالات.
- التأكد من التوقيعات الثابتة على المستندات المقدمة إليه توقيعات صحيحة و لذلك فانه توفيرا للوقت الذي يتطلبه التحقيق من صحة التوقيعات يتعين على المصدر ان يلجأ إلي البنك الذي يتعامل معه للتصديق على صحة التوقيعات المدرجة على المستندات.

المبحث الثالث : نظام حصص الاستيراد كأحد اليات السياسة التجارية في الجزائر 2015-2018

يعتبر الاقتصاد الوطني من بين أهم القطاعات الحساسة في الدولة، حيث مر بعدة مراحل تماشيا مع المستجدات الاقتصادية مرورا باقتصاد السوق إلى الوقت الراهن.

المطلب الأول : مفهوم حصص الاستيراد

هو نظام تقوم الدولة بمقتضاه بفرض حصص كمية على الواردات التي يتم استيرادها من الخارج، أي حد أقصى على الكمية المستوردة من الواردات من سلعة محددة. على سبيل المثال يمكن أن تفرض الدولة حصة كمية على الواردات من السجائر من الخارج بحد أقصى مليار سيجارة سنويا، وعندما يصل رقم الواردات من السجائر إلى هذا الحد، تغلق جميع منافذ الدولة البرية والبحرية والجوية أمام أي واردات من الخارج من السجائر، وعلى مستوردي السجائر الانتظار للعام القادم إذا رغبوا في الاستيراد مرة أخرى، ويعد نظام الحصص من أشكال التدخل في التجارة الخارجية للدول، وينظر إليه على انه من الممارسات غير العادلة، لأنه يؤثر في أسواق السلع التي يتم الاتجار فيها بقرارات إدارية.[1]

هو نظام يتم بمقتضاه تحديد الكميات التي يمكن استرادها من سلعة خلال مدة معينة ، بحيث لا يسمح باسترداد تلك السلعة الا في حدود الكمية المحددة فالدولة هي المسؤولة عن تحديد الكمية ولا يجوز استراد كمية اكبر منها .

[1] عادل احمد حشيش ، مرجع سبق ذكره ،ص : 258

ومن هنا يعتبر نظام حصص الاستراد نوعا من القيود المفروضة على الواردات على كميتها وقيمتها ، فهو قيد كمي وكيفي مؤكد .

المطلب الثاني : قانون رخص الاستراد و الظروف التي أدت الى تشريعه في الجزائر

يعتبر المرسوم التنفيذي رقم 15-306 المؤرخ في 6 ديسمبر 2015 و الصادر في الجريدة الرسمية المحدد لشروط و كيفيات تطبيق نظام رخص الاستيراد أو التصدير من بين القرارات الحاسمة و الجريئة التي اتخذتها الحكومة الجزائرية لوضع حدّ للنزيف الحاد الذي أصاب الخزينة العمومية لسنوات طويلة بسبب الاستيراد المكثف لكل أنواع السلع الاستهلاكية رغم أن الكثير منها يصنع مثله ببلادنا و تحدد المواد رقم 1 و 2 و 3 و 4 من المرسوم التنفيذي نوع الرخص التي ستمنح للمتعاملين الاقتصاديين الناشطين بقطاعي التصدير و الاستيراد و اللذان تم الفصل بينهما بموجب ذات المرسوم و بالجزائر يفوق عدد المستوردين عدد المصدّرين بمئات أو آلاف الأضعاف لذلك سيكون لقرار فرض نظام الرّخص فوائد كبيرة في تنظيم الواردات و نشاط الموردين ،حيث توضّح المادّة رقم 3 من نفس المرسوم بأن الحصول على رخصة لممارسة النشاط لا يتم إلاّ بموافقة وزارة التجارة و هذا بعدما يتقدم المتعامل بطلب مسبق على مستوى المصالح الإدارية التابعة لمنطقة النشاط . [1]

و بعد دراسة الطلب و التأكد من أهلية صاحبه يمنح المتعامل وثيقة ترخص له ممارسة نشاط الاستيراد في حدود و شروط معينة إذ تسلم الرخصة على أساس طلب مرفوق بوثائق تحدد مدى مطابقة نشاط المتعامل الاقتصادي للمعايير المنصوص عليها في قانون الاستيراد ،و يمكن له بموجب هذه الرخصة استيراد السّلع و المنتجات وفق نظام حصص محدّدة .[2]

حددت الحكومة مدة صلاحية رخص الاستيراد والتصدير بستة أشهر قابلة للتجديد اوقابلة للتجريد في حال عدم استعمالها، كما أنها قابلة للطعن في حال رفض الطلب من طرف اللجنة الوزارية المشتركة

[1] المرسوم التنفيذي رقم 15-306 ، المؤرخ في 6ديسمبر 2015 ، المتضمن شروط وكيفيات تطبيق أنظمة رخص الاستراد او التصدير للمنتوجات والبضائع ، العدد 66 ، المادة 1-5ص : 08

[2] المرسوم التنفيذي رقم 15-306 ، مرجع سبق ذكره ، المادة 6-10 ص : 09

المنصبة التي يرأسها الأمين العام لوزارة للتجارة وأعضاء عن مختلف القطاعات يعينهم الوزير الأول بموجب مقرر. [1]

الظروف التي أدت الى العمل بقانون الرخص في الجزائر :

هناك عدة أسباب فرضت على الجزائر العمل بقانون الرخص ومن أهمها :

- في ظل الظروف الاقتصادية المتأزّمة على الصّعيد العالمي بسبب انهيار أسعار برميل النفط اضطرت العديد من البلدان إعادة جدولة ميزانياتها لكي لا يتضرر اقتصادها كثيرا و بالنسبة للجزائر فقد أخدت الاحتياطات الآزمة لترشيد ميزانيتها و نفقاتها فكان لزاما إعادة النظر في عدّة قطاعات و منها التجارة الخارجية و هذا عن طريق تقليص فاتورة الواردات وفق ما يتلاءم و مداخيل الخزينة العمومية.
- إعادة الاعتبار للسّلع الجزائرية التي عانت طويلا من منافسة المنتجات الأجنبية و خاصّة الصينة منها، فلسنوات طويلة ظل المستهلك الجزائري يجري وراء كل ما هو مستورد ظانّا منه أنه يتميّز بالجودة العالية عازفا عن استهلاك المنتوج المحلي الذي لا يرقى حسبه إلى نفس الجودة.
- تناقص وتيرة الاحتياطي النقدي

قانون تقييد الاستيراد

بعد مرور سنتين على العمل بنظام رخص الاستيراد، ها هي الحكومة اليوم تقرر إلغاء التعامل به، معترفة على لسان وزير التجارة، محمد بن مرادي، أن هذا النظام أثبت محدوديته، باعتباره نظاما بيروقراطيا يفتقد للشفافية، إجراءات جديدة في سوق المعاملات التجارية و يعتبر مرسوم تنفيذي

رقم 18-02 الصادر في 7 يناير 2018 يتضمن تعيين البضائع موضوع التقييد عند الاستراد و تحدد في المادة و 1 و 2 إلى إحداث تدابير تقييد عند الاستيراد لبعض البضائع و يعلّق مؤقّتا استيراد البضائع المعينة في الملحق المرفق بمرسوم الجريدة الرسمية العدد 1 سنة 2018/01/7 والمقدرة ب 851 بضاعة الى غاية إعادة ضبط ميزان المدفوعات . [2]

[1] المرسوم التنفيذي رقم 15-306 ، مرجع سبق ذكره ، ص : 10

[2] مرسوم تنفيذي رقم 18-02 المؤرخ في 7 يناير 2018 ، المتضمن تعيين البضائع موضوع التقييد عند الالاستيراد، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، الصادرة في 7 يناير 2018 ، العدد الأول ، المادة 1-2-3 ، رقم الصفحة : 4

خلاصة الفصل الثاني :

تمحور هذا الفصل حول آليات الدفع والتمويل في عمليات التجارة الخارجية حيث تعمل هذه الآليات على إتمام التعاملات التجارية مع الخارج من جهة ومن جهة أخرى تسهيل عمليات الدفع الدولي بين المستثمرين في البلدان المختلفة.

ساعد تطور هذه الآليات ضمان حق كل من البائع والمشتري لهذا يعتبر آليات الائتمان وتمويل التجارة الخارجية ، كما يعتبر الاعتماد المستندي من أهم التقنيات المستعملة في التجارة الخارجية لما يوفره من ثقة وأمان لكل من المصدر والمستورد، من خلال تدخل بنوك تتعهد بالدفع بمجرد الاطلاع على المستندات شريطة أن تكون مطابقة لتلك التي تم تحديدها عند فتح الاعتماد.

سيتم في الفصل الموالي إسقاط ما تم تناوله في الجانب النظري على الواقع العلمي وهذا إعتمادا على إجراء دراسة تطبيقية .

الفصل الثالث : دراسة حالة

البنك الخارجي الجزائري*

وكالة المدية*

تمهيد

سيتم في هذا الفصل إسقاط ما تم تناوله في الجانب النظري على الواقع العلمي وهذا إعتمادا على إجراء دراسة تطبيقية حيث وقع الإختيار على البنك الخارجي الجزائري وكالة المدية ، من أجل دراسة مختلف عمليات تمويل التجارة الخارجية ومحاولة إبراز التقنية التي يستخدمها البنك في معاملاته الخارجية حيث سنقوم بتحديد كيفية إنجاز هذه الدراسة ، و الذي تضمن مبحثين

المبحث الأول : تقديم البنك الخارجي الجزائري

المبحث الثاني : دراسة حالة

المبحث الأول: تقديم بنك الجزائر الخارجي

يعتبر البنك الخارجي الجزائري من بين البنوك التجارية، وينصب نشاطه على تسهيل العلاقات الاقتصادية الجزائرية مع باقي دول العالم، ويختص بضمان وتنفيذ العمليات الاقتصادية الخاصة بالتجارة الخارجية وله عدة فروع في الوطن منها وكالة المدية .

المطلب الأول: نشأة البنك الخارجي الجزائري وأهدافه [1]

تاسس نتيجة تاميم عدة بنوك اجنبية

الفرع الأول: نشأة البنك الخارجي الجزائري

تأسس البنك الخارجي بالمرسوم رقم67-204 في الأول من أكتوبر1967 ، برأس مال قدره 20 مليون جزائري ، وقد ورث خمسة بنوك أجنبية وهي :

- ✦ القرض الليوني Crédit Lyonnais .
- ✦ المؤسسة العامة Société Générale .
- ✦ قرض الشمال Crédit du Nnord .
- ✦ البنك الصناعي الجزائري المتوسط Banque Industrielle de l'Algerie et de Méditerané .
- ✦ بنك بركليز Barclys bank .

ولم يحصل البنك على هيكله النهائي إلا في جوان 1986 ، وأصبح مستقلا بموجب نص القانون 01/88 الصادر في 17 جانفي 1988 ، وبعدها تحول البنك الأول إلى مؤسسة ذات أسهم مع حفاظه على نفس الهدف الذي حدده القرار 01 أكتوبر 1967 .

وقد ورث البنك الخارجي الجزائري مجموعة فعاليات لعدة مؤسسات ، فبالرغم من أنه ينتمي إلى القطاع العمومي فإنه يعمل للقانون التجاري ، وبالتالي لقواعد المنافسة وذلك لإضافة إلى نزعته الولية الخاصة والمتمثلة في التجارة الخارجية ، ويتدخل في جميع العمليات البنكية ولقد كان تأسيس بمثابة الحلقة الأخيرة من إجراءات تأميم البنوك .

[1] معلومات مقدمة من طرف محاسب البنك الخارجي الجزائري لولاية المدية .

وفي هذا البنك قسمان ، واحد للائتمان (ودائع وإقراض) ، والثاني للعمليات الأجنبية ، ويتضمن تمويل التجهيز المقرر في الخطة بالإضافة إلى مواضيع النفط والتعدين ، وقد توسعت عمليات البنك منذ 1970 ، فهو الذي لديه حسابات الشركات الصناعية الكبرى في ميادين المحروقات (سونطراك ، نفطال) والكيميائية والبتروكيميائية والتعجين والنقل البحري ومواد البناء ، وهو الذي يمدها بالقرض . وقد ساهم البنك بالفعل في تمويل وتطوير حقول حاسي الرمل وحاسي مسعود. وأنشأ أنابيب النفط والغاز ومصافي سكيكدة وعنابة وسطيف، ومصانع الإسمنت في الشلف والحجار، وفي الحصول على ناقلات النفط والغاز والبضائع والركاب.

بالإضافة إلى المقر الرئيسي بالعاصمة فإن له 8 مديريات جهوية و90 فرع (وكالة) موجودة في المناطق الكبرى، وفي المناطق الصناعية ومناطق إنتاج البترول.

الفرع الثاني: أهداف البنك الخارجي الجزائري:

للبنك الخارجي أهداف عديدة يسعى إلى تحقيقها من أهمها ما يلي:

- تحفيز وتشجيع وتمويل العمليات التجارية مع باقي بلدان العالم.
- تسهيل تنمية الإصلاح الاقتصادية بين الجزائر والخارج.
- يعمل على تأمين العمليات التجارية مع الخارج ضد الأخطار السياسية والاقتصادية.
- ضمان التنفيذ الجيد للالتزامات الناتجة بين أسواق الدول والجماعات المحلية.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي العام للبنك الخارجي الجزائري

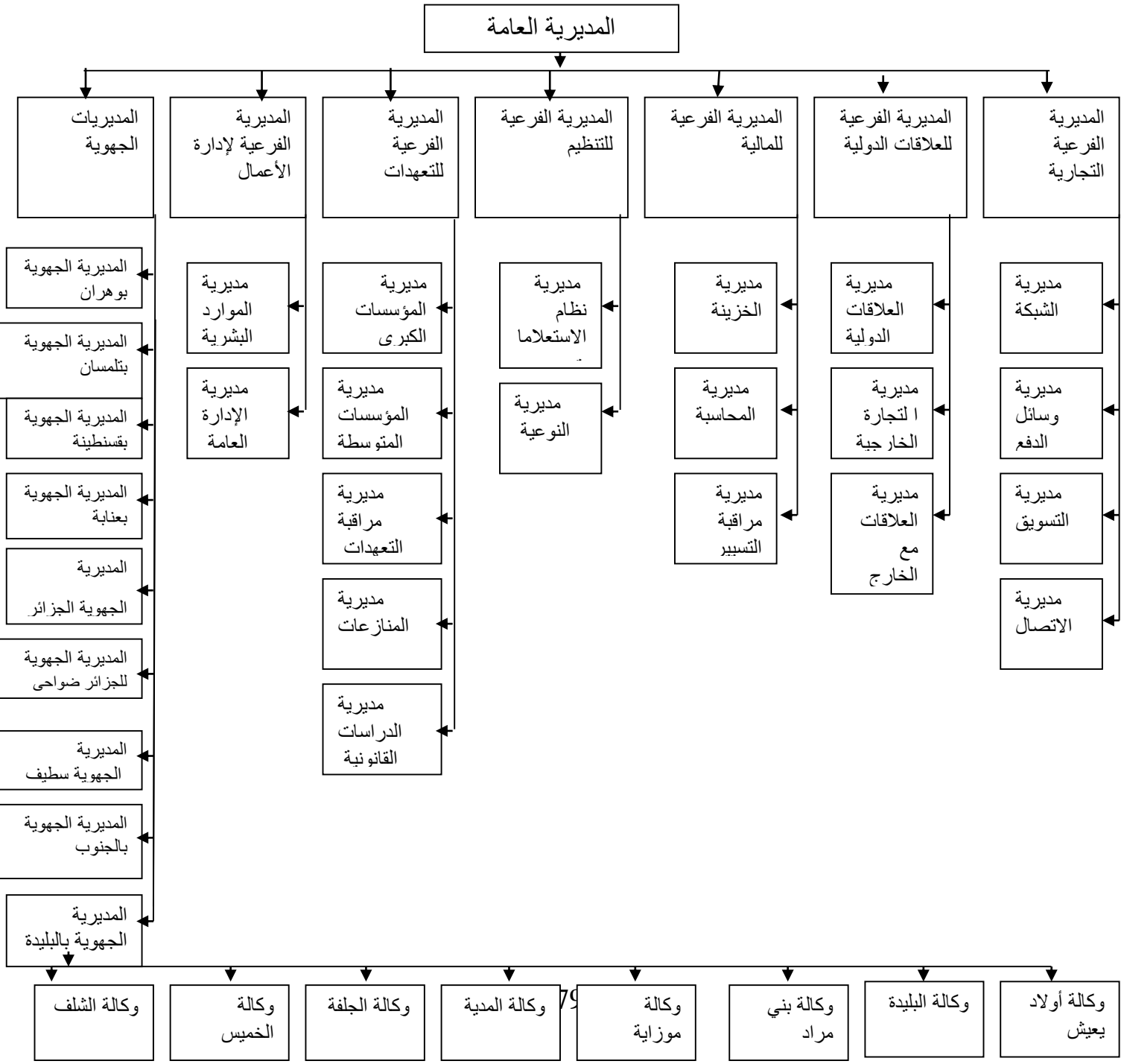
تنقسم المديرية العامة للبنك الخارجي الجزائري إلى عدة مديريات مختلفة وهي:

- **المديرية الفرعية التجارية:** وتعمل على التنسيق بين مختلف الوكالات في مجال الاتصال والإعلام.
- **المديرية الفرعية للعلاقات الدولية:** وتعمل على تنظيم ومتابعة ومراقبة مختلف العمليات مع الخارج (عمليات الاستيراد والتصدير).
- **المديرية الفرعية للمالية:** ويكمن دورها في إعداد مختلف ميزانيات البنك ومراقبة جميع الحسابات وكذا مراقبة التسيير الداخلي للبنك .
- **المديرية الفرعية للتنظيم** : ومهمتها أساسا تكمن في تنظيم العتاد ومختلف الآليات الخاصة بالبنك .
- **المديرية الفرعية للتعهدات** : ويكمن دورها في مراقبة ومتابعة جميع القروض الممنوحة للزبائن .

- **المديريـة الفرعية لإدارة الأعمال** : وتعمل على مراقبة جميع ممتلكات البنك وكذا إدارة شؤون العاملين .
- **المديريـات الجهويـة** : وتعمل على مراقبة جميع نشاطات الوكالات التابعة .
- **المفتشيـة العامـة** : ويكمن دورها أساسا في مراقبة نشاطات الوكالات دوريا .
- **الكتابـة العامـة** : وهي السكريتاريا الخاصة بنشاطات رئيس المديرية العامة .

وكل هاته المديريات تنقسم إلى مديريات فرعية حسب ما هو موضح في الشكل التالي:

شكل رقم (4-1): الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري



المصدر : وكالة البنك الخارجي الجزائري بالمدية في 2009/ 05/17

المطلب الثالث: دراسة وكالة البنك الخارجي الجزائري

لكل بنك مديرية عامة تنقسم إلى مديريات جهوية ووكالات ، ومن بين وكالات البنك الخارجي الجزائري وكالته بالمدية ، وهي محطة دراستنا التطبيقية .

الفرع الأول : تعريف الوكالة ونشاطاتها

1. **تعريف الوكالة :** وكالة البنك الخارجي الجزائري بالمدية هي واحدة من بين ثمانية وكالات تابعة بالمديرية الجهوية بالبليدة ، تأسست سنة 1982 بهدف توسيع مجال نشاط البنك وخدمة زبائنه الموجودين بالولاية .
2. **مهام ونشاط الوكالة :** تقوم الوكالة بعدة نشاطات من أهمها ما يلي :

- إستقبال الودائع المتعلقة برؤوس الأموال من طرف الأشخاص .
- إستقبال عمليات الدفع التي تقدم نقدا أو عن طريق الشيك ، والمتعلقة بعمليات التوظيف والتحصيل وجميع عمليات البنك .
- يمنح قروض بجميع أشكالها سواء كانت قروض بضمانات أو تسبيقات بدون ضمانات وذلك من أجل تحقيق نشاطات معينة .
- توزيع رؤوس أموال الأفراد ومراقبة استعمالها.
- يقوم بجميع العمليات المتعلقة بالاكتتاب، الخصم، شراء الأوراق التجارية، الوصولات، الدفعات.
- يقوم بدور البنك المراسل مع البنوك الأخرى .
- التمويل بشتى الطرق لعمليات التجارة الخارجية ، إستقبال وديعة مبالغ السندات ، إستقبال أموال ناتجة عن عمليات الدفع والخاصة بالسفتجة ، سند لأمر ، الشيك ، فواتير أو وثائق التجارة الأخرى .
- اكتساب أموال من العمليات التالية : البيع ، الإيجار ، وجميع العمليات المنقولة التي تخص نشاط الوكالة أو المتعاملين .
- العمل لصالحه أو لصالح زبائنه بصفة مباشرة أو غير مباشرة ، والقيم بالعمليات التي تدخل ضمن أهدافه بالجزائر وبالخارج بأي شكل من الأشكال .

الوكالة تقوم بجميع المهام مهما كان شكلها ، والتي لها فوائد متعلقة بمؤسسات أو شركات جزائرية كانت أو أجنبية ، وتسعى إلى تحقيق أهدافها وتطوير الأعمال الخاصة بها .

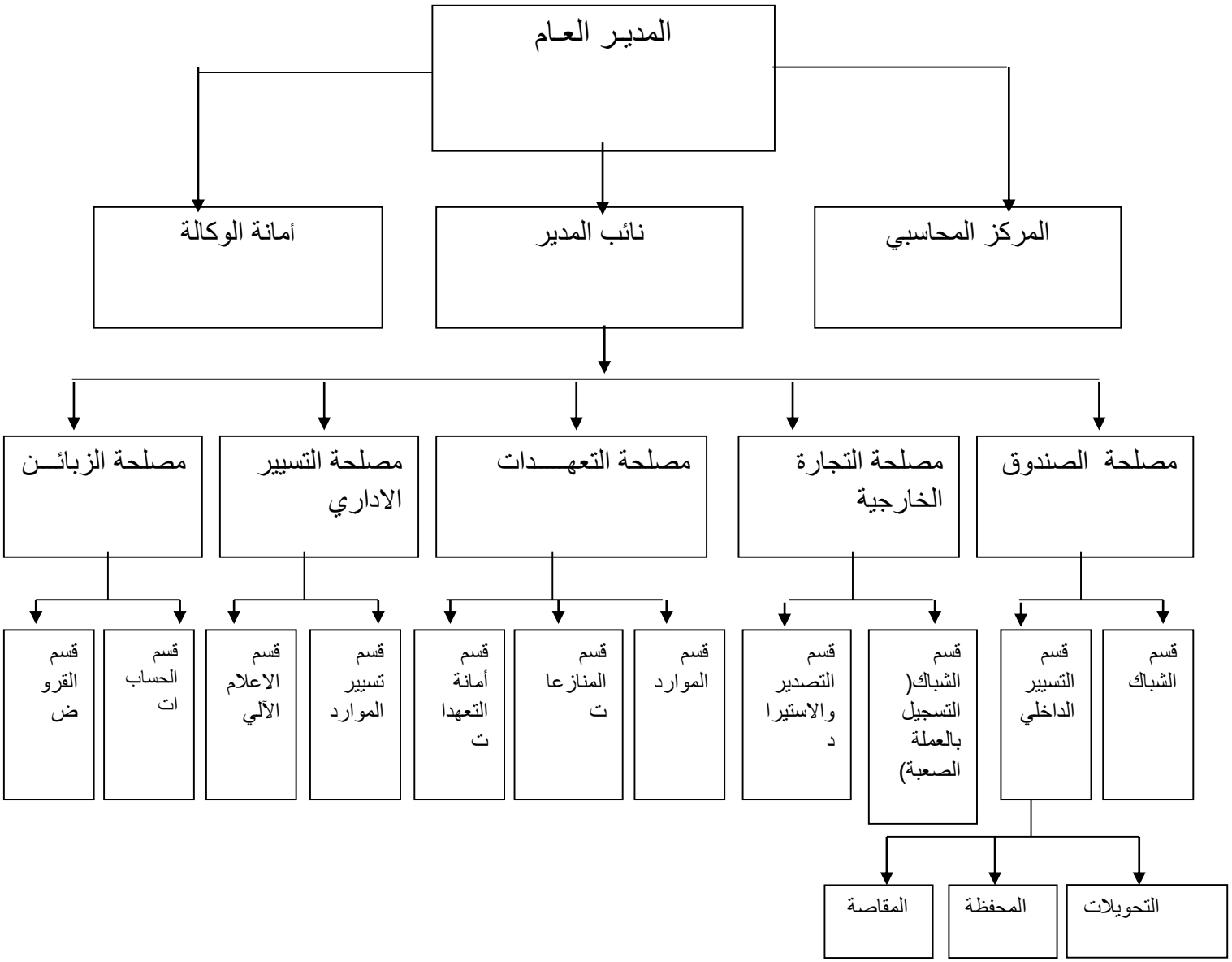
الفرع الثاني : الهيكل التنظيمي لوكالة البنك الخارجي الجزائري بالمدية

تتواجد بالوكالة المصالح التالية :

1. **مصلحة الصندوق :** تنقسم هذه المصلحة إلى مصالح فرعية تؤدي عدة احتياجات منها :
   - التحصيلات بأنواعها .
   - عمليات السحب والدفع.
   - عمليات التحويل .
   - عمليات المقاصة .
   - عمليات المحفظة .
2. **مصلحة التجارة الخارجية :** من بين المهام الرئيسية التي تؤديها هذه المصلحة هي :
   - عمليات السحب والدفع بالعملة الصعبة .
   - التحصيلات بالعملة الصعبة .
   - عمليات التجارة الخارجية (التصدير والإستيراد) .
3. **مصلحة التعهدات :** تعمل هذه المصلحة على مايلي :
   - دراسة القروض .
   - دراسة التعهدات القانونية والتحصيل .
   - الاهتمام بقضايا المنازعات .
   - العمل على تكوين ملف وتحليله وتسيير الملفات وطلبات القروض من المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ، والمؤسسات الصناعية والمؤسسات الفردية والأعمال الحرة .
   - تعمل على تقديم القروض حسب نوع الوكالة وحسب الامتيازات المقدمة للبنك ، ومن حيث نوع القرض وقيمته وأهميته .
   - القيام بدراسات ميدانية للتأكد من سلامة طلب القرض .
   - إجراء المقابلات مع العملاء ، والتفاوض معهم على مختلف النقاط الخاصة بطلب القرض .
4. **مصلحة التسيير الإداري :** تتولى هذه المصلحة المهام التالية :
   - تسيير موارد الوكالة .
   - الاهتمام بالتنظيم والرقابة .
   - التسيير الآلي للعمليات .
5. **مصلحة الزبائن :** تتولى هذه المصلحة المهام التالية :
   - دراسة ملفات القروض .

ويمكن توضيح هذه المصالح من خلال الشكل التالي :

شكل رقم (4-2) : الهيكل التنظيمي لوكالة البنك الخارجي الجزائري بالمدية سنة 2009.



المصدر : وكالة البنك الخارجي الجزائري بالمدية في 2009/04/23.

المبحث الثاني: دراسة الحالة

إن عملية عرض النتائج ومناقشتها تتطلب استخدام أدوات وطرق مختلفة، لتسهيل حل إشكالية الدراسة والمتمثلة في عمليات تمويل التجارة الخارجية في ظل نظام الحصص الذي انتهجته الجزائر في الآونة الأخيرة.

المطلب الأول: التوطين:

من اجل القيام بكل العمليات التجارية الخارجية يجب على العميل فتح حساب التوطين

الفرع الأول : تعريف التوطين

يعرف على أنه بأمر من الزبون، يقوم البنك بفتح توطين خاص لهذا الزبون حتى يسمح له بعملية الإستيراد والتصدير، ودور هذا البنك هو الوساطة بين المورد والزبون

هو أول عملية يقوم بها البنك في كل المعاملات التجارية الخاصة بالاستيراد وهي إجبارية للحصول على شهادة التوطين (أنظر الملحق رقم ((01) ويقصد به تحديد اسم البنك الذي سوف يتولى السير الحسن لعملية الاستيراد رقم حساب الزبون وقيمة البضاعة وتهدف عملية التوطين حسب التنظيم 91-12 المؤرخ في 1991/08/14 الى تحديد التزامات البنوك، الإدارات، المنتجين العموميين والخواص المسجلين في السجل التجاري وأصحاب الامتيازات والتجار الموكلين من طرف مجلس النقد و القرض.

الفرع الثاني : مراحل التوطين

المرحلة الأولى :

أ- شروط خاصة بالزبون

1. فتح حساب لدى البنك
2. فاتورة نموذجية او نهائية
3. الحد الأدنى لرصيد الحساب 10000 دج (حتى يتسنى للبنك من تغطية مصاريف التوطين)
4. طلب خطي للتوطين

ب- عمليات خاصة بالبنك

1. يقوم البنك بمراجعة الوثائق المقدمة له من طرف الزبون
2. يتحقق البنك من صحة الامضاء ومن وجود الرصيد الكافي ، مع وضع الختم المناسب له
3. يضع البنك الختم في الطلب و الفاتورة وكذا الختم الخاص بالتوطين الذي يتكون من 6 خانات .

4. يقوم البنك بخصم مصاريف التوطين من الحساب المصرفي للزبون ، ويتحصل الزبون على وصل التسوية .

المرحلة الثانية :

أ- المرحلة الخاصة بالزبون : يتقدم الزبون مرة ثانية ، من اجل القيام بعملية التسديد مرفوقا بامر التحويل .

ب-المرحلة الخاصة بالبنك: يقوم البنك بمراجعة صحة وضعية الحساب ، أي هل يمكن للرصيد من تغطية المبلغ المحمول ؟ مبلغ الفاتورة ومصاريف التحويل.

المطلب الثاني: إجراءات الاعتماد المستندي:

الفرع الأول: مرحلة فتح الاعتماد المستندي:

يعود فتح الاعتماد إلى المستورد، ويقوم بذلك حسب ما اتفق عليه مع المصدر، حيث يطلب من بنكه فتح اعتماد مستندي لصالح المصدر، ويتقدم إلى قسم الاعتمادات المستندية بالوثائق التالية :

- ❖ الفاتورة الشكلية التي تم توطينها من طرف قسم التوطين والتي تدل على قبول البنك.
- ❖ طلب فتح الاعتماد(ملحق 01) ويحتوي على المعلومات التالية:
- ✓ اسم المستورد وعنوانه ورقم حسابه.
- ✓ نوعية الاعتماد من حيث الالتزام، من العلم بأن البنك الخارجي الجزائري يتعامل في أغلب الأحيان بالاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمؤكد.
- ✓ اسم وعنوان بنك المصدر.
- ✓ اسم المستفيد.
- ✓ قيمة الاعتماد بالأرقام والأحرف.
- ✓ تاريخ صلاحية العقد
- ✓ نوعية الوثائق المطلوبة وفي هذه الحالة هي:
  - الفاتورة التجارية نهائية او أولية (انظر الملحق 03)
  - قائمة الطرود (الملحق 02)
  - شهادة المنشأ (الملحق4)
  - و صف السلعة

بعد تقديم الوثائق المطلوبة سابقا تقوم الوكالة بسحب المبلغ من حساب الشركة مع تحويله إلى الدينار الجزائري واضافة% 10 من المبلغ كمؤونة لتغطية الفرق عن العملة بالإضافة إلى عمولة فتح الاعتماد وهي عمولة ثابتة تقدر ب: 3000 دج.

بالإضافة إلى عمولة swift ثم قيمة الرسم على القيمة المضافة والتي تقدر ب17%

بعد استكمال كل الإجراءات المتعلقة بفتح الاعتماد المستندي تقوم الوكالة البنكية بإرسال وثيقة MT700 عن طريق شبكة swift إلى مديرية العمليات مع الخارج عل مستوى المديرية المركزية للبنك الجزائري الخارجي في الجزائر العاصمة والتي تتولى بدورها دراسة هذه الوثيقة ،ويحتوي نموذج MT700 (انظر الملحق 5) على :

- الرقم F24 : رقم الرسالة.
- الرقم F40A : طبيعة الاعتماد.
- الرقم F20 : العملة ,السنة, الرقم التسلسلي للاعتماد, رمز الوكالة.
- الرقم F40E : ضبط التطبيقات .
- الرقم F31D : مدة الاعتماد.
- الرقم F51A : بنك المستورد.
- الرقمF50 : اسم المستورد وعنوانه.
- الرقم F59 : اسم المصدر وعنوانه.
- الرقم F32B : قيمة الفاتورة بالعملة الخارجية.
- الرقم F39B : المفاهمة السعرية.
- الرقم F41A : طريقة الدفع.
- الرقم F43A : نوع إرسال البضاعة.
- الرقم F43P : نوع إرسال البضاعة.
- الرقم F43T : نوع رقم البضاعة.
- الرقم F44E : ميناء المصدر.
- الرقم F44F : ميناء المستورد.
- الرقم F46A : وثائق الاعتماد الضرورية .
- الرقم F71B : تصريح المستورد بتحمل كل التكاليف داخل الوطن وخارجه.
- الرقم F49 : نوع الاعتماد.

فبعد إرسال البنك الخارجي و كالة المدية الى المديرية العامة بالعاصمة نموذج MT700 يقوم البنك الخارجي الجزائري بالعاصمة بفتح الاعتماد لصالح المصدر .

الفرع الثاني : تنفيد الاعتماد المستندي وتسويته:

تقوم المديرية العامة بالعاصمة للبنك الخارجي بإبلاغ الوكالة عن فتح الاعتماد في بنك المصدر الذي بدوره يبلغ المصدر بفتح الاعتماد لصالحه وهذا بعد التأكد من مطابقته للشروط المتفق عليها لكي يتمكن من تحضير المستندات المطلوبة من قبل المستورد ضمان الآجال المحددة و يبدأ في تحضير البضاعة.

بعد أن يتم الاتفاق على شروط الاعتماد يقوم المصدر بتحضير البضاعة و يرسلها نيابة عنه وكيل العبور، الذي تتلخص مهمته في تخليص الإجراءات الجمركية وتسليم البضاعة للناقل(ربان السفينة) أهم الوثائق التي يتحصل عليها المستورد :

- ✓ سند الشحن الأصلي (**أنظر الملحق 7) وهو** عبارة عن نستند منجز حسب وسيلة النقل المستعملة يعترف فيها صاحب المركبة بأنه شحن السلعة من اجل نقلها وتسليمها لصاحبها.
- ✓ شهادة المنشأ.
- ✓ وثيقة التأمين.

ويحتفظ وكيل العبور بنسخ من هذه الوثائق ويعطي نسخ أخرى من هذه الوثائق للمصدر الذي يسلمه بدوره للبنك ويقوم هذا الأخير بمراقبة صحة الوثائق وعند تطابقها لشروط الاعتماد يتم استدعاء المستورد لإمضاء قبول تحويل (انظر الملحق 8) ويمضي الزبون على شهادة سحب السندات و يقوم البنك الخارجي لولاية المدية بتحويل المبلغ الى بنك المصدر (انظر الملحق 9)

في حالة زيادة سعر الصرف يقوم الزبون بزيادة المبلغ لصالح البنك وفي حالة العكس يقوم البنك بإرجاع المبلغ الفائض لزبونه وذلك بعد أخد البنك أتعابه والرسم على القيمة المضافة.

يتوجه العميل إلى الميناء لأجل استلام سلعته التي يكون قد تم الاتفاق على موعد الاستلام ومن ثم يقوم بنك بإصدار وثيقة تبليغ على ان كافة العمليات قد تم التكفل بها من ناحية تواريخها والمدة الزمنية ومن هنا تكون قد تمت التسوية النهائية للصفقة بين الشركة (س) ووكالة البنك الخارجي لولاية المدية عن طريق الاعتماد المستندي.

خلاصة الفصل:

من خلال دراسة حالة التي قمنا بها في البنك الجزائري الخارجي وكالة المدية تبين لنا كيفية سير الاعتماد المستندي في تسوية عمليات استراد البضائع .

حيث نستنتج ان الاعتماد المستندي يمر بعدة مراحل هامة اين يتوسط فيها البنك الجزائري الخارجي و البنك المركزي وذلك بضمان السير الجيد للاعتماد المستندي ، وكما لاحظنا مدى أهمية هذا الأخير لدى المتعاملين مع البنك واقبالهم على استعمال هذه التقنية لتسوية صفقاتهم التجارية .

الخاتمة

ان التجارة الخارجية تكتسي أهمية بالغة في اقتصاد كل دولة ، حيث تعتبر صورة من صور علاقتها مع العالم وتعتبر اهم احد الدعامات الأساسية في البنيان الاقتصادي لذلك جلبت اهتمام المفكرين و الباحثين فطهرت عدة مدارس سعت لوضع نظريات تقوم بتطويرها وتساعد على توسيعها من خلال تعميم المنفعة على كل الدول التي تتعامل بها ، حيث اختلفت النظريات و المدارس باختلاف الزمان وكذلك العوامل المحيطة بكل دولة .

لقد ساعدت هذه النظريات على توسيع التجارة الخارجية ونموها وكذلك زيادة المخاطر المحيطة بها مما أدى الى زيادة الحاجة لمصادر تمويلها والتقليل من المخاطر المحيطة بها فكان من الضروري ادخال مجموعة وسائل وتقنيات تسهل التعامل والتفاهم بين المصدرين والمستوردين حيث تساعد وتساهم على تحديد حقوق وواجبات كل طرف.

لعبت البنوك التجارية دورا هاما في تطوير المبادلات التجارية وتمويل التجارة الخارجية، هذه البنوك تختلف باختلاف أنواعها ومهامها وحتى مجالات عملها، لكنها تتكامل فيما بينها وتتشارك مع بعضها في تشكيل الجهاز المصرفي، الذي يحتل فيه البنك المركزي المرتبة الأولى.

ويعتر الاعتماد المستندي من اهم التقنيات البنكية التي تستعمل لتمويل التجارة الخارجية لما يوفره من حماية لكل من المصدر والمستورد من خلال تدخل عدة بنوك من اجل ضمان السير الحسن للعملية.

ونظرا لقيام التجارة الخارجية على قواعد ثابتة وهي التصدير والاسترداد، فإن القواعد والإجراءات منصبة على هاتين القاعدتين، فالدولة قد تعتمد –تبعا لاختلاف النظم الاقتصادية ولأهداف معينة–إما على فتح أسواقها للمبادلات الدولية مطبقة بذلك قواعد المبادلات الحرة، أو تضييق الخناق على هذه المبادلات وغلق حدودها مطبقة قواعد حماية التجارة.

نتائج الدراسة :

- ❖ تعتبر التجارة الخارجية اهم صور العلاقات التجارية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات بين الدول في شكل صادرات وواردات.
- ❖ توجد عدة نظريات مفسرة للتجارة الدولية وتختلف حسب وجهة نظر كل اقتصادي.

- ❖ تعددت الأسباب التي تدفع التدخل الحكومي في حرية التجارة الدولية وتختلف السياسة التجارية باختلاف النظم الاقتصادية.
- ❖ لقد كان تطور البنوك ونشوؤها مرتبط وعلى الدوام بتطور المجتمعات اقتصاديا واجتماعيا، وقد كانت التجارة تحديدا أحد أهم الأنشطة التي ساعد نموها على تطور أعمال البنوك وتنوعها.
- ❖ إن تقنيات الدفع الدولية تعمل جميعها على تغطية مخاطر الائتمان وكذلك تغطية مخاطر سعر الصرف.
- ❖ يعتبر الاعتماد المستندي تقنية دفع وتمويل في التجارة الخارجية لإتمام الصفقات التجارية في أحسن الظروف، وأهم ما يميزه عن غيره من الوسائل هو وجود مستندات معينة كسند الشحن والفواتير التجارية التي تؤمن السير الحسن لعمليتي التصدير والاستيراد، بالإضافة إلى تعهد البنك بدفع قيمة الاعتماد.
- ❖ إن تتبع مراحل سير عملية الاعتماد المستندي بدءا من فتح ملف الاعتماد إلى غاية دفع الوثائق وفحصها وتسويتها تكون معقدة نوعا ما وتتطلب الدقة.

الإجابة عن الفرضيات :

انطلاقا من جملة الفرضيات الموضوعة سابقا في المقدمة العامة توصلنا إلى نتائج تثبت وتدعم صحة هذه الفرضيات بحيث:

الفرضية الأولى :التجارة الخارجية تهتم بدراسة الصفقات التي تتم عبر الحدود باستعمال عدة وسائل وطرق للدفع.

قد توصلنا لإثبات ذلك من خلال تقديم عدة تعاريف للتجارة الخارجية مع إظهار أهميتها، ثم التطرق لمختلف النظريات التي وضعتها كل من المدرسة التجارية والكلاسيكية و النيوكلاسيكية والمدرسة الحديثة، إضافة إلى التعرف على طرق ووسائل الدفع المستعملة لتمويلها.

الفرضية الثانية :تعتبر البنوك طرفا فاعلا في التجارة الخارجية لأنها تقوم بتسهيل العلاقة بين المصدر والمستورد.

تتأكد صحة هذه الفرضية عند الإشارة إلى الدور الذي تلعبه البنوك في الصفقات التجارية وتسهيل المعاملات المالية ومن خلال الضمانات التي تقدمها البنوك سواء من خلال وسائل الدفع المباشر (الدفع تحت الطلب أو عن طريق التحويلات أو عن طريق الأوراق التجارية) او من خلال المستندات .

الفرضية الثالثة :الاعتماد المستندي تقنية دولية بحتة تحكمها القواعد والأعراف الدولية الموحدة، لذلك تمنح الحماية القصوى لكل من المستورد والمصدر من مخاطر التجارة الخارجية.

ان صحت هذه الفرضية تظهر في الفصل الثالث عندما درسنا كل ما يتعلق بالاعتماد المستندي وشروطه وتعريفه الى غير ذلك .

التوصيات:

هناك مجموعة من التوصيات التي نتقدم بها وهي تمثل تلخيصا لهذا البحث وإضافة له من أجل الوصول إلى صورة متكاملة حول موضوع الدراسة والتي سنعرضها على الشكل التالي:

- ✦ محاولة نشر الثقافة البنكية في أوساط المتعاملين في مجال التجارة الخارجية من خلال التعريف بتقنية الاعتماد المستندي والضمانات التي تقدمها؛
- ✦ ضرورة القيام بعملية إصلاح القطاع المالي والمصرفي وذلك بإصلاحات طويلة المدى وتطوير الإطار العملي للنشاط البنكي، ليساير ما تشهده الساحة العالمية من تغييرات خاصة في مجال استعمال الطرق الحديثة في تمويل المؤسسة الاقتصادية؛
- ✦ ضرورة توفير كل الوسائل اللازمة للمؤسسات المالية لتسهيل عمليات تمويل التجارة الخارجية بأكثر سرعة ممكنة؛
- ✦ محاولة إعطاء نظرة عامة عن واقع تمويل التجارة الخارجية في ظل تعيين البضائع موضوع التقييد عند الاستيراد.
- ✦ يجب على البنوك الجزائرية استخدام يد عاملة مؤهلة تتمتع بالخبرة أو إعادة تأهيل تلك الموجودة، خاصة فيما يتعلق بجانب مراجعة المستندات والتحقق منها لأن أي خطأ يكلف البنك أموالا لا يمكن استرجاعها.

افاق الدراسة:

في ختام هذه الدراسة تبين لنا أن هناك بعض المحاور التي تستحق المزيد من البحث والدراسة نذكر منها:

- **الاعتماد المستندي واستخداماته في ظل التجارة الالكترونية.**
- **التجارة الالكترونية وتاثيرها المحتمل في تطوير العمل بتقنية الاعتماد المستندي – دراسة حالة الجزائر –**

قائمة المراجع

قائمة المراجع

1-باللغة العربية

أولا: الكتب

1. احمد بوراس. تمويل المنشأة الاقتصادية ، دار العلوم للنشر و التوزيع ، عنابة ،2008 .
2. احمد غنيم الاعتماد المستندي، والتحصيل المستندي مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، ط 7، مصر، 2003 .
3. احمد محمد المصري ، " إدارة البنوك التجارية والإسلامية " مؤسسة شهاب الجامعية ، الإسكندرية.
4. أشرف أحمد العدلي، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، مؤسسة الرؤية، للطباعة والنشر، المعمورة، مصر، 2006 .
5. حربي محمد موسى عريقات ، مبادئ الاقتصاد ، التحليل الكلي ، الطبعة الأولى ، دار وائل للنشر و التوزيع ، الأردن ، 2006.
6. حسام علي داود و اخرون ، اقتصاديات التجارة الخارجية ، دار الميسرة للنشر و التوزيع ، الطبعة الأولى، عمان 2002 .
7. رشاد العصار وآخرون، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان ، 2000 .
8. رعد حسن الصرف، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا للنشر، الجزء الأول، 2000.
9. زياد رمضان ، محفوظ جودة ، الاتجاهات المعاصرة في إدارة البنوك ، دار وائل لنشر ، الطبعة الثالثة 2006 ، عمان .
10. زينب حسين عوض الله، الاقتصاد الدولي ، دار الجامعة الجديدة ، مصر، 2003 .
11. سامي خليل، الاقتصاد الدولي، نظرية التجارة الدولية ، الجز الأول، دار النهضة العربية، القاهرة، 2001 .
12. سامي عفيفي حاتم، التجارة الخارجية بين النظير والتنظير، الطبعة الثانية، الدار المصرية اللبنانية بالقاهرة، 1994.
13. سامي عفيفي حاتم، محاضرات في إدارة التجارة الخارجية، الجزء الأول، الدار المصرية اللبنانية، 1986 .
14. سلمان عبد الله معلا ، التمويل و المؤسسات التمويلية ، دار امجد للنشر و التوزيع ، عمان، الطبعة الأولى 2015
15. سليمان ناصر ، التقنيات البنكية و عمليات الائتمان ، ديوان المطبوعات الجامعية ، الطبعة الأولى ، جزائر .

شقيري نوري موسى و اخرون ، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية ، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة ، الطبعة الأولى 2012.

16. صلاح الدين حسن السيسي، قضايا مصرفية، الائتمان المصرفي، الضمانات، الاعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، دار الفكر العربي، مصر، 2004.
17. طارق الحاج ، مبادئ التمويل ، دار صفاء للنشر و التوزيع ، عمان ، الطبعة الأولى 2010 .
18. طارق عبد العال حصاد ، "التطورات العالمية وانعكاسها على اعمال البنوك " ، دون دار النشر ، بالتصرف .
19. طاهر لطرش:تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، ط 06 ،الجزائر، 2001 ،ص 119

20. عادل احمد حشيش ، مجدي محمود شهاب ، اساسيات الاقتصاد الدولي ، منشرات الجبلي الحقوقية ،الأردن .
21. عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية، عمليات، تقنيات، تطبيقات، الجزائر، 2000، ص 10
22. عبد الغني مازوت، الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية, منشورات الحلبي الحقوقية, لبنان, الطبعة 01 ، 2006 .
23. غنيم أحمد، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة و النشر، ط 07 ، مصر،2003 .
24. فليح حسن خلف، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الوراق للنشر، الأردن، 2004 .
25. كامل البكري، الاقتصاد الدولي التجارة والتمويل، الدار الجامعية للنشر والتوزيع، الإسكندرية ، مصر، 2000 .
26. ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، معهد الدراسات المصرفية، عمان، الأردن، 2004.
27. مجدي محمود شهاب سوزي عدلي ناشز، أسس العلاقات الاقتصادية الدولية، منشورات الحلبي الحقوقية ، بيروت 2006 .
28. محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الخارجية، مؤسسة رؤية للطباعة و النشر والتوزيع، الطبعة الأولى، مصر.
29. محمد الصيرفي ، إدارة المصارف ، دار الوفاء لدنيا الطباعة والنشر ، الطبعة الأولى 2008، مصر.
30. محمد زكي الشافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، 1970 .
31. محمد زكي شافعي، " مقدمة في النقود والبنوك " دار النهضة العربية للطباعة والنشر ، الطبعة السابعة ، بيروت.
32. محمد صاح الحناوي . الإدارة المالية و التمويل . الدار الجامعية . مصر . الطبعة الأولى .
33. محمد صفوت قابل، تحرير التجارة الخارجية بين التاييد و المعارضة ، دار الحكمة للنشر ، القاهرة ، مصر .
34. محمد عبد العزيز عجمية، الاقتصاد الدولي، الطبعة الأولى، دار الجامعات المصرية، الإسكندرية، 1980 .
35. محمد يونس محمد ، الاقتصاد الدولي و التجارة الخارجية ، دار التعليم الجامعي ، الإسكندرية 2016 .
36. محمود يونس ، اساسيات التجارة الدولية ، الدار الجامعية ، مصر ، 1993 .
37. مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة ، 2001 .
38. موسى سعيد مطر وآخرون، التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2001 .
39. ناجي جمال، المحاسبة و العمليات المصرفية، المؤسسات الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، لبنان، 1999.
40. الياس أبو عيد .عمليات المصارف . الطبعة الثانية . مصر 1998 .
41. يوسف مسعودي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع، الجزائر ، 2010 .
42. يونس محمود ،الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، مصر، 2001 .

الرسائل و المذكرات

43. اميرة حشاني ، دور الاعتماد المستندي كتقنية تمويل وضمان التجارة الخارجية دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية بسكرة ، مذكرة لنيل شهادة الماستر ، تخصص نقود ومالية ، جامعة محمد خيضر بسكرة ، 2014-2015

44. علالي مخطار ، آليات تحرير التجارة الخارجية في ظل التحولات الإقليمية – حالة الجزائر– مذكرة دكتراه في ع الاقتصادية ، جامعة حسيبة بن بوعلي ، شلف ، 2014.

45. قادري محسن ، عمليات تمويل التجارة الخارجية في ظل التحول إلى إقتصاد السوق ، مذكرة لنيل شهادة ماستر اكاديمي ، تخصص مالية وبنوك ، جامعة ورقلة ، 2013-2014

ثالثا : الجرائد الرسمية

1. المرسوم التنفيذي رقم 15-306 ، المؤرخ في 6ديسمبر 2015 ، المتضمن شروط وكيفيات تطبيق أنظمة رخص الاستراد او التصدير للمنتوجات والبضائع ، العدد 66 .

2. مرسوم تنفيذي رقم 18-02 المؤرخ في 7 يناير 2018 ، المتضمن تعيين البضائع موضوع التقييد عند الالاستيراد، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية ، الصادرة في 7 يناير 2018 ، العدد الأول ، المادة 1-2-3

2- باللغة الفرنسية

Dictionnaire des termes : de finance des banque , de la bourse , et des assurances , MLP , édition P11

الملاحق

ANNEXE 1

(Instruction 25/DG du 17 Avril 2001)

Donneur d'ordre : [redacted]

-(Nom ou raison sociale)

Adresse : [redacted]

MEDEA

A BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE

AGENCE DE [redacted]

OBJET : Demande d'ouverture de crédit documentaire à l'importation.

Par le débit de notre compte No262200232/07 nous vous demandons de bien vouloir procéder à l'ouverture d'un crédit documentaire suivant les termes et conditions ci-après.

FORME DE CREDIT (barrer le mention inutile)

- IRREVOCABLE ET CONFIRME

DATE ET LIEU DE VALIDITE : **25/03/2016 Médéa**

DONNEUR D'ORDRE : [redacted]

BENEFICIAIRE : **NEO VISION CO LTD**

MONTANT EN CHIFFRES : **U$D 24096.40**

(Maximum ou environ+% de tolérance) .....

MONTANT EN LETTRES : **US VINGT QUATRE MILLE QUATRE VINGT SEIZE 40 CTS**

NATURE DU CONTRAT (CF INCOTERMES° : **C.P.T ALGER**

BANQUE DU BENEFICIAIRES : **WOORI BANK SUJI – SENGBOK BRANCH**

MODE DE REGLEMENT : (barrer la mention inutile)

- **AUTRE : (Préciser) Crédit Documentaire 50 Jours Date LT..A**

LE LIEU DE PRESENTATION DES DOCUMENTS : **Alger Aéroport**

EXPEDITION PARTIELLES : (barrer la mention inutile)

- **AUTORISEES**
- **INTERDIT**

QUE LE CONNAISSEMENT SERA ETABLI AU NOM DE LA BEA

MA MENTION « **BOARD** »

Banque Extérieur d'Algerie
AGENCE MEDEA/26
18 JAN. 2016
SERVICE ETRANGER

الملحق رقم (01) طلب فتح قرض سندي

TRANBORDEMENTS : (barrer le mention unitile)

- **AUTORISE**

LIEU D'EMBARQUEMENT : ~~**SEOUL AEROPORT KOREA SUD**~~

LIEU DE DESTINATION : **ALGER AEROPORT**

DATE LIMITE D'EMBARQEMENT : **31/01/2016**

DESCRIPTION DES MARCHANDISE : **Lentilles de contactes**

SUIVANT FACTURE PROFORMA DU : 24/11/2015 N° NEO –DZ01-151124

SUIVANT CONTRAT DU 16 Avril 2015...**NO- NEO –DZ 01-151124**

DOCUMENTS EXIGES :

1) FACTURES COMMERTIAL EN 06 EXEMPLAIRE ORIGINAUX SIGNE.
2) BORDERE AU DE COLISAGE EN 02 EXEMPLAIRE SIGNE BENIFICIAIRE
3) ORIGINAL LETTRE DE TRANSPORT AERIEN MARCHANDISE
4) ADRESSE AU NOM DE LA BEA MEDEA . Notifie donneur d'ordre Fret payé
5) JEUX COMPLET DE CONNAISSEMANT 3/3 CLEAN BORD A L'ORDRE BEA MEDEA
6) CERTIFICAT D'ORIGINE KOREA DELIREN ET SIGNE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE KOREA PORTANT CACHET HUMIDE.

De convention expresse les documents qui seront levés sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement ou acceptation ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serons débiteurs envers la Banque Extérieure d'Algérie pour quelque cause que se soit .

L'utilisateur du crédit par acceptation ou par mobilisation de crédit Extérieur no fait pas obstacle à votre demande de reconstitution de marge avant l'échéance des traites ou de celles du crédit Extérieur mobilisé si le prix de la marchandise vient à baissera au-dessous du montant total des traites acceptées ou du crédit mobilisé.

Nous vous engageons à vous rembourser le montant du/des paiement (s) exécuté (s) en vertu de ce crédit documentaire , déduction faite de la provision constitué plus votre commission et frais accessoires ainsi que ceux de votre correspondant , le cas échéant et ce quel que soit l'issue de l'affaire pour laquelle vous notez effectue le paiement.

Nous nous engageons si l'assurance et signé par nous à remettre un avenant à votre profil aussitôt que nous connaitrons de manière certaine l'embarquement.

Cette opération est soumise aux Règles et Usances Uniformes relatives au crédits documentaires approuvées par la chambre de commerce internationale et actuellement en vigueur sous réserve de l'application des règles et usages propres aux pays ou l'opération se déroulera et , qui n'auraient pas adopté les règles et usages uniformes .

Banque Extérieur d'Algeric
AGENCE ~~MEDEA 026~~
~~18 JAN. 2016~~
SERVICE ETRANGER

Lieu et date : Médéa le 13/01/2016

SIGNATURE ET CACHET DU CLIENT

مؤسسة ذات الشخص الوحيد
وذات المسؤولية المحدودة
طريق 15 ديسمبر
س ت:03 ب 000000

المسير

ATTACHED RIDER

2880 PCS NEO CLEAN 55 UV MONTHLY (NORMAL)
960 PCS NEO CLEAN 55 UV MONTHLY (SPECIAL 1)
2720 PCS EYEPIA 55 UV QUARTERLY (NORMAL)
960 PCS EYEPIA 55 UV QUARTERLY (SPECIAL 1)
260 PCS EYEPIA 55 UV QUARTERLY (PLUS POWER)
380 PCS EYEPIA UV YEARLY (NORMAL)
146 PCS EYEPIA 55 UV YEARLY (SPECIAL 1)
2600 PCS NEO COSMO QUARTERLY (3T NORMAL)
600 PCS NEO COSMO QUARTERLY (3T SPECIAL 1)
200 PCS IRIS LENS (M) ET (D)
600 PCS NEO COSMO VIAL (1T NORMAL)
600 PCS NEO COSMO BLISTER (1T NORMAL)
400 PCS NEO COSMO VIAL (2T NORMAL)
400 PCS NEO COSMO BLISTER (2T NORMAL)
400 PCS COSMO VIAL (3T NORMAL)
800 PCS NEO COSMO BLISTER (3T NORMAL)

الملحق رقم (02) قائمة المشتريات

NEO VISION CO., LTD.

CONTACT LENS MANUFACTURERS

TEL: +82-31-889-2040 FAX: +82-31-889-2050

E-MAIL: export@neolens.co.kr, Website: http://www.neolens.co.kr

129-1, Donghwagongdan-Ro, Munmak-Eup, Wonju-Si, Gangwon-Do, Korea

PROFORMA INVOICE

NO : NEO-DZ01-151124

DATE : November 24, 2015

To : Kadiak Optic Eurl Rue du 15 DECEMBRE MEDEA 26000 Algeria Tel: 213-61-51-1614 Fax: 213-25-58-5229	Bank name : Woori Bank, Suji-Seongbok Branch Address : 276-1 Seongbok-dong, Suji-gu, Yongin-si, Kyeonggi-do, Korea Tel : +82-31-263-3014 / Fax : +82-31-263-3015 Swift Add : HVBKKRSE Account No : 1081-100-365591 Beneficiary : Neo Vision Co., Ltd.
Origin : Republic of Korea	Payment : By an Irrevocable Deferred 60 days L/C from AWB date
Shipment :	Be careful : Only use bank account mentioned on the proforma invoice and located in Korea
Packing : Standard Export Packing	
Reference :	Validity : Till 31st of December, 2015

Description	Quantity	Unit Price	Total Amount
Soft Contact Lens			
Neo Clean 55 UV Monthly (Normal)	2,880 pcs	USD 0.70	USD 2,016.00
Neo Clean 55 UV Monthly (Special 1)	960 pcs	USD 0.91	USD 873.60
Eyepia 55 UV Quarterly (Normal)	2,720 pcs	USD 1.10	USD 2,992.00
Eyepia 55 UV Quarterly (Special 1)	960 pcs	USD 1.43	USD 1,372.80
Eyepia 55 UV Quarterly (Plus Power)	260 pcs	USD 1.65	USD 429.00
Eyepia 55 UV Yearly (Normal)	380 pcs	USD 1.50	USD 570.00
Eyepia 55 UV Yearly (Special 1)	146 pcs	USD 1.50	USD 219.00
Neo Cosmo Quarterly (3T, Normal)	2,600 pcs	USD 2.10	USD 5,460.00
Neo Cosmo Quarterly (3T, Special 1)	600 pcs	USD 2.73	USD 1,638.00
Iris lens (M)	100 pcs	USD 7.00	USD 700.00
Iris lens (D)	100 pcs	USD 7.00	USD 700.00
Neo Cosmo Vial (3T, Normal)	1,400 pcs	USD 2.10	USD 2,940.00
Neo Cosmo Quarterly (3T, Normal)	1,800 pcs	USD 2.10	USD 3,780.00
Air Freight Charge			USD 646.00
Total Amount	14,906 pcs	CPT Algiers	USD 24,336.40

FREIGHT PREPAID

BEST REGARDS

NEO VISION CO., LTD

DATED : 2015. 11. 24

ISSUED BY

Neo Vision Co., Ltd.

Kyung Hwa Kim / President

ACCEPTED BY

Kadiak Optics

Kadik Kadiak / President

الملحق رقم (03) فاتورة أولية

NEO VISION CO., LTD.
CONTACT LENS MANUFACTURERS
TEL: +82-31-889-2040 FAX: +82-31-889-2050
E-MAIL: export@neolens.co.kr, Website: http://www.neolens.co.kr
129-1, Donghwagongdan-Ro, Munmak-Eup, Wonju-Si, Gangwon-Do, Korea

PROFORMA INVOICE

NO : NEO-DZ01-151124

DATE : November 24. 2015

To : Kadiak Optic Eurl Rue du 15 DECEMBRE MEDEA 26000 Algeria Tel: 213-61-51-1614 Fax: 213-25-58-5229	Bank name : Woori Bank, Suji-Seongbok Branch Address : 276-1 Seongbok-dong, Suji-gu, Yongin-si, Kyeonggi-do, Korea Tel : +82-31-263-3014 / Fax : +82-31-263-3015 Swift Add : HVBKKRSE Account No : 1081-100-365591 Beneficiary : Neo Vision Co., Ltd.
Origin : Republic of Korea	Payment : By an Irrevocable Deferred 60 days L/C from AWB date
Shipment :	Be careful : Only use bank account mentioned on the proforma invoice and located in Korea
Packing : Standard Export Packing	
Reference :	Validity : Till 31st of December, 2015

Description	Quantity	Unit Price	Total Amount
Soft Contact Lens			
Neo Clean 55 UV Monthly (Normal)	2,880 pcs	USD 0.70	USD 2,016.00
Neo Clean 55 UV Monthly (Special 1)	960 pcs	USD 0.91	USD 873.60
Eyepia 55 UV Quarterly (Normal)	2,720 pcs	USD 1.10	USD 2,992.00
Eyepia 55 UV Quarterly (Special 1)	960 pcs	USD 1.43	USD 1,372.80
Eyepia 55 UV Quarterly (Plus Power)	260 pcs	USD 1.65	USD 429.00
Eyepia 55 UV Yearly (Normal)	380 pcs	USD 1.50	USD 570.00
Eyepia 55 UV Yearly (Special 1)	146 pcs	USD 1.50	USD 219.00
Neo Cosmo Quarterly (3T, Normal)	2,600 pcs	USD 2.10	USD 5,460.00
Neo Cosmo Quarterly (3T, Special 1)	600 pcs	USD 2.73	USD 1,638.00
Iris lens (M)	100 pcs	USD 7.00	USD 700.00
Iris lens (D)	100 pcs	USD 7.00	USD 700.00
Neo Cosmo Vial (3T, Normal)	1,400 pcs	USD 2.10	USD 2,940.00
Neo Cosmo Quarterly (3T, Normal)	1,800 pcs	USD 2.10	USD 3,780.00
Air Freight Charge			USD 646.00
Total Amount	14,906 pcs	CPT Algiers	USD 24,336.40

BEST REGARDS
NEO VISION CO., LTD
DATED : 2015. 11. 24
ISSUED BY
Neo Vision Co., Ltd

14 JAN 2016
BANQUE EXT... IEURE D'ALGÉRIE
260301

FREIGHT PREPAID

ACCEPTED BY
Kadiak Optics

Kyung Hwa Kim / President

Kadik Kadiak / President



ktl
한국산업기술시험원
Korea Testing Laboratory

CERTIFICATE OF CONFORMITY

Name of Manufacturer, Address

Neo Vision Co., Ltd

#1667-5, Donghwa-ri, Munmak-eup, Wonju-si, Gangwon-do, 220-801
KOREA

Name of Product(s)

Soft(hydrophilic) contact lens

It is certified that the Quality System of the above mentioned products has been found to comply with the requirements of the Korea Quality System Regulation(GMP) for Medical Devices.

Certificate No. KTL-AA-090001 *Original Certificate* : 05, Jan, 2016
Expiry Date : 04, Jan, 2019

Jung Sup Kim

Director General Jung-Sup, Kim

Korea Testing Laboratory

KFDA

KTL has been designated Quality System Auditing Organization accredited by the Commissioner of KFDA

FMI 602-007-05

الملحق رقم (04) شهادة مطابقة وشهادة مصدر

1. Exporter (Name, address, country)

NEO VISION CO., LTD.
CONTACT LENS MANUFACTURERS
129-1 DONGHWAGONGDAN RO MUNMAK EUP
WONJU-SI GANGWON-DO KOREA
/1081-100-365591

Reference No. 012-16-0177565 **ORIGINAL**
Reference Code. 4fcd-26ba

CERTIFICATE OF ORIGIN

issued by

THE SEONGNAM CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY
Seongnam, Republic of Korea

2. Consignee (Name, address, country)

BANQUE EXTERIEURE D ALGERIE
AGENCE MEDEA 026
AVENUE AHMED FARAH, MEDEA
ALGER ALGERIE C/B: BEXADZAL026

3. Country of Origin

THE REPUBLIC OF KOREA

4. Transport details

FROM : AEROPORT SEOUL KOREA DU SUD
TO : AEROPORT ALGIERS ALGERIA
BY : TK 091
ON : 15 MAR, 2016

5. Remarks

Invoice number & date :
NEO-DZ01-160309 & 2016-03-09

No&Date of L/C
026ICQ0000316039, January 21, 2016

Applicant
EURL KADIAK OPTIC
RUE DU 15 DECEMBRE
26000 MEDEA ALGERIE

6. Marks & numbers; number and kind of packages; description of goods | **7. Quantity**

LENTILLES DE CONTACTE :

NEO CLEAN 55 UV MONTHLY (NORMAL) 2CT 2,880PCS 14.4KG 15.3KG

NEO CLEAN 55 UV MONTHLY (SPECIAL 1) 1CT 960PCS 4.7KG 5.1KG

EYEPIA 55 UV QUARTERLY (NORMAL) 2CT 2,720PCS 24.3KG 26.2KG

EYEPIA 55 UV QUARTERLY (SPECIAL 1) 1CT 960PCS 8.6KG 9.2KG

EYEPIA 55 UV QUARTERLY (PLUS POWER) 0CT 260PCS 2.3KG 2.5KG

EYEPIA UV YEARLY (NORMAL) 0CT 380PCS 7.0KG 7.4KG

EYEPIA 55 UV YEARLY (SPECIAL 1) 0CT 146PCS 2.7KG 2.9KG

NEO COSMO QUARTERLY (3T NORMAL) 2CT 2,600PCS 23.2KG 25.0KG

NEO COSMO QUARTERLY (3T SPECIAL 1) 0CT 600PCS 5.3KG 5.8KG

IRIS LENS (M) ET (D) 0CT 200PCS 3.7KG 3.9KG

NEO COSMO VIAL (1T NORMAL) 1CT 600PCS 11.1KG 11.7KG

NEO COSMO BLISTER (1T NORMAL) 0CT 600PCS 5.3KG 5.8KG

To be continued page 2

8. Declaration by the Exporter

The undersigned, as an authorized signatory, hereby declares that the above-mentioned goods were produced or manufactured in the country shown in box 3.

(Signature)

(Name) President Kim Kyung Hwa

9. Certification

The undersigned authority hereby certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3 to the best of its knowledge and belief.

THE SEONGNAM CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

ASSISTANT MANAGER
JUNG HEE SEO

14 MAR 2016

Authorized Signatory

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE ICC CERTIFICATE OF ORIGIN WORLD CHAMBERS FEDERATION

※Identify the authenticity of certificate for verification with the website.(http://cert.korcham.net/search)

CERTIFICATE OF ORIGIN

ORIGINAL

issued by
THE SEONGNAM CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

Reference No. 012-16-0177565
Reference Code. 4fcd-26ba

6. Marks & numbers; number and kind of packages; description of goods

7. Quantity

NEO COSMO VIAL (2T NORMAL) OCT 400PCS 7.4KG 7.8KG

NEO COSMO BLISTER (2T NORMAL) OCT 400PCS 3.5KG 3.9KG

COSMO VIAL (3T NORMAL) OCT 400PCS 7.4KG 7.8KG

NEO COSMO BLISTER (3T NORMAL) OCT 800PCS 7.1KG 7.7KG

OCT 14 900PCS 138.0KG 148.0KG

End Of Page...

8. Declaration by the Exporter

The undersigned, as an authorized signatory, hereby declares that the above-mentioned goods were produced or manufactured in the country shown in box 3.

(Signature)

(Name) President Kim Kyung Hwa

9. Certification

The undersigned authority hereby certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3 to the best of its knowledge and belief.

THE SEONGNAM CHAMBER OF COMMERCE & INDUSTRY

ASSISTANT MANAGER
JUNG HEE SEO

14 MAR 2016

Authorized Signatory

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE
ICC
CERTIFICATE OF ORIGIN
WORLD CHAMBERS FEDERATION

※Identify the authenticity of certificate for verification with the website.(http://cert.korcham.net/search)

2/2

Report Header

Application:	Alliance Message Management
Report type:	Message File - Instance Report
Operator:	TOBBAL
Alliance Server Instance:	init
Date - Time:	2016/01/19 10:33:33

Instance

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Notification (Transmission)	of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status:	Network Ack
Priority/Delivery :	Normal
Message Input Reference :	1037 160119BEXADZALA0261702342062

Message Header

Swift Input:	FIN 799 Msg au format libre
Sender :	BEXADZAL026 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE (AGENCE MEDEA) MEDEA DZ
Receiver :	BEXADZALDOE BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE (DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPARTEMENT L/C ET NOSTRO) ALGIERS DZ

Message Text

```
F20: Numéro de référence transaction
          SERVICE ETRANGER
F21: Référence d'origine
          SANS REF
F79: Explication
          VEUILLEZ LIRE POUR L/C
          026ICD0000116039 / 026ICD0000216039 ET
          026ICD0000316039
          CERTIFICAT OF CONFORMITY AND PACKING LIST
          DELIVRED AND STAMPED BY THE BENEFICIARY
          SIGNE MR NEDJIOUI ALI CHEF DE SERVICE COMEX
          ET MR TOBBAL YOUCEF CHEF DE SERVICE SECRETARIAT
          ENGAGEMENT
```

Message Trailer

{CHK:C43F4E4F12E7}
PKI Signature: MAC-Equivalent

Interventions

Category : Network Report
Creation Time : 19/01/16 10:33:05
Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM
Text
{1:F21BEXADZALA0261702342062}{4:{177:1601191037}{451:0}}

Report Footer

Number of Entities: 1
End of report

الملحق رقم (05) سويفت

Report Header

Application:	Alliance Message Management
Report type:	Message File - Instance Report
Operator:	TOBBAL
Alliance Server Instance:	init
Date - Time:	2016/01/18 16:17:00

Instance

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Notification (Transmission)	of Original	sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status:	Network Ack	
Priority/Delivery :	Normal	
Message Input Reference :	1620 160118BEXADZALA0261700341921	

Message Header

Swift Input:	FIN 700 Emission d'un credit docum
Sender :	BEXADZAL026 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE (AGENCE MEDEA) MEDEA DZ
Receiver :	BEXADZALDOE BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE (DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPARTEMENT L/C ET NOSTRO) ALGIERS DZ

Message Text

```
F27: Séquence des totaux
        Number: Numéro:          1/
        Total:          1
F40A: Forme de crédit documentaire
        IRREVOCABLE
F20: Numéro du crédit documentaire
        026ICD0000316039
F40E: Règles d'application
        ApplicableRules: Règles applicables:          UCP LATEST VERSION
F31D: Date et lieu de l'expiration
        Date:          160325          2016 Mar 25
        Place: Lieu:          KOREA SUD
F51A: Banque demanderesse - Identifiant de partie - Code d'identifiant
        IdentifierCode: Code d'identifiant:
                BEXADZAL026
                        BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
                        (AGENCE MEDEA)
                        MEDEA DZ

F50: Partie demanderesse
        EURL KADIAK OPTIC
        RUE DU 15 DECEMBRE
        26000 MEDEA ALGERIE
F59: Bénéficiaire
        Account: Compte:
                /1081-100-365591
        NameAndAddress: Nom et adresse:
                NEO VISION CO.,LTD.
                CONTACT LENS MANUFACTURERS
                129-1 DONGHWAGONGDAN RO MUNMAK
                EUP WONJU-SI GANGWON-DO KOREA
F32B: Code devise et montant
        Currency: Devise:          USD          US DOLLAR
        Amount: Montant:          24096,40          #24.096,40#
F39B: Crédit maximum
        NOT EXCEEDING
F41A: Disponible chez/via - Code d'identifiant - Code
        IdentifierCode: Code d'identifiant:
                HVBKKRSE
                        WOORI BANK, SEOUL

                        SEOUL KR
                BY ACCEPTANCE
        Code:
F43P: Envois partiels
        NOT ALLOWED
F43T: Transbordement
        ALLOWED
F44E: Port de chargemt/Aéroport départ
```

AEROPORT SEOUL KOREA DU SUD
F44F: Port de déchrgemt/Aérprt de dest
AEROPORT ALGIERS ALGERIA
F45A: Desc biens et/ou prestations
CPT AEROPORT ALGIERS ALGERIA (INCOTERMS 2010)
LENTILLES DE CONTACTE
2880 PCS NEO CLEAN 55 UV MONTHLY (NORMAL)
960 PCS NEO CLEAN 55 UV MONTHLY (SPECIAL 1)
2720 PCS EYEPIA 55 UV QUARTERLY (NORMAL)
960 PCS EYEPIA 55 UV QUARTERLY (SPECIAL 1)
260 PCS EYEPIA 55 UV QUARTERLY (PLUS POWER)
380 PCS EYEPIA UV YEARLY (NORMAL)
146 PCS EYEPIA 55 UV YEARLY (SPECIAL 1)
2600 PCS NEO COSMO QUARTERLY (3T NORMAL)
600 PCS NEO COSMO QUARTERLY (3T SPECIAL 1)
200 PCS IRIS LENS (M) ET (D)
600 PCS NEO COSMO VIAL (1T NORMAL)
600 PCS NEO COSMO BLISTER (1T NORMAL)
400 PCS NEO COSMO VIAL (2T NORMAL)
400 PCS NEO COSMO BLISTER (2T NORMAL)
400 PCS COSMO VIAL (3T NORMAL)
800 PCS NEO COSMO BLISTER (3T NORMAL)
AS PER PROFORMA INVOICE NO NEO-DZ01-151124 DATED 24/11/2015
F46A: Documents requis
06 ORIGINAL COMMERCIAL INVOICE SIGNED AND STAMPED BY THE
BENEFICIARY
ORIGINAL AERIEN TRANSPORT LETTER ESTABLSHED TO THE ORDER OF BEA
NOTIFY MARKED FREIGHT PREPAID
02 ORIGINAL CERTIFICATE OF ORIGIN DELIVRED AND SIGNED BY KOREEN
CHAMBER OF COMMERCE (MARCHANDISE ORIGINE KOREA)
1 CERTICATE OF CONFORMITY AND 01 COPY
1 PACKING LIST AND 01 COPY
F47A: Autres conditions
DATE DEPOT LE 18/01/2016
DOMICILIATION NR 260301201611000005USD
COMPTE NR 0262200232-07
I.FISCAL NR 000316010800863
T.DOUANIER NR 90013000
TEL BENEFICIAIRE +82-31-889-2040
FAX BENEFICIAIRE +82-31-889-2050
E-MAIL EXPORTaneolens.co.kr.
THE REVIEW OF DOCUMENTS BY A THIRD BANK IS NOT ALLOWED
THE DOCUMENTS ARE SENT BY YOUR BANK AND EWPRESS MAIL TO OUR
AGENCY MENTIONED IN FIELD 51D
DOCUMENTS SHOWING ABNORMALITIES SHALL BE SUBMITTED FOR APPROVAL
TO OUR AGENCY MENTIONED IN FIELD 51D WITH MT750 IN BEXADZALDOE
FOR EACH SET OF DOCUMENTS ILLEGALLY ACCEPTED BY THE CUSTOMER WILL
CALL YOU TO CREDIT US FOR OUR COMMISSION INTERVENTION AMOUNTING
TO USD 120,00
YOUR MT730 MUST INDICATE THE DATE OF NOTIFICATION OF THE L/C TO
THE BENEFICIARY AND THE ADVISING BANK
F71B: Frais
YOUR FEES AND COMMISSIONS ARE
CHARGED TO THE BENEFICIARY EVEN
IN CASE OF CONCELLATION OR
NON-UTILISATION OF ARTICLE 37C OF
RUU UNENFORCEABLE IN BEA
F49: Instructions de confirmation
CONFIRM
F78: Instruc banque de pmt, acc, négo
PAY WITH YOUR CREDIT REFUND TO THE DEBIT OF OUR ACCOUNT IN USD
WITHIN 07 WORKING DAYS (ALGERIA-KOREA) AFTER THE DATE OF OUR
MT754 BEXADZALDOE WE ADVISE THE REMOVAL OF CONFORMING DOCUMENTS
F57A: Banque Notificatrice - Identifiant de partie - Code d'identifiant
IdentifierCode: Code d'identifiant:
HVBKKRSE
WOORI BANK, SEOUL

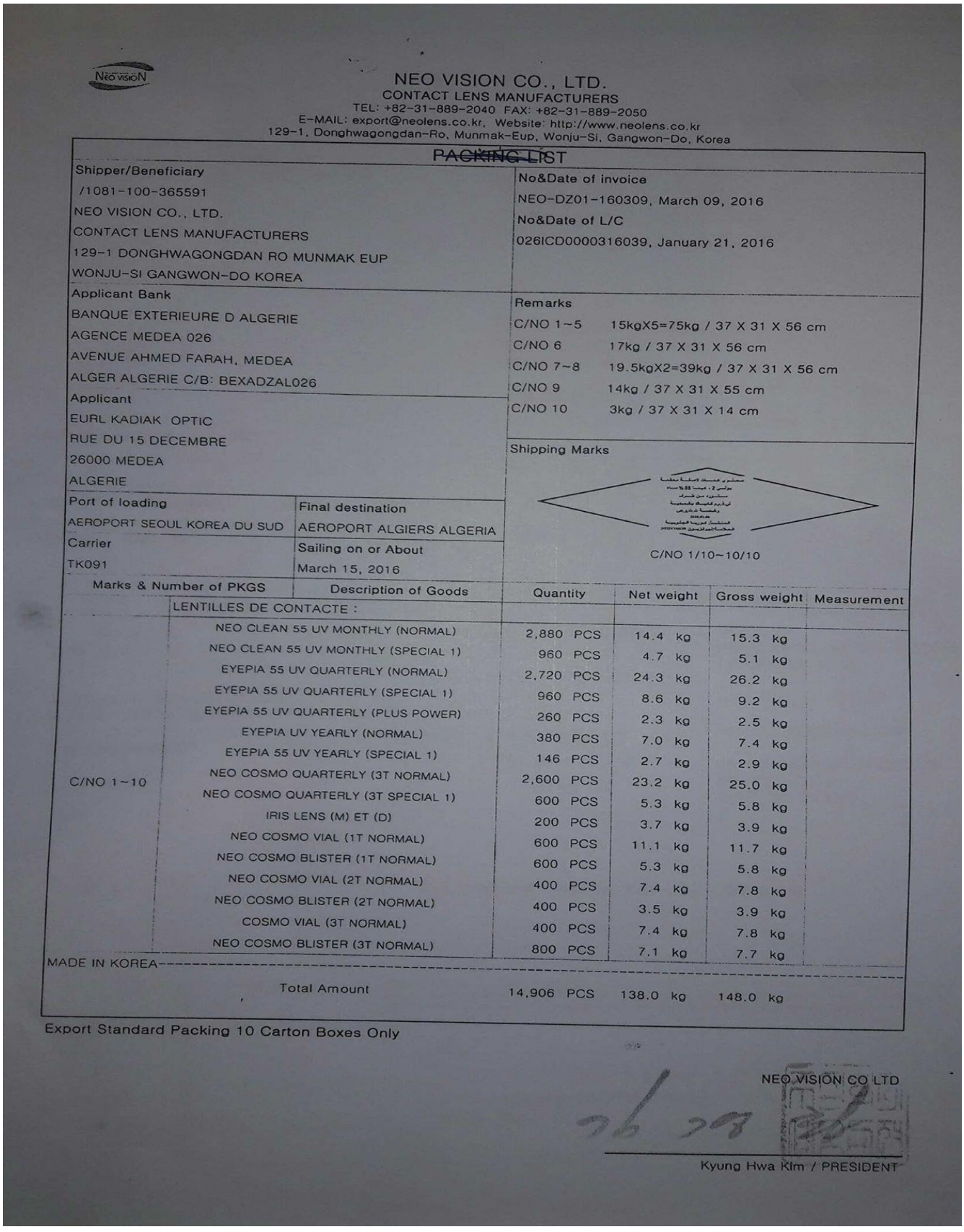
SEOUL KR
F72: Info émetteur - destinataire
/REC/DEMANDE DE MODIFICATION
//AVIS D'IRREGULARITES ANSI
//QUE TOUTE INTERROGATION
//A TRANSMETTRE A NOTRE
//AGENCE CITEE AU CHAMP 51D

Message Trailer

{CHK:1155901685CD}
PKI Signature: MAC-Equivalent

Interventions

Category : Network Report
Creation Time : 18/01/16 16:16:27



NEO VISION CO., LTD.
CONTACT LENS MANUFACTURERS
TEL: +82-31-889-2040 FAX: +82-31-889-2050
E-MAIL: export@neolens.co.kr, Website: http://www.neolens.co.kr
129-1, Donghwagongdan-Ro, Munmak-Eup, Wonju-Si, Gangwon-Do, Korea

PACKING LIST

Shipper/Beneficiary /1081-100-365591 NEO VISION CO., LTD. CONTACT LENS MANUFACTURERS 129-1 DONGHWAGONGDAN RO MUNMAK EUP WONJU-SI GANGWON-DO KOREA	No&Date of invoice NEO-DZ01-160309, March 09, 2016 No&Date of L/C 026ICD0000316039, January 21, 2016
Applicant Bank BANQUE EXTERIEURE D ALGERIE AGENCE MEDEA 026 AVENUE AHMED FARAH, MEDEA ALGER ALGERIE C/B: BEXADZAL026	Remarks C/NO 1~5 15kgX5=75kg / 37 X 31 X 56 cm C/NO 6 17kg / 37 X 31 X 56 cm C/NO 7~8 19.5kgX2=39kg / 37 X 31 X 56 cm C/NO 9 14kg / 37 X 31 X 55 cm C/NO 10 3kg / 37 X 31 X 14 cm
Applicant EURL KADIAK OPTIC RUE DU 15 DECEMBRE 26000 MEDEA ALGERIE	Shipping Marks C/NO 1/10~10/10
Port of loading AEROPORT SEOUL KOREA DU SUD	Final destination AEROPORT ALGIERS ALGERIA
Carrier TK091	Sailing on or About March 15, 2016

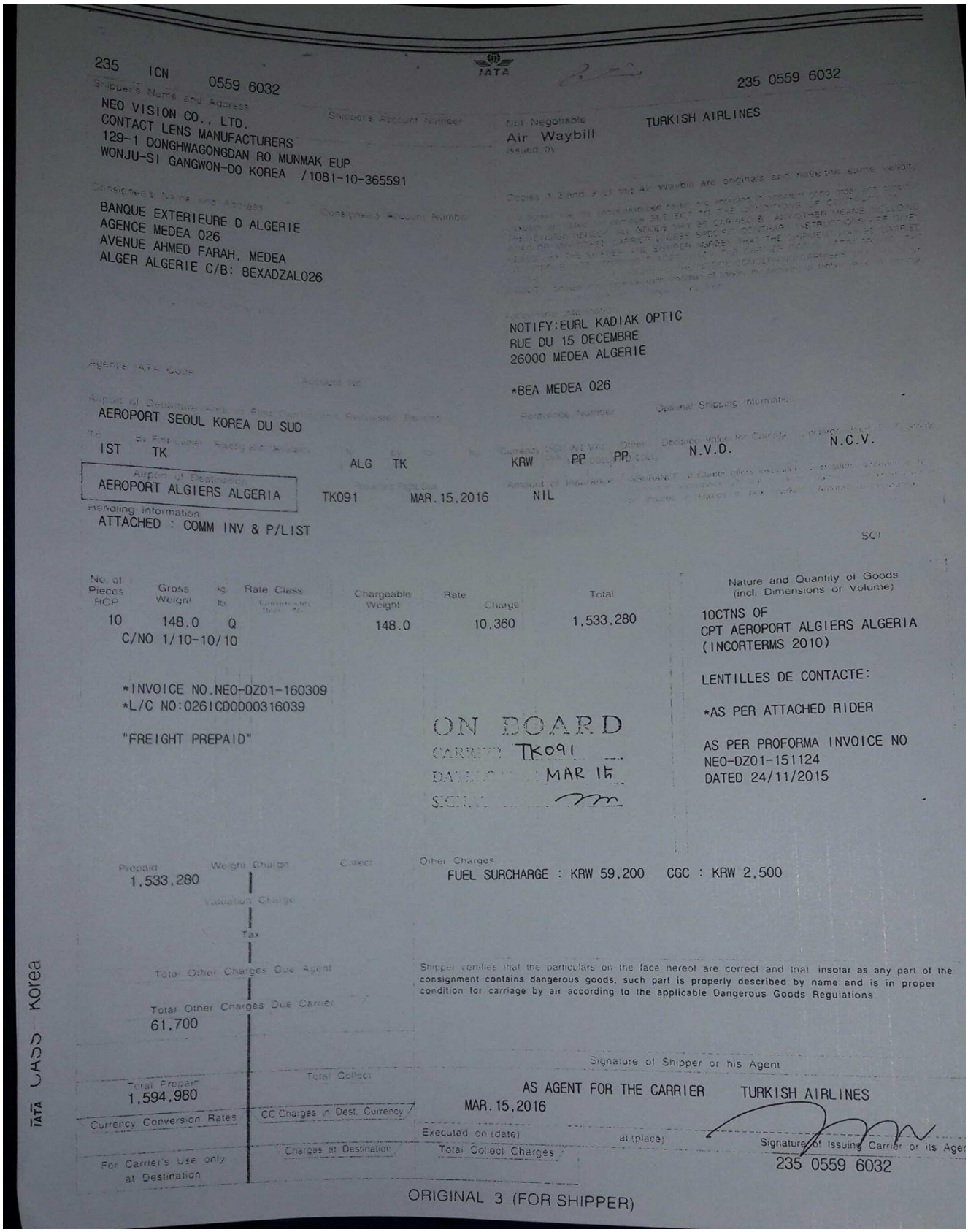
Marks & Number of PKGS	Description of Goods	Quantity	Net weight	Gross weight	Measurement
	LENTILLES DE CONTACTE :				
C/NO 1~10	NEO CLEAN 55 UV MONTHLY (NORMAL)	2,880 PCS	14.4 kg	15.3 kg	
	NEO CLEAN 55 UV MONTHLY (SPECIAL 1)	960 PCS	4.7 kg	5.1 kg	
	EYEPIA 55 UV QUARTERLY (NORMAL)	2,720 PCS	24.3 kg	26.2 kg	
	EYEPIA 55 UV QUARTERLY (SPECIAL 1)	960 PCS	8.6 kg	9.2 kg	
	EYEPIA 55 UV QUARTERLY (PLUS POWER)	260 PCS	2.3 kg	2.5 kg	
	EYEPIA UV YEARLY (NORMAL)	380 PCS	7.0 kg	7.4 kg	
	EYEPIA 55 UV YEARLY (SPECIAL 1)	146 PCS	2.7 kg	2.9 kg	
	NEO COSMO QUARTERLY (3T NORMAL)	2,600 PCS	23.2 kg	25.0 kg	
	NEO COSMO QUARTERLY (3T SPECIAL 1)	600 PCS	5.3 kg	5.8 kg	
	IRIS LENS (M) ET (D)	200 PCS	3.7 kg	3.9 kg	
	NEO COSMO VIAL (1T NORMAL)	600 PCS	11.1 kg	11.7 kg	
	NEO COSMO BLISTER (1T NORMAL)	600 PCS	5.3 kg	5.8 kg	
	NEO COSMO VIAL (2T NORMAL)	400 PCS	7.4 kg	7.8 kg	
	NEO COSMO BLISTER (2T NORMAL)	400 PCS	3.5 kg	3.9 kg	
	COSMO VIAL (3T NORMAL)	400 PCS	7.4 kg	7.8 kg	
	NEO COSMO BLISTER (3T NORMAL)	800 PCS	7.1 kg	7.7 kg	
MADE IN KOREA					
	Total Amount	14,906 PCS	138.0 kg	148.0 kg	

Export Standard Packing 10 Carton Boxes Only

NEO VISION CO LTD

Kyung Hwa Kim / PRESIDENT

الملحق رقم (06) قائمة التعبئة



235 ICN 0559 6032

IATA

235 0559 6032

Shipper's Name and Address

NEO VISION CO., LTD.
CONTACT LENS MANUFACTURERS
129-1 DONGHWAGONGDAN RO MUNMAK EUP
WONJU-SI GANGWON-DO KOREA /1081-10-365591

Shipper's Account Number

Not Negotiable
Air Waybill
(Issued by)

TURKISH AIRLINES

Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity.

Consignee's Name and Address

BANQUE EXTERIEURE D ALGERIE
AGENCE MEDEA 026
AVENUE AHMED FARAH, MEDEA
ALGER ALGERIE C/B: BEXADZAL026

Consignee's Account Number

NOTIFY:EURL KADIAK OPTIC
RUE DU 15 DECEMBRE
26000 MEDEA ALGERIE

*BEA MEDEA 026

Agent's IATA Code

Account No.

Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing

AEROPORT SEOUL KOREA DU SUD

Reference Number

Optional Shipping Information

To | By First Carrier | Routing and Destination | Currency | CHGS Code | WT/VAL | Other | Declared Value for Carriage | Declared Value for Customs | Amount of Insurance

IST TK | ALG TK | KRW | PP | PP | N.V.D. | N.C.V.

Airport of Destination

AEROPORT ALGIERS ALGERIA | TK091 | MAR.15.2016 | NIL

Handling Information

ATTACHED : COMM INV & P/LIST

SCI

No. of Pieces RCP	Gross Weight	kg lb	Rate Class Commodity Item No.	Chargeable Weight	Rate Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
10	148.0	Q		148.0	10,360	1,533,280	10CTNS OF CPT AEROPORT ALGIERS ALGERIA (INCORTERMS 2010) LENTILLES DE CONTACTE: *AS PER ATTACHED RIDER AS PER PROFORMA INVOICE NO NEO-DZ01-151124 DATED 24/11/2015
C/NO 1/10-10/10							

*INVOICE NO.NEO-DZ01-160309
*L/C NO:026ICD0000316039

"FREIGHT PREPAID"

ON BOARD
CARRIER TK091
DATE MAR 15
SIGN

Prepaid 1,533,280 | Weight Charge | Collect

Other Charges
FUEL SURCHARGE : KRW 59,200 CGC : KRW 2,500

Valuation Charge

Tax

Total Other Charges Due Agent

Total Other Charges Due Carrier
61,700

Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.

Signature of Shipper or his Agent

Total Prepaid	Total Collect			
1,594,980		AS AGENT FOR THE CARRIER TURKISH AIRLINES		
Currency Conversion Rates	CC Charges in Dest. Currency	MAR.15,2016		
		Executed on (date)	at (place)	Signature of Issuing Carrier or its Agent
For Carrier's Use only at Destination	Charges at Destination	Total Collect Charges		235 0559 6032

ORIGINAL 3 (FOR SHIPPER)

IATA CASS - Korea

الملحق رقم (07) سند الشحن

بنك الجـــــزائـــر الخارجـــي BEA Banque Extérieure d'Algérie

RUE FERRAH AHMED MEDEA 26000

SCE/COMEX/ 028 /2016

TURKISH AIRLINES

MEDEA LE: 22.03.2016

OBJET ; BON DE CESSION BANCAIRE

Lettre de transport aérienne : N° 235ICN05596032

Nature de la marchandise : LENTILLES DE CONTACTE

Expéditeur: NEO VISION CO LTD KOREA

Ordonnateur: EURL KADIAK OPTIC MEDEA

Valeur: USD 24 096,40
(VINGT QUATRE MILLE QUATRE VINGT SEIZE DOLLARS 40 CTS)

(POIDS : 1.594,980 KGS)

Messieurs,

Nous vous prions de bien vouloir délivrer sans frais pour nous et a l'ordre de : EURL KADIAK OPTIC
RUE DU 15 DECEMBRE MEDEA 26000 ALGERIE
Les marchandises caractérisées ci-dessus.

Veuillez agréer, Messieurs nos salutations distinguées.

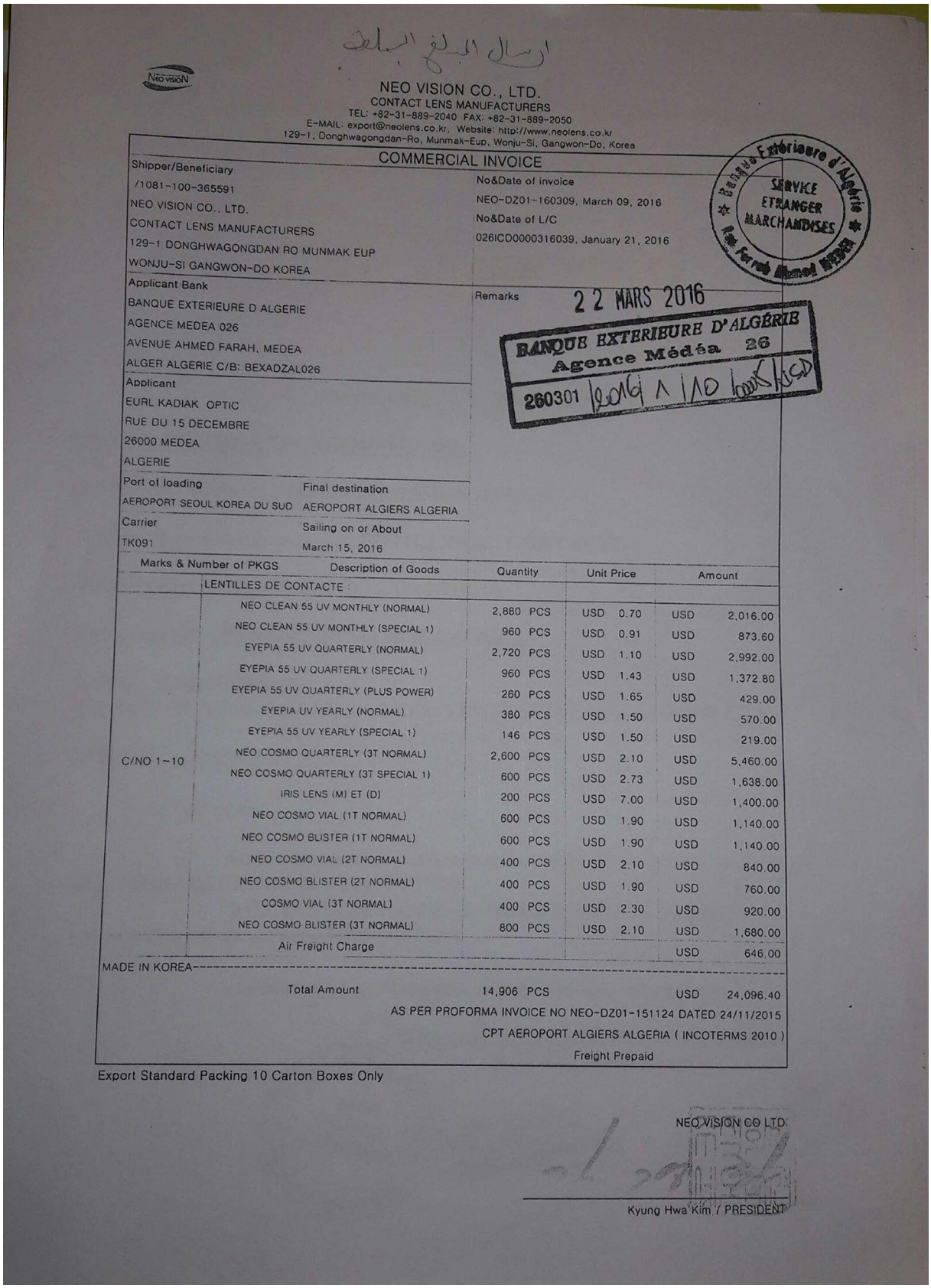
BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
PAR PROCURATION

Banque Extérieure d'Algérie SERVICE ETRANGER MARCHANDISES Agence Ferrah Ahmed MEDEA

CHIKOUCHE Ahmed
Directeur Commerce Extérieur

NEDJIOUAH Ali
Chef de Service
Commerce Extérieur

الملحق رقم (08) نموذج التحويل المصرفي



ارسال المبلغ البضاعة

NEO VISION CO., LTD.
CONTACT LENS MANUFACTURERS
TEL: +82-31-889-2040 FAX: +82-31-889-2050
E-MAIL: export@neolens.co.kr, Website: http://www.neolens.co.kr
129-1, Donghwagongdan-Ro, Munmak-Eup, Wonju-Si, Gangwon-Do, Korea

COMMERCIAL INVOICE

Shipper/Beneficiary
/1081-100-365591
NEO VISION CO., LTD.
CONTACT LENS MANUFACTURERS
129-1 DONGHWAGONGDAN RO MUNMAK EUP
WONJU-SI GANGWON-DO KOREA

No&Date of invoice
NEO-DZ01-160309, March 09, 2016
No&Date of L/C
026ICD0000316039, January 21, 2016

Banque Extérieure d'Algérie
SERVICE ETRANGER MARCHANDISES

Applicant Bank
BANQUE EXTERIEURE D ALGERIE
AGENCE MEDEA 026
AVENUE AHMED FARAH, MEDEA
ALGER ALGERIE C/B: BEXADZAL026

Remarks 22 MARS 2016

BANQUE EXTERIEURE D'ALGÉRIE
Agence Médéa 26
260301 2016 1110 Lots USD

Applicant
EURL KADIAK OPTIC
RUE DU 15 DECEMBRE
26000 MEDEA
ALGERIE

Port of loading	Final destination
AEROPORT SEOUL KOREA DU SUD	AEROPORT ALGIERS ALGERIA
Carrier	Sailing on or About
TK091	March 15, 2016

Marks & Number of PKGS	Description of Goods	Quantity	Unit Price	Amount
	LENTILLES DE CONTACTE :			
C/NO 1~10	NEO CLEAN 55 UV MONTHLY (NORMAL)	2,880 PCS	USD 0.70	USD 2,016.00
	NEO CLEAN 55 UV MONTHLY (SPECIAL 1)	960 PCS	USD 0.91	USD 873.60
	EYEPIA 55 UV QUARTERLY (NORMAL)	2,720 PCS	USD 1.10	USD 2,992.00
	EYEPIA 55 UV QUARTERLY (SPECIAL 1)	960 PCS	USD 1.43	USD 1,372.80
	EYEPIA 55 UV QUARTERLY (PLUS POWER)	260 PCS	USD 1.65	USD 429.00
	EYEPIA UV YEARLY (NORMAL)	380 PCS	USD 1.50	USD 570.00
	EYEPIA 55 UV YEARLY (SPECIAL 1)	146 PCS	USD 1.50	USD 219.00
	NEO COSMO QUARTERLY (3T NORMAL)	2,600 PCS	USD 2.10	USD 5,460.00
	NEO COSMO QUARTERLY (3T SPECIAL 1)	600 PCS	USD 2.73	USD 1,638.00
	IRIS LENS (M) ET (D)	200 PCS	USD 7.00	USD 1,400.00
	NEO COSMO VIAL (1T NORMAL)	600 PCS	USD 1.90	USD 1,140.00
	NEO COSMO BLISTER (1T NORMAL)	600 PCS	USD 1.90	USD 1,140.00
	NEO COSMO VIAL (2T NORMAL)	400 PCS	USD 2.10	USD 840.00
	NEO COSMO BLISTER (2T NORMAL)	400 PCS	USD 1.90	USD 760.00
	COSMO VIAL (3T NORMAL)	400 PCS	USD 2.30	USD 920.00
	NEO COSMO BLISTER (3T NORMAL)	800 PCS	USD 2.10	USD 1,680.00
	Air Freight Charge			USD 646.00
MADE IN KOREA				
	Total Amount	14,906 PCS		USD 24,096.40

AS PER PROFORMA INVOICE NO NEO-DZ01-151124 DATED 24/11/2015
CPT AEROPORT ALGIERS ALGERIA (INCOTERMS 2010)
Freight Prepaid

Export Standard Packing 10 Carton Boxes Only

NEO VISION CO LTD.

Kyung Hwa Kim / PRESIDENT

الملحق رقم (09) ارسال مبلغ البضاعة

ATTESTATION

شهادة سحب

Je soussigné M[redacted]L. agissant en qualité de

(GERANT – TITULAIRE) pour le compte de [redacted] MEDEA COMPTE N°…0262200232/07……..

Atteste par la présente avoir retire les documents ennumeres ci-après relatif a

L'importation de marchandise (LENTILLE ET MONTURES)

suivant (CREDOC / REMDOC) N°…ICD16000003……...

DOCUMENTS RETIRE :

- ***FACTURE :……04 EXP……..***
- ***B.C.BANCAIRE : …01 EXP……***
- ***AUTRE DOCUMENTS :……..***
- ***CERTIFICAT D'ORIGINE 01 ……...***
- ***BORD COLIS 01……..***
- ***CONFORMITY CERTIFICATE 01……***
- ***CERTIFICAT DE CONTROE DE QUALITY :……..***

DATE SIGNATURE ET CACHET

مؤسسة ذات الشخص الوحيد
وذات المسؤولية المحدودة
كاديك أوبتيك
طريق 15 ابريل
26/01-0965000 ت 03

الملحق رقم (10) شهادة سحب السندات