



مادة : مالية وتجارة دولية

المحور 09: آليات تمويل التجارة الخارجية

أ.د. عبد الله لفايدة

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

lefaida.abdellah@univ-oeb.dz

مقدمة:

تمويل التجارة الخارجية هو توفير الموارد المالية اللازمة لتمكين المصدرين والمستوردين من إجراء معاملاتهم التجارية عبر الحدود بسلاسة. تتطلب التجارة الدولية تدفقات مالية مستمرة لعدة أسباب، منها:

- تمويل عمليات الإنتاج والتصنيع قبل التصدير.
- تغطية تكاليف الشحن والتأمين والجمارك.
- ضمان دفع الموردين في الوقت المحدد.
- تقليل مخاطر عدم السداد من قبل المستوردين الأجانب.

1. الإطار النظري لتمويل التجارة الخارجية

1.1. تعريف تمويل التجارة الخارجية

تمويل التجارة الخارجية هو مجموعة من الأدوات المالية والمصرفية التي تهدف إلى تسهيل الصفقات التجارية بين الدول، من خلال توفير رأس المال اللازم للمصدرين والمستوردين، وضمان استلام المدفوعات في الوقت المحدد.

2.1. أهمية تمويل التجارة الخارجية

تمويل التجارة الخارجية يعد عنصرًا أساسيًا في تعزيز الاقتصاد الدولي، حيث يساعد الشركات على تنمية صادراتها، تأمين مستورداتها، وتقليل المخاطر المالية المرتبطة بالمعاملات الدولية، (World Trade Organization, 2021).

أ. تسهيل العمليات التجارية الدولية

يضمن التمويل التجاري توفير السيولة اللازمة للشركات لتغطية تكاليف الإنتاج، النقل، والجمارك، مما يقلل من عوائق التجارة الدولية (International Chamber of Commerce, 2020).

- ب. الحد من المخاطر المالية والتجارية
يقلل التمويل التجاري من مخاطر عدم الدفع، تقلبات أسعار الصرف، وتأخيرات التسليم من خلال أدوات مثل الاعتمادات المستندية والتأمين على الصادرات. (Klapper & Singer, 2021)
- ج. تعزيز القدرة التنافسية للصادرات
يمكن للشركات، عبر الحصول على تمويل ميسر، تقديم أسعار تنافسية وزيادة حصتها السوقية عالميًا. (World Bank, 2022)
- د. دعم الاستثمارات وتعزيز النمو الاقتصادي
الدول التي توفر آليات تمويل تجاري متطورة تزيد من قدرتها على جذب الاستثمارات الأجنبية ودعم الصناعات المحلية. (IMF, 2021)

3.1. مبادئ تمويل التجارة الخارجية

يستند تمويل التجارة الدولية إلى مجموعة من المبادئ التي تضمن الأمان، الكفاءة، والاستدامة في العمليات المالية الدولية (OECD, 2021).

أ. مبدأ تقليل المخاطر

يعتمد تمويل التجارة على أدوات مثل خطابات الضمان، التأمين الائتماني، والاعتمادات المستندية لتقليل المخاطر التجارية والمالية (Beck & Demirgüç-Kunt, 2008).

ب. مبدأ الشفافية والامتثال

تفرض المؤسسات المالية العالمية، مثل منظمة التجارة العالمية (WTO)، معايير واضحة لمكافحة غسيل الأموال، الفساد، وتمويل الإرهاب. (World Trade Organization, 2021)

ج. مبدأ السيولة المالية

يعتمد تمويل التجارة على توفير السيولة من خلال القروض التجارية، التسهيلات الائتمانية، وخطوط التمويل المضمونة (International Chamber of Commerce, 2020).

د. مبدأ التكيف مع الأسواق العالمية

يركز التمويل التجاري على تكيف المنتجات المالية مع متطلبات الأسواق العالمية، مثل تمويل المرابحة والمشاركة في التمويل الإسلامي (El-Gamal, 2006).

2. آليات تمويل التجارة الخارجية:

1.2. تمويل التجارة الخارجية: المفهوم والدور

تمويل التجارة الخارجية هو عملية توفير السيولة المالية للمصدرين والمستوردين لضمان تنفيذ المعاملات التجارية عبر الحدود بكفاءة. وفقًا لـ (World Trade Organization, 2021) ، فإن التمويل التجاري يلعب دورًا رئيسيًا في تقليل المخاطر المرتبطة بالتجارة الدولية، مثل عدم الدفع، تقلبات أسعار الصرف، والتأخيرات اللوجستية.

2.2. تصنيف آليات تمويل التجارة الخارجية

1.2.2. تمويل التصدير

يشمل التمويل الذي يمكن المصدرين من إنتاج البضائع وتصديرها إلى الأسواق الخارجية دون تأخير. ينقسم إلى:

أ. التمويل قصير الأجل

أ.1. الاعتمادات المستندية التصديرية (Export Letters of Credit)

تُعتبر من أكثر أدوات تمويل التجارة شيوعًا.

تضمن للبائع الحصول على أمواله بمجرد تقديم مستندات الشحن، مما يقلل من مخاطر التخلف عن السداد (International Chamber of Commerce, 2020).

أ.2. القروض المصرفية قصيرة الأجل للمصدرين (Short-term Export Loans)

توفر البنوك التجارية والمؤسسات المتخصصة قروضًا قصيرة الأجل للمصدرين، تتيح لهم تمويل إنتاجهم قبل التصدير (Klapper, 2021).

أ.3. خطابات الضمان والتأمين على الصادرات (Export Credit Insurance & Bank Guarantees)

تحمي المصدرين من مخاطر عدم الدفع بسبب الإفلاس أو المشاكل السياسية. (OECD, 2021).

أ.4. التمويل الإسلامي للصادرات (Islamic Trade Finance)

يشمل المرابحة والمشاركة كبدايل شرعية لتمويل التجارة الخارجية (El-Gamal, 2006).

ب. التمويل طويل الأجل

ب.1. القروض الاستثمارية طويلة الأجل (Long-term Export Loans)
Loans)

تُستخدم لتمويل المشاريع الإنتاجية الموجهة للتصدير، خاصة في القطاعات الصناعية الكبرى. (World Bank, 2022)

ب.2. برامج دعم الصادرات الحكومية (Government Export Support Programs)

تشمل منحًا وقروضًا مدعومة من قبل الحكومات لزيادة تنافسية الصادرات الوطنية. (EXIM Bank, 2021)

2.2.2. تمويل الاستيراد

يغطي التمويل المخصص للمستوردين لشراء السلع والخدمات الأجنبية.

أ. التمويل قصير الأجل

أ.1. الاعتمادات المستندية للاستيراد (Import Letters of Credit)

توفر للموردين الأجانب ضماناً بالدفع عند استيفاء شروط العقد (International Chamber of Commerce, 2020).

أ.2. القروض المصرفية قصيرة الأجل للاستيراد (Short-term

Import Loans)

تقدم البنوك تمويلاً لتغطية تكاليف الاستيراد مع فترات سداد قصيرة (OECD, 2021).

أ.3. التسهيلات الائتمانية من الموردين الأجانب (Supplier Credit Facilities)

يُسمح للمستوردين بالدفع المؤجل مقابل فائدة معينة. (IMF, 2022)

أ.4. التمويل الإسلامي للاستيراد (Islamic Import Finance)

يشمل التورق والمشاركة والإجارة، حيث يحصل المستورد على التمويل دون التعامل بالفائدة. (El-Gamal, 2006)

ب. التمويل طويل الأجل

ب.1. القروض الاستثمارية طويلة الأجل للاستيراد

تُستخدم لتمويل شراء الأصول الثابتة، مثل الآلات والمعدات (World Bank, 2022).

ب.2. التمويل من المؤسسات الدولية (International Financial Institutions Support)

يشمل القروض الميسرة من صندوق النقد الدولي (IMF) والبنك الدولي (World Bank) لدعم استيراد المشاريع الكبرى. (IMF, 2021)

ب.3. أدوات التمويل الإسلامي طويلة الأجل (Islamic Long-term Finance Tools)

تشمل الإجارة والاستصناع، حيث يتم تمويل شراء المعدات والبنية التحتية. (Usmani, 2010)

3. تحديات تمويل التجارة الخارجية بال نسبة للدول النامية وأهم الحلول والتوصيات

1.3. تحديات تمويل التجارة الخارجية في الدول النامية

تواجه الدول النامية العديد من العقبات في تمويل التجارة الخارجية، مما يحد من قدرتها على المنافسة في الأسواق العالمية. وتشمل هذه التحديات قيود التمويل، المخاطر المالية، والافتقار إلى البنية التحتية المالية المتطورة. (World Trade Organization, 2021)

2.3. محدودية الوصول إلى التمويل التجاري

- تعاني الشركات الصغيرة والمتوسطة (SMEs) في الدول النامية من صعوبة الحصول على القروض التجارية بسبب متطلبات الضمانات المرتفعة. (Beck & Demirgüç-Kunt, 2008)
- البنوك المحلية غالبًا ما تكون غير قادرة على تقديم تمويل كافٍ بسبب ضعف رأس المال والسيولة المحدودة. (World Bank, 2022)

3.3. ارتفاع تكاليف التمويل والمخاطر الائتمانية

- البنوك في الدول النامية تفرض معدلات فائدة مرتفعة على القروض التجارية، مما يزيد من تكلفة التمويل للشركات. (International Chamber of Commerce, 2020).
- المخاطر الائتمانية وعدم استقرار الأسواق يجعل البنوك أكثر حذرًا في تمويل التجارة. (OECD, 2021)

4.3. البيروقراطية والقيود التنظيمية

- العديد من الدول النامية تفرض قيودًا صارمة على التحويلات المالية والعملة الصعبة، مما يعيق استيراد المواد الأولية والتجهيزات (Bank of Algeria, 2021).
- تعقيد الإجراءات الجمركية والتجارية يؤدي إلى تأخير عمليات التمويل. (IMF, 2021).

5.3. ضعف البنية التحتية المالية والتكنولوجية

- غياب أنظمة الدفع الحديثة والخدمات المصرفية الرقمية يجعل عمليات التمويل التجاري أقل كفاءة. (Klapper & Singer, 2021)
- ضعف التكامل بين البنوك، المؤسسات المالية، وشركات التأمين التجاري يعوق تدفق التمويل التجاري (World Trade Organization, 2021).

4. الحلول المقترحة لتحسين تمويل التجارة في الدول النامية
- 1.4. تحسين الوصول إلى التمويل للشركات الصغيرة والمتوسطة
- تطوير آليات ضمان القروض من خلال الصناديق الحكومية والبنوك التنموية. (World Bank, 2022)
 - تعزيز التمويل الإسلامي كبديل للقروض التقليدية عبر أدوات مثل المرابحة والاستصناع والمشاركة. (El-Gamal, 2006)
- 2.4. تقليل تكاليف التمويل وتحفيز الاستثمار
- تقديم إعفاءات ضريبية وتسهيلات مالية للشركات المصدرة، (OECD, 2021).
 - تشجيع البنوك المركزية على تخفيض معدلات الفائدة وتحسين بيئة التمويل التجاري. (International Chamber of Commerce, 2020)

3.4. تبسيط الإجراءات الجمركية والمصرفية

- رقمنة العمليات الجمركية والإدارية لتسريع المعاملات المالية (IMF, 2021).

- تسهيل إجراءات فتح الاعتمادات المستندية والقروض التجارية (Bank of Algeria, 2021).

5.4. تعزيز البنية التحتية المالية والتكنولوجيا المصرفية

- تطوير منصات تمويل تجارية إلكترونية تربط الشركات بالمصارف وشركات التأمين. (World Trade Organization, 2021).

- تشجيع الاستثمار في التكنولوجيا المالية (FinTech) لتحسين سرعة وكفاءة التمويل التجاري. (Klapper & Singer, 2021).

5. التوصيات لتعزيز تمويل التجارة في الدول النامية

1.5. دعم حكومي أكبر لتمويل التجارة

- إطلاق برامج دعم مباشر للصادرات من خلال توفير قروض ميسرة و ضمانات حكومية. (World Bank, 2022)
- تحفيز الشراكات بين الحكومات والبنوك الخاصة والمؤسسات الدولية لزيادة تدفق التمويل. (IMF, 2021)

2.5. تعزيز التعاون الدولي والمؤسسات المالية

- تشجيع الدول النامية على الانضمام إلى برامج تمويل التجارة التابعة للبنك الدولي وصندوق النقد الدولي. (OECD, 2021)
- تعزيز التعاون بين البنوك المركزية في الدول النامية والبنوك العالمية لتحسين تدفقات التمويل. (International Chamber of Commerce, 2020).

3.5. تطوير الإطار القانوني والرقابي

- تقليل القيود البيروقراطية على عمليات التمويل التجاري (Bank of Algeria, 2021).
- تحديث القوانين المصرفية لتشجيع التمويل التجاري والتمويل الإسلامي (El-Gamal, 2006).

6.3. تعزيز التعليم والتوعية المالية

- تنظيم ورش عمل وبرامج تدريبية للشركات الصغيرة حول كيفية الحصول على التمويل التجاري. (Klapper & Singer, 2021).
- نشر أدلة إرشادية حول تمويل التجارة الخارجية لمساعدة الشركات الناشئة. (World Trade Organization, 2021).

الخاتمة

يعد تمويل التجارة الخارجية عنصرًا أساسيًا في تعزيز الصادرات وتقليل العجز التجاري. ومع ذلك، تعاني العديد من الدول النامية، مثل الجزائر، من تهميش مالي يعوق فرص الشركات الصغيرة في الحصول على التمويل اللازم. لذلك، من الضروري تطوير نظام مالي متكامل يتيح فرصًا أوسع للشركات الناشئة والمصدرين الجدد، كما يمكن تحسين بيئة التمويل التجاري عبر تطوير البنية التحتية المالية، تقليل القيود التنظيمية، وتعزيز التعاون الدولي.

آليات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر- دراسة الحالة-

تعتمد الجزائر على مجموعة من الآليات المصرفية والمالية لتمويل عمليات التصدير والاستيراد، لكن هذه العمليات تواجه تحديات عديدة مثل البيروقراطية، القيود النقدية، ونقص التمويل للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.

1. آليات تمويل التصدير في الجزائر

1.1. التمويل قصير الأجل

أ. الاعتمادات المستندية التصديرية (Crédit Documentaire Export)

كيف تتم العملية؟

1. يقوم المصدر الجزائري بإبرام عقد تصدير مع المستورد الأجنبي، متضمنًا الشروط المالية والتجارية.

2. يفتح المستورد خطاب اعتماد مستندي عبر بنك أجنبي، الذي يرسل التأكيد إلى البنك الجزائري المراسل (مثل البنك الخارجي الجزائري BEA أو بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR)

3. بعد شحن البضاعة، يرسل المصدر الجزائري المستندات المطلوبة (فاتورة، وثائق الشحن، شهادة المنشأ) إلى البنك المحلي.

4. يقوم البنك بفحص المستندات، وإذا كانت مطابقة، يرسلها إلى البنك الأجنبي.

5. يتم تحويل المبلغ إلى حساب المصدر الجزائري بعد موافقة المستورد.

التحديات في الجزائر:

- تأخر البنوك الجزائرية في معالجة الوثائق.
- تشديد الرقابة من طرف بنك الجزائر، مما يؤدي إلى تأخير عمليات التحويلات المالية.

ب. القروض المصرفية قصيرة الأجل للمصدرين

كيف تتم العملية؟

1. يتقدم المصدر الجزائري بطلب قرض تمويلي إلى بنك محلي (BEA, BNA, BADR).
2. يقدم ضمانات مثل: عقود البيع، المخزون، أو كفالة مصرفية.
3. يدرس البنك الطلب، وإذا تمت الموافقة، يحصل المصدر على التمويل اللازم قبل التصدير.
4. يتم سداد القرض عند استلام الدفعات من المستورد الأجنبي.

التحديات في الجزائر:

- صعوبة الحصول على قروض بسبب تشدد البنوك في الضمانات.
- معدلات الفائدة المرتفعة التي تزيد من تكاليف التمويل.

ج. خطابات الضمان والتأمين على الصادرات

كيف تتم العملية؟

1. يتقدم المصدر إلى شركة ضمان الصادرات الجزائرية - (CAGEX Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations) لطلب تغطية ضد مخاطر عدم الدفع أو التأخيرات.
2. تقوم CAGEX بدراسة المخاطر، وإذا تمت الموافقة، تقدم ضماناً للمصدر يغطي نسبة معينة من قيمة الصفقة.
3. إذا تعثر المستورد في الدفع، تعوض CAGEX المصدر الجزائري وفقاً لشروط العقد.

التحديات في الجزائر:

بطء الإجراءات.

قلة الوعي بأهمية التأمين ضد مخاطر التصدير بين الشركات الجزائرية.

2.1. التمويل طويل الأجل

أ. القروض الاستثمارية طويلة الأجل للمصدرين
كيف تتم العملية؟

1. الشركات الجزائرية الكبرى (مثل سوناطراك) تتقدم بطلب تمويل استثماري من البنوك الجزائرية أو صناديق الاستثمار الحكومية (مثل الصندوق الوطني للاستثمار (CNI)

2. يتم تقديم دراسة جدوى للمشروع التصديري.

3. بعد الموافقة، يتم منح القرض مع فترة سداد تصل إلى 5-10 سنوات.

4. يتم السداد من خلال أرباح الصادرات.

التحديات في الجزائر:

• ضعف تمويل المشاريع الصناعية غير النفطية.

• صعوبة الوصول إلى القروض طويلة الأجل للمؤسسات الصغيرة.

2. آليات تمويل الاستيراد في الجزائر

1.2. التمويل قصير الأجل

أ. الاعتمادات المستندية للاستيراد (Crédit Documentaire Import)

كيف تتم العملية؟

1. المستورد الجزائري يوقع عقد شراء مع المورد الأجنبي، متضمنًا شروط الدفع.

2. يفتح المستورد اعتمادًا مستنديًا لدى بنك محلي، مودعًا مبلغًا ماليًا كضمان.

3. البنك المحلي يرسل التأكيد إلى بنك المورد الأجنبي.

4. عند استلام البضائع، يتم تحويل الأموال إلى المورد بعد التحقق من الوثائق.

التحديات في الجزائر:

- تقييد الوصول إلى النقد الأجنبي من قبل بنك الجزائر، مما يؤخر فتح الاعتمادات.
- تشديد الرقابة على الواردات في إطار تقليل العجز التجاري.

ب. القروض المصرفية قصيرة الأجل للاستيراد

كيف تتم العملية؟

1. يتقدم المستورد بطلب قرض إلى أحد البنوك الجزائرية.
2. يقدم ضمانات مثل: عقود الشراء، رهن الممتلكات، أو كفالات تجارية.
3. بعد الموافقة، يتم تحويل القرض إلى المورد الأجنبي أو المستورد مباشرةً.
4. يسدد القرض خلال 6 أشهر إلى سنتين.

التحديات في الجزائر:

- البنوك تشترط ضمانات مرتفعة.
- طول الإجراءات البنكية يؤدي إلى تأخير وصول البضائع.

2.2. التمويل طويل الأجل

أ. القروض الاستثمارية طويلة الأجل للاستيراد كيف تتم العملية؟

1. المستورد يتقدم بطلب قرض استثماري لاستيراد الآلات والمعدات الثقيلة.

2. البنوك تطلب دراسة جدوى اقتصادية للمشروع.

3. عند الموافقة، يتم التمويل إما عبر قرض مباشر أو عبر تسهيلات دفع طويلة الأجل.

التحديات في الجزائر:

- عدم توفر تسهيلات تمويل طويلة الأجل إلا للمشاريع الكبرى.
- صعوبة الحصول على قروض بالدينار الجزائري لتمويل واردات من الخارج.

ثانياً: أهم تقنيات التمويل المستخدمة في البنوك التجارية الجزائرية -
دراسة ميدانية-

تتلخص التقنيات المستعملة من طرف البنوك التجارية الجزائرية في تمويل التجارة الخارجية على وجه الخصوص في تقنيات قصيرة الاجل ومن بين أهم التقنيات المعتمدة من طرف البنوك التجارية الجزائرية نجد:

- التوطين.
- الاعتماد المستندي.
- التحصيل المستندي

1. عملية التوطين Domiciliation:

- بعد اتفاق المستورد مع المصدر على الصفقة التجارية و إبرام العقد الذي يتمثل في الفاتورة الشكلية.
- من اجل استكمال الإجراءات يقوم العميل بطلب فتح التوطين على مستوى الموقع الخاص بالبنك وهذا ما يسمى بالتوطين الأولي وذلك من خلال مجموعة من المعلومات الخاصة بالصفقة التجارية في مدة لا تتجاوز الساعتين بحيث يقوم البنك بدراسة الملف المرسل ويقوم بالرد: في حالة القبول يتم فتح طلب التوطين الذي من خلاله تحدد التقنية المناسبة لإتمام الصفقة.
- بعد الانتهاء من إجراءات التوطين يعطى للعميل رقم توطين خاص به كما يوضحه الجدول التالي:

التوطين البنكي

A	B	C	D	E	F	G	H
(خانة رقم الولاية).	(خانة الرقم الوطني للبنك).	(خانة الرقم الولائي للبنك).	(خانة السنة التي فتح فيها التوطين).	(خانة السداسي)	(خانة طبيعة العملية استيراد/تصدير)	(خانة رقم ملف التوطين).	(خانة عملة العملية)
xx	xx	xx	xxxx	x	xx	xxxxxx	xxxxxxx

2. إجراءات الاعتماد المستندي على مستوى وكالة بنك الجزائر
الخارجي:

تم عملية فتح الاعتماد المستندي بناء على طلب محرر وفقا
للنموذج على مستوى وكالة البنك وهناك مرحلتين هما:

المرحلة الأولى: فتح الاعتماد المستندي

تقديم الطلب والوثائق المرفقة: يقوم العميل المستورد بتقديم طلب فتح الاعتماد المستندي من البنك مرفقا بملف كامل وشامل لكل الوثائق، وتتمثل في:

- طلب خطي.
- فواتير شكلية بالعملة الصعبة.
- سجل تجاري، التصدير والاستيراد.
- إعفاء الضريبي.
- فاتورة نموذجية للاعتماد.
- طلب التوطين.
- وجود رصيد كافي للعملية بالإضافة الى 5 % من مبلغ الفاتورة تحسبا لتغيرات سعر الصرف.

✓ بعدما يتم إيداع الملف في الوكالة، يرسل الى المديرية العامة لبنك الجزائر الخارجي من اجل الدراسة ليتم القبول او الرفض وتنتهي هذه المرحلة بعد التفاوض في شروط الاتفاقية (التحويل) يعطى أمر فتح الاعتماد المستندي بعد موافقة البنك.

✓ بعد الموافقة من طرف البنك يشعر بنك المصدر ويرسل له الوثائق عن طريق البريد الآلي أو جهاز الحاسب DHL ، وبدوره بنك المصدر يشعر عميله.

المرحلة الثانية: تنفيذ الاعتماد وتسويته

• بعد الانتهاء من المرحلة الأولى وإشعار بنك المصدر يقوم هذا الأخير بتحضير السلعة المطلوبة وعند حصوله على وثائق النقل والوثائق الملحقة من المستورد يقوم بإعداد الفاتورة النهائية للبضاعة حسب شرط العقد.

• بعد الانتهاء من إعداد الفاتورة من طرف المصدر يقوم بإرسال البضاعة بعد تحصيله وثائق النقل، يقوم بنك المصدر بتحصيل الوثائق من المصدر ويقوم بعد التحقق من الوثائق بطلب تحويل الأموال من بنك المستورد.

• بعد مراجعة بنك المستورد للوثائق المرسلة من المصدر والتي تخص السلعة والتحقق منها يستدعي المستورد من أجل الدفع، ثم يقوم المستورد بإصدار أمر لبنكه بالدفع إلى بنك المصدر للحصول على السلعة.

• عند حصول المستورد على السلعة حسب الشروط المطلوبة يتحقق البنك المستورد من وصول السلعة بوثيقة الجمارك ثم يقوم بتحويل الأموال إلى بنك المصدر، وإذا كان هناك غش يذهب العميل إلى القسم الخاص بمراقبة السلع ولا تحول الأموال إلا بعد تسوية الوضعية.

3. إجراءات التحصيل المستندي في البنك الخارجي الجزائري

تم عملية فتح التحصيل المستندي بناء على طلب محرر وفق نموذج على مستوى وكالة البنك وتتكون من مرحلتين هامتين هما:

المرحلة الأولى: فتح التحصيل المستندي

✓ تقديم الطلب والوثائق المرفقة

✓ يقوم العميل المستورد بتقديم طلب فتح التحصيل المستندي من البنك مرفقا بملف كامل وشامل لكل الوثائق. وهي ملف الطلب ويتضمن الوثائق التالية:

- طلب خطي.
- إعفاء الضريبي
- فواتير شكلية بالعملة الصعبة.
- فاتورة نموذجية للاعتماد.
- سجل تجاري ، التصدير والاستيراد.
- طلب التوطين.
- وجود رصيد كافي للعملية بالإضافة إلى 5 بالمائة من مبلغ الفاتورة تحسبا لتغيرات سعر الصرف.

✓ بعدها يتم إيداع الملف في الوكالة الجهوية ثم يرسل إلى المديرية العامة في بنك الجزائر الخارجي من أجل الدراسة ليتم القبول أو الرفض، وتنتهي هذه المرحلة بعد التفاوض في شروط الاتفاقية (التحويل) يعطى أمر فتح التحصيل المستندي بعد موافقة البنك.

✓ بعد الموافقة من طرف بنك المستورد يشعر هذا الأخير بنك المصدر ويرسل له الوثائق عن طريق البريد الآلي، أو جهاز الحاسب DHL يشعر بنك المصدر عميله.

المرحلة الثانية : تنفيذ التحصيل وتسويته

✓ بعد الانتهاء من المرحلة الأولى وإشعار بنك المصدر يقوم هذا الأخير بتحضير السلعة المطلوبة، وعند حصوله على وثائق النقل والوثائق الملحقة من المستورد يقوم بإعداد الفاتورة النهائية للبضاعة حسب شرط العقد.

✓ بعد الانتهاء من إعداد الفاتورة من طرف المصدر يقوم ب :إرسال البضاعة بعد تحصيله على وثائق النقل، يقوم بنك المصدر بتحصيل الوثائق من المصدر ويقوم بعد التحقيق من الوثائق بطلب تحويل الأموال من بنك المستورد.

✓ بعد مراجعة بنك المستورد للوثائق المرسلة من المصدر والتي تخص السلعة والتحقق منها يستدعي المستورد من أجل الدفع، ثم يقوم المستورد بإصدار أمر لبنكه بالدفع إلى بنك المصدر للحصول على السلعة.

✓ عند حصول المستورد على السلعة حسب الشروط المطلوبة يتحقق البنك المستورد من وصول السلعة بوثيقة الجمارك ثم يقوم بتحويل الأموال إلى بنك المصدر، وإذا كان هناك غش يذهب العميل إلى القسم الخاص بمراقبة السلع ولا تحول الأموال إلا بعد تسوية الوضعية.

4. المقارنة بين التقنيتين

تبين لنا من خلال عرض إجراءات فتح الاعتماد والتحصيل المستندي على مستوى البنوك التجارية الجزائرية أنه لا يوجد فرق من حيث إجراءات فتح الملفين، وأنه يتم اختيار التقنية المناسبة لإتمام الصفقة من بين تقنية الاعتماد أو التحصيل المستندي بناء على طلب من العميل وذلك بناء على درجة الثقة المتبادلة بين المصدر والمستورد حيث يتم اختيار تقنية التحصيل المستندي على أساس الثقة المتبادلة بين الطرفين ويتمثل دور البنك في وسيط فقط على عكس الاعتماد المستندي.

جدول رقم (11) مقارنة بين الاعتماد والتحصيل المستندي

وجه المقارنة	الاعتماد المستندي	التحصيل المستندي
التعريف	أداة مصرفية دولية لتمويل تعاقدات ذات طبيعة تجارية بين مستورد داخلي وجهة مستفيدة من الخارج.	مستندات مالية مصحوبة بمستندات تجارية.
الأطراف	<ul style="list-style-type: none"> - العميل الأمر أو طالب فتح الاعتماد - البنك الفاتح أو مصدر الاعتماد. - البنك المبلغ (المؤكد) - المستفيد من الاعتماد.. 	<ul style="list-style-type: none"> العميل الأصيل . البنك مرسل المستندات. البنك القائم بالتحصيل . البنك مقدم المستندات للمسحوب عليه المسحوب عليه (المشتري أو المستورد)
الأنواع	<ul style="list-style-type: none"> - الاعتماد المستندي القابل للإلغاء . - الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء. - الاعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمؤكد. 	<ul style="list-style-type: none"> تسليم المستندات مقابل دفع قيمتها . تسليم المستندات مقابل قبولها

جدول رقم (11) مقارنة بين الاعتماد والتحصيل المستندي (تابع)

<p>1.البنوك ملزمة فقط بالتأكد من أن مستندات الشحن المقدمة تتطابق مع ما هو مدون بأمر التحصيل، ولا تنسحب مسؤوليتها إلى فحص المستندات ذاتها.</p> <p>2.البنوك ليست مسؤولة عن تصرفات الأطراف الأخرى مثل وكلاء الشحن، شركة التأمين والتي تكون متداخلة في تنفيذ عملية التحصيل</p> <p>3.البنوك ليست مسؤولة عن شكل أو كفاية أو دقة أو أصالة أو الحجة القانونية لأي مستند.</p> <p>4.البنوك ليست مسؤولة عن النتائج المترتبة عن القوة القاهرة</p>	<p>1.التزامات طالب فتح الاعتماد، أهمها:</p> <ul style="list-style-type: none"> • الوفاء بقيمة الغطاء النقدي الاعتماد سواء كان كلياً أو جزئياً • الوفاء بقيمة العمولات والمصاريف والرسوم الخاصة بالاعتماد. <p>2.التزامات البنك فاتح الاعتماد:</p> <ul style="list-style-type: none"> • تنفيذ تعليمات العميل الخاصة بفتح الاعتماد بكل دقة، سرعة وأمانة • فحص مستندات الشحن التي ترد على قوة الاعتماد بما يحفظ حقوق عمالته • الالتزام بتسليم المستندات إلى عملية الأمر بفتح الاعتماد. <p>3.التزامات البنك المبلغ أو القائم بتداول المستندات وأهمها:</p> <ul style="list-style-type: none"> • مراعاة السرعة والدقة في إبلاغ المستفيد من الاعتماد بتفاصيله وشروطه. • أن يبدل غاية معقولة في فحص مستندات الشحن للتأكد من المطابقة في ظاهرها لشروط الاعتماد. <p>4.التزامات المستفيد من الاعتماد أهمها:</p> <ul style="list-style-type: none"> • عند استلام الاعتماد من البنك، يتعين عليه مراجعة شروطه للوقوف على مدى إمكانية الالتزام بها وتنفيذها. • الالتزام بتنفيذ شروط الاعتماد والتنفيذ الحرفي، وكذا تقديم المستندات المطلوبة في المواعيد المحددة وبالكيفية المطلوبة بها. 	<p>الالتزامات</p>
<p>وسيط في العملية.</p>	<p>ضامن للعملية من خلال التغطية الكلية أو الجزئية</p>	<p>عمل البنوك</p>
<p>أكبر مرونة.</p>	<p>أقل مرونة</p>	<p>المرونة</p>

• من خلال الاطلاع على ملفات التحصيل والاعتماد المستندي ومحاورة مسؤولي مصلحة التجارة الخارجية على مستوى البنوك التجارية الجزائرية، تبين أن جميع ملفات الاعتماد والتحصيل متعلقة بالاستيراد فقط، حسب رأي مسؤولي مصلحة التجارة الخارجية يرجع هذا بسبب وضعية القطاع الاقتصادي المحلي الذي يعتمد على الاستيراد فقط وهذا ما يؤدي إلى خروج العملة الصعبة ويرجع استعمال هذه التقنيات من قبل المتعاملين في مجال التجارة الخارجية إلى مجموعة من النقاط:

- رغبة المتعامل الجزائري (المستورد)
- طبيعة العلاقة التجارية التي تربط بين المصدر والمستورد.
- طبيعة وحجم العملية التجارية.
- الاتفاق بين المصدر والمستورد على التقنية المستعملة لتسوية الصفقة التجارية ضمن العقد المبرم بينهما.

• غير أن الجزء الأكبر من عمليات التجارة الخارجية التي تتم في بنك الجزائر الخارجي يتم تسويتها باستخدام تقنية الاعتماد المستندي والتي توفر الأمان لكل أطراف الصفقة التجارية الدولية بما فيها بنك الجزائر الخارجي مثلا، وذلك على الرغم من أن تقنية الاعتماد المستندي تعتبر تقنية مكلفة مقارنة بتقنية التحصيل المستندي، ويتحمل فيها المتعامل الجزائري (المستورد) كافة المصاريف والعمولات البنكية المترتبة على تنفيذ هذه التقنية، وفقا لما تنص عليه القواعد والأعراف الدولية الموحدة للاعتماد المستندي والصادرة عن غرفة التجارة .

• ويقتصر استعمال تقنية التحصيل المستندي على عدد محدود من العمليات التجارية الدولية ذلك لأن هذه التقنية تتطلب درجة عالية من الثقة المتبادلة فيما بين أطراف العملية التجارية (المصدر والمستورد) على عكس تقنية الاعتماد المستندي والتي ينتقل فيها مركز الثقة إلى البنوك التجارية المتداخلة في تنفيذ هذه التقنية.

• وقد زاد اعتماد البنوك الجزائرية التجارية على تقنية الاعتماد المستندي من أجل تسوية المبادلات التجارية الخارجية، خاصة بعد انتهاء الجزائر لسياسة تحرير قطاع التجارة الخارجية أمام القطاع الخاص، وبالتالي زيادة عدد المصدرين والمستوردين، وهذا ما يؤدي إلى عدم معرفتهم ببعضهم البعض ونقص عنصر الثقة والأمان بينهم، الأمر الذي يؤدي إلى ضرورة البحث عن تقنية التسوية التي توفر الضمانات الكافية لكل الأطراف المتعاملة في العمليات التجارية الخارجية وهذا ما يوفره الاعتماد المستندي من خلال الوساطة البنكية.

• يتمثل دور البنك بقيامه بتصنيف ملفات التحصيل المستندي والاعتماد المستندي على أساس ملفات التمويل الذاتي والملفات الموجهة للاستثمار وأنه في عملية إعادة البيع يتم دفع ثمن قيمة الصفقة بنسبة 120 % وفي حالة التمويل الذاتي يتم دفع القيمة بنسبة 100 % بالإضافة إلى 5% تحسبا للتقلبات سعر صرف، ويعود الفرق بين النسبتين إلى أنه في حالة كان الملف الموجه لعملية إعادة البيع فهنا تفرض نسبة 20 % الخاص بالضرائب.

← وبعد هذا العرض للدراسة الميدانية يمكننا القول أن التقنية المناسبة بالنسبة للعميل هي تقنية التحصيل المستندي لأنها أقل تكلفة مقارنة بالتكلفة الاعتماد المستندي لكن هذه الأخيرة تعتبر التقنية التي يفضل البنك التعامل بها.

الخاتمة

رغم توفر آليات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، إلا أن التحديات التنظيمية، البيروقراطية، والقيود النقدية تعيق عمليات الاستيراد والتصدير. يجب على الجزائر العمل على تحسين الوصول إلى التمويل التجاري عبر إصلاح النظام المصرفي، تسهيل إجراءات القروض، وتحفيز التمويل الإسلامي كبديل فعال.