

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد الصديق بن يحيى-جيجل



كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية
العنوان

دور مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات في تغطية مخاطر التجارة الدولية - عرض تجارب-

مذكرة مقدمة استكمالاً لمتطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد دولي

إشراف الأستاذ:

عريس عمار

إعداد الطالبتين:

رتيبة مخالفة

ليلى عميرة

أعضاء لجنة المناقشة

رئيسا	جامعة جيجل	د. قريشي العيد
مشرفا ومقررا	جامعة جيجل	د. عريس عمار
مناقشا	جامعة جيجل	د. قماش نجيب

السنة الجامعية: 2021/2020

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة محمد الصديق بن يحيى-جيجل



كلية العلوم الاقتصادية و التجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم الاقتصادية
العنوان

دور مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات في تغطية مخاطر التجارة الدولية - عرض تجارب -

مذكرة مقدمة استكمالاً لمتطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد دولي

إشراف الأستاذ:

عريس عمار

إعداد الطالبتين:

رتيبة مخالفة

ليلى عميرة

أعضاء لجنة المناقشة

رئيسا	جامعة جيجل	د. قريشي العيد
مشرفا ومقررا	جامعة جيجل	د. عريس عمار
مناقشا	جامعة جيجل	د. قماش نجيب

السنة الجامعية: 2021/2020

شكر وتقدير

نشكر الله عز وجل بداية ونهاية

ثم نتقدم بجزيل الشكر والتقدير إلى الأستاذ عريس عمار الذي تفضل

بالإشراف

على هذه الدراسة، فله منا جزيل الشكر والتقدير والاحترام

كما نتقدم بجزيل الشكر والعرفان إلى أساتذة لجنة المناقشة

الذين قبلوا مناقشة هذه الدراسة

كما نشكر كل من ساهم من قريب أو من بعيد في إعداد هذه المذكرة



أهدي هذا العمل المتواضع إلى:

الوالدين أطال الله عمرهما.

إلى جميع أفراد العائلة.

إلى كل من مد يد العون والمساعدة.

إلى كل طالب علم.

رؤية





إهداء

أهدي ثمرة جهدي المتواضع إلى من غرست حبها في قلبي زنبق ناعم أبيض حتى إذا جاء

ربيع العمر أزهر وأبهر أُمي الغالية، إلى من سقى في نفسي بعرق جبينه

الطاهر معنى الوفاء والتضحية إليك يا أحن رجل إلى قلبي

أبي الغالي، إلى من وهبهم الله لي نبراس وسندا أخواتي

وأخواني الحبيبات إلى من كانوا لنا عوناً لتكمل

مسيرتنا أساتذتي الأفاضل

ليلي



ملخص الدراسة

ملخص:

تسعى جميع الدول إلى تنمية وترقية صادراتها، ورغم ظروف المنافسة الشديدة بين المصدرين إلا أنه أصبح من الضروري توفير التسهيلات تسهل عليهم الدخول لأسواق التجارة الدولية، الأمر الذي قد يعرض المصدر لمخاطر عديدة قد تكون تجارية أو غير تجارية، هذا ما يلزم توفير حماية لهم من خلال نظام تأمين قروض التصدير، والذي يعتبر أداة من أدوات تنمية الصادرات، وذلك من خلال مساهمة مؤسساته في تأمين قروض الصادرات.

وتهدف هذه الدراسة إلى إبراز الدور الفعال الذي تلعبه مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات في تغطية مخاطر التجارة الدولية ومعرفة مختلف المنتجات والخدمات التي تقدمها للتقليل من حدة المخاطر التي يتعرض لها المصدرين أثناء قيامهم بنشاطهم التصديري، وذلك من خلال عرض تجارب لمؤسسات تأمين ائتمان الصادرات على المستوى الدولي، العربي والوطني.

وخلصت هذه الدراسة إلى إبراز الدور الفعال الذي تلعبه وكالات إئتمان الصادرات على المستوى الدولي، العربي والوطني في تغطية مخاطر التجارة الدولية.

الكلمات المفتاحية: قروض التصدير، تأمين، مؤسسات تأمين إئتمان الصادرات، مخاطر التجارة الدولية.

Abstract :

All States are seeking to develop and upgrade their exports. Despite the conditions of intense competition among exporters, it has become necessary to provide facilities that make it easier for them to enter international trade markets. This could expose the exporter to many risks that may be commercial or non-commercial.

The aim of the study is to highlight the active role played by export credit insurance institutions in covering the risks of international trade and in identifying the various products and services they provide to reduce the risks to exporters in carrying out their export activity by presenting experiences of export credit insurance institutions at the international, Arab and national levels.

This study highlighted the active role played by export credit agencies at the international, Arab and national levels in covering the risks of international trade.

Keywords: export loans, insurance, export credit insurance institutions, international trade risks.

فهرس المحتويات

الصفحة	المحتويات
	الشكر
	الاهداء
	ملخص الدراسة
	فهرس المحتويات
	فهرس الأشكال
	فهرس الجداول
أ-ث	مقدمة عامة
الفصل الأول: الإطار النظري لقروض التصدير	
6	تمهيد
7	المبحث الأول: ماهية التجارة الدولية
8	المطلب الأول: مفهوم التجارة الدولية
9	المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الدولية
10	المطلب الثالث: سياسات التجارة الدولية
13	المبحث الثاني: مدخل مفاهيمي حول قروض التصدير
13	المطلب الأول: أساسيات حول التصدير
16	المطلب الثاني: إجراءات التصدير واستراتيجياته
18	المطلب الثالث: دور الصادرات في تحقيق التنمية الاقتصادية والعوامل المؤثرة على فرص التصدير
20	المبحث الثالث: أساليب تمويل قروض التصدير ومخاطر العملية التصديرية
20	المطلب الأول: أساليب تمويل القروض القصيرة الأجل.
30	المطلب الثاني: أساليب تمويل القروض المتوسطة والطويلة الأجل.
33	المطلب الثالث: مخاطر تمويل العملية التصديرية
36	خلاصة
الفصل الثاني: مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات	
38	تمهيد
39	المبحث الأول: مدخل إلى تأمين ائتمان الصادرات
39	المطلب الأول: ماهية التأمين
43	المطلب الثاني: ماهية ومفهوم تأمين ائتمان الصادرات

45	المطلب الثالث: مزايا وعيوب تأمين القرض عند التصدير
46	المبحث الثاني: ماهية مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات
46	المطلب الأول: مفهوم مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات
49	المطلب الثاني: أشكال مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات
50	المطلب الثالث: منتجات شركات تأمين ائتمان الصادرات
51	المبحث الثالث: آليات ضمان ائتمان الصادرات وإدارة مخاطرها
52	المطلب الأول: المخاطر المغطاة من طرف مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات
53	المطلب الثاني: آليات ضمان ائتمان الصادرات
54	المطلب الثاني: إدارة أخطار قروض التصدير
56	خلاصة
الفصل الثالث: عرض تجارب مؤسسات تأمين قروض لصادرات	
58	تمهيد
59	المبحث الأول: عرض تجارب دولية لمؤسسات تأمين قروض الصادرات
59	المطلب الأول: تجربة الشركة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات
67	المطلب الثاني: تجربة المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات
74	المطلب الثالث: الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية COFACE
76	المبحث الثاني: عرض تجارب لمؤسسات تأمين الصادرات على مستوى بعض الدول عربية.
76	المطلب الأول: تجربة الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية COTUNACE
79	المطلب الثاني: الشركة المصرية لضمان الصادرات
82	المطلب الثالث: الشركة السودانية لتمويل وتأمين الصادرات
85	المبحث الثالث: عرض تجربة الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX
85	المطلب الأول: تقديم للشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات
87	المطلب الثاني: المخاطر المغطاة ونوعية المنتجات المقدمة للشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات
88	المطلب الثالث: نشاط الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX
91	خلاصة
93	الخاتمة العامة
98	قائمة المراجع

قائمة الجداول

قائمة الجداول

رقم الجدول	عنوان الجدول	الصفحة
(03/01)	عمليات الضمان في المؤسسة العربية لضمان الصادرات في الفترة من (2015-2019)	63
(03/02)	العمليات القائمة لضمان ائتمان الصادرات الموجهة للدول العربية في الفترة من (2015-2019)	64
(03/03)	حجم التعويضات المدفوعة والمستردة لسنة 2019	65
(03/04)	قيمة العمليات المؤمن عليها موزعة حسب الأقطار المضيفة والمستوردة لعام 2019	65
(03/05)	إجمالي الأعمال المؤمن عليها من طرف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات في الفترة من (2015-2019)	71
(03/06)	إجمالي التعرض للمخاطر في الفترة من (2015-2019)	72
(03/07)	أقساط تأمين المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات في الفترة من (2015-2019)	73
(03/08)	تطور رقم أعمال تأمين ائتمان القروض والخدمات ذات الصلة من 2016 إلى 2018	75
(03/09)	تطور مؤشرات المؤسسة التونسية لضمان التجارة الخارجية في الفترة من 2015-2020	78
(03/10)	تطور حجم الصادرات المغطاة من طرف الشركة المصرية لضمان الصادرات في الفترة من (2015-2020)	80
(03/11)	قيمة التعويضات المدفوعة طرف الشركة المصرية لضمان الصادرات خلال الفترة من (2015-2020)	80
(03/12)	حجم الحدود الائتمانية للشركة المصرية لضمان الصادرات في الفترة من (2015-2020)	81
(03/13)	نشاط الوكالة السودانية لتمويل وتأمين الصادرات في مجال تأمين الصادرات بالعملة المحلية لعامي 2018 و 2019	85
(03/14)	تطور حجم قروض حسب الآجال في الفترة من 2015-2019 للشركة الجزائرية لضمان الصادرات وائتمان الصادرات.	88

قائمة الجداول

89	تطور رقم أعمال تأمين قروض الصادرات للشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات في الفترة من 2015-2020	(03/15)
90	رقم الأعمال الصادرات شركة somiphos_tebessa المغطى والمؤمن من طرف شركة QAGEX.	(03/16)

قائمة الأشكال

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	
الفصل الأول		
23	سير عملية الاعتماد المستندي	(01/01)
24	طبيعة العلاقات في الاعتماد المستندي القابل للإلغاء وغير قابل للإلغاء	(01/02)
27	سير عملية تحويل الفاتورة	(01/03)
29	سير عملية التحصيل المستندي	(01/04)
31	سير عملية قرض المورد	(01/05)
33	كيفية سير عملية قرض المشتري	(01/06)
الفصل الثالث		
61	الهيكل التنظيمي للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات	(03/07)
66	قيمة العمليات المؤمن عليها للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات خلال عام 2019 موزعة حسب الأقطار المضمونة	(03/08)
67	قيمة العمليات المؤمن عليها من طرف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات خلال عام 2019 موزعة حسب الأقطار المضيفة أو المستوردة.	(03/09)
69	الهيكل التنظيمي للمؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات	(03/10)
73	بعض الوكالات التي تتعامل معها المؤسسة لإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات	(03/11)

مقدمة

تلعب التجارة الدولية دورا هاما في اقتصاديات الدول كونها توفر للدول ما تحتاجه من سلع وخدمات غير متوفرة محليا من خلال نشاط الاستيراد والتصدير، حيث تسعى حكومات مختلف الدول إلى تنمية وتشجيع صادراتها وتحفيز فرص التصدير من خلال اختيار الأسواق المناسبة، ودعم مؤسسات تأمين وائتمان الصادرات التي تلعب دورا مهما في ترقية الصادرات وتأمين قروض التصدير. ويعد تأمين القرض عند التصدير عاملا من عوامل تنمية الصادرات لما يقدمه من ضمان للمصدرين ضد المخاطر التي يواجهونها أثناء قيامهم بنشاطهم التصديري، حيث تساهم مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات في تحسين أداء المصدرين استنادا إلى نشاطها في إدارة المخاطر التجارية، وغيرها من المخاطر التي تواجه المصدرين أثناء قيامهم بنشاطهم؛ وعليه تم تأسيس وكالات لتأمين ائتمان الصادرات بهدف تنمية التجارة الدولية من خلال تغطية مختلف الأخطار التي تواجه المصدرين في عملياتهم الموجهة للتجارة الخارجية التي قد تعترض ديونهم المتواجدة لدى المستوردين.

أولا: إشكالية الدراسة:

بناء على ما سبق ذكره يمكن طرح التساؤل الرئيسي التالي:

- ما مدى مساهمة مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات في تغطية مخاطر التجارة الدولية؟

وتتدرج تحت هذا التساؤل الرئيسي التساؤلات الفرعية التالية:

- ماذا يقصد بالتجارة الدولية؟ وما هي أهم أساليب تمويلها؟
- ما هي مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات؟
- ما هي آليات ضمان ائتمان الصادرات؟
- كيف تساهم مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات في تغطية مخاطر التجارة الدولية؟
- ما هو واقع تأمين ائتمان الصادرات في الدول العربية بصفة عامة وفي الجزائر بصفة خاصة؟

ثانيا: فرضيات الدراسة

- تساهم مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات بشكل فعال في تغطية مخاطر التجارة الدولية.
- تؤثر مؤسسات تأمين الصادرات تأثيرا إيجابيا في العملية التصديرية.
- تحظى مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات باهتمام كبير من مختلف الدول سواء على المستوى الدولي أو العربي أو الوطني.

ثالثا: أهداف الدراسة:

تهدف الدراسة إلى ما يلي:

- معرفة أساليب تمويل التجارة الخارجية.
- التعرف على مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات وآليات إدارة مخاطر التجارة الدولية فيها.
- إبراز دور مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات في ضمان قروض التصدير.

- عرض بعض أهم تجارب مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات على المستوى الدولي، العربي والوطني .
- رابعاً: أهمية الدراسة**

تكمن أهمية هذه الدراسة في إبراز مساهمة مؤسسات تأمين قروض الصادرات في الحد من المخاطر التي يتعرض لها المصدرين.

خامساً: أسباب اختيار الموضوع:

تم اختيار الدراسة لعدة اعتبارات منها:

- الأهمية البالغة لموضوع الدراسة والمتمثل في دور مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات في تغطية مخاطر التجارة الدولية.
- المساهمة في إثراء المكتبة الجزائرية.
- الرغبة الشخصية في دراسة هذا الموضوع والمكانة التي أصبح يحوزها في الاقتصاد والذي هو مجال تخصصنا الدراسي ارتباط الموضوع بمجال التخصص.

سادساً: المنهج المتبع:

حتى يتم التمكن من الإلمام بمختلف جوانب الموضوع والإجابة على الإشكالية المطروحة واختبار الفرضيات الموضوعية، تم استخدام المنهج الوصفي لوصف الجانب النظري للدراسة من خلال التطرق لمختلف المفاهيم والتعاريف المتعلقة بالتجارة الدولية ومؤسسات تأمين ائتمان الصادرات، أما المنهج التحليلي تم استخدامه لشرح وتحليل المعطيات الاقتصادية من البيانات التحليلية والإحصاءات المرتبطة ببعض مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات الدولية، العربية والوطنية.

سابعاً: صعوبات الدراسة:

تمثلت أهم صعوبات إعداد هذه الدراسة في:

صعوبة الحصول على بيانات مفصلة لنوع تأمين قروض التصدير الممنوح وكذا حجم التأمين الممنوح حسب الوجهة وحسب القطاع، بسبب عدم التصريح بها في التقارير السنوية للشركتين وعدم تمكننا من الحصول عليها مباشرة من الشركة.

ثامناً: حدود الدراسة:

من أجل تحقيق الأهداف المرجوة تمثلت حدود الدراسة فيما يلي:

- **الحدود المكانية :** للتعلمق في فهم موضوع الدراسة، تمت دراسة عدة تجارب لدول مختلفة للإبراز دور شركات تأمين الصادرات في تغطية مخاطر التجارة الدولية مثل: الشركة التونسية لتأمين التجارة الدولية cotunace والشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات CAGEX ، إضافة إلى الشركة المصرية لضمان الصادرات والشركة السودانية لتمويل وتأمين الصادرات والشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية COGEC ، والشركتين العربية والإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات.

- الحدود الزمنية: استندت الدراسة على البيانات المتعلقة بالصادرات والتقارير السنوية لتأمين قروض التصدير للفترة من 2015-2020 بالنسبة لتجارب مؤسسات تأمين إئتمان الصادرات المعروضة في الجانب التطبيقي.

تاسعا: الدراسات السابقة:

1- قارح أمين، دور شركات تأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية دراسة مقارنة بين الجزائر وتونس، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص بنوك وتأمينات، جامعة قاصدي مباح، ورقلة، الجزائر، 2019/2018، تهدف هذه الدراسة إلى تحديد وتوضيح طبيعة الدور الذي تؤديه كل من الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات، والشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية في ترقية الصادرات غير النفطية، و تم التوصل من خلال هذه الدراسة إلى :

- تساهم كل من الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات والشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية بشكل ضعيف في ترقية الصادرات غير النفطية الجزائرية والتونسية،

- أهم الفروقات بين الشركتين (CAGEXE), (COUTUNACE) تتمثل في طبيعة بعض المنتجات وهيكل رقم الأعمال المحقق من نشاط تأمين قروض التصدير.

2- مسكين عبد الحفيظ ، مليكة بالفتحي، مدى فعالية تأمين قروض الصادرات في حماية المصدرين من المخاطر وآفائه في ظل تفشي جائحة كوفيد-19، مجلة الريادة لاقتصاديات الاعمال، المجلد 07، العدد 02، 2021، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، تهدف هذه الدراسة إلى إبراز واقع تطبيق تأمين قروض الصادرات، ومدى فعاليته في تغطية المخاطر التجارية وغير التجارية والتطرق إلى آفائه في ظل تفشي أزمة كوفيد-19، وتوصلت الدراسة إلى النتائج التالية:

- هناك تباين في استخدام تأمين قروض الصادرات بين الدول؛

- زيادة التوجه نحو تأمين قروض الصادرات في المدى القصير على حساب تأمين قروض الصادرات في المدى الطويل سواء على المستوى العالمي أو العربي؛

- عدم قدرة هيئات تأمين قروض الصادرات على احتواء أزمة كوفيد في حال استمرارها على المدى الطويل.

3- قارح أمين، شربي محمد أمين، وكالات ائتمان الصادرات كآلية لتغطية مخاطر التجارة الخارجية عرض تجربة الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات (CAGEX) مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، المجلد 16 ، العدد 01، 2020، جامعة قاصدي مباح، ورقلة، الجزائر، تهدف هذه الدراسة إلى تحديد مدى تغطية الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات للمخاطر التي تواجه المصدرين الجزائريين أثناء قيامهم بعملياتهم التصديرية، وتم التوصل من خلالها إلى النتائج التالية:

- الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات تقدم مجموعة من المنتجات والخدمات، تحاول من خلالها استهداف جميع أنواع المتعاملين في التجارة الخارجية والمحلية بنسب تغطية تقدر ب 80% بالنسبة للمخاطر التجاري، و 90% بالنسبة للمخاطر السياسية وبأجل تعويض أقصاها 6 أشهر؛
- هناك ضعف كبير في حجم المخاطر السياسية المؤمنة من طرف الشركة؛
- يرجع ضعف نشاط التأمين في الشركة الجزائري لضمان وتأمين الصادرات إلى أن الصادرات الجزائرية غير النفطية توجه نحو الأسواق التي تمتاز بدرجة مخاطر منخفضة وملاءة مالية كبيرة قد تسمح للمصدرين بالاستغناء عن تأمين قروض التصدير وهو ما يمكن أن يفسر ضعف نشاط المؤسسة في تأمين قروض التصدير.

4- عشاري أسماء، النظام القانوني للشراكة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات آثارها على التجارة الخارجية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، بن عكنون، الجزائر، 2014، تهدف هذه الدراسة إلى تحديد الأخطار المغطاة بموجب تأمين القرض من طرف الشركة كاجكس و التطرق لكيفية تعويض كاجكس المؤمن له تحصيل ديون المصدر الجزائري ولتطرق للمشاكل التي تواجهها الشركة كاجكس، ومحاولة إعطاء بعض الحلول لتحسين تسييرها وعملها، وقد خلصت هذه الدراسة إلى ما يلي:

- الحكومة الجزائرية أنشئت الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات قصد تفادي الأخطاء التي ارتكبت في مرحلة احتكار الدولة لقطاع التأمين،
- الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات هي مؤسسة عمومية اقتصادية تكتسي شكل شركة ذات أسهم ؛
- المشرع الجزائري اعترف بكل الأخطار التي قد تعترض المصدر الجزائري، مثل خطر انقطاع السوق، خطر تغير العملة الصعبة.

عاشرا: تقسيمات الدراسة:

على ضوء ما سبق وللإجابة على الإشكالية المطروحة ومن أجل الإلمام بجميع جوانب الموضوع تم تقسيم الدراسة إلى ثلاثة فصول، فصلين نظريين تم في الفصل الأول عرض الإطار النظري لقروض التصدير وفي الفصل الثاني تمت دراسة الجوانب النظرية لمؤسسات تأمين ائتمان الصادرات، من حيث التعريف الأشكال المنتجات وآليات تغطية إدارة المخاطر.

أما الفصل الثالث فهو عرض لتجارب بعض مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات الدولية، العربية عربية والوطنية ، كالمؤسستين العربية والإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات والشركة الفرنسية COGAC التي تندرج ضمن المؤسسات الدولية ، أما التجارب العربية تم عرض الشركة المصرية لضمان الصادرات، الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية والشركة السودانية لتمويل وتأمين الصادرات COTUNACE ، وفيما يخص التجارب الوطنية تم عرض الشركة الجزائرية لضمان وائتمان الصادرات .CAGEX

الفصل الأول: الإطار النظري لقروض التصدير

المبحث الأول: ماهية التجارة الدولية

المبحث الثاني: مدخل مفاهيمي حول قروض التصدير

المبحث الثالث: أساليب تمويل قروض التصدير ومخاطر العملية
التصديرية

تمهيد

يمثل التصدير محورا أساسيا لتحقيق النمو الاقتصادي كونه يعتبر مصدر جد هام لتدفقات النقد الأجنبي، حيث تعد حصيلته المصدر الرئيسي للموارد المالية المتدفقة إلى داخل الدولة هذا من جهة، ومن جهة أخرى يعمل على تغطية ما تحتاجه الدولة من واردات، إذ تسعى الدول إلى ترقية صادراتها من خلال التصدير للأسواق الخارجية، غير أن ذلك محفوف بمخاطر عديدة منها المخاطر التجارية والغير تجارية ومخاطر أخرى.

وقد تعددت التقنيات والوسائل المستعملة في تمويل الصادرات من طرف المتعاملين الاقتصاديين من أجل تسوية معاملاتهم لضمان حقوق كل من المصدرين والمستوردين، وقد ساعد تطور آليات تمويل قروض التصدير الطويلة، المتوسطة والقصيرة الأجل على ضمان حق البائع والمشتري، لذلك قام الجهاز البنكي بتقديم جملة من الخدمات للمؤسسات المصدرة والمستوردة في أقل وقت لحل المشاكل التي تواجه التجارة الدولية خاصة مشكل التمويل.

وفي هذا السياق سيتم تسليط الضوء على النقاط التالية:

المبحث الأول: ماهية التجارة الدولية؛

المبحث الثاني: مدخل مفاهيمي حول التصدير؛

المبحث الثالث: أساليب تمويل قروض التصدير ومخاطر العملية التصديرية؛

المبحث الأول: ماهية التجارة الدولية

تعد التجارة الدولية من أهم القطاعات الحيوية في أي اقتصاد، حيث تعبر على القدرة الإنتاجية والتنافسية للدولة، وتمثل التجارة الدولية كلاً من عمليات الاستيراد والتصدير التي تقوم بها الدولة سواء كانت المنظورة أو غير المنظورة.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الدولية

الفرع الأول: تعريف التجارة الدولية

لقد تعددت واختلفت مفاهيم التجارة الدولية نذكر منها ما يلي:

يمكن تعريف التجارة الدولية على أنها: "عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل"¹.

كما عرفها البعض على أنها: "هي أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة"².

ويكمن تعريفها على نحو أعمق: "بأنها عبارة عن منظومة العلاقات السلعية -النقدية- التي تتكون من مجموع التجارة الخارجية لبلدان العالم كافة، ويمكن أن يمارس التجارة الدولية الأشخاص الطبيعيون أو المعنويون وكذلك الحكومات ومختلف الشركات العالمية"³.

من خلال ما سبق يمكن القول أن التجارة الدولية هي: "مجموع المعاملات التجارية التي تتم بين الدول المختلفة بهدف تحقيق منافع متبادلة".

الفرع الثاني: أهمية التجارة الدولية.

تعتبر التجارة الدولية من أهم القطاعات الحيوية في أي اقتصاد وتتمثل أهميتها فيما يلي⁴:

- تحقيق المكاسب على أساس الحصول على سلع تكلفتها أقل مما لو تم إنتاجها محليا؛
- التجارة الدولية تؤدي إلى زيادة الدخل القومي اعتمادا على التقسيم والتخصص الدولي للعمل؛
- نقل التكنولوجيات و المعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الاقتصاديات المتينة وتعزيز عملية التنمية الشاملة؛
- تحقيق التوازن في السوق الداخلية نتيجة تحقيق التوازن بين كميات العرض والطلب؛

¹ بلغانمي نبيلة، سحنون جمال الدين، دور البنوك في تمويل التجارة الدولية وتحقيق التنمية لمستدامة- حالة الجزائر- ، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 01، العدد 02، 2015، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة طاهري محمد، بشار، الجزائر، ص50.

² محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق، الطبعة الأولى، دار رؤية للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2011، ص8.

³ محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، الطبعة الأولى، دار المنهل للنشر، لبنان، 2010، ص9.

⁴ رشيدة شيلالي، تسيير المخاطر المالية في النجارة الخارجية الجزائرية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، جامعة الجزائر3، الجزائر، 2011، ص 22.

- الارتقاء بالأذواق وتحقيق كافة المتطلبات والرغبات و إشباع الحاجيات؛
- إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى المتعامل معها؛
- تأمين احتياجات الدول النامية من المتطلبات الأساسية للتنمية الاقتصادية، مثل رؤوس الأموال والتكنولوجيا، ومصادر العملات الأجنبية والإدارة الحديثة، التي تساعد على تنشيط القطاعات الاقتصادية المختلفة في الاقتصاد الوطني¹.

الفرع الثالث: أهداف التجارة الدولية

- يمكن إبراز الأهداف التي تسعى التجارة الخارجية لتحقيقها في الآتي²:
- الاستفادة القصوى من فائض الإنتاج، إذ أن التصدير يؤدي إلى زيادة الناتج الوطني مما ينعكس على وضع العمالة وتوفير السلع الضرورية والأساسية والعكس صحيح، إذ أن ضعف التصدير يؤدي إلى خسارة في الناتج الوطني وتخفيض مساهمة الدولة وزيادة البطالة وتدهور المستوى المعيشي للأفراد؛
 - استيراد السلع الضرورية التي لا يمكن إنتاجها محليا لسبب ما، فعلى سبيل المثال يمكن استيراد الآلات والمعدات الضرورية اللازمة لبناء مصنع نسيج إذ يمكن أن يوفر هذا المصنع العديد من فرص العمل، وبالتالي المساهمة في عملية التنمية؛
 - إحلال الواردات: وهذا يتوقف على عنصر التكلفة فإذا كانت السلع يمكن إنتاجها محليا بتكاليف معقولة، فإن مثل هذا الإنتاج يمكن أن يسبب مشاكل إدارية ورأسمالية ومشاكل في القدرات الفنية أيضا، إلا أنه يساعد على ترويج السياسة التجارية وبالتالي يمكن من القيام بعمليات التصدير المهمة؛
 - نقل التكنولوجيا لبناء وإعادة هيكلة البنية التحتية للدولة؛
 - الاستفادة من تكنولوجيا المعلومات باعتبارها السبيل الوحيد أمام الدول النامية للعبور الآمن وتضييق الفجوة القائمة بين البلدان المتقدمة والنامية؛
 - دراسة موازين المدفوعات للدول ونظم أسعار صرفها ومعالجة الاختلاف فيها؛
 - دراسة السياسات التجارية المتبعة من قبل الدول في مجال التجارة الخارجية كسياسة الحماية أو الحرية وغير ذلك؛
 - دراسة العلاقات الدولية في إطار التكتلات الدولية وسماتها المميزة.

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الدولية.

- يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الدولية إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون "بمشكلة الندرة النسبية" وتتمثل أهم هذه الأسباب في³:

¹ وليد عابي، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، جامعة فرحات عباس، سطيف، 1، 2019، ص 5.

² المرجع نفسه، ص 7.

³ موسى مطر، حسام داوود وآخرون، التجارة الخارجية، دار صفاء للنشر، عمان، الأردن، 2001، ص، 17.

1. لا تستطيع أي دولة أن تعتمد على نفسها كلياً خاصة في تحقيق الاكتفاء الذاتي، نظراً لعدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين الدول المختلفة؛
2. **التخصص الدولي:** بما أن الدول لا تستطيع أن تعتمد على نفسها كلياً في إشباع حاجات أفرادها بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية والمكتسبة بين دول العالم، ولذلك يجب على كل دولة أن تتخصص في إنتاج بعض السلع التي تؤهلها طبيعتها وظروفها وإمكاناتها الاقتصادية أن تنتجها بتكاليف أقل وكفاءة عالية؛
3. **اختلاف تكاليف الإنتاج:** يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها، وبالذات في الدول التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير، وهذا الإنتاج الواسع يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دول أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة، وبالتالي ترتفع لديها تكاليف الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية؛
4. **اختلاف ظروف الإنتاج:** فبعض المناطق ذات المناخ الموسمي تصلح لزراعة الموز والقهوة فيجب أن تتخصص بهذا النوع من المنتجات الزراعية، وتستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالنفط الذي يتوفر في الدول ذات المناخ الصحراوي مثل دول الخليج العربي؛
5. **اختلاف الميول والأذواق:** فالمواطن يفضل المنتجات الأجنبية حتى لو توفر البديل منها، وتزداد أهمية هذا العامل مع زيادة الدخل الفردي في الدولة؛
6. **التفاوت في عرض رأس المال والعمل:** ويقصد به المعروف من اليد العاملة ومدى توفر رأس المال فكما هو معلوم هناك دول ذات كثافة سكانية كبيرة وأخرى منخفضة، وعليه فكلما كان حجم العمالة كبير كلما انعكس ذلك على مستويات الأجور بالانخفاض، وهو ما يجذب الشركات المستثمرة، كما تجدر الإشارة إلى أن ندرة عنصر العمل، يؤدي بالبلدان ذات المصانع و التي لا تتوفر على المهارات اللازمة إلى استقطابها من دول أخرى، بالإضافة إلى أن هناك دول تتوفر على اليد العاملة وينقصها رأس المال اللازم لقيام الصناعة، وبالتالي تنتج إلى الصناعات الخفيفة ذات الكثافة العمالية والتي لا تتطلب رؤوس أموال ضخمة¹.
7. **توافر التكنولوجيا:** حيث أن الدول المتقدمة التي تتوفر على التكنولوجيا الحديثة تستطيع إنتاج سلع إنتاجية أو رأسمالية مثل: الآلات والمعدات والسيارات، في حين أن هذه السلع لا تتاح للدول النامية في فترة ظهورها ومن ثم تستوردها من الدول المتقدمة، وعليه فالتقدم التكنولوجي يعد سببا أساسيا للتخصص وتقسيم العمل على المستوى الدولي²

¹ فيصل الوصيف، أثر سياسات التجارة الخارجية على التنمية الاقتصادية المستدامة في الجزائر خلال الفترة 1970-2012، رسالة

مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الإقتصاد الإسلامي، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس

سطيف، الجزائر، 2014، ص 5.

² المرجع نفسه، ص 5.

المطلب الثالث: سياسات التجارة الدولية ومخاطرها

تتبع الدولة في مجال تجارتها عددا من السياسات التجارية التي تنتوع من دولة إلى أخرى حسب ظروفها وتوجهاتها، وذلك بهدف التأثير في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة، كما تسعى الدول إلى التقليل من مخاطر التجارة الدولية بتوفير المناخ الاقتصادي، السياسي والاجتماعي المناسب من أجل تحقيق التنمية الاقتصادية.

الفرع الأول: مفهوم سياسات التجارة الدولية

أولاً: تعريف السياسة التجارية

يقصد بالسياسة التجارية: "مجموعة التشريعات واللوائح الرسمية التي تستخدمها الدول للتحكم والسيطرة على نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم المتقدمة والنامية، والتي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول"¹.

ثانياً: أهداف السياسة التجارية

تسعى السياسة التجارية الدولية إلى البحث عن تعظيم الفائدة من التعامل مع باقي دول العالم مع تحقيق التوازن الخارجي، بالإضافة إلى ذلك هناك أهداف أخرى نذكر من بينها²:

- تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات من خلال زيادة الصادرات وترشيد الواردات؛
- حماية المنتج المحلي من المنافسة الأجنبية؛
- حماية الاقتصاد الوطني من خطر سياسة الإغراق؛
- تشجيع الاستثمار من أجل التصدير بإقامة المناطق الحرة؛
- زيادة العمالة على مستوى التشغيل في الاقتصاد الوطني؛
- حماية الصناعات الناشئة التي يتوقع لها مستقبل؛
- التعامل مع التقلبات الخارجية المؤثرة على الاقتصاد الوطني بالأدوات الملائمة؛
- إيجاد آلية للتكيف مع التحولات الاقتصادية العالمية.

ثالثاً: أنواع سياسات التجارة الدولية

أثبتت الوقائع الاقتصادية في إطار العلاقات التجارية الخارجية وجود اتجاهين رئيسيين للتجارة والمتمثلين في سياسة الحرية والحماية التجارية.

الفرع الثاني: سياسة الحرية التجارية

أولاً: تعريف سياسة الحرية التجارية

تعرف سياسة الحرية التجارية على أنها: "تلك السياسة التي تؤدي إلى التخلي عن السياسات المنحازة ضد التصدير وإتباع سياسات حيادية بين التصدير والاستيراد والتخفيض من قيمة التعريفات الجمركية

¹ محمد أحمد السريتي، مرجع سبق ذكره، ص 111.

² يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، دون طبعة، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010، ص 72.

المرتفعة، بالإضافة إلى تحويل القيود الكمية إلى تعريفية جمركية، وبالتالي يكون مضمون برنامج تحرير التجارة شاملا للعديد من الإجراءات فيما يتعلق بسياسات الاستيراد وسياسة تشجيع الصادرات¹.

ثانياً: حجج المؤيدين

يعتمد أنصار مذهب تحرير التجارة الدولية من القيود على عدة حجج في تأييد وجهة نظرهم أهمها ما يلي²:

- الحرية تساعد على التخصص في الإنتاج: يرى أنصار هذا المذهب أن الحرية تتيح للدولة التمتع بمزايا تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج، حيث يجعل التبادل كل منها متخصصاً في إنتاج السلع المناسبة لظروفه الطبيعية والتاريخية وبتكاليف منخفضة، هذا ما يزيد من الحجم الكلي للسلع المنتجة، وهذا بدوره يؤدي إلى حسن استغلال موارد الدولة و تعظيم الدخل القومي لدول أطراف التبادل؛
- الحرية تؤدي إلى انخفاض أسعار السلع الدولية: طبقاً لمبدأ تقسيم العمل والتخصص الدولي فإن أسعار المنتجات المستوردة التي لا يمكن إنتاجها في الداخل تكون منخفضة، وبذلك يعود النفع على المنتج والمستهلك، فالمستهلك يستطيع أن يحصل على أجود أصناف السلع بأحسن ثمن، أما المنتج فيمكنه التوسع إلى أقصى حد في الإنتاج و يستفيد من أسعار معقولة للمدخلات؛
- الحرية تشجع التقدم الفني: تؤدي الحرية إلى تنافس الدول في إنتاج السلع، وهذا بدوره يعمل على زيادة و تنشيط الإنتاج وتشجيع التقدم الفني وتحسين و سائل الإنتاج، وبذلك يرفع من الكفاءة التنافسية للمنتج و يقلل من تكلفته؛
- الحرية تحد من قيام الاحتكارات: يرى البعض أن حرية التجارة تمنع الاحتكارات، أو على الأقل تجعل قيامها أكثر صعوبة مما لو كنا في حالة الحماية.

الفرع الثالث: سياسة الحماية التجارية

أولاً: تعريف سياسة الحماية التجارية

تعرف سياسة حماية التجارة الدولية: " بأنها عبارة عن مجموعة من القواعد والإجراءات والتدابير التي تضع قيوداً مباشرة أو غير مباشرة كمية أو غير كمية، تعريفية أو غير تعريفية، على تدفق التجارة الدولية عبر حدود الدولة لتحقيق أهداف اقتصادية معينة"³.

ثانياً: أدوات السياسة الحماية التجارية

وتعتمد الدول التي تنتهج سياسة الحماية التجارية على الأدوات التالية:

¹ يحي حويبة، سحنون مريم، سياسات التجارة الخارجية في الجزائر كسبل لترقية الصادرات خارج المحروقات وتحقيق النمو الاقتصادي دراسة قياسية للفترة 1990 إلى 2016، مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال، المجلد 02، العدد 07، 2018، جامعة أحمد دراية، أدرار، الجزائر، ص 40.

² منى سغون، علاقة سياسة الواردات بالنمو الداخلي للاقتصاد الوطني في الفترة الممتدة بين 1970-2001، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير تخصص دراسات اقتصادية قسم العلوم الاقتصادية، جامعة ورقلة، الجزائر، 2004، ص ص 20، 21.

³ يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 74.

- 1. الأدوات السعرية:** يظهر تأثير هذا النوع من الأدوات على أسعار الصادرات والواردات وأهمها¹ :
- ❖ **الرسوم الجمركية:** تعرف على أنها " الرسوم الجمركية هي ضرائب تفرضها الدول على السلع المستوردة من الخارج أو المصدرة إليه، وتدفع أثناء عبور هذه السلع الحدود وولوجها التراب الجمركي الخاضع للضريبة أو خروجها منه، وهي ثلاثة أنواع:
 - الرسوم النوعية: وهي التي تفرض في شكل مبلغ ثابت على كل وحدة من السلعة على أساس الخصائص المادية (وزن، حجم)؛
 - الرسوم القيميّة: وهي التي تفرض بنسبة معينة من قيمة السلعة سواء كانت صادرات أو واردات وعادة ما تكون نسب مئوية؛
 - الرسوم المركبة: وتتكون هذه الأخيرة من كل الرسوم الجمركية النوعية والقيميّة. بالإضافة إلى الأدوات التالية²:
 - ❖ **نظام الإعانات:** يعرف نظام الإعانات على أنه كافة المزايا والتسهيلات والمنح النقدية التي تعطي للمنتج الوطني لكي يكون في وضع تنافس أفضل سواء في السوق الداخلية أو الخارجية، وتسعى الدولة من خلاله إلى كسب الأسواق الخارجية وذلك بتمكين المنتجين والمصدرين المحليين من الحصول على إعانات مقابل بيع منتجاتهم في الخارج وبأثمان لا تحقق لهم الربح؛
 - ❖ **نظام الإغراق:** ويتمثل في ثمن بيع السلعة المنتجة محليا في الأسواق الخارجية، الذي يكون أقل عن نفقة إنتاجها أو يقل عن أثمان السلع الماثلة أو البديلة في تلك الأسواق أو يقل عن الثمن الذي تباع به في السوق الداخلي، ونميز له ثلاثة أنواع هي:
 - **الإغراق العارض:** يحدث في ظروف طارئة كالرغبة في التخلص من منتج معين في أواخر موسمه؛
 - **الإغراق قصير الأجل:** يأتي قصد تحقيق هدف معين كالحفاظ على حصته في السوق الأجنبية أو القضاء على المنافسة ويزول بمجرد تحقيق الأهداف؛
 - **الإغراق الدائم:** يشترط لقيامه أن يتمتع المنتج باحتكار فعلي قوي نتيجة حصوله على امتياز إنتاج سلعة ما من الحكومة أو تنتجه لكونه عضوا في إتحاد المنتجين الذي له صبغة احتكارية كذلك يشترط أن تكون هناك ضرائب جمركية عالية على استيراد نفس السلعة من الخارج.
- 2. الأدوات الكمية:** وتتمثل هذه الأدوات في:
- **نظام الحصص:** يدور هذا النظام حول قيام الحكومة بتحديد حد أقصى للواردات من سلعة معينة خلال فترة زمنية معينة على أساس عيني (كمية وقيمة)؛
 - **الحظر:** ويعرف على أنه "قيام الدولة بمنع التعامل مع الأسواق الدولية من خلال الصادرات أو الاستيراد أو كليهما" ويأخذ شكلين حظر كلي أو حظر جزئي؛

¹ مديحه بن زكري بن علو، مرجع سبق ذكره، ص 386.

² كاظم عبادي الجاسم، **جغرافية التجارة الدولية**، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2015، ص 64-66.

- تراخيص الاستيراد: ويتمثل في عدم السماح باستيراد بعض السلع إلا بعد الحصول على ترخيص وموافقة سابقة من الجهة الإدارية المختصة بذلك.
- 3. الأدوات التجارية: وتتمثل في:
 - المعاهدات التجارية: وهي اتفاق تعقده الدولة مع غيرها من الدول من خلال أجهزتها الدبلوماسية بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينها تنظيمًا عامًا يشمل جانب المسائل التجارية والاقتصادية.
 - الاتفاقيات التجارية: هي اتفاقات قصيرة الأجل عن المعاهدة كما تتسم بأنها تفصله حيث تشمل قوائم السلع المتبادلة وكيفية تبادلها والمزايا الممنوحة على نحو متبادل.
 - اتفاقيات الدفع: تكون عادة ملحقة بالاتفاقيات التجارية وقد تكون منفصلة عنها، وتتطوي على تنظيم كيفية تسوية الحقوق والالتزامات المالية بين الدولتين مثل تحديد عملة التعامل.

المبحث الثاني: مدخل مفاهيمي حول التصدير

يعتبر قطاع الصادرات محورا استراتيجيا وألوية لتحقيق تنمية اقتصادية مستدامة، وتظهر هذه الأهمية في التركيز الكبير من قبل الحكومات على النهوض بقطاع الصادرات، وهذا بالنظر إلى الدور الذي يلعبه في زيادة معدلات النمو الاقتصادي، ولإلزام أكثر بموضوع التصدير اشتمل هذا المبحث على المفاهيم الأساسية المرتبطة به.

المطلب الأول: أساسيات حول التصدير

الفرع الأول: تعريف التصدير

يمكن تعريف التصدير على أنه: "بيع سلعة معينة من مراكز إنتاجها إلى مراكز تسويقها، أو بتعبير آخر من أحد الأسواق التي تمثل السلعة فائضا من إنتاجها إلى السوق آخر تمثل نفس السلعة جزء من احتياجاتها"¹.

وتعرف الصادرات أيضا بأنها: "مبيعات البضائع في الخارج، وبالمفهوم الكينزي تمثل الصادرات حقنا في الدورة الاقتصادية وتغيراتها الايجابية تجر زيادة في الدخل الوطني والعمالة، كما أنها ثمن للحصول على الواردات الضرورية للنشاط الاقتصادي"².

ومن خلال ما سبق يمكننا القول بأن: "الصادرات هي سلع، خدمات وأصول مالية وطنية تباع إلى خارج الدولة بهدف الحصول على عوائد مالية".

الفرع الثاني: أهمية التصدير

تظهر أهمية التصدير بالنسبة للدول النامية من واقع الاختلالات الهيكلية التي تعاني منها موازين مدفوعاتها، إذ يلاحظ تفاقم العجز في الميزان التجاري وزيادة حجم المديونية الخارجية وتزايد أعبائها، وبالتالي

¹ شريف علي الصوص، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان 2012، ص 63.

² بلقطة إبراهيم، آليات تنوع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي -دراسة حالة الجزائر-، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة حسيبة بن بوعلى، الشلف، الجزائر، 2009، ص 88.

ضعف قدرتها على الاستيراد، ولأجل هذا يعد التصدير خيارا مهما لمعالجة الخلل في ميزان المدفوعات، ونلخص أهمية التصدير في النقاط التالية¹:

- يسمح بتماشي المنتجات مع المعايير التي تضمن مستوى معين من الجودة التي تسمح بقبول المنتج في السوق المصدر إليه؛
- هو المصدر الأساسي للنقد الأجنبي الذي يستفاد منه في تمويل عمليات الاستيراد؛
- التصدير يعني التواجد في السوق الخارجي بمنتجات قابلة للمنافسة؛
- التصدير يعني الحصول على حصة سوقية وهذا التواجد يدعم تنافسية المنتج المحلي مما يعمل على زيادة وتطوير المنتجات؛
- التصدير يفرض على الشركات المصدرة مواكبة الشركات المنافسة لها في السوق سواء من حيث التكنولوجيا المستخدمة أو السعر أو الجودة؛
- على مستوى التنافسية الدولية يشير التصدير إلى مدى تميز اقتصاد بلد معين المردودية والتكلفة الدنيا، أي تخفيض تكاليف الإنتاج وصولا إلى احتلال وضعية تنافسية أقوى وبالتالي الاستحواذ على شريحة سوقية أكبر مما يرفع رقم الأعمال والأرباح.

الفرع الثالث: أشكال التصدير

يأخذ التصدير عدة أشكال هي²:

1- التصدير المباشر: في التصدير المباشر تكون المؤسسة مستقلة في تسيير نشاطها التجاري، وهو وسيلة لاكتساب الخبرات في السوق الخارجية وإقامة علاقات مع الزبائن المحليين والتعرف على العادات والتنظيمات التجارية الدولية، يتطلب هذا النوع تعبئة موارد داخلية هامة منها اللوجستية، الإدارية، المالية، التجارية وتوفير الكمية المطلوبة من المنتج في البلد المستهدف، كما أن المؤسسة المصدرة تتحمل كل المخاطر المتعلقة بالتسويق في الخارج ويتم التصدير المباشر في الخارج بإحدى الطرق التالية:

- **صيغة البيع المباشر:** يتمثل في تحقيق عملية البيع، التسليم والفوترة في سوق أجنبية من البلد الأصلي دون ممثل وسيط عن طريق شبكات التسويق المباشر مثل (الهاتف الفاكس...) المقاصة الدولية، البيع عن بعد أو بالمشاركة في المعارض والصالونات المحترفة؛
- **ممثل أجير:** تفوض المؤسسة بصفة دائمة في السوق ممثلا أو عدة ممثلين تجاريين والممثل الأجير هو شخص طبيعي مرتبط بالمؤسسة بعقد عمل؛

¹ نجود حمري، كلثوم أليز، إستراتيجية التصدير كآلية لدعم تنافسية منتجات التمور الجزائرية، مجلة النمو الاقتصادي والمقاولة، المجلد 2، العدد 2، 2019، مخبر دراسات التنمية المكانية وتطوير المقاولاتية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أحمد دراية، أدرار، الجزائر، ص 61.

² أيت بن أمير الهام، **تجمعات التصدير آلية لترقية الصادرات خارج المحروقات**، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، المجلد 19، العدد 32، 2015، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 03، الجزائر، ص ص 130، 131.

- **عن طريق الوكيل:** سواء الوكيل بالعمولة أو الوكيل التجاري، وهو ممثل مندوب مستقل ودائم للمصدر والمسمى المفوض، يعمل باسم ولحساب وبأخطار المؤسسة التي تفوضه يمكن أن يكون شخصا طبيعيا أو معنويا مستقلا يتقاضى عمولة من رقم الأعمال الذي يحققه مهمته الاستكشاف، البحث عن الزبائن والبيع، وكذلك إعلام المصدر عن حالة السوق، تطور الطلب، المنافسة، المنتجات الجديدة... الخ، وبإمكان توسيع مهمة الوكيل إلى التحصيل من الزبائن، تسيير المخزون، تسيير الزبائن وتنظيم الخدمات ما بعد البيع، بينما تحديد السعر وشروط الدفع تبقى من صلاحيات المصدر، حيث انه المسئول الوحيد أمام المشتري.

2- التصدير غير المباشر: التصدير غير المباشر أو التصدير المناول، هو نوع من التصدير من خلاله تقوم المؤسسة بمناولة التصدير لذلك تلجأ إلى وسيط تجاري له إمكانيات، كفاءات، معرفة وخبرة بالسوق، ويكون الوسيط همزة وصل بين المصدر والموزعين المحليين يقوم بشراء المواد والسلع من المصدر لإعادة بيعها بالشروط التي يحددها، في هذا النوع من التصدير تكون مخاطر المصدر محدودة والموارد المالية والبشرية المعبئة غير هامة كما يفقد السيطرة على السياسة التجارية ومراقبة شروط تسويق منتجاته. يتمثل الوسطاء في التصدير غير المباشر في:

- **شركات التجارة الدولية:** هي شركات الاستيراد والتصدير، تقوم بالتسويق في الأسواق الأجنبية باسمها الخاص، غالبية هذه الشركات هي منظمات تجارية قوية تسيطر على بعض المناطق أو حتى على بعض الدول، حيث أنها متخصصة حسب المناطق الجغرافية أو حسب مجموعة من المنتجات، وهي منتشرة في اليابان، البرازيل وهولندا؛

- **شركات تسيير التصدير:** هي شركات خدماتية مستقلة تقوم بكل أعمال خدمات التصدير لصالح مؤسسة التصدير بعقد توكيل، السياسة التجارية، التوزيع، البيع، تسيير العمليات اللوجستية والإدارية، تعمل باسم المصدر، ونشاطها ذات مدة محددة و دخلها هو اشتراك شهري محدد مسبق وعمولة على المبيعات؛

- **المستوردون:** المستوردون أو الموزعون هم تجار مستقلين أجانب، يقومون بشراء منتجات المصدر لإعادة بيعها باسمهم ولحسابهم ويتحملون كل الأخطار في السوق التي هم مقيمون فيها، ويحضر المستوردون كل العمليات المتعلقة ببيع الاستكشاف، التوزيع، التخزين، تنظيم وتنشيط شبكة البيع، الإشهار، المشاركة في التظاهرات التجارية وتقديم الخدمات ما بعد البيع. كما يحد دون شروط البيع والأسعار و يتقاضون هامش على المبيعات؛

- **أصحاب الامتياز:** يقوم صاحب الامتياز حصريا بالتوزيع في منطقة يحددها له المصدر، حيث يتعاهد صاحب الامتياز في العقد الحصري للامتياز المتبادل عدم توزيع منتج منافس في نفس المنطقة.

3- التصدير المشترك: يمثل بالنسبة للمؤسسة التعاون مع مؤسسات أخرى في عملية التصدير، حيث أنه تجتمع مؤسسات وطنية بتكوين تكتل للمصدرين والاشترائك معا في الوسائل لتسيير سياستهم للتصدير.

المطلب الثاني: إجراءات التصدير وإستراتيجياته

الفرع الأول: إجراءات التصدير

1- **اتخاذ القرار:** يتم اتخاذ قرار التصدير بعد تحديد الأسواق المستهدفة والمحتمل التعامل معها في الدول الخارجية بمجموعة من الإجراءات أهمها¹:

- البدء في التخطيط بحملات ترويجية وإعلانية عن البضاعة في السوق المستهدف وذلك لبناء إدراك عنها لدى المستهلك وخاصة إذا كانت هذه السلعة تطرح في هذه الأسواق لأول مرة؛
- إرسال عينات من السلع التصديرية إلى الأسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية أو عن طريق المكاتب الخارجية أو عن طريق إرسال مندوبي البيع الاتصال مباشرة بالعملاء وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية مبينا بها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة؛
- لقيام باستفسار منذ بداية عن أية عوائق حكومية وقد تفرض على البضاعة المصدرة كطريقة التغليف أو مواصفات الإنتاج أو كمية الإنتاج أو أية تحفظات أخرى؛
- الحصول على رخصة للتصدير من قبل الجهات المعنية، ورخصة التصدير شخصية وتصدر باسم مقدم الطلب، ولا يجوز تعديلها باسم شخص آخر وتحويلها للغير.

2- **الإستراتيجية:** تقوم الشركة ببناء إستراتيجية تتضمن دراسة العروض التي استلمتها والرد عليها من المستوردين وذلك لعمل قائمة بأسماء المستوردين والشروط والتسهيلات الممكنة بحيث أيضا إجراء مفاوضات بناء على هذه المعلومات مع المستوردين الممكن التعامل معهم بما يتناسب مع مصلحة الشركة وتحقيق لأهدافها.

حيث وفي هذه المرحلة يبدأ المصدر أيضا بإعداد وتجهيز البضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها ومن الممكن تنفيذها، أي البرمجة الفعلية للأهداف وإستراتيجيات الشركة والشروط التي تم الوصول إليها لغايات الاتفاق النهائي مع المستورد.

3- **العقد:** وذلك بناء على إمكانيات الشركة وأهدافها وبعد الانتهاء من المفاوضات (البيع والشراء) يتم تثبيت بنود الاتفاق التي تم التوصل إليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده.

الفرع الثاني: إستراتيجيات التصدير

يقصد بالإستراتيجية: "تحديد الأهداف والمقاصد على المدى الطويل لمشروع ما، واختيار سياسات محددة وتخصيص الموارد من أجل الوصول إلى تحقيق أفضل الأهداف المتاحة"².

¹ شريف علي الصوص، مرجع سبق ذكره، ص 72.

² نجود حمري، كلثوم ألبز، مرجع سبق ذكره، ص 61.

هي خطة بعيدة المدى تمكن من الوصول إلى الأهداف بأقل المخاطر وبأحسن النتائج، وتتمثل إستراتيجية التصدير فيما يلي¹:

أولاً: برنامج الصادرات

يتضمن برنامج الصادرات ما يلي:

- 1- **تحليل موقف الصادرات:** وذلك بأن يتم إجراء تحليل كامل للموقف التصديري لكل قطاع ولكل صناعة، و بالتالي تعطي الإمكانيات التصديرية وكذلك تحديد الإمكانيات الاستثمارية في المصانع الجديدة التي يمكن أن تخصص جزءا من إنتاجها لغرض التصدير، كذلك يجب دراسة الأسواق الخارجية؛
- 2- **تحديد الأولويات السلي:** تقوم الإستراتيجية على الاختيار والانتقاء وغالبا ما تتضمن اختيار عدد محدود من الصناعات الغير التقليدية لإنتاجها قصد التصدير، و يكون ذلك من خلال إعطاء أولوية مطلقة للتصنيع الذي يكون بمثابة القاطرة التي تجذب وراءها الزراعة و النقل وبقية قطاعات الاقتصاد الوطني؛
- 3- **تحديد الأولويات الجغرافية:** يتطلب هذا ضرورة إعداد البحوث التسويقية لوضع أولويات جغرافية للصادرات في ضوء الأولويات السليعية، ويجب أن يأخذ الإنتاج أنواق الأسواق الخارجية كما يجب تحليل كل سوق من هذه الأسواق من ناحية اتجاهات الطلب والمنافسة والرسوم الجمركية والقيود الغير الجمركية وأسعار الصرف الأجنبي، ومنافذ التوزيع؛
- 4- **الأنشطة والخدمات التصديرية:** ويتمثل في حوافز غير مباشرة مثل الضريبية، ومباشرة مثل الحوافز المالية (الدعم) وكذلك عملية تمويل الصادرات من خلال توفير موارد مالية كافية لأغراض التصدير وتكون بأسعار فائدة و شروط تفضيلية مدعومة و مدروسة من طرف البنوك.

ثانياً: الإستراتيجية الدولية

تعتمد على التشخيص الداخلي والخارجي لتصبح أمام المؤسسة خيارات إستراتيجية وهذا من خلال التقريب بين أهداف تدويل المؤسسة وتحليل المنافسة والبيئة المستقبلية، والإستراتيجية الدولية تعتمد أساسا على تحليل البيئة الخارجية لتحديد الفرص الدولية من ناحية حاجيات المستهلكين وكذلك تحديد عوامل النجاح الرئيسية لقسم السوق المختار، أما التحليل الداخلي يسمح بالوقوف على كفاءات وموارد المؤسسة، ومن الخيارات الإستراتيجية التي يمكن للمؤسسة إتباعها هي:

- 1- **التخصص:** تتمثل هذه الإستراتيجية في تركيز جهود المؤسسة على سوق معين أو منتج محدد باستعمال ميزة التكلفة أو ميزة جودة المنتج؛

¹حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة-دراسة حالة الجزائر-، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2013، ص 57.

2- **النمو بالتنوع:** أي دخول المؤسسة إلى السوق بمنتجات جديدة من خلال اعتماد التنوع المركز لجذب مجموعات جدد من المستهلكين أو توسيع السوق، أو التنوع المختلط الذي يهدف إلى تقليل من المخاطر ويعتمد على تقديم منتجات جديدة تتطلب موارد مالية وبشرية معتبر.

المطلب الثالث: دور الصادرات في تحقيق التنمية الاقتصادية والعوامل المؤثرة على فرص التصدير الفرع الأول: دور الصادرات في تحقيق التنمية الاقتصادية

تلعب الصادرات دوراً هاماً في تمويل التنمية الاقتصادية خاصة للدول النامية، وهذا لعجز الموارد المحلية لتمويل التنمية ويمكن تلخيص هذا الدور في النقاط التالية¹:

- **توسيع القاعدة الاقتصادية:** تعمل الدولة على توسيع السوق المحلي بمختلف الوسائل كإعادة توزيع الدخل وتخفيض الضرائب وغيرها، ومن ناحية أخرى فإن الأسواق العالمية تمثل محالاً لتصرف المزيد من الإنتاج المحلي وبالتالي تعتبر هذه الأسواق العالمية عاملاً أساسياً في توسيع القاعدة الاقتصادية، فبالإضافة إلى جلب المزيد من العملات الأجنبية تؤدي تنمية الصادرات إلى فتح مجالات جديدة للإنتاج؛
- **توفير رؤوس الأموال:** تسهم التجارة الخارجية في توفير رؤوس الأموال الإنتاجية وكذلك المنتجات نصف مصنعة التي تستعمل في إقامة مشاريع تؤدي إلى ارتفاع الدخل الوطني، كما تسهم التجارة الخارجية في توفير السلع الاستهلاكية من خلال الاستيراد كنتيجة للنمو الحاصل في حجم الإنتاج والدخول؛
- **تحقيق أثر التقلبات الاقتصادية على الاقتصاد الوطني:** تعتمد الدول النامية في صادراتها على المنتجات الزراعية والمواد الخام كالبتروول، وما يلاحظ أن الطلب العالمي على هذا النوع من المنتجات عموماً هو طلب يتميز بتقلبه مقارنة بالطلب على المنتجات الصناعية، لذلك تعاني تلك الدول من تقلب كبير نسبياً في حصيلتها من العملات الأجنبية مما ينعكس سلباً على الاستقرار الاقتصادي، إلا أن الدراسات تشير إلى أن الحل الفعال لهذه المشكلة يكمن في مدى قدرة الدول المصدرة لهذه المنتجات على تنوع صادراتها وتقليل حدة الاعتماد على سلعة أو سلعتين من هذا النوع من المنتجات؛
- **تدعيم النمو الاقتصادي:** إن تشجيع الصادرات يؤدي إلى دعم النمو الاقتصادي في البلد من خلال التحسن في متوسط نصيب الفرد من الدخل الوطني، وبالتالي تحسين المستويات المعيشية في مختلف جوانبها الثقافية والاجتماعية؛
- **تحقيق التوازن في ميزان المدفوعات وتدعيم مركز العملات المحلية بين العملات الأجنبية:** إن تدعيم مركز العملة المحلية لا يمكن أن يتم بصفة حاسمة إلا بمعالجة أسباب تدهور القيمة الفعلية لها في أسواق العالم، تلك المسببات التي تتمثل في اختلال ميزان المدفوعات، ولذا فإن تنمية الصادرات هي في الواقع

¹ سليمان دحو، **التسويق الدولي للمنتج الزراعي كأداة لتنمية الصادرات الجزائرية خارج المحرقات-دراسة واقع تسويق التمور في الجزائر** - أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2015، ص 29.

من أهم وسائل إعادة التوازن إلى ميزان المدفوعات وإيقاف تدهور قيمة العملة في المجال الدولي خاصة وأنه أصبح من العسير تخفيض حجم الواردات كوسيلة لعلاج عجز ميزان المدفوعات أمام تنامي الطلب عليها نتيجة اتساع الهيكل الإنتاجي والاقتصادي للمجتمع.

الفرع الثاني: العوامل المؤثرة على فرص التصدير

تتأثر قيمة الصادرات نظريا بالقيمة المضافة في الإنتاج وأسعار الوحدات المنتجة و المصدرة و مدى القدرة على المنافسة في الأسواق الأجنبية، وتتوقف صادرات دولة ما على مستويات الأسعار في الداخل و الخارج و للتعريف الجمركية و السياسة التجارية للدولة و أسعار الصرف، و العوامل الهامة التي تؤثر على صادرات الدولة تتوقف مباشرة على عوامل راجعة لحالة الاقتصاد القومي داخل الدولة، و على قوى خارجية عن الاقتصاد المحلي ويمكن تلخيص هذه العوامل فيما يلي¹:

1- أثر القيمة المضافة على فرص التصدير

توجد من الناحية النظرية علاقة سببية ثنائية الاتجاه بين الصادرات و الإنتاجية، فمن جهة أن الصادرات تعزز زيادة الإنتاجية لان الشركات تعتمد على التكنولوجيات المتقدمة من خلال الصادرات للتنافس في الأسواق الخارجية، و علاوة على ذلك فإن التوسع في الإنتاج الناتج عن الصادرات يقلل من أسعار إنتاج الوحدات، مما يزيد الإنتاجية، و من جهة ثانية العلاقة السببية العكسية زيادة الإنتاجية تزيد الصادرات، لان زيادة الإنتاجية تحسن القدرة التنافسية الدولية للبلد من حيث السعر و الجودة و من ثم تعزيز صادراته؛

2- أثر الاستثمار الأجنبي المباشر على فرص التصدير

يمكن أن تكون من الناحية النظرية آثار مباشرة و غير مباشرة للاستثمار الأجنبي المباشر على نمو الصادرات في البلد المضيف، و تظهر الآثار المباشرة عندما تكون الشركات متعددة الجنسيات هي الوسيلة الرئيسية لبناء شركات منتجة في البلد المضيف، و استخدامها كمنصة للتصدير، والآثار غير المباشرة هي تعزيز إنتاجية و كفاءة الشركات المحلية و نقل التكنولوجيا و المعرفة بنقل العمالة المهارة؛

3- أثر سعر الصرف الفعلي على فرص التصدير

تعكس حركات سعر الصرف الحقيقي تطور القدرة التنافسية للاقتصاد، فعند ارتفاع سعر الصرف الحقيقي (ارتفاع عدد الوحدات السلعة الأجنبية اللازمة لاستبدالها بوحدة واحدة من السلع المحلية)، يؤدي إلى انخفاض قدرة السلع المحلية على المنافسة، ميبنا بذلك علاقة عكسية بين سعر الصرف الحقيقي والقدرة التنافسية، و ينعكس ارتفاع سعر الصرف الحقيقي على ارتفاع معدلات التضخم، مما يؤدي إلى ارتفاع الأسعار النسبية للصادرات و تقليل القدرة التنافسية للدولة؛

¹ هاني عبد المالك، بعض المتغيرات المؤثرة على فرص تصدير المواد الزراعية الأولية الجزائرية في الفترة 2017-1980، مجلة

الاقتصاد الجديد، المجلد 10، العدد 02، 2009، مخبر جامعة خميس مليانة، عين الدفلى، الجزائر، ص 88.

4- أثر التضخم على فرص التصدير

يؤدي التضخم إلى جعل دور التجارة الخارجية سلبيًا على التنمية الاقتصادية في الدول النامية و خاصة تضخم التكاليف، حيث أن ارتفاع أسعار السلع المحلية نتيجة لارتفاع تكاليف إنتاجها نظرًا لأن عظم مستلزمات إنتاجها مستوردة من الخارج هذا مما يجعل السلع المنتجة محليًا غير قادرة على منافسة مثيلاتها من السلع الأجنبية في الأسواق الخارجية، مما يؤدي إلى تدهور العديد من الصناعات المحلية و انخفاض الصادرات.

المبحث الثالث: قروض العملية التصديرية ومخاطرها

من أجل إتمام عمليات التجارة الخارجية و بطرق سريعة أصبحت الضرورة ملحة للجوء إلى قروض مختلفة لتغطية كل من عمليات الاستيراد والتصدير وهذه القروض تقدم لأصحاب المشاريع الذين لا يملكون القدرة المالية لتجسيدهما كونها غالبًا ما تتجزأ بمبالغ مالية ضخمة، بالإضافة إلى المخاطر التي تعترضه هذا من جهة ومن جهة أخرى تعتبر الأسواق الأجنبية أسواقًا مهمة من أجل تطوير عمليات التبادل وتتمثل هذه القروض في القروض بمختلف أنواعها منها القصيرة المتوسطة والطويلة الأجل.

المطلب الأول: أساليب تمويل القروض القصيرة الأجل

الفرع الأول: قروض العملية التصديرية القصيرة الأجل

أولاً : الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستندي من أهم وسائل الدفع في مجال التجارة الدولية وهو ما جعل أغلب الدول تعتمد في معاملاتها التجارية الخارجية لما يوفره من أمان للمتعاملين الاقتصاديين.

1- تعريف الاعتماد المستندي

للاعتدال المستندي عدة تعاريف نذكر منها:

يعرف الاعتماد المستندي على أنه: " نظام أصيل ظهر تدريجياً في العمل مدفوعاً بحاجيات التجارة

الخارجية واستجابة لها إلى أن أصبح أداة هامة تساهم بشكل واضح في تسوية البيوع الدولية وتمويلها"¹.

ويعرف أيضاً على أنه: " ترتيب يتعهد بموجبه بنك (يسمى بنك المستورد أو البنك منشئ الاعتماد)

بأن يقوم بناء على طلب وتعليمات عميل (يسمى طالب فتح الاعتماد) يكون عادة مشتري أو مستورد، بأن

يدفع لطرف ثالث يسمى المستفيد يكون عادة بائع أو مصدر أو الأمر المستفيد مبلغاً محددًا من المال، يقبل

ويدفع كمبيالات تجارية محسوبة من المستفيد بمبلغ محدد من المال يقوض بنكا آخر بالدفع أو قبول أو دفع

¹ هشام بن الشيخ، التزامات البنك فاتح في الاعتماد المستندي ومسؤوليته القانونية، مجلة العلوم القانونية والسياسية، المجلد 10، العدد

01، 2019، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة الشهيد حامة لخضر، الوادي، الجزائر، ص 1392.

تلك الكمبيالات التجارية مقابل التزام المستفيد بشروط محددة منصوص عليها في خطاب الاعتماد تملّي تقديم مستندات الشحن خلال مدة معينة¹.

كما يعرف على أنه: "أهم تقنية دولية تستعمل في تسوية المبادلات التجارية الدولية لما يوفره من ثقة وائتمان لإطرافه وأهم ما تميز هذه التقنية استقلال العلاقات الناشئة عنه رغم أن كل علاقة سبب في نشأة الأخرى، حيث يعبر الاعتماد المستندي عن التزام البنك بفحص المستندات المقدمة إليه من المستفيد والتأكد من مطابقتها كونها القلب النابض للاعتماد"².

2- أطراف الاعتماد المستندي:

تتمثل أطراف الاعتماد المستندي في³:

- **المشتري:** هو الذي يطلب فتح الاعتماد ويكون في شكل عقد بينه وبين البنك فاتح الاعتماد ويشمل جميع النقاط التي يطلبها المستورد من المصدر؛

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

- **المستفيد:** هو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالإعتماد معززا من البنك المراسل في بلده.

- **البنك المراسل:** هو البنك الذي يقوم بإبلاغ المستفيد بنص خطاب الاعتماد الوارد إليه من البنك المصدر للاعتماد بالحالات الذي يتدخل فيها أكثر من بنك في تنفيذ عملية الاعتماد المستندي وقد يضيف هذا البنك المراسل تعزيزه إلى الاعتماد فيصبح معتمدا بالالتزام الذي التزم به البنك المصدر وهنا يسمى بالبنك المعزز⁴.

3- خطوات سير عملية الاعتماد المستندي

تتمثل خطوات سير الاعتماد المستندي في:

¹ عصام صبرينة، الاعتماد المستندي آلية جديدة للرقابة على التجارة الخارجية في التشريع الجزائري، مجلة آفاق للعلوم، مجلد 5، العدد 03، 2016، جامعة زيان عشور، الجلفة، الجزائر، ص314.

² بجاوي زهيرة، التزام البنك المصدر بفحص المستندات في الاعتماد المستندي، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والسياسية، المجلد 57، العدد 2، 1964، الكلية الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، ص 523.

³ زكاي حفيظة، أهمية الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مجلة أبحاث قانونية وسياسية، المجلد 03، العدد 07، 2018، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم، الجزائر، ص 73.

⁴ بن عبد القادر زهرة، الإعتماد المستندي كآلية دفع في مجال التجارة الدولية، دار أسامة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2013، ص695.

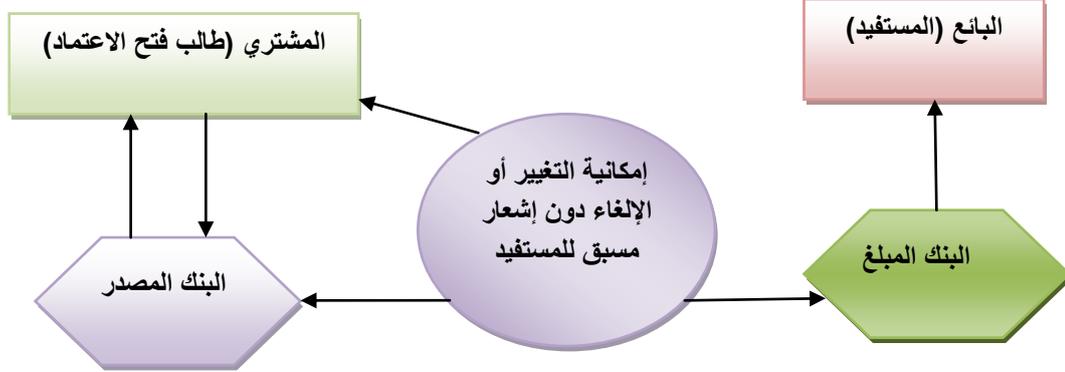
- ✓ **مرحلة فتح الاعتماد المستندي:** بمجرد إبرام عقد فتح الاعتماد المستندي بين البنك والأمر بموجب خطاب الاعتماد، يتوجب على البنك القيام بتبليغ المستفيد عن طريق بنكه بوجود اعتماد لفائدته لكي يباشر بالإجراءات إرسال البضاعة وتقديم المستندات حيث يلتزم البنك بإصدار خطاب الاعتماد المستندي حيث يفتح الاعتماد المستندي وفق الخطوات التالية¹:
- **استلام طلب فتح الاعتماد المستندي على مستوى الوكالة:** تتم عملية الاعتماد بناء على طلب محدد من طرف العميل حيث يقدم منها ثلاث نسخ نسخة تستلم للمستورد (المعني بالأمر) نسخة تحتفظ بها الوكالة ونسخة توجه لمديرية عملية التجارة الخارجية على مستوى المديرية المركزية للبنك.
- **المراقبة:** وتتم المراقبة بعد أن يحصل البنك على الطلب وذلك بعد التأكد من:
 - * تطابق المعلومات الواردة في الطلب مع تلك الواردة في الفاتورة المبدئية وشروط البيع المستعملة؛
 - * كفاية المبلغ لتغطية الاعتماد المفتوح.
- ✓ **متابعة وتسيير الاعتماد المستندي:** وذلك من خلال:
 - **إرسال خطاب الفتح للبنك المراسل:** بعد فتح الاعتماد المستندي من طرف المستورد لدى بنكه لصالح المصدر فإن الوكالة تقوم بإرسال خطاب فتح الاعتماد إلى بنك المصدر؛
 - **الإرسال إلى مديرية عمليات التجارة الخارجية على مستوى المديرية للبنك المركزي:** يتم إرسال مجموعة من الوثائق من طرف الوكالة إلى مديرية معالجة العمليات مع الخارج من أجل الموافقة عليها بعد التأكد من استوفاء الشروط المنصوص عليها والمعمول بها.
- ✓ **مرحلة تنفيذ الاعتماد:** تتم عملية تنفيذ الاعتماد المستندي بعد عملية شحن البضاعة من طرف المصدر يعطي الناقل للمصدر المستندات الخاصة بالنقل ومختلف المستندات الأزمة في الاعتماد المستندي²:
- يقوم بنك المصدر بتسليم المستندات ووثائق الشحن إلى البنك الذي يسدد له ثمن البضاعة (البنك فاتح الاعتماد) بعد التحقق من مطابقة المستندات؛
- عند استلام البنك مصدر الاعتماد المستندات يقوم بتدقيقها مرة أخرى والتأكد من مطابقتها ظاهريا لشروط الاعتماد؛
- يقوم المستورد بالدفع للبنك فاتح الاعتماد ثم يقوم بالتخليص على بضاعته من الميناء والسلطات الجمركية وبذلك تنتهي عملية الاعتماد المستندي.

¹ بن شعبان حكيم، **مسؤولية البنك في عقد الاعتماد المستندي**، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، المجلد 11، عدد 4، 2010، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، الجزائر، ص242.

² نوال بن خالد، **دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الدولية**، المجلة الأكاديمية، المجلد 4، العدد 5، 2013، كلية الحقوق و العلوم السياسية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشف، الجزائر، ص 168.

البائع، إذ قدم هذا الأخير المستندات الممثلة للبضاعة وفقا لشروط عقد البيع الدولي والشكل التالي يوضح ذلك.

الشكل رقم (01/02): طبيعة العلاقات في الاعتماد المستندي القابل للإلغاء والغير القابل للإلغاء



المصدر: فهيمة قصوري، مرجع سبق ذكره، ص 224.

✓ التصنيف من حيث قوة تعهد البنك المراسل: نجد فيه:

- **الاعتماد المعزز:** هو الاعتماد الذي يتضمن بالإضافة إلى تعهد الطرف فاتح الاعتماد وغير القابل للإلغاء تعهد مصرف آخر يكون في العادة في بلد المستفيد، حيث يلتزم بدوره بصفة قطعية ومباشرة تجاهه، فهذا النوع من الإعتمادات يكون أكثر ضمان للمستفيد بأن يقي بقيمة الاعتماد فدور البنك الوسيط (المبلغ) ليس فقط التبليغ بل قد يمتد ليشمل الدفع أيضا من قبل البنك الوسيط، حيث يلتزم بذلك بناء على اتفاق مع البنك فاتح الاعتماد، حيث يقوم باستلام وتدقيق المستندات ثم يقوم بدوره بصرف المبلغ المتفق عليه.

- **الإعتماد غير المعزز:** هو الاعتماد الذي لا يتضمن سوى تعهد المصرف فاتح الإعتماد تجاه المستفيد من دون تعزيزه أو تثبيته، أي من دون توكيد لبنك آخر الوفاء بقيمة الاعتماد للمستفيد منه، حيث يسمى هذا النوع بالإعتماد غير المثبت أو غير المؤكد تدليلا على أهمية عدم تأكيد دور البنك الوسيط في دفع قيمة الاعتماد إذ أن دور البنك هناك يقتصر على التبليغ أي تبليغ المستفيد بافتتاح اعتماد مستندي لصالحه ودون ترتيب أي مسؤولية عليه.

✓ من حيث طريقة الدفع: نجد¹:

- **اعتماد الإطلاع:** هو الاعتماد الذي يكون فيه دفع الكمبيالة وفي سبيل استيفاء المستفيد منه، فإنه يسلك الطرق الآتية:

* أن يسحب على الأمر كمبيالة مستحقة الدفع عند الإطلاع مع إرفاق المستندات المطلوبة ويقدمها للدفع من البنك؛

¹ يمينة خضار، فهيمة قصوري، المرجع السابق، ص 223.

* أن يقدم المستندات مباشرة إلى البنك دون كميالية محورية على الأمر، والبنك إما أن يدفع له مباشرة نقدا أو أن يقيد المبلغ المطلوب في حسابه والبنك.

- **الإعتماد القبول:** في هذا النوع من الإعتماد المستندي الكميالية تكون مستحقة الدفع بعد أجل معين من قبولها، فالعملية تكون بسحب المستفيد كميالية على البنك مرفقا معها جميع المستندات فإذا وقع البنك عليها بالقبول فإنه يقوم بفصل المستندات عن الكميالية ويرسلها إلى عملية الأمر والذي بدوره يعيد الكميالية إلى المستفيد ليفي قيمتها له في التاريخ المعين للوفاء.

- **إعتماد الدفع المؤجل:** هو ذلك الإعتماد الذي يتم فتح الإعتماد لصالح مستفيد معين من قبل بنك ما بشرط أن يقوم هذا البنك بدفع قيمة المستندات أو الإعتماد بعد فترة مؤجلة دون أن يكون هناك سند سحب على البنك.

✓ من حيث طريقة سداد المشتري: نجد فيه¹:

- **الإعتماد المستندي المغطى كليا:** هو الإعتماد الذي يقوم فيه المستورد بتغطية مبلغ و/أو قيمة الإعتماد بالكامل في بنكه ليقوم هذا الأخير بتسديد ثمن البضاعة للمصدر فور وصول المستندات والتأكد من موافقتها للشروط على أن يتحمل البنك أي عبء مالي أو خطأ في التنفيذ.

- **الإعتماد المستندي المغطى جزئيا:** هو اعتماد يقوم فيه المستورد بدفع جزء من قيمة الإعتماد من ماله الخاص، وتختلف مرحلة التغطية من اعتماد للآخر حسب الإتفاق على أن يتحمل البنك تغطية الجزء الباقي، ويحتسب فوائده على الجزء المغطى من طرفه فقط ويتحمل مخاطر التمويل المتعلقة به.

- **الإعتماد المستندي الغير مغطى:** الإعتماد غير المغطى هو الإعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلا كاملا للعميل في حدود مبلغ الإعتماد، حيث يقوم البنك بدفع المبلغ المستفيد عند تسلم المستندات ثم تتابع البنوك التقليدية عملاتها السداد المبالغ المستحقة حسبما يتفق عليه من آجال وفوائد عن المبلغ غير المسدد.

✓ من حيث الشكل: نجد فيه².

- **الإعتماد المستندي القابل للتحويل:** يحق من خلال هذا الإعتماد للمستفيد بتحويل الإعتماد لمستفيد آخر يقوم هو بتحديدته، سواء كان لتحويل كليا أو جزئيا بينما لا يحقق للمستفيد الجديد تحويل الإعتماد مرة أخرى، في حين يحق الأول تحويل الإعتماد الأكثر من مستفيد بنفس شروط الإعتماد الأصلي عدا ما يلي:

* إمكانية خفض القيمة عن الاعتماد الأصلي وخفض عدد وحدات البضاعة؛

¹ سماح يوسف، اسماعيل السعيد، **العلاقة التعاقدية بين أطراف عقد الإعتماد المستندي**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه، تخصص علوم اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة النجاح الوطنية، نابلس، فلسطين، 2007، ص 23-25.

² بوحالة الطيب، **النظام القانوني لعقد الإعتماد المستندي ودوره في التجارة الخارجية**، مجلة البحوث القانونية، المجلد 02، العدد 9،

1993، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، ص ص 214، 215.

- * تقليص الفترة المسموح بها للشحن وكذا فكرة تقديم المستندات؛
- * زيادة نسبة غطاء التأمين المطلوب في الاعتماد الأصلي للإشارة فإن هناك نوعين من الاعتماد المستندي القابل للتحويل (التحويل مع تغيير الفواتير، التحويل دون تغيير الفواتير).
- **الاعتماد المستندي الدائري أو المتجدد¹**: الاعتماد المستندي الدائري يتجدد تلقائيا وبنفس الشروط خلال فترة زمنية معينة منصوص عليها مسبقا بالإعتماد، كما يتجدد من حيث القيمة، حيث يكون لمبلغ أو القيمة المتجددة منصوص عليها في الإعتماد المستندي، حيث يكون الإعتماد المستندي متجددا على أساس زمني، وذلك بغض النظر عن قيمة الإعتماد، كما يمكن أن يكون متجددا على أساس قيمة الإعتماد أي بعد استفاد مبلغ معين بغض النظر عن المدة ونمير في هذه الحالة شكلين هما:
- **الإعتماد المتجمع (التراكمي)**: هو اعتماد تتراكم فيه المبالغ من فترة إلى الفترة التي تليها، حيث يمكن تحويل الجزء غير المنفذ من فترة إلى التي تليها تلقائيا كما يمكن للمستفيد أن يؤجل عدة دفعات خلال عدة دورات بحيث يحق له شحن الكمية كاملة في آخر دورة.
- **الإعتماد غير المجتمع (الغير التراكمي)**: يتجدد هذا النوع بنفس القيمة بداية كل فترة ولا يسمح فيه بتجميع الأرصدة وفي حالة فشل المصدر في شحن الكمية كاملة من البضاعة خلال فترة زمنية معينة، فإنه يسقط حقه في المبلغ غير المستعمل في هذه الفترة دون التأثير على الفترات اللاحقة.
- **الإعتماد المعاون**: يسمى أيضا بالإعتماد المساند لاعتماد سابق وهو الإعتماد الذي يفتحه المستفيد من أجل ضمان الإعتماد الأصلي، حيث يطلب المستفيد من بنكه أن يفتح اعتماد جديد باسم مستفيد جديد مستقل عن الإعتماد الأصلي ويصدر هذا الإعتماد بمبلغ أقل من قيمة الإعتماد كما تكون فيه تواريخ صلاحية الشحن، وتداول المستندات أقل حتى يتسنى للمستفيد الأصلي تجهيز المستندات وتقديمها إلى البنك الخاص.

ثانيا: تحويل الفاتورة

1- تعريف تحويل الفاتورة

تعرف بأنها: "عملية تحويل الفاتورة من السندات التجارية وقد تم استعماله كتقنية ونظام من طرف المؤسسات الأمريكية ثم انتشر في أوروبا كما نظمه المشرع الجزائري بمقتضى القانون التجاري"².
وتعرف أيضا على أنها: "عقد تحل بمقتضاه شركة متخصصة تسمى وسيط محل زونها المسمى المنتمي عندما تسدد فوراً لهذا الأخير المبلغ التام لفاتورة الأجل محدد ناتج عن عقد وتتكفل بتبعية عدم التسديد، وذلك مقابل أجر"³.

¹ بونحاس عادل، **دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية**، أطروحة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2013، ص ص 15، 16.

² فيروز حوت، **عقد تحويل الفاتورة في القانون الجزائري**، مجلة المقار للدراسات القانونية، المجلد 2، العدد 1، المعهد الاقتصادي والتجاري و الإداري، المركز الجامعي علي كافي، تندوف، الجزائر، 2017، ص 167.

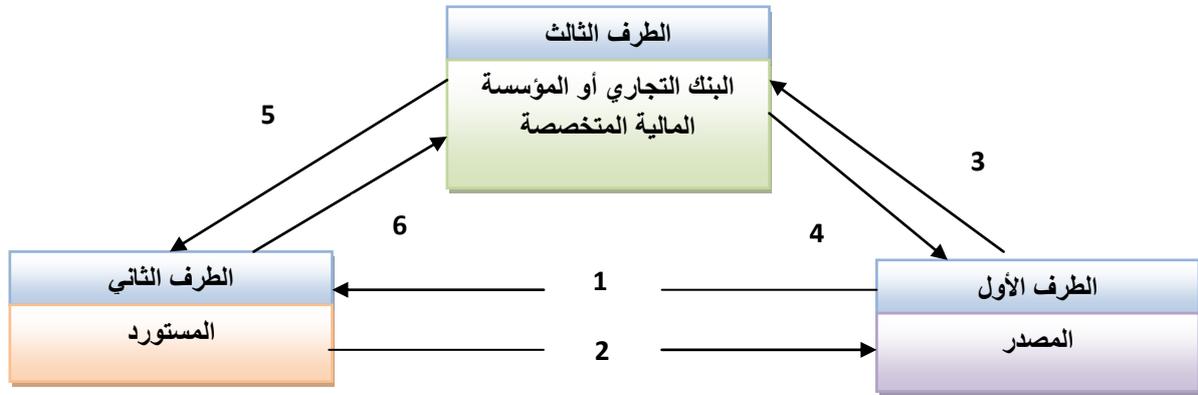
³ عيادي فريدة، **النظام القانوني لعقد تحويل الفاتورة في التشريع الجزائري**، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والاقتصادية والإدارية، المجلد 53، العدد 04، 1964، كلية الحقوق، جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، ص ص 63، 64.

2- أطراف عملية تحويل الفاتورة

تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاثة أطراف تنشأ فيها بينهما علاقة تجارية:

- **الطرف الأول:** وهو التاجر أو الصانع أو الموزع، وهو الطرف الذي يكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط، أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية
- **الطرف الثاني:** العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول
- **الطرف الثالث:** وهي المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة¹.

شكل رقم (01/03): سير عملية تحويل الفاتورة



المصدر: مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، مصر، 2009، ص 50.

3- مزايا عملية تحويل الفاتورة

توفر عملية تحويل الفاتورة العديد من المزايا هي²:

- إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات المصدرة من تحسين هيكلتها المالية، وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة؛
- توفير وقت للمؤسسات المصدرة لعمليات الإنتاج والبيع وترك عمليات التحصيل والتزاماتها القانونية على البنك خاصة إذا كان العمل بقضي مناطق متباعدة عن مكان وجود المؤسسة المصدرة؛
- تخفيف العبء الملقى على المؤسسة المصدرة فيما يخص التسيير المالي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النوع من العمليات
- يتحمل البنك المخاطر التجارية عند شرائه سندات لمديونية إذ أنه يتضمن سداد المستحقات المالية المطلوبة من مديني المؤسسة المصدرة، حتى في حالة عجزهم عن الوفاء بديونهم؛

¹ بولعراس لطيفة، إدوالية تمويل الواردات بالجزائر بين تقنيات الدفع وسبل الغش، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، إدارة أعمال،

كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، الجزائر، 2011، ص ص، 19، 20.

² عيادي فريدة، مرجع سبق ذكره، ص 66.

- إمكانية حصول المؤسسة المصدرة على قروض تصل إلى 80% من قيمة الفواتير الجاهزة لتحصيل بأسعار فائدة مقبولة دون الانتظار لعمليات التحصيل الفعلية.

ثالثاً: التحصيل المستندي

يعد التحصيل المستندي الوسيلة الأكثر استعمالاً بين المتعاملين لتسهيل المعاملات الجارية بين الدول.

1- تعريف التحصيل المستندي:

يعرف التحصيل المستندي بأنه: "تلقّي بنك أمر ما من مصدر البضائع أو الخدمات بأن يحول مستندات شحن إلى مستورد في بلد آخر مقابل الحصول على قيمة هذه المستندات سواء ذلك نقداً أو مقابل توقيع على سفتجة تستحق في وقت لاحق لقاء عمولة يدفعها العمل"¹.

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

كما عرفه بأنه وسيلة تحصيل من قبل البنك الثمن المتوجب على المشتري مقابل استلامه للمستندات المطلوبة³.

2- أطراف عملية التحصيل المستندي:

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي تتمثل في ما يلي⁴:

- الطرف المنشئ للعملية (المصدر أو البائع): وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه مرفقاً بها أمر التحصيل؛
- البنك المحول: وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقاً للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن؛
- بنك المحصل: وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة من المشتري نقداً أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقاً للتعليمات الصادرة عليه من البنك المحول؛
- المشتري أو المستورد: وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها؛ ويكون التحصيل المستندي وفق صيغتين:

¹ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة الرابعة، دار المطبوعات الجامعية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2003، ص 116.

² مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 17.

³ مازن عبد العزيز فاعور، الإعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية، الطبعة الأولى، دار الحلبي للنشر والتوزيع، لبنان، 2006، ص 79.

⁴ رقية جبار، التحصيل المستندي كوسيلة دفع في التجارة الخارجية، مجلة الدراسات القانونية، المجلد 03، العدد 02، 2015، تصدر

عن مخبر البحث السيادة والعولمة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة يحي فارس، المدينة، الجزائر، ص 63.

* مستندات مقابل الدفع؛

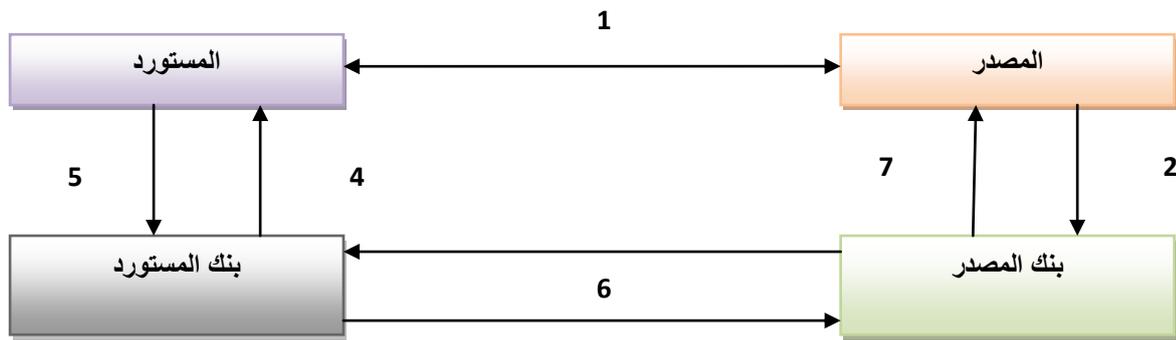
* مستندات مقابل القبول.

3- مراحل وإجراءات سير عملية التحصيل المستندي

تتم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية:

- قيام عقد بيع بين المصدر البائع والمشتري المستورد ويتم الاتفاق فيه على أن تكون طريقة تسويته بالتحصيل المستندي؛
- تجهيز البضاعة المطلوبة للشحن وتقديم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه؛
- يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد؛
- تسليم المصدر المستندات التي تثبت إرسال البضاعة الى بنكه ومنها الفاتورة التجارية، شهادة المنشأ، وشهادة التأمين؛
- استلام المستندات ودفع قيمتها نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه؛
- يقوم البنك القائم بعملية التحصيل بتحويل قيمة أو إرسال المستندات الدالة على قبول مستندات التحصيل إلى البنك المراسل لمنشآت السحن؛
- يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عملية؛
- يقدم المستورد وثائق الشحن ويستلم البضاعة فيقوم بنكه بنك المحصل بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر المحول سواء نقدا أو تحويل السفتجة المقبولة من طرف المستورد فيقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عملية المصدر.

شكل رقم (01/04): سير عملية التحصيل المستندي



المصدر: رقية جبار مرجع سبق ذكره، ص 120.

4- مزايا وعيوب التحصيل المستندي

توفر عملية التحصيل المستندي عددا من المزايا والعيوب لكل من المستورد والمصدر على السواء منها¹:

- عملية التحصيل المستندي تتميز بالبساطة وقلة التكلفة؛
- تسليم المستندات المشتري متوقف على رغبة البائع، لدى ما يحصلوه على قيمة المستندات على قيمة المستندات فوراً من المشتري أو إعفائه مدة للدفع 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 القرضين 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:

- 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 تفرغ البضاعة من السفينة أو انسداد مصاريف تخزين وتأمين... الخ.

المطلب الثاني: أساليب تمويل القروض المتوسطة والطويلة الأجل.

تعتبر البنوك التجارية، المصدر الرئيسي من مصادر التمويل الخارجي، حيث يأخذ التمويل البنكي دوراً هاماً في إشباع الاحتياجات التمويلية للمؤسسات، والناجمة عن قصور الموارد المالية المتاحة لديها عن مقابلة متطلبات نشاطها وتحقيق أهدافها، وتتفاوت التسهيلات الائتمانية التي تمنحها البنوك من حيث آجال الاستحقاق إلى: قروض قصيرة أجل ومتوسطة الأجل وطويلة الأجل.

الفرع الأول: قرض المورد

أولاً: تعريف قرض المورد

يعرف على أنه: "آلية من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل، وذلك من خلال قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراتها، ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد يمنحها المصدر لفائدة المستورد"².

ثانياً: مراحل سير عملية قرض المورد .

تسير عملية قرض المورد وفق المراحل التالية³:

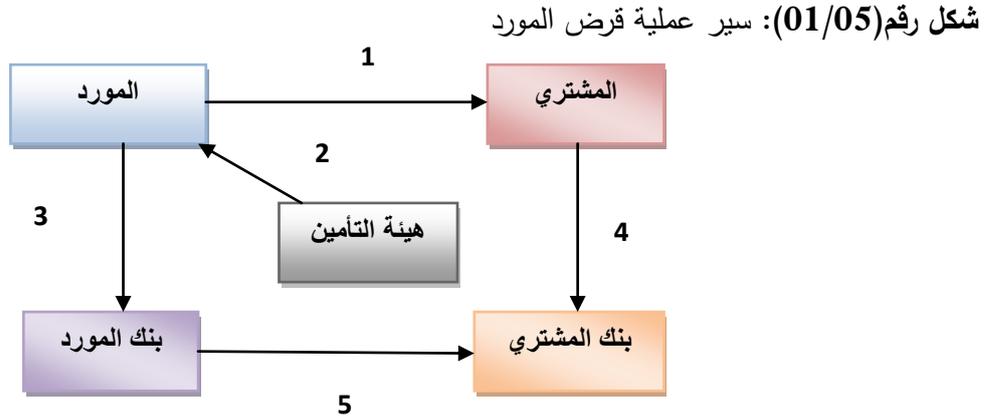
- عقد تجاري بين المشتري والمورد؛
- طلب المرء ضمان من هيئة التأمين؛

¹ فؤاد توفيق ياسين، المحاسبة المصرفية، الطبعة الأولى، دار البازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 1996، ص 143، 144.

² شيلالي رشيدة، مرجع سبق ذكره، ص 80.

³ علوة نجمة دامية، مرجع سبق ذكره، ص 53.

- طلب المورد ضمان من شبكة من طرف المشتري؛
- تقديم ضمان بنكي من طرف المشتري؛
- بنك المورد ينقل الوثائق الأساسية لبنك المشتري من أجل استسهال القرض والشكل المالي يوضح سير عملية قرض المورد.



المصدر: علوة نجمة دامية، دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، فرع القانون الدولي للأعمال، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، الجزائر، 2014، ص 50.

ثالثا: سلبيات وإيجابيات قرض المورد

✓ الإيجابيات:

- تعد الميزة الأساسية في هذا النوع من القروض أنه يعمل على أساس عقد واحد في التعامل التجاري؛
- سهولة وسرعة إعداد القرض؛
- إيجاد قرض واحد موجه للمشتري؛
- المعرفة السريعة للأجال استحقاق المصاريف.

✓ السلبيات:

- لا يمكن معرفة السعر الحقيقية لسلعة وتكلفة القرض؛
- إمكانية عدم الوفاء بالدفع من طرف المشتري للمورد مما يؤدي به إلى تحمل مسؤولية إعادة للتسديد بالنسبة لبنكه.

الفرع الثاني : قرض المشتري

أولاً: تعريف قرض المشتري

يعرف قرض المشتري: "على أنه قرض يمنح إلى المشتري الأجنبي حتى يتسنى له التسديد نقدا للمشتريات التي جرت مع المورد وهذا حسب الطريقة المتفق عليها في العقد التجاري وافتتاحية الفرص"¹.

كما يعرف أيضا على أنه: "تلك الآلية التي يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة بنوك من بلد المصادر بإعطاء قروض للمستورد بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز 18 شهرا ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المصدر والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه"².

ثانياً: أنواع قرض المشتري

قروض المشتري نوعين هما³:

- قرض المشتري المضمون: يكون تدخل البنك-المشتري- بصفة الضامن للقرض، حيث المقترض هو المشتري.
- قرض المشتري المقترض: في هذه الحالة يمنح القرض مباشرة إلى البنك المشتري أي أن هذا الأخير هو المقترض.

ثالثاً: مراحل عملية سير قرض المشتري:

تتم عملية تسيير قرض المورد كما يلي⁴:

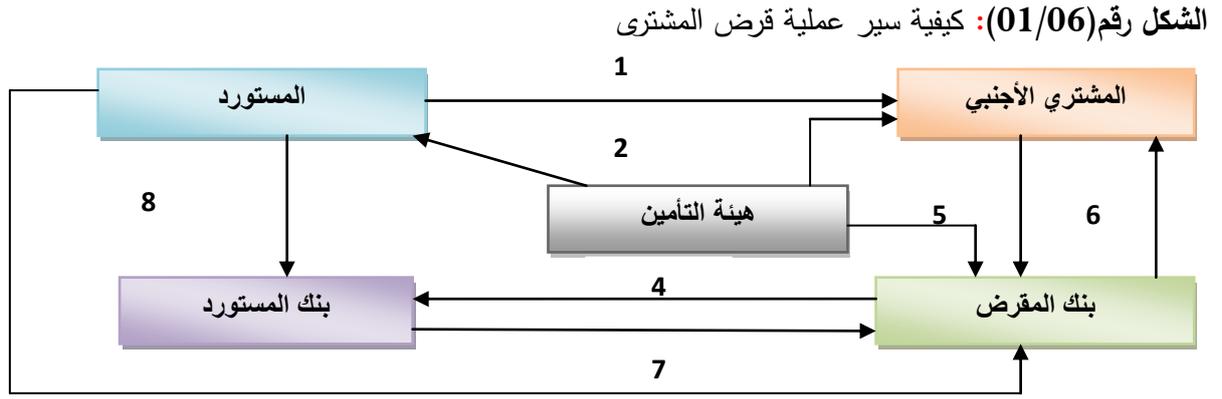
- 1- إبرام العقد التجاري بين المصدر والمستورد؛
- 2- العقد المالي بين المستورد وبنك المقرض؛
- 3- تأمين القرض من طرف المصدر وبنك المقرض لدى هيئة التأمين؛
- 4- تقديم الضمانات البنكية؛
- 5- إرسال المستندات لبنك المقرض بعد إرسال البضاعة؛
- 6- التسديد من طرف بنك المقرض للمورد؛
- 7- حصول بنك المقرض على المبلغ الذي دفعه من طرف البنك المستورد؛
- 8- تسديد المستورد لبنك المستورد.

¹ مقري واجري سارة، آليات الدفع والتمويل في التجارة الخارجية وطرق تغطية مخاطرها، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص مالية، كلية العلوم الاقتصادية، الجزائر، 2011، ص 66.

² علوة نجمة دامية، مرجع سبق ذكره، ص 50

³ بلغنامي نبيلة، سحنون جمال الدين، مرجع سبق ذكره، ص 51.

⁴ شيكون محمد مدني، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير تخصص علوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، الجزائر، 2014، ص 38-39.



المصدر: شلاي رشيد، مرجع سبق ذكره، ص 69.

رابعاً: الشروط العامة لقرض المشتري

إن الحصول على قرض المشتري يتوجب توفير الشروط التالية¹:

- **المستفيد:** هو كل مشتري أجنبي متعامل مع بلد البنك المقرض؛
- **الموضوع:** تمويل عمليات التجهيزات والخدمات المرتبطة بتقديم وتركيب التجهيزات؛
- **القاعدة الممولة:** كل قيمة للعقد ما عدا التسبيقات؛
- **المدة:** ما بين 18 شهر إلى 7 سنوات؛
- **التسديد:** يتم تحصيل الكمبيالات الممضية من طرف المشتري، وحسب جدول الدفع ذلك في نهاية كل سداسي؛

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

المطلب الثالث: مخاطر تمويل قروض العملية التصديرية.

تتعد الإخطار في مجال المعاملات التجارية فمنها ما هو ناتج عن العملية التجارية في حد ذاتها أو راجع لمحيطها الخارجي، أي يمكن أن يكون خطر سياسي، اقتصادي، قانوني، تكنولوجي أو خطر مالي وفي ما يلي عرض لمختلف المخاطر الناشئة عن التجارة الدولية.

الفرع الأول: مخاطر التجارة الدولية

يواجه المتعاملين في التجارة الدولية العديد من المخاطر ويمكن تصنيفها كما يلي²:

1. المخاطر الاقتصادية:

تتعلق هذه المخاطر بالتطورات الحاصلة على المستوى الداخلي مثلاً: ارتفاع الأسعار الداخلية للبلد المصدر نتيجة الارتفاع غير مرتقب لأعباء العمال أو تكلفة المواد الأساسية اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير، يتحمل المصدر الخسارة في حالة ما إذا تضمن العقد صيغة الأسعار غير رجعية، ومن هنا

¹ صالح مفتاح، محاضرات في مقياس المالية الدولية، مطبوعة منشورة لطلبة سنة رابعة ليسانس، تخصص مالية نقود وبنوك، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2005-2006، ص 138.

² رشيدة شيلالي، مرجع سبق ذكره، ص 87-89.

- نستطيع تلخيص الخطر الاقتصادي في الخطر الذي يحدثه ارتفاع سعر التكلفة في المدة الممتدة ما بين اقتراح السعر للزيون والإرسال، ونستطيع التقليل من حدة هذا الخطر باستخدام وسيلتين:
- إما وضع فقرة في العقد التجاري ينص على مراجعة السعر فيحدد بذلك التغير في التكاليف الناتجة عن المنتج موضوع الصفقة، وهذا يحول قسم من خطر أو كله على عاتق المستورد إذا قبل ذلك البند في العقد الذي لا يخدم مصلحته؛
 - إما اللجوء إلى التأمين المتعلقة بالخطر الاقتصادي.

2. المخاطر السياسية:

- إن نطاق الخسائر الناشئة عن مخاطر ذات طبيعة سياسية واسع وعادة ما تشمل جميع الأحداث السياسية التي لها تأثير على أي علاقات تعاقدية يغطيها القانون المدني، بما في ذلك ما يلي¹:
- إلغاء أو عدم تجديد ترخيص التصدير المؤمن عليه بعد إبرام العقد؛
 - الحرب وغيرها من الاضطرابات في بلد المشتري والتي تؤثر على الوفاء بالعقد؛
 - مخاطر تحويل العملات الأجنبية ، أي الصعوبات والتأخيرات في تحويل الأموال من بلد المشتري،
 - بما في ذلك الخسائر الناشئة نتيجة الوقف الاختياري للدين الخارجي الصادر عن حكومة ذلك البلد؛
 - مخاطر التحويل (يشار إليها أيضاً باسم " مخاطر التحويل من بلد ثالث) "حيث يمكن لدولة واحدة أن تقوم بتجميد الأصول والحسابات البنكية لدولة أخرى محتفظ بها محلياً؛
 - أي إجراء من جانب حكومة أجنبية يعوق بطريقة ما إبرام العقد، بما في ذلك قيود الاستيراد /التصدير، مصادرة البضائع وتأميم الشركات والصناعات؛
 - المعاملات بين المصدرين الخاصين والمشتريين العموميين، أي التخلف عن السداد من جانب المشتري العام.

3. المخاطر المالية:

- إن نشاط المؤسسة ينشئ العديد من المخاطر المالية أهمها هي²:
- **المخاطر المتعلقة بالصرف:** خلالها يتعرض المتعاملون في التجارة الخارجية للأخطار سعر الصرف الخاص بالعملات الصعبة المستعملة في عملية التحصيل أو الدفع مما يجعل البنوك والمتعاملين تضع اهتماما كبيرا بهذه المخاطر والإقرار بطرح ضوابط وأسس تنظيم التعامل في سوق الصرف الأجنبي؛
 - **مخاطر معدل الفائدة:** و يهم العمليات المالية من استثمارات و قروض التي تلجأ إليها المؤسسة في السوق المالية الدولية؛

¹ قارح أمين، شربي محمد الأمين، وكالات ائتمان الصادرات كآلية لتغطية مخاطر التجارة الخارجية، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، المجلد 16، العدد 01، 2020، مخبر متطلبات تأهيل وتنمية الاقتصاديات النامية في ظل الانفتاح الاقتصادي العالمي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، ص95.

² محمد خميس الزوكة، جغرافية التجارة الدولية، دون طبعة، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، القاهرة، 2004، ص 54.

- مخاطر سعر المواد الأولية: وهي تتعلق بتقلبات أسعار المواد الأولية في السوق الدولية وهنا تخضع الأسعار إلى تقلبات بورصات هذه المواد كالبتروول والمعادن؛
- مخاطر الائتمان: تعرف مخاطر الائتمان بوجه عام بأنها المخاطر الناشئة عن احتمال عدم وفاء أحد الأطراف بالتزاماته وفقا للشروط المتفق عليها¹.

¹ بلعزوز بن علي، استراتيجيات إدارة المخاطر في المعاملات المالية، مجلة الباحث، ، المجلد07، العدد07 ، 2002، كلية القانون، جامعة قاصدي مرياح، ورقلة، الجزائر، ص 334.

خلاصة

تتم عمليات الدفع والتمويل في التجارة الدولية بالاعتماد على آليات، حيث تعمل هذه الآليات على إتمام المعاملات التجارية بين البنوك في تمويل عمليات متعلقة بالتبادل التجاري بين مختلف الدول حيث يعتمد على جملة من الوسائل وتقنيات قصيرة متوسطة وطويلة الأجل لتشجيع التجارة الدولية. منها الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي وتحويل الفاتورة، حيث يعتبر الاعتماد المستندي من أهم التقنيات المستعملة في التجارة الدولية لما يوفره من أمان لكل من المصدر والمستورد، حيث تعددت مخاطر التمويل في مجال تمويل المعاملات التجارية منها المخاطر الاقتصادية، السياسية والمالية من خلال تدخل البنوك بتعهد الدفع بمجرد الاطلاع على المستندات شريطة ان تكون مطابقة لتلك التي تم تحديدها من طرف المؤسسات. وفي الأخير يتم اختيار الوسيلة المثلى للتمويل من أجل السير الحسن والأمثل للعملية التجارية من جهة وتنمية القطاع التجاري الدولي من جهة أخرى.

الفصل الثاني: مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات

المبحث الأول: مدخل إلى تأمين ائتمان الصادرات

المبحث الثاني: ماهية مؤسسات تأمين قروض التصدير

المبحث الثالث: آليات ضمان ائتمان الصادرات وإدارة مخاطرها

تمهيد

تسعى بعض الحكومات إلى التخفيف من مخاطر التجارة الدولية وذلك من أجل ترقية صادراتها والمساهمة في رفع معدلات النمو وتحقيق التنمية الاقتصادية، حيث تغطي شركات تأمين قروض الصادرات جزءا كبيرا من مخاطر السداد الناتجة عن استحواذ وتوسع بعض الأسواق الخارجية الجديدة بالرغم من المخاطر الكبيرة التي تصاحب بعض الشركات، حيث زادت أهمية التأمين الذي تقدمه هذه الشركات بسبب العولمة الاقتصادية والأزمات العالمية التي تسعى فيها لحماية مخاطر قروض الصادرات، ذلك بالرغم من أثر ودور شركات تأمين قروض الصادرات في ترقية صادراتها، وسنتطرق في هذا الفصل إلى دراسة مختلف جوانب عملية تأمين قروض التصدير وذلك بتقسيم الفصل إلى ثلاثة مباحث هي:

المبحث الأول: مدخل إلى تأمين ائتمان الصادرات؛

المبحث الثاني: ماهية مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات

المبحث الثالث: آليات ضمان ائتمان الصادرات وإدارة مخاطرها

المبحث الأول: مدخل إلى تأمين ائتمان الصادرات

أدت التطورات الاقتصادية خلال الفترة ما بين الحربين العالميتين الأولى و الثانية إلى ضرورة توفير حماية المصدرين من أخطار عدم تحصيل قيمة الصادرات، وتحقيق التنمية الاقتصادية التي تسعى إلى دفع المصدرين للتصدير في الأسواق الخارجية والمساهمة في تعزيز و ترقية صادراتها.

المطلب الأول: ماهية التأمين

تقوم فكرة التأمين على أساليب توزيع الخسائر المالية التي تصيب أحد الأشخاص على عدد كبير من الأشخاص المقرضين لنفس الخط ومن هنا سنتطرق إلى التأمين بصفة عامة.

الفرع الأول: مفهوم التأمين

أولاً: تعريف التأمين

يعرف التأمين على أنه: " إحدى الوسائل التي يعتمد عليها الأفراد لحماية أنفسهم من أخطار معينة قد تحيق بهم، كالحريق أو الفيضانات أو العواصف أو السرقة أو البطالة حيث يبرز العلاقة بين المؤمن والمؤمن له ويحدد التزامات كل طرف منهما والمزايا المترتبة عليه"¹.

كما يعرف أيضا على أنه: " أداة لتقليل الخطر الذي يواجهه الفرد عن طريق تجميع عدد كاف من الوحدات المتعرضة لنفس ذلك الخطر (السيارة والمنزل، المستودع... الخ) لجعل الخسائر التي يتعرض لها كل فرد قابل للتوقع بصفة جماعية، ومن ثم يمكن لكل صاحب وحدة الاشتراك بنصيب منسوب إلى ذلك الخطر"².

ومن خلال التعاريف السابقة يمكن القول أن التأمين هو: " عبارة عن وسيلة لتعويض الفرد عن الخسارة المالية التي تحل به نتيجة لوقوع خطر معين وذلك بواسطة توزيع هذه الخسارة على مجموعة من الأفراد والمساعدة على اتخاذ القرار".

¹ سالم رشدي سيد، **التأمين المبادئ والأسس والنظريات**، الطبعة الأولى، دار الراجحة للنشر وتوزيع، عمان، الأردن، 2015، ص 34.

² عز الدين فلاح، **التأمين مبادئه وأنواعه**، طبعة أولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008، ص 15.

ثانيا: خصائص التأمين

تتمثل خصائص التأمين فيما يلي¹:

- 1. عقد رضائي:** بمعنى أنه لا ينعقد إلا بموافقة إرادة طرفي العقد أي بتوافق وتبادل الإيجاب والقبول بينهما، ويشترط لإثباته الكتابة على وثيقة التأمين لتوقع من قبل الطرفين فيصبح العقد في هذه الحالة عقدا شكليا بموجب هذا الشرط، وتصبح الوثيقة ضرورية للانعقاد وليس لمجرد الإثبات؛
- 2. عقد معاوضة:** ويؤدي ذلك أن كلا المتعاقدين يأخذان مقابل، فالمؤمن له يقوم بدفع الأقساط ليتحمل المؤمن تبعات الحوادث والكوارث عند تحقق وقوع الخطر المؤمن منه، ليحصل المؤمن له حينئذ على مبلغ التعويض المستحق، وحتى في الحالات التي لا يتحقق فيها ضرر المؤمن ضده طوال سريان مدة العقد، فهذا لا ينفي عن عقد التأمين قد أعطت للمستأمنين عوض الأقساط المكتتبه الشعور بالحماية والأمان والاطمئنان ولاستقرار النفسي،
- 3. عقد احتمالي:** إن صفة الاحتمال ميزة يتميز بها عقد التأمين وبدونها يبطل هذا العقد المبرم، حيث أن كلا المتعاقدين لا يستطيعان معرفة مقدار وميعاد ما يقدمان أو يأخذان، لأن ذلك الالتزام معلق بالمستقبل أي عند حدوث أمر غير محقق الوقوع أو ضرر غير معروف وقت حصوله وهو الخطر المؤمن منه، فبالنسبة للمؤمن والمؤمن له ليس بإمكانهما معرفة أقساط التأمين ومبلغ التعويض؛
- 4. عقد ملزم للجانبين:** وفيه ينشأ التعاقد المبرم بين الطرفين على تنفيذ الإلتزام التبادلي لكل متعاقد اتجاه الآخر بأداءات معينة تحدد بمقتضى العقد، فنجد أنه يقع على عاتق المؤمن له تسديد الأقساط المستحقة بصفة منتظمة في مواعيدها المحددة، مقابل تعهد المؤمن بتحمل وتغطية الأخطار المتفق عليها عن طريق دفع مبلغ التعويض عندما تتحقق الكارثة؛
- 5. عقد مستمر زمنيا:** يعد الزمن في التأمين عنصر جوهري، حيث يكون العقد مستمرا عندما يمتد تنفيذ الإلتزامات الناشئة عنه لتستغرق مدته في الزمان على فترات متعددة أو دورية قد تصل إلى عدة سنوات ولا تنتهي إلا بالطرق القانونية ويختلف من هذا الجانب عن العقود الفورية التي يتم تنفيذها في وقت واحد؛
- 6. عقد إذعان تعسفي:** الخاصية المميزة لهذه العقود هي انفراد أحد المتعاقدين بوضع شروط التعاقد وتحديد مضمونه بحيث لا يكون أمام المتعاقد الآخر.

ثالثا: أهمية التأمين

تكمن أهمية التأمين في²:

- التأمين وسيلة لتعويض الفرد عن الخسارة المالية التي تحل به نتيجة لوقوع خطر معين؛

¹ طارق قندوز، الخطر والتأمين، دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2016، ص 75_77.

² سلمان زيدان، إدارة الخطر والتأمين، دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، عمان، 2013، ص 23.

- يساهم التأمين بكافة احتياطاته واستثماراته بشكل فعال في تحقيق أهداف خطط التنمية الاقتصادية؛
- التأمين ضروري وحيوي لحماية الأفراد والمجموعات من المخاطر التي قد يتعرض لها؛
- يتم عن طريق التأمين ارتفاع مستوى المعيشة وزيادة الثراء؛
- تقادي المخاطر والحرص على سلامة التأمين.

الفرع الثاني: وظائف التأمين

توجد عدة وظائف للتأمين نذكر منها ما يلي¹:

- 1- **التأمين يبعث الأمان في نفوس المستأمنين:** حيث يؤمن للفرد ضد ما يتعرض له من أخطار تؤثر في ماله مما يؤدي بدوره أن يكفل للمستأمن المناخ الحسن والجو المناسب للعمل بإطمئنان وزيادة الإنتاج؛
- 2- **التأمين يقوم بتجميع المدخرات:** يعتبر التأمين وسيلة لزيادة مدخرات الأفراد والحد من نشاطهم الإستهلاكي حيث يلتزم الأفراد بدفع أقساط التأمين؛
- 3- **التأمين وسيلة من وسائل تنشيط الائتمان:** حيث يعتبر وسيلة هامة من وسائل الائتمان على مستوى الأفراد وعلى مستوى الدولة، فبالنسبة للأفراد يوفر التأمين للمدين ضمانات تسهل له عملية الاقتراض، أما على مستوى الدولة يقوم التأمين بتدعيم عملية الائتمان عن طريق توظيف أموال شركات التأمين في السندات التي تصدرها الدولة وتغطية القروض العامة والمساهمة في استثمارات المشروعات العامة مما يساعد على تنشيط الائتمان العام وازدهار الاقتصاد؛
- 4- **التأمين عامل من عوامل الوقاية في المجتمع:** يقوم التأمين بالعمل على تقليل نسبة وقوع الحوادث والحد من المخاطر وذلك عن طريق الإستعانة بالخبراء والأخصائيين لدراسة مخاطر العمل بهدف الحد من تحقيق هذه المخاطر وتجنب وقوعها مما يساعد على تحقيق الاستقرار الكامل للمشروعات.
- 5- **التأمين يؤدي وظيفة إجتماعية هامة:** يقوم التأمين الاجتماعي بحماية الطبقات الضعيفة في المجتمع من الأخطار التي تتعرض لها دون أن يكون لديهم المقدرة على حماية أنفسهم منها².

الفرع الثالث: أنواع التأمين

من أبرز أنواع التأمين ما يلي³:

- أولاً: **التقسيم من الناحية النظرية:** ويهدف التقسيم هنا إلى بحث وتقسيم التأمين من الناحيتين القانونية والفنية وهناك أكثر من معيار يتخذ لإجراء مثل هذا التقسيم من أهمها:

¹ عرفات الزبيدة، التأمين وإدارة المخاطر بين النظرية والتطبيق، دار ومكتبة الكندي للنشر والتوزيع، عمان، 2014، ص 41-43.

² معراج حديدي، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، الطبعة الخامسة، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2007، ص 10.

³ سلمان زيدان، مرجع سبق ذكره، ص 51_53.

1. عنصر التعاقد: وطبقا لأساس التعاقد هنا أي طبقا لعنصري الاختيار والإجبار في التعاقد يمكن تقسيم التأمين إلى نوعين أساسيين:

أ. التأمين الاختياري(الخاص): ويشمل كل أنواع التأمين التي يتعاقد عليها الفرد أو منشأة بمحض اختيارهم، وذلك للحاجة الملحة لمثل هذه التغطية التأمينية، أي أنه لا بد أن تتوفر هنا حرية الاختيار كأساس للتعاقد بين شركة التأمين وبين الفرد أو المنشأة، ويشمل هذا النوع من التأمين كافة أنواع فروع التأمين التي يتوافر لها الأساس السابق مثل تأمين الحوادث الشخصية وتأمينات الحريق والسيارات؛

ب.التأمين الإجباري: ويشمل كل أنواع التأمين التي تلتزم الدولة بتوفيرها للأفراد أو منشأة أو تلتزمهم بالتعاقد عليها وذلك بهدف اجتماعي أو لمصلحة طبقة ضعيفة في المجتمع، أي أن عنصر الإجبار أو الإلتزام من قبل الدولة هو أساس التعاقد في مثل هذه التأمينات.

2. الغرض من التأمين أو طبقا للطرق المختلفة للإجراء التأمين: وهنا يمكن تقسيم التأمين إلى ثلاثة أنواع رئيسية نذكر منها:

أ. التأمين الخاص أو التجاري: ويقوم التأمين هنا على أساس تجاري أو بغرض تحقيق الربح، وعادة ما يقوم بهذا النوع من التأمين شركات التأمين المساهمة وهيئات التأمين بالاكنتاب، حيث يتم حساب قسط التأمين هنا بحيث يغطي الخطر المؤمن منه بجانب نسبة إضافية أخرى لتغطية الأعباء الإدارية أو الإضافية ونسبة الربح الذي تهدف إليه مثل هذه الهيئات.

ب.التأمين التعاوني أو التبادلي: ويقوم على أساس تعاوني بحت ومن ثم لا يكون الغرض منه تحقيق الربح، ولكن توفير التغطية التأمينية للأعضاء بأقل تكلفة ممكنة، وعادة مايقوم بهذا النوع من التأمين هيئات التبادلي والجمعية التعاونية للتأمين وصناديق التأمين الخاصة.

ت.التأمين الإجتماعي: ويقوم التأمين هنا على أساس أهداف اجتماعية أي لا يهدف هذا النوع من التأمين إلى الربح ولكن يهدف إلى حماية الطبقات الضعيفة في المجتمع من أخطار يتعرضون لها ولا دخل لارادتهم في حدوثها ولا قدرة لهم على حماية أنفسهم منها.

ثانيا: التقسيم من الناحية العملية

ووفقا لقانون شركات التأمين يختلف التقسيم من دولة إلى دولة أخرى وينقسم إلى ستة فروع أساسية نذكر منها¹:

- التأمين على الحياة؛
- تأمين الحريق والتأمينات التي تلحق به؛
- التأمين من أخطار النقل البري والنهري والبحري والجوي؛
- التأمين من الحوادث والمسؤولية ويشمل تأمين السيارات؛

¹ إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص 58_60.

- التأمينات الأخرى والتي لم ينص عليها في البنود السابقة؛
- تأمين على الممتلكات.

الفرع الرابع: عناصر ومقومات التأمين

تتمثل عناصر ومقومات التأمين في ما يلي¹:

- 1- **المؤمن:** وهو ممثل في شركة التأمين المتخصصة التي تتولى إجراءات التعاقد مع المؤمن له بمعنى (المؤمن هو شركة التأمين).
- 2- **المؤمن له (المؤمن عليه):** هو الطرف الثاني في العملية التأمينية، والذي يتولى دفع الأقساط وفقا للعقد مع الشركة نظير حصوله هو أو المستفيد من التأمين على التعويضات المقررة أو المحددة في العقد؛
- 3- **المستفيد:** هو الطرف المستفيد من قيمة التأمين وقد يتمثل في المؤمن له نفسه أو طرف ثالث كما هو الحال في بعض حالات التأمين على الحياة؛
- 4- **وثيقة التأمين:** وهي التي تصدرها شركة التأمين باعتبارها العقد الرئيسي للعملية التأمينية؛
- 5- **الخطر:** يعبر عن الخطر المحتمل وقوعه للمؤمن له، ويعتبر نوع الخطر المؤمن ضده أمرا جوهريا في التأمين ويجب أن يكون محددًا بصورة واضحة في وثيقة التأمين ويشترط أن يتوافر في الخطر:
 - أن يكون الخطر محتمل الوقوع في أي وقت وليست مؤكدة الوقوع في لحظة معينة؛
 - أن يتكون الخطر خارجا عن إرادة المؤمن له؛
 - أن يكون الخطر مشروعًا وليس مخالف للنظام العام والآداب.

المطلب الثاني: ماهية ومفهوم تأمين ائتمان الصادرات

إن تخوف المصدرين من المخاطر التي يتعرضون لها أثناء قيامهم بنشاطهم التصديري، أدى إلى ظهور مؤسسات وهيئات لتأمين القروض عند التصدير، ويعتبر تأمين قروض التصدير وسيلة من الوسائل المساهمة في تنمية الصادرات.

الفرع الأول: مفهوم تأمين ائتمان الصادرات

يعرف تأمين ائتمان على أنه: " عقد يوافق بموجبه المؤمن (شركة التأمين) للحصول على علاوة (قسط) من تعويض المؤمن له عن الخسارة التي يعاني منها نتيجة لعدم استرداد ديونه، المتعلقة بأسعار البضائع أو الخدمات المصدرة أو للتعويض عن عواقب انقطاع أو توقيف نهائي لسوق التصدير أو قلة

¹ إبراهيم علي إبراهيم عبد ربه، مرجع سبق ذكره، ص 72.

ربحية ذلك السوق أو فشل مجهودات البحث واكتشاف الأسواق الخارجية، وأصل هذه المخاطر هو تحقيق أخطار ذات طبيعة إقتصادية جزئية أو كلية سياسية أو عرضية¹.

كما عرفه الأستاذ بكري طه عطية على أنه: " وسيلة من وسائل التمويل المصرفي لائتمان التصدير من خلال إصدار وثيقة تأمين أثناء التصدير تقدم الحماية ضد الأخطار التجارية والغير التجارية، وهو جزء مكمل لعملية تمويل الصادرات"².

كما يعرف أيضا على أنه: "أحد منتجات التأمين وإدارة المخاطر التي تغطي مخاطر السداد الناتجة عن تسليم البضائع أو الخدمات، ويغطي عادة مجموعة من المشتركين ويدفع نسبة متفق عليها من فاتورة أو مستحقات لا تزال غير مدفوعة نتيجة للتقصير مطول أو عدم الملائمة أو الإفلاس"³.

ومنه يمكننا القول أن: "تأمين ائتمان الصادرات يعتبر آلية لتقليل الخطر القائم بين طرفين مختلفين، تلتزم بموجبها الهيئة المؤمنة سواء كانت حكومية أو خاصة أو مختلطة بتأمين المصدرين من المخاطر الائتمانية والسياسية ومخاطر أخرى، خلال فترات زمنية معينة قد تكون ذات مدى قصير أو متوسط أو طويل الأجل".

الفرع الثاني: أهمية تأمين قروض الصادرات

ترتكز أهمية تأمين قروض الصادرات في⁴:

- حماية المصدر من أخطار الدفع في صفقات التصدير، حيث أن البيع في السوق الخارجي بشروط ائتمانية أكثر مخاطرة من البيع في السوق المحلية، لصعوبة الحصول على المعلومات الدقيقة حول المتعاملين الأجانب؛

- إيجاد متطلبات أفضل في مال المنافسة في الأسواق الدولية من خلال تقديم شروط دفع ميسرة للمستورد؛

¹ أمين قارح، شربي محمد الأمين، أثر تأمين قروض التصدير على الصادرات غير النفطية في الجزائر للفترة 1998-2016، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، المجلد 6، العدد 2، 2019، صادرة عن مخبر أداء المؤسسات والاقتصاديات في ظل العولمة، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، ص 220.

² فضيل نورة، النظام القانوني للتأمين على القرض في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في قانون الأعمال، كلية الحقوق جامعة يوسف بن خدة الجزائر 01، الجزائر، 2004، ص 84.

³ مليكة بلفتح، عبد الحفيظ مسكين، مدى فعالية تأمين قروض الصادرات في حماية المصدرين من المخاطر وآفاقه في ظل تفشي جائحة كوفيد - 19، مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال، المجلد 07، العدد 02، 2021، مخبر تنمية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في الصناعات المحلية البديلة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، ص 374.

⁴ حسناوي مريم، أهمية تأمين ائتمان الصادرات للمساهمة في تنوع الاقتصاد إشارة لحالة الجزائر، مجلة البحوث المعاصرة،

المجلد 31، العدد 1، 2017، كلية التجارة، جامعة سوهاج، مصر، ص 30

- توفير أدوات الحماية الائتمانية للمصدرين من المخاطر، بحيث يمكن لشركات التأمين تقديم ضمانات للمصدر لحمايته من إمكانية تعرضه لمشكلة فقدان السيولة أو انخفاضها ما ينعكس سلبا على نشاطه؛
- المساعدة في تمويل نشاط التصدير؛
- المساهمة في تحصيل ديون المصدرين من خلال القوة التفاوضية لشركات التأمين وإمكانية استخدامها.

الفرع الثالث: وظائف تأمين ائتمان الصادرات

- يقدم تأمين ائتمان الصادرات مجموعة من الخدمات و الوظائف التي من شأنها أن تساهم في ترقية نشاط العملية التصديرية، وبالتالي نجد أنه يحقق مجموعة من الوظائف هي¹:
- أداة تقليل خطر: والمقصود به أداة لتقليل الأعباء المالية الناتجة عن الأخطار الائتمانية ونقلها من على عائق المؤمن له إلى شركة التأمين أو مؤسسة التأمين المتخصصة في قبول هذه الأخطار؛
 - أداة تسويق: تساعد المصدر على تقديم شروط إئتمانية أفضل للمستورد خارج الدولة بسبب وجود الحماية الائتمانية مما يعطي ميزة تنافسية للمصدر من خلال دعم أنشطة التسويق؛
 - أداة تمويل: تساعد على تحفيز البنك على منح الإئتمان وتقديم شروط أفضل كما ونوعا بسبب وجود الحماية الائتمانية الضامنة للبنك إسترداد أمواله في حالة تحقيق أحد أخطار عدم السداد؛
 - الخدمات الأخرى: تقدم شركات ووكالات تأمين الإئتمان نطاق واسع من الخدمات مثل خدمات إدارة الإئتمان والتحصيل وتقييم القدرة الائتمانية والقدرة على السداد، بالتالي يتضح أن تأمين إئتمان الصادرات يلعب أكثر من مجرد الدور التقليدي للتأمين والذي يتمثل في الوظيفة الأولى كأداة لتقليل الخطر حيث تمتد وظائفه تلقائيا إلى النشاط التسويقي والمقدرة على منح الإئتمان.

المطلب الثالث: مزايا وعيوب تأمين القرض عند التصدير

- تتمثل مزايا تأمين القرض عند التصدير في مختلف المحاسن التي يتميز بها، وهو أيضا لا يخلو من المساوئ وسوف نتعرض فيما يلي لأهم المزايا والعيوب²:

الفرع الأول : مزايا تأمين القرض عند التصدير

- لتأمين القرض عند التصدير مزايا تجعله يتطور باستمرار ويكثر الطلب عليه وهي:
- تأمين القرض عند التصدير وسيلة تشجيع على زيادة وترقية صادرات البلد بمنحها ضمانات لا تمنحها نظم أخرى؛
 - تأمين القرض عند التصدير يعمل على زيادة رأسمال الشركة المصدرة، بما أن المخاوف التي قد تعترضها تتحملها شركة التأمين وتأخذها على عاتقها؛

¹ طارق جمعة سيف، تأمينات التجارة الخارجية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2008، ص 27.

² فضيل نورة، مرجع سبق ذكره، ص، ص 86، 87.

- بتحمل شركة تأمين القرض عند التصدير للنزاعات التي قد تطرح بين المصدر و المستورد ، يتفادى المؤمن له طول الإجراءات وتعقيدها وكثرة نفقاتها فيما لو كانت هذه النزاعات تطرح على الجهات القضائية؛
 - كون شركة تأمين القرض عند التصدير تابعة للدولة، فهي أبعد من أن تتعرض للإفلاس، وهو ما يطمئن المصدر ويجلب الإستمرار لمؤسسته.
- الفرع الثاني: عيوب تأمين القرض عند التصدير**
- طول الإجراءات التي يتخذها المؤمن له أمام شركة التأمين والصعوبة تظهر بحدة نظرا لوجود علاقيتين قانونيتين ، وإذا تحتم على المؤمن له أن يستبق العلاقة التي تربطه بالمؤمن، فإن العلاقة الثانية التي تربطه بالمستورد تبقى عالقة إلى حين قبول شركة التأمين ضمانها لمختلف الأخطار التي قد تنجم عن عملية التصدير؛
 - تحمل المؤمن له لجزء من الخسارة، هذا الجزء الذي ترتفع قيمته بالنسبة لبعض وثائق التأمين مثل وثيقة تأمين المعارض، وهذا ليس في صالح المؤمن له، بما أن ليس لديه خيار في ذلك، فإما أنه يقبل ويؤمن على قرضه من الخطر، وإما أنه يرفض ويعرض قرضه للخطر؛
- مما سبق، نخلص إلى أنه بالرغم من العيوب التي تعترى تأمين القرض عند التصدير، إلا أن مزاياه تغطي كل تلك العيوب.

المبحث الثاني: ماهية مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات

- تعمل شركات تأمين ائتمان الصادرات على تغطية جزءا كبيرا من المخاطر التي تواجه المصدرين، وتلعب هذه الشركات دورا كبيرا في المساهمة في تحفيز وتحسين أداء المصدرين استنادا إلى نشاطها في إدارة المخاطر وفيما يلي سوف نتعرف على مفهوم تلك المؤسسات، أشكالها ومنتجاتها.
- المطلب الأول: مفهوم مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات.**
- تعتبر مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات من الأجهزة المكلفة بتأمين قروض التصدير، والتي تهدف إلى التقليل من المخاطر التي يتعرض لها المصدرين وفي ما يلي سنتطرق إل مفهوم هذه الشركات ومنتجاتها وآليات عملها.

الفرع الأول: تعريف مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات

تعرف مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات على أنها: "شركة متخصصة في فرع تأمين القرض عند التصدير والتي تعوض الحوادث بعد مرور أجل معين خاص بعجز المدين، والتي تملك فيما يخص تسيير نشاطها مصلحة لانتقاء الأخطار ومصلحة للمنازعات والتي تعتمد على معطيات إحصائية دقيقة"¹.

كما تعرف أيضا على أنها: "بنك متخصص بدرجة عالية، شركة تأمين، أو شركة تمويل، تقدم قروض، ضمانات التأمين، مساعدات فنية... إلخ، وتدعم المصدرين بتغطية كل من المخاطر التجارية والسياسية المرتبطة بمبيعات التصدير مع دعم أو موافقة الحكومة الوطنية، وهذه الشركات مكرسة لدعم صادرات البلاد وعادة ما تكون ملكيتها إما حكومية أو مختلطة"².

وتعرف أيضا على أنها: "مؤسسة متخصصة توفر تغطية للمصدرين والبنوك، تعمل بالنيابة عن الدول ودعمها المالي من خلال توفير تأمين لقروض التصدير، لذلك تقوم الدولة بتعويض الخسائر التي تتكبدها هذه الشركة خلال نشاطها في تأمين قروض التصدير"³.

ومن خلال ما سبق يمكن تعريف مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات بأنها عبارة عن: "هيئات أو مؤسسات متخصصة تعمل بالنيابة عن الدول وتقوم بتسليم أقساط تأمين أو تعويضات لتغطية مختلف المخاطر التي يتعرض لها المصدرون، وذلك بالاعتماد على معطيات وإحصائيات مضبوطة".

الفرع الثاني: خصائص مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات

يلعب تأمين القروض بصفة سواء كانت قروض تصدير أو قروض بنكية عامة دورا هاما في اقتصاديات الدول لان بواسطتها تبقى المشاريع قائمة، لذلك كان من الضروري خلق أو إنشاء هيئات متخصصة في تأمين القروض ومنفصلة عن شركات التأمين العادية وفيما يلي سنتعرف على خصائص مؤسسات تأمين قروض الصادرات:

- شركات تأمين قروض التصدير شركات متخصصة: ينحصر عملها في تأمين وإعادة قروض التصدير لا غير.

¹ عشاري أسماء، النظام القانوني للشراكة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات آثارها على التجارة الخارجية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، بن عكنون، الجزائر، 2014. ص6.

² قارح أمين، دور شركات تأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية دراسة مقارنة بين الجزائر وتونس، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص بنوك وتأمينات، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2019، ص15.

³ المرجع نفسه.

- الوسائل الخاصة المتوفرة لدى شركات تأمين القروض: تختلف طرق تأمين أخطار قروض التصدير على باقي الأخطار العادية لذلك فإن الوسائل والهيكل التي تستعملها مؤسسات تأمين القروض تختلف عن الوسائل في مؤسسات التأمين العادية و تتمثل هذه الهياكل في: الدراسات الاقتصادية، الدراسات القانونية، الإحصائيات، مصلحة جمع المعلومات... وغيرها من الوسائل والمنتجات.

الفرع الثاني: طبيعة القانونية لمؤسسات تأمين قروض التصدير

من أجل تحديد الطبيعة القانونية لمؤسسات تأمين قروض الصادرات انقسم الفقهاء الاقتصاديين إلى فريقين ، بسبب اعتبار الضمانات التي تقدمها مؤسسات التأمين لتغطية المخاطر إعانات ومساعدات مقدمة من طرف الدولة ، وبين اعتبارها مؤسسة عمومية أو خاصة تسعى لتحقيق أرباح ولا تقدم أي ضمانات دون دفع أقساط من طرف المؤمن لهم ¹:

رأي الفريق الأول: اعتبرت الفئة الأولى تأمين القرض عند التصدير مجرد إعانات ومساعدات تقدمها الدولة بغرض تشجيع ودعم الصادرات، كون الصادرات تتشكل إحدى العوامل الأساسية للسياسة الاقتصادية للدول بسبب تأثيرها على نمو وتطور التجارة الخارجية؛

وتستند هذه الفئة من الفقهاء إلى الضمانات التي تقدمها الدولة للمؤسسات التجارية في حالة تعرض صادرات هذه الأخيرة إلى الأخطار السياسية أو التجارية أو الإخطار الأخرى المتعلقة بالكوارث الطبيعية، فبانعدام مثل هذه الإعانات قد تتعرض المؤسسة إلى شهر إفلاسها وهو الأمر الذي لا ترغب فيه الدول، خاصة وأن حالات كهذه قد تلحق بعدة مؤسسات، وهو ما يؤثر سلبا على الاقتصاد الوطني. وتضيف أيضا أن الجهاز الممارس لتأمين القرض عند التصدير هو جهاز عام تابع في نظامه إلى الدولة، ويضمن الأخطار لصالح الدولة، إذ يكشف تاريخ تأمين القرض عند التصدير أنه في البداية تخلى المؤمنون الخواص عن تأمين الخطر السياسي، وحتى لا يبقى ذلك الخطر يهدد العمليات الموجهة للتصدير، اضطرت الدولة للتدخل من أجل مساعدة المصدرين بتقديمها لإعانات تغطي بها الخسائر التي تتعرض لها المؤسسات المصدرة التي تبيع أموال وخدمات إلى الخارج؛

رأي الفريق الثاني: ردا على رأي الفريق الأول فقد نفى هذا الفريق اعتبار تأمين القرض عند التصدير مجرد إعانات تمنحها الدولة بغرض تشجيع التصدير، وشركات تأمين القروض المخولة لممارسة هذا النوع من التأمين سواء كانت تقوم بوظيفتها لحسابها الخاص أو لحساب الدولة، هي لا تمنح ضمانها إلا بمقابل دفع الأقساط من طرف المؤمن لهم، وهي تنقيد مثلها مثل أية شركة تأمين أخرى بالتقنيات الممارسة في عمليات التأمين من تجميع المؤمن لهم المقاصة بين الأخطار حساب الاحتمالات، وكذا التعويض في حالة خسارة الدين المؤمن عليه سواء نتج ذلك عن خطر تجاري أو غير تجاري، وكل هذا يتم في عقد

¹ فضيل نورة، مرجع سبق ذكره، ص 91.

يربط كل من المؤمن والمؤمن لهم هذا العقد هو المعروف بوثيقة التأمين هذه الوثيقة التي تؤمن خطر إفسار المدين الأجنبي، وليس هذا فقط بل حتى أنها تمنح تعويضات بالنسبة لبعض الأخطار المحققة والتي لا علاقة لها بالإفسار، وإنما لها علاقة بأموال تم ترحيلها إلى الخارج وليس بالإمكان استرجاعها، منها وثيقة تأمين التنقيب عن الأسواق والمعارض في الخارج، وهي تتم في شكل عقد أو اتفاقية تربط شركة التأمين بالمؤمن له ، بحيث يؤدي كلا الطرفين الالتزامات المقررة في قانون التأمينات.

المطلب الثاني: أشكال مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات

يختلف تنظيم وشكل شركات تأمين ائتمان الصادرات من بلد إلى آخر ويمكن تنظيمها كبنك متخصص أو شركة مالية أو شركة تأمين تعمل نيابة عن دولة أو وكالة تابعة للدولة، حيث أن شركات تأمين ائتمان الصادرات التي يتم تنظيمها كبنوك أو شركات مالية تكون مملوكة بالكامل للدولة أو جزئياً، بينما تكون شركات التأمين مملوكة ملكية خاصة في العادة، ولكن لديها تفويض رسمي من الدولة للتصرف بصفتها شركة تأمين ائتمان الصادرات.

الفرع الأول: أشكال مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات

بناء على الوضع القانوني لمؤسسات تأمين ائتمان الصادرات يمكن تصنيفها إلى ثلاث مجموعات¹:
المجموعة الأولى: تضم الشركات التي تم تأسيسها كبنوك أو شركات مالية مملوكة بالكامل أو جزئياً للدولة؛

المجموعة الثانية: هي الشركات المنشأة كشركات تأمين خاصة تعمل نيابة عن الدولة تدين شركات تأمين قروض التصدير هذه بواجباتها تجاه وزارة المالية أو الوزارات الأخرى التي تقدم الدعم الرسمي للتصدير الوطني، ويتم فصل التغطية المقدمة من شركة تأمين قروض التصدير هذه عن أعمال التأمين المعتادة التي تقوم بها (ضمانات وائتمانات التصدير) دون دعم رسمي؛

المجموعة الثالثة: هي شركات تأمين ائتمان الصادرات التي تتمتع بصفة الهيئات الحكومية، وتعمل بصفتها الدولة عند توفير التغطية؛

ومن المميزات الشائعة لجميع الأنواع الموضحة أعلاه أنها تتلقى أو قد تتلقى الدعم المالي من حكومتها عند الضرورة في بعض البلدان توفر شركة تأمين قروض التصدير واحدة كلاً من التغطية والقروض المباشرة وتسمى بوكالة ائتمان الصادرات، بينما يتم فصل هاتين الوظيفتين في بلدان أخرى بطريقة تصدر شركة تأمين قروض التصدير التغطية، في حين توفر قروض التصدير وكالة القروض المباشر.

¹ قارح أمين، شربي محمد الأمين، وكالات ائتمان الصادرات كآلية لتغطية مخاطر التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص93.

المطلب الثالث: منتجات شركات تأمين ائتمان الصادرات

هناك طرق مختلفة لتصنيف منتجات أو سياسات تأمين قروض التصدير التي تقدمها شركات تأمين ائتمان الصادرات وتتمثل فيما يلي¹:

الفرع الأول: مستوى الاختيار

تعد إحدى طرق تصنيف منتجات تأمين قروض التصدير وفقاً لمستوى اختيار المخاطر الذي يسمح به تأمين قروض التصدير، أي إلى أي مدى وتحت أي ظرف تكون أنواع المنتجات المتاحة فعلياً بشكل عام أو في حالة معينة تعتمد على إستراتيجية العرض الخاصة بشركة تأمين قروض التصدير. حيث كلما كان انتشار المخاطرة أفضل واحتمالية عدم الاختيار أقل كلما زاد احتمال قبول شركة تأمين قروض التصدير وانخفضت التكاليف النسبية (قسط التأمين) للمؤمن له، ويمكن تصنيف منتجات شركات تأمين قروض التصدير حسب مستوى الاختيار إلى أربعة أصناف:

- **دوران كامل:** يعتبر هذا الشكل الأكثر تقليدية للمنتج الذي يغطي كامل معدل دوران الأعمال التجارية للشركة المؤمنة، أي جميع معاملات الأعمال التجارية مع جميع المشتريين (المشتريين الحاليين والمشتريين المستقبليين)، ومن وجهة نظر شركة تأمين قروض التصدير فإن هذا يضمن أقصى انتشار للمخاطر على المشتريين والدول المستوردة وبسعر أقل من المعاملات المحددة بسبب انتشار المخاطر؛
- **جزء محدد من دوران:** عادة ما تكون شركات تأمين قروض التصدير مستعدة لتغطية جزء محدد من دوران المؤمن عليه، على سبيل المثال المبيعات المحلية للشركة فقط، أو أعمال التصدير الخاصة بها فقط أو خط إنتاج معين؛
- **اختيار المشتريين:** يمكن أيضاً أن يكون الغطاء مقصوراً على حجم الأعمال المكون من عدد من المشتريين المختارين، وقد يكون هذا الاختيار وفقاً لمعايير موضوعية إلى حد ما مثل التغطية فقط للمشتريين الذين يتجاوز المبلغ المستحق عليهم المستوى المتفق عليه مسبقاً (خط البيانات) أو تغطية فقط لكبار المشتريين ("الحساب الرئيسي" أو المشتري المفتاح)، وقد يكون هذا الاختيار أيضاً وفقاً لمعايير أقل موضوعية حيث يغطي عدداً من المشتريين الذين تم اختيارهم مباشرة من قبل المؤمن له؛
- **المشتري واحد:** في هذه الحالة يغطي التأمين جميع معاملات البيع مع مشتر واحد محدد فقط، والمستوى الآخر من الاختيار هو تغطية العقد الفردي حيث يغطي المنتج معاملة واحدة فقط مع مشتر واحد.

¹ قارح أمين، دور شركات تأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية دراسة مقارنة بين الجزائر وتونس، مرجع سبق ذكره، ص ص 31، 32.

الفرع الثاني: نوع العميل أو قناة التوزيع

هناك طريقة أخرى لتصنيف مختلف منتجات تأمين قروض التصدير وهي حسب نوع العميل الذي تم تطوير المنتج من أجله.

تمتلك مؤسسات التأمين بالإضافة إلى منتجاتها التقليدية الخاصة بقطاع السوق المتوسطة منتجات مصممة خصيصاً لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة وقطاع الشركات متعددة الجنسيات، قد تحتوي سياسات مستوى الدخل الخاصة بقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة على شروط وأحكام مبسطة والحد الأدنى من العبء الإداري ودعم الخدمات الأساسي من شركة تأمين الائتمان التجاري، وعادة ما تكون المنتجات المخصصة للشركات متعددة الجنسيات مصممة وفقاً للهيكل التنظيمي ومتطلبات الشركات وتخدمها فرق حسابات خاصة؛

وقد يكون لشركات تأمين قروض التصدير منتجات تأمين قروض تجارية تتكيف مع قنوات التوزيع التي تستخدمها، حيث يمكن أن ينتج عن ذلك المزيد من المنتجات المبسطة أو المعيارية التي يسهل بيعها بواسطة الوسطاء أو الوكلاء أو موظفي المبيعات المصرفية غير المتخصصين، أو يتم تكييف السياسات لتتوافق مع أنواع أخرى من التأمين التجاري؛

الفرع الثالث: أساس التأمين

يمكن التمييز بين نوعين من منتجات تأمين قروض التصدير حسب أساس تغطية التأمين كالتالي¹:

سياسة إرفاق المخاطر: في وثيقة سياسة إرفاق المخاطر يتم إرفاق العقود التي تحدث فيها تواريخ شحن البضائع أو أداء الخدمات خلال فترة التأمين، وهذا يعني أن بدء التغطية يتم تحديده من خلال النقطة التي تبدأ عندها المخاطر نفسها خلال فترة السياسة (البوليصة)، وتستمر التغطية بعد انتهاء مدة صلاحية البوليصة، أي حتى إذا حدثت الخسارة الفعلية بعد فترة التأمين، فإن شركة التأمين لا تزال مسؤولة؛

سياسة حدوث الخسائر: في هذه السياسة يتم تحديد التزام شركة التأمين بحلول تاريخ سبب الخسارة خلال فترة التأمين، وإذا لم يكن تاريخ الخسارة ضمن فترة التأمين فلن تتم تغطية الخسارة؛

سياسة المطالبات المقدمة: يغطي هذا النوع من السياسات طلبات التعويض المقدمة خلال مدة السياسة وهذا النوع هو أقل شيوعاً في تأمين قروض التصدير.

المبحث الثالث: آليات ضمان ائتمان الصادرات وإدارة مخاطرها

تم إنشاء مؤسسات تأمين قروض التصدير في شكل هيئة تقدم التأمين وتغطي مجموعة من المخاطر، و يقصد بمخاطر قروض التصدير تلك المخاطر التي يتعرض لها المصدر أثناء العملية التصديرية، والتي تكون ناتجة عن عوامل تجارية أو غير تجارية أو عوامل أخرى وسنتطرق فيما يلي إلى

¹ قارح أمين، شربي محمد الأمين، وكالات ائتمان الصادرات كآلية لتغطية مخاطر التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص 99.

أهم المخاطر العملية التصديرية المغطاة من طرف مؤسسات تأمين قروض التصدير ومختلف الإجراءات التي تقوم بها من أجل إدارة تلك الأخطار.

المطلب الأول: المخاطر المغطاة من طرف مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات

تختلف الأخطار التي يتعرض لها المصدرين أثناء قيامهم بالعملية التصديرية فهناك مخاطر تجارية، سياسية ومخاطر أخرى وهي كالتالي¹:

أولاً: الأخطار التجارية: ويقصد بها تلك الأخطار التي يكون مصدرها أو مسيبتها المستورد ذاته أو أوضاعه المالية، والتي تحول دون تسديده لقيمة البضائع لصالح المصدر، ويرجع السبب الرئيسي في ذلك إلى أحد الأسباب الرئيسية التالية:

- 1- إفلاس المستورد أو إعساره أو تصفيته: ويعني ذلك صدور حكم قضائي بإفلاس المستورد، أو إذا تقرررت جبرا مما قد يؤدي بالمستورد إلى عدم دفعه لديونه في المواعيد المتفق عليها؛
- 2- امتناع المستورد عن سداد ما استحق عليه للمصدر: ويعني ذلك عدم وفاء المستورد بما استحق عليه للمصدر أو عجزه عن ذلك رغم قيام هذا الأخير بالوفاء بجميع التزاماته قبل المستورد؛
- 3- رفض المشتري استلام البضاعة المشحونة: ويعني ذلك امتناعه عن استلام مستندات البضاعة المشحونة رغم قيام المصدر بجميع التزاماته قبل الشراء.

ثانياً: الأخطار الغير تجارية (السياسية): يقصد بها تلك الأخطار التي ترجع إلى عوامل خارجة عن إرادة المستورد، ومنشؤها الظروف السياسية والاقتصادية والمالية لبلد المستورد و تشمل²:

- 1- فسخ المشتري لعقد التصدير دون مبرر أو إخلاله بالتزاماته؛
- 2- أي إجراء أو قرار صادر من السلطات العامة في حكومة أجنبية يحول دون إتمام عقد التصدير؛
- 3- إلغاء السلطات العامة في دولة المشتري لترخيص الاستيراد أو وقفه أو عدم تجديده أو منع إدخال البضاعة.

ثالثاً: أخطار أخرى: وهي بمثابة أخطار ثانوية لا تندرج ضمن الأخطار التجارية أو السياسية وتتمثل في³:

- 1- خطر عدم التحويل والتمثل في عدم قدرة المصدر على تحصيل قيمة صادراته لقاء الأموال المدفوعة بالعملة المحلية، بسبب دفع المستورد بالعملة المحلية وليس بالعملة الصعبة، ويرجع سبب ذلك إلى وقف كافة أنواع الدفع للخارج، أو وضع إجراءات تؤخر أو تمنع تحويل الأموال للخارج، ومنع شراء

¹ قدي عبد المجيد، وصاف سعدي، آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات حالة الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، المجلد 02، العدد 02، 2002، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، ص 6.

² حسناوي مريم، أهمية تأمين ائتمان الصادرات للمساهمة في تنويع الاقتصاد حالة الجزائر، مجلة البحوث التجارية المعاصرة، المجلد 31، العدد 1، 2017 كلية التجارة، جامعة سوهاج، مصر، ص 32.

³ مليكة بلفتح، عبد الحفيظ مسكين، مرجع سبق ذكره، ص 375.

العملات الأجنبية، أو كإجراء وقائي لمواجهة الأزمات الاقتصادية بتأجيل كافة أنواع الدفع، أو حتى عدم توفر العملة المتفق عليها في عملية الدفع في العقد، ووضع قيود لحركة رؤوس الأموال عبر الدول؛

2- تأمين المعارض وتأمين البحث عن أسواق جديدة، التي تساهم في حماية المصدرين من الخسائر التي يتحملها بسبب عرض منتجاته في تلك المعارض أو تكاليف البحث عنها؛

3- خطر الصر الذي ينتج عن اختلا بين عملة المصدر والمستورد، وأخطر يكمن في تغيير العملة الواحدة مقارنة بالعملة الأخرى، وهذا يؤدي إلى ضياع حقوق المصدرين وتحمله تكاليف تغير قيمة العملة؛ بالإضافة إلى خطر، الارتفاع المفرط لتكاليف الإنتاج؛ والمخاطر المرتبطة بالمحزونات المشكلة بالخارج وأخطار الصنع.

المطلب الثاني: آليات ضمان ائتمان الصادرات

تعتمد مؤسسات تأمين في تأمين ائتمان الصادرات على آليات تتمثل¹:

أنواع ضمان ائتمان الصادرات: نتطرق فيه إلى أهم أنواع ضمان ائتمان الصادرات أو ما يعرف بوثائق الضمان إذن هناك نوعين نذكرهما فيما يلي:

✓ **وثيقة الضمان الشاملة:** تعد هذه الوثيقة أقدم وثيقة تستخدمها برامج الضمان وأوسعها استخداما حيث ظلت لفترة طويلة معظم شركات التأمين تصدر هذه الوثيقة فقط، والتي تغطي كلا من الأخطار التجارية والغير التجارية وفي هذه الوثيقة الأساسية يجب أن يغطي المؤمن كل رقم أعماله فمدة هذه الوثيقة عموما قصيرة الأجل لا تتجاوز السنة على الأكثر، ويتم تجديدها قبل انتهاء العقد بشهر بواسطة إشعار مسبق للأحد الطرفين.

✓ **وثيقة الضمان المحددة:** وتعني أن المصدر له الحرية في اختيار الصفقات التي يرغب في حمايتها وتنفيذ كل مبيعات الآخرين، وتغطي وثيقة الضمان المحددة القروض التي تفوق ثلاثة سنوات وتخص فقط عملية واحدة، وتكون في هذه الحالة الصفقات ذات مبلغ مرتفع والأخطار فيها أكثر احتمالا للوقوع ولفترة أطول كما سبق وأن قلنا تفوق ثلاثة سنوات.

وتشترط إجراءات معقدة مثل: بيع التجهيزات، وأشغال البناء، الممولة بقرض بقرض متوسط وطويل المدى، أما معدل القسط المطبق مقارنة بذلك المتوقع بخطر مماثل مغطى بالوثيقة الشاملة سيكون بصفة عامة أكثر، ففي هذه الحالة قد يصل أو يتجاوز معدل القسط 50 بالمئة وشروط التعويض تكون أكثر دقة وتوجد وثائق ضمان أخرى نادرة الطرح كوثائق ضمان قصيرة الأجل ووثائق ضمان متوسطة وطويلة الأجل ووثائق ضمان مشتركة .

1- **مضمون عقد الضمان:** لكي تتم عملية تأمين قرض الصادرات يقترح المؤمن على المؤمن قبل للاكتتاب في وثيقة التأمين الشروط التالية:

¹ قدي عبد المجيد، مرجع سابق ص 225_228.

- **المقدار المضمون:** يقصد به القيمة المتكفل بها من طرف المؤمن في حين الجزء المتبقي يتحمله المؤمن، ففي الحالة العادية المقدار المضمون من طرف شركة معينة قد تصل إلى 95 بالمئة بالنسبة للخطر السياسي و90 بالمئة للخطر التجاري، هذا يعني أن الأخطار السياسية أوسع من حيث التغطية من الأخطار التجارية كما أنه لا توجد أي شركة تأمين تغطي الخطر 100 بالمئة إلى في حالات الخاصة وتتم بعد موافقة وزارة المالية وبشروط مضاعفة للحالة العادية
- **القسط:** ويقصد بالقسط المبلغ الذي يدفعه المؤمن مقابل الضمان الذي يمنح له
- **مدة تشكيل الحادث:** ويقصد بمدة تشكيل الحادث الفترة الممتدة حتى نهاية دفع التعويض حيث تسمح لشركة التأمين بتأمين نفسها من وقوع الحادث قبل دفع التعويض للمؤمن، وتقدر هذه المدة في الغالب 6 أشهر ويمكن تمديدها حسب جسامته الخطر كما يمكن تقليصها في حالتين:
- عندما يتعلق الأمر بحادث إلغاء فسخ العقد فالمدة في هذه الحالة 30 يوماً ابتداء من التاريخ الذي يكون فيه مبلغ الخسارة قد حدد بصورة نهائية.
- عندما يكون إفلاس المدين الخاص قد عرف من خلال القانون أو يكتشف المؤمن الإفلاس ففي هذه الحالة مدة تشكيل الحادث تلغى.
- **الاعتماد:** ويقصد به أن يطلب المؤمن الموافقة المبدئية أو الأولية من المؤمن على تأمين فرضه، بحيث يقوم المؤمن بعد دراسة وتقييم حالة المشتري وإعطاء اعتماد مع تحديد لكل واحد من المشتري أقصى مبلغ، أما إجراءات الاعتماد فهي تتنوع حسب طبيعة الخطر سوى كان خطر تجاري أو خطر سياسي.

المطلب الثالث: إدارة أخطار قروض التصدير

الفرع الأول: إدارة مخاطر قروض التصدير.

بعدما تناولنا مختلف أخطار التصدير وآليات ضمان ائتمان الصادرات سنتطرق الآن إلى كيفية إدارة هذه الأخطار، من خلال إبراز مختلف المداخل التي نراها ضرورية لإدارة أخطار التصدير وهي:

1- التجنب

ويقصد بالتجنب: "منع حدوث الخسارة بعدم التعرض لها، أي أنه لا يتم مطلقاً اكتساب أي حالة تعرض للخسارة وذلك عن طريق عدم الخوض في الأنشطة التي من الممكن أن تعرض المؤسسة للمخاطر"¹.

إن تجنب الخطر في المقام الأولي يلغي ظهور الخطر، وهذا بالطبع ليس البديل المتاح وبالرغم من ذلك إذا تكررت الخسائر في دولة معينة فإن المصدر ربما يختار أن ينهي أعماله هناك، ويتمثل هذا

¹ فاطمة بوهالي، إدارة المخاطر المالية في المؤسسة الاقتصادية دراسة حالة عدد من المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 01، العدد 3، 2018، جامعة زيان بن عاشور، الجلفة، الجزائر، ص 423.

الأسلوب في تجنب التصدير إلى الدول التي تعاني من اضطرابات سياسية و اجتماعية أو هناك توقع بوجود مثل هذه الأخطار، ويساعد على ذلك استخدام بعض المؤشرات التي تشير إلى وجود مخاطر وخاصة المخاطر السياسية مثل¹:

- قيام المصدر بتقييم البيئة السياسية الدولية وتحليل المخاطر السياسية المحتملة في أسواق الدول المستهدفة؛
 - قيام المصدر أو الشركة باستشارات شخصية خلال السفارات أو الأفراد العاملين في المجال السياسي حالياً أو سابقاً في تلك الأسواق المستهدفة؛
 - اللجوء إلى الشركات المتخصصة في مجال قياس المخاطر السياسية وتكليفها بدراسة الأسواق المستهدفة وترتيبها وفقاً لدرجة عدم الاستقرار السياسي فيها.
- وهناك أيضاً آليات أخرى لإدارة مخاطر قروض التصدير تتمثل في²:

2- التفاوض

ويقصد به قيام المصدر أو الشركة بالتفاوض مع الشركاء الآخرين و حكومات الدول التي تتميز بوجود مخاطر سياسية أو اجتماعية بحيث يتم أولاً تحديد الحقوق والمسؤوليات قبل القيام بالاستثمار ويمكن من خلال هذا الأسلوب التغلب على:

- مشكلة القيود على تحويل الصرف في الدول التي تطبق نظام الرقابة على الصرف؛
- مشكلة إلغاء تراخيص استيراد صالحة مما قد يؤدي إلى عدم إتمام الصفقة؛
- قيود التصدير التي تفرض على الدول المصدرة والتي قد يؤدي وجودها إلى مشكلة في تحويل قيمة الصادرات.

3- الانفصال

وتتضمن هذه الوسيلة فصل الموجودات وتقسيمها لتقليل حجم الخسارة المحتملة، على سبيل المثال يمكن تقسيم البضائع إلى شحنتين أو ثلاثة حيث إذا تعرضت الشحنة الأولى للخسارة فإن باقي البضائع تظل سليمة.

اتضح مما سبق كيف يمكن إدارة مختلف الأخطار التي يتعرض لها المصدرون سواء كانت أخطار تجارية أو غير تجارية ذلك من خلال المداخل المختلفة المتمثلة في التجنب، التفاوض، الانفصال.

¹ قدي عبد المجيد، مرجع سبق ذكره، ص 11.
² المرجع نفسه.

خلاصة

تقدم شركات التأمين تغطية تأمينية للمصدرين البنوك على القروض التي يتم منحها خلال معاملاتهم التصديرية، ويمكن أن تكون في شكل وكالة تقدم كلا من التمويل والتأمين اللازمين للتصدير، وعلى الرغم من الاختلافات في الوضع القانوني والشكل التنظيمي، إلا أنها تعتمد على مجموعة من الآليات لتغطية المخاطر التي تواجه المصدرين خاصة خطر عدم دفع الحقوق، ويمكن إشراكها مع نظام تمويل الصادرات من أجل تحفيزها، وتطور آليات تمويل الصادرات لها تأثير مباشر على طرائق التأمين والعكس صحيح.

كما أن توفير تأمين القروض للمصدر يمكنه من زيادة قدرته على منح شروط دفع ميسرة للمشتري الخارجي، وبالتالي زيادة مبيعاته والإستفادة من وفورات الإنتاج الكبير، حيث أن التأمين سيمكن المصدر من الحصول على تمويل نشاطه بشروط أفضل، طالما أن البنك سيحصل على مستحقاته من شركة التأمين في حال إخفاق المصدر عن الحصول على مستحقاته.

الفصل الثالث: عرض تجارب مؤسسات تأمين قروض لصادرات

المبحث الأول: عرض تجارب دولية لمؤسسات تأمين قروض
الصادرات

المبحث الثاني: عرض تجارب لمؤسسات تأمين الصادرات على
مستوى بعض الدول العربية

المبحث الثالث: عرض تجربة الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان
الصادرات CAGEX

تمهيد:

تلعب مؤسسات التأمين دور بالغ الأهمية كونها تقدم تغطية تأمينية للمصدرين أو البنوك على القروض التي يتم منحها خلال معاملاتهم التصديرية ، لكن ورغم اختلاف أشكالها التنظيمية وأوضاعها القانونية إلا أنها تدير أعمالها بطريقة متشابهة للغاية نتيجة تطبيقها للوائح دولية وقوانين تحكم سياسات أو منتجات وكالات تأمين انتمان الصادرات، إضافة إلى تشابه المخاطر التي تغطيها، وفي هذا السياق ومن أجل معرفة آليات عمل هذه الوكالات سيتم عرض تجارب لدول مختلفة في مجال تأمين قروض الصادرات مفصلة كما يلي:

المبحث الأول: عرض تجارب دولية لمؤسسات تأمين قروض الصادرات.

المبحث الثاني: عرض تجارب لمؤسسات تأمين الصادرات على مستوى بعض الدول عربية.

المبحث الثالث: عرض تجربة الشركة الوطنية لتأمين و ضمان الصادرات CAGEX.

المبحث الأول: عرض تجارب دولية لمؤسسات تأمين قروض الصادرات.

إن الهدف الأساسي من إنشاء وكالات تأمين ائتمان الصادرات ليس حماية المصدرين من إجمالي المخاطر التي يتعرضون لها فقط، بل هناك أهداف أخرى منها تشجيع ومنها جذب الاستثمارات الأجنبية لهذا تسعى الدول لعقد وإنشاء وكالات ومؤسسات دولية في ذلك تهدف من خلالها إلى وضع قواعد وإجراءات تساهم في تسهيل وتحفيز النشاط الاقتصادي على المستوى العالمي.

المطلب الأول: تجربة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات

تعمل المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات على تشجيع التبادلات التجارية وتدفق الاستثمار، حيث تقوم بتأمين الاستثمارات العربية والأجنبية في الدول العربية وكذا تشجيع المصدرين في القطر العربي على التصدير سواء نحو الدول العربية أو الأجنبية.

الفرع الأول: تقدم المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات

تقوم المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات بتشجيع صادراتها من خلال مختلف الخدمات والمنتجات التي تقدمها والتي تساهم في تحفيز نشاط التصدير .

أولاً: نشأة وتعريف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات**1- نشأة المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات**

أنشئت المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات بمقتضى اتفاقية صدقت عليها كل الدول العربية تقريباً ودخلت مرحلة التنفيذ في عام 1974 ومقرها في الكويت، حيث تعتبر المؤسسة العربية لضمان وائتمان الصادرات وليدة توصيات مؤتمر التنمية الصناعية المنعقد في الكويت، وقد نصت هذه التوصية على دراسة إمكانية إنشاء مؤسسة عربية جماعية لضمان رؤوس الأموال العربية والأجنبية المستثمرة في المشاريع الإنمائية¹.

2- تعريف الشركة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات.

تعتبر المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات ذات كيان قانوني مستقل وهي مؤسسة عربية إقليمية أسست سنة 1974 بموجب اتفاقية متعددة الأطراف بين بعض الدول العربية (الأردن، الإمارات العربية المتحدة، تونس، الجزائر، السودان، سوريا، العراق، قطر، الكويت، لبنان، مصر، المغرب، اليمن، لتنظيم كل من موريتانيا سنة 1976، سلطنة عمان والسعودية في عام 1977، فلسطين 1979، وجيبوتي والصومال في سنة 1981 وكذا بعض الهيئات العربية (الصندوق العربي للإنماء الاقتصادي والاجتماعي،

¹ فرحات وهبية، أنظمة ضمان الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، كلية الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2008، ص 171.

صندوق النقد العربي، المصرف العربي للتنمية الاقتصادية في إفريقيا، الهيئة العربية للاستثمار والإنماء الزراعي في سنة 2004¹.

ثانيا: أهداف المؤسسة العربية لتأمين وضمان الصادرات

وفق اتفاقية إنشائها تعمل المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وانتمان الصادرات على تحقيق هدفين رئيسيين هما²:

- **يتمثل الهدف الأول في:** توفير خدمات الضمان ضد المخاطر الغير التجارية الاستثمارية العربية البينية والأجنبية في المشاريع الإنمائية بالدول العربية وضد المخاطر التجارية والغير التجارية للانتمان صادرات الدول العربية فيما بينهما ولمختلف دول العالم.

- **أما الهدف الثاني يتمثل في:** المساهمة في زيادة الوعي الاستثماري العربي من خلال مجموعة من الأنشطة المكتملة والخدمات المساندة التي تساهم في تطوير بيئة ومناخ الإستثمارات العربية، وأوضاعها وإبراز الفرص الاستثمارية المتاحة وتنمية مهارات الكوادر العربية في هذا المجال.

وفي سبيل تحقيق هاته الأهداف تقوم المؤسسة بتمويل العمليات التي تؤمن عليها من خلال عمليات الخصم وتحصيل ديون الغير، تأمين الكفالات والتراخيص والامتيازات وحقوق الملكية الفكرية، وبراءات الاختراع، بالإضافة إلى المساهمة في رؤوس الأموال مؤسسات الضمان العربية العامة أو الخاصة، والمساهمة في إنشاء صناديق الاستثمارية بالنسبة للدول أو الهيئات المتعاقدة.

هذا بالإضافة إلى الأهداف التالية³:

- تشجيع تدفق الاستثمارات العربية والأجنبية المباشرة إلى الدول العربية من خلال توفير التغطية التأمينية ضد المخاطر الغير تجارية للمستثمرين؛

- تعزيز ودعم الصادرات العربية من خلال توفير التغطية التأمينية ضد المخاطر التجارية و غير التجارية للمصدرين من الدول العربية؛

- دعم التجارة العربية المحلية من خلال توفير التغطية التأمينية ضد المخاطر التجارية للمبيعات المحلية؛

- دعم النمو الاقتصادي في البلدان العربية من خلال توفير التغطية التأمينية ضد المخاطر التجارية و غير تجارية للمؤسسات المالية؛

- إعداد البحوث والدراسات المتخصصة والمتعلقة بمناخ الاستثمار وتشجيع الصادرات والتعريف ب

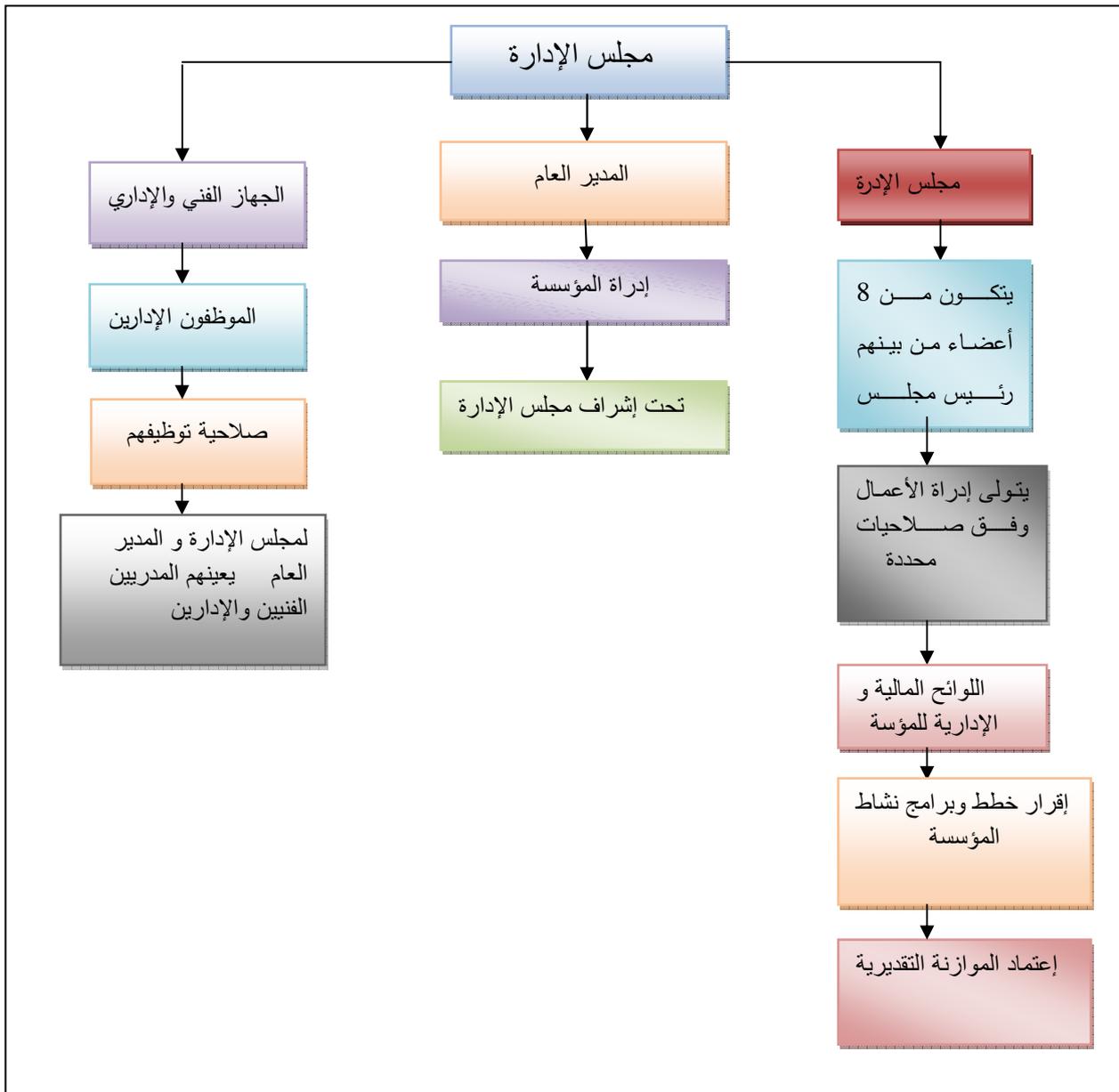
- صناعة الضمان والقيام بتقديم الدعم التقني لوكالات ترويج الاستثمار والتصدير في الدول العربية وتعزيز التعاون والتكامل مع المنظمات العربية والدولية النشطة في تلك المجالات.

¹ المرجع نفسه، ص 171.

² فضيل نورة، النظام القانوني للتأمين على القرض في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في قانون الأعمال، كلية الحقوق جامعة يوسف بن خدة الجزائر 01، الجزائر ، 2004، ص 45.

³ المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وانتمان الصادرات، لمحة عن صناعة الضمان في المنطقة والعالم وتوقعات، 2020، ص 03.

ثالثا: الهيكل التنظيمي للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات
الشكل رقم (03/07): الهيكل التنظيمي للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات



المصدر: رباح محمد، محاضرات في تقنيات البنوك أقيمت على طلبة ماجستير قانون الأعمال، 2009، كلية الحقوق بن
عكنون، جامعة الجزائر، الجزائر، ص 73.

الفرع الثاني: لمخاطر التي تغطيها المؤسسة العربية لضمان واستثمار وائتمان الصادرات وأهم خدماتها
أولاً: المخاطر التي تغطيها المؤسسة هي:

تتمثل المخاطر التي تغطيها المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات فيما يلي¹:

1. المخاطر التجارية: وهي المخاطر التي يكون المستورد مصدرها المباشر كإفلاسه وعجزه أو عدم وفائه بما استحق عليه؛

2. المخاطر الغير تجارية: وهي المخاطر التي يكون مصدرها عاملاً خارجاً عن إرادة المستورد كمنع سلطات القطر المستورد تحويل قيمة البضاعة المستورد حدوث اضطرابات أهلية عامة أو أعمال عسكرية صادرة أو تأميم ممتلكات المستورد، وكذلك عدم المقدرة على تحويل المستثمر حقوقه، إفلاس المشتري أو إعساره أو رفضه الدفع لسلعة المصدر.

ثانياً: خدمات الشركة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات

توفر المؤسسة العربية لضمان وائتمان الصادرات العديد من الخدمات التي تساهم في تخفيض عمليات التصدير وجلب الاستثمارات منها²:

- خدمات تأمين ائتمان التجارة الداخلية: تتم عن طريق توفير خدمة تأمين ائتمان التجارة الداخلية ضد مخاطر عدم وفاء المشتري بديونه، وتأتي هذه الخدمة كخدمة تكميلية لتأمين الصادرات حيث يمكن للشركات المصدرة المؤمن لها لدى المؤسسة الاستفادة من هذه الخدمة وبالتالي الحصول على تغطية شاملة لجميع مستحقاتها الناتجة عن عمليات التصدير والبيع المحلي، حيث توفر هذه الخدمات المزايا التالية:

- الوقاية المسبقة من مخاطر عدم الدفع؛
- زيادة القدرة على المنافسة بما نتيجته للبائع من إمكانية منح تسهيلات في السداد وشروط دفع ميسرة كالشيكات أو الكمبيالات أو التحويل المصرفي بدون الإصرار على الدفع نقداً؛
- الحصول على تمويل بشروط أيسر من المصارف بمجرد إتمام عملية البيع دون انتظار تاريخ استحقاق دفع قيمة البضاعة وذلك بخصم الأوراق التجارية لدى أحد المصارف الممولة؛
- الحصول على تعويض تصل نسبته إلى 80% من قيمة الخسارة.
- تأمين الإيجار: تقوم المؤسسة بتغطية تأمينية شاملة لعمليات الإيجار عبر الحدود التي تقوم بموجبها شركات الإيجار بتأجير مختلف أنواع الأصول من آلات ومعدات ووسائل نقل لمستأجرين من مختلف بلدان العالم سواء كان الإيجار تشغيلياً أو تمويلياً.

¹ خير الدين بلعز، مساهمة خدمات ضمان الاستثمار وائتمان الصادرات في تحفيز حركة الاستثمار والتجارة العربية النسبية، ورقة بحث مقدمة تحت فعاليات الملتقى الدولي للصناعة التأمينية، حول الواقع العلمي والدولي وأفاق التطوير، المنعقد خلال الفترة 03-04 ديسمبر 2012، جامعة محمد خبضر، بسكرة، الجزائر، ص 7-9.

² المرجع نفسه، ص 10.

الفرع الثالث: نشاط المؤسسة العربية لضمان الاستثمار لتأمين الصادرات

تقوم المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات كغيرها من مؤسسات التأمين بتغطية مخاطر التجارة الخارجية من خلال مختلف عمليات الضمان وائتمان الصادرات.

أولاً: تطور عمليات الضمان للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات:

شهدت عمليات الضمان للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات تطوراً مضطرباً خلال الفترة (2015-2019) حيث ارتفع حجمها من 1.127.06 مليون دولار سنة 2015 إلى 1.833.94 مليون دولار سنة 2019، ويعود هذا النمو بدرجة أكبر للزيادة الحاصلة في عمليات ضمان وائتمان الصادرات والتي ارتفعت من 970.43 مليون دولار سنة 2015 إلى 1723.04 مليون دولار في سنة 2019، حيث بلغت مساهمة تأمين وائتمان الصادرات سنة 2015 نسبة 86.10% أما عن سنة 2019 فقد بلغت نسبة تأمين وائتمان الصادرات 93.95% وهذه القيم هي عبارة إجمالي عمليات تأمين وإعادة تأمين الصادرات، أما بالنسبة لعمليات ضمان الاستثمار فهناك تراجع في حجم عمليات ضمان الاستثمار سنة 2019 بـ 110.90 مليون دولار.

الجدول رقم (03/01): عمليات الضمان في المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات في الفترة من 2015-2019

(الوحدة: مليون دولار)

السنوات	عمليات ائتمان الصادرات	عمليات ضمان الاستثمار	إجمالي أعمال المؤسسة	نسبة مساهمة تأمين الصادرات من إجمالي أعمال المؤسسة %
2015	970.43	156.63	1.127.06	86.10
2016	1.145.57	179.56	1.325.13	86.44
2017	1.176.99	226.59	1.403.58	83.86
2018	1.466.48	175.23	1.641.71	89.32
2019	1.723.04	110.90	1.833.94	93.95

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، صناعة الضمان في المنطقة والعالم، وتوقعات تقرير سنوي 2020، الربع الثالث، 2020، ص34

ثانياً: عمليات ضمان وائتمان الصادرات الموجهة للدول العربية

تميزت عمليات ضمان وائتمان الصادرات الموجهة للدول العربية التي تقوم بها المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات بتزايد في حجمها الإجمالي في الفترة (2015-2018)، حيث ارتفعت من 151.3 مليار دولار سنة 2015 إلى 190.4 مليار دولار سنة 2018، أما في سنة 2019 تراجع حجم العمليات القائمة لضمان وائتمان الصادرات بـ 16.1 مليار دولار مقارنة بسنة 2018، وقد بلغت نسبة مساهمة العمليات القائمة لضمان وائتمان الصادرات الموجهة للدول العربية 42% من الإجمالي العالمي لضمان وائتمان الصادرات في الفترة من (2015-2019).

وقد عرف حجم العمليات الموجهة للدول العربية في المدى القصير ارتفاعا طفيفا في الفترة (2015-2018) وتراجعت سنة 2019 حيث بلغ حوالي 68.4 مليار دولار أي يمثل 4.3% من الإجمالي العالمي، وبالنسبة لحجم العمليات القائمة لضمان وائتمان الصادرات على المدى المتوسط والطويل فقد ارتفع من 98.6 مليار دولار سنة 2015 إلى 112.6 مليار دولار سنة 2018، ثم تراجع سنة 2019 ليصل إلى 6.9 مليار دولار أي يمثل 15.7% من الإجمالي العالمي.

الجدول رقم (03/02): العمليات القائمة لضمان ائتمان الصادرات للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات الموجهة للدول العربية (2015-2019) (الوحدة: مليار دولار)

السنوات	المدى القصير			المدى المتوسط والطويل			الإجمالي	
	العالم	الدول العربية	% من العالم	العالم	الدول العربية	% من العالم	الدول العربية	% من العالم
2015	921.9	53.9	5.8%	703.5	97.5	13.9%	151.3	9.3%
2016	940.4	51.8	5.5%	675.5	95.2	14.1%	147.0	9.1%
2017	1.626.6	75.3	4.6%	742.0	116.0	15.6%	191.3	8.1%
2018	1.703.0	77.8	4.6%	729.5	112.6	15.4%	190.4	7.8%
2019	1.583.4	68.6	4.3%	674.8	105.7	15.7%	174.3	7.7%

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، صناعة الضمان في المنطقة والعالم، وتوقعات تقرير سنوي 2020، الربع الثالث، 2020، ص 32.

ثالثا: التعويضات المدفوعة والمستردة

تشتمل التعويضات المدفوعة والمستردة للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، عمليات تأمين قروض التصدير القصيرة، المتوسطة والطويلة المدى، بالإضافة إلى التأمين ضد المخاطر السياسية والتزامات أخرى عبر الحدود، والجدول التالي يبين قيمة التعويضات المدفوعة والمستردة من الأعمال التجارية للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات سنة 2019، وقد بلغت قيمة هذه التعويضات 2 6.225 مليون دولار في نفس السنة، منها 49% موجهة لتأمين الصادرات في المدى القصير و 45% موجهة للتأمينات المتوسطة والطويلة الأجل، و 06% موجهة للتأمين ضد المخاطر السياسية والتزامات أخرى عبر الحدود، أما عن المبالغ المستردة من طرف المؤسسة لسنة 2019 فقد جاءت كما يلي: بلغت المبالغ المستردة من الالتزامات عبر الحدود 5.482 مليون دولار أي 45% من إجمالي المبالغ المستردة، ثم المبالغ المستردة من تأمين الصادرات المتوسطة والطويلة 2.113 مليون دولار بنسبة 39% ثم المبالغ المستردة من تأمين القروض قصيرة الأجل بنسبة 15% من إجمالي المبالغ المستردة. و أخيرا تأمين المخاطر السياسية التي تساهم بنسبة 1% من إجمالي المبالغ المستردة.

الجدول رقم (03/03) حجم التعويضات المدفوعة والمستردة من طرف المؤسسة العربية لضمان لاستثمار وائتمان الصادرات، لسنة 2019 (الوحدة: مليون دولار)

المبالغ المستردة			التعويضات المدفوعة		
مليون دولار	النسبة %		مليون دولار	النسبة %	ائتمان الصادرات و القروض المتعثرة
835	%15	المدى القصير	3.045	%49	ائتمان الصادرات القصيرة المدى
2.113	%39	متوسطة وطويلة المدى	2.818	%45	ائتمان الصادرات متوسطة، طويلة المدى
46	%1	المخاطر السياسية	117	%02	التأمين ضد المخاطر السياسية
2.488	%45	عبر الحدود	245	%04	التزامات أخرى عبر الحدود
5.482	%100	الإجمالي	6.225	%100	الإجمالي

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، صناعة الضمان في المنطقة والعالم، وتوقعات تقرير سنوي 2020، الربع الثالث، 2020، ص 24.

رابعاً: العمليات المؤمن عليها من طرف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات موزعة حسب الأقطار المضيفة والمستوردة 2019.

عرفت العمليات المؤمن عليها من طرف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات الموزعة حسب الأقطار المضيفة والمستوردة لسنة 2019، ارتفاعاً في الإجمالي العام لعمليات التأمين موزع على الدول العربية والغير عربية، حيث بلغ حجم العمليات المؤمن عليها من طرف المؤسسة العربية والموجه للدول العربية قيمة 1.222.12 مليون دولار أمريكي، وإجمالي عمليات التأمين وإعادة التأمين القائمة في الدول الغير العربية بلغت قيمتها 5.009.20 دولار أمريكي أي 29.07% من إجمالي عمليات التأمين لنفس السنة، ومنه يتضح أن نسبة عمليات التأمين وإعادة التأمين الموجهة للدول العربية هي المهيمنة على نشاط المؤسسة بنسبة تبلغ 70.93% من إجمالي عمليات التأمين وإعادة التأمين.

الجدول رقم (03/04): قيمة العمليات المؤمن عليها من طرف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات موزعة حسب الأقطار المضيفة والمستوردة لعام 2019 (بالدولار الأمريكي والمعادل بالدينار الكويتي)

تأمين و إعادة تأمين الصادرات			
النسبة %	الدينار الكويتي	الأمريكي	القطر المضيف أو المستورد
%70.93	370974273	1222119166	إجمالي الدول العربية
%29.07	152054420	500920506	إجمالي الدول غير العربية
%100	523028692	1723039672	الإجمالي العام

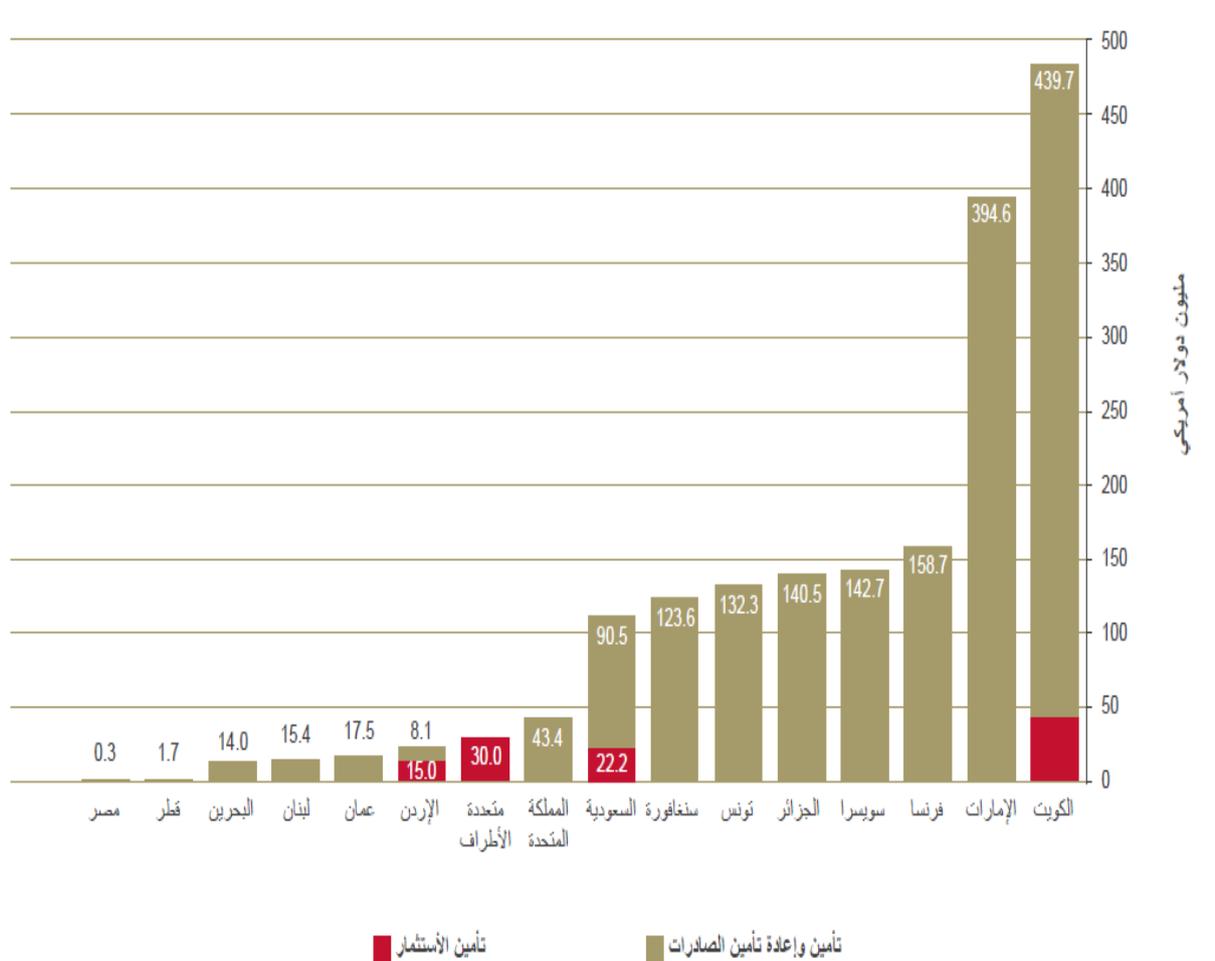
النسبة إلى الإجمالي %	6.05%	93.95%	100 %
-----------------------	-------	--------	-------

المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، البيانات المالية وتقرير مراقب الحسابات المستقل للسنة المنتهية في 31 ديسمبر 2019، ص 16.

خامساً: قيمة العمليات المؤمن عليها المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات موزعة حسب الأقطار المضمونة.

إن توزيع عمليات تأمين الصادرات للمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات حسب الأقطار المضمونة لسنة 2019 يتركز في الدول العربية، حيث تعود أكبر قيمة للعمليات المؤمن سنة 2019 للكويت بقيمة 439.7 مليون دولار، تليها الإمارات بقيمة 394.6 مليون دولار ثم فرنسا بقيمة 158.7 مليون دولار باقي الدول لتصل إلى 0.3 مليون دولار في مصر

الشكل رقم (03/08): قيمة العمليات المؤمن عليها المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات خلال عام 2019 موزعة حسب الأقطار المضمونة.

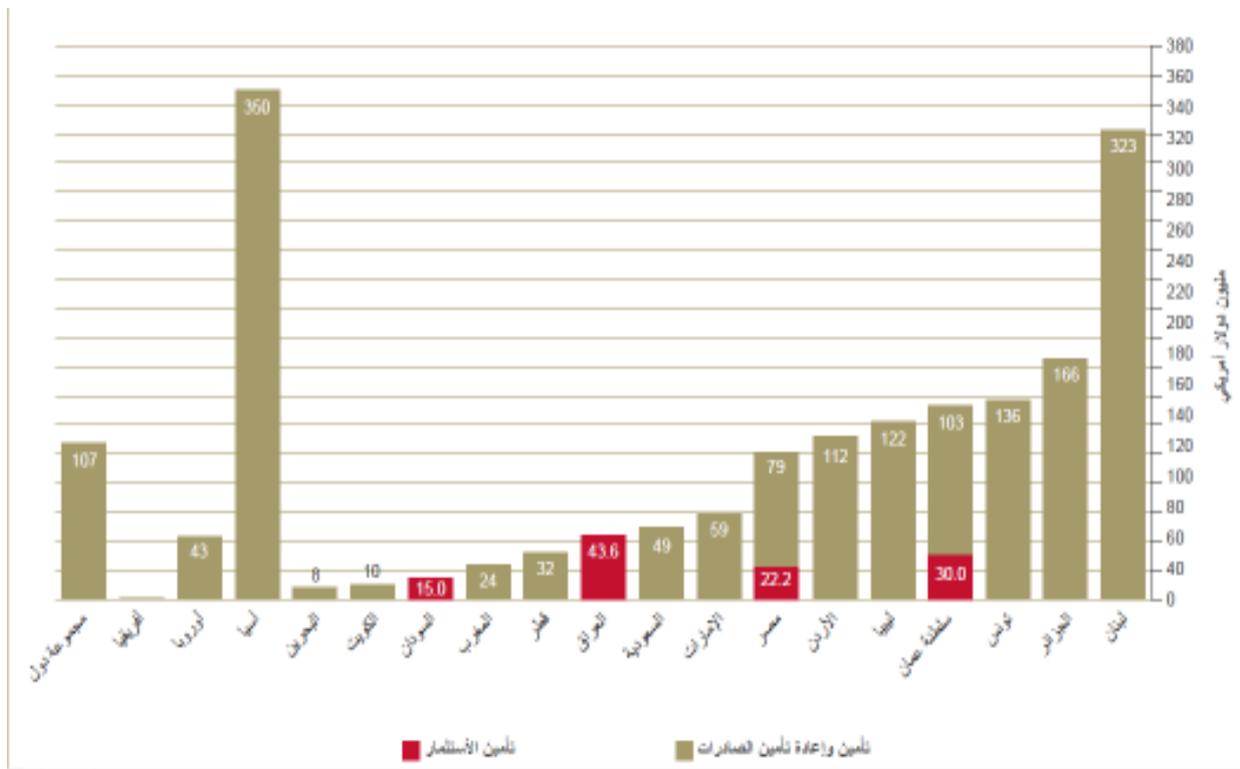


المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، تقرير سنوي 2019، ص 18.

سادسا: قيمة العمليات المؤمن عليها من طرف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات موزعة حسب الأقطار المضيفة أو المستوردة.

يلاحظ من الشكل أدناه رقم (03/09) وجود تباين في حجم عمليات التأمين التي قدمتها المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات في الدول المضيفة أو المستوردة، حيث تعود أكبر قيمة للعمليات المؤمن عليها خلال عام 2019 إلى آسيا بقيمة 350 مليون دولار أمريكي، تليها لبنان بقيمة 323 مليون دولار وبعدها الجزائر بقيمة 170 مليون دولار تلتها تونس بقيمة 136 مليون دولار ثم ليبيا بقيمة 122 مليون دولار ثم باقي الدول.

الشكل رقم (03/09): قيمة العمليات المؤمن عليها من طرف المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات خلال عام 2019 موزعة حسب الأقطار المضيفة أو المستوردة.



المصدر: المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، تقرير سنوي 2019، ص 19.

المطلب الثاني: تجربة المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات

حققت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات إنجازات كبيرة كان لها عظيم الأثر على أنشطة التجارة والاستثمارات المتبادلة بين الدول الأعضاء، في منظمة التعاون الإسلامي حيث تهدف المؤسسة منذ نشأتها إلى توسيع نطاق المعاملات والصفقات التجارية وتدفق الاستثمارات.

الفرع الأول: تقديم المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات

تعتبر المؤسسة الإسلامية وضمان الاستثمار وائتمان الصادرات مؤسسة رائدة في مجال التأمين وإعادة

التأمين على المخاطر التجارية والسياسية المتوافقة مع مبادئ الشريعة الإسلامية

أولاً: نشأة المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات

أنشئت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات في سنة 1415 هجري الموافق ل

1994/08/1 ميلادي وبدأت المؤسسة أعمالها في جويلية 1995، ويقع مقرها بمدينة جدة بالمملكة العربية

السعودية بوصفها مؤسسة دولية تتمتع بشخصية قانونية كاملة وهي عضو في البنك الإسلامي للتنمية¹.

ثانياً: تقديم المؤسسة والمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات

1- تعريف المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات

المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات هي مؤسسة رائدة متعددة الأطراف، تُقدم

خدمات تأمين ائتمان الصادرات و الاستثمار المتوافقة مع الشريعة لصالح الدول الأعضاء البالغ عددها 47

دولة، وتحمل على عاتقها منذ تأسيسها في عام 1994 تحقيق التنمية لدى تلك الدول ونظراً لكون المؤسسة

هي المصدر الرسمي لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية لخدمات تأمين ائتمان الصادرات والاستثمار، فإنها

تستثمر جهدها في التقليل المخاطر التي تواجه أطراف التجارة والشركات الراغبة في الاستثمار في الدول

الأعضاء، فالمؤسسة تسعى إلى إيصال صادرات الدول الأعضاء إلى جميع أنحاء العالم وإلى استقطاب

الشركات العالمية الرائدة إلى تلك الدول عن طريق تفهمها غير المسبوق بمخاطر ممارسة الأعمال به².

2- أهداف المؤسسة الإسلامية

تسعى المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات إلى تحقيق الأهداف التالية³:

- تيسير التجارة والاستثمار بين البلدان الأعضاء والعالم باستخدام أدوات لتخفيف المخاطر تكون متوافقة مع الشريعة الإسلامية؛

- تعزيز التجارة عبر الحدود والاستثمار الأجنبي المباشر في البلدان الأعضاء؛

- توفير حلول خفيف حدة المخاطر وتعزيز الائتمان لبلدان الأعضاء المصدرة التي تبيع منتجاتها للمشتريين في

جميع أنحاء العالم، وللمستثمرين من جميع أنحاء العالم الذين يستثمرون في البلدان الأعضاء؛

- تدعم المؤسسة أيضاً المصدرين الدوليين الذين يبيعون منتجاتهم للبلدان الأعضاء، في حال كانت المعاملات

تتعلق بالسلع الرأسمالية أو السلع الإستراتيجية.

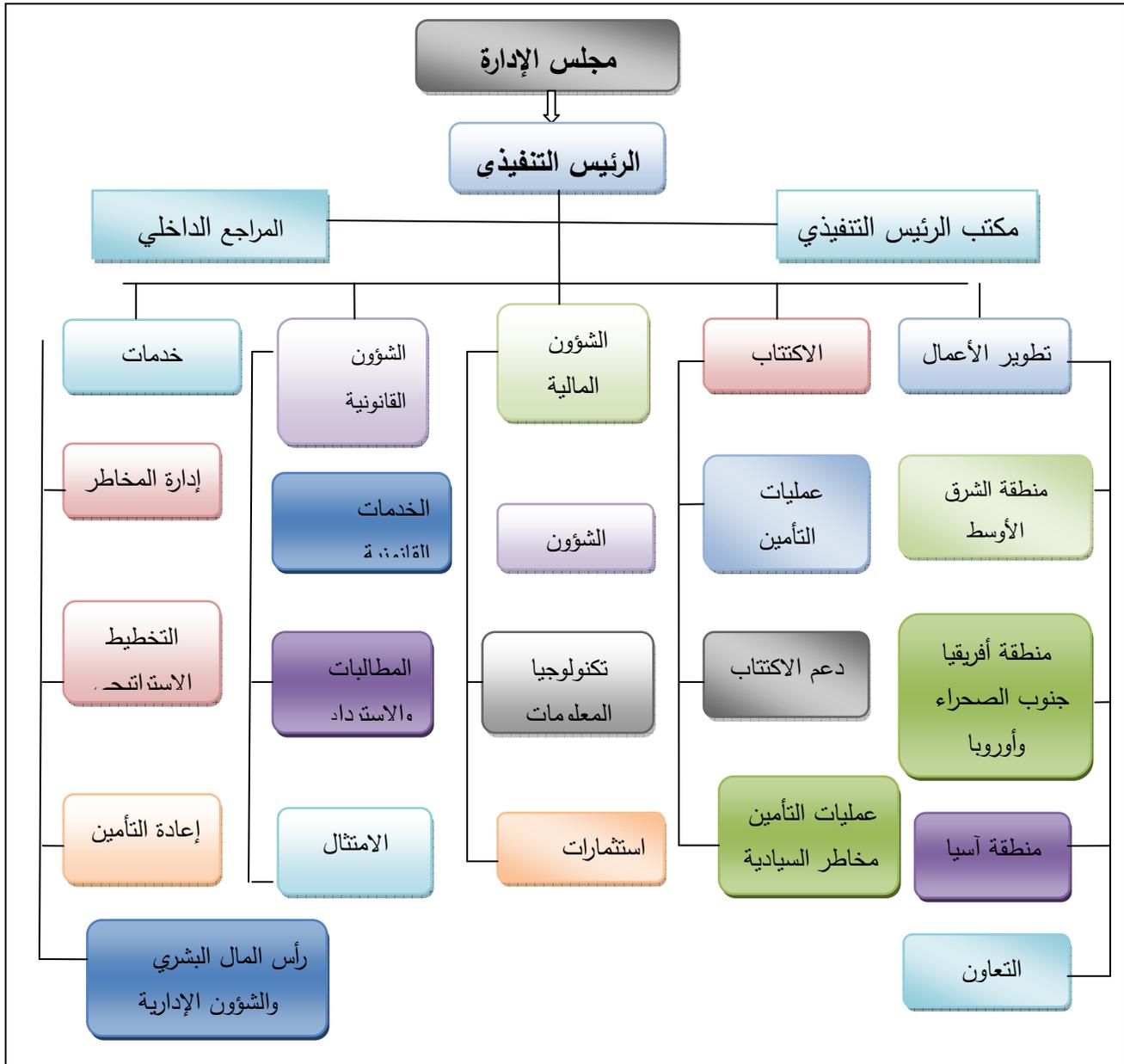
¹ يوسف مسعداوي، دور المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان صادرات (ICIEC*) في تعزيز الصادرات واستثمارات الدول

الأعضاء، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 27، العدد 01، 2011، جامعة دمشق، سوريا، ص51.

² المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، التقرير السنوي 2019، ص 9.

³ المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، لمحة عامة حول المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات،

ثالثا: الهيكل التنظيمي للمؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات
 الشكل رقم(03/10): الهيكل التنظيمي للمؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات



المصدر: المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، لمحة عامة حول المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار

وائتمان الصادرات، ص 25

- الفرع الثاني: المخاطر التي تغطيها المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات
- تغطي المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات مخاطر الصادرات الصالحة للتأمين ضد الخسارة الناجمة عن تحقق أي من أنواع المخاطر التجارية التالية¹:
- إفسار أو إفلاس المشتري؛
 - فسخ المشتري أو إنهائه لعقد الشراء أو رفض المشتري أو عجزه عن تسلم البضاعة رغم قيام البائع بالوفاء بجميع التزاماته قبل المشتري؛
 - رفض المشتري الوفاء بثمن الشراء للبائع أو عجزه عن ذلك رغم قيام البائع بالوفاء بجميع التزاماته قبل المشتري؛
 - تحويل العملة: فرض قيود تعزى إلى الحكومة المضيفة أو قطر المؤمن له على التحويل الخارجي للعملة المحلية، إلى عملة قابلة للتحويل الحر أو عملة أخرى مقبولة للمؤمن له ويشمل ذلك رفضاً و تراخي حكومة الدول المضيفة أو قطر المؤمن له في الموافقة، خلال فترة معقولة على طلب التحويل المقدم من المؤمن له كما يشمل فرض السلطات العامة في الدولة المضيفة أو قطر المؤمن له عند التحويل سعر صرف يتضمن غبنا على المؤمن له؛
 - نزع الملكية والإجراءات المماثلة: اتخاذ حكومة الدولة المضيفة أو قطر المؤمن له بالذات أو بواسطة إجراء تشريعياً أو إدارياً أو عدم اتخاذها لإجراء إداري، يترتب عليه حرمان المؤمن له من ملكيته الاستثمارية للسلع المبيعة بائتمان صادرات أو من السيطرة على ذلك الاستثمار أو تلك السلع أو من منافع جوهرية لذلك الاستثمار أو تلك السلع، ويستثنى من ذلك الإجراءات العامة التطبيق التي تتخذها الحكومات عادة لتنظيم النشاط الاقتصادي في أراضيها والتي لا تتطوي على تفرقة تضر بالمؤمن له، وتشمل الإجراءات المشار إليها في هذه الفقرة إلغاء الدولة المضيفة لرخصة استيراد السلع موضع ائتمان صادرات مؤمن عليه من قبل المؤسسة وذلك بعد شحن السلعة أو رفض الدولة المضيفة إدخال السلعة إلى إقليمها كما تشمل منع مرور البضاعة أو حجزها أو مصادرتها بواسطة قطر عبور عضو في المؤسسة؛
 - الإخلال بالعقد: فسخ حكومة الدولة المضيفة أو قطر المؤمن له لعقد بينها وبين المؤمن له أو إخلالها بالتزاماتها في ظل ذلك العقد؛
 - الحرب والاضطرابات المدنية: أي عمل عسكري أو اضطرابات مدنية في إقليم الدولة المضيفة أو قطر المؤمن له.

¹ المادة 19، اتفاقية المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، طرابلس بالجمهورية العربية الليبية الشعبية الاشتراكية العظمى، 1992، ص 9.

الفرع الثالث: نشاط المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات

حققت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات نجاحات عديدة وذلك كونها شريكا موثوقا للعديد من المصدرين والمؤسسات المالية والمستثمرين من كافة أنحاء العالم، حيث تصنف بدرجة "Aa3" للتصنيف الائتماني للقوة المالية لائتمانية.

أولاً: الأعمال المؤمن عليها التي قامت بها المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات

شهد إجمالي الأعمال المؤمن عليها من طرف المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات ارتفاع في الفترة من 2015 إلى 2019 حيث بلغ سنة 2015 قيمة 5171.74 مليار دولار ثم ارتفع ليبلغ سنة 2019 قيمة 108664.32 مليار دولار ، وتعكس هذه الزيادة الحضور المتزايد للمؤسسة بين الدول الأعضاء كونها المؤسسة المفضلة التي تغطي وتلبي احتياجاتهم.

الجدول رقم(03/05): إجمالي الأعمال المؤمن عليها من طرف المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات في الفترة من 2015-2019 (الوحدة: مليار دولار)

السنوات	تأمين الاستثمار	متوسط الأجل	قصير الأجل	الإجمالي
2015	858.01	216.26	4097.47	5171.74
2016	1242.35	412.52	6362.90	6899.77
2017	1719.29	215.17	5592.72	8650.66
2018	2842.77	257.87	5929.67	9030.31
2019	2.485.05	1441.78	6937.49	108664.32

المصدر: لمحة عن المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، ص14.

ثانياً: نسب مساهمة تأمين القروض القصيرة والمتوسطة الأجل من إجمالي تأمين الصادرات

فيما يتعلق بنسب مساهمة تأمين القروض القصيرة والمتوسطة الأجل من إجمالي تأمين الصادرات، هناك تزايد في نسب التأمينات المتعلقة بالأعمال التأمينية للمؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، حيث ارتفعت التأمينات على القروض القصيرة الأجل من 4097.47 مليار دولار سنة 2015 لتصل إلى 6937.49 مليار دولار سنة 2019، كذلك بالنسبة للأعمال المتوسطة الأجل التي عرفت هي الأخرى ارتفاعا بلغ قيمة 1225.52 مليار دولار خلال نفس الفترة، ومنه نستنتج ارتفاع نسبة مساهمة تأمين الأعمال قصيرة الأجل بالنسبة للإجمالي التأمينات التي تقدمها الشركة خلال الفترة من 2015 إلى 2019، وهذا يعود إلى زياد الطلب على القروض أو الأعمال القصيرة الأجل من طرف الدول الأعضاء و قدرة الدولة على تغطية و تحمل المخاطر المتعلقة بهذا النوع من التأمين.

ثانياً: إجمالي وصافي التعرض للمخاطر

يشتمل إجمالي التعرض على مجموعة متنوعة من المقاييس وهي الأعمال المؤمن عليها والمتأخرات والمطالبات القائمة وهو بمثابة مقياس لمحفظة المؤسسة المعرضة للخطر في وقت معين والشكل التالي يبين إجمالي وصافي التعرض للمخاطر في الشركة الإسلامية خلال الفترة من 2015-2019. حيث بلغ إجمالي التعرض للمخاطر سنة 2015 قيمة 1.947 مليار دولار أمريكي ثم ارتفع إلى 4.85 مليار دولار أمريكي سنة 2016 وقد ساهمت القروض القصيرة الأجل في ذلك بنسبة 3.69 مليار دولار، ليعرف بعدها انخفاضاً تدريجياً في السنوات الأخيرة حيث انخفضت إلى 3.735 مليار دولار أمريكي سنة 2019، وقد بلغت نسبة التعرض لعام 2019 المرتبطة بالأعمال قصيرة الأجل ومتوسطة الأجل وتأمين الاستثمار الأجنبي على التوالي 1.29 مليار دولار (35%)، و 0.40 مليار دولار (11%) و 2.04 مليار دولار (54%) على التوالي، ومن أجل زيادة القدرة التأمينية وإدارة المخاطر القائمة بشكل ملائم تحول المؤسسة جزءاً من تعرضها للمخاطر إلى سوق إعادة التأمين الدولية.

الجدول رقم (03/06): إجمالي التعرض للمخاطر في الفترة من 2015-2019 (الوحدة: مليون دولار أمريكي)

السنوات	على المدى لقصير	على المدى المتوسط	الاستثمار	الإجمالي
2015	1.105	395	447	1.947
2016	2.629	616	612	4.857
2017	2.933	743	991	4.667
2018	1963	676	2.026	4.665
2019	1.292	401	2.042	3.735

المصدر: إعداد الطالبتين بالاعتماد على، التقرير السنوي 2019 للمؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، ص55.

ثالثاً: تطور الدخل من أقساط للمؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات

عرفت المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات ارتفاعاً في إجمالي المداخل من أقساط التأمين في الفترة من 2015 على 2018، حيث ارتفعت من 21.900 مليون دولار سنة 2015 إلى 71.741 مليون دولار سنة 2018، لكن في سنة 2019 كان هناك انخفاض في قيمة المداخل من أقساط التأمين بنسبة 18.5% مقارنة بسنة 2018 بلغت 58.4 مليون دولار.

كما أن مبالغ الدخل من أقساط التأمين تتوزع على قطاعات الأعمال للتأمين القصير والمتوسط الأجل والاستثمار، حيث تساهم أقساط التأمين قصير الأجل والاستثمار في تحقيق الجزء الأكبر على الإطلاق من إجمالي الدخل من أقساط التأمين بسبب الارتفاع الذي شهدته خلال الفترة من 2015-2019، حيث بلغت مساهمة أقساط الاستثمار 37.415 مليون دولار خلال سنة 2019 تليها مساهمة أقساط التأمين القصيرة الأجل بمبلغ 16.143 مليون دولار من إجمالي الدخل لنفس السنة الذي بلغ 58.4 مليون دولار، أما بالنسبة لأقساط التأمين المتوسطة الأجل فإن مساهمتها تعتبر منخفضة جداً خلال نفس الفترة.

الجدول رقم(03/07):أقساط التأمين للمؤسسة الإسلامية لضمان الصادرات وائتمان الصادرات في الفترة من 2015-2019 (الوحدة: مليون دولار)

الإجمالي	الاستثمار	على المدى المتوسط	على المدى القصير	
21.900	5.545	4.707	11.648	2015
35.355	11.406	10.066	13.883	2016
40.492	23.677	5.455	11.360	2017
71.741	52.498	2.559	16.684	2018
58.440	37.415	4.882	16.143	2019

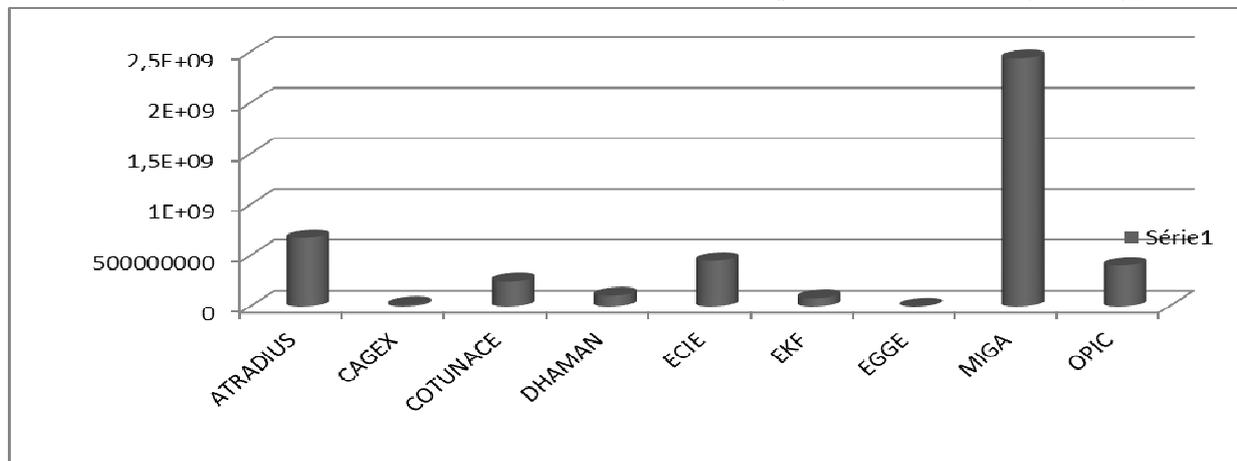
المصدر: المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، التقرير السنوي 2019، ص 56.

رابعاً: مختلف تعاملات المؤسسة الإسلامية مع وكالات ائتمان الصادرات وشركات التأمين الوطنية

تعد المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات حلقة محورية بين العلاقات العالمية، وتعد شراكاتها مع وكالات ائتمان الصادرات والمؤسسات المالية وشبكات صناعة تأمين ائتمان التجارة والاستثمارات الأخرى ذات أهمية كبيرة للمؤسسة لتحقيق النتائج الإنمائية المنشودة، وأحد الأهداف الرئيسية للمؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات هو "التعاون"، حيث إن المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات لا تقوم بأية عملية من عملياتها بشكل منفرد، وعلى هذا النحو فقد وقعت المؤسسة منذ إنشائها العديد من مذكرات التفاهم والاتفاقيات مع الجهات الرئيسية في هذا المجال، وهي تعمل بشكل وثيق مع شركائها لتبادل المعلومات والمخاطر أو اكتساب أو توفير قدرة تأمين إضافية لتعزيز التجارة والاستثمار في دولها الأعضاء¹.

والشكل التالي يبين بعض الوكالات التي تتعاون معها المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات.

الشكل رقم(03/11): بعض الوكالات التي تتعامل معها المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات



المصدر: المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، تقرير الأثر التنموي بمناسبة الذكرى 25، 2019، ص 56

¹ المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، تقرير الأثر التنموي بمناسبة الذكرى 25، 2019، ص 56.

المطلب الثالث: الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية COFACE

الفرع الأول: تعريف الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية

تعرف الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية COFACE على أنها: "شركة عامة محدودة يبلغ رأس مالها 304.063.898 يورو، ويرتكز نشاطها الأساسي على التأمين الائتماني وتقديم حلول للشركات لحمايتها من خطر الفشل المالي لعملائهم المدينين سواء في سوقهم المحلية أو البلدان الأخرى لاسيما أوروبا الوسطى"¹.

الفرع الثاني: الأخطار المغطاة من طرف الشركة الفرنسية COFACE

يهدف نظام إدارة المخاطر في فريق COFACE إلى ضمان التشغيل السلس لجميع أنشطة الشركة وعملياتها من خلال مراقبة ورصد المخاطر المحددة، وقد حدد الفريق خمسة أنواع رئيسة من المخاطر وهي كالتالي²:

- **الخطر الاستراتيجي:** ينبع من خطوط وأنشطة عمل الفريق في جميع أنحاء العالم وتعرف بأنها الخطر الذي يؤثر على حدها الأدنى وعلى القدرة على الوفاء بسبب التغيرات في السوق أو سوء اتخاذ القرارات المتعلقة بالسياسة العامة أو سوء تطبيق تلك القرارات للاستجابة للتغيرات في ظروف السوق؛
 - **يعرف الخطر الائتماني** على أنه: فقدان دين مستحق لشخص مؤمن عليه في المجموعة بسبب عدم سداده من جانب المدين ، وتميز الشركة بين مخاطر التردد ومخاطر الذروة حيث يمثل خطر التردد خطر حدوث زيادة مفاجئة وكبيرة في الديون غير المسددة على عدد كبير من المدينين، ويمثل خطر الذروة خطر حدوث خسائر عالية بشكل غير عادي مسجلة على نفس المدين او مجموعة من المدينين أو خطر تراكم الخسائر على نفس البلد؛
 - **الخطر التشغيلي:** يعرف على أنه خطر وقوع خسائر مباشرة أو غير مباشرة بسبب عدم كفاية الإجراءات أو فشلها بسبب الأشخاص في جميع مجالات الأعمال أو النظم الداخلية أو الأحداث الخارجية بما في ذلك مخاطر الاحتيال الداخلي والخارجي، ويشمل أيضا الخطر القانوني بما في ذلك خطر الاعتماد على الغير؛
 - **المخاطر المالية:** تغطي جميع المخاطر المتصلة بإدارة الأصول والخصوم وتشمل مخاطر أسعار الفائدة مخاطر العملة، مخاطر السيولة، مخاطر الأسهم و مخاطر العقارات؛
 - **مخاطر الأطراف المقابلة:** يتجسد الخطر المقابل في التخلف غير المتوقع أو تدهور نوعية الائتمان لدى الأطراف المقابلة والمدينين في المؤسسة؛
- ويدير الفريق المخاطر الائتمانية من خلال عدد من الإجراءات وتشمل التحقق من السياسة العامة المتصلة بالمنتجات والتسعير ورصد التحوط من مخاطر الائتمان وتنويع الحافظات.

¹ Coface ,rapport sur la solvabilité et lasituation financière 2019 ,P3.

² Coface ,rapport sur la solvabilité et lasituation financière 2019 ,P43-52.

الفرع الثاني: نشاط المؤسسة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية

عرفت للمؤسسة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية كوفاس انخفاضاً في حجم أعمالها، حيث انخفض حجم عملياً تأمين الصادرات بقيمة 61846 مليار أورو سنة 2017 مقارنة بسنة 2016، وذلك راجع إلى انخفاض إجمالي أقساط التأمين المكتسبة من ائتمان الصادرات و أقساط تأمين الدائنين وغيرها من الخدمات التأمينية خلال نفس السنة، أما في سنة 2018 فقد ارتفعت قيمة إجمالي الأقساط المكتسبة إلى 38905 مليار أورو و كذلك ملحقات الأقساط وأقساط تأمين الدائنين عرفت هي الأخرى زيادة ساهمت في رفع حجم قروض الصادرات المؤمن عليها في سنة 2018 إلى 123128 مليار أورو.

الجدول رقم(03/08): تطور رقم أعمال تأمين ائتمان القروض الصادرات والخدمات ذات الصلة من 2016 إلى 2018 الوحدة مليار أورو

السنوات	2016	2017	2018
الأقساط المكتسبة من ائتمان الصادرات	1039916	1029499	1068404
الأقساط المكتسبة من تأمين خطر واحد	24451	27190	2677
ملحقات الأقساط	128795	128914	132418
خدمات أخرى	5882	4382	3637
أقساط تأمين الدائنين	1064367	1056689	1095183
اجر الإجراءات العامة	53.361	574	0
إجمالي تأمين القروض الصادرات	1252405	1190559	1231238

Source: Coface, document de référence, incluant le rapport financier annuel 2018, p27.

المبحث الثاني: عرض تجارب لمؤسسات تأمين الصادرات على مستوى بعض الدول عربية

تعمل الدول العربية من أجل تنمية وتطوير اقتصادياتها من خلال تنمية صادراتها و تهيئة المناخ المناسب لجلب الاستثمارات الأجنبية وذلك من خلال القيام بالعديد من الإجراءات منها إنشاء وكالات لتأمين نشاط التصدير والتقليل من حجم المخاطر التي يتعرض لها.

المطلب الأول: تجربة الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية COTUNACE.

تسعى الشركتين المصرية والتونسية لتأمين الصادرات من خلال المنتجات والخدمات التي يقدموها إلى توفير المناخ الملائم للمصدرين بالتقليل من حدة المخاطر التي يتعرضون لها بهدف تحقيق التنمية الاقتصادية لبلدانهم.

الفرع الأول: الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية COTUNACE

يعد النظام التونسي لضمان وائتمان الصادرات من خلال الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية COTUNACE من أنجع الأنظمة في البلدان العربية والنامية نظرا للدور الذي يؤديه في ضمان الصادرات التونسية ، ونظرا لما يوفره من امتيازات وأدوات تيسر العمل في الأسواق الدولية، وترفع من حجم الصادرات التونسية كما ونوعا، ما يمكنها من تصدير فائض الإنتاج نحو الأسواق الخارجية وتوفير عوائد من العملة الصعبة.

أولاً: تقديم الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية COTUNACE

الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية "كوتيناس" هي شركة تأسست في 8 سبتمبر 1984 برأس مال يبلغ 2.000.000 دينار، وتقوم الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية بتأمين المخاطر التجارية على حسابها الخاص بنسبة 80 %، وإعادة تأمين جزء منها لدى شركات إعادة التأمين في تونس وفي الخارج؛ كما تقوم الشركة لحساب الدولة بتغطية المخاطر السياسية والكوارث الطبيعية بنسبة 90%، بالإضافة إلى بعض المخاطر التجارية، وتعتبر الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية من أهم الشركات الإقليمية العاملة في هذا القطاع نظرا للدور الذي تؤديه في تنمية ليس فقط الصادرات التونسية وإنما المساهمة حتى في تنمية المبادرات التجارية لبعض الدول العربية والإفريقية التي لا تتوفر على أنظمة ضمان الصادرات، وتطرح الشركة سلة من المنتجات تستهدف دعم قطاع التصدير وتحقيق قدرة تنافسية لهذا الأخير من خلال الحماية والتمويل والتأمين الذي تقوم به¹.

ثانياً: أهداف الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية COTUNACE

تتمثل أهداف الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية في ما يلي²:

1. ممارسة نشاط تأمين عمليات التجارة الخارجية. لهذه الغاية فهي تؤمن خصوصا:
 - الأشخاص المعنويين والأشخاص الطبيعيين بعنوان المخاطر التجارية التي يمكن أن تنتج من عمليات التصدير؛
 - مؤسسات إسناد القروض والمؤسسات المالية بعنوان القروض التي تسند إلى الأشخاص المعنويين و الأشخاص الطبيعيين الذين يحققون عمليات تصدير وكذلك حرفيها؛

¹ وصاف سعدي، ضمان ائتمان الصادرات في البلدان النامية COTUNACE التونسية نموذجا، ورقة بحث مقدمة تحت فعاليات الملتقى الدولي، حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات- دراسة حالة الجزائر والدول النامية - ، المنعقد خلال الفترة (21-22 نوفمبر 2006) كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة بسكرة، بسكرة، الجزائر، ص8.

² عبد اللطيف عباس، اتحاد المراجعة التونسي، بلاغ الشركات، 2016، ص07.

2. تأمين عدم دفع العمليات التجارية لحرفيها أي تغطية وتعويض عن المعاملات التجارية لبيع السلع والخدمات التي يقدمها المؤمن لحرفيه في السوق المحلي ضد مخاطر عدم الدفع الجزئي أو الكلي مؤقت أو دائم

الفرع الثاني: المخاطر المغطاة ونوعية المنتجات المقدمة من طرف الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية.

تقوم الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية بتوفير مجموعة من المنتجات التأمينية من أجل تغطية كل من المخاطر التجارية، السياسية ومخاطر ما قبل الشحن إضافة إلى مخاطر أخرى، وتتمثل هذه المنتجات فيما يلي¹:

1- **عقد تأمين "مبيعاتي"**: تغطية العمليات المتداولة من صادرات ومبيعات محلية، يغطي خسائر عدم الدفع بسبب تحقق المخاطر التجارية ويمكن توسيع مجال التغطية ليشمل المخاطر غير التجارية أو خسائر وقف الصفقة وذلك بواسطة ملحق لعقد التأمين؛

2- **تمويل الضمان "ضمان فينانس"**: موجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتسهيل التمويل البنكي للصادرات من خلال مرحلة ما قبل الشحن؛

3- **عقد تأمين متعدد المخاطر للتصدير "كماكس"**: يمكن من تغطية شاملة قبل وبعد مرحلة الشحن لمخاطر عدم الدفع ووقف الصفقة، موجه للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة، التي تتجز صادرات من السلع أو الخدمات انطلاقا من البلاد التونسية و المرشحة للحصول على ضمان تمويل ما قبل الشحن ويغطي مخاطر عدم الدفع بسبب تحقق مخاطر تجارية أو سياسية؛

4- **عقد التأمين المبسط**: موجه لفائدة المؤسسات الصغيرة والمتوسطة لتغطية العمليات التصديرية المتداولة لذلك يكتسي الضمان صبغة دائمة حيث يمنح في شكل سقف تغطية على المشتريين الأجانب متجددة بصفة آلية بحسب عمليات الدفع التي يقومون بها تشمل التغطية حصريا المخاطر التجارية (إعسار قانوني أو فعلي أو امتناع المشتري عن دفع ثمن البضاعة المصدرة)؛

5- **عقد تأمين "السلامة"**: لتغطية العمليات المتداولة من المبيعات المحلية يغطي خسائر عدم الدفع من طرف المشتري المحلي بسبب تحقق المخاطر التجارية؛

6- **عقد تأمين "تصدير"**: لتغطية العمليات المتداولة من الصادرات، يغطي خسائر عدم الدفع بسبب تحقق

7- المخاطر التجارية ويمكن توسيع مجال التغطية ليشمل المخاطر غير التجارية أو خسائر وقف الصفقة وذلك بواسطة ملحق لعقد التأمين؛

8- **عقد تأمين قرض محدد لتغطية عمليات تصدير محددة**: يخص صادرات السلع والخدمات مع أجل الدفع يصل إلى 5 سنوات، وتتوفر ثلاث أنواع من العقود المحددة:

¹ قارح محمد، مرجع سبق ذكره، ص 92.

- عقد التأمين الفردي - مخاطر تجارية: يغطي هذا العقد خسائر عدم الدفع الناجمة عن تحقق خطر تجاري (إفسار قانوني أو فعلي أو امتناع المشتري عن دفع ثمن البضاعة المصدرة)؛
 - عقد التأمين الفردي - مخاطر غير تجارية: يغطي هذا العقد خسائر عدم الدفع الناجم عن تحقق خطر غير تجاري(حروب، كوارث طبيعية، عدم تحويل العملة...الخ؛
 - عقد التأمين الفردي-مشتري محلي: يغطي هذا العقد الخسائر الناجمة عن عدم وفاء المشتري من القطاع العام أو الضامن من القطاع العام بالتزاماته التعاقدية مع المصدر؛
- الفرع الثالث: نشاط المؤسسة التونسية لتأمين التجارة الخارجية

حرصت الشركة التونسية "كوتيناس" على مواصلة تفعيل دورها ونشاطها التأميني بهدف تقريب خدماتها من المؤسسات التونسية من خلال العمل على تطوير منتجاتها وتلبية متطلبات سوق التصدير لديها.

1- معدل تطور مختلف مؤشرات المؤسسة التونسية لضمان التجارة الخارجية للفترة 2015-2019.

حققت المؤسسة التونسية لتأمين التجارة الخارجية تطور في نشاطها التأميني، حيث شهد رقم معاملات المؤسسة التونسية لتأمين التجارة الخارجية ارتفاع من 12.4 مليون دينار سنة 2015 إلى 21.4 مليون دينار سنة 2019 بمعدل نمو قدر ب 13.3%، أما بالنسبة للتعويضات المدفوعة فقد ارتفعت من 2.9 مليون دينار سنة 2015 إلى 5.8 مليون دينار سنة 2019 بمعدل نمو قدره 9.4%، وشهدت أقساط إعادة التأمين ارتفاعا ملحوظا خلال نفس الفترة بمعدل نمو 13.2%.

الجدول رقم(03/09): تطور مؤشرات المؤسسة التونسية لضمان التجارة الخارجية في الفترة من 2015-2020

(الوحدة: مليون دينار)

المؤشرات	2015	2016	2017	2018	2019	معدل التطور
رقم المعاملات	12.4	14.4	16.8	19.7	21.4	13.0%
التعويضات المدفوعة	2.9	1.7	19.3	11.1	5.8	9.4%
أقساط إعادة التأمين	8.2	9.7	11.4	12.7	14.5	13.2%

المصدر: الهيئة العامة للتأمين، التقرير السنوي لقطاع التأمين 2019، ص135.

المطلب الثاني: الشركة المصرية لضمان الصادرات

تلاعب الشركة المصرية لضمان الصادرات دورا فعالا في تنمية التجارة الخارجية المصرية، من خلال مختلف الخدمات التي تقدمها.

الفرع الأول: تقديم الشركة المصرية لضمان الصادرات

تم تأسيس الشركة المصرية لضمان الصادرات بغرض تنمية عمليات التجارة الخارجية، ولتحقيق ذلك توفر الشركة المصرية لضمان الصادرات خدماتها الشاملة، لمساعدة المصدرين ومساعدتهم في إدارة وحماية مستحقاتهم المالية.

1- تأسيس الشركة المصرية لضمان الصادرات

تأسست الشركة المصرية لضمان الصادرات EGE عام 1992 لتلعب دوراً رئيسياً في تنمية التجارة الخارجية والقطاع الخاص بمصر، ولتحقيق ذلك تقدم الشركة المصرية خدمات شاملة تدعم المصدرين وتساعدهم في إدارة مستحقاتهم وحمايتهم وتمويلها، وتعتبر EGE وكالة الصادرات الرسمية لمصر وتتبع لوائح هيئة الرقابة المالية المصرية¹.

1- أهداف الشركة المصرية لضمان الصادرات

تهدف الشركة المصرية لضمان الصادرات إلى²:

- دعم مصلحة مصر الوطنية في التجارة والاستثمار محلياً وخارجياً؛
- توسيع القاعدة الصناعية المصرية لزيادة صافي الصادرات؛
- تنمية مستوى الشمول المالي في الاقتصاد المصري؛
- كما أنها تسعى إلى تأمين الصادرات التي تتعلق بما يلي:
- الصادرات مصرية المنشأ؛
- صادرات الكيانات المملوكة للمصريين بالخارج؛
- المبيعات الداخلية للشركة عبر الحدود، المبيعات المحلية؛
- واردات السلع الإستراتيجية والرأسمالية بغرض التصنيع.

الفرع الثاني : المخاطر التي تغطيها الشركة المصرية لضمان الصادرات

تغطي الشركة المصرية لضمان الصادرات المخاطر التالية³:

- مخاطر السياسية ومخاطر الائتمان قبل وبعد الشحن
- المخاطر السياسية فقط مرحلة ما بعد الشحن
- مخاطر الائتمان فقط قبل وبعد الشحن

الفرع الثالث: النشاط الائتماني للشركة المصرية لضمان الصادرات

تولي الشركة المصرية لضمان الصادرات اهتماماً بالغاً بتشجيع الصادرات المصرية فقد تطور نشاط الشركة وحقق نتائج إيجابية خلال السنوات الأخيرة في مجال تأمين الصادرات هذا ما شجعها على تقديم وابتكار منتجات جديدة لتشجيع المنتج المحلي.

1- تطور حجم الصادرات المغطاة في الفترة من 2015-2020

إن حجم الصادرات ارتفاع المغطاة من طرف الشركة المصرية لضمان الصادرات ارتفع من 837.735 مليون جنيه سنة 2016 إلى 2.194.703 مليون جنيه سنة 2018، وهذا يرجع إلى عدة

¹ الشركة المصرية لضمان الصادرات، التقرير السنوي لعام 2019-2020، ص 9،

² الشركة المصرية لضمان الصادرات، <https://www.ege-eg.com/ar/who-we-are>، بتاريخ 2021/6/10، 20:30.

³ الشركة المصرية لضمان الصادرات، <https://www.ege-eg.com/ar/who-we-are>، بتاريخ 2021/6/10، 21:00

أسباب منها الإصلاحات الجذرية التي قامت بها الحكومة المصرية سنة 2016 لتنمية اقتصادها وتجلت هذه الإصلاحات في العديد من السياسات المالية والنقدية التي كانت تهدف إلى معالجة العديد من المشاكل وقد استقر حجم الصادرات المغطاة من طرف الشركة المصرية لضمان الصادرات سنة 2019 حيث بلغ حجمها 2.185.581 مليون جنيه واستمر في التقدم سنة 2020 رغم أزمة كوفيد -19- التي أثرت على العالم بأسره إلا إن قيمة الصادرات التي تغطيها الشركة بقيت في ارتفاع.

الجدول رقم(03/10): تطور حجم الصادرات المغطاة في الفترة من 2015-2020 (الوحدة: مليون جنيه)

السنوات	2015	2016	2017	2018	2019	2020
قيمة الشحنات	738.347	837.735	1.489.829	2.194.703	2.185.581	2.456.83

المصدر: المصرية لضمان الصادرات، التقرير السنوي 2019-2020، ص20.

2- التعويضات المدفوعة من طرف الشركة المصرية لضمان الصادرات

تدفع الشركة المصرية لضمان الصادرات تعويضات عن الأخطار التي يتعرض لها المصدرون سواء كانت تجارية وغير تجارية أو سياسية بهدف التقليل من حدة هذه المخاطر وحماية متعاملها، ودعم التنمية المحلية، لكنها في سنة 2015 لم تدفع أي تعويضات ضد المخاطر، أما في سنة 2016 ارتفعت قيمة التعويضات المدفوعة من طرف المؤسسة لتبلغ 296 ألف جنيه وقد بلغت نسبة مساهمتها في إجمالي التعويضات ب50% في 2016، وقد تعرف انخفاضاً بلغ حوالي 75 ألف جنيه في سنة 2018 وبلغت نسبة مساهمتها في إجمالي التعويضات ب49.7% سنة 2018، واستمرت الشركة في دفع تقريبا نصف قيمة التعويضات ضد المخاطر التي يتعرض لها المصدرين في السنوات الأخيرة، حيث دفعت ما نسبته 49.9% من إجمالي التعويضات المدفوعة للمصدرين خلال سنة 2020 والتي بلغت 343 ألف جنيه، وهذا يرجع للدور الفعال التي تقوم به الشركة المصرية في سبيل التقليل من المخاطر التجارية والغير تجارية التي تحدث بهدف تنمية الاقتصاد والدفع بعجلة النمو.

الجدول رقم(03/11): قيمة التعويضات المدفوعة من طرف المصرية لضمان الصادرات خلال الفترة من (2015-2020) (الوحدة: الألف جنيه مصري)

السنوات	حصة الشركة من التعويضات المدفوعة	الإجمالي التعويضات المدفوعة	نسبة مساهمة الشركة في إجمالي التعويضات
2015	0	0	%00
2016	296	592	%50
2017	203	831	%24.4
2018	75	151	%49.7
2019	268	536	%50
2020	171	343	%49.9

المصدر: المصرية لضمان الصادرات، التقرير السنوي لعام 2019/2019، ص21.

3- حجم الحدود الائتمانية للشركة المصرية لضمان الصادرات

عرفت الحدود الائتمانية للشركة المصرية لضمان الصادرات في ارتفاع مستمر في حجمها من السنة 2015 إلى غاية 2018، حيث بلغت 820.677 ألف جنيه سنة 2015 وارتفعت لتصل إلى 2377.067 ألف جنيه سنة 2018، أما بالنسبة لسنتي 2019.2020 يلاحظ تراجع طفيف في حجم الحدود الائتمانية بلغ 130.731 ألف جنيه، ومنه نستنتج أن أسقف الحدود الائتمانية للشركة المصرية لضمان الصادرات في ارتفاع مستمر.

الجدول رقم(03/12): تطور حجم الحدود الائتمانية للشركة المصرية لضمان الصادرات في الفترة من (2015-2020) (الوحدة: الألف جنيه).

السنوات	2015	2016	2017	2018	2019	2020
الحدود الائتمانية	820.677	1107.630	2173.908	2377.067	2239.731	2109.000

المصدر: المصرية لضمان الصادرات، التقرير السنوي لعام 2020/2019، ص22

رابعاً: الخطط المستقبلية للشركة المصرية لضمان الصادرات

تسعى الشركة المصرية لضمان الصادرات كغيرها من المؤسسات إلى تحقيق أهداف مستقبلية تتمثل في:¹

1- تطوير منتجاتها وتحسين جودة خدماتها وتوسيعها في المرحلة القادمة والتركيز على اقتصاديات العمق بدلاً من الكم، عن طريق تحقيق نمو كبير في حجم الأقساط من منتجات متعددة تقدمها الشركة بالتوازي، الأمر الذي سوف يمكن الشركة من تحقيق مصدر من الأقساط ضد المخاطر المحتملة من دون التأثير على رأس مال الشركة مما يمكن الشركة من قبول المخاطر وتقديم الدعم اللازم للمصدرين وبالأخص في العمليات متوسطة الحجم وطويلة الأمد.

2- تطوير بنيتها التحتية للمعلومات عن طريق الاستثمار في أجهزة وبرمجيات حديثة والمتمثلة في:

- التعاقد على شراء أجهزة جديدة لجميع الموظفين لإنجاز أعمالهم بدقة وكفاءة عالية؛
- التعاقد مع مقدمي معلومات لإتاحة معلومات وتقارير عن السوق عن طريق قاعدة بيانات لدعم الإدارة على اتخاذ قرارات فعالة.

المطلب الثالث: الشركة السودانية لتمويل وتأمين الصادرات

تلعب الوكالة السودانية دور فعال في ضمان الاستثمار وائتمان الصادرات عن طريق تقديم خدمات ومنتجات خلال تشجيع وتنمية صادراتها، والحد من مخاطر التجارية والغير تجارية.

¹ الشركة المصرية لضمان الصادرات، التقرير السنوي لعام 2020/2019، ص 36.

الفرع الأول: تقديم الوكالة السودانية لتأمين وتمويل الصادرات

تقدم الوكالة السودانية لتأمين وضممان الصادرات مجموعة من أهداف المتمثلة في تقديم الضمانات وتعزيز القدرة التنافسية عن طريق تأمين حصيللة الصادرات.

أولاً: نشأة وتعريف الوكالة السودانية لتمويل الصادرات

تأسست الوكالة السودانية لتأمين وتمويل الصادرات بقانون خاص في أغسطس 2005 م، كشخصية إعتبارية بغرض تشجيع وتنمية الصادرات السودانية (باستثناء البترول والذهب الخام) عن طريق تأمين وإعادة تأمين حصيللة الصادرات وتقديم التمويل لتعزيز القدرة التنافسية للصادرات، بالإضافة الي القيام بالأنشطة الترويجية والدراسات التسويقية لمنتجات وخدمات التصدير بالأسواق الخارجية الرائدة في مجال تأمين وإعادة تأمين حصيللة الصادرات السودانية بالحد من المخاطر التجارية والقطرية وتقديم التمويل والقيام بالترويج لدعم القدرة التنافسية لكافة الصادرات السودانية وفق أحكام الشريعة الإسلامية، لتنمية وتشجيع الصادرات السودانية والمساهمة في دعم قطار الصادرات¹.

ثانياً: أهداف هذه الوكالة السودانية لتأمين وتمويل الصادرات

تتمثل أهداف الوكالة السودانية لتأمين وتمويل الصادرات فيما يلي²:

- تأمين وإعادة تأمين حصيللة الصادرات السودانية؛
- تقديم التمويل قصير ومتوسط الأجل وتقديم الضمانات التي تعزز من القدرة التنافسية وتزيد حجم وحصيللة الصادرات؛
- الترويج لاستقطاب التمويل المحلي والأجنبي والقروض الميسرة لتوسعة وزيادة الطاقات الإنتاجية لسلع ومنتجات الصادر؛
- الترويج لفرص الاستثمار في قطاع الصادرات السودانية؛
- القيام بالبحوث والدراسات التسويقية لمنتجات الصادرة؛
- تزويد جهات الاختصاص بالدولة والمصدرين بمؤشرات الطلب العالمي والأسعار لمنتجات الصادرة؛
- تقديم المعلومات عن سوق الصادرات السودانية لجهات الاختصاص بالبلاد.

رابعاً: الخدمات التي تقدمها الوكالة السودانية لتأمين وتمويل الصادرات

تقدم الشركة السودانية لتأمين وتمويل الصادرات مجموعة من الخدمات هي³:

¹ زياد رمضان، مبادئ التأمين دراسة عن واقع التأمين، د.ط، دار الصفا للنشر والتوزيع، عمان، 2012، ص 18.

² قمر طيبة عبد الكريم أحمد، إبراهيم فضل المولي البشير، دور تأمين حصيللة الصادر في تنمية الصادرات، رسالة مقدمة لنيل شهادة

ماجستير في الاقتصاد، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، السودان، 2016، ص 47.

³ المرجع نفسه، ص 48.

1. خدمات تأمين حصيلة الصادرات: تقدم الوكالة خدمات تغطية التأمين للمصدرين من خلال خمسة عقود تهدف من خلالها تمكين صاحب السلعة أو الخدمة ومن يتعاقد معه تحديد التزاماته ونيل حقوقه:

2. خدمات التمويل أو الاستثمار: تقوم الوكالة بالآتي:

- تقديم التمويل القصير والمتوسط الأجل بعرض تصدير السلع أو الخدمات أو حقوق الملكية قبل وبعد الشحن؛

- تقديم التمويل القصير أو المتوسط الأجل إلى المنشآت والمشروعات القائمة التي تنتج سلعا مؤهلة بغرض التصدير، وذلك بهدف زيادة طاقتها الإنتاجية؛

- تمويل عمليات الواردات المتعلقة أساسا بالسلع الرأسمالية أو مستلزمات الإنتاج من أجل تصدير سلع مؤهلة وذلك لزيادة طاقتها الإنتاجية؛

وتتبع الوكالة في عملياتها عند تقديم التمويل الأساليب التجارية المتبعة والمتعارف عليها حيث تلتزم في كافة معاملاتها بأحكام الشريعة الإسلامية والضوابط الصادرة من البنك المركزي كأسس منح التمويل.

3. خدمات الترويج: تهدف خدمات الترويج لتحقيق:

- تعريف قطاع المصدرين والقطاعات الاقتصادية ذات الصلة بكافة الخدمات والتسهيلات التي تقدمها الوكالة من خلال الوسائل والوسائط الإعلانية والإعلامية؛

- تهيئة بيئة العمل للمصدرين والعمل على إزالة كل المعوقات بالتنسيق مع كافة الجهات ذات الصلة؛

- الارتقاء بالوكالة لنظرة ناجحة ومنافسة محليا وإقليميا وعالميا؛

- بحث وإيجاد الفرص الاستثمارية المحلية والخارجية في قطاع الصادر؛

- الترويج للصادرات السودانية عبر كل الوسائل المتاحة؛

- استقطاب التمويل الأجنبي والمحلي والقروض الميسرة والمنح لدعم الصادرات؛

- الترويج لمشاريع استثمار تخدم قطاع الصادر بغرض استقطاب التمويل اللازم لها.

الفرع الثاني: مزايا الخدمات التي تقدمها الوكالة السودانية لتمويل وتأمين الصادرات

تتمثل مزايا الوكالة السودانية لتمويل وتأمين الصادرات في النقاط التالية¹:

- دعم الموقف التنافسي للصادرات بالأسواق الخارجية؛

- تقديم شروط دفع متعددة وميسرة للمستوردين؛

- تحويل المخاطر للوكالة عبر وثيقة تأمين حصيلة الصادرات؛

¹ بنك السودان المركزي، تقرير سنوي، الخرطوم، 2007، ص 64.

- المساهمة مع المصارف في تقديم الموارد التمويلية لقطاع الصادر؛
- تنمية الأعمال وزيادة تنوع حجم الصادرات؛
- تيسير الحصول على التمويل المصرفي للمصدرين خاصة بعد تفعيل منشور بنك السودان المركزي بقبول وثائق تأمين الوكالة كضمان من الدرجة الأولى للحصول على التمويل المصرفي بغرض الصادر.

الفرع الثالث: المخاطر التي تغطيها الوكالة السودانية لتأمين وتمويل الصادرات

تقوم الوكالة السودانية بتغطية المخاطر التالية¹:

أولاً: المخاطر التجارية: وتتمثل في:

- إفلاس المستورد؛
- عجز أو رفض المستورد السداد رغم وفاء المصدر لجميع التزاماته؛
- رفض المستورد تسلم البضاعة المشحونة رغم وفاء المصدر التزاماته.

ثانياً: المخاطر الغير تجارية وتشمل ما يلي:

- إلغاء أو عدم تجديد رخصة الاستيراد؛
- الحروب والاضطرابات المدنية؛
- التأميم أو المصادرة أو أي إجراء تتخذه حكومة المستورد أو دولة العبور يؤدي لحجز البضاعة؛
- فرض سعر الصرف تمييزي أو منع تحويل مستحقات المصدر بالنقد الأجنبي بواسطة السلطات المالية لقطر الاستيراد؛
- منع المصدر من استيفاء حقه بناء على قوانين سلطات قطر الاستيراد.

الفرع الرابع: نشاط الشركة السودانية لتأمين وتمويل الصادرات

أولاً : أعمال الوكالة السودانية لتمويل وتأمين الصادرات في مجال تأمين الصادرات

فيما يخص نشاط الوكالة السودانية في مجال تأمين الصادرات خلال عامي 2018_ 2019 يلاحظ أن إجمالي سقوفات تأمين الصادرات المخطط لها في مجال الصادرات قد ارتفع إلى 2.542.5 مليون جنيه سنة 2019 بمعدل نمو 15.69%، وكذلك بالنسبة لإجمالي السقوفات المحققة فقد ارتفعت سنة 2019 إلى ما يقارب 4.418.1 مليون أي حققت معدل تغير نسبته 30.6%، ومنه نستنتج أن نسبة أداء الوكالة في سنة 2019 كان أحسن مقارنة بسنة 2018.

¹ قمر طيبة عبد الكريم أحمد، مرجع سبق ذكره، ص 73.

جدول رقم(03/13): نشاط الوكالة السودانية في مجال تأمين الصادرات بالعملة المحلية لعامي 2018 و 2019 (الوحدة: مليون جنية)

البيان	2018	2019	معدل التغير %
إجمالي سقوفات التأمين بالخطة	956.3	2.542.5	15.69
إجمالي السقوفات المحققة	3.383.0	4.418.1	30.6
نسبة الأداء (%)	%35.38	%173.8	%527.6

المصدر: محمد الفاتح بن العابدي، محافظ بنك السودان المركزي، التقرير السنوي 2019، ص 90.

المبحث الثالث: عرض تجربة الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات CAGEX

نشأت الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات بمساهمة عدة مساهمين من مختلف قطاعي البنوك والتأمينات، وأوكلت لها مهمة مزدوجة مارست على إثرها وظائفها المتنوعة بتنوع الأخطار التي تقوم بتأمينها و ضمانها.

المطلب الأول: تقديم للشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات

برزت الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات في الوقت الذي كانت فيه الصادرات والمصدرين في أمس الحاجة إلى شركات مثلها مدعمة ومساندة لهذا المجال، فتكفلت الشركة بتغطية أخطار القرض الموجه للتصدير.

الفرع الأول: تأسيس ومفهوم الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات

أولاً: تأسيس الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات

تأسست الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات بموجب عقد توثيقي بتاريخ 3 ديسمبر 1995، وقد تم اعتمادها بالمرسوم التنفيذي رقم 235/96 الصادر في 2 جويلية 1996، طبقاً لنص المادة 04 من الأمر رقم 06/96 الصادر بتاريخ 10 جانفي 1996 والمتعلق بتأمين القرض عند التصدير، وتعتبر الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات مؤسسة عمومية اقتصادية، أنشأتها الحكومة الجزائرية قصد تفادي الأخطاء التي ارتكبت في مرحلة احتكار الدولة لقطاع التأمين¹.

ثانياً: مبادئ الشركة الجزائرية لتأمين قروض الصادرات

تتبع الشركة الجزائرية لتأمين قروض الصادرات المبادئ التالية في مزاولتها نشاطها وهي كالتالي²:

- مبدأ ضمان المنتج الجزائري: يتم ضمان الأخطار الناتجة عن تصدير المنتجات والخدمات الجزائرية إلى الخارج بهدف تشجيع الإنتاج الوطني ولتحقيق هذا المبدأ يجب توفر الشروط التالية الإقامة في الجزائر، إجراء عملية التصدير من الجزائر إلى الخارج، تأمين الصادرات غير النفطية.

¹ فضيل نورة، مرجع سبق ذكره، ص 119.

² عشاري أسماء، مرجع سبق ذكره، ص 19 - 30.

- مبدأ التمييز بين المشتري العمومي والمشتري الخاص: إن التفرقة بين الطبيعة القانونية للمشتري لها أهميتها في تقدير الأخطار، فالمشتري العمومي يتجسد في ثلاث حالات إما إدارة عمومية، شركة مكلفة بخدمة عمومية أو إلزام متعاقد عليه لإدارة عمومية أو شركة مكلفة بخدمة عمومية، و المشتري الخاص هو كل شخص طبيعي أو معنوي خاضع للقانون الخاص، يتعامل مع مصدر وطني مؤمن لدى الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات.
 - الشركة " كاجكس " لا تعوض أبدا الخطأ المؤمن له: يعني ذلك أنه قبل أن تقدم شركة " كاجكس " تعويضا إلى المؤمن له في حالة تحقق الخطر، تقوم بدراسة الوضعية أولا فإذا تبين لها بأن هناك نزاع بين المصدر والمستورد توقف الشركة عملية التعويض.
 - مبدأ إعادة التأمين: أي أنه لا يجوز لشركات التأمين أو إعادة التأمين المعتمدة قبول إعادة تأمين أخطار تم التأمين عليها فوق التراب الوطني لدى مؤسسات معنية أو مملوكة لبلد معين تتضمنها القائمة التي تعدها الإدارة المختصة.
 - مبدأ الأخطار غير المغطاة من طرف شركة كاجكس: تتمثل الأخطار الغير مغطاة في الخسائر الناتجة عن خطر غير مغطى في عقد التأمين، حصة أو الجزء من الخطر المتروك للمؤمن له، الخسائر الناجمة عن عيب في المطابقة مع التنظيم المعمول به في بلد البائع أو المشتري، الخسائر المتعاقبة والناجمة عن منازعات قائمة بين البائع والمشتري.
- ثالثا: أهداف الشركة الجزائرية لتأمين قروض الصادرات**
- إن الهدف الأساسي لإنشاء الشركة هو تأمين الصادرات و ضمانها إضافة إلى¹:
- تغطية المخاطر المختلفة الناتجة عن عمليات التصدير إما خلال فترة التصنيع أي مخاطر فسخ العقد، إما مخاطر القرض أو عدم الدفع المرتبط سواء بالمخاطر السياسية أو المخاطر التجارية؛
 - تعويض وتغطية الحقوق الناتجة عن عمليات التصدير؛
 - مساعدة المصدرين وتشجيعهم لتنمية الصادرات الجزائرية؛
 - ضمان التسديد في حالة التمويل؛
- كما أن الشركة تمارس نشاطها لصالحها الخاص عن طريق استعمالها لأموالها الخاصة، كما تعمل تحت رقابة الدولة ولصالحها عن طريق استعمالها للأموال الدولة لتغطية المخاطر السياسية.
- المطلب الثاني: المخاطر المغطاة ونوعية المنتجات المقدمة للشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات**
- تعمل الشركة الجزائرية لتأمين التجارة الخارجية كباقي الوكالات الدولية والعربية على تغطية مختلف المخاطر التي يتعرض لها المصدرون بالاعتماد على منتجات تأمينية.

¹ شيلالي رشيدة، مرجع سبق ذكره، ص 214.

الفرع الأول: منتجات الشركة الجزائرية لتأمين وضمـان الصادرات

- تغطي الشركة الجزائرية لتأمين وضمـان الصادرات المخاطر التجارية والسياسية عن طريق تقديم مجموعة من المنتجات التأمينية تتمثل في¹:
- **عقد التأمين الشامل للتصدير:** هو عقد خاص بمصدري السلع والخدمات، الذين لديهم عقود عمل أو مبيعات متكررة إلى الخارج، ويضمن هذا العقد كل صادرات المؤمن له وبالتالي يجب عليه الإفصاح للشركة الجزائرية لتأمين وضمـان الصادرات بحجم أعماله التصديرية كامل؛
 - **عقد التأمين الفردي:** خاص بعمليات التصدير المنتظمة، ويغطي خطر عدم الدفع من طرف المشتري الأجنبي الوحيد؛
 - **عقد تأمين المعارض والصالونات:** يخص هذا العقد المؤسسات والمصدرين الجزائريين الذين يشاركون في المعارض والصالونات المتخصصة في الخارج،
 - **عقد تأمين قرض المبيعات المحلية:** يتمثل هذا العقد في تغطية أخطار عدم دفع المبلغ المذكور في الفاتورة في الآجال المتفق عليها في إطار المبادلات التجارية للسلع و الخدمات داخل الجزائر،
 - **عقد تأمين قرض المشتري:** يضمن هذا العقد عقود التصدير التي تمول بواسطة قرض المشتري، ويعتبر البنك الذي مول عملية التصدير هو المستفيد من عقد تأمين قرض المشتري؛
 - **تأمين القرض الممول ما قبل التصدير:** هذا العقد خاص بالمصدرين المتحصلين على قروض تمويل قبل الشحن من أجل عملية إنتاج السلع تحت الطلب الموجهة للتصدير، ويتم تحويل حق التعويض للبنك الذي قدم التمويل؛
 - **تأمين خطاب الاعتماد:** يغطي هذا العقد المخاطر التجارية وغير التجارية التي يتعرض لها البنك الذي قام بتعزيز خطاب الاعتماد المستندي، حيث يتحصل على تعويض في حالة عدم الدفع من طرف البنك الأجنبي؛
 - **تأمين الاستثمارات:** يقوم بضمـان المخاطر السياسية التي يمكن أن تواجه المستثمر الجزائري الذي يؤدي استثمار خارج الوطن، أو المستثمر الأجنبي الذي يؤدي استثمار داخل الجزائر؛
- الفرع الثاني: أنواع المخاطر التي تغطيها الشركة الجزائرية لتأمين وضمـان الصادرات**
تغطي الشركة الجزائرية الأخطار التالية²:
- أولاً: المخاطر التجارية:** وهي تلك الأخطار التي يكون سببها المستورد أو أوضاعه المالية، ما يحول إلى عدم تمكن المصدر من كامل مستحقاته في الآجال المتفق عليها ومن بينها نذكر:
- إفلاس المستورد أو إعساره أو تصفيته؛

¹ قارح أمين، شربي محمد أمين، وكالات ائتمان الصادرات لتغطية مخاطر التجارة الخارجية، مرجع سبق ذكره، ص 101،

² لطيفة رجب، رمضان بطوري، **التغطية المؤسسية لأخطار التصدير في الجزائر**، المجلد 05، العدد 02، مجلة الأفاق للدراسات الإقتصادية، كلية العلوم الإقتصادية، جامعة محمد الشريف مساعدي، سوق أهراس، الجزائر، 2020، ص 177.

- امتناع المستورد عن سداد ما استحق عليه للمصدر؛
- رفض المشتري استلام البضاعة المشحونة.

بالإضافة إلى الأخطار المتعلقة بأسعار الصرف، أخطار المشاركة في المعارض والبحث عن أسواق جديدة.
ثانيا: المخاطر غير تجارية (السياسية): هي الأخطار التي تخرج عن إرادة المستورد وتكون مسبباتها كثيرة موضحة كما يلي:

ثالثا: أخطار أخرى: تتمثل في الأخطار المتعلقة بالثورة، الحروب الأهلية، الصراعات العرقية، الإرهاب، المقاطعة، إختلاف الرأي العام، الإرهاب الدولي، الرأي العام العالمي، الضغط على الاستثمار، التضخم، صراع القيادة، الحروب النووية، أعباء خدمة الدين المرتفعة، الصراعات البيروقراطية، التأمين أو المصادرة.

المطلب الثالث: نشاط الشركة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات CAGEX

تقوم المؤسسة الجزائرية لتأمين و ضمان الصادرات وكغيرها من مؤسسات التأمين على الصادرات، بتغطية المخاطر التي يتعرض لها المصدرين أثناء القيام بنشاطهم التصديري من خلال التأمين على قروض التصدير.

أولا: إجمالي حجم القروض المقدمة في الجزائر

إن حجم القروض المقدمة في الجزائر وباختلاف بأنواعها القصيرة المتوسطة والطويلة الأجل، شهدت ارتفاعا في الفترة الممتدة من 2015 إلى 2019، حيث ارتفع حجم القروض القصيرة الأجل من 1710.6 مليار دينار سنة 2015 إلى 3011.1 مليار دينار سنة 2019، أما بالنسبة للقروض المتوسطة والطويلة الأجل فهي الأخرى شهدت ارتفاعا كبيرا في حجمها بلغ 2280.2 مليار دينار خلال نفس الفترة، وهذا ما أدى إلى ارتفاع إجمالي حجم القروض من 7277.2 مليار دينار سنة 2015 إلى 10857.8 مليار دينار سنة 2019.

الجدول رقم(03/14): تطور حجم قروض حسب الأجال في الفترة من 2015-2019 للشركة الجزائرية لضمان وائتمان الصادرات (الوحدة: مليار دينار)

السنوات	قروض قصيرة الأجل	قروض متوسطة وطويلة الأجل	مجموع القروض
2015	1710.6	5566.6	7277.2
2016	1914.2	5995.7	7909.9
2017	2298.0	6582.0	8880.0
2018	2687.1	7289.3	9976.3
2019	3011.1	7846.8	10857.8

المصدر: بنك الجزائر، النشرة الإحصائية الثلاثية رقم 2020/49، ص 12

ثانيا: تطور رقم أعمال تأمين قروض الصادرات في للشركة الجزائرية كجاكس

ارتفع إجمالي تأمين القروض بصفة عامة للشركة الجزائرية لتأمين التجارة الخارجية، وذلك ناتج عن الزيادة الكبيرة التي عرفتتها قروض في الفترة من 2015-2020. حيث ارتفع رقم أعمال تأمين القروض من 77106.512 مليار دينار سنة 2015 إلى 154007.603 مليار دينار سنة 2020، هذا ما أدى إلى ارتفاع إجمالي رقم أعمال القروض المؤمن عليها حيث بلغت نسبة مساهمة تأمين قروض الصادرات 41.06 % من إجمالي القروض

الجدول رقم(03/15): تطور رقم أعمال تأمين قروض الصادرات للشركة الجزائرية لضمان وتأمين الصادرات في الفترة من 2015-2020 (الوحدة: مليار دولار)

السنوات	تأمين قروض التصدير	إجمالي تأمين القروض	نسبة تأمين ق، التصدير من إجمالي التأمينات
2015	77106.512	1211.060.886	6.36%
2016	87288.281	1422.969.946	6.13%
2017	114963.180	2111.704.794	5.44%
2018	173787.670	2145.314.154	8.10%
2019	174639.779	2286.152.672	7.63%
2020	154007.603	2079.731.873	7.40%

المصدر: المجلس الوطني للتأمينات، تقارير من 2015-2020.

ثالثا: تغطية شركة كجاكس لخطر تعرضت له شركة somiphos_tebessa

تحتل شركة SOMIPHOS الصدارة بالنسبة لباقي العملاء المؤمنين لدى شركة "كاجاكس"، حيث بلغت صادرات SOMIPHOS المؤمنة لدى "كاجاكس" أعلى نسبة له خلال سنة 2019 بمبلغ يقارب 1000 مليون سنتيم، والذي يتناسب طرديا مع الزيادة في نسبته لتي تقدر بـ163% مقارنة بنسبة 2018، يقابلها زيادة مالية تقارب 400 مليار سنتيم، ثم تليها سنة 2015 بمبلغ يفوق 700 مليار سنتيم، ثم سنة 2016 بدأت في تراجع طفيف الذي قدرت نسبته بـ 98% مقارنة بسنة 2015، ونلاحظ أقل نسبة نمو سجلت خلال سنة 2017 قدرت بـ 76% مقارنة بسنة 2016.

جدول رقم(03/16): رقم الأعمال الصادرات شركة somiphos_tebessa المغطى والمؤمن من طرف شركة CAGEX (الوحدة: مليار سنتيم)

رقم الأعمال المغطى	الثلاثي	السنة	رقم الأعمال المغطى	الثلاثي	السنة
1256094109.71	1	2017	1653365668.99	1	2015
1355261442.36	2		1964906807.33	2	
1266275654.84	3		1712840731.18	3	
1514664991.05	4		1861437550.84	4	
5392296197.96			7192550758.34		الإجمالي
1317251965.28	1	2018	1603838351.39	1	2016
1427090897.00	2		1331658654.26	2	
1675903841.84	3		1807996763.08	3	
1689621008.21	4		2322452077.08	4	
6109867712.33		الإجمالي	7065945846.01		الإجمالي
			3265000828.13	1	2019
			2078000973.13	2	
			2419000528.12	3	
			2181000193.85	4	
			9943002523.77		الإجمالي

المصدر: لطيفة رجب، رمضان بطوري، التغطية المؤسسية للأخطار التصدير في الجزائر، مجلة الأفاق للدراسات الاقتصادية، المجلد 05، العدد 02، 2020، جامعة محمد الشريف مساعدي، سوق أهراس، الجزائر، ص 185.

خلاصة

تتمثل هذه الدراسة في تحليل دور تأمين قروض الصادرات الذي قدمته عدة شركات دولية وطنية منها الشركة المصرية والشركة التونسية السودانية والفرنسية وأيضا الجزائرية لتأمين وضممان الصادرات بشكل خاص، وذلك من خلال إبراز أهم العمليات التي تقوم بها قروض الصادرات لشركات تأمين على الإئتمان وذلك من أجل حماية المصدرين من المخاطر على المستوى العالمي، ومختلف العمليات في الدول العربية والدول الإسلامية، وأيضا المخاطر التي تقدمها هذه الشركة لضممان الإستثمار وائتمان الصادرات على التجارة الدولية والمصدرين.

خاتمة

ترتكز التجارة الخارجية على دراسة جميع العلاقات التي تقوم بين الدول من خلال تبادل السلع، الخدمات وحركة رؤوس الأموال بين مختلف دول العالم، فهي تفتح الأبواب لكل دول العالم لتطوير اقتصادها وذلك اعتمادا على عمليات التصدير والاستيراد، ونميز في التجارة الخارجية بين عمليات الدفع الداخلي أو المحلي وما بين البيع الخارجي أو ما يصطلح عليه التصدير؛ وتعرض التجارة الدولية مجموعة من المخاطر وهذا مما أدى إلى ضرورة إيجاد نظام تأمين القرض عند التصدير والذي يهدف إلى التقليل من حدة المخاطر والتقليل منها، لهذا تلتزم مؤسسات تأمين الصادرات بتقديم الدعم للتجارة الدولية، من خلال الاعتماد على آليات لتغطية كافة الأخطار التجارية وغير تجارية التي تعترض المصدرين أثناء قيامهم بنشاطهم التصديري؛

ولمعرفة آليات عمل هذه المؤسسات تم عرض تجارب بعض مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات على المستوى الدولي مثل الوكالة العربية لضمان الصادرات التي تأسست سنة 1974، والوكالة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات التي تهدف إلى تقديم خدمات التأمين وفق الشريعة الإسلامية لصالح دولها الأعضاء الذي بلغ 47 دولة، والمؤسسة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية، وعلى المستوى العربي مثل الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية COTUNASE والتي تعتبر شركة رائدة في مجال تأمين القرض عند التصدير رغم اعتماد الدولة التونسية على السياحة كمصدر أساسي للدخل، والوكالة المصرية والسودانية لضمان الصادرات، أما على المستوى الوطني نجد الوكالة الوطنية لتأمين وضمان الصادرات في الجزائر GAGEX والتي تم إنشاؤها سنة 1996 والتي تغطي بصفة أساسية مختلف الأخطار التي تواجه المصدرين في عملياتهم الموجهة للتجارة الخارجية التي قد تعترض ديونهم المتواجدة لدى المستوردين.

أولاً: النتائج وإختبار فرضيات الدراسة:

- من خلال ما تم تناوله في هذه الدراسة تم التوصل إلى مجموعة من النتائج يمكن حصرها في ما يلي:
- التجارة الدولية هي عملية انتقال السلع والخدمات بين الدول والتي تنظم من خلال مجموعة من السياسات القوانين والأنظمة التي تعقد بين الدول.
- تحتاج عمليات التجارة الخارجية إلى طرق ووسائل لتمويلها، ومن بينها نجد أساليب التمويل قصير الأجل: الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، تحويل الفاتورة، وأساليب التمويل المتوسط والطويل قرض المورد وقرض المشتري، القرض الإيجاري والتمويل الجغرافي.
- تتعدد مخاطر التجارة الدولية والتي يمكن تصنيفها إلى مخاطر إقتصادية، مخاطر سياسية، مخاطر مالية.

- يعد تأمين ائتمان الصادرات آلية لتقليل الخطر القائم بين طرفين مختلفين، حيث بموجبه تلتزم الهيئة المؤمنة سواء كانت حكومية أو خاصة أو مختلطة بتأمين المصدرين من المخاطر الائتمانية والسياسية ومخاطر أخرى، خلال فترات زمنية معينة قد تكون ذات مدى قصير أو متوسط أو طويل الأجل.

- تعتبر مؤسسات تأمين القروض عند التصدير أداة من أدوات تنمية الصادرات، وهذا من خلال الدور الذي تقوم به هذه المؤسسات في تأمين القروض التي يمنحها المصدرون لزيائهم المستوردين وهذا ضد مختلف الأخطار التي قد يتعرضون لها.

- تهدف مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات إلى تقديم التأمين للمصدرين ضد الأخطار التجارية والتي يكون مصدرها أو سببها هو المستورد، وضد الأخطار غير التجارية (السياسية)، والتي تخرج عن إرادة المستورد ويكون السبب فيها هو بلد هذا الأخير، بالإضافة إلى تأمين المصدر ضد أخطار أخرى لا هي بالتجارية ولا بغير التجارية، وكل هذا يساهم بشكل فعال في تغطية مخاطر التجارة الدولية وهو ما يؤكد صحة الفرضية الأولى.

- تؤثر مؤسسات تأمين الصادرات إيجابيا في العملية التصديرية من خلال برامج تأمين قروض التصدير والتي تجعل المصدرين متحفزين وآمنين على عملياتهم التصديرية وعليه فوجود هذه المؤسسات له أهمية كبيرة على التجارة الدولية، وهو ما يؤكد صحة الفرضية الثانية.

- تعتمد مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات على مجموعة من الآليات لإدارة مخاطر قروض التصدير منها: تجنب المخاطر، التفاوض، الانفصال، وهيكل الاستثمار.

- تساهم مؤسسات تأمين ائتمان الصادرات من خلال مختلف تقنياتها ومنتجاتها التأمينية في إرساء مناخ آمن للمصدرين أثناء قيامهم بنشاطهم، وهذا ما جعلها محل إهتمام كبير في العديد من الدول حيث إنتشرت إنشارا واسعا على المستوى الدولي والعربي وحتى الوطني وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثالثة.

- تعد المؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات من بين المؤسسات الرائدة التي تعمل على تشجيع المبادلات التجارية في الدول العربية والغير العربية من خلال المنتجات والخدمات التي تقدمها لضمان الصادرات.

- تقوم المؤسسة الإسلامية لتأمين ائتمان الصادرات بتغطية مخاطر قروض التصدير من خلال مختلف المنتجات والخدمات التي تقدمها والتي تتوافق مع مبادئ الشريعة الإسلامية.

- حققت المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات انجازات كبيرة كان لها عظيم الأثر على أنشطة التجارة والاستثمار المتبادلة بين الدول الأعضاء في منظمة التعاون الإسلامي.

- تقوم الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية بتوفير مجموعة من المنتجات التأمينية من أجل تغطية كل من المخاطر التجارية، السياسية ومخاطر ما قبل الشحن إضافة إلى مخاطر أخرى.
- تقدم الوكالة السودانية لتمويل وضمان الصادرات التمويل القصير والمتوسط الأجل و ضمانات بهدف تعزيز القدرة التنافسية وزيادة حجم الصادرات.
- تعتبر الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات الشركة الوحيدة للتأمين الصادرات في سوق التأمين الجزائرية وتقدم مجموعة من المنتجات والخدمات تسعى من خلالها استهداف جميع أنواع المتعاملين في التجارة الخارجية والمحلية.

ثانيا: مقترحات الدراسة:

وبناء على ما تم التوصل إليه من نتائج يمكن تقديم الاقتراحات التالية:

- دعم إنشاء مؤسسات تأمين إئتمان الصادرات لتغطية مخاطر التجارة الخارجية وترقية نشاط التصدير. إبتكار منتجات تأمينية جديدة تتماشى مع مخاطر التجارة الدولية الحديثة خاصة المخاطر التكنولوجية، والتي توفر الإدارة الفعالة لأخطار التصدير من خلال مختلف الجوانب نظرا لتعدد البيئة الدولية وحالة عدم اليقين التي تميز العلاقات الاقتصادية الدولية.
- تطوير عمل مؤسسات تأمين قروض الصادرات من خلال توفير البيئة القانونية والتشريعية والتنظيمية المناسبة لذلك.
- تحفيز المؤسسات الدولية لتأمين إئتمان الصادرات على الإستثمار في الداخل مع فتح المجال أمام القطاع الخاص للإستثمار في ذلك، بما يوفر المنافسة العادلة وتحسين جودة الخدمات المقدمة.
- الإهتمام والتركيز على تأمين مخاطر التجارة الدولية من قبل المؤسسات المتخصصة وذلك من خلال طرح برامج تأمينية مختلفة تتناسب من نوعية المنتجات المصدرة، وبيان أهمية هذا النوع من التأمينات في توفير الحماية اللازمة للمصدرين من أخطار الدفع والسداد باعتبارها وسيلة من وسائل تنمية الصادرات.
- توسيع نطاق عمل شركة (CAGEX) من خلال فتح فروع لها في الولايات الأخرى من التراب الوطني، حيث ليس بالضرورة أن يكون التوسع حسب الإنتشار الجغرافي بل حسب نسبة مساهمة كل ولاية في التصدير.
- نشر الوعي والثقافة التأمينية بحكم جهل الكثير من المصدرين في الجزائر، من خلال التثقيف والتوعية والحملات الإشهارية لأهمية التأمين بشكل عام وتأمين إئتمان الصادرات بشكل خاص في تنمية الإقتصاد الوطني.
- الإستفادة من تجارب المؤسسات الرائدة في مجال تأمين إئتمان الصادرات مثل المؤسسة العربية لضمان الإستثمار وإئتمان الصادرات.

ثالثاً: آفاق الدراسة:

- لا شك أن هناك العديد من الجوانب التي لم تستوفها هذه الدراسة وهي جوانب ينبغي الاعتناء بها في مجال تأمين الصادرات، والتي نرى أنها تشكل مواضيع بحث مستقبلية نذكر منها:
- تقييم مساهمة مؤسسات تأمين إئتمان قروض الصادرات في ترقية التجارة الدولية في الدول العربية.
 - واقع مؤسسات تأمين قروض الصادرات في الجزائر وآفاق تطويره.

قائمة المراجع

أولاً: الكتب

1. زهرة بن عبد القادر ، الاعتماد المستندي كآلية دفع في مجال التجارة الدولية، د.ط، دار أسامة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2013.
2. سالم رشدي سيد، التأمين المبادئ والأسس والنظريات، الطبعة الأولى، دار الراجحة للنشر وتوزيع، عمان، الأردن، 2015.
3. سلمان زيدان، إدارة الخطر والتأمين الطبعة الأولى ، دار المناهج للنشر والتوزيع، ، عمان، 2013.
4. شريف علي الصوص، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان 2012.
5. طارق جمعة سيف، تأمينات التجارة الخارجية، د. ط، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، مصر، 2008.
6. طارق قندوز، الخطر والتأمين، الطبعة الأولى، دار الحامد للنشر والتوزيع، ، عمان، 2016.
7. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة الرابعة، دار المطبوعات الجامعية للنشر والتوزيع، الجزائر، 2003.
8. عرفات الزيدية، التأمين وإدارة المخاطر بين النظرية والتطبيق، د.ط، دار ومكنية الكندي للنشر والتوزيع، عمان، 2014.
9. عز الدين فلاح، التأمين مبادئه وأنواعه، طبعة أولى، دار أسامة للنشر والتوزيع، عمان، الأردن، 2008.
10. فؤاد توفيق ياسين، المحاسبة المصرفية، د. ط، دار اليازوري العلمية للنشر والتوزيع، عمان، 1996.
11. كاظم عبادي الجاسم، جغرافية التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان 2015.
12. مازن عبد العزيز فاعور، الاعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية، الطبعة الأولى، دار الحلبي للنشر والتوزيع، لبنان، 2006.
13. محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق، الطبعة الأولى، دار رؤية للطباعة والنشر، الإسكندرية، 2011.
14. محمد خميس الزوكة، جغرافية التجارة الدولية، د. ط، دار المعرفة الجامعية، الإسكندرية، 2004.
15. محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، الطبعة الأولى، دار المنهل للنشر، لبنان، 2010.
16. معراج حديدي، مدخل لدراسة قانون التأمين الجزائري، الطبعة الخامسة، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون، الجزائر، 2007.
17. موسى مطر، حسام داوود وآخرون: التجارة الخارجية، الطبعة الأولى، دار صفاء للنشر، عمان، 2001.

18. يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، د. ط، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع ، الجزائر، 2010.
- ثانيا: المجالات والدوريات
19. نبيلة بلغانمي ، سحنون جمال الدين، دور البنوك في تمويل التجارة الدولية وتحقيق التنمية لمستدامة- حالة الجزائر - ، مجلة البشائر الاقتصادية، المجلد 01، العدد 02، 2015، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة طاهري محمد، بشار، الجزائر.
20. يحي حولية، سحنون مريم، سياسات التجارة الخارجية في الجزائر كسبيل لترقية الصادرات خارج المحروقات وتحقيق النمو الاقتصادي دراسة قياسية للفترة 1990 إلى 2016، مجلة الاقتصاد وإدارة الأعمال، المجلد 02، العدد 07، 2018، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة أحمد دراية، أدرار، الجزائر.
21. نجود حمري، كلثوم ألبز، إستراتيجية التصدير كآلية لدعم تنافسية منتجات التمور الجزائرية، مجلة النمو الاقتصادي والمقاولتية، المجلد 02، العدد 02، 2019، مخبر دراسات التنمية المكانية وتطوير المقاولتية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة أحمد دراية، أدرار، الجزائر.
22. إلهام أيت بن أعر ، تجمعات التصدير آلية لترقية الصادرات خارج المحروقات، مجلة علوم الاقتصاد والتسيير والتجارة، المجلد 19، العدد 32، 2015، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 03، الجزائر.
23. هاني عبد المالك، بعض المتغيرات المؤثرة على فرص تصدير المواد الزراعية الأولية الجزائرية في الفترة 1980-2017، مجلة الاقتصاد الجديد، المجلد 10، العدد 02، 2009، تصدر عن مخبر جامعة خميس مليانة، عين الدفلى، الجزائر.
24. هشام بن الشيخ، إلتزامات البنك فاتح في الاعتماد المستندي ومسؤوليته القانونية، مجلة العلوم القانونية والسياسية، المجلد 10، العدد 01، 2019، كلية الحقوق والعلوم، جامعة الشهيد حمة لخضر، الوادي، الجزائر.
25. عصام صبرينة، الإعتماد المستندي آلية جديدة للرقابة على التجارة الخارجية في التشريع الجزائرية، مجلة آفاق للعلوم، مجلد 05، العدد 03، 2016، جامعة زين عاشور، الجلفة، الجزائر.
26. زهيرة بجاوي ، التزام البنك المصدر بفحص المستندات في الإعتماد المستندي، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والسياسية والاقتصادية، المجلد 57، العدد 02، 1964، كلية الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، الجزائر.
27. حفيظة زكاي ، أهمية الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مجلة أبحاث قانونية وسياسية، المجلد 03، العدد 07، 2018، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الحميد ابن باديس، مستغانم، الجزائر.

28. حكيمة بن شعبان ، مسؤولية البنك في عقد الإعتماد المستندي، المجلة الأكاديمية للبحث القانوني، المجلد 11، عدد 4، 2010، كلية القانون والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمان ميرة، بجاية، الجزائر.
29. فهيمة قصوري، يمينة خضار، العوائق القانونية لتمويل الاستثمارات الأجنبية في الجزائر، المجلة الجزائرية للأمن والتنمية، المجلد 04، العدد 01، 2011، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر.
30. الطيب بوحالة ، النظام القانوني لعقد الإعتماد المستندي ودوره في التجارة الخارجية، مجلة البحوث القانونية، المجلد 02، العدد 09، 1993، كلية الحقوق ، جامعة يوسف بن خدة ، الجزائر، الجزائر.
31. فيروز حوت، عقد تحويل الفاتورة في القانون الجزائري، مجلة المقار للدراسات القانونية ، المجلد 02، العدد 01، 2017، المعهد الاقتصادي والتجاري والاداري، المركز الجامعي علي كافي، تندوف، الجزائر.
32. يوسف خديجة، عقد تحويل الفاتورة، مجلد العلوم القانونية والإدارية، المجلد 09، العدد 02، 2014، جامعة الجزائر 1، الجزائر.
33. فريدة عيادي ، النظام القانوني لعقد تحويل الفاتورة في التشريع الجزائري، المجلة الجزائرية للعلوم القانونية والإقتصادية والإدارية، المجلد 53، العدد 04، 1964، كلية الحقوق ،جامعة بن يوسف بن خدة، الجزائر، الجزائر.
34. رقية جبار، التحصيل المستندي كوسيلة دفع في التجارة الخارجية، مجلة الدراسات القانونية، المجلد 03، العدد 02، 2015، تصدر عن مخبر بحث السيادة والعولمة، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة يحي فارس، المدية، الجزائر.
35. أمين قارح ، شربي محمد الأمين، وكالات ائتمان الصادرات كآلية لتغطية مخاطر التجارة الخارجية، مجلة أداء المؤسسات الجزائرية، المجلد 16، العدد 01، 2020، مخبر متطلبات تأهيل وتنمية الاقتصاديات النامية في ظل الانفتاح الاقتصادي العالمي، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، لجزائر.
36. بلعزوز بن علي، استراتيجيات إدارة المخاطر في المعاملات المالية، مجلة الباحث، المجلد 07، العدد 07، 2002، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر.
37. الأمين لباز ، رفيق عقبة أثر إعادة التأمين التكافلي في تعزيز نشاط شركات التأمين التكافلي، مجلة إدارة الأعمال والدراسات الإقتصادية، المجلد 06، العدد 04، 2015، جامعة زين عاشور، الجلفة، الجزائر.
38. أمين قارح، شربي محمد الأمين، أثر تأمين قروض التصدير على الصادرات غير النفطية في الجزائر للفترة 1998-2016، المجلة الجزائرية للتنمية الاقتصادية، المجلد 06، العدد 02، 2019، صادرة عن مخبر أداء المؤسسات والاقتصاديات في ظل العولمة، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر.

39. مليكة بلفتحي، عبد الحفيظ مسكين، مدى فعالية تأمين قروض الصادرات في حماية المصدرين من المخاطر وآفاقه في ظل تفشي جائحة كوفيد - 19، مجلة الريادة لاقتصاديات الأعمال، المجلد 07، العدد 02، 2021، مخبر تنمية تنافسية المؤسسات الصغيرة والمتوسطة الجزائرية في الصناعات المحلية البديلة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر.
40. عبد المجيد قدي، وصاف سعدي، آليات ضمان الائتمان وتنمية الصادرات حالة الجزائر، مجلة العلوم الإنسانية، المجلد 02، العدد 02، 2002، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر.
41. حسناوي مريم، أهمية تأمين ائتمان الصادرات للمساهمة في تنويع الاقتصاد حالة الجزائر، مجلة البحوث التجارية المعاصرة، المجلد 31، العدد 1، 2017، كلية التجارة، جامعة سوهاج، مصر.
42. فاطمة بوهالي، إدارة المخاطر المالية في المؤسسة الاقتصادية دراسة حالة عدد من المؤسسات الاقتصادية الجزائرية، مجلة الحقوق والعلوم الإنسانية، المجلد 01، العدد 03، 2018، جامعة زيان بن عاشور، الجلفة، الجزائر.
43. خير الدين بلعز، مساهمة خدمات ضمان الاستثمار وائتمان الصادرات في تحفيز حركة الاستثمار والتجارة العربية النسبية، مداخلة في ملتقى الصناعة التأمينية، الواقع العلمي والدولي وأفاق التطوير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 03_04 ديسمبر 2012، الجزائر.
44. إبراهيم حسن مأمون، الإطار المؤسسي ل ضمانات الاستثمار وائتمان الصادرات في المنطقتين الإفريقيتين، مداخلة الملتقى في المنتدى الاقتصادي العربي الإفريقي، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة الجزائر 01، الجزائر، 11_12 نوفمبر، 2013.
45. يوسف مسعداوي، دور المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان صادرات (ICIEC*) في تعزيز الصادرات واستثمارات الدول الأعضاء، مجلة جامعة دمشق للعلوم الاقتصادية والقانونية، المجلد 27، العدد 01، 2011، جامعة دمشق، سوريا.
46. لطيفة رجب، رمضان بطوري، التغطية المؤسسية لأخطار التصدير في الجزائر، المجلد 05، العدد 02، 2020، مجلة الأفاق للدراسات الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية، جامعة محمد الشريف مساعدي، سوق أهراس، الجزائر.
- ثالثا: أطروحات ورسائل جامعية
47. إبراهيم بلقلة، آليات تنويع وتنمية الصادرات خارج المحروقات وأثرها على النمو الاقتصادي -دراسة حالة الجزائر-، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2009.

48. لطيفة بولعراس ، إدواجية تمويل الواردات بالجزائر بين تقنيات الدفع وسبل الغش، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، تخصص إدارة أعمال، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، الجزائر، 2011.
49. عادل بونحاس ، دور الاعتماد المستندي في ضبط التجارة الخارجية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية علوم التسيير، جامعة الحاج لخضر، باتنة، الجزائر، 2013.
50. عبد الحميد حمشة ، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة-دراسة حالة الجزائر -، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2013.
51. رشيدة شيلالي، تسيير المخاطر المالية في النجارة الخارجية الجزائرية، رسالة مقدمة لنيل شهدة الماجستير في العلوم التجارية، جامعة الجزائر 3، الجزائر، 2011.
52. سليمان دحو، التسويق الدولي للمنتج الزراعي كأداة لتنمية الصادرات الجزائرية خارج المحروقات- دراسة واقع تسويق التمور في الجزائر - أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2015 .
53. سماح يوسف، اسماعيل السعيد، العلاقة التعاقدية بين أطراف عقد الاعتماد المستندي، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة النجاح الوطنية، نابلس ، فلسطين، 2007.
54. محمد مدني شيكون ، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة المسيلة، الجزائر، 2014.
55. أسماء عشاري ، النظام القانوني للشراكة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات آثارها على التجارة الخارجية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في قانون الأعمال، كلية الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، بن عكنون، الجزائر، 2014.
56. وهيبه فرحات ، أنظمة ضمان الاستثمارات الأجنبية في الدول النامية، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في الحقوق، كلية الحقوق، جامعة يوسف بن خدة، الجزائر، 2008.
57. نورة فضيل ، النظام القانوني للتأمين على القرض في الجزائر، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في قانون الأعمال، كلية الحقوق جامعة يوسف بن خدة الجزائر 01، الجزائر ، 2004.
58. فيصل الوصيف، أثر سياسات التجارة الخارجية على التنمية الاقتصادية المستدامة في الجزائر خلال الفترة 1970-2012، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير، تخصص الاقتصاد الدولي

- والتنمية المستدامة، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس سطيف 01، الجزائر، 2013.
59. أمين قارح ، دور شركات تأمين قروض التصدير في ترقية الصادرات غير النفطية دراسة مقارنة بين الجزائر وتونس، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية، تخصص بنوك وتأمينات، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2019.
60. عبد الكريم أحمد قمر طيبة ، إبراهيم فضل المولي البشير، دور تأمين حصيللة الصادر في تنمية الصادرات، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في الاقتصاد، جامعة السودان للعلوم والتكنولوجيا، السودان، 2016.
61. سارة مقري واجري ، آليات الدفع والتمويل في التجارة الخارجية وطرق تغطية مخاطرها، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص مالية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، الجزائر، 2011.
62. منى سنغون، علاقة سياسة الواردات بالنمو الداخلي للاقتصاد الوطني في الفترة الممتدة بين 1970-2001، رسالة مقدمة لنيل شهادة الماجستير تخصص دراسات اقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة ورقلة، الجزائر، 2004.
63. نورية توفيق، وكالة تحصيل وضمن الحقوق التجارية، أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم التجارية ، كلية القانون، جامعة عين شمس، العباسية، القاهرة، 1994.
64. وليد عابي، حماية البيئة وتحرير التجارة الخارجية في إطار المنظمة العالمية للتجارة دراسة حالة الجزائر، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة فرحات عباس، سطيف1، الجزائر، 2018.
- رابعا: ملتقيات المؤتمرات
65. خير الدين بلعز، مساهمة خدمات ضمان الاستثمار وائتمان الصادرات في تحفيز حركة الاستثمار والتجارة العربية النسبية، ورقة بحث مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الدولي حول: الصناعة التأمينية المنعقد خلال الفترة ما بين 03 و 04 ديسمبر 2012، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر.
66. إبراهيم حسن مأمون ، الإطار المؤسسي ل ضمانات الاستثمار وائتمان الصادرات في المنطقتين الإفريقيتين، ورقة بحث مقدمة ضمن فعاليات الملتقى الدولي حول: المنتدى الاقتصادي العربي الإفريقي المنعقد خلال الفترة ما بين 11 و 12 نوفمبر 2013، جامعة الجزائر 01، الجزائر. خامسا: التقارير
67. التقرير السنوي 2007، بنك السودان المركزي، الخرطوم.
68. المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، التقرير السنوي 2019 .
69. المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، لمحة عامة حول المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات 2019.

70. المؤسسة الإسلامية لتأمين الاستثمار وائتمان الصادرات، تقرير الأثر التنموي بمناسبة الذكرى 25، 2019.
71. الشركة المصرية لضمان الصادرات، التقرير السنوي لعام 2019-2020.
72. لمؤسسة العربية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، لمحة عن صناعة الضمان في المنطقة والعالم وتوقعات، 2020.
73. الهيئة العامة للتأمين، التقرير السنوي لقطاع التأمين 2019
74. بنك الجزائر، النشرة الإحصائية الثلاثية رقم 2020/49
75. المجلس الوطني للتأمينات، التقارير السنوية من 2015 إلى 2020
سادسا: المواقع الإلكترونية
76. الشركة المصرية لضمان الصادرات، <https://www.ege-eg.com/ar/who-we-are>، بتاريخ 2021/6/10، 21:00 .
- سابعا: مراجع أخرى
77. صالح مفتاح، محاضرات في مقياس المالية الدولية، مطبوعة منشورة لطلبة السنة الرابعة ليسانس، تخصص مالية نقود وبنوك، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2005.
78. المادة 19، اتفاقية المؤسسة الإسلامية لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات، طرابلس بالجمهورية العربية الليبية الشعبية الاشتراكية العظمى، 1992.
- ثامنا: المراجع بالغة الأجنبية
79. COFACEK, rapport sur la solvabilité et la situation financières 2019
80. COFACE, document de référence, incluant le rapport financier annuel, 2018