مجلة المستقبل للدراسات القانونية و السياسية ISSN : 2543-3865
المجلد: 05 العدد: 01 السنة 2021 ص60-80

تاريخ الإرسال: 27/**01**/ **2021** تاريخ القبول **16/04/**2021

ضمان ائتمان الصادرات

Export Crédit Guarantee

مصابيح فاطمة[1]
جامعة سيدي بلعباس
fatimamessabih55@gmail.com

الملخص:

أمام الأهمية المتزايدة للدور الذي تلعبه الصادرات في دفع عجلة التنمية الاقتصادية والسياسية في مختلف الدول، لجأت العديد منها ومن بينها الجزائر إلي إتباع سياسة تحفيز وتشجيع الصادرات، وذلك من خلال إيجاد نظام خاص لتمويل الصادرات في شكل يتلاءم مع طبيعة هده الصادرات واحتياجات كل من المصدر الوطني والمستورد الأجنبي.لدا فقد ظهرت العديد من البرامج الوطنية الخاصة بتشجيع الصادرات بكافة السبل، فمنها هيئات متخصصة في تقديم التمويل، ومنها هيئات تخصصت في تقديم ضمان ائتمان الصادرات من مختلف المخاطر التجارية و السياسية التي يمكن أن يتعرض لها المصدر الوطني الجزائري، في حالة ارتباطه بعقود تصدير مع الخارج،وأخيرا هناك هيئات تخصصت في تقديم كلا من خدمتي التمويل والضمان في وقت واحد بهدف توحيد الجهة التي يتعامل معها المصدر.

الكلمات المفتاحية: ائتمان،ضمان الصادرات،مخاطر،تمويل.

[1]- **المؤلف المرسل :** مصابيح فاطمة–fatimamessabih55@gmail.com

Abstract:

Faced with the increasing importance of the role that exports play in advancing economic and political development in various countries, many of them, including Algeria, have resorted to adopting a policy of stimulating and encouraging exports, by creating a special system to tend exports in a way that is compatible with the nature of these exports and the needs of each of the national sources. Numerous national programs have emerged to encourage exports by all means, some of them are specialized bodies in providing financing, and some of them are specialized in providing export credit guarantee against various commercial and political risks that the national exporter may be exposed to in the event of his association with export contracts with abroad, Finally, there are bodies specialized in providing both financing and guarantee services at the same time in order to unify the entity that the exporter deals with

Key words: credit, export guarantee, risk, financing

مقدمة:

التصدير مسألة حياة أو موت ، تلك الصيحة التي أطلقها خبراء الاقتصاد في الجزائر ، عشية هبوط سعر البترول وتأثيره على تدهور الاقتصاد الجزائري، وهي أدق و أبلغ تعبير عن مدى الأهمية التي باتت تمثلها مسألة التصدير بالنسبة للجزائر في المرحلة الراهنة.فالصادرات تلعب دورا مباشرا وحيويا في معالجة الخلل في الميزان التجاري، وبالتالي ميزان المدفوعات، باعتبارها أحد الموارد الرئيسية للنقد الأجنبي، مما يؤثر بصفة مباشرة على التوازن المالي والاستقرار النقدي للعملة المحلية، ويوفر فرص عمل جديدة للمواطن الجزائري. لذلك أخذت الصادرات الجزائرية من السلع

و الخدمات مكانة الصدارة في فكر واهتمام الدولة الجزائرية، من حيث التنمية و التطوير والدعم الفني و المالي، واعتبرت الحكومة الجزائرية التصدير أحد الوسائل المهمة لعلاج أزمة العجز في ميزان التجارة، و الناشئ عن ارتفاع فاتورة الواردات الضرورية للاقتصاد الجزائري، والتي يصعب تخفيضها دون حدوث بعض الآثار الجانبية الضارة سواء بمستوى النشاط الاقتصادي ككل، أو بمستوى معيشة الأفراد، مقابل صادرات سلعية محدودة لا تستطيع أن توفر النقد الأجنبي اللازم لدفع فاتورة الاستيراد. لذا فإن تحقيق المعجزة التصديرية وتحقيق الآمال و الأهداف المرجوة من تنمية و زيادة الصادرات، لن يتم بمجرد الضغط على أحد الأزرار، أو اتخاذ العديد من القرارات التي نراها ونقرأ عنها كل يوم.فهذه القرارات والصيحات ليست بالعصا السحرية التي يمكن أن تعبر بالجزائر من التأخر و الركود الاقتصادي إلى شاطئ البلاد المتقدمة تصديريا، وإنما تتحقق الأهداف

و الآمال المعقودة على الصادرات في دفع هذا البلد الجزائري إلى

مصاف البلاد المتقدمة، إذا نظرنا إلى العملية التصديرية على أساس أنها حزمة مترابطة، أو منظومة متكاملة و سلسلة متصلة الحلقات، طرفها الأول يبدأ من الصناعة أو الفلاحة، وأما طرفها الآخر فيمسك به المستهلك النهائي في الأسواق الخارجية، ومابين طرفها الأول والأخير ستأتي حلقات أو مراحل الإنتاج، والتعبئة و التغليف، والتخزين والنقل، والتوزيع والتسويق[2].ولن يتأتي دفع قاطرة التصدير وغزو الأسواق الخارجية إلا بتحفيز رجال الأعمال على الدخول في مجال التصدير عن طريق تصميم الحوافز التصديرية المناسبة، التي تجعل من مصلحة المصدر والمنتج الجزائري أن يتجه بإنتاجه إلى التصدير بدلا من الاتجاه إلى السوق المحلية، حيث يكون التصدير أكثر ربحا وإغراءا للمنتج و المصدر الجزائري من السوق المحلية، التي تعد بحق من أكبر المنافسين بسبب اختلاف معايير الجودة والسعر، ووسائل الدفع المختلفة التي تتميز بها السوق الدولية عن السوق المحلية.

وإذا كانت هناك العديد من العوامل التي يمكن أن تساعد علي زيادة ونمو الصادرات، إلا أن موضوع هذه المقالة يركز بشكل أساسي على احد

[2] –إذا كان الترتيب المنطقي لمراحل العملية التصدير يؤدي إلى وضع التسويق في المرحلة النهائية لها، وذلك وفقا لما جرى عليه المنهج التقليدي لترتيب مراحل العملية التصديرية، إلا أن هذا الترتيب قد أصبح في الوقت الحالي غير صحيح، حيث يضع المنهج الحديث للعملية التصديرية التسويق في مكان الصدارة، بل يعتبر بمثابة الحلقة الأولى في العملية التصديرية، حيث يوضح لنا التسويق الطريق إلى كيفية التعرف على احتياجات المستهلكين أو المستوردين المستهدفين من صادراتنا، ثم يأتي عنصر التمويل ليحتل المرتبة الثانية ثم مرحلة الإنتاج ورقابة الجودة. ثم تنتهي هذه المراحل بمرحلة التأمين على حصيلة الصادرات، وذلك من خلال إحدى شركات ضمان ائتمان الصادرات.

أهم تلك العوامل، وهو عامل تمويل الصادرات وما يحيط به من مخاطر، قد يتعرض لها المصدر إذا باشر العملية التصديرية بدون اللجوء إلي آلية ضمان ائتمان الصادرات. لذا سوف تشمل هذه الدراسة على الإجابة على تساؤل يفرض نفسه بشدة وهو:هل تحتاج الصادرات في الجزائر إلي أنظمة تمويل خاصة كضمان ائتمان الصادرات ؟أم يمكن الاكتفاء بوجود الأنظمة التقليدية؟

للإجابة على هذه الإشكالية سوف نتعرض إلى كل الجوانب المحيطة بضمان ائتمان الصادرات، ثم نتعرض للتجربة الجزائرية في هدا المجال.

1. تعريف ضمان ائتمان الصادرات:

لقد حاول العديد من الفقهاء[3]، إعطاء تعريف مناسب لضمان ائتمان الصادرات، ورغم أنهم اختلفوا في إعطاء إطار مناسب و تعريف شامل

[3] من بين هؤلاء الفقهاء:

- Jean Delmas, Revue critique de législation et de jurisprudence, 1924, p 566.
- Jacques Des tanne De Bernis, l'assurance des crédits, 1926, p7.

بالتصرف، د.السيد إبراهيم تركي، دور ضمان ائتمان الصادرات في مواجهة مخاطر الائتمان في عقود التجارة الدولية، الطبعة الثانية،2003، دار النهضة العربية، مصر، ص. 185.

لضمان ائتمان الصادرات، إلا أنهم ساهموا مساهمة كبيرة في احتواء هذا المفهوم و إبراز دوره الاقتصادي، فمثلا[4]:

* الفقيه " Jean Delmas" في سنة 1924، قام بإعطاء تعريف لضمان ائتمان الصادرات بقوله:" يهدف تأمين الائتمان، مستندا في ذلك إلى قانون الأعداد الكبيرة ومبدأ تقسيم المخاطر، لضمان الائتمان الذي يقوم به البنك و بفتحه للتجار و الصناع ضد مخاطر إعسار بعض المدينين المحددين."

*أما الفقيه "Jacques Destanne De Barnis"فقد عرفه بأنه: " قيام شركة منظمة فنيا لهذا الغرض، بالأخذ على عاتقها الغالبية العظمى من مخاطر عدم السداد المتعلقة ، بعمليات مدنية ، تجارية صناعية ، و مصرفية و التي لا يتم سدادها نقدا >>.

إذن من خلال ما سبق ذكره من تعريفات ، يمكن القول بأن العملية التي يقوم بمقتضاها ضامن الائتمان بتغطية مخاطر تجارية و غير تجارية محددة، قد يتعرض لها مانح الائتمان في تعامله مع مدينة ، الذي غالبا ما يكون ضامن الائتمان قد قام بالاستعلام عنه، ووافق عليه ويقوم بتعويضه عن الخسائر التي تلحق به من جراء تحقق هذه المخاطر ، وفق ما هو متفق

[4]Voir, Gabriel Kengne, le contrat d'assurance pour la couverture des risques d'exportation, thèse Doctorat, Paris, 1996, p25.

وانظر أيضا، شعبان رأفت محمد،نظم تمويل وضمان ائتمان الصادرات مع دراسة التجربة المصرية،دار النهضة المصرية،مصر،2005،ص.344.

عليه في التعاقد المبرم بين الطرفين، و ذلك في لقاء قسط يلتزم مانح الائتمان بدفعه، إلى جانب التزامه بباقي شروط التعاقد.

إذن من خلال هذا التعريف، نستطيع استخلاص أهم عناصر ضمان الائتمان وهي[5]:

1.1 ضامن الائتمان: أي الذي يقوم بتغطية مانح الائتمان من تحقق خسائر ناتجة عن أي من المخاطر المشمولة بالضمان. و قد يأخذ ضامن الائتمان شكل شركة متخصصة في هذا المجال فقط، أو تكون شركة تأمين عامة تمارس ضمان الائتمان إلى جانب نشاطها الرئيسي ، أو تتخذ شكل بنك تجاري.

2.1 مانح الائتمان : و هو الدائن أيا كانت طبيعته، تاجرا أو صناعيا أو مزارعا، وأيا كان شكله القانوني، شركة أم فردا، والذي يقوم في تعامله مع الغير بمنح ائتمان أيا كانت مدته، ويخشى تحقق مخاطر معينة تمنعه من الحصول على كامل حقه، فيلجأ إلى ضامن الائتمان ليحميه من هذه المخاطر.

3.1 المدين: وهو عميل مانح الائتمان الذي حصل على الائتمان، و قام ضامن الائتمان بالتحري عنه.

4.1 المخاطر المغطاة : و هي التي يخشى مانح الائتمان من تحققها،و قبل ضامن الائتمان تغطيتها، وهذه المخاطر قد تكون تجارية أو غير تجارية.

[5] د.شعبان رأفت محمد، المرجع السابق، ص.347.

وغالبا ما يقوم ضامن الائتمان بتحديد هذه المخاطر على سبيل الحصر في عقد ضمان الائتمان، و يجب أن تكون محددة بطريقة واضحة، لا تثير لبسا في أذهان مانحي الائتمان .

5.1 الخسائر المعوض عنها : هي الخسائر التي تترتب على تحقق أحد المخاطر المشمولة بالضمان، والتي يجب على مانح الائتمان تعويضها في حالة ثبوت تحقق الخسارة، وتوافر شروط استحقاقها.

6.1 التعويض: وهو نسبة معينة، تختلف من ضامن ائتمان إلى أخر،يقوم ضمان الائتمان بدفعها إلى مانح الائتمان في حالة ثبوت تحقق الخسارة، وتوافر شروط استحقاقها.

7.1 الاستعلام عن المدين : يقوم ضامن الائتمان غالبا بجمع معلومات عن المدين الذي سيقوم بضمانه، حتى يستطيع أن يحدد موضوع رفض أو قبول التعامل معه .

إذن نستنتج أن تأمين ائتمان الصادرات يلعب دورا هاما في مجال الاقتصاد العالمي، لاسيما في الدول الناهضة اقتصاديا، وهذه الأهمية تنعكس عليها إيجابا من خلال ما يتميز به من مزايا وخصائص هامة، تبرز حاجة الجزائر كدولة تريد النهوض باقتصادها لهذا النوع من ضمان ائتمان الصادرات لتطوير اقتصادها.

2. مزايا ضمان ائتمان الصادرات :

يتميز ضمان ائتمان الصادرات بأنه نظام تمويلي هام يتعلق بتطوير التجارة الخارجية للدول،وتوسيع دائرة صادراتها عن واردتها . و هو في هذا الشأن يتميز بخصائص ومزايا هامة من بينها :

1.2 <u>تغطية جميع صادرات مانح الائتمان</u>:ويطلق عليها بمبدأ العمومية أو الشمولية، ومفاده قيام هيئات الضمان بإلزام مانح الائتمان بإخضاع كافة عملياته التصديرية للضمان. والواقع أن تعارض مصالح مانح الائتمان وضامن الائتمان هو الذي فرض هذه الخاصية، فالأول لا يريد أن يقدم للضمان إلا العمليات التي تتسم بقدر كبير من الخطورة. أما العمليات الأخرى التي يثق فيها تماما في مدينه، فهو يريد أن يستثنيها من الضمان حتى لا يتحمل تكاليف ضمان عالية بالنسبة له[6]. كما تمثل عملية تغطية جميع صادرات مانح الائتمان فائدة كبيرة له، ودلك من ناحيتين:

الأولى: قيام هيئة الضمان، في مقابل إلزامه بتقديم كافة عملياته الخارجية للضمان، بتخفيض قيمة قسط الضمان.

و **الثانية:** توفير الحماية الكاملة لمانح الائتمان، و تجنيبه التعرض للمخاطر غير المتوقعة، والتي غالبا ما تكون الخسائر فيها كبيرة.

[6]Voir ;Jean André Piétri, Comment Garantir Le risque crédit ?,L argus , édition, Paris,1994,p.9.
وانظر أيضا،عبد الحميد ألشواربي،محمد عبد الحميد ألشواربي،إدارة المخاطر الائتمانية من جهتي النظر المصرفية والقانونية،منشاة المعارف،مصر،ص.1273

2.2 <u>مساهمة مانح الائتمان في الخسارة</u>: درجت هيئات الضمان[7] على تحميل مانح الائتمان نسبة من الخسارة التي تتعرض لها ، وإن اختلفت هذه النسبة من هيئة لأخرى ، كما تلزم هيئة الضمان مانح الائتمان بألا ينقل عبأ هذه النسبة من الخسارة إلى هيئة ضمان أخرى.

إذن تفسير هذا المبدأ،أو هذه الخاصية يرجع إلى أن إحساس مانح الائتمان بأنه سيشارك في تحمل قدر من الخسارة، و أن هيئة الضمان لن تقوم بتعويضه بالكامل عما يلحقه من أضرار، يجعل له مصلحة في تنفيذ الصفقة، و يدفعه للحرص في اختيار عملائه، ولعدم الإهمال في متابعتهم أثناء فترة الائتمان ، وللإسراع في إبلاغ شركة الضمان عند أول بادرة شك

[7]هناك هيئات مختلفة لضمان الصادرات، سواء كانت أوربية أو عربية، فمن بين هده الهيئات العربية هناك: الشركة المغربية لتأمين الصادرات: و التي نصت بوليصة التامين فيها في المادة الأولى، على أ ن يتم تحديد نسب تعويض مانح الائتمان في بند الشروط الخاصة، ثم جاءت في المادة السابعة من الشروط الخاصة، و حددت نسبة تعويض مانح الائتمان عن الخسائر التي قد تلحقه ب 90 %.أما الهيئات الأوربية فنجد: شركة fédérale السويسرية: فقد أشركت مانح الائتمان في الخسارة بطريقتين: الطريقة الأولى:و هي الخسارة الأولى و التي تركت البوليصة تحديد نسبتها لبند " الشروط الخاصة" الذي نص على أن "يحتفظ المؤمن له على عاتقه بقدر من الخسارة الأولى، إلا إذا نص على خلاف ذلك، وتتحدد بمتوسط الخسارة الصافية الناتجة عن مبيعات السنوات الأربع السابقة على إبرام عقد التأمين.أما الطريقة الثانية: فهي مساهمة مانح التأمين في الخسارة، و تحديد نسبتها يترك لبند الشروط الخاصة.

في أي عملية، كما يدفعه أيضا لعدم ادخار جهد في مساعدة شركة الضمان في ملاحقتها لمدينه لتحصيل مستحقاته.

3.2اختيار ضامن الائتمان للمخاطر المغطاة: تنفرد هيئة الضمان بتحديد المخاطر التي ستقوم بتغطيتها في بلاد محددة، تقبل تغطية مخاطرها لمشترين معنيين، توافق على ضمانهم. أي أن هيئة ضمان ائتمان الصادرات تقوم باختيار ثلاثة عناصر:المخاطر المغطاة ،البلد ، المشتري .

المخاطر المغطاة : تقوم هيئة ضمان ائتمان الصادرات بتحديد المخاطر المغطاة في الشروط العامة من كالوثيقة، و لا تعوض مانح الائتمان إلا عن الخسارة التي تحدث نتيجة تحقق أحد هذه المخاطر،التي تكون في الغالب محددة على سبيل الحصر و لا يجوز لمانح الائتمان أن يضيف إليها شيئا .و تلزم هيئات الضمان في الغالب مانحي الائتمان بتغطية المخاطر التجارية و غير التجارية معا، حتى و لو لم يكن مانح الائتمان راغبا في تغطية كلا الخطرين.

البلاد المغطاة: لا تمد هيئات الضمان تغطيتها لجميع البلاد دون تمييز.فهيئة ضمان ائتمان الصادرات قبل الموافقة على تغطية مانح الائتمان في البلد الذي يرغب في التعامل معه ، تقوم بدراسة تحليلية للوضع الاقتصادي و الاجتماعي لهذا البلد للوقوف على درجة استقراره حتى يتسنى لها معرفة إمكانية القيام بتغطية هذا الخطر من عدمه .

المشتري: يقوم مانح الائتمان بتقديم قائمة بأسماء مشتريه لهيئة ضمان ائتمان الصادرات،هده الأخيرة تقوم بجمع معلومات عنهم، و تحليل ميزانياتهم

قبل أن توافق على تغطيتهم .و بعد أن تنتهي هيئة الضمان من دراسة موقف العميل، وعلى ضوء ما يتوافر لها من معلومات، تتخذ قرارها بالرفض أو القبول، و تحدد شروط التعامل مع هذا المشتري، و ما إذا كان لابد من تقديم ضمانات أو الاكتفاء بالوضع المالي الذي يستند إليه.

أما فيما يخص أنواع تأمين ائتمان الصادرات التي تسود في البلدان المتقدمة اقتصاديا، وتسعى الدول النامية ومن بينها الجزائر إلي ترسيخها في المعاملات الاقتصادية،خاصة في مجال التصدير، يمكن إلقاء الضوء عليها، و ذلك على النحو التالي:

3.<u>أنواع ضمان ائتمان الصادرات</u> .

يمكن الاضطلاع على هذه الأنواع على سبيل المثال لا الحصر،و أهم ما يذكر في هذا المجال نجد[8]:

1.3 <u>تأمين ائتمان الصادرات</u>: حيث تضمن شركة التأمين نشاط الصادرات بعد الاطمئنان على قدرة المستورد الأجنبي على الوفاء بالتزاماته تجاه المصدر الوطني.

2.3 <u>تأمين الائتمان المصرفي</u>:حيث تقوم شركة التأمين بضمان حقوق البنك المقرض في مواجهة المدين المقترض، لا سيما في المشروعات الصناعية الصغيرة و الأنشطة التجارية الناشئة.

[8] عبد الحميد ألشواربي،محمد عبد الحميد ألشواربي،المرجع السابق،ص.1276

3.3 تأمين الائتمان التجاري و الاستهلاكي: وهو بمثابة الضلع الثالث من أنشطة تأمين ائتمان الصادرات، حيث يضمن المؤمن حقوق الدائن تجاه مدينه، أي تأمين الائتمان التجاري و الاستهلاكي معا.

وأخيرا يمكن القول أن خروج نشاط تأمين الصادرات إلى حيز الوجود اعتبارا من سنة 1918 في بريطانيا، أدى إلى تكوين إدارة حقوق المصدرين البريطانيين، تجاه مستورديهم في جميع أنحاء العالم، كان بادرة لنشأة هيئات تكميلية هامة و حيوية لاستمرار تدفق نشاط ضمان ائتمان الصادرات في العالم.

4. هيئات ضمان ائتمان الصادرات:

هناك هيئات عديدة ظهرت للوجود تعمل في مجال ائتمان ضمان الصادرات ومن أهم هذه الهيئات [9].

1.4 جمعية منظمات تامين قرض التصدير وترقية التجارة الخارجية:

تأسست سنة 1984 في عاصمة السنغال داكار،من طرف شركة تأمين القرض*نمور*،والشركة المغربية لتأمين الصادرات،الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية،والبنك المركزي النيجيري.وتهدف هده الجمعية إلي تعزيز التعاون مع كل المنظمات الدولية المختصة في تأمين وتمويل ائتمان الصادرات خاصة الأوربية منها،وتطوير عمليات التأمين وإعادة التأمين والتمويل، وتحصيل الديون، وتوحيد إجراءات تأمين ائتمان الصادرات.

[9] د.إبراهيم تركي، المرجع السابق، ص.205 وما بعدها.

2.4 المؤسسة الإسلامية لتامين الاستثمارات وائتمان الصادرات:

تأسست في 1994،وهي تمارس نشاطها وفق الشريعة الإسلامية،وتعتبر فرع من فروع البنك الإسلامي للتنمية،ويتواجد مقرها في السعودية.تهدف في الأساس لزيادة المعاملات الاقتصادية بين دول منظمة المؤتمر الإسلامي عن طريق تأمين ائتمان الصادرات ضد المخاطر التجارية وغير التجارية،وهي لا تغطي البيوع المنصبة على منتجات محرمة في الشريعة الإسلامية وفوائد قروض التصدير أو قروض الاستثمارات.

إذن ومن مجمل ما سبق، يمكن القول بأن تمويل الصادرات أصبح يمثل في معظم الدول المتقدمة والنامية، ومنها الجزائر مركز القلب في قضية التصدير، ولذا فانه يجب على المؤسسات المالية الوطنية أن تمد يد المساعدة بالتعاون مع السلطات المحلية، إلى المشاريع الوطنية التي تهدف إلى تصدير السلع و المنتجات المحلية إلى الأسواق الدولية، من خلال توفير الحوافر التصديرية وذلك من الناحية التمويلية، و إن كان هذا لا يعني إهمال السياسات و الإجراءات الأخرى.

حيث أنه لا شك في ارتفاع التكلفة المالية للعمليات التصديرية و خاصة في المراحل الأولى للتغلغل إلى الأسواق الدولية.حيث يتحمل المصدر في الجزائر نفقات باهظة جدا من أجل التصدير، و الترويج لمنتجاته في الأسواق الدولية، و لا يمكن علاج مثل هذه الاحتياجات المالية الشديدة، إلا إذا بذلت الحكومات الجزائرية جهودا لتقديم كافة المحفزات المالية والفنية للمصدرين، بغرض توفير قدر كافي من التسهيلات الائتمانية لقطاع

الصادرات بما في ذلك تقديم شروط ائتمانية تنافسية إلى العملاء والمستوردين الأجانب.وتأسيس شركات ضمان ائتمان الصادرات،وهدا ما جسدته الجزائر في سنة1996.

5. نظام تمويل وضمان ائتمان الصادرات في الجزائر :

احتلت قضية الصادرات الجزائرية أهمية متزايدة في الآونة الأخيرة،وأصبحت من أولويات السياسة الاقتصادية،وسارت إستراتيجية التصدير ليست مجرد أسلوب لعلاج الخلل في ميزان المدفوعات الجزائري،بقدر ما تمثل عنصرا متكاملا في سياسة التنمية الاقتصادية في ظل أوضاع النظام الاقتصادي العالمي المتغير، وفي ظل التقدم التكنولوجي الهائل الذي حول العالم لقرية صغيرة يعلم أفرادها كل ما يجري فيها من أحداث.ولم تعد الحدود السياسية تمثل عائقا أمام تبادل السلع والخدمات، بل وأصبح معيار الاكتفاء الذاتي نسبي التنفيذ،من هنا أصبح التصدير يلعب دروا هاما ليس فقط في الجزائر بل حتى في كافة الدول النامية،حيث بات التصدير مسئولا عن توفير احتياجات التنمية الاقتصادية والسبيل الوحيد للخروج من أزمة المديونية.وجدير بالذكر انه لم يكن للجزائر نظام لحوافز التصدير بالمعني المتعارف عليه اليوم حتى بداية عقد التسعينات،وذلك لعدة أسباب منها، أن سياسة التصدير في الجزائر منذ السبعينات وحتى بداية التسعينات كانت تقوم علي سياسة تصدير الفائض المحلي لوسائل الإنتاج.وبالإضافة إلي ذلك

كانت هناك سلعة واحدة مهيمنة علي هيكل الصادرات الجزائرية لفترة طويلة وهي البترول،بعد ذلك ومع بداية عقد التسعينات بدأ الاهتمام الفعلي بقضية الصادرات نتيجة دوافع ثلاثة وهي:الركود الشديد في سوق النفط العالمي، وبداية تقلص عائدات الجزائر من البترول، وانخفاض تحويلات الجزائريين في الخارج والعجز المستمر والمتصاعد للميزان التجاري الجزائري.

وقد أدت هذه الدوافع مجتمعة إلي تبني الدولة الجزائرية لخطة اقتصادية تهدف إلي الإقلال من الواردات، وزيادة حجم الصادرات، والتي اعتبرت في ذلك الوقت احد الركائز الأساسية لخطة التنمية الاقتصادية.

وأمام الأهمية المتزايدة للدور الذي تلعبه الصادرات في تنمية اقتصاديات معظم دول العالم،فقد بدأت تظهر إلي حيز الوجود مجموعة من البرامج الخاصة بتشجيع الصادرات في الجزائر وبكافة الطرق، ومنها إنشاء هيئات متخصصة بتمويل وضمان ائتمان الصادرات ضد مختلف المخاطر التجارية والسياسية، التي يمكن أن يتعرض لها المصدرون بمناسبة تنفيذ صفقاتهم التصديرية.هذا وقد لعب الجهاز المصرفي الجزائري ،دورا هاما في دعم قضية التصدير في الجزائر،حيث قام هذا الجهاز بمد وتزويد المشروعات الاقتصادية التي تهدف إلى التصدير، بالقروض اللازمة لإتمام هذه العمليات، ولم يقتصر دوره على ذلك، بل قام بتقديم العديد من الخدمات التي تساعد علي إتمام وإعداد الصادرات حتى تكون صالحة للتصدير، مع المساعدة في إتمام الشحنات والتامين عليها ضد المخاطر التي قد يتعرض لها المصدرون الجزائريون.وتأكيدا لذلك قامت البنوك الجزائرية الكبرى:كبنك الفلاحة والتنمية الريفية،بنك التنمية المحلية،بنك الجزائر الخارجي،البنك

الوطني الجزائري،بالدور الأساسي في تمويل الصادرات، فقد تكفلت هذه البنوك بتوفير القروض والتسهيلات الائتمانية للصادرات في فترة ما قبل الشحن.ولكن هذا الدور الذي لعبه الجهاز المصرفي الجزائري لم يكن كافيا،لذا كان لزاما وجود هيئات أخري تلعب نفس الدور ويكون دورها الرئيسي ضمان ائتمان الصادرات.ومن أهم هذه الهيئات ،الشركة الجزائرية للتامين وضمان الصادرات،والتي انبثقت عن نص قانوني تم إقراره لأول مرة في الجزائر، وهو الأمر رقم 96-06الصادر في 10جانفي 1996،والمتعلق بتامين القرض عند التصدير.

1.5 تعريف الشركة الجزائرية للتامين وضمان الصادرات:

تم إنشاء هذه الشركة[10] بتاريخ 03ديسمبر 1995بموجب عقد توثيقي وتم اعتمادها بموجب مرسوم تنفيذي رقم 235/96 بتاريخ 02اوت 1996، طبقا لنص المادة 04 من الأمر رقم 96-06 المؤرخ في 10جانفي 1996،المتعلق بتامين القرض عند التصدير.أما صفتها القانونية فهي شركة مساهمة، ذات أسهم برأسمال قدره 2.000.000.000 دج،موزعة بصفة متساوية بنسبة 10بالمائة،علي عشرة مساهمين خمسة بنوك وهم:القرض الشعبي الجزائري،بنك الفلاحة والتنمية الريفية،بنك التنمية المحلية،بنك الجزائر الخارجي،البنك الوطني الجزائري.

[10] www.cagex.dz.mise jour le 21-12-2020.

وخمس شركات تامين وهي:الشركة الوطنية للتامين وإعادة التامين،الشركة الجزائرية للتامين الشامل،الشركة المركزية لإعادة التامين،الصندوق الوطني للتعاون ألفلاحي،الشركة الجزائرية للتامين.

أما عن النظام المالي للشركة فنجد أن الموارد المالية الأخرى للشركة تتكون من الموارد التالية:

*الموارد التي تخصصها الدولة لها و الاعتمادات المالية التي تدرجها في الميزانية العامة لتشجيع و تنمية الصادرات، والتي تخصص لمقابلة التزامات الشركة الناشئة عن تحقق المخاطر التي تغطيها وثائق الضمان الصادرة عنها.

*القروض و التسهيلات الائتمانية التي تحصل عليها الشركة.

2.5 مهام الشركة الجزائرية للتامين وضمان الصادرات:

تقوم الشركة وفقا لقانون إنشائها علي تشجيع وتنمية الصادرات الجزائرية والمعاونة في تدعيم القطاع التصديري الزراعي والصناعي والتجاري، والخدماتي،ودلك عن طريق ضمان عمليات تصدير السلع والخدمات الوطنية من الأخطار التجارية وغير التجارية التي تحددها وثائق الضمان المعتمدة من مجلس إدارة الشركة.فهي تقوم بتامين المخاطر التجارية وتسييرها لصالحها الخاص مستعملة بدلك أموالها الخاصة فقط عند تغطيتها لهدا النوع من الأخطار،لذا فان نسبة تامين هده الأخطار ضعيفة مقارنة بارتفاع نسبة تامين المخاطر السياسية، والتي تقوم الشركة بتسييرها لصالح الدولة

الجزائرية،حيث تستعمل أموال الدولة عند تغطيتها لهده الأخطار،إضافة لتغطيتها للمخاطر الناجمة عن الكوارث الطبيعية.

3.5 المخاطر المغطاة من قبل الشركة الجزائرية لتأمين وضمان الصادرات:

تقدم الشركة الجزائرية لضمان وتأمين الصادرات خدمتها التأمينية من خلال ما تصدره من وثائق ضمان ائتمان الصادرات، والتي تحدد نوعية المخاطر المغطاة وأقساط الضمان المستحقة على المصدرين، وحدود التعويض المستحق في حالة تحقق احد المخاطر التي تغطيها الشركة.ولذا فانه من المفيد أن يتعرف المصدر على نوعية الوثيقة المعروضة عليه وكافة مشتملاتها،هذا وتتوافر لدى الشركة الجزائرية لضمان الصادرات نماذج للوثائق التأمينية التي توفرها الشركة،ويستطيع أي شخص طلبها منها.وتعدد وثائق الضمان يكون حسب تعدد التغطيات التي توفرها الشركة ،وقد بدأت الشركة نشاطها بإصدار الوثيقة الأساسية،و هي الوثيقة الشاملة التي تغطي مجمل عمليات المصدر إلي مختلف الأسواق ضد المخاطر التجارية و غير التجارية.

وينصرف تعبير المخاطر التجارية التي تغطيها الشركة الجزائرية إلي مخاطر عدم السداد التي ترجع إلي تصرف المشتري الأجنبي ،و من ذلك إفلاس المستورد أو عدم وفاء المشتري بما استحق عليه للمصدر، أو عجزه عن ذلك أو امتناعه عن استلام البضاعة المشحونة رغم قيام المصدر الجزائري بالوفاء بكافة التزاماته التعاقدية قبل المستورد الأجنبي.في حين ينصرف مفهوم المخاطر غير التجارية إلي مجموعة المخاطر الناشئة عن عدم السداد

و التي لا دخل للمصدر أو المستورد فيها،كالإجراءات الحكومية و مخاطر الحرب و الاضطرابات الأهلية العامة،أو إعسار المشتري إذا كان من الجهات العامة أو إخلاله بعقده مع المصدر سواء برفضه استلام مستندات البضاعة أو رفضه أو امتناعه عن دفع قيمتها.

خاتمة:

يمكن القول بأن الاكتفاء بالطرق التقليدية في التأمين على الصادرات لم يؤتي مفعوله، لذا كان لزاما إيجاد نظام للتأمين على الصادرات حديث وأكثر فاعلية.ومن هنا برز نظام ضمان ائتمان الصادرات والذي يرتبط بضرورة توفير الموارد المالية المناسبة لتغطية خسائر هذا النوع من التأمين و لتدعيم أنشطته التأمينية، حتى يستطيع مد خدماته إلي كافة المتعاملين في نطاق التجارة الخارجية ،هذا وقد أثبتت تجارب العديد من الدول أن مثل هذا النظام يتعرض لصعوبات خاصة، ولا سيما في المراحل المبكرة من عمره، مما يتطلب توفير موارد مالية مناسبة لتغطية العجز المتوقع،ويتم توفير هذه الموارد إما عن طريق اعتمادات سنوية من ميزانية الدولة أو عن طريق إنشاء صندوق خاص، أو تحديد سقف معين لخصم وثائق التأمين بحدود معينة لدى البنك المركزي.

كما أن على البنوك الجزائرية أن تأخذ بالأساليب التمويلية الحديثة والاستجابة السريعة للمتغيرات الحديثة التي طرأت علي أساليب تمويل الصادرات، و التي حدثت في عالم التجارة العالمية.من ذلك مثلا ضرورة

ربط أجهزتها المعلوماتية مع الهيئات الدولية المختصة في مجال ضمان ائتمان الصادرات عبر الانترنت.

قائمة المراجع:

الكتب:

1-باللغة العربية:

1-د.إبراهيم تركي، دور ضمان ائتمان الصادرات في مواجهة مخاطر الائتمان في عقود التجارة الدولية،الطبعة الثانية،دار النهضة العربية،مصر،2003.

2-د.عبد الحميد الشواربي،محمد عبد المجيد الشواربي،إدارة المخاطر الائتمانية،من وجهتي النظر المصرفية والقانونية،منشاة المعارف،الإسكندرية،مصر،2002.

3-د.شعبان رأفت محمد،نظم تمويل و ضمان ائتمان الصادرات مع دراسة التجربة المصرية،دار النهضة المصرية،مصر،2005.

2-باللغة الفرنسية:

1-Félix Boglio ,Le Financement de la grande exportation, Thèse doctorat, université de bordeaux 1,faculté des sciences économiques,1981.

2-Jean –André Piétri, Comment Garantir Le risque crédit ?,L argus édition ,Paris,1994.

3-Gabriel Kengne, le contrat d'assurance pour la couverture des risques d'exportation, thèse Doctorat, Paris,1996.

مواقع الانترنت: الموقع الرسمي للشركة الجزائرية لضمان الصادرات، WWW.CAGEX.dz