



5

الموضوع

دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية
- دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي BEA -
وكالة بسكرة

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية

تخصص: مالية و إقتصاد دولي

إشراف الأستاذ(ة):

■ بن الزاوي عبد الرزاق

إعداد الطالب(ة):

■ قتال عقبة

<http://www.univ-biskra.dz>

السنة الجامعية: 2016-2017



شكر وتقدير

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على اشرف المرسلين نبينا محمد وعلى آله وصحبه
أجمعين، أما بعد:

الحمد والشكر لله سبحانه وتعالى ، على أن منّ عليّ ، ويسرّ لي إتمام هذا العمل فلك الحمد
يا رب حتى ترضى، و لك الحمد إذا رضيت، ولك الحمد بعد الرضا.

ويشرفني ويسعدني أن أتقدم بجزيل الشكر، وعظيم التقدير، وخالص

الامتنان إلى أستاذي الفاضل / بن الزاوي عبد الرزاق، لقبوله الإشراف على هذه المذكرة، ولما

أفادني به من نصائح وإرشادات وتوجيهات، وكذا صبره معي، كما أحیی فيهِ روح التواضع و المعاملة

الجيدة فجزاه الله عني كل الخير.

و لا يفوتني أن أتقدم بالشكر و العرفان إلى السادة أعضاء لجنة المناقشة

لتكرمهم بتخصيص جزء من وقتهم لقراءة و مناقشة هذا العمل

شكر وتقدير

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على اشرف المرسلين نبينا محمد وعلى آله وصحبه
أجمعين، أما بعد:

الحمد والشكر لله سبحانه وتعالى ، على أن منّ عليّ ، ويسرّ لي إتمام هذا العمل فلك الحمد
يا رب حتى ترضى ، و لك الحمد إذا رضيت ، ولك الحمد بعد الرضا.

ويشرفني ويسعدني أن أتقدم بجزيل الشكر، وعظيم التقدير، وخالص

الامتنان إلى أستاذي الفاضل / بن الزاوي عبد الرزاق، لقبوله الإشراف على هذه المذكرة، ولما
أفادني به من نصائح وإرشادات وتوجيهات، وكذا صبره معي، كما أحيي فيه روح التواضع و المعاملة
الجيدة فجراه الله عني كل الخير.

وأقدم الشكر إلى السيد: بازي كمال مدير وكالة بنك الجزائر الخارجي لوكالة بسكرة
على حسن إستقباله وتقديمه كل المساعدات اللازمة خلال الدراسة الميدانية
و لا يفوتني أن أتقدم بالشكر و العرفان إلى السادة أعضاء لجنة المناقشة

لتكرمهم بتخصيص جزء من وقتهم لقراءة ومناقشة هذا العمل

اهداء

إلى سندي وقوتي وملاذي بعد الله إلى من آثروني على أنفسهم
إلى من علموني علم الحياة إلى من أظهروا لي ما هو أجمل ما في الحياة
" والدايا " حفظهما الله

إلى اخوتي و اخواتي

عبد الرحمان، هيثم، عائشة، كنزة

إلى جميع أصدقائي المقربين

جلال الدين، عبد الباقي، حمزة، أكرم، علاء الدين

إلى من تذوقت معهم أجمل اللحظات

إلى من جعلهم الله أخوتي في الجامعة و من أحببتهم في الله

إلى كل من ساهم في هذا العمل من قريب أو بعيد.

المخلص:

الهدف الأساسي من هذه الدراسة وهو إبراز الدور الذي تقوم به البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، و التطرق إلى أهم تقنيات التمويل التجارية الخارجية التي تستعملها البنوك التجارية بهدف تسهيل و تنشيط حركة التبادل الدولي بالنسبة لعمليات الاستيراد و التصدير.

ومن خلال دراستنا لهذا الموضوع استخلصنا أن البنوك التجارية تلعب الدور الأساسي في تمويل التجارة الخارجية كما أنها تخلق جو من الثقة و الضمان لدى المتعاملين الإقتصاديين و أنه يوجد العديد من الوسائل و التقنيات لتمويل التجارة الخارجية إلا أن تقنية الاعتماد المستندي تعد الأكثر استعمالا و شيوعا في تسوية المبادلات التجارية الخارجية لما يوفره من ضمان لأطرافه بالإضافة إلى سهولة الإجراءات و سرعة التنفيذ.

وفي دراسة التطبيقية قمنا بدراسة حالة سير عملية الاعتماد المستندي لدى بنك الجزائر الخارجي (BEA) -وكالة بسكرة- كون هذه التقنية الأكثر استخداما وقد لاحظنا أن عملية التوطين البنكي هي أول عملية تفرضها البنوك التجارية الجزائرية، ويخضع بنك الجزائر الخارجي في تطبيقه لتقنية الاعتماد المستندي للقواعد الدولية الموحدة الصادرة عن غرفة التجارة الخارجية.

الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية، تقنيات التمويل، الاعتماد المستندي، البنوك التجارية

ABSTRACT

The ultimate aim of this study is exposing the role of commercial banks in financing the foreign trade, and discussing the different techniques of external trade' sponsoring that are used by foreign banks in order to facilitate and develop the external commerce rate in respect of the operation of import and export.

Through the study of this topic, it is concluded that the commercial banks play a major role in financing the foreign trade. It also creates a safe atmosphere and assurance for the economical dealers. In addition, there are several methods and techniques to sponsor the external commerce, but the most used one is documentary credit. This is thanks to the assurance provided to the agents and easy processes and fast execution.

In the practical study, we studied the process of documentary credit of the Exterior Bank of Algeria (BEA), Agency of Biskra. We observed that the process of bank domiciliation is the first step ordered by Algerian Commercial Banks. It is worth mentioning that the mutual international rules –issued by the International Commerce Chamber- are applied to BEA in its process of using documentary credit

Key words: external commerce, sponsoring techniques, documentary credit, commercial banks.

قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	رقم الجدول
44	إنتاجية الفدان بالطن في الدولتين	(1)
46	تكلفة الإنتاج المقدرة بساعات العمل	(2)
50	كمية العمل و رأس المال اللازمة لإنتاج ما قيمته ألف دولار	(3)

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الجدول
15	وظائف البنوك التجارية	(1)
52	نظرية الفجوة التكنولوجية	(2)
54	دورة حياة المنتج	(3)
62	مخطط عملية سير اعتماد المستندي	(4)
69	شكل تخطيطي لكيفية سير التحصيل المستندي	(5)
72	عملية خصم الكمبيالات المستندية	(6)
83	الهيكل التنظيمي العام لبنك الجزائر الخارجي	(7)
88	الهيكل التنظيمي لبنك الجزائر الخارجي وكالة بسكرة	(8)
95	ختم التوطين البنكي لبنك الجزائر الخارجي وكالة بسكرة	(9)

الصفحة	البيان
–	الإهداء والشكر
–	ملخص الدراسة
I	فهرس المحتويات
IV	قائمة الجداول
V	قائمة الأشكال
VI	قائمة الملاحق
أ و	مقدمة
ب	تمهيد
ب	إشكالية الدراسة
ج	فرضيات الدراسة
ج	أهداف الدراسة
ج	أهمية الدراسة
د	منهجية الدراسة
د	صعوبات الدراسة
د	الدراسات السابقة
و	هيكل الدراسة
31_1	الفصل الأول: عموميات حول البنوك التجارية و التمويل
2	تمهيد الفصل الأول
15_3	المبحث الأول: عموميات حول البنوك التجارية
3	المطلب الأول: نشأة و مفهوم البنوك التجارية
6	المطلب الثاني: أنواع البنوك التجارية وأهدافها
10	المطلب الثالث: وظائف البنوك التجارية
21_16	المبحث الثاني: عموميات حول التمويل
16	المطلب الأول: مفهوم التمويل و أهميته
18	المطلب الثاني: مبادئ التمويل
19	المطلب الثالث: أصناف التمويل

فهرس المحتويات

30_22	المبحث الثالث: مصادر التمويل
22	المطلب الأول: التمويل قصير الأجل
27	المطلب الثاني: التمويل متوسط وطويل الأجل
31	خلاصة الفصل الأول
70_32	الفصل الثاني: أساسيات التجارة الخارجية وتقنيات تمويلها
33	تمهيد الفصل الثاني
40_34	المبحث الأول: أساسيات التجارة الخارجية
34	المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها
36	المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية
37	المطلب الثالث: سياسات التجارة الخارجية
54_41	المبحث الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الخارجية
41	المطلب الأول: النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية
47	المطلب الثاني: النظريات النيوكلاسيكية في التجارة الخارجية
49	المطلب الثالث: النظريات الحديثة في التجارة الخارجية
69_55	المبحث الثالث: تقنيات تمويل التجارة الخارجية
55	المطلب الأول: الإعتماد المستندي
63	المطلب الثاني: التحصيل المستندي
67	المطلب الثالث: خصم الكمبيالات المستندية
70	خلاصة الفصل الثاني
99_71	الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لسير الإعتماد المستندي لدى بنك الجزائر الخارجي - وكالة بسكرة -
72	تمهيد الفصل الثالث
73	المبحث الأول: تقديم العام لبنك الجزائر الخارجي
73	المطلب الأول: نشأة وتقديم بنك الجزائر الخارجي
75	المطلب الثاني: مهام و أهداف بنك الجزائر الخارجي
77	المطلب الثالث: وظائف بنك الجزائر الخارجي

فهرس المحتويات

88_83	المبحث الثاني: تقديم بنك الجزائر الخارجي -وكالة بسكرة-
83	المطلب الأول: نشأة وتقديم بنك الجزائر الخارجي -وكالة بسكرة-
84	المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لبنك الجزائر الخارجي
87	المطلب الثالث: أهداف بنك الجزائر الخارجي-وكالة بسكرة-
98_88	المبحث الثالث:دراسة تطبيقية لسير عملية الإعتماد المستندي لدى بنك الجزائر الخارجي -وكالة بسكرة -
88	المطلب الأول:عملية التوطين البنكي
93	المطلب الثاني:مرحلة فتح و تنفيذ الإعتماد المستندي
97	المطلب الثالث: مرحلة التسوية النهائية للإعتماد المستندي
99	خلاصة الفصل الثالث
104_100	الخاتمة العامة.
101	خلاصة البحث.
102	اختبار الفرضيات.
102	نتائج الدراسة.
103	المقترحات.
104	أفاق البحث.
111_105	قائمة المراجع.
125-112	الملاحق

يشهد العالم اليوم الكثير من الأحداث و التغيرات المتسارعة و المتلاحقة على الساحة الاقتصادية العالمية والإقليمية والمحلية ذات التأثير العميق على شكل النظام الدولي والعلاقات الدولية، فالمتتبع للتطورات الاقتصادية لا بد له أن يلاحظ مدى التغير الذي تشهده الساحة الاقتصادية من تحول جوهري نحو الأخذ بأسباب الاقتصاد الحر و آلياته و التوجه نحو العلاقات الاقتصادية الدولية دون أن ننسى دور التجارة الخارجية، فهذه الأخيرة أصبحت تحتل مكانا متميز في الأدب الاقتصادي منذ بداية القرن السابع عشر.

أما الآن فليس من الصعب علينا أن نتصور ما للتجارة الخارجية من أهمية، فهي تعمل على زيادة الاعتماد الاقتصادي المتبادل بين الدول بدرجة كبيرة، كما أن ربط الدول مع بعضها البعض أصبح نتيجة حتمية لتفعيل التجارة الخارجية فضلا عن كونها تساعد في توسيع القدرة التسويقية بما تتيحه من فتح أسواق جديدة ، نظرا لدورها المهم جدا في تنمية اقتصاديات الدول، إذ تعمل مجموعة من المؤسسات المالية والمصرفية ومختلف فروعها على تمويل التجارة الخارجية من خلال مجموعة من الإجراءات و الحوافز و تقوية المبادلات الخارجية و تشجيع قطاعات معينة في النشاط الاقتصادي كتشجيع الاستثمار و جلب رؤوس الأموال الأجنبية.

ونظرا للعراقيل التي تعترض عمليات التمويل، فقد أعتبر مشكل التمويل من أصعب و أعقد المشاكل التي تواجه التنمية الاقتصادية في كل دول العالم مما أستوجب تدخل بعض الجهات كالبنوك و المؤسسات المالية للتقليل من هذه المشاكل و المخاطر و ذلك عن طريق تطوير تقنياتها التمويلية و وسائل الدفع لتسهيل حركة التبادلات الدولية، و الاعتماد المستندي هو من ضمن الوسائل المتاحة لتوفير الثقة و التقليل من هذه الخطورة وهو تقنية من بين التقنيات الحديثة الأكثر استعمالا من طرف المتعاملين الاقتصاديين.

لذلك فإن البنوك اليوم أصبحت تؤدي دورا هاما في اقتصاديات الدول و بالخصوص في إطار تمويل عمليات التجارة الخارجية و هذا راجع إلى التكنولوجيات و التقنيات المتطورة التي أصبحت تتوفر عليها، الأمر الذي ساعدها على القيام بمهامها في أوقات قياسية و جعلها في مجال تمويل المعاملات الدولية تقتصر المسافات مهما كانت كبيرة بين المتعاملين بالإضافة إلى أنها تشكل حلقة ربط بين المصدرين و المستوردين وتنفي كل عملياتهم المالية.

وعليه من خلال ما سبق يمكن طرح الإشكالية التالية:

✓ ما دور الذي تقوم به البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية ؟

وللإحاطة بجوانب الإشكالية نطرح التساؤلات الفرعية التالية:

- ✓ ما هو الدور التمويلي الذي تلعبه البنوك في الاقتصاد؟
- ✓ ما هي أهم التقنيات المستعملة في تمويل التجارة الخارجية؟
- ✓ ما هو دور بنك الجزائر الخارجي في تمويل التجارة الخارجية؟

الفرضيات:

- ✓ يعتبر البنك من الركائز الأساسية التي يقوم عليها أي نشاط اقتصادي فهو يلعب دورا هاما في عمليات التمويل ومن بينها تمويل التجارة الخارجية.
- ✓ هناك عدة أدوات و تقنيات تستعمل في البنوك التجارية لتمويل التجارة الخارجية من أجل ضمان و بناء الثقة بين أطراف التبادل التجاري.
- ✓ يكمن دور بنك الجزائر الخارجي في تمويل التجارة الخارجية في ضمان السير الحسن للمعاملات الدولية.

أهمية الدراسة:

يكتسي موضوع تمويل التجارة الخارجية أهمية قصوى للبنك و الاقتصاد الوطني و الزبون، فهو يمكننا من معرفة دور البنك في تسيير عمليات تمويل التجارة الخارجية و مدى اهتمام البنوك الجزائرية بها . كما تنعكس هذه الأهمية على الاقتصاد الوطني من حيث نوع و حجم التسهيلات المقدمة للتجارة الخارجية و تأثير ذلك على النشاط الاقتصادي للبلد ، و أخيرا الأثر المباشر على الزبون الذي يمكنه البنك من خلال تقنيات المقدمة لعملاء و من أهمها الاعتماد المستندي الذي يمنح الثقة و الأمان للمستورد.

أهداف الدراسة:

- ✓ الهدف من هذه الدراسة هو الاستفادة من معلومات الجديدة حول تمويل التجارة نحو الخارج و إثراء معارفنا العملية.
- ✓ إبراز مدى مساهمة البنوك في تمويل التجارة الخارجية، و مدى مساهمة الاعتماد المستندي في كتنقية لتمويل التجارة الخارجية.
- ✓ هذا إضافة لرغبتنا في اكتشاف فعالية البنوك الجزائرية في استعمال تقنية الاعتماد المستندي ، و معرفة كفاءة الجهاز البنكي في مواكبة التحولات العالمية.

أسباب اختيار الموضوع:

- يعود اختيارنا لهذا الموضوع إلى مجموعة من الأسباب نوجزها فيما يلي:
- ✓ الدور الكبير الذي تلعبه التجارة الخارجية في الاقتصاد خاصة و أن بلادنا اتجهت نحو الاقتصاد الحر هذا من جهة، ومن جهة أخرى تطور العلاقات الاقتصادية الدولية.
 - ✓ إبراز الأهمية الاقتصادية لتقنيات التمويل البنكي للتجارة الخارجية و مدى فعاليتها في تحقيق الثقة و الأمان.
 - و تسهيل العلاقات بين المستوردين و المصدرين و البنوك المحلية و الأجنبية.
 - ✓ الرغبة الذاتية في التعرف على موضوع تمويل عمليات التجارة الخارجية.
 - ✓ معرفة مدى مساهمة التجارة الخارجية في ترقية الاقتصاد الوطني.
 - ✓ اكتساب معارف جديدة تنمي فكرنا و فكر القارئ.

المنهج المتبع:

- ✓ لقد قمنا باختيار **المنهج الوصفي التحليلي** للإجابة على الإشكالية المطروحة في هذا البحث و الأسئلة الفرعية و كذا اختيار فرضيات الدراسة من خلال عرض أهم التقنيات المستعملة في البنوك لتمويل التجارة الخارجية وقد تم الاستعانة بدراسة حالة ي الدراسة الميدانية التي مكنتنا من تحليل و تطبيق جانب من المعلومات الخاصة بتقنية الاعتماد المستندي على الواقع العملي.

صعوبات الدراسة:

من الصعوبات التي وجهتنا في هذا الموضوع و هي أثناء فترة التريص تتمثل في عدم تقديم بعض الوثائق الخاصة و قولهم بأنها سرية.

الدراسات السابقة:

لقد تم التعرض في كثير من الدراسات لدور البنوك في تمويل التجارة الخارجية و الآليات التي تعتمد عليها و لقد حظي الاعتماد المستندي على اهتمام كبير من طرف الباحثين و ذلك راجع الى نسبة التعامل به و مدى إقبال المستورد عليه.

و فيمايلي يمكن عرض ابرز هذه الدراسات التي لها علاقة بموضوع الدراسة.

- ✓ عبد القادر شاعة، **في الاعتماد المستندي أداة دفع و قرض دراسة الواقع الجزائري** ، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، (غير منشورة) جامعة الجزائر، 2006.

حيث كان هدف الباحث من هذه الدراسة هو معرفة وسائل الدفع و التمويل التي تعتمد عليها المؤسسات في تمويل نشاطها و أختار الاعتماد المستندي باعتباره أداة دفع و قرض قصير الأجل تلجأ إليه المؤسسات و التجار في أغلب عمليات الاستيراد.

و كانت نتائج بحثه أن الاعتماد المستندي هي تقنية تعتمد على المستندات يلجأ إليها المستورد لثقتة بالمصدر رغم تحمله مصاريف أخرى لفتح الاعتماد إلا أن ذلك يمنحه الاطمئنان باعتبار أن البنك هو المسئول.

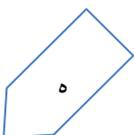
✓ نورة بوكونة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة) فرع تحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر 3 ، 2012. كان الهدف من هذه الدراسة إبراز دور الدولة في تطوير التجارة الخارجية و ضرورة تحريرها من أجل تحقيق معدلات عالية من التنمية و التعرف على السياسات المنتهجة ومدى تأثيرها في التجارة الخارجية و تمويلها و إبراز أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية.

و أستخلص من هذه الدراسة أن تكون عمليات التجارة الخارجية في غنى عن المخاطر المحتملة و غير المتوقعة التي تتعرض لها أثناء مراحل سيرها، فلا بد من إرفاقها بالوثائق اللازمة و الضرورية و اختيار وسيلة الدفع بدقة و عناية لتجنب تحمل تكاليف أكبر، وحتى تضمن للمصدر وصول المبلغ المحدد في الوقت المفروض و تعدد تقنيات تمويل التجارة الخارجية، من قصيرة و متوسطة و طويلة الأجل، و على التعامل اختيار الطريقة المثلى للتمويل التي تناسب شروطه التجارية.

✓ ليندة حسان، انعكاسات الاعتماد المستندي على التجارة الخارجية الجزائرية ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص إدارة العمليات التجارية، غير منشورة ، جامعة الجزائر 3 ، 2012-2013.

كان هدف الباحث من خلال هذه الدراسة التأكد على الدور المتنامي للاعتماد المستندي كأحد الطرق الأساسية لتمويل التجارة الخارجية، و كذا توسع العلاقات التجارية مع الدول الأجنبية و محاولة تقييم الاعتماد المستندي كوسيلة دفع دولية و دوره في تأطير التجارة الخارجية الجزائرية، و الوصول إلى تحقيق شفافية أكبر في العمليات التجارية و المالية.

وكانت نتائج هذه الدراسة أن توجه المستوردون الجزائريون مؤخرا إلى فتح اعتمادات مستندية مع قبول ورقة تجارية ، وذلك لغرض الاستفادة من مهلة التسديد من بيع البضائع المستوردة أو استعمالها في العملية الانتاجية و يساهم الاعتماد المستندي في إضافة الشفافية على التعاملات التجارية الخارجية، من خلال متابعة و مراقبة البنوك للمستندات المقدمة من طرف المصدر.



ومن خلال هذه الدراسات يمكن أن نميز بينها وبين دراستنا، حيث أنها كلها تقريبا تركز على الاعتماد المستندي كأداة للدفع، أما دراستنا فتم التركيز فيه على كل من تقنية الاعتماد المستندي وتقنية التحصيل.

هيكل الدراسة :

بالنظر إلى أهمية البحث، ومن أجل تحقيق أهدافه، ارتأينا تقسيم الدراسة إلى ثلاث فصول بالإضافة إلى مقدمة و خاتمة، وهي:

✓ **الفصل الأول:** بعنوان عموميات حول البنوك التجارية و التمويل سنتطرق إلى الإطار النظري للبنوك

التجارية و التمويل في ثلاث مباحث تناولنا في المبحث الأول عموميات حول البنوك التجارية بما فيها المفهوم والنشأة و أنواعها إضافة إلى الوظائف التي تقدمها وفي المبحث الثاني سنعرض أساسيات التمويل من خلال التطرق إلى مفهومه و أهميته و مبادئه و أصنافه المختلفة المبحث الثالث سنوضح فيه مصادر التمويل بما فيها التمويل قصير الأجل و التمويل متوسط و طويل الأجل .

✓ **الفصل الثاني:** سندرس في هذا الفصل الإطار النظري للتجارة الخارجية و تقنيات تمويلها في ثلاث مباحث

في المبحث الأول سنتناول مفهوم وأهمية وأسباب قيامها و سياساتها أما المبحث الثاني تمثل في نظريات المفسرة للتجارة الخارجية لمختلف المدارس الكلاسيكية و النيوكلاسيكية و الحديثة، و في المبحث الثالث إلى أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية و المتمثلة في الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي إضافة إلى خصم الكمبيالات المستندية.

✓ **الفصل الثالث :** تمثل في الإطار التطبيقي للدراسة وهو عبارة عن دراسة تطبيقية لعملية سير الاعتماد

المستندي في بنك الجزائر الخارجي - وكالة بسكرة - حيث سنتعرض من خلال المبحث الأول إلى

عموميات حول بنك الجزائر الخارجي أما في المبحث الثاني سوف نتطرق فيه إلى تقديم بنك الجزائر

الخارجي - وكالة بسكرة - و المبحث الثالث خصص إلى دراسة تطبيقية و توضيح عملية سير الاعتماد

المستندي على مستوى وكالة بسكرة-.

تمهيد:

تعتبر البنوك التجارية بمثابة المحرك الأساسي لدواليب النشاط الاقتصادي ودفع عجلة النمو الشامل نحو التقدم، وذلك بسبب اتصالها بالحياة الاقتصادية من جميع نواحيها، ولعلاقتها الوثيقة بالحكومات و الأفراد عن تقديم مختلف الخدمات للأعوان الاقتصادية، فالبنك التجاري بهذا المفهوم يعد من أهم الوسائط الماليين في الاقتصاد و الدور الذي تؤديه هذه البنوك في عمليات تمويل مختلف القطاعات .

وعلى ذلك يعد التمويل من أساسيات إنشاء وتشغيل وتوسيع المؤسسات بمختلف أنواعها و أحجامها، إذ تحتاج المؤسسات إلى أدوات التمويل بأشكالها المختلفة، وهذا من أجل تغطية مختلف احتياجاتها للقيام بأنشطتها ووظائفها المعتادة.

لأجل ذلك أدرجنا في الفصل الأول مفاهيم متعلقة بنشأة البنوك التجارية و تطور فكرها و ماهية التمويل من خلال التطرق إلى مفهومه و بيان أهميته و أهدافه و كذا ماهية التمويل

من هنا جاء تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث أساسية :

- المبحث الأول ماهية البنوك التجارية
- المبحث الثاني عموميات حول التمويل
- المبحث الثالث مصادر التمويل

المبحث الأول: ماهية البنوك التجارية

لقد احتلت البنوك التجارية منذ فترة طويلة أهمية بالغة في مختلف المنظومات الاقتصادية وتزداد أهميتها من وقت لآخر مع التطورات الهامة التي تطرأ على اقتصاديات الدول، خاصة أنها تقوم بتزويد مشاريع والقطاعات المختلفة و الاقتصاديات بشكل عام بالتمويل اللازم لمواكبة التطور السريع الذي يميز العصر.

المطلب الأول: نشأة و مفهوم البنوك التجارية

إن البنوك التجارية ظهرت تاريخياً قبل أن تكون منظمة ومهيكلت بالشكل التي هي عليه، أي أن موضوع النشأة على الشكل التي هي عليه لم تكن موجودة، وقد ذكرها الإسلام قديماً وحرّم معاملاتها، إلا أن موضوعنا لا يعني بحرمتها، بقدر ما يعني البحث عن نشأة فكرتها المهيكلت بالشكل التي هي عليه، وهذا ما نحاول دراسته في المطلب الحالي.

الفرع الأول: مفهوم البنوك التجارية

يوجد العديد من المفاهيم للبنوك التجارية وقد يكون من أهمها ما يلي:

1. البنوك التجارية " هي التي تتخصص في تلقي الودائع ومنح القروض بجانب تقديم مجموعة أخرى من الخدمات المصرفية المكتملة مثل شراء وبيع الأوراق المالية وتحصيل كوبوناتها، وتحصيل الأوراق التجارية، وخصم الكمبيالات و قبولها، وشراء العملة الأجنبية، وفتح الاعتمادات المستندية و إصدار خطابات الضمان الخزائن الحديدية... الخ.¹
2. يمكن تعريف البنوك التجارية " بأنها عبارة عن مؤسسات ائتمانية غير متخصصة تضطلع اساساً بتلقي ودائع الأفراد القابلة للسحب لدى الطلب و بعد اجل قصير، و التعامل بصفة اساسية في الائتمان قصير الأجل.²
3. حدد قانون البنوك رقم 183 لسنة 1957 البنك التجاري بأنه " كل منشأة تقوم بصفة معتادة بقبول ودائع تدفع عند الطلب او بعد اجل لا يتجاوز سنة.³

¹ احمد صلاح عطية، محاسبة الاستثمار و التمويل في البنوك التجارية، الدار الجامعية، مصر، 2003، 2002، ص 12 .

² محمد زكي شافعي، مقدمة في النقود و البنوك، الطبعة السابع، دار النهضة العربية، بيروت، ص 190.

³ محمد سمير احمد، الجودة الشاملة و تحقيق الرقابة في البنوك التجارية، دار المسيرة للنشر و توزيع، الأردن، 2009، ص 111.

4. يعرف قانون النقد و القرض في مادته 114 البنوك التجارية على انها " أشخاص معنوية مهمتها العادية و الرئيسية اجراء العمليات الموصوفة في المواد من 110 الى 113 من هذا القانون " و يرجع إلى هذه المواد نجد ان البنوك التجارية هي تلك المؤسسات التي تقوم بالعمليات التالية¹:

✓ جمع الودائع من الجمهور

✓ منح القروض

✓ توفير وسائل الدفع اللازمة ووضعها تحت تصرف الزبائن وسهر على ادارتها.

ومن حيث الوظيفة الاقتصادية و التمويلية يمكن أن نعرف البنك التجاري بأنه " ذلك البنك الذي يقوم بصفة معتادة بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو لأجال محددة وتزاول عمليات التمويل الداخلي و الخارجي، كما تباشر عمليات تنمية الادخار و الاستثمار المالي في الداخل و الخارج، و المساهمة في إنشاء المشروعات وما يتطلبه من عمليات مصرفية و تجارية و مالية طبقا للأوضاع التي يقرها البنك المركزي "² ومن خلال التعاريف السابقة يمكننا استخلاص تعريف شامل:

وهو ان البنوك التجارية هي المؤسسات المالية الوسيطة التي وظيفتها الأساسية قبول الودائع الادخارية و استخدامها في عملياتها المختلفة مثل الخصم و الاقتراض، والتي تقوم بتقديم الخدمات المصرفية لجميع الزبائن دون التخصيص و انفرادها ميزة خلق نقود الودائع.

الفرع الثاني: نشأة البنوك التجارية

لم تنشأ البنوك في صورتها الراهنة، ولم تظهر دفعة واحدة مكتملة، وإنما كانت هذه النشأة وليدة تطور طويل قام على أنقاض مجموعة من النظم البدائية سابقة عليها كانت تتولى عمليات الائتمان في صورتها الأولى وهي كبار التجار والمرابون و رجال الصناعة ولقد تمكنت البنوك الحديثة في القضاء عليها و الحلول محلها³.

أولاً: كبار التجار

فالبنوك الحديثة هي وريثة أولئك التجار الذين كانوا لشهرتهم موضوع ثقة التجار و الأفراد المحيطين بهم. وكانوا يساعدون بأموالهم على تنشيط التجارة و معاونة التجار، ومن هنا استمنهم الأفراد واستودعهم نقودهم ومن هنا أيضاً بدأ التاجر يصبح وديعاً تودع لديه نقود الأفراد و يحصلون في مقابلها على شهادات إيداعها . وفي هذه المرحلة كان التاجر يتعهد بحراسة النقود نظير عمولة يحصلها.

¹ الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة الثالثة، ديوان الوطني للطبوعات جامعية، الجزائر، 2003، ص12

² حدة رايس ، دور البنك المركزي في إعادة تجديد السيولة في ظل نظام اقتصادي لاربوي أطروحة مقدمة لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية فرع نقود و تمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2007-2008، ص 4.

³ زينب حسين عوض الله، اقتصاديات النقود و المال، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2007، ص 157.

ثانياً: المرابون العاديون:

فالبنوك الحديثة هي وريثة المرابين الذين كانوا يقرضون أموالهم في مقابل عمولة كانت في البداية كبيرة. والمرابي يستخدم أمواله الخاصة في الإقراض و يتقاضى في المقابل هذه الخدمة مبلغاً من النقود كان يسمى ربا.

ثالثاً: الصاغة

والبنوك الحديثة هي وريثة الصاغة الذين كانوا يشغلون بتجارة الحلى و المعادن. ومن هذه التجارة اكتسبوا خبرة بعيار المعادن وبأسعارها اي بسوقها وكان الأفراد يتجهون إليهم في البداية للكشف عن عيار النقود المعدنية. ثم تطور الأمر فكانوا يبيعون العملات المعدنية من كل الأنواع . ثم بدأوا يحصلون على أموال بصفة وديعة لديهم وفي حراستهم في مقابل شهادات إيداع . وبذلك جمعوا إلى جانب مهنتهم الأصلية وهي الصياغة مهنة أخرى هي أعمال الصرافة و الصرف.

كانت شؤون الاقتصاد في الزمن الماضي اهون شأنًا وأيسر ثم تعقدت الأمور في العصر الحديث فنشأت الشركات التجارية و الصناعية، وأقيمت المصانع الكبرى، وأصبحت المعاملات المالية كبيرة ومعقدة أكبر من أن يتوسط فيها ذلك الصيرفي القديم، فتحول الصيارفة على مؤسسات كبرى تحترف المال وتقوم بنشاطات لتسهيل المعاملات المالية وتنظيمها على نطاق واسع، لقيت على أثرها رواجاً وريحا كثيرا، هذه المؤسسات هي ما يعرف اليوم بالبنوك او المصارف¹.

ولم تقف ممارسات الصيارفة عند هذا الحد فقد اخذوا يسمحون لعملائهم بسحب مبلغ تتجاوز ارصدة ودائعهم وهذا هو السحب لى المكشوف مما سبب في النهاية افلاس عدد من بيوت الصيرفة نتيجة تعذر وفاء الديون، المر الذي دفع المفكرين في اواخر القرن السادس عشر الى المطالبة بإنشاء بيوت صيرفة حكومية تقوم بحفظ الودائع و السهر على سلامتها.

وهكذا تطورت الممارسة المالية من اطراف الى بيت صيرفة الى بنك. واقدم بنك حمال هذا الاسم في تاريخ هو بنك برشلونة (1401) وكان يقبل الودائع و يخصم الكمبيالات، اما اقدم بنك حكومي فقد تأسس في مدينة البندقية - فينيسيا - عام 1987.²

¹ سعود عبد المجيد، البنوك التجارية و البنوك الإسلامية و دورها في التنمية، أطروحة لنيل شهادة الدكتوراه، علوم اقتصادية، جامعة الجزائر، 2014/2013، ص 11.

² شاكر القر ويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000، ص 26.

وجاء بعده بنك اميستر دام عام 1906 الذي انشأته بلدية اميستر دام لكي ترى حسن تسييره و تظمن ودائعه،
وبعده بنك فرنسا الذي اسسه نابليون عام 1800 ثم بعدما تأسست العديد من البنوك الوطنية في العديد من دول
العالم ففي الجانب الآخر من العالم الجديد تأسس اول بنك في الو.م.أ عام 1782 م وهو بنك امريكا الشمالية
في مدينة فيلادلفيا. أما على لمستوى العربي فقد تأسس بنك مصرفي في اوائل القرن 19.¹

هكذا نشأة البنوك بفعل الحاجة لتسهيل المعاملات، وهكذا واكبت نشوء الرأسمالية وساهمت كثيرا في تطوراتها
من الرأسمالية تجارية الى الرأسمالية الصناعية الى الرأسمالية مالية و استمرت ايضا في عهد الاشتراكية ولكن
هذه المرة بقصد خدمة و فائدة المجتمع بأسره .

وبذلك اصبحت للبنوك في مجموعاتها وظائف تستخلص في توفير الائتمان و تزويد الجماعة بالنقود وتنظيم
تداولها وتوفير رؤوس الاموال وهي تباشر عملها هذا برغبتها في تحقيق الارباح ومن خلال سعيها الى الربح
استطاعت هذه البنوك ان تطور وظائفها وتنوعها.²

المطلب الثاني: أنواع البنوك التجارية و اهدافها

ينبغي لمعرفة أهداف نشأة البنوك، معرفة أنواعها، وعليه حاولنا في هذا المطلب البحث عن انواع، وأهداف
نشأة البنوك.

الفرع الأول: أنواع البنوك التجارية

تنقسم البنوك التجارية الى انواع متعددة طبقاً للزاوية التي يتم من خلالها النظر الى وذلك على النحو التالي :

1 من حيث نشاطها ومدى تغطيتها للمناطق الجغرافية:³

تنقسم البنوك التجارية من حيث نشاطها و مدى تغطيتها إلى:

1 1 البنوك التجارية العامة :

ويقصد بها تلك البنوك التي يقع مركزها الرئيسي في العاصمة او في احدى المدن الكبرى ، وتباشر
نشاطها من خلال فروع او مكاتب على مستوى الدولة او خارجها . وتقوم هذه البنوك بكافة الأعمال
التقليدية للبنوك التجارية، وتمنح الإتمان قصير الأجل . كذلك فهي تباشر كافة مجالات صرف الأجنبي
وتمويل التجارة الخارجية .

¹ خالد امين عبد الله و حسن سعينان سعيد، العمليات المصرفية الاسلامية - الطرق المحاسبية - ، وائل لنشر و التوزيع، الاردن، 2008، ص ص 18
19 .

² زينب عوض الله، مرجع سابق، ص 99.

³ محمد عبد الفتاح الصيرفي، إدارة النوك ، دار المناهج للنشر و التوزيع، الاردن، 2006، 14.

1 2 البنوك التجارية المحلية:

ويقصد بها تلك البنوك التي يقتصر نشاطها على منطقة جغرافية محدودة نسبية مثل محافظة معينة او مدينة او ولاية او اقليم محدد .

ويقع المركز الرئيسي للبنك و الفروع في هذه المنطقة المحددة . وتتميز هذه البنوك بصغر الحجم كذلك فهي ترتبط بالبيئة المحيطة بها وينعكس ذلك على مجموعة الخدمات المصرفية التي تقوم بتقديمها .

2 من حيث حجم النشاط :¹

تنقسم البنوك التجارية من حيث النشاط إلى :

1 2 بنوك الجملة :

ويقصد بها تلك التي تتعامل مع كبار العملاء و المنشآت الكبرى

2 2 بنوك التجزئة :

وهي عكس النوع السابق حيث تتعامل مع صغار العملاء و المنشآت الصغرى لكنها تسعى لاجتذاب اكبر عدد منهم. وتتميز هذه البنوك بما تتميز به متاجر التجزئة، فهي منتشرة جغرافياً وتتعامل بأصغر الوحدات المالية قيمة من خلال خلق منافع الزمنية و المكانية ومنفعة التملك و التعامل للأفراد، وبذلك فإن التجزئة تسعى الى توزيع خدمات البنك من خلال المستهلك النهائي .

3 من حيث عدد الفروع :

يتم تقسيمها على النحو التالي:²

1 3 البنوك ذات الفروع :

وهي البنوك تتخذ في الغالب شكل الشركات المساهمة لشكلاً قانونياً لها فروع متعددة تغطي اغلب انحاء الدولة و لاسيما الأماكن العامة، وتتبع اللامركزية في تسيير امورها حيث يترك للفرع تدبير شؤونه، فلا يرجع للمركز الرئيسي للبنك إلا فيما يتعلق بالأمور الهامة التي ينص عليها في لائحة البنك، وبطبيعة الأمور فإن المركز الرئيسي يضع السياسة العامة التي تهدي بها الفروع. ويميل هذا النوع من البنوك الى التعامل في القروض قصيرة الاجل - سنة فأقل - وذلك لتمويل رأس مال العامل لضمان سرعة استيراد القرض .

¹ محمد الصيرفي، إدارة المصارف ، دار الوفاء للطباعة و النشر، مصر، 2007، ص 29.

² محمد سعيد انور سلطان، إدارة البنوك ، دار الجامعة الجديدة ، مصر، 2005، ص 17.

2 3 بنوك السلاسل :

وهي عبارة عن سلسلة من البنوك نشأت نتيجة للنمو حجم البنوك التجارية، وزيادة حجم نشاطها واتساع نطاق أعمالها وتتكون السلسلة من عدة فروع منفصلة عن بعضها إدارياً، ولكن يشرف عليها مركز رئيسي واحد يقوم برسم السياسات العامة التي تلتزم مختلف وحدات السلسلة بها. كذلك فهو ينسق بين الوحدات وبعضها ولا يوجد هذا النوع من البنوك التجارية الى في الولايات المتحدة الامريكية.

3 3 بنوك المجموعات:

وهي تأخذ شكل شركة القابضة تدير مجموعة من الشركات التابعة التي تعمل في النشاط المصرفي حيث تقوم الشركة القابضة بالإشراف على الشركات التابعة و تضع لها السياسات العامة بينما تترك لها تنفيذ هذه السياسات بشكل لا مركزي وتأخذ هذه البنوك طابعاً احتكارياً، ولقد انتشرت هذه البنوك في اوربوا الغربية و الولايات المتحدة الأمريكية.

4-3 البنوك الفردية:

تقوم هذه البنوك على ما يتمتع أصحابها من ثقة، وبطبيعة الحال فإنها منشأة فردية تكون محدودة رأس المال، ولذلك فهي سوف تتعامل في المجالات - قصير الأجل - ثم توظيف الأموال في الأوراق المالية و الأوراق التجارية المخصوصة، وغير ذلك من الأصول عليا السيولة و التي يمكن تحويلها الى نقود بسرعة وبدون خسائر. ومن امثلها مؤسسة الراجحي المصرفية بالمملكة العربية السعودية، فهي عبارة عن بنك فردي، وليس لهذا النوع من البنوك وجود في مصر منذ تأميم البنوك في عام 1969 م.

5-3 البنوك المحلية:

وهي بنوك تغطي منطقة جغرافية محددة كمدينة ام محافظة او ولاية وتخضع هذه البنوك للقوانين الخاصة بالمنطقة التي تعمل بها، كذلك فهي تتفاعل مع البيئة التي توجد بها وتعمل على تقديم الخدمات المصرفية التي تناسبها.

الفرع الثاني : أهداف البنوك التجارية

من شأن البنوك التجارية ان تحقق الأهداف التي تسعى لبلوغها و الوصول اليها و التي تميزها عن غيرها من المؤسسات الأعمال، هذه الأهداف تكتسي اهميتها من خلال تأثيرها الملموس على تشكيل السياسات الخاصة بالأنشطة الرئيسية التي تمارسها البنوك التجارية المتمثلة في قبول الودائع وتقديم القروض، وتتمثل هذه الاهداف في الربحية ، السيولة والأمان .

أ - الربحية:

لكل نشاط اقتصادي يمارسه البشر مخاطر، وكلما كانت هناك مخاطر فإنه يتعين ان يكون هناك ايضاً ارباح مساوية و معادلة لها تماماً طبقاً للمعادلة الشهيرة و التي تتضمن على الربحية تساوي المخاطر ومن ثم فإن المصرف الذي يقوم بمنح الائتمان المصرفي يتحمل مجموعة من المخاطر و بالتالي عليه ان يقوم بتحقيق ارباح لتغطيتها فضلاً عن ان طبيعة النشاط المصرفي تستلزم ان تكون هذه الارباح اعلى من معدلاتها و قيمتها من القيم و معدلات التكاليف الخاصة بالإدارة النشاط النشاط المصرفي.¹

ب السيولة:

نظراً لكون الجزء الرئيسي من موارد البنك يتمثل في الودائع التي يحتمل طلبها في اي وقت، لذا يتعين على البنك الاحتفاظ بالقدر كاف من السيولة للوفاء بالاحتياجات المحتملة للمودعين ، وتعد السيولة من ضمن اهم السمات المميزة للبنوك التجارية عن المنشآت الأعمال الأخرى، باعتبار أن هذه المنشآت يمكنها تأجيل سداد ما عليها من مستحقات و لو الى حين بينما لا يمكن للبنوك ذلك ولو حدث لتزعزت ثقة المودعين مما يدفعهم لسحب وودائعهم من البنوك مما قد يعرضها الى الإفلاس.²

وعلى ذلك يمكن أن نميز نوعين من السيولة:

- **السيولة الحاضرة:** التي تكون من نقود حاضرة في خزائن البنك المركزي و أرصدة نقدية مودعة لديه.
- **السيولة شبه النقدية:** التي تتمثل في الاحتياطات الثانوية لدى البنك التجاري كأذونات الخزينة و أوراق نقدية لدى البنك المركزي.³

¹ صادق راشد الثمري، إدارة العمليات المصرفية مداخل و تطبيقات، دار اليازوري للنشر و التوزيع، الأردن، 2014، ص 38.

² احمد صلاح عطية، مرجع سابق، ص 13.

³ أسية محجوب، البنوك التجارية و المنافسة في ظل بيئة مالية المعاصرة -حالة البنوك التجارية-، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية(غير منشورة) تخصص استراتيجيات مالية، جامعة 08 ماي 1945 قالمة 2010-2011، ص 25.

ج +الأمان:

يتسم رأس مال البنك عادة بالصفير مقارنة بجملة مصادر الأموال فيه، وهو ما يعني صغر حافة الأمان بالنسبة للمودعين، الذين يعتمد البنك على اموالهم كمصدر الاستثمار، فالبنك لا يستطيع ان يستوعب خسائر تزيد عن قيمة رأس مال، فإذا زادت الخسائر عن ذلك فقد تلتهم جزء من اموال المودعين، والنتيجة هي إفلاس البنك.¹

المطلب الثالث: وظائف البنوك التجارية

تغيرت نظرة البنوك التجارية لنفسها مجرد مكان لتجميع الأموال و اقتراضها، وأصبح من الصعب حصر جميع الوظائف التي تقدمها، وذلك لتعددتها وتنوعها نتيجة التطورات المستمرة و اتساع استخدام المسائل التكنولوجية الحديثة، و عليه فقد حظيت البنوك التجارية بالأهمية البالغة نظير قيامها بجملة من الوظائف والتي يمكن ترتيبها فيما يلي :

الفرع الأول: الوظائف البنكية غير العادية . خلق نقود الودائع .

عندما تقوم البنوك التجارية بمنح الائتمان فإنها بذلك تضع جملة من الوسائل النقدية تحت تصرف المقترضين ومن هنا يمكن القول أن للبنوك التجارية الوظيفة الأساسية التي لا يشاركها فيها أي من المؤسسات المالية الأخرى بخلاف البنك المركزي و تتمثل في خلق النقود و يتسنى للبنوك التجارية هذا الدور من خلال إعطائها المقترض الحق في أن يسحب عليها مبالغ في حدود قرضه، و ذلك بواسطة الشيكات أو الحوالات والمقترض يمكنه استعمال هذه المبالغ بواسطة الشيكات أو الحوالات في تسديد قيمة السلع و الخدمات التي يريد الحصول عليها ، تماما كما لو استخدم النقود القانونية و تستخدم للسداد.²

و هنا نجد مجموعة من المدفوعات قد تمت باستخدام نقود أخرى يخلقها البنك هي نقود الودائع التي تؤدي إلى زيادة إجمالي كمية النقود المعروضة عدة أضعاف ما يتوافر لدى البنك من احتياطات .

ومن خلال وظيفة خلق نقود الودائع تتضح الطبيعة الجوهرية لأعمال البنوك ، غير أنه من هنا تتضح خطورة الاعتراف للبنوك التجارية بمثل هذه المقدرة على خلق نقود الودائع و محوها من الوجود ، إذ يغلب ألا يتفق سلوك البنوك مع مقتضيات السياسة الاقتصادية السليمة سواء أكان ذلك في فترات الرخاء أو الانكماش.³

¹ احمد صلاح عطية ،مرجع سابق، ص 13.

² عادل أحمد حشيش، أساسيات الاقتصاد النقدي و المصرفي، الدار الجامعية، بيروت، 1996، ص 108.

³ محمد زكي شافعي، مرجع سابق، ص 196.

الفرع ثاني : الوظائف البنكية العادية

إلى جانب الوظيفة المحورية خلق النقود، فان البنوك التجارية تتكفل بالعديد من الوظائف النقدية منها وغير النقدية و التي يمكن إدراجها ضمن صنفين من الوظائف تقليدية و حديثة:

1-الوظائف التقليدية

يمكن حصر الوظائف التقليدية القديمة التي يمك ان يقدمها البنك التجاري في :

1-1 قبول الودائع:

حيث تتلقى البنوك التجارية الودائع من الجمهور، وتتمثل الودائع المصدر الاساسي لموارد البنوك التجارية ، ومن أهم هذه الودائع:¹

1-1-1 الودائع الجارية:

وتسمى الودائع تحت الطلب او النقود المصرفية، وهي عبارة عن الحسابات الجارية لدى البنوك التجارية، ويتم السحب منها عند الطلب عن طريق الشيكات دون اية قيود، و الودائع الجارية تعكس وظيفة النقود كوسيط لتبادل.

1 1 2 الودائع لأجل:

وهي التي لا يمكن السحب منها إلا بعد انقضاء فترة زمنية معينة يتم الاتفاق عليها بين البنك والعميل، ويدفع البنك عنها فوائد، وتزيد الفوائد كلما طال اجل الوديعة، ولا يتم تداولها بالشيكات وتعكس الوظيفة النقود كمستودع للقيمة

1 1 3 الودائع الادخارية:

وهي الودائع التي لا يتم السحب منها الى في حدود معينة، مثل ودائع دفاتر التوفير، وتدفع البنوك عنها فوائد، ولكنها اقل مقارنة بالودائع لأجل، ولا يتم تداولها بالشيكات، وتعكس وظيفة النقود كمخزن للقيمة.

1 1 4 الودائع بإخطار:

وتشترك مع الودائع الآجلة في وجود قيد معين على السحب منها ولكنه قيد أخف نسبيا، ويتمثل في ضرورة إخطار البنك قبل السحب بمدة معينة. الأمر الذي جعل قابليتها للسحب منها أعلى نسبيا و

¹ جلال جويبة القصاص، النقود و البنوك و التجارة الخارجية، دار الجامعة للنشر، ط1، الاسكندرية، 2010، ص 75.

اضطرار البنك لتجنيب قدر أكبر من السيولة لمقابلة السحب منها، ومؤدى هذا أن يتاح للبنك قدر أقل نسبياً لتوظيفها، و بالتالي تميل أسعار الفائدة المقررة لها لأن تكون أقل بالمقارنة مع النوع السابق.¹

1-2 تشغيل موارد البنك:

بعدما يجمع البنك التجاري موارده المختلفة ، يتطرق إلى مهمة تشغيلها مراعيًا في ذلك مبدأ التوافق بين أهدافه الجوهرية (السيولة-الربحية - الأمان).

1-3 تقديم القروض و السلفيات:

إن البنك التجاري يقوم بمنح القروض و التسهيلات للهيئات و المؤسسات و الأفراد المشتغلين في شتى القطاعات المختلفة و يتخذ هذا النشاط إحدى الصور التالية:¹

- إما أن يكون تسليفاً أي قرضاً نقدياً مباشراً ، إما أن يكون على الحساب أو في شكل سحب على المكشوف أو خصم كمبيالة لصالح العميل
- إما أن يمنح البنك لعميله كفالة أو ضمان كفيل للمشاريع.

1-4 الاستثمارات:

و هي قروض طويلة الأجل تستخدم في شراء المواد الأولية و الأجهزة و براءات الاختراع و غالباً ما تكون هذه القروض في مدة لا تقل عن سنتين و لا تمتد لأكثر من سبعة سنوات.

1-5 القيام بخدمات التجارة الخارجية :

وهنا تلعب البنوك التجارية دوراً في التسوية المالية الناشئة عن التجارة الخارجية، و ذلك بتقديم الائتمان اللازم سواء للمصدر أو المستورد و يتحقق هذا الدور من خلال ثلاث نماذج أساسية هي :

- ✓ **التحصيل المستندي** : أي يصدر البائع كمبيالة و يسلمها إلى بنكه مرفقاً بها كافة المستندات و يوكل البنك من قبل البائع لتسليم المستندات للمشتري أو بنكه من أجل قبض قيمة الكمبيالة و من ثم تحصيلها عند وصول الاستحقاق.

¹ سعود عبد المجيد، مرجع سابق، ص 19.

¹ سلمان بوندياب ، إقتصاديات النقود و البنوك، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، ط1، لبنان، 1996، ص 121 .

- ✓ خصم الكمبيالات المستندية: أي يخصم البائع الكمبيالة و يرفقها بالمستندات فيقوم البنك خصم بتسليم المستندات الى المشتري أو بنكه في مقابل دفع قيمة الكمبيالة أو قبولها لدفعها عند الاستحقاق
- ✓ الاعتماد المستندية : قد يشترط البائع على المشتري عند توقيع عقد البيع أن يسحب البائع الكمبيالة على مصرف المشتري و ليس على المشتري نفسه و هذا يمثل ضمانا على الدفع بعد الحصول على موافقة البنك.

6.1 التعامل بالأوراق المالية :

يقصد بذلك شراء الأوراق المالية من أسهم و سندات لحساب العملاء و حفظها لهم و تحصيلها في مواعيد استحقاقها و كذلك بيعها في بورصة الأوراق المالية .

7.1 القيام بالعمليات المالية لحساب العملاء :

و تتمثل في التحويلات النقدية بين العملاء و القيام بتحصيل شيكاتهم و كمبيالاتهم و سداد ديونهم نيابة عنهم داخل الدولة أو خارجها.

8.1 خدمات مصرفية أخرى:

- يقدم البنك لزيائنه بعض الخدمات الملحقة بعملياته المختلفة فيقدم خدمات فنية أهمها :
- ✓ تنظيم حسابات الأفراد.
- ✓ تحصيل الأوراق التجارية و خصمها و التسليف بضمانها.
- ✓ تأجير الخزائن الآمنة لحظ المجوهرات و المستندات.

الفرع الثالث الوظائف الحديثة:

وتتفرع الى مجموعة من الوظائف و هي:¹

1.2 ادارة أعمال و ممتلكات الزبائن:

يؤدي البنك هذه الوظيفة من خلال ادارة الاستثمارات، و يطلب هذه الخدمة من جمهور المتعاملين الذين ليس لديهم الوقت او الخبرة الكافية لإدارة أموالهم، سواء في المشاريع الجديدة او الأوراق المالية، وهذا بقيام

¹ عبد الحميد قطوش، تكيف البنوك التجارية مع اقتصاد السوق تسيير مخاطر البنكية (خطر عدم التسديد) -دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية فرع نقود ومالية ، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2000-2001 ، ص 18.

البنك بتجميع مدخرات عملائه و استعمالها في شراء أصولها ذات سيولة مرتفعة أو استثمارها في المشاريع الإنتاجية.

2.2 تمويل الإسكان الشخصي:

وهذا من خلال الإقراض العقاري، ومما يجدر ذكره أن لكل بنك تجاري سقف محدد للإقراض في هذا المجال لا ينبغي تجاوزه .

3-2 المساهمة في خطط التنمية الاقتصادية:

ويأتي هذا بتجاوز البنك التجاري الإقراض قصي الأجل إلى الإقراض لأجل متوسطة و طويلة نسبيا.

4-2 ادخار المناسبات :

إن البنوك تشجع متعاملها على القيام بالادخار لمواجهة مناسبات معينة: مثل نفقات موسم لاصطياف أو الزواج أو الأعياد....، حيث تعطيمهم فوائد مجزئة على هذه المدخرات، وتمنحهم تسهيلات ائتمانية خاصة تتناسب مع حجم مدخاتهم.

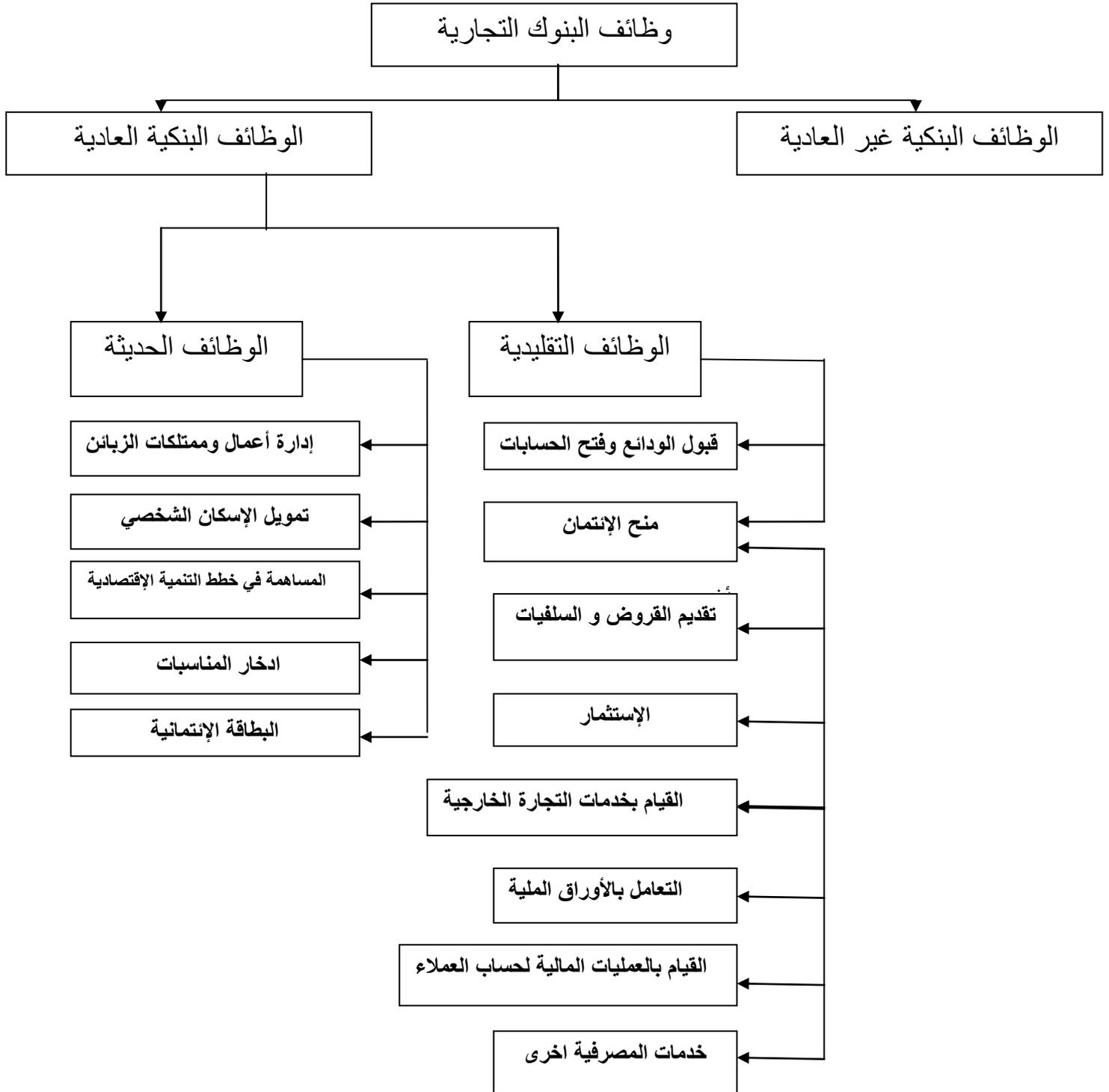
5-2 البطاقة الائتمانية (بطاقة الاعتماد):

وهي من اشهر الخدمات المستحدثة في البنوك التجارية، من خلالها يستطيع الزبون أن يتعامل مع العديد من المحلات التجارية المتفقة مع البنك على قبول ومنح الإئتمان لحامل البطاقة.

استقراء لمختلف وظائف البنوك التجارية تخلص إلى أن " وظائف البنوك الحديثة هي أولا تزويد الجماعة بالنقود و تنظيم تداولها، وثانيا تزويدها برؤوس الأموال وتنظيم تداولها "

وبناء على ما تقدم من دراسة لشتى وظائف البنوك التجارية، يمكن تجسيدها في المخطط التالي :

الشكل رقم(01): وظائف البنوك التجارية



المصدر: من اعداد الطالب بناء على المعطيات السابقة.

المبحث الثاني: ماهية التمويل

إن وظيفة التمويل تعتبر من أهم وظائف المؤسسات المالية حيث أنها تقدم لذوي العجز المالي قروضا تفك بها ضيقها، وبذلك تزيد في حركة النشاط الاقتصادي وكما أن المؤسسة القائمة بالمشروع لابد لها من القيام بدراسة مالية للمشروع وتقدير مبلغ الاحتياج وكيفية الحصول عليه

المطلب الأول: مفهوم التمويل و أهميته

لقد تطور مفهوم التمويل بصورة كبيرة في الآونة الأخيرة إذ أصبح يأخذ مكانة وذلك لحاجة و ضرورة المؤسسات مهما كان نوعها و شكلها لمصادر تمويل المشروعات لذلك سوف نتطرق في على مفهومه ومدى أهميته.

الفرع الأول: مفهوم التمويل

يعتبر التمويل أداة هامة من الأدوات الضرورية للعملية الإنتاجية و التمويل عبارة عن تدفق مالي أو سلعي بين مؤسسة التمويل و الطرف المستفيد من تلك الأموال.

يوجد العديد من التعاريف نذكر منها ما يلي:

1. يعرف التمويل "بأنه البحث عن الطرائق المناسبة للحصول على الأموال و الاختيارات و تقييم تلك الطرائق و الحصول على المزيج الأفضل بينها بشكل يناسب كمية و نوعية احتياجات و التزامات المنشأة"¹
 2. كما يعرف " مجموعة من القرارات حول كيفية الحصول على الأموال اللازمة لتمويل استثمارات المؤسسة وتحديد المزيج التمويلي الأمثل من المصادر التمويل المقترضة الأموال المملوكة من أجل تغطية استثمارات المؤسسة"²
 3. تتمثل عملية التمويل: « في البحث والحصول على الموارد المالية الضرورية لتحقيق الأهداف المسطرة».³
 4. يعرف التمويل " بأنه الإمداد بالأموال في أوقات الحاجة إليها".
- وهذا التعريف يتكون من العناصر التالية:

¹ محمد الزغبى، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر لطباعة والنشر والتوزيع، عمان، 2000، ص 105 .

² حمزة الشبيخي، الإدارة المالية الحديثة، دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، 1998، ص 20 .

³ مفيدة يحيياوي، تحديد الهيكل المالي الأمثل في المؤسسات العمومية الاقتصادية الجزائرية، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 03، جامعة محمد خيضر، بسكرة، أكتوبر 2002، ص 86.

- تحديد دقيق لوقت الحاجة له
- البحث عن مصادر التمويل
- المخاطر التي تعترض اي نشاط يزاوله الإنسان¹

من التعاريف السابقة يمكن استخلاص التمويل على انه:

توفير الأموال اللازمة للقيام بالمشاريع الاقتصادية وتطويرها و ذلك في أوقات الحاجة إليها، إذ أنه يخص المبالغ النقدية و ليس السلع أو الخدمات و أن يكون بالقيمة المطلوبة في الوقت المطلوب فالهدف منه تطوير المشاريع العامة منها و الخاصة و في الوقت المناسب .

الفرع الثاني: أهمية التمويل

تتمثل أهمية التمويل فيما يلي:

- يساعد على انجاز مشاريع معطلة و أخرى جديدة و التي بها يزيد الدخل الوطني
- يساعد في تحقيق أهداف المؤسسة من أجل اقتناء و استبدال المعدات
- يعتبر التمويل كوسيلة سريعة تستخدمها المؤسسة للخروج من حالة العجز المالي
- المحافظة على سيولة المؤسسة و حمايتها من الخطر الإفلاس و التصفية.

ونظرا لأهمية التمويل فقراره يعتبر من القرارات الأساسية التي يجب أن تعني بها المؤسسة ذلك أنها المحدد لكفاءة متخذي القرارات المالية، من خلال بحثهم عن مصادر التمويل اللازمة، و الموافقة لطبيعة المشروع الاستثماري المستهدف و اختيار أحسنها و استخدامها استخداما أمثلا لها و تحقيق أكبر عائد بأقل تكلفة وبدون مخاطر مما يساعد على بلوغ الأهداف المسيطرة.²

ولهذا فهو يأخذ حيزا كبيرا من الأهمية و الأولوية، فبالنسبة للمؤسسات، تظهر أهمية التمويل من خلال اعتباره ركيزة لزيادة قدرتها الإنتاجية، تحسين مرد وديتها و وضعيتها المالية وكذا انتهاج استراتيجياتها التي تعتمد في نجاحها على الحصول على الموارد المطلوبة و توفير رؤوس الأموال اللازمة، ومراقبة تدفق الموارد المالية في عملياتها، بالتالي تحقيق أقصى مرد ودية ممكنة وزيادة فعالية مخططاتها.

¹ طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار الصفاء للنشر و التوزيع، ط1، عمان، 2010، ص21.

² رابع خوني، رقية حساني، المؤسسات الصغيرة و المتوسطة ومشكلات تمويلها، ابتراك للنشر و التوزيع، مصر، ط1، 2008، ص 96 .

أهمية التمويل تتجلى أيضا في كونه يساعد على تعظيم الأموال المتاحة للاستثمار و العائد المتوقع منه بالتالي هو دراسة للحاضر لمعرفة مقدار الموارد المالية الممكن استثمارها مستقبلا.¹

المطلب الثاني: مبادئ التمويل

يرتكز التمويل على العديد من المبادئ التي يجب أخذها بعين الاعتبار عند اتخاذ قرار التمويل:²

- **ضرورة الموازنة بين المخاطرة و العائد :** حيث لا يجب السعي إلى المبادرة بمخاطر مالية عديدة ما لم يكن هناك عائد إضافي متوقع من هذه العملية .
- **الأخذ بعين الاعتبار القيمة الزمنية للنقود :** من المبادئ الأساسية للتمويل أن النقود لها قيمة زمنية مصاحبة لها ، فالدينار الذي يمكن الحصول عليه الآن أعلى قيمة من نفس الدينار الذي يمكن الحصول عليه العام القادم ، و لذلك القاعدة تنص على أنه من الأفضل السعي للحصول على الأموال مبكرا كلما كان ذلك ممكنا .
- **كفاءة أسواق رأس المال:** بما أن هدف التمويل هو تعظيم ثروة الملاك حيث لا يمكن قياس هذه الثروة إلا من خلال كفاءة الأسواق المالية .
- **الأخذ بعين الاعتبار التأثيرات الضريبية :** عند اتخاذ أي قرار تمويلي يجب على المسير المالي الأخذ بعين الاعتبار التأثيرات الضريبية على هذا القرار و معنى ذلك أن جميع التدفقات النقدية يجب أن تحسب بعد خصم الضرائب .
- **إشكالية الوكالة :** تنشأ إشكالية الوكالة من مبدأ فصل الملكية عن التسيير، و نظرا لهذا الفصل فإن المسيرين قد يتخذون قرارات لا تتفق مع أهداف الملاك كذلك فإنهم يحاولون تعظيم منافعهم الخاصة من حيث المرتبات و الحوافز، و ذلك على حساب الملاك كما يتجنبون الدخول في مشروعات مرتفعة المخاطر على الرغم من ارتفاع المخاطر العائد قد تكلفهم فقدان مناصبهم.

المطلب الثالث: أصناف التمويل

يقسم التمويل حسب العديد من معايير التصنيف والتي من بين أهمها:

¹ بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية فرع تحليل الاقتصادي غير منشورة، جامعة الجزائر 3 ، 2011-2012، ص 125.

² هيثم محمد الزغبي ، مرجع سابق، ص78.

الفرع الأول: التصنيف من حيث مصدر رأس المال: يمكن تقسيم مصادر التمويل من حيث المصدر كما يلي:⁽¹⁾

1- المصادر الداخلية (التمويل الذاتي): المصادر الداخلية أو الذاتية للمؤسسة ما هي في الواقع إلا عبارة عن الفائض من الأموال الذي حققته المؤسسة، والذي يمكن لها التصرف فيه، فالتمويل الذاتي هو وسيلة تمويلية جد هامة وهو أكثر استعمالا بحيث يسمح للمؤسسة بتمويل نشاطها بنفسها دون اللجوء إلى أطراف أخرى.

فالتمويل الذاتي يعبر عن الارتباط المباشر بين مرحلة التجميع، وهو تكوين السيولة وبين مرحلة التوظيف وهو استخدام السيولة، والتمويل الذاتي يعبر عن استقلالية المؤسسة عن المساعدات الخارجية، فهو العرض الداخلي للنقود المتولد عم نشاط المؤسسة، ويتمثل في التمويل الذاتي في: الأرباح الغير موزعة وأقساط الاهتلاكات، المؤونات، التنازل عن الاستثمارات.

2- المصادر الخارجية (التمويل الخارجي): وهو التمويل باللجوء إلى أطراف خارجة عن المؤسسة عند عدم كفاية التمويل الذاتي ويشمل التمويل الخاص والتمويل بالاقتراض.

- **التمويل الخاص:** ويقصد بالتمويل الخاص طرح المؤسسة لأوراق مالية على شكل أسهم في البورصة أي أن التمويل الخاص يعني التمويل بالأسهم وهو لجوء المؤسسة مباشرة إلى الجمهور دون تدخل وسيط مالي، حيث يعتبر مالكي الأسهم مالكين أو مساهمين في رأس مال المؤسسة، و يتحصلون على فوائد ثابتة أو متغيرة بحسب نوع الأسهم ممتازة أو عادية.
- **التمويل الائتماني:** وهو التمويل عن طرق الاقتراض سواء عن طريق السندات أو عن طريق اللجوء إلى المؤسسات المالية:
- **التمويل عن طريق السندات:** يقصد بالتمويل عن طريق السندات إلى لجوء المؤسسة إلى طرح سندات مباشرة للجمهور، ويعتبر ذلك اقتراض لأن حامل هذه السندات ليس مساهم في رأس المال وإنما يعتبر مقرضا لأن المؤسسة تتعهد برد قيمة السند مضافا إليها فائدة ثابتة عند تاريخ الاستحقاق.
- **التمويل عن طريق المؤسسات المالية والمصرفية:** يتمثل في الائتمان المصرفي، ويعتبر هذا النوع من الأنواع التي لا يمكن للمؤسسة الاستغناء عنها، وتلجأ المؤسسات إلى البنوك والمؤسسات المالية المتخصصة من أجل تمويل احتياجاتها إلى جانب الاستفادة من الفرق بين العائد على الاستثمار في المشاريع وفوائد الديون المستحقة .

¹ عمار زيتوني، مصادر تمويل المؤسسات مع دراسة للتمويل البنكي، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 09، جامعة محمد خيذر، بسكرة، مارس 2006، ص

الفرع الثاني: التصنيف من حيث المدة

يصنف التمويل من حيث المدة إلى تمويل طويل الأجل، تمويل متوسط الأجل، تمويل قصير الأجل: ¹

1- **التمويل الطويل الأجل:** هو التمويل الذي يمنح للمؤسسات ويمتد أكثر من سبعة سنوات، حيث يكون موجهًا لتمويل العمليات الاستثمارية طويلة الأجل، وذلك نظرًا لكون نشاطات الاستثمار هي تلك العمليات التي تقوم بها المؤسسات لفترات طويلة بهدف الحصول على وسائل الإنتاج أو عقارات أو أراضي والمباني وغيرها.

2- **التمويل المتوسط الأجل:** هو ذلك التمويل الموجه لتمويل الجزء الدائم من استثمارات المؤسسة في الرأس المال المتداول، والإضافات على ومجوداتها الثابتة، أو تمويل المشروعات تحت التنفيذ والتي تمتد إلى عدد من السنوات حيث يتراوح مدته من سنة إلى 07 سنوات.

2 **التمويل القصير الأجل:** وهو التمويل القصير الأجل الذي لا تفوق مدته السنة الواحدة ويستعمل هذا التمويل لتمويل الاحتياجات المالية المؤقتة لتمويل الاستثمارات في الأصول المتداولة.

الفرع الثالث: التصنيف من حيث الملكية

1 **التمويل من المالكين أنفسهم وذلك من خلال عدم توزيع الأرباح، زيادة رأس المال، ويطلق عليه بأموال الملكية.)**

2 **التمويل من غير المالكين (المقرضين).** وقد يكونوا موردين للمنشأة، أو بنوك أو مؤسسات مالية... الخ. ويطلق عليه بأموال الاقتراض.

الفرع الرابع: التصنيف من حيث النوع

ويمكن تصنيفه حسب نوع إلى :

1 **تمويل مصرفي:** وهو الذي نحصل عليه من البنوك و المؤسسات المالية الأخرى.

2 **تمويل تجاري:** وهو الذي نحصل عليه من التجار.

¹ محمد بوشوشة، مصادر التمويل وأثرها على الوضع المالي للمؤسسة - دراسة حالة المؤسسة الوطنية لصناعة الكوابل بسكرة- مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد وتسيير مؤسسة، (غير منشورة)، جامعة محمد خيضر بسكرة ، 2006/2007، ص9.

المبحث الثالث: مصادر التمويل

يقصد بآليات التمويل تشكيلة المصادر التي حصلت عليها المنشأة على أموال بهدف تمويل استثماراتها أو عملياتها الاستغلالية. ومن هنا فهي تتضمن كافة العناصر التي يتكون منها جانب الخصوم بميزانية المنشأة سواء كانت هذه العناصر طويلة الأجل أو متوسطة الأجل، وهو ما يطلق عليها بمصطلح الهيكل المالي ومن هنا فإن هذا المصطلح يختلف عن مفهوم هيكل رأس المال و الذي يشتمل فقط آليات التمويل طويلة الأجل .

المطلب الأول : التمويل قصير الأجل

يعتبر هذا النوع من التمويل بطبيعته مشكلة مستمرة للمنشآت التي تحتاج اليه. إن طبيعة عمل المنشأة هو الذي يحدد حاجتها او عدمه لهذا النوع من التمويل. وحيث ان هذا التمويل لا يوظف للاستثمار في الاصول الثابتة. لذا فإن الشركات التي تشكل أصولها أصولها الثابتة نسبة كبيرة من مجموع الأصولها لا تواجه مشكلة التمويل قصير الأجل بالدرجة التي تواجه الأنواع الأخرى من الشركات التي تقل فيها نسبة الأصول الثابتة إلى مجموع الأصول.

الفرع الأول: خصائص التمويل قصير الاجل

وتتمثل هذه الخصائص في:¹

• الاستحقاق:

ويعني أن الاموال التي تحصل عليها المنشأة من التمويل لها فترة زمنية وموعد محدد ينبغي سدادها فيه بغض النظر عن أي اعتبارات أخرى و يقوم التميز بين مصادر التمويل القصير و المتوسط و الطويلة على أساس الفترة المنصوص عليها في عقد المديونية و بالتالي فالقروض قصيرة الأجل هي تلك القروض التي تستحق السداد خلال مدة أقصاها سنة حسب ما و متعارف عليه.

• الدخل:

والحق على الدخل يعني أن مصدر التمويل له الحق الأول بالحصول على أمواله و الفوائد المترتبة

¹ هيثم محمد الزعبي، مرجع سابق، ص 77.

عليها من السيولة أو دخل المنشأة و فيما يتعلق بالدخل توجد ثلاث مظاهر تميز بين الاقتراض بما فيه التمويل قصير الاجل عن الملكية وهي الأولوية و التأكد و المقدار.

• الحق على الموجودات :

إذا عجزت المنشأة على التسديد التزاماتها من خلال السيولة أو الموجودات المتداولة تلجأ الى استخدام الموجودات الثابتة وهنا يمكن الحق الأول للمقترضين بالحصول على أموالهم و الفوائد المترتبة عليها قبل تسديد أي التزام آخر .

كما في حالة التصفية فالدائنون لهم الحق في الحصول على أموالهم من الموجودات قبل دفع أي شيء بالمرة للملاك.

• الإدارة و السيطرة:

ليس للدائنين سواء اصحاب القروض الطويلة او القصيرة الأجل أي صوت مباشر و لا أي حق في التدخل في إدارة المنشأة إلا أنه يمكنكم التأثير و توجيه النشاط الإداري للمنشأة بطريقة غير مباشرة من خلال بعض الشروط الذي يضعوها في عقد، فمثلا قد يشترط البنك الدائن على المنشأة المدينة أن تحافظ على نسبة تداول معينة، أو أن لا يقل رصيدهم النقدي عن حد معين أو تتبع سياسة على جانب كبير من التحفظ عند توزيع الأرباح. وحتى بدون وجود مثل هذه الاتفاقات المكتوبة، يمكن للدائنين السيطرة بدرجة ما على إدارة المنشأة لأن هاته الأخيرة تعلم أن استمرار حصولها على تسهيلات ائتمانية من دائنيها مقرون بنجاح الإدارة عملها.

• الملائمة:

وهو يعني أن تتنوع مصادر التمويل و تعددها تعطي للمنشأة فرصة الاختيار للمصدر التمويلي الذي يناسب المنشأة في التوقيت و الكمية و الشروط و الفوائد.

الفرع الثالث: أشكال تمويل قصير الأجل

ويوجد اشكال مختلفة لهذا النوع من التمويل ونذكر منها ما يلي:

1 التمويل بالائتمان المصرفي :

الائتمان المصرفي قصير الأجل، هو من أكثر الأصول ربحاً بالنسبة للبنك التجاري وأقلها سيولة، إذ ليس من حق البنك أن يطالب العميل تسديد قيمة الائتمان قبل أن يحين تاريخ استحقاقاتها.

والائتمان المصرفي تمنحه البنوك التجارية لتمويل النشاط التجاري، لقطاعي الأعمال و التجارة أي تغطية احتياجات الأفراد و المؤسسات من رأس المال العامل، فمن المعروف أن المؤسسة أو الفرد في ممارسة نشاط تجاري أو صناعي يحتاج الى موارد تمويلية تفوق موارده الذاتية، فيلجأ للبنوك التجارية للحصول على ائتمان يغطي الفرق بين الموارد المطلوبة، و الموارد المتاحة ذاتيا. ويكون هذا الائتمان بطبيعته قصير الأجل لأنه يتجدد بدورة رأس المال العامل. ويمنح للمؤسسة بغرض بناء الأصول المتداولة المؤقتة التي تشمل النقدية و الاستثمارات المالية المؤقتة و المخزون السلعي و الحسابات المدينة، وهي تمويل موسمي أو لغرض مؤقت ينتهي بانتهاء الغرض الذي من أجله تم تمويله و عادة ما تكون هذه القروض إضافة للمستوى الدائم لنشاط الشركة المستمر، بحيث عندما تنتهي الموسم يستمر التمويل الدائم للمؤسسة. كما كان عليه ومدة هذا الائتمان سنة واحدة و لا يتجاوز السنتين، و الوفاء به يتم مع نهاية العملية التي استهدف تمويلها.¹

وعادة ما تواجه المنشآت التي تستخدم الائتمان المصرفي مسألة اختيار وتحديد نوع القرض وتعتبر هذه العملية هامة بالنسبة للمشروع وتعتمد على عدة عوامل هي:

• **حجم البنك:**

نظراً لأن المنشأة تفضل التعامل مع بنك واحد فإن المنشآت الكبيرة تفضل التعامل مع البنوك الكبيرة التي تستطيع تلبية احتياجاتها. أما البنوك المتعثرة فإنها لا تستطيع تلبية الاحتياجات المالية الضخمة للمقرضين، لذا فإن التعامل معها و اختيارها يكون ضعيف.

• **سياسة البنك:**

نعني بالسياسة الائتمانية للبنك، مجموعة القوانين و الأنظمة و التعليمات و القواعد و الاجراءات التي حددها البنك في نظامه الداخلي ويتم بموجبها منح الائتمان.

• **المركز المالي للبنك:**

تعتبر قوة المركز المالي للبنك ضماناً لاستمراريته و مقدرته على تقديم القروض، لذا فإن فشل البنك أو افلاسه لا يؤدي إلى ضياع أرصدة المنشأة النقدية لدى البنك بل يؤدي أيضاً إلى حرمانها من المصدر الائتمان الذي تلجأ إليه حين الحاجة.²

¹ العطرة دغوش ، البنوك التجارية ودورها في تمويل المؤسسة - حالة الجزائر - مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية فرع نقود و

مالية، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، دفعة جوان 2001، ص 97.

² طارق الحاج، مرجع سابق، ص 43.

2 - التمويل بالائتمان التجاري

عبارة عن قيام المنشأة بشراء حاجاته المختلفة من مواد أولية وغيرها من التجهيزات الإنتاجية من منشأة أخرى بالدين.

وبما أن النشاط التجاري مستمر و دائم فإن هذا النوع من التمويل شائع الاستخدام، وتلجأ له عادة الشركات الصغيرة لأنها لا تستطيع الحصول على تمويل من مصادر أخرى.¹ ويأخذ الائتمان التجاري في الغالب شكلين هما:²

- الحساب الجاري بحد اصى: أي أن المشتري يتفق مع البائع أن يشتري البضائع التي يريدتها على الحساب على أن لا يتجاوز رصيده المدين لدى البائع مبلغ معين أو قد يتم الاتفاق على تسوية الرصيد كل فترة محددة.
- الشراء و تثبيت قيمته على كميالة لها تاريخ استحقاق وموثقة من المشتري الذي يقوم بتسليمها للبائع الذي لا يستطيع خصمها بالبنك اذا اراد ذلك.

3 -التمويل عن طريق الإستئجار

الاستئجار "هو عقد يلتزم المستأجر بدفع مبالغ محددة بمواعيد متفق عليها لمالك الأصل من الأصول لقاء انتفاع الأول بالخدمات التي يقدمها الأصل الاصل المستأجر لفترة معينة ". وتقوم المؤسسات باستئجار أصل من الأصول لتنتفع من خدماته. ولهذا فإن الاستئجار يعتبر مصدراً من مصادر التمويل للأصول المحددة. ويوجد تشابه في التمويل بين الاستئجار و الدين من حيث أن كليهما يرتبان التزامات تعاقدية ثابتة. ولذلك فإن مديونية المستأجر تزداد عندما يستأجر أصلاً بمقدار الايجار مما يرفع من مخاطره المالية.³

يتخذ التمويل بالاستئجار أشكالاً عديدة من أهمها مايلي:⁴

أولاً: البيع ثم الاستئجار

في حالة البيع ثم الاستئجار تقوم الشركة التي تملك أرضاً أو مباني أو معدات بيع احدى هذه الأصول الى مؤسسة مالية، وفي الوقت نفسه توقع اتفاقية مع هذه المؤسسة لاستئجار هذا الاصل و ابقائه عند الشركة لفترة

¹ مرجع نفسه، ص 32.

² حسني علي خريوش و اخرون، الاستثمار و التمويل بين النظرية و التطبيق، دار زهران للنشر و التوزيع،الاردن، 2001، ص 141 .

³ المرجع نفسه ، ص 142.

⁴ سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي، الاشعاع للنشر،مصر،ط1، 2000، ص 84.

معينة من الزمن وتحت شروط معينة. ويلاحظ ان الشركة البائعة (المستأجرة) تستلم قيمة البيع (اي تحصل على التمويل) من المؤسسة المشترية(المؤجرة) فوراً، وفي نفس الوقت.

ثانياً: التأجير التشغيلي

يتضمن استئجار الخدمة (أو التشغيل) بشكل عام، المعدات وخدمات صيانتها ومن أهم هذه المعدات هي الكمبيوتر و ماكينات النسخ و السيارات، الشاحنات.

يتصف هذا الشكل من الاستئجار بالصفات التالية:

- تقوم الشركة المؤجرة بصيانة و خدمة المعدات المستأجرة وتضم تكاليف هذه الصيانة الى اقساط الايجار أو تحصلها من الشركة المستأجرة باتفاق منفصل عن عقد الايجار.
- تعطي عقود الاستئجار الخدمة للشركة المستأجرة الحق في الغاء العقد و ارجاع الأصل الى المؤجر في حالة ظهور أصل آخر له ميزة تكنولوجية أكثر تقدماً أو عندما لم تعد بحاجة للأصل.

ثالثاً: التأجير التمويلي

ان التأجير التمويلي البحت هو الاستئجار الذي لا يتضمن خدمات الصيانة و لا يمكن الغاؤه من قبل المستأجر و الذي يستهلك قيمة المعدات المستأجرة بكاملها (اي ان الأقساط التي يدفعها المستأجر تساوي مجمل قيمة المعدات المستأجرة).

و تتضمن عملية الايجار التمويلي الخطوات التالية:

- تختار الشركة الأصل التي هي بحاجة الى استخدامه، وتتفاوض مع صانع أو المورد هذا الأصل على قيمة الشراء وشروط تسليمه
- ثم تتصل هذه الشركة ببنك (أو الشركة المؤجرة) وتتفق معه بعقد على أن يشتري البنك هذا الأصل وتقوم بدفع الإيجار الى البنك على دفعات متساوية في فترات متتالية تساوي في مجموعتها قيمة شراء الأصل بكامله بالإضافة إلى عائد معين على الاستثمار للبنك كمؤجر كما أن للشركة المستأجرة حق الخيار في تجديد عقد استئجار الأصل ثانية بإيجار منخفض، ولكن لا يحق للشركة إلغاء العقد الأساسي قبل دفع مجمل التزاماتها .

المطلب الثاني: التمويل طويلة الأجل

يمثل التمويل طويل الأجل الأموال التي تتوفر للمشروع لتمويل القروض الاستثمارية المتاحة و يمثل التزاما على المشروع كشخصية معنوية مستقلة، حيث أن هذا الالتزام يضيف عبأ على المدير المالي للمشروع يتمثل بضرورة معرفته لأسواق المال لأنه يلجأ إليها في محاولة للحصول على أموال لأجل طويل، إلى جانب تأثر قرار التمويل بظروف تلك الأسواق من حيث الطرق التمويلية المختلفة و المتوفرة فيها و تكلفة كل طريقة منها، ثم إن بعض المؤسسات تكون الحاجة فيها للتمويل طويل الأجل مستمرة بسبب طبيعة عملها.

ويمكن تقسيم مصادر التمويلية طويلة الأجل على أساس تركيبية الهيكل المالي أي من حيث الملكية إلى أموال الملكية المتمثلة في الأسهم العادية و الممتازة، والأموال المقترضة المتمثلة في السندات و القروض طويلة الأجل.

الفرع الأول: التمويل عن طريق الأسهم العادية

يعتبر التمويل بالأسهم العادية وسيلة تمويل رئيسة من مصادر التمويل طويلة الأجل بالنسبة للشركات المساهمة، لأن استخدام هذه الطريقة في التمويل سوف لن يحمل المؤسسة أي تكلفة أو التزام تجاه الغير مقابل استخدام الأموال إلا في حالة تحقيق الربح و اتخاذ قرار بالتوزيع على المساهمين .

وتعتمد المؤسسات على إصدار هذه الأسهم خاصة عند البداية تأسيسها و ذلك لحاجتها إلى الأموال و لعدم قدرتهم على تحمل أعباء تكلفة الاقتراض الخارجي و شروطه.

أولاً: تعريف الأسهم العادية:

يعطي السهم العادي لحامله الحق في المشاركة في الجمعيات العامة العادية و غير العادية للمؤسسة، كما يعطيه الحق في التصويت. إلا أن المؤسسة غير الملزمة بتوزيع الأرباح لحاملي الأسهم العادية.¹

تنص المادة 715 مكرر 42 من القانون التجاري الجزائري " الأسهم العادية ي الأسهم التي تمثل اكتتابات ووفاء لجزء من رأسمال شركة تجارية، وتمنح الحق في المشاركة في الجمعيات العامة و الحق في انتخابات هيئات التسيير أو عزلها و المصادقة على كل عقود الشركة أو جزء منها، وقانونها الأساسي أو تعديله بالتناسب مع حق التصويت الذي بحوزتها بموجب قانونها الأساسي أو بموجب القانون.

¹ سامية زيطاري، ديناميكية اسواق الأوراق المالية في البلدان الناشئة - حالة أسواق الأوراق المالية العربية-، اطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه الدولة في العلوم الاقتصادية فرع القياس الإقتصادي، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2004، ص 18.

وتمنح الأسهم العادية علاوة على ذلك، الحق في تحصيل الأرباح عندما تقرر الجمعية العامة توزيع كل الفوائد الصافية المحققة أو جزء منها، وتتمتع جميع الأسهم العادية بنفس الحقوق و الواجبات ويمكن تحديد انواع الأسهم العادية كالآتي:¹

- **الاسهم المدافعة:** هي الإسم التي يتوقع بقاء أسعارها مستقرة و أمنية و متزايدة خلال الركود الاقتصادي و تدهور الأعمال أو خلال التقلبات الحادة لأسواق المال.
- **الأسهم الدورية:** وهي الأسهم التي يرتبط مستوى أرباحها تماماً مع حالة الاقتصاد العامة.
- **أسهم المضاربة:** تشتري أسهم المضاربة على أمل تزايد أسعارها مستقبلاً.
- **الأسهم الناجحة أو الربحة:** يسعى بعض المستثمرين الى شراء أسهم الدخل بهدف الحصول على المقسوم النقدي من الأرباح.
- **أسهم النمو:** تعد أسهم النمو واحدة من الاستثمارات الشائعة و المألوفة لدى العديد من الأفراد والشركات.

1 - التمويل عن طريق الأسهم الممتازة:

يمثل السهم الممتاز مستند ملكية له قيمة اسمية وهي قيمة السهم في وثيقة الإصدار، وقيمة سوقية وهي القيمة التي تحدد نتيجة التعامل في السوق المالي، وقيمة دفترية تتمثل في قيمة هذه الأسهم في السجلات مقسومة على عدد الأسهم الممتازة المصدرة، إذا لا يتم إضافة الاحتياطات و الأرباح المحتجزة لأنها لا تعد حقوقاً لحملة الأسهم الممتازة.

وبالرغم من تشابهها مع الأسهم العادية حيث كلاهما يمثلان مصادر ملكية في الشركة المساهمة، إلا أن هناك ثلاث اختلافات أساسية بينهما هي:

- لحملة الأسهم الممتازة حق الأولوية في الحصول على الأرباح الموزعة على حملة الأسهم العادية.
- عادة ما يكون هناك حد اقصى لمقدار العائد الذي يمكن لحملة الأسهم الممتازة الحصول عليها.
- غالباً لا يكون هناك حق للتصويت بالنسبة لحملة الأسهم الممتازة.²

¹ مجلة دراسات محاسبية و المالية، اثر التمويل الطويل الأجل في صافي الربح: دراسة تحليلية لعينة من المصارف العراقية، جامعة بغداد، العدد 20، الفصل الثالث، لسنة 2012، ص 220.

² ايناس صبيوة، أهمية القرض السندي في تمويل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية (دراسة حالة القرض السندي لمؤسسة سوناطراك)، مذكرة مقدمة لنيل درجة الماجستير في علوم التسيير فرع مالية المؤسسة، (غير منشورة)، جامعة محمد بوقرة، بومرداس، 2009/2008، ص 43.

2 - التمويل عن طريق الأرباح المحتجزة:

الأرباح المحتجزة عبارة عن ذلك الجزء عن ذلك الجزء من الفائض للتوزيع الذي حققتة الشركة من ممارسة نشاطها في السنوات السابقة أو السنة الجارية ولم يدفع في شكل توزيعات وبقي لإعادة استثمارها. وهذه الأرباح تظهر في الميزانية ضمن عناصر حقوق الملكية و بالتالي تعتبر أحد مصادر التمويل الذاتي و تأخذ الأرباح المحتجزة في ميزانية الشركة.¹

فالأرباح المحتجزة تعتبر مصدراً تمويلياً داخلياً، وتكون ناتجة عن تراكم الأرباح غير الموزعة عن ملاك المؤسسة وذلك لغرض إعادة استثمارها واستعمالها في تمويل الاستثمارات الجديدة للمؤسسة، أو توزيعها على المساهمين في حالات عدم تحقيق المؤسسة أرباح، ويتم استعمالها لمواجهة الاحتياجات المالية طويلة الأجل فالأرباح المحتجزة تعمل على تقوية القوة الإقتراضية للمؤسسة، وهذا من خلال رفع نسبة أموال الملكية إلى الأموال المقترضة.

وعموما تستخدم المؤسسة الأرباح المحتجزة في تمويل عمليات النمو و التوسع في أنشطتها مما ينعكس على قيمتها، لكن في المقابل تكون أنظار المساهمين موجهة نحو توزيعات الأرباح، ففي هذه الحالة تكون لسياسة توزيع الأرباح أهمية بالغة، وهذا راجع إلى الدور الذي تلعبه في التوفيق بين قيمة المؤسسة ورغبات الملاك الذين قد يفصلون التوزيعات الحالية، على الأرباح المستقبلية والتي تكون نتيجة النمو الذي يحدث في الأسهم عند استخدام الأرباح المستقبلية و التي تكون نتيجة النمو الذي يحدث في الأسهم، عند استخدام الأرباح المحتجزة في تمويل عمليات النمو و التوسع المستقبلي للمؤسسة، إذ تعتبر تكلفتها أقل نسبياً من تكلفة الأسهم العادية.

فالمؤسسة ومن خلال تطبيق سياسة توزيع الأرباح، عليها مراعاة العديد من الجوانب الخاصة بالمؤسسة أو الملاك، وتتمثل فيما يلي:

- السلامة من الناحية المالية ومدى توفر السيولة لمدفوعات الأرباح، خدمة القروض و سداد أقساطها
- تمويل توسع المؤسسة واحتياجات نموها، وضمان استقرار توزيع الأرباح على عدد من السنوات.
- التشريعات القانونية، والتأكد من عدم مخالفتها و مدى سلامة العملية من الناحية القانونية.
- النظام الأساسي للمؤسسة، وكيفية تحديده لعملية توزيعات الأرباح ومدى مراعاتها.²

¹ سمير محمد عبد العزيز، مرجع سابق، ص 56 .

² عبد الكريم بوحادة، أثر إختيار الهيكل المالي على قيمة المؤسسة: دور سياسة توزيعات الأرباح في تحديد القيمة السوقية للسهم- مع دراسة الحالة ، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير في علوم التسيير تخصص إدارة مالية، (غير منشور) جامعة منتوري قسنطينة، 2012/2011 ، ص14.

3- التمويل عن طريق القروض متوسطة وطويلة الأجل:

3-1 القروض متوسطة الأجل:

بالإضافة الى القروض طويلة الأجل يمكن إدراج نوع آخر من القروض يتميز بأجله المتوسط، ويكون عادة موجها لشراء الآلات، المعدات، وسائل النقل و التجهيزات الإنتاج بصفة عامة¹، فالبنوك و المصارف في الغالب تلعب الدور الكبير في تلبية احتياجات المؤسسة من هذا المصدر التمويلي وهذا وفق بنود يتم الإنفاق عليها من الطرفين وتتمثل أهم جوانب هذا الإنفاق فيما يلي:²

- ✓ شروط استخدام القرض: فالبنوك تعرض شروط تتعلق بكيفية استخدام هذه الأموال بحيث لا يتم استخدامها في غير الغرض الذي تم الاتفاق عليه، مما يعطي البنك ضمانا باسترجاع أمواله .
- ✓ شروط تحديد سقف المديونية للشركة: مما يعني الحفاظ على الملائمة المالية للشركة و القدرة على تسديد القروض.

✓ قيود على تصرفات المؤسسة بالموجودات

✓ قيود على توزيع الأرباح على المساهمين

فمن خلال هذه الشروط يعمل البنك على ضمان استيراد أمواله، نظرا لخطر تجميد أمواله إضافة إلى مخاطر الأخرى، والمتعلقة عموما بعدم السداد، لذا فهذه القروض عادة ما تكون مصحوبة بضمانات مدتها سنتين و 7 سنوات.

4-2 القروض طويلة الأجل:

هي قروض تتراوح مدتها بين 07 سنوات الى 20 سنة، مستعملة لتمويل استثمارات مدة حياتها المحاسبية موافقة لمدة القرض أو أطول منها. وتستعمل القروض طويلة الأجل لتمويل الاستثمارات بسبب كبر قيمة الاستثمار كنفقة في البداية المدة، بينما العوائد تأخذ فترة طويلة قبل بدء الحصول عليها، ولهذا فهي تتطوي على مخاطر عالية، وتتطلب مقابل ذلك ضمانات حقيقية كبيرة، وغالبا ما تقوم المؤسسات المالية التي تمول هذا النوع من القروض بالاعتماد أساسا على موارد آتية من القروض السندية.³

وتتميز القروض طويلة الأجل بالعديد من الخصائص من أهمها:⁴

¹ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص 74.

² عبد الكريم بوحادرة، مرجع سابق، ص 15.

³ صبيوة ايناس، مرجع سابق، ص 47.

⁴ الطاهر لطرش، مرجع سابق، ص ص 75 76.

- ✓ مدة القرض تتراوح بين 7 سنوات و 20 سنة.
- ✓ توجه لتمويل أنواع خاصة من الاستثمارات (عقارات، أراضي، مباني)
- ✓ تفرض طبيعة القروض الممنوحة (مبالغ ضخمة و المدة طويل) تبنيه من قبل مؤسسات متخصصة
- ✓ المخاطر العالية المصاحبة لهذا النوع من التمويل وهذا نظرا لطبيعة هذه القروض ،مما يدفع بالمؤسسات المقترضة إلى طلب ضمانات للتخفيف من حدة المخاطر.

تعتبر القروض طويلة الأجل مصدر تمويل خارجي، ومن أهم مميزاته السرعة و لمرونة وذلك لكون يتم وفق مفاوضات مباشرة بين المقرض و المقترض دون تدخل أي وسيط مما يسرع عملية حصول المؤسسة على التمويل، إضافة إلى سهولة و البساطة النسبية لإجراءاتها، كما يمكن تغير الشروط المتفق عليها بشكل مباشر في حالة حدوث طارئ يستدعي ذلك، لكن في المقابل تتميز بارتفاع المخاطر المصاحبة لها شأن السندات، إضافة إلى اعتمادها على مدى توفر مدخرات كافية، زيادة على ذلك الضمانات المهمة التي تطلبها المؤسسات المقترضة.

خلاصة الفصل الأول

تعتبر البنوك التجارية إحدى الركائز الأساسية التي يعتمد عليها اقتصاد أي بلد ، وذلك من خلال مختلف الخدمات التي يقدمها والوظائف التقليدية والحديثة وخاصة التي تساهم في شكل كبير في عمليات تمويل مختلف الاستثمارات والمشاريع الاقتصادية التنموية الخاصة منها والعامّة.

وتكمن أهمية التمويل في أنه يعتبر كآلية تستخدمها مختلف المؤسسات لخروجها من عجزها المالي إذ يعتبر الدورة الدموية في المؤسسات و يجب أن تضخ الأموال بدقة في القنوات المختلفة لتحقيق الأهداف التشغيلية و الإستراتيجية.

وتتقسم مصادر التمويل الى مصادر طويلة الأجل المتمثلة في الائتمان التجاري و المصرفي و الاستئجار، بينما مصادر التمويل طويلة الأجل تشمل الاسهم العادية و الأسهم الممتازة و الأرباح المحتجزة و القروض المتوسطة و طويلة الأجل .

تمهيد :

ظهرت التجارة الخارجية منذ العصور التاريخية الأولى، وكانت الثورة الصناعية التي حدثت في منتصف القرن الثامن عشر بمثابة البداية الحقيقية لها، حيث أدت الى ضرورة الحصول على المواد الأولية اللازمة للصناعة من الدول الأخرى، وضرورة تصريف المنتجات التامة الصنع في الاسواق الخارجية، ثم ازدادت أهمية التجارة الخارجية نظرا لتوفر فوائض في الدول ونقص في الدول أخرى، وتقوم التجارة الخارجية بمهمة تبادل الفائض بالحاجيات المطلوبة، ويكمن السبب الرئيسي في قيامها خاصة في اختلاف نسب تكاليف إنتاج السلع والخدمات المختلفة من دولة لأخرى. لذلك تبقى الدراسات و الأبحاث مستمرة و متواصلة لترقية وتطوير هذا القطاع بهدف تحسينه و إيجاد طرق و أساليب مساعدة للتقليل من المخاطر التي تواجه المتعاملين الاقتصاديين الدوليين أثناء قيامهم بعمليات التصدير و الاستيراد، لهذا تعمل الدول على تطوير وسائل تمويل عمليات التجارة الخارجية عن طريق خل مؤسسات مصرفية لتنظيم المحكم لها.

من هنا جاء تقسيم هذا الفصل إلى ثلاث مباحث أساسية :

- المبحث الأول اساسيات التجارة الخارجية
- المبحث الثاني النظريات المفسرة لتجارة الخارجية
- المبحث الثالث تقنيات تمويل التجارة الخارجية

المبحث الأول: اساسيات حول التجارة الخارجية

يعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يتصور العالم من غيرها ال يوم فلا يمكن لدولة ما أن تستقل بإقتصادها عن بقية العالم سواء كانت متقدمة أو نامية، وهذا لتعدد حاجات الأفراد، وتباين توزيع المواد و المنتجات الزراعية و الصناعية و الاستخراجية بين الدول، لذلك أوجب قيام التجارة الخارجية ذلك لتغيير جغرافية النقل و الإنتاج و الاستهلاك و العلاقات الإقتصادية الدولية، وتؤدي التجارة الخارجية دوراً هاماً في الإقتصاد الوطني مثل ما تؤديه في الإقتصاد العالمي وسوف نتطرق في هذا المبحث للمفهوم الواسع للتجارة الخارجية كما سيتم التطرق ايضاً الى سياساتها و أسباب قيامها.

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية و أهميتها

التجارة الخارجية تهتم بأسباب تبادل السلع و الخدمات و عوامل الإنتاج عبر الحدود، إذ تساعد على توفير المنتجات التي لا يمكن إنتاجها محلياً من جهة و تساعد على تصريف فائض الإنتاج من جهة أخرى

الفرع الأول: مفهوم التجارة الخارجية

يوجد العديد من التعاريف للتجارة الخارجية نذكر منها مايلي:

- يمكن تعريف التجارة الخارجية بأنها " عملية انتقال السلع و الخدمات بين الدول، و التي تنظم من خلال مجموعة من السياسات و القوانين و الأنظمة التي تعقد بين الدول.¹
- نستطيع أن نعرف التجارة الخارجية ايضاً " بأنها احد فروع عل الإقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الإقتصادية الدولية، ممثلة في حركات السلع و الخدمات و رؤوس الأموال بين دول العالم المختلفة فضلاً عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع و الخدمات و رؤوس الأموال بين الدول المختلفة"²
- كما تعتبر التجارة الخارجية امتداد للتجارة الداخلية بحيث لا يمكن التصدير للاسواق الخارجية إلا بعد إشباع الأسواق الداخلية.

وتتلخص التجارة الخارجية في عمليتين:

¹ عطا الله الزبون، التجارة الخارجية، دار اليازوني العلمية للنشر و التوزيع، الأردن 2015، 9.

² السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، مصر، 2009، ص 8.

- الأولى تتمثل في عملية التصدير و التي تتمثل في إخراج السلع و الخدمات و خارارج حدود الدولة بصفة رسمية من طرف الدولة أو من قبل شخصية مادية أو معنوية أخرى مقابل قيمة مالية مقدرة متفق عليها هذه الأخيرة تدخل كمورد هام من الموارد المالية للدولة المعينة.
- اما الثانية فتتمثل في عملية الإستيراد و هي عملية الشراء الآتية من الخارج من أعوان خارجي عبر التراب الوطني، لتمثيل عملية الشراء التي يقوم بها الأعوان الإقتصادييين لبلد ما. كل من الخبرات و الخدمات في قبول إستثمارات مباشرة أجنبية إما بالإشتراك برأس المال وطني أو فردي.¹

الفرع الثاني: اهمية التجارة الخارجية

للتجارة الخارجية أهمية بالغة حيث أن اهك مميزات انها تمكن الدولة من ان تستفيد من مزايا الدول الاخرى. فلو ان الدولة اغلقت حدودها و اعتمدت على ما توجد به أراضيها لمل حقتت اشباع لحاجيتها في كل المجالات لانها لا تستطيع انتاج كل ما تحتاج اليه و لو ان الانسان في عصرنا الحديث حاول تجاوز كل العقبات فتراه يستعين بالمطاط الصناعي على المطاط الطبيعي مثلا .

وتعد ايضا التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في اي مجتمع سواء متقدما او ناميا و هي تقوم ربط الدول مع بعضها و تساهم في توسيع القدرة لتسويقية و تساعد على رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك و الاستثمار و تخصيص الموارد الانتاجية بشكل عام.²

التجارة الخارجية هي الوسيلة الأساسية التي تلجأ إليها الدول المختلفة من أجل رفع رصيدها من المعاملات الصعبة، بما ان عمليتي الاستيراد و التصدير تتمان خارج الحدود الوطنية و بعملات مختلفة عن طريق الرفع من حجم الصادرات، فارتفاع مستوى الصادرات عن مستوى الواردات ينتج عنه الحصول على فائض من الموارد المالية المتاحة التي يمكن استغلالها في مشاريع استثمارية جديدة، وبالتالي تشغيل الطاقات العاملة المعطلة و زيادة الدخل الوطني، وذلك ينعكس بصورة مباشرة و ايجابية على المستوى المعيشي و القدرة الشرائية للأفراد و بالتالي إنعاش الدورة الاقتصادية، أضف إلى ذلك أن العملية استيراد منتجات أو الخدمات معينة يكلف إنتاجها محليا مبالغ كبيرة جدا يسمح إذن باقتصاد هذه التكاليف و الحصول عليها

¹ سلمى سلطاني، دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية . حالة الجزائر ، رسالة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية فرع التخطيط و التنمية، جامعة الجزائر 2001/2002، ص 10.

² حمشة عبد الحميد، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في ظل التطورات الدولية الراهنة . دراسة حالة الجزائر . مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012/2013، ص 11.

بتكلفة أقل.¹

كما تساعد في زيادة مستوى رفاهية البلاد من خلال توفير السلع و الخدمات التي لا يمكن إنتاجها محليا، أو التي يمكن الحصول عليها من الخارج و بالتكلفة أقل نسبيا، مما لو تم إنتاجها محليا.²

المطلب الثاني: اسباب قيام التجارة الخارجية

ترجع اسباب قيام التجارة الخارجية إلى جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسمى بالندرة النسبية . حيث أن دولة ما لا تستطيع أن تكتفي ذاتيا بصورة شاملة و لمدة طويلة، من خلال أنها لا تستطيع أن تنتج كل ما تحتاجه وذلك لأن الظروف البيئية و الاقتصادية لا تمكنها من ذلك، و من هنا تظهر أهمية مبدأ التخصص في إنتاج السلع التي تؤهلها ظروفها الاقتصادية لإنتاجها ثم تبادلها بمنتجات دول أخرى لا تستطيع إنتاجها أو تستطيع لكن بتكلفة مرتفعة مما يجعل الاستيراد مفضلا. ومن هنا تظهر أهمية التخصص و تقسيم العمل بين الدول المختلفة.³

ويمكن تلخيص اهم اسباب قيام التجارة الخارجية في النقاط التالية:⁴

- عدم استطاعة الدول تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع المنتجة محليا، وذلك بسبب الميزات الطبيعية والمكتسبة، باعتبار عدم التوزيع المتكافئ لعوامل الإنتاج بين دول العالم المختلفة. وبالتالي ضرورة اعتماد الدول التخصص الدولي، وجود فائض لديها من هذه السلع وبالتالي يتوجب عليها اسبدالها بسلع أخرى من إنتاج الدول الأخرى، والتي تتم تلك الدول بدورها بميزة في إنتاجها.
- تفاوت التكاليف، و أسعار عوامل الإنتاج و الأسعار المحلية لكل دولة، مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج للسلعة في دولة ما، وذلك من خلال تحقيق وفرات الحجم، مقارنة بارتفاع هذه التكاليف لإنتاج نفس السلعة في دولة أخرى.

¹ شاعة عبد القادر، الاعتماد المستندي اداة دفع وقرض، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي ، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2006، ص 10.

² السيد محمد أحمد السريتي، مرجع سابق، ص 9.

³ يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للطباعة و النشر و التوزيع، الجزائر، 2010، ص 15.

⁴ حسان ليندة، انعكاسات الاعتماد المستندي على التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص إدارة العمليات التجارية، (غير منشورة)، جامعة الجزائر 3، 2012-2013، ص 30.

- اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة لأخرى، مما ينتج عنه تفاوت في الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية، حيث تتصف الظروف الإنتاجية بالكفاءة العالية في ظل ارتفاع مستوى التكنولوجيا، وعلى العكس من ذلك في حال انخفاض مستوى هذه التكنولوجيا، حيث يخضع الإنتاج لسوء الكفاءة الإنتاجية، وعدم الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية.
- ان توسع القدرة الإنتاجية للمؤسسات الاقتصادية، أدى إلى البحث عن أسواق جديدة لتصريف منتجاتها عن طريق التصدير، وهذا لعجز السوق المحلي عن استيعاب هذا الإنتاج.
- السعي إلى زيادة الدخل القومي، ورفع انتاجية المعيشة و بالتالي تحقيق الرفاهية الاقتصادية اعتمادا على الدخل المتحقق من التجارة الخارجية.
- الارتباطات السياسية، كالعلاقات التجارية بين المستعمرات السابقة و بين الدول التي كانت تسيطر عليها لا تزال قوية و مستمرة مثل ارتباط الدول الأريقية بالدول الأوروبية.
- اختلاف الميول و أذواق المستهلكين، نتيجة تفضيلاتهم النوعية للسلع ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة لتحقيق أقصى منفعة ممكنة.

المطلب الثالث: سياسات التجارة الخارجية

تتبع الدول في مجال التبادل التجاري الخارجي سياسات معينة، التي تتباين من دولة لأخرى تبعا لتوجهاتها السياسية و الاقتصادية و طبيعة اقتصادها، وحسب الظروف الاقتصادية القائمة سواء على المستوى المحلي أو على المستوى الدولي، إذا تتبنى هذه السياسات بما يتفق مع مصالحها و أهدافها. وقد عرف الفكر الاقتصادي في مجال التجارة الخارجية مذهبين هما: مذهب حرية التجارة و مذهب الحماية.

الفرع الأول: سياسة الحرية في التجارة الخارجية

إن حرية التبادل هي عبارة عن نظام إقتصادي تتحرك في إطاره السلع و الخدمات بحرية و دون أي حواجز أي أنه يقتضي بإطلاق حرية التجارة الخارجية، وتقوم سياسة حرية التبادل على مبدأ المزايا النسبية على إعتبار أن إحترام هذا المبدأ يضمن للإقتصاد العلمي تخصيص الموارد و مستوى الرفاهية.

1 مفهوم سياسة الحرية في التجارة الخارجية:

تتمثل هذه السياسة في " ازالة كافة القيود و العقبات المفروضة على حركة السلع و الخدمات من دولة الى أخرى ". لكن هذا لا يعني أن سياسة الحرية التجارية تعني أنه بمجرد فتح باب التجارة بين الدول

المختلفة فإن كل السلع و الخدمات التي تنتج في دولة ما سوف تتدفق خارجها الى الدول الأخرى وإنما يتوقف ذلك على نوعية السلع، هل هي بطبيعتها سلع تجارية أم سلع غير تجارية.¹

2 حجج انصار سياسة الحرية في التجارة الخارجية

ويسوق المؤيدين لسياسة الحرية التجارية العديد من الحجج أهمها:²

➤ منافع التخصص و تقسيم العمل:

تسمح لكل دولة بأن تتخصص في انتاج السلعة التي ترى فيها ميزة نسبية بسبب ظروفها الطبيعية ونتيجة وفرة عوامل الانتاج المناسبة و إذا كانت هناك حرية في التبادل فإن السوق تصبح واسعة و شاملة لأسواق عدد كبير من الدول، ويتحول السوق من سوق صغير إلى سوق كبير، متسع، ومتعدد و متنوع، ومن الممكن في هذه الحالة أن يكون تقسيم العمل على نطاق دولي، و بالتالي تتحقق الرفاهية لدول العالم.

➤ منافع المنافسة:

غن مناخ المنافسة الذي تحققه حرية التجارة، يؤدي منافع جمة على المستهلكين و المنتجين معاً، فالمنافسة تعمل على الارتفاع بمستوى الإنتاجية، نتيجة تنافس المنتجين في استخدام وسائل الإنتاج الأكثر تطوراً و فعالية، فيستفيدون من مزايا الإنتاج الكبير و تتخفض النفقات فيعود هذا بالفائدة على المستهلكين الذين تتوفر لهم أصناف المنتجات بأسعار معقولة فتعظم بلك منفعتهم، و تتيح لهم الاختيار بين السلع و البدائل المتاحة.

➤ الحرية تشجع التقدم الفني: حيث تتنافس الدول في انتاج السلع، وهذا بدوره يعمل على زيادة حركة

و تنقل عوامل الانتاج بين فروع الإنتاج، و هذا مهم جداً لكفاءة الصناعة حيث تستطيع الأخيرة أن تختار ظروف الإنتاج الملائمة، و التقنيات الحديثة و الفعالة، مما يشجع التقدم الفني و تحسين وسائل الإنتاج بإدخال تجديبات الفنية و التكنولوجية. و بذلك يضمن العالم أجود المنتجات بأرخص الأثمان و يفتح انتقال التكنولوجيا الجديدة، فيرتقي الهيكل الصناعي بها، كما تستطيع كل دولة أن تستفيد من التقدم الفني المحقق في الدول الأخرى.

➤ الحرية تحد من قيام الإحتكارات:

¹ السيد محمد أحمد أسريتي مرجع سابق، ص 126.

² نور الهدى بلحاج، اثر تحرير التجارة الخارجية على مؤشرات الاقتصاد الكلية . دراسة حالة الجزائر . ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد دولي، (غير منشورة)، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013/2014، ص ص، 36 37.

فالحرية و المنافسة تؤدي إلى الحد من قيام الاحتكارات، و الممارسات الهادفة للسيطرة على الأسواق المحلية، وبهذا نتجنب مساوئ الاحتكار من تحديد الكميات، وفرض المحتكر للسعر، وكذا فرض نوعية المنتج و عدم توافر فرص الإختيار أمام المستهلك. إن عزل السوق الوطني على السوق العالمي، تساعد على القيام مشروعات و صناعات غير كفاءة، لا تستطيع خفض التكاليف إلى حدها الأقصى، وبسبب شعورها بالأمان من المنافسة، فإنها لا تكلف نفسها عناء إدخال التجديدات و الاستثمارات لتحسين النوعية و الكمية المنتجة، و هكذا تعمل الإحتكارات المحلية على اضعاف الإقتصاد الوطني.

الفرع الثاني سياسة الحماية في التجارة الخارجية

تعد هذه هذه السياسة مذهب لحماية كل من التجارة و الصناعة و الزراعة من المنافسة الأجنبية و ذلك عن طريق بفرض رسوم جمركية عالية على السلع المستوردة أو تحديد الإستيراد أو تشجيع التصدير، و الهدف من السياسة الحمائية هي حماية السوق الوطني أمام المنافسة الأجنبية، وقد جاءت الحمائية كرد فعل ضد سياسة الحرية التي تمثل مصلحة الدول الغنية و الفقيرة.

1 مفهوم سياسة الحماية في التجارة الخارجية:

تعتبر سياسة الحماية من أقدم السياسات في التاريخ الإقتصادي عندما نادى بها التجاريون و يمكن تعريفها بأنها " هو مجموعة من القواعد و الإجراءات و التدابير التي يضع قيودا مباشرة أو غير مباشرة كمية أو غير كمية، تعريفية أو غير تعريفية على تدفق التجارة الدولية عبر حدود الدولة لتحقيق أهداف اقتصادية معينة.¹

2 مبررات مبدأ حماية التجارة الخارجية:

ويستند أنصار المذهب الحمائي لدفاع عن سياستهم إلى الحجج التالية:²

➤ حماية لصناعة الوطنية:

تقترح الحماية للصناعات الناشئة على أساس أنها لن تستطيع منافسة الصناعات الأجنبية التي تنتج سلعاً مماثلة، بسبب ظروف نشأتها و نموها في المرحلة الأولى، و يكون ذلك عن طريق حمايتها جمركياً خاصة للصناعات التي تتوافر لقيامها عوامل النجاح.

➤ تنويع الإنتاج الصناعي:

¹ عبد المطلب عبد الحميد، السياسات الاقتصادية، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2001، ص 131.

² سلمى سلطاني، مرجع سابق، ص 30-31.

ضرورة تسخير السياسة الجمركية في إقامة عدد كبير من الصناعات بحجة جعل الاقتصاد الوطني متوازنا ووقايته من حالة الكساد التي قد تحدث في الصناعة الواحدة. أو الصناعات القليلة التي تتخصص فيها الدول في حالة الأخ بسياسة حرية التجارة.

➤ **تقييد التجارة من أجل مستوى التوظيف:**

إن الرسوم الجمركية العالية تقلل الواردات و تشجع بذلك على توسع الصناعات الداخلية و يكون الأثر المباشر لك استيعاب الأعداد المتعطلة من العمال، بالإضافة إلى تشغيل الموارد الاقتصادية الأخرى.

➤ **للحماية دور في توفير عدالة توزيع الدخل القومي:**

عندما نحمي أنشطة اقتصادية تعتمد على عنصر العمل بنسبة مرتفعة فإنها تزيد من نصيب القوى العاملة في الناتج القومي.

➤ **الرسوم الجمركية كوسيلة لمكافحة الإغراق:**

إذ كثير ما تلجأ الدول إلى بيع منتجاتها في الأسواق الخارجية بسعر يقل عن سعر بيعها في الأسواق الداخلية و قد يصل التمييز في الأسعار إلى حد البيع في الخارج بسعر يقل عن سعر التكاليف الإنتاج وتعرف هذه السياسة باسم " سياسة الإغراق " و تستعمل بغرض غزو الأسواق الخارجية، وتعتبر نوع من التمييز الاحتكاري لهذا فإن الدولة تلجأ دائما إلى حماية صناعتها الوطنية من أثر سياسة الإغراق.

➤ **الحماية لعلاج عجز في ميزان المدفوعات :**

ويتم ذلك عن طريق فرض الرسوم الجمركية المرتفعة على الواردات من السلع الكمالية و تخفيف منها أو إلغائها على الواردات من السلع الإنتاجية و بذلك تقل الواردات فيقل الطلب على العملة الأجنبية.

➤ **الأمن الوطني:**

إن التخصص في الصناعة تنطوي على خطر في حالة نشوب حرب و ها ما يفرض على البلدان الإحتفاظ ببعض القدرات الإنتاجية لتلك المنتجات التي تسمح لها في حالة وقوع نزاع مع الخارج بنوع من الإكتفاء الذاتي حتى تستطيع حماية استقلالها.

➤ **الاستقرار الاقتصادي:**

لقد أخذت الحكومات على عاتقها تلبية ما يمكن رغبات المواطنين، فوجدت أنه ينبغي لها قبل أن تسعى لتحقيق التقدم الاقتصادي و تنمية دخلها القومي أن تضمن استقرار الأحوال و الظروف الاقتصادية ممثلة في أمام تحقيق التقدم الاقتصادي.

المبحث الثاني: النظريات المفسرة للتجارة الخارجية

ظهرت هذه النظريات في أواخر القرن الثامن عشر (18) و أوائل القرن التاسع عشر (19)، ونشأت هذه النظريات في الواقع كرد فعل لمذهب التجار الذين يقوم بفرض القيود على التجارة بغية الحصول على أكبر كمية من المعدن النفيس، الذي يعتبر مقياس قوة الدولة آنذاك.

ونظريات التجارة الخارجية تبحث في أساس التبادل التجاري الذي يعود بالفائدة على طرفي المبادلة ومن أجل هذا تتعرض النظريات لشروط تقسيم العمل الدولي و تخصص الدول في مختلف وجوه النشاط الاقتصادي كذلك تتعرض النظريات لكيفية توزيع الفوائد الناجمة عن تقسيم العمل الدولي بين الدول المشتركة في تقسيم العمل الدولي في إنتاج سلعة معينة.

المطلب الأول: النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية

تعتبر النظرية الكلاسيكية كرد فعل للفكر التجاري و الذي يفسر التجارية الدولي كنشاط لا يأتي بالنع على كل البلدان المتبادلة أي أن البلد يربح ما يخسر نظيره حيث برزت النظرية الكلاسيكية في الربع الأخير من القرن الثامن عشر و أوائل القرن التاسع عشر من أجل الدفاع على حرية التبادل الدولي عكس الفكر التجاري و الذي يعتمد على الحصول على فائض في ميزانها التجاري و بتدخل الدولة في تحقيق ذلك.¹ وتشمل إسهامات كل من الميزة المطلقة لأدم سميث. ونظرية الميزة النسبية لدفيد ريكاردو و نظرية القيم الدولية لجون استوارت ميل و سوف نشرحها في مايلي:

الفرع الأول: نظرية الميز المطلقة لأدم سميث

بين آدم سميث في كتابه ثروة الأمم الذي صدر في سنة 1777 في نيويورك، أن ثرة الأمة لا تقاس بقدرتها على تجميع المعادن النفيسة و لكن تقاس بقدرتها على الإنتاج، ولذلك أي جهود تبذل لزيادة ثروة الأمة يجب أن تنصب على زيادة قدرتها الإنتاجية. وعليه استنتج أن كل دولة تستفيد من التجارة الخارجية الحرة وذلك من خلال تخصص كل دولة في إنتاج تلك السلعة التي لها في إنتاجها ميزة مطلقة بالمقارنة مع ظروف إنتاج هذه السلعة في البلدان الأخرى.²

¹ حمشة عبد الحميد، مرجع سابق، ص 30.

² يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص 22.

حيث يرى آدم سميث أن التجارة بين دولتين تتم على أساس الاختلاف في تكاليف المطلق، حيث تقوم الدولة بالتخصص في إنتاج السلعة التي تستطيع إنتاجها بكلفة أقل وتبادلها بسلعة كلفتها أقل في دول الأخرى وهذا يؤدي بالتالي إلى التخصص و تقسيم العمل الدولي ومن ثم استغلال الموارد الاقتصادية لكل بلد بطريقة فعالة، وزيادة الإنتاج، واتساع نطاق السوق من السوق المحلية ضيقة إلى سوق دولية واسعة في ظل تجارة الخارجية الحرة.¹

وتقوم نظرية الميزة المطلقة على الافتراضات التالية:

- تفترض هذه النظرية قدرة عناصر الإنتاج على التنقل بين الدول المختلفة، وعلى غرار التجارة الداخلية تؤدي التجارة الدولية إلى إتساع دائرة السوق أمام السلع التي تتخصص بها الدولة وفا لقاعدة النفقات المطلقة.
 - إن التجارة الدولية تعود بالفائدة على جميع المشاركين في التبادل الدولي أي أن الفائدة التي تعود من إتساع نطاق السوق و زيادة تقسيم العمل تعم كافة الدول المشتركة في التبادل الدولي.
 - إن التجارة الدولية تساهم في تحقيق وزيادة التراكم الرأسمالي و القدرة الإنتاجية لجميع الدول المشتركة في التبادل الدولي، و بالتالي فإن زيادة كمية إحدى موارد الثروة هو الأثر الجوهري لقيام التجارة الدولية، ويتمثل الأثر الهام لهذه التجارة في التوزيع الأمثل لعناصر الإنتاج على الإستخدامات المختلفة.
 - تركز هذه النظرية على النفقات المطلقة و ليس على النفقات النسبية لكل سلعة أي شرط اختلاف النفقات المطلقة لكل سلعة بين دولتين لكي تقوم التجارة الدولية.²
- ويمكن تلخيص هذه الفرضيات في المثال التوضيحي التالي:³

¹ عبد الفتاح أبو شرار، الإقتصاد الدولي، دار المسيرة، الاردن، 2007، ص ص، 36، 37.

² عبد الرحمان روايح، حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة . دراسة تحليلية تقييمية للتجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجية (2010، 2000)، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013/2012، ص 103.

³ السيد محمد احمد السريتي، مرجع سابق، ص 31.

جدول رقم(01): إنتاجية الفدان بالطن في الدولتين

الدولة	السلعة	البن	القمح
الولايات المتحدة الأمريكية	1	4	
البرازيل	3	2	

المصدر: السيد محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، مصر، 2009، ص 31.

ومن الجدول أعلاه يتضح ما يلي:

- 1 أن الولايات المتحدة الأمريكية لديها ميزة مطلقة في إنتاج القمح، لأن إنتاجية الفدان فيها أكبر من البرازيل.
- 2 إن البرازيل لديها ميزة مطلقة في إنتاج البن، لأن إنتاجية الفدان فيها أكبر من الولايات المتحدة الأمريكية.
- 3 تقوم بين الدولتين تجارة دولية، بسبب إختلاف المزايا المطلقة بينهما، حيث تخصص الولايات المتحدة الأمريكية في إنتاج وتصدير القمح، و تخصص البرازيل في إنتاج وتصدير القمح، و التخصص البرازيل في إنتاج و تصدير البن.

ولقد وجهت عدة انتقادات لنظرية الميزة المطلقة و هي كالاتي:¹

- حسب هذه النظرية، فإن الدولة التي لا تتفوق في إنتاج أي سلعة لا تستطيع تصدير أي سلعة للعالم الخارجي، ومن ثم فهي لا تستطيع أن تستورد من الخارج لعدم مقدرتها على الدفع، إن استمرار هذا الوضع يؤدي في النهاية إلى تقليص حجم التجارة الخارجية، وهذا ما لم يحدث في الواقع العملي.
- تعتقد أن التفوق المطلق هو أساس التخصص الدولي فقط، فيحين أن واقع المعاملات يثبت أن التفوق النسبي هو أساس قيام التخصص الدولي.

¹ عز الدين علي، أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي بالجزائر خلال الفترة 2000-2012 ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم التجارية ، فرع إدارة العمليات التجارية، جامعة الجزائر 3، 2013/2014، ص ص 19.18.

- ترى هذه النظرية أن التجارة الخارجية ما هي إلى امتداد لنظرية التجارة الداخلية في حين أن نوعي التجارة مختلفان كل الاختلاف، من حيث خصائصهما و نظريتهما.

الفرع الثاني: نظرية الميزة النسبية لدافيد ريكارد

لقد وضع هذه النظرية دافيد ريكارد عام 1817 م، و اكملها من بعده جون استيوارت ميل ثم آخرين من المدرسة الانجليزية، ورغم أن هذه النظرية قد وضعت منذ أكثر من 190 عاماً ، الا أنها مازالت تثرى بالمساهمات العملية المتتالية عليها، ومازالت تحتل مكاناً بارزاً في تفسير قيام التجارة الدولية.¹

انتقد ريكاردو نظرية الميزات المطلقة من خلال كتابه "الاقتصاد السياسي و الضريبة " حيث وضح فيها أن الحكم على الأفضلية في إنتاج السلع و الخدمات يقوم على الميزة النسبية للدولة من حيث العمل، بمعنى أن هناك مجالاً لإنتاج السلع و الخدمات في الدولة ما حتى و لو لم تمتلك الميزة المطلقة في الإنتاج و إنما امتلاكها للميزة النسبية يكفي لقيامها. وهذا يعطي التكامل بين الدول في عمليات الإنتاج و إتاحة المجال أمام الدول التي تمتلك مقومات الإنتاج لسلعة معينة حتى و لو كانت تنتج في دولة أخرى و تتوق عليها في الإنتاج و خصوصاً أن النظرية المطلقة تفرض قيام العملية التجارية بين الدول على مبدأ المقايضة فإن لم تنتج الدولة اية سلعة لتفوق غيرها عليها في الإنتاج فلا تستطيع إنشاء علاقات تجارية خارجية.²

وحسب هذه النظرية فإن البلد قد تكون أكثر كفاءة من البلد آخر في إنتاج سلعتين ومن ثم يستطيع أن ينتجها بنفقات أقل ويصدرها بأسعار أقل و مع ذلك سيجد أن مكسبه من التجارة الدولية سوف يكون أكبر إذا تخصص إنتاج و تصدير حدى السلعتين فقط و هي التي يتميز فيها نسبياً.³

ولتوضيح قد ريكاردو مثال عددياً:

فأخذ بلدين هما اجنرا و البرتغال و افترض أن باستطاعة كل منهما إنتاج سلعتين هما المنسوجات و القمح وفقاً للجدول التالي:

¹ السيد محمد أحمد السريتي، مرجع السابق، ص 33.

² عطا الله الزبون، مرجع سابق، ص 72.

³ عبد الرحمن يسري و إيمان محمد زكي، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية ، مصر ، 2007، ص 24.

الجدول رقم (2): تكلفة الإنتاج المقدرة بساعات العمل

البلد	انجلترا	البرتغال	السلعة
	100 سا	90 سا	المنسوجات
	120 سا	80 سا	القمح
التكلفة النسبية للمنسوجات على القمح	$0.83 = 120/100$	$1.125 = 80/90$	
التكلفة النسبية للقمح على المنسوجات	$1.2 = 100/120$	$0.88 = 90/80$	

المصدر: يوسف مسعداوي ، دراسات في التجارة الدولية، دارهومة للطباعة و النشر والتوزيع، الجزائر، 2010، ص 32.

من خلال الجدول السابق نلاحظ أن:

في انجلترا ، تكلفة إنتاج وحدة واحدة من القمح تكلف 120 ساعة عمل وإنتاج وحدة واحدة من المنسوجات تكلف 100 ساعة عمل.

أما في البرتغال فإن إنتاج وحدة من القمح تتطلب 80 ساعة عمل، ووحدة من المنسوجات 90 ساعة عمل. ومن الواضح أن تكاليف إنتاج المنسوجات و القمح أقل في البرتغال منه في إنجلترا ، وحسب منطق الميزة المطلقة لآدم سميث ، فإنه لا يمكن أن يقوم تبادل بين البلدين، أو أن البرتغال تحتكر إنتاج السلعتين، من أجل هذا عليها أن تنتج وحدتين المنسوجات و وحدتين قمح وهذا يكلفها 340 ساعة عمل. وبم أن الاقتصاد يعمل في المستوى التشغيل الكامل، يصبح هذا غير ممكن حسب ريكاردوا، لأنه يتطلب تحول رأس

المال و العمل الإنجليزي فى البرتغال و هذا منتقض للفرضي الثانية. لهذا يقول ريكاردو أن التبادل لفائدة البلدين بشرط وجود اختلاف بين معدل التبادل الداخلي للسلع.

• فى البرتغال:

1 وحدة من القمح تستبدل مقابل $90/80 = 0,88$ وحدة المنسوجات

• فى انجلترا:

1 وحدة من القمح تستبدل مقابل $100/120 = 1,2$ وحدة المنسوجات.

لا يكون من مصلحة البرتغال وحدتين من القمح، وتستبدل وحدة منه و التي كلفته 80 ساعة عمل مقابل وحدة منسوجات التي تحتاج منه 90 ساعة عمل، وبذلك يوفر البرتغال 10 ساعة عمل، أما إنجلترا فسوف تنتج وحدتين من المنسوجات، وتقوم باستبدال وحدة من المنسوجات التي كلفتها 100 ساعة عمل مقابل وحدة قمح التي كانت ستكلفها 120 ساعة عمل، وبذلك تكون قد وفرت 20 ساعة عمل وهو ربحها من التجارة.

الفرع الثالث: نظرية القيم الدولية (جون إستيوارت ميل 1806-1873)

كان اهتمام جون استيوالات ميل فى كتابه مبادئ الاقتصاد السياسي الذي نشر فى عام 1848 منصبا على الجانب الطلب فى التجارة الدولية، و هو ما أهمله تحليل ريكارد، وبصفة خاصة على نسبة التبادل السلع ودولياً. وفي رأيه أن هذه النسبة تقع بين نسبتي التبادل الداخليتين وتحدد بالعرض و الطلب على سلعتين أو ما اسماء بالطلب المتبادل للدولتين.

وعند عرضه لنظريته ركز جون استيوارت ميل على اختلاف الكفاءة النسبية للعمل بين دولتين بمعنى إن كمية العمل تكون ثابتة ولكن نواتج العمل مختلفة بدلاً من التركيز لى التكلفة النسبية للعمل فى كل منهما كما فعل ريكاردو.¹

تقوم نظرية القيم الدولية على الإفتراضات التالية:²

¹ محمود يونس، التجارة الدولية و التكتلات الاقتصادية، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، 2015، ص 39.

² عبد الرحمان رواج، مرجع سابق، ص 109.

- عند قيام التجارة بين دولتين على سلعتين فإن القيمة الكلية لطلب الدولة الأولى على السلعة التي تنتجها الدولة الثانية ستنساوى مع القيمة الكلية لطلب الدولة الثانية على السلعة التي تنتجها الدولة الأولى.
- ما دمنا لا نستطيع تقرير قاعدة عامة لأذواق و حاجات المستهلكين فإننا لا نستطيع التخمين عند أي نسبة يمكن تبادل السلعتين وبما أننا نعرف الحد الأعلى و الحد الأدنى لنسبة التبادل (نسبي تكاليف الإنتاج في كل من الدولتين) فإن المنفعة من التجارة بين الدولتين يمكن أن تقسم بينهما نسب عديدة و بمعنى لآخر أن معدلات (نسب) التبادل الدولية ستقع بين معدلات التبادل الداخلية في كلتا الدولتين.
- سيعتمد موقع معدلات التبادل على الطلب المتبادل في كلتا الدولتين و كذلك على مرونة هذا الطلب إذا كان طلب إحدى الدولتين على السلعة التي تنتجها الدولة الثانية عند سعر معين كبيراً في حين أن طلب الدولة الثانية على السلعة التي تنتجها الدولة الأولى عند السعر نفسه قليلاً فستميل شروط التجارة الدولية لمصلحة الدولة الثانية على السلعة التي تنتجها الدولة الأولى عند السعر نفسه قليلاً فستميل شروط التجارة الدولية لمصلحة الدولة الثانية و العكس صحيح، ومن ناحية أخرى إذا كانت مرونة الطلب في إحدى الدولتين على السلعة التي تنتجها الدولة الأخرى عند سعر معين أكبر من الواحد إتجهت شروط التجارة الدولية لغير مصلحة هذه الدولة و العكس صحيح وبمعنى آخر إن الدولة ذات الطلب غير المرن هي التي تعود عليها فائدة الأكبر من التجارة الدولية أما الدولة ذات الطلب المرن فتعود عليها الفائدة أقل.
- إن لنفقات النقل تأثير مزدوج على التجارة الدولية فهي تساهم في أن يصبح سعر السلعة التي تنتجها الدولة الأولى مرتفعاً في الدولة الثانية و على ذلك فلن يتم تبادل السلعتين وفق معدل التبادل السائد في حالة إفتراض عدم وجود النفقات و بما أنه لا توجد قاعدة لتوزيع نفقات النقل بين الدولتين و أن إحتسابها من ضمن التكلفة يؤدي إلى زيادة تكلفة الواردات فإن ذلك سيؤدي في النهاية إلى تغيير الطلب المتبادل بسبب إختلاف المرونات ومن ثم تغيير معدل التبادل الدولي.

المطلب الثاني: النظريات النيوكلاسيكية في التجارة الخارجية

إقتصرت النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية إلى قانون التكاليف النسبية حيث من أن ما يدعو إلى قيام بالتبادل التجاري بين الدول هو إختلاف التكاليف النسبية، إلا أنها لم تتعرض إلى أسباب إختلاف التكاليف ما بين الدول.

الفرع الأول: نظرية التوافر النسبي لعوامل الإنتاج لهيكشر و أولين

حول الإقتصادي السويدي " ايلي هكشر " في كتابه بعنوان " آثار التجارة الخارجية على التوزيع " الذي صدر سنة 1919 والى تلميذه برتل أولين من خلال كتابه تحت عنوان " التجارة الإقليمية و التجارة الدولية" الصادرة سنة 1933، أن تتجاوز بعض نقائص النظرية الكلاسيكية و خاصة في إتخاذ هذه الأخيرة العمل كالمحدد الوحيد لقيمة السلع و بالتالي إهمالها لعوامل الإنتاج الأخرى، حيث تنص نظرية على أن ما يدفع الدول للقيام بالتبادل الدولي الخارجي ليس هو الاختلاف في التكاليف النسبية كما يعتقد ريكاردو و أنصاره بل هو الاختلاف في أسعار عوامل الإنتاج التي تحدد بدورها أسعار السلع.¹

وبذلك أصبحت نظرية التجارة الخارجية تقوم على عدة فروض²:

- دولتان للتجارة و سلعتان وعنصران للإنتاج بكمية محددة و ذلك بنسب مختلفة ما بين الدول.
- تماثل التقنية في الدولتين (تماثل دول الطلب).
- اختلاف كثافة استخدام عنصري الإنتاج في السلعتين مع عدم تأثر هذه الكثافة باختلاف أسعار عناصر الإنتاج وتماثل الأذواق وسيادة المنافسة التامة في الدولتين
- حرية انتقال عناصر الإنتاج داخل كل دولة مع عدم امكانية الانتقال بين دولتين مع عدم وجود تكاليف النقل.
- لا توجد عوائق تحول دون انتقال السلع بين الدولتين (وبالتالي فإنه من مصالح كل دولة التوسع في انتاج السلعة التي يستخدم فنتاجها العنصر الأكثر وفرة لديها، وبذلك تعزز التجارة الخارجية.

الفرع الثاني: لغز ليونتييف

ذكر ليونتييف في مقالة له نشرت عام 1954، أن هناك فكرة واسعة الانتشار تتعلق بطبيعة التجارة بين الولايات المتحدة الأمريكية وبقية دول العالم. ومؤدى هذه الفكرة أن الولايات المتحدة تتمتع بميزة نسبية في إنتاج السلع التي تتطلب كثافة كبيرة في رأس المال. وحسب نظرية هيكشر - أولين فإنها يجب أن تنتج إلى تصدير السلع كثيفة رأس المال وتستورد السلع كثيفة العمل، إلى أن النتيجة التي توصل إليها ليونتييف قد

¹ يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص 45.

² أحمد الكواز، التجارة الخارجية و التكامل الإقليمي، مجلة جسر التنمية، العدد الوجد و الثمانون - مارس/ 2009، ص 5.

أوضحت أن الولايات المتحدة تقوم بتصدير السلع كثيفة العمل وتستورد السلع كثيفة رأس المال.¹ حيث استخدم ليوننتيف جدول المدخلات و المخرجات الميريكي لسنة 1948 وقام بحساب معدلات رأس المال/العمل أي (K/L) في بعض صناعات التصدير الهامة و في بعض الصناعات الهامة التي تنتج سلعا بديلة لبعض الواردات الهامة. وقد تم حساب معدلات رأس المال /العمل للدلالة على درجة كثافة العنصرين، وذلك وفق ثلاث خطوات هي:²

1. تم حساب رأس المال الجديد k اللازم لبناء طاقة صناعية كافية لإنتاج ما قدره مليون دولار في السنة في كل من صناعات التصدير و الصناعات المنتج لسلع بديلة للواردات.
 2. تم حساب كمية العمل (مقدرة بالأيام بالنسبة للفرد) اللازمة لإنتاج ما قدره مليون دولار في السنة لنفس الصناعات المذكورة.
 3. بالربط ما بين معامل رأس المال بمعامل العمل، يتحدد معامل رأس المال / العمل بالنسبة للصناعات محل الدراسة في حدود إنتاج ما قيمته مليون دولار سنوياً.
- والجدول التالي يبين ذلك:

الجدول رقم (03): كمية العمل و رأس المال اللازمة لإنتاج ما قيمته ألف دولار

بدائل الواردات	صناعات التصدير	
30.091.339	2.550.780	كمية رأس المال (K)
170.004	182.313	كمية العمل (L)
18	14	رأس المال/العمل (K/L)

المصدر: صادق بوشناق، الآثار المحتملة لإنضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية - حالة مجمع صيدال -، أطروحة مقدمة للحصول على شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص تخطيط، جامعة الجزائر، 2007/2006، ص 17.

¹ محمود يونس، مرجع سابق، ص 94.

² صادق بوشناق، الآثار المحتملة لإنضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية - حالة مجمع صيدال - أطروحة مقدمة للحصول على شهادة الدكتوراه في العلوم الاقتصادية تخصص تخطيط، 2007/2006، ص 17.

ومن الجدول يتضح أن وحدة الصادرات تحتاج إلى حوالي 14 ألف دولار من رأس المال لكل عامل بينما تحتاج وحدة الواردات من السلع المنافسة إلى 18 ألف دولار، وهو ما يوضح أن صادرات الولايات المتحدة الأمريكية في العمل إنما يقوم على أساس تخصصها في فروع الإنتاج كثيفة العمل لا كثيفة رأس المال، وبذلك استنتج ليوننتيف أن اشتراك الولايات المتحدة الأمريكية في العمل إنما يقوم على أساس تخصصها في فروع الإنتاج كثيفة العمل لا كثيفة رأس المال، ويشترط بذلك الرأي الشائع أن اقتصاد هذه الدولة يتميز بوفرة نسبية في عنصر رأسمال مقارنة بعنصر العمل، و أثبت خطأه، وهو ما عرف بمتناقضة ليوننتيف.

المطلب الثالث: النظريات الحديثة في التجارة الخارجية

لقد أدت التغيرات الجوهرية الجارية في الاقتصاد العالمي و منظومة العلاقات الدولية في مرحلة ما بعد الحرب العالمية الثانية إلى ظهور عدد من العوامل التي تندرج دائما في سياق النظرية الكلاسيكية للميزات النسبية، وعليه فإن هذه العوامل الجديدة لا تنفي النظرية الكلاسيكية و النظرية النيوكلاسيكية بقدر ما تعكس إلى هذا الحد أو ذاك تلك الحقائق الجديدة في العلاقات الاقتصادية الدولية و من بين النظريات المعاصرة بشأن التجارة الدولية ما يلي:

الفرع الأول: نظرية الفجوة التكنولوجية

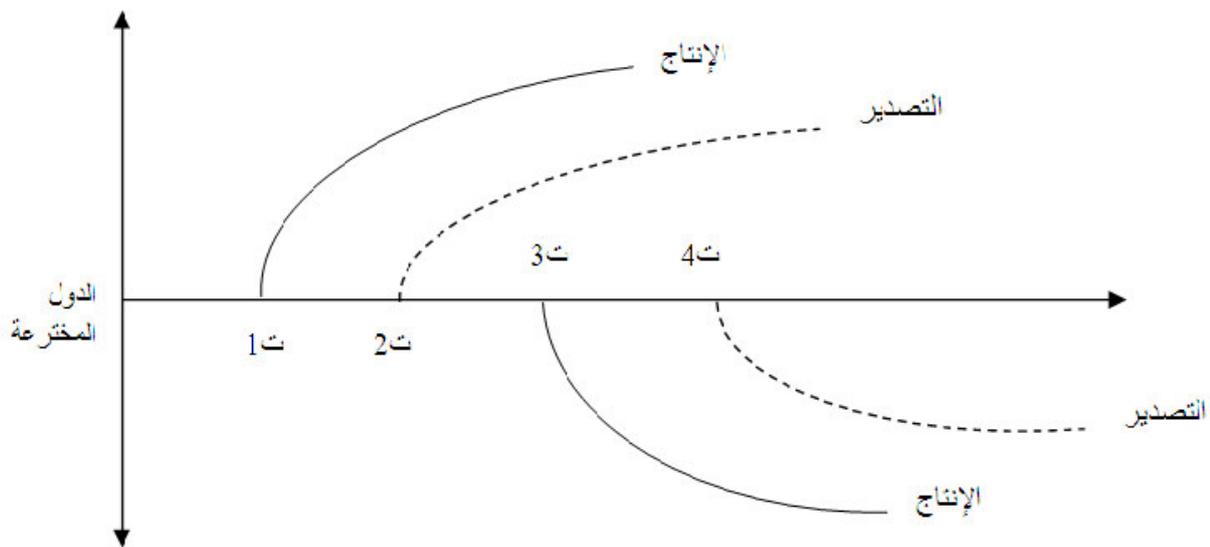
لقد طور ميشال بوسنر **Michael Posner** سنة 1961 تحليلا جديدا يركز على التغيرات التكنولوجية وذلك بتوسيع نتائج أنشطة البحث و التطوير على صعيد الشركات على المجال الدولي و ذلك باحتكار شركة مبدعة لإنتاج سلعة جديدة تستهلك من قبل المقيمين و من مستهلكين موجودين في الخارج و يؤدي تصديرها إلى الخارج طالما لم يتمكن منافسوها من إنتاج منتج منافس ومحدد التجارة هنا يعتمد على الفجوة التكنولوجية¹، ويرتكز هذا النموذج في تفسيره لنمط التجارة الدولية على إمكانية حيازة أحد الدول على طرق فنية متقدمة للإنتاج، تمكنها من إنتاج سلع جديدة أو منتجات ذات جودة أفضل أو منتجات بنفقات إنتاجية أقل مما يؤهل هذه الدول إلى إكتساب مزايا نسبية مستقلة عن غيرها من الدول، بمعنى أن الاختلافات الدولية في المستويات التكنولوجية تحقق اختلافا مناظرا في المزايا النسبية المكتسبة.

¹ عبد الرحمان روابح، مرجع سابق ص 121.

إن فالدول صاحبة التفوق التكنولوجي تقوم بتصدير السلع كثيفة التكنولوجيا إلى الدول التي لم تشهد بعد تغييرا في المستويات التكنولوجية المستخدمة بها، وبذلك فالدول صاحبة الإختراع تتمتع بإحتكار مؤقت في إنتاج و تصدير السلع ذات التقدم التكنولوجي ويزول هذا الإحتكار بزوال التفوق التكنولوجي لهذه الدول.¹

و الشكل الموالي يوضح نظرية الفجوة التكنولوجية:

الشكل رقم (02) : نظرية الفجوة التكنولوجية



المصدر : عبد السلام مخلوفي، اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة، أداة لحماية التكنولوجيا، أم إحتكارها، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، 2006 العدد 3 ص11.

من خلال الشكل يلاحظ أن هناك ثلاث فجوات تميزها نظرية الفجوة التكنولوجية وهي:

1- فجوة الطلب : وهي الفترة الزمنية بين ظهور إنتاج سلعة دورة المنتج في الدولة موطن الاختراع (ت1) وبداية إستهلاك السلعة في الخارج (ت2).

¹ عبد السلام مخلوفي، اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة، أداة لحماية التكنولوجيا، 2006، أم إحتكارها، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، العدد 3، 2006، ص 114.

2- فجوة التقليد: وهي الفترة بين بداية الإنتاج في الدولة موطن الإختراع (ت1) وبداية إنتاج نفس السلعة في الخارج (ت3).

3- الفجوة التكنولوجية : وهي الفترة الزمنية بين فجوة الطلب و فجوة التقليد، فالتجارة هنا تحدث خلال الفترة الزمنية التي تبدأ بقيام الدولة المخترعة بتصدير المنتج الجديد و بداية الإنتاج لهذه السلعة في الدول المقلدة. ويزوال الفجوة التكنولوجية تبدأ العوامل التكنولوجية في فقدان الدور الذي قامت به كعامل مفسر لنمط التجارة الدولية بين الدول في المنتجات الصناعية كثيفة التكنولوجيا.

والنتيجة المستخلصة من نظرية بوسنر هي أنه من مصلحة الدول المتطورة أن تحافظ على الفجوة التكنولوجية أطول فترة ممكنة حتى تحافظ على إكتساب الميزة النسبية المتمثلة في التفوق التكنولوجي ومن ثم إحتكار المعلومات وإعاقة نقل أو تقليد التكنولوجيا من طر الدول النامية.

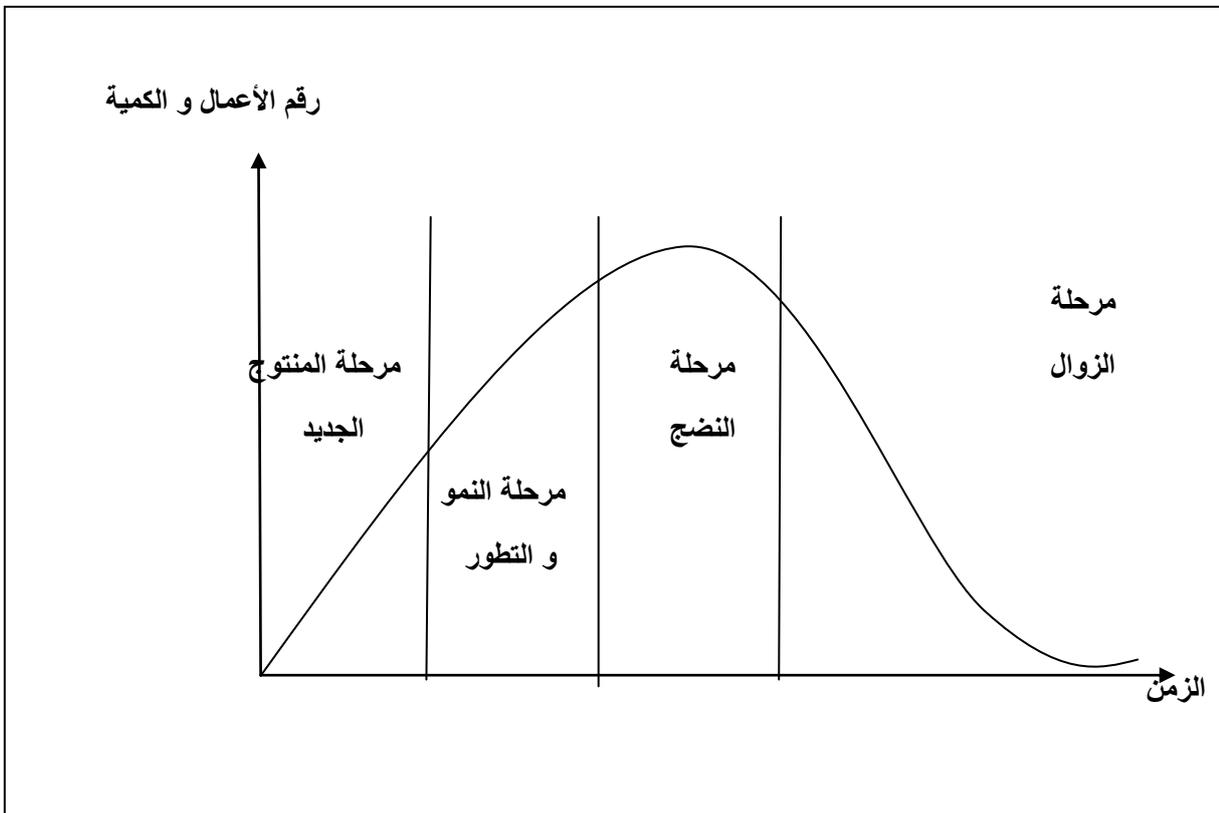
ولكن بالرغم من الدور البارز لنظرية الفجوة التكنولوجية و المدى الزمني الذي يمكن أن تستمر خلاله تلك الفجوة قبل تلاشيها وبذلك ظهرت نظرية جديدة حاولت سد هذه الثغرة سميت بنظرية دورة حياة المنتج.

الفرع الثاني: نظرية دورة حياة المنتج

تعتبر نظرية دورة حياة المنتج للاقتصادي "فرنون" R. Vernone عام 1966، امتداد لنظرية " بوسنر"، وهذا لاعتمادها على نفس المبدأ المتمثل في الفرق التكنولوجي، إلا أن هذه النظرية تعمل على تحليل الأسباب التي تؤدي إلى الابتكارات و الكيفية التي تنتشر بها، باعتمادها على دور المنتج الجديد و دورة حياته في قيام التجارة الدولية.

ولقد افترض " فرنون في نظريته هذه أن التفوق التكنولوجي ينطلق بشكل مستمر في الولايات المتحدة الأمريكية مما يعطيها دورا رياديا في تطوير المنتجات الجديدة و تصنيعها، وعبر مراحل تمر بها هذه المنتجات فإنها تنتقل من الولايات المتحدة الأمريكية إلى خارجها ، ولهذا فإن فرنون قسم هذه المراحل إلى أربعة و سوف نوضحها عل الشكل التالي:

الشكل رقم 03 : دورة حياة المنتج



المصدر: عبد المومن مواسي، أثر سياسات تحرير التجارة الخارجية على التنمية الصناعية في الجزائر خلال المدة 1990-2010، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، (غير منشورة)، جامعة الحاج لخضر، باتنة، 2012/2011، ص ص 22-23.

المرحلة الأولى: مرحلة المنتج الجديد

في هذه المرحلة يكون الانتاج صغيرا و حاجات السوق تكون محددة بكيفية غير سليمة، إذ تعتمد على فئة السكان ذات الدخل المرتفع لاستهلاك المنتج لان المنتج يكون مرتفعا و مرونة الطلب ضعيفة بالنسبة للمنتج و الصناعة، و في هذه المرحلة لا توجد تجارة دولية أي لا يسوق هذا المنتج وهكذا يصبح السوق الداخلي السوق الاكثر قابلية على أن يستعمل كسوق اختياري للمنتج الجديد.

المرحلة الثانية: مرحلة التطور و النمو

عند هذه المرحلة يصبح المنتج نمطيا، بحيث تقل تكلفة انتاجه بفعل حجم الانتاج و ينخفض سعره و بالتالي يوجه الى شريحة أوسع من الزبائن ، وفي نفس الوقت يتزايد تقليد انتاجه من قبل المنافسين الجانب ولمواجهة ذلك تلجأ المؤسسة الرائدة في إنتاجه بفتح اسواقها الى الخارج فينقل ميدان انتاجها الى البلدان الصناعية الأخرى و كنتيجة لذلك، يظهر تزايد في الصادرات البلد المنتكر و التي تنعكس في الفائض المتزايد لميزان مدفوعاتهما.

المرحلة الثالثة: مرحلة النضج

خلال هذه المرحلة تصبح التكنولوجيا مستقرة و معروفة جيدا، وتسد منافسة كاملة عندها يحدث انقلاب في المبادلات حيث يصبح المبتكر مستوردا والبلدان المتطورة الأخرى المقلدة له في صنع المنتج هي المصدرة وهذا نتيجة تخلي الشركة الأم عن المنتج لصالح منتجات جديدة أخرى.

المرحلة الرابعة: مرحلة الزوال

تنتم هذه المرحلة بتقادم المنتج و بروز منتجات منافسة له، فيتراجع سوقه في البلدان الصناعية كما أن تكلفته تتخفف، ومنه يحدث انتقال جديد لإنتاجه ليستقر في الدول النامية، لا سيما إذا كان يتطلب يدا عاملة كثيفة بأجور منخفضة، ليزداد انتاجه في هذه الدول و تصبح هذه الدول نفسها مصدرة له نحو البلدان الصناعية لتلبية ما تبقى من طلبها المتراجع.

و تبين نظرية فرنون Vernon بأن تنوع التقدم التكنولوجي يعد للميزات النسبية و لتبادل منتجات تنتمي إلى أجيال تكنولوجية متباينة، كما أنها توضح سلوك الشركات المتعددة الجنسيات (الرائدة في مجال الابتكارات)

في غزوها للأسواق الدولية، وتعرف ضمناً بعدم تكافؤ العلاقات الدولية، وفي المقابل توحى بإمكانية تصنيع البلدان النامية من خلال انتقال الأنشطة الانتاجية ذات التكنولوجيا المتقدمة إليها.

الفرع ثالث: نظرية معدل التبادل الدولي لليندر

لقد اتبع ستيفان ليندر في نظريته عن معدل التبادل الدولي منهج التحليل الديناميكي فبالإضافة إلى مقارنته لوضع التوازن قبل التجارة وبعدها، اهتم كذلك بدراسة المسمار القومي عند الانتقال من المرحلة الأولى الى المرحلة الثانية، وعليه تختلف هذه النظرية عن النظرية الكلاسيكية ونظرية نسب عناصر الإنتاج، اللتين تعتمدان على التحليل الاستاتيكي المقارن فحسب. هذا ومن ناحية أخرى يرى ليندر أنه من الخطأ علمياً افتراض أن التجارة الدولية بين دول المتجانسة، و الصحيح أنها تتميز باقتصاديات بعض الدول بدرجة عالية من القدرة على إعادة تخصيص مواردها استجابة لأي تغير في هيكل الأسعار و فرص التجارة، فإن اقتصاديات الدول الأخرى تتميز بدرجة عالية من الجمود و عدم القدرة على تخصيص الموارد.¹

الفرع رابع: نموذج المنافسة غير الكاملة

إن هيكل الرئيسي لنظريات التجارة التقليدية يقوم على فرض سيادة المنافسة التامة، حيث تتكون كل صناعة من عدد كبير من الشركات المنتجة لسلع متجانسة. وقد أدى ذلك إلى عجز هذه النظريات عن تفسير أنماط التجارة التي تفرزها هيكل سوق غير تنافسية، وفي الواقع، نجد أن الأسواق غير التنافسية هي الشكل الراجح، فهناك أشكال متنوعة من الإحتكار واحتكار القلة و المنافسة الاحتكارية وتتأثر التجارة الدولية بهذه الهياكل.

ومن أبرز الكيانات الاقتصادية ذات الصبغة الاحتكارية و العاملة في مجال التجارة الدولية الشركات المتعددة الجنسيات، حيث تتعامل هذه الأخيرة في حجم هائل من المبادلات التجارية الدولية، مما يعطيها قدرة السيطرة على الأسواق وتحريك مجريات الأحداث الاقتصادية و السياسية في مناطق كثيرة من العالم. فالمنافسة العالمية تجبر كل منشأة في دول صناعية مختلفة أن تنتج نوعاً واحداً أو على الأكثر عدداً محدوداً من نفس المنتج بدلاً من أصناف و أنواع مختلفة، وهذا غاية في الأهمية لأنه يؤدي إلى تخفيض في تكلفة إنتاج الوحدة.

الفرع خامس: نموذج اقتصاديات الحجم

¹ عبد المومن قواسي، مرجع سابق، ص 18.

نعني باقتصاديات الحجم وفورات الإنتاج الكبير، وهي المزايا التي يتمتع بها نظام أو أسلوب الإنتاج الكبير، و إن أحد فروض نموذج هكشر و أولين هو أن كلا السلعتين إنما تنتجان في ظل ظروف ثابتة عائد الحجم في كل من الدولتين، فمع زيادة عائد الحجم فإن التجارة الدولية ذات نفع متبادل ممكن أن تقوم حتى ولو كانت كل الدولتين متطابقتين في كل النواحي، هذا النوع من التجارة لم يشرحه نموذج هكشر و أولين.

حيث ان زيادة عائد الحجم إنما تشير إلى حالة الإنتاج الذي يتزايد بنسبة أكبر من النسبة التي يتزايد فيها استخدام الموارد أو عوامل الإنتاج. ومعنى ذلك، أنه لو ضاعفنا جميع المدخلات فإن الإنتاج يزيد بمقدار أكبر من الضعف، وذلك لأن زيادة عائد الحجم تحدث لأنه عند العمليات ذات الحجم الكبير فإن تقسيما للعمل و تخصصا أكبر يصبح ممكناً، بمعنى أن كل عامل يستطيع أن يتخصص في القيام بمهمة بسيطة ومتكررة مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج.

هذا بالإضافة إلى أن العمليات ذات الحجم الكبير عادة ما تسمح بالإقدام على استخدام آلات أكثر

تخصصا و أكثر إنتاجية، الأمر الذي يكون ممكنا عند عمليات ذات الحجم الصغر.¹

¹ يوسف مسعداوي، مرجع سابق، ص 58.

المبحث الثالث: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

يعتبر تمويل التجارة الخارجية من أهم العمليات وأحد الانشغالات الرئيسية لأي دولة خاصة الوقت الذي صارت فيه التجارة الخارجية همزة وصل بين بلدان والركيزة الأساسية لكل إقتصاد، إذ يقوم مختلف البنوك بعرض العديد من التقنيات لتمويل التجارة الخارجية وتعمل لتفادي بعض المخاطر الناجمة عن عمليات المبادلات التجارية بين المصدر و المستورد وتوفر الضمان الثقة لكل الأطراف، سوف نتطرق في هذا المبحث الى أهم التقنيات الأساسية و المتمثلة في الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي إضافة الى خصم الكمبيالات المستندية.

المطلب الأول: الإعتماد المستندي

تعد الاعتمادات المستندية من أهم الخدمات المصرفية التي تقدمها المصارف بصفة عامة، حيث تعد أساس تمويل الحركة التجارية (الاستيراد - التصدير) في كافة أنحاء العالم والتي تنفذ من خلال شبكة المراسلين للمصارف حول العالم.

الفرع الأول: مفهوم الإعتماد المستندي

يوجد العديد من التعاريف للإعتماد المستندي و من بينها ما يلي:

1. يمكن تعريف الإعتماد المستندي " بأنه إعتماد يفتحه البنك بناء على طلب أحد عملائه لصالح طرف آخر يسمى المستفيد بضمانة مستندات تمثل بضاعة منقولة أو معدة للنقل"¹
2. كما يعرف البعض الاعتماد المستندي " عقد بين البنك و (عمليه المشتري) يتعهد فيه البنك بدفع مبلغ الإعتماد أو قبول الكمبيالة المسحوبة عليه أجل معين و بمبلغ معلوم لصالح المستفيد (البائع) مقابل

¹ محمد جاسم، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار زهران للنشر و التوزيع،الأردن، 2013، ص 208.

تقديم مستندات محددة في خطاب الاعتماد تبقى حيازة البنك على سبيل الضمان افي غاية حصوله من المشتري على مبلغ الاعتماد إذا كان مؤجلا و المصاريف العمولة"¹

3. الاعتماد المستندي هو طلب يتقدم به المتعامل من أجل سداد ثمن مشتريات بضائع من الخارج، يقوم البنك بموجبه عن طريق المراسلين بسداد القيمة بالعملة المطلوب السداد بها. وتنفذ الاعتمادات المستندية بالمصارف من خلال أسلوبين هما:²

أ- **الأسلوب الأول** : وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كخدمة مصرفية حيث يتم تغطيته بالكامل من قبل المتعامل، ويقتصر دور المصرف على الإجراءات المصرفية لفتح الاعتماد لدي المراسل وسداد قيمة الاعتماد بالعملة المطلوبة.

ب- **الأسلوب الثاني** : وهو تنفيذ الاعتماد المستندي كائتمان مصرفي حيث يقوم المتعامل بسداد جزء فقط من قيمة الاعتماد ويقوم المصرف باستكمال سداد قيمة الاعتماد كعملية ائتمانية.

الفرع الثاني: أهمية الاعتماد المستندي:³

يستعمل الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، وهو يمثل في عصرنا الحاضر الاطار الذي يحظى بالقبول من جانب سائر الأطراف الداخليين في ميدان التجارة الدولية بما يحفظ مصلحة هؤلاء الاطراف جميعا من مصدريين ومستوردين.

● **بالنسبة للمصدر** : يكون لديه الضمان - بواسطة الاعتماد المستندي - بأنه سوف يقبض قيمة البضائع التي يكون قد تعاقد على تصديرها وذلك فور تقديم وثائق شحن البضاعة إلى البنك الذي يكون قد أشعره بورود الاعتماد.

● **بالنسبة للمستورد** : فإنه يضمن كذلك أن البنك الفاتح للاعتماد لن يدفع قيمة البضاعة المتعاقد على استيرادها الا بتقديم وثائق شحن البضاعة بشكل مستكمل للشروط الواردة في الاعتماد المستندي المفتوح لديه.

الفرع الثالث: الأطراف المكونة للاعتماد المستندي

هناك ثلاث أطراف لقد الإعتماد المستندي و هي الأطراف الأساسية ويأتي إلى جانبهم طرف رابع وهو

البنك الذي يقدم المشورة أو التأكيد أو التعزيز . ويمكن تعريف كل طرف كما يلي:⁴

¹ زيدومة درياس، **الاعتماد المستندي**، المجلة الجزائرية للعلوم الإقتصادية و السياسية ، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، العدد 2، 2011، ص 15.

² عاشور كنوش، حاج قويدر قورين، مداخلة بعنوان **دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية حالة المؤسسة SNVI**، ملتقى الدولي حول

سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات النامية ، 21-22 نوفمبر 2006، جامعة بسكرة ، ص 4.

³ المرجع نفسه، ص5.

⁴ أسامة عبد المنعم بسبوني، **الإعتمادات المستندية (فن الإستيراد و التصدير في البنوك)**، ط1، الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات،

مصر، 2014، ص 98.

1. **المشتري (المستورد - طالب فتح الاعتماد):** وهو الطرف الذي يقوم بعمل تعاقد تجاري مع البائع لإستيراد بضاعة منه، ثم يقوم بتقديم طلب لبنكه لفتح الإعتماد المستندي لصالح البائع.
2. **البنك فاتح الإعتماد المستندي (الصادر منه الإعتماد):** الذي يستلم طلب المستورد لفتح إعتماد ويقوم بدراسته، وعند موافقته يقوم بعمل عقد كتابي بينه و بين المستورد يستوفي فيه كل طرف شروطه ثم يقوم بإرسال هذا الإعتماد للبائع (المصدر)
3. **البنك المبلغ للإعتماد (بنك الإخطار):** وهو بنك البائع أو بنك المراسل لباك الإصدار وهو البنك الذي يقوم بتبليغ نص خطاب الاعتماد المستندي و تسليمه للبائع (المصدر) وهو البنك الذي يستلم مستندات الشحن من البائع ويرسلها لباك المستورد بنك الإصدار .
4. **المستفيد (البائع - المصدر)** وهو الطرف الذي قام بعمل تعاقد تجاري مع المشتري لتصدير بضاعة له و هو الطرف الذي يستلم نص خطاب الاعتماد المستندي من بنك الإخطار ويقوم بتنفيذ شروط الاعتماد في مدة صلاحيته وهو الذي يقدم مستندات شحن سليمة ليقوم بقبض قيمة بضاعته.

الفرع الرابع: مراحل (إجراءات) فتح الإعتماد المستندي:

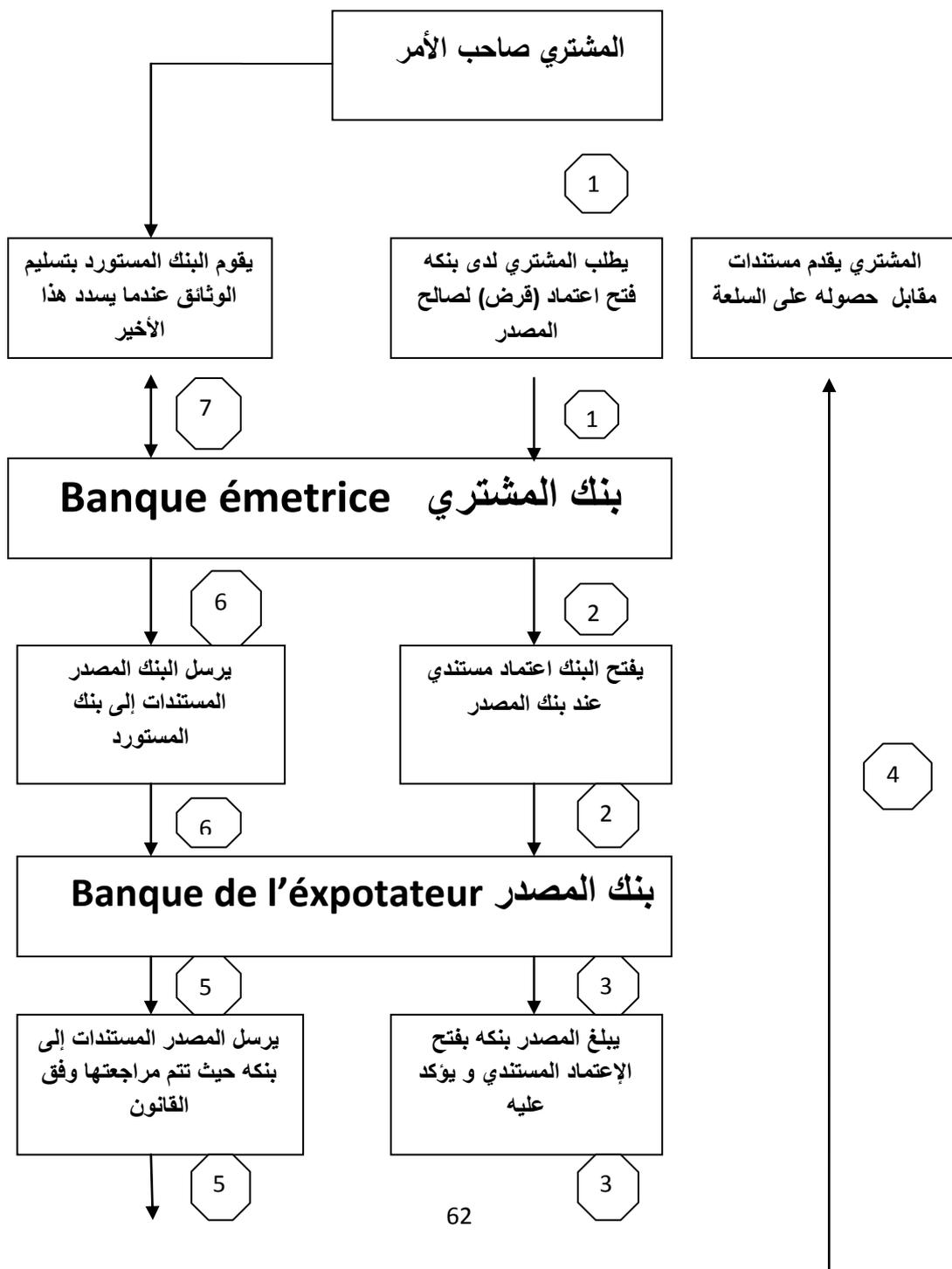
هناك العديد من الإجراءات العملية تتخذ فيما يتعلق بالتعامل بالإعتمادات المستندية يمكن تلخيصها فيمايلي:¹

1. **تتطلق إجراءات الاعتماد المستندي من الاتفاق بين البائع مصدر، مستورد، إذ يتفق البائع و المستورد على أن يكون تسديد قيمة البضاعة محل عقد البيع بواسطة اعتماد مستندي و يبين هذا الاتفاق الذي يأتي في شكل شرط من عقد البيع طبيعة الاعتبار المستندي و نوعه و مدته و البنك الذي سيقوم بفتحه و المستندات التي يجب أن تستلم للبنك.**
2. **يقوم المستورد بطلب فتح الاعتماد لصالح البائع يقدمه إلى بنكه و يتضمن عادة هذا الطلب بيانات من اهمها طبيعة الاعتماد و نوعه مكان استخدامه، قيمته اسم المستفيد طريقة استخدامه مدة نفاذه، تعداد المستندات المطلوبة ووصفها وصف البضاعة التي تمثلها المستندات واسطة نقل البضاعة و برنامج الشحن، وميناء الوصول، ومستندات الشحن وتحديد الجهة التي سوف تتحمل المصاريف و العملات التي تترتب على فتح الاعتماد.**

¹ نور الدين حامد، محاضرات في مقياس التجارة الدولية، لطلبة سنة الثانية ماستر مالية و اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013/2012، ص ص 154.155.

- كما يتضمن شروط التسليم و تصريح من العميل بخصم التأمين المقرر على حسابه و طريقة و إخطار المستفيد . ويرفق بطلب الاعتماد الفاتورة المبدئية المتعلقة و رخصة الإستيراد الصادرة من وزارة التجارة.
3. يقوم البنك بمراجعة المستندات المقدمة لفتح الاعتماد، وأهمها سند الشحن، وثيقة التأمين على البضاعة فاتورة، وأي مستندات إضافية إلى التحقيق من كفاية رصيد العميل أو وحدة الائتمان و ان يكون ترخيص الاستيراد صالح الاستعمال وصادر باسم الشخص صاحب الاعتماد و ان قيمة الاعتماد في حدود قيمته و ترخيص الإستيراد بنفس العملة وقد يرى البنك تغيير اسم المراسل وعند الاتفاق يتقاضى البنك عمولات مقابل فتح الاعتمادات المستندية وعمولة تسهيل وفقا لنصوص تعريفه أسعار الخدمات المصرفية. مع التأكد من سلامة المستندات و أن ظاهرها صادقة غير مطلوبة عل الغش و غيره.
4. وبعد حصول الاتفاق بين المستورد وبنكه، يقوم هذا الأخير بإرسال خطاب للبائع المستفيد من الاعتماد يضمن أساسا اسم الأمر و عنوانه، و اسم المستفيد و عنوانه، ومبلغ الاعتماد، ومدة نفاذه، ومكان وطريقة استعماله، والمستندات المطلوبة والتزامات البنك ويعرف هذا الخطاب بخطاب الاعتماد المستندي ويمكن أن يرسل هذا الخطاب مباشرة للمستفيد أو عن طريق بنك بلده و عادة يكون بنك المستفيد وتعتبر هذه المستندات المحور الأساسي للاعتماد المستندي.
5. عندما تتفق شروطه مع العقد المبرم يقوم المستفيد إتمام إجراء في شحن البضاعة إلى المستورد و إعداد المستندات السابق عرضها والتي تسلم للبنك لمراجعتها.
6. قد يطلب أحد الأطراف في الإعتماد إجراء لبعض التعديلات في الاعتماد المستندي مثل التعديل في مبلغ الاعتماد، وكذلك تعديل مدة صلاحية الإعتماد.....الخ.
- وبناء عليه لا بد من ملئ طلب التعديل.
- يقوم البنك بمراجعة المستندات المقدمة لفتح الإعتماد، و أهمها سند الشحن، وثيقة التأمين على البضاعة، الفاتورة، و أي مستندات إضافية بالإضافة إلى التحقيق من كفاية رصيد العميل.
- وفي مايلي الخطوات التي يمر بها فتح الإعتماد المستندي:

الشكل رقم (04): مخطط للإعتماد المستندي



المصدر exporateur Bénéficiaire

المصدر: موساوي آسية، النظام المصرفي الجزائري ومشاكل تمويل التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع نقود و مالية، جامعة الجزائر، 2001/2002، ص 59.

الفرع خامس: المستندات المطلوبة في الاعتماد المستندي

في التجارة الخارجية وقبل أن يتم استلام وتسليم البضاعة موضوع العملية التجارية يتم التعامل عادة بموجب مستندات متنوعة تختلف باختلاف السلع حجماً و نوعاً، وأهم المستندات التي يتم التعامل بها في عملية الإعتماد المستندي هي:¹

1. الفاتورة التجارية :

تعتبر الفاتورة التجارية الوثيقة الأساسية في عمليات التجارة الخارجية وهي عبارة عن بيان يشتمل على أهم الحقائق المتعلقة بالبضاعة وهي مستند محاسبي يطالب البائع بموجبه المشتري بدفع قيمة المصاريف البضاعة المرسله له.

2. شهادة المنشأ :

وهي تصدر من البلد الذي صدرت منه البضاعة في الأصل وفي بعض الدول تطلب هذه الشهادة من قبل السلطات الجمركية التي قد ترفض غرامة في حال عدم إبراز مثل هذه الشهادة.

3. رخص الإستيراد و التصدير :

وهي عبرة عن الإذن الرسمي الذي يصدر من قبل الجهات المختصة وتختلف شروطها وطرق الحصول عليها.

4. قائمة التعبئة :

هي قائمة تتضمن أرقام الطرود المشحونة و أوزانها و أحجامها و محتوياتها التفصيلية وتضهر أهمية هذه القائمة بالنسبة للشاحنين عندما يتم شحن طرود متشابهة إلى مستوردين مختلفين حيث تسهل عليهم عملية الفرز و التسليم.

5. شهادة مراجعة/المعاينة:

¹ جمال يوسف عبد النبي، الإعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، مكتب روعة للطباعة، الأردن، 2001، ص ص، 44 45.

أحياناً ينص الاعتماد على ضرورة معاينة البضاعة المشحونة من قبل جهة مختصة و إصدار شهادة معاينة تصف حالة البضاعة الجاهزة للشحن. وتصدر عن شركات دولية محايدة مقابل رسوم كطلب المستوردين.

6. وثيقة النقل:

وهي المستند الوحيد الذي يثبت شحن البضاعة وهي متعددة الأسماء وتختلف أسماؤها باختلاف وسيلة الشحن إلا أنها ذات مفهوم مشترك فهي مستند الوحيد الذي يمثل ملكية البضاعة المشحونة وتعتبر بمثابة الإيصال الفعلي باستلام البضاعة المشحونة من قبل الناقلين وتعهداً منهم بتسليمها إلى واجهتها النهائية وتعتبر بوليصة الشحن من أهم المستندات المطلوبة على الأقل لأنها تمثل حق الإمتلاك البضاعو و حيازتها.

7. شهادة الوزن:

وهي ضرورية في بعض السلع التي تعتمد على الوزن والتي تحمل بشكل سائب مثل الحبوب و الفوسفات كذلك مهمة للأخشاب و الحديد وأحياناً تفرض وسيلة الشحن وجود مثل هذه الشهادة كالشحن بالطائرة أو بالطرود البريدية.

8. بوليصة التأمين:

وهي الوثيقة الضامنة للالتزام المؤمن بدفع مبلغ التعويض إلى المؤمن له وفق الشروط المنفق عليها في حال تعرض البضاعة للمخاطر خلال الرحلة من ميناء الشحن وحتى نقطة التسليم المحددة .

الفرع سادس:

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية إلى عدة أشكال مختلفة وذلك في ضوء المفاهيم وبحسب الزاوية التي ينظر إليها منها وتدرج في معضمها تحت الأنواع الرئيسية التالية:

1. الاعتماد المستندي القابل للإلغاء:

وهو اعتماد مستندي يحق للبنك الذي أصدره وبناء على التعليمات يصدرها له الشخص فاتح الاعتماد أن يعدل شروطه أو أن يلغيه دون الحصول على موافقة المستفيد (المصدر) وذلك قبل شحن البضاعة وهذا النوع من الاعتمادات ليس شائع الاستخدام لما ينطوي عليه من مخاطر بالنسبة للمصدر.

2. الإعتماد غير قابل للإلغاء:

وهو إعتماد لا يمكن الرجوع عنه و هو من الإعتمادات الشائعة في معظم دول العالم وهو يشكل التزاماً على فاتح الإعتماد و البنك الذي أصدره بالدفع بموجب المستندات مطابقة للمواصفات و الشروط البنك الذي أصدره بالدفع بموجب المستندات مطابقة للمواصفات و الشروط في الإعتماد كما أنه لا يمكن تعديل أو إضافة شرط عليه أو إلغائه دون موافقة المستفيد (المصدر).¹

تعديل أو إضافة شرط عليه أو إلغائه دون موافقة المستفيد (المصدر).²

3. الإعتماد المستندي غير قابل للإلغاء و غير المعزز:

يصدر الإعتماد أساساً غير قابل للإلغاء من جانب المصرف فاتح الإعتماد، ولكن لما كان العمل المصرفي قد جرى على إخطار هذه الإعتمادات إلى المستفيد عن طريق المراسلين في الخارج، فيتعين على المصرف توضيح مطلبه للمراسلين في الخارج وفقاً لتعليمات عميله من حيث قيامهم بإخطار الإعتماد إلى المستفيدين مع إضافة تعزيزهم من عدمه.

4. الإعتماد مستندي غير قابل للإلغاء و المعزز:

إذا طلب المصرف فاتح الإعتماد من مراسله إضافة تعزيزه أو تأييده للإعتماد القطعي، وقام المصرف الأخير بتنفيذ ذلك فإن التعزيز أو التأييد يتضمن تعهداً باتاً يلتزم فيه المصرف الذي عززه أو أيده من تاريخ التعزيز، وسبب في طلب إضافة تعزيز المصرف الموجود في بلد المصدر للإعتماد هو أن مصرف المستورد كثيراً ما يكون غير معروف في بلد المصدر، كما أن المصدر يريد تعهداً من مصرف موجود في بلده وهو مصرف الذي سيقدم إليه كمبيالاته حتى يضمن تحصيل قيمة البضاعة إذا تعذر عليه تحصيلها من المصرف فاتح الإعتماد أو عميله معطى الأمر (المستورد) ذلك لزيادة أمان للمصدر.³

5. إعتماد المستندي قابل للتحويل:

وهو الإعتماد الذي يسمح فيه للمستفيد بحق تحويله كلياً أو جزئياً إلى المستفيد آخر يطلق عليه (المستفيد الثاني) وغالباً ما يكون المستفيد الأول من الإعتماد هو الوسيط أو الوكيل للمستورد في بلد المصدر يشترط أن يفتح الإعتماد لصالحه حتى يقوم بتحويله بدوره إلى المصدر الفعلي للبضاعة نظير

¹ حسام الدين أحمد أحمد، تطبيقات المحاسبة العملية في الإعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، بدون دار النشر، الأردن، 1996، ص 31.

² حسام الدين أحمد أحمد، تطبيقات المحاسبة العملية في الإعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، بدون دار النشر، الأردن، 1996، ص 31.

³ صلاح الدين حسن السيسي، التسهيلات المصرفية للمؤسسات و الأفراد، الطبعة الأولى، دار الوسام للطباعة و النشر، مصر، 1998، ص 101.

عمولة معينة أو الإستفادة من فروق الأسعار الواردة بالإعتماد و الأسعار التي يمكنه الحصول عليها من المصدر، ولا يحق للمستفيد الأول إجراء أية تعديلات على شروط و بيانات الإعتماد .

6. الاعتماد المقابل:

قد يرى المستفيد الإعتماد الغير مصدر للبضاعة الفعلى بدلاً من أن يقوم بتحويل الإعتماد المفتوح لصالحه إلى مستفيد جديد هو المصدر للبضاعة أن يقوم بدلاً من ذلك بإصدار تعليماته إلى المصرف الذي يتعامل معه بأن يفتح بأمره و لحسابه إعتماداً آخر لصالح المصدر الحقيقي وذلك بضمان الإعتماد الأول.¹

7. الاعتماد المستندي المتجدد:

وقد يطلق عليه البعض الاعتماد الدائري وهو الإعتماد الذي تتجدد قيمته أو مدته، وذلك حسب الاتفاق مع البنك، وقد يكون غير تراكمي، أي أن المبالغ الغير المستخدمة في فترة معينة لا تحمل إلى الفترة القادمة.

8. الاعتماد المستندي الغير متجدد:

في هذه الحالة يكون الاعتماد صلحا لصفقة واحدة أي ينتهي أجله بمجرد شراء البضاعة المعينة و لا يكون متجدد لبضائع أخرى في فترات مستقبلية.

9. الاعتماد بالدفع المؤجل:

هنا يقوم المستفيد بشحن البضاعة، إلا أنه لا يحصل على قيمته إلا بعد مدة يتم الاتفاق عليها، بحيث يلتزم بتقديم المستندات بعد الشحن مباشرة و لا يقوم بسحب الكمبيالة إلا في ميعاد الاستحقاق.

10. الاعتمادات المضمونة:

في هذه الاعتماد تكون المستندات صادرة لأمر البنك أو مضهرة للبائع للبنك، و في هذه الحالة إذا لم يدفع المشتري قيمة البضاعة إلى البنك يقوم البنك باستلام البضاعة و بيعها و منه الحصول على حقه.²

المطلب الثاني: التحصيل المستدي

¹ صلاح الدين حسن السيسى، الإعتمادات المستندية و الضمانات المصرفية من النواحي الإقتصادية و المحاسبية و القانونية، دار الوسام للطباعة و النشر،الأردن، 1998،ص 16.

² نورة بوكونة، مرجع سابق، ص 129.

يعتبر التحصيل المستندي من أبسط العمليات الوثائقية و لكنه بالمقابل يعد أقل العمليات الوثائقية ضمانا و أقل انتشارا في الاستعمال مقارنة بالعمليات الأخرى، فهو تقنية من تقنيات تمويل التجارة الخارجية مبنية على أساس الثقة المتبادلة بين المستورد و المصدر دون تدخل البنك بتعهده للطرفين.

الفرع الأول: مفهوم التحصيل المستندي

يوجد العديد من التعاريف نذكر منها مايلي:

- يعرف التحصيل لمستندي على أنه " العملية التي من خلالها يقوم لمصدر (المورد)، بعد إرساله للسلع، بمنح، لمصرف ما، ملف مشكل من وثائق أو عدة ملفات متفق عليه مع المستورد، وتكون هذه الأخيرة إما أنها مرفقة أو غير مرفقة بورقة تجارية تكون موجهة لأن تسلم إلى المستورد مقابل تسديد أو قبول تلك الورقة التجارية"¹
 - التحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة و إعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة.²
- مما سبق يمكن القول أن التحصيل المستندي هو العملية التي يتم من خلالها اتصال المصدر ببنكه من أجل استقبال دفع أو قبول يتحصل عليه المستورد وقت تسليم مستندات المتعلقة بالبضاعة بالإضافة إلى السفنجة الموجهة الى المستورد

الفرع ثاني: أهمية التحصيل المستندي:³

بالنسبة للمصدر فهذه الأداة تحقق له درجات عالية من المرونة و السرعة و توفير الوقت و الجهد في تنفيذ عملياته الخارجية، بالإضافة إلى أنه ليس له تكاليف الإبلاغ ولا مصاريف التعزيز كما هو الحال عند استعمال الاعتماد المستندي.

¹ محمد فرحي، آليات التمويل الخارجي لواردات القطاع العمومي-دراسة حالة إدارة البريد و المواصلات - ، رسالة لنيل شهادة الماجستير في علوم

التسيير فرع التسيير (غير منشورة) ،جامعة الجزائر ، 2001/2002، ص 5.

² طاهر لطرش، مرجع سابق، ص 119.

³ نور الدين حامد، ص 163.

و بالنسبة للمستورد فهو يوفر له درجات عالية أيضا من الثقة بينه و بين المصدر، فينتج عنه الإستفادة من الوفرات التي تحققها (مثل الفوائد المدينة على التسهيلات المصرفية و الرسوم النقدية، وتجنب تجميد مبالغ كبيرة كهوامش عند استخدام الاعتمادات....) كما أنه يوفر له الوقت و الجهد الكثير مع سهولة إعداد العملية التجارية و خاصة الفاتورة و في كثير من الأحيان لا يقوم المستورد عن طريقه بسداد قيمة المستندات التحصيل إلا بعد معاينة البضائع التي وردت إليه بالجمارك وهي ميزة لا توفرها الإعتمادات لمستندية.

وعموما و بالنسبة للتجارة الخارجية ككل فعندما يقوم المستورد بتسديد العملات، حيث أنها لا تزيد عن تكاليف و عملات الخاصة بتنفيذ التحصيل المستندي وذلك عند استعمال الاعتماد المستندي، وهذا يعني أن قيمة العملات الخاصة بتنفيذ التحصيل المستندي منخفضة عن تلك التي يجب دفعها في حالة الاعتماد المستندي .

كما أن التحصيل المستندي يمكن مستخدميه من تجنب مصاريف مالية خاصة بالترتيبات البنكية التي تفرضها علاقات البنوك المختلفة تتمثل هذه الأعباء في ملاء تبلغ الاعتماد المستندي تعديله وتداول المستندات.

الفرع ثالث:الخطوات العملية في مسار التحصيل المستندي:

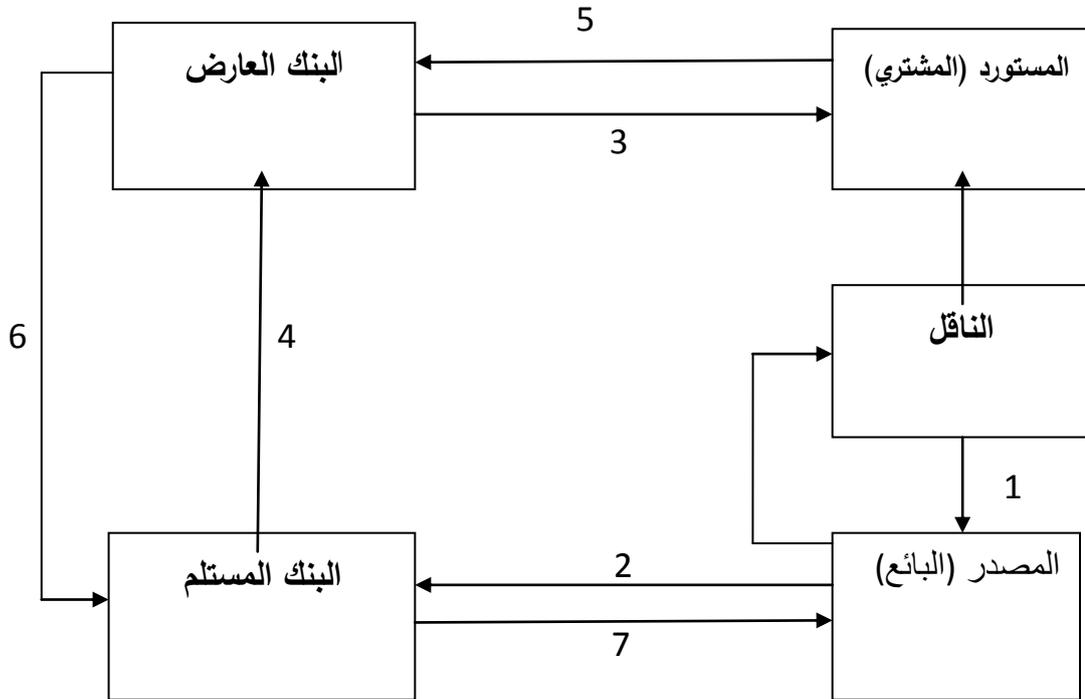
يتم التحصيل المستندي عبر عدة مراحل و هي:¹

1. الاتصال بين المصدر و المستورد بشأن الاستفسار عن منتجات معينة و التقدم بعروض الأسعار والتفاوض بشأن ذلك إلى غاية التوصل إلى اتفاق نهائي.
2. ترجمة الإتفاق النهائي بينهما في شكل فاتورة تجاري تمثل كافة التفاصيل و شروط تنفيذ العملية المتعاقد عليها بين الطرفين (سعر الفائدة المطبق، العملات المدفوعة، سعر الوحدة، شروط التسليم....).
3. إعداد البضاعة للشحن بعد تجهيزها من طرف المصدر و بالتالي إعداد كافة المستندات الخاصة في الشحن و تقديمها لبنكه مع كافة الشروط المرافقة بأمر التحصيل.
4. إرسال المستندات المصحوبة بالتعليمات الواجب تنفيذها إلى بنك المستورد القائم بعملية التحصيل مرفقة دائما بأمر التحصيل.
5. بعد وصول المستندات الخاصة بأمر التحصيل يقوم بنك المكلف بذلك بعرضها على المستورد لفحصها.

¹ المرجع نفسه ، ص 160.

6. بعد إستلام المستورد المستندات يقوم بدفع قيمتها.
7. البنك القائم بعملية التحصيل يقوم بتحويل قيمة المستندات و إرسالها دلالة على قبولها إلى البنك المرسل لمستندات الشحن.
8. إذا كانت المستندات مقابل الدفع فإن البنك القائم بعملية التحصيل ملزم بأن يحول المبلغ للبنك الذي يحوله بدوره إلى المصدر، أما إذا كانت مقابل القبول، فإن البنك مكلف بالتحصيل يقوم بإرسالها وفيما يلي شكل لكيفية سير التحصيل المستندي :

الشكل رقم (05) : شكل تخطيطي لكيفية التحصيل المستندي



المصدر: محمد فرحي، آليات التمويل الخارجي لواردات القطاع العمومي -دراسة حالة إدارة البريد والمواصلات-، رسالة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير فرع التسيير، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2002/2001 ، ص 6.

من خلال الشكل نلخص عملية التحصيل كمايلي:

1. استلام المصدر لمستندات الشحن من قبل الناقل
1. مكرر تسليم البضائع للناقل الذي بدوره يوصلها إلى المستود
2. تسليم المستندات، رسالة التعليمات و الكمبيالة
3. ارسال الملف المستندي
4. عرض الملف المستندي
5. تسديد أو قبول
6. إرسال الدفع أو رجوع الكمبيالة المقبولة من البنك العارض إلى البنك المستلم
7. إرسال الدفع أو الكمبيالة المقبولة من البنك المسلم إل المصدر(البائع

الفرع رابع: أشكال التحصيل المستندي

يتم تحديد أشكال التحصيل المستندي حسب طريقة الدفع المتبعة في هذا الأخير، وعلى هذا الأساس يوجد شكلين أساسين للتحصيل المستندي وهما:¹

1. الوثائق مقابل الدفع:

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

هذه الصيغة جيدة توفر الأمن للمصدر، ألا أنها لا تزال معرضة لخطر رفض الوثائق أو البضائع من قبل المشتري.

2. الوثائق مقابل القبول :

يقوم هذا الشكل من التحصيل على أساس تسليم البنك المصدر المستندات و بشكل فوري للمستورد، لكن مقابل قبول المستندات من طرف المستورد و ان تسحب هذه المستندات باسمه على أن تسوى العملية في

¹ أحمد غنيم، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة و النشر، ط7، مصر، 2003، ص 174.

وقت لاحق، وفي حالة عدم قبولها على بنك المصدر أن يتحمل أخطار عدم الدفع، لذا يصر الموردون على أن يكون القبول مؤيدا من طرف بنك التحصيل، وذلك بإمضائه على الكمبيالة.

المطلب الثالث: خصم الكمبيالات المستندية

تمثل الكمبيالة المستندية أمرا من الساحب إلى المسحوب عليه بأداء القيمة في التاريخ المحدد لشخص ثالث يسمى المستفيد، وأحيانا يكون هذا التاريخ لاحقا لموعد إستلام البضاعة بما يتيح للمشتري تصريفها وسداد القيمة في التاريخ المذكور، ويستطيع البائع في حالة حاجته للسيولة قبل الموعد المحدد لإستحقاق الكمبيالة أن يقوم بخصمها لدى أحد بيوت الخصم أو البنك الذي يتعامل معه ، وتتمثل أنواع الكمبيالات المستخدمة في هذا المضمار فيمايلي:

1. الكمبيالة المستحقة في تاريخ معين :

ويتميز هذا النوع من الكمبيالات بأنه يشترط سداد القيمة المستحقة بموجبه ، خلال فترة معينة بعد تاريخ ثابت وظاهر على المستند ،وتتراوح الفترة بين 30 أو 60 أو 90 يوما،ولذا يمكن القول أن هذا النوع من الكمبيالات يمتاز بثبات كبير في مواعيد الإستحقاق.

2. الكمبيالة المستحقة بمجرد الإطلاع :

وتتم هذه الكمبيالات باستحقاقها للدفع فورا عند الإطلاع عليها، ويعني الإطلاع هنا إن يكون المشتري (المستورد) قد إطلع عليها وقبلها،وهناك نوع آخر منها يسمى المستحقة بعد الإطلاع، وهذا يعني أن المشتري يدفع قيمتها بعد فترة تتراوح بين 30 او 60 أو 90 يوما من تاريخ الإطلاع عليها وقبولها حيث يكون بذلك قد قبل الإلتزام بالدفع في أحد هذه التواريخ.

3. الكمبيالة المستحقة عند وصول البضاعة:

ويرتبط هذا النوع من الكمبيالات بمواعيد وصول البضاعة موضوع التبادل التجاري إلى المستورد،وحيث أن مواعيد وصول البضائع من الصعب تحديده على وجه الدقة،فإنه بالتالي لا يمكن وضع تاريخ محدد لإستحقاق هذا النوع من الكمبيالات ،ولذا فهي لا تستخدم إلا في النادر، بل وتعتبر من وجهة نظر بعض الدول غير قانونية.¹

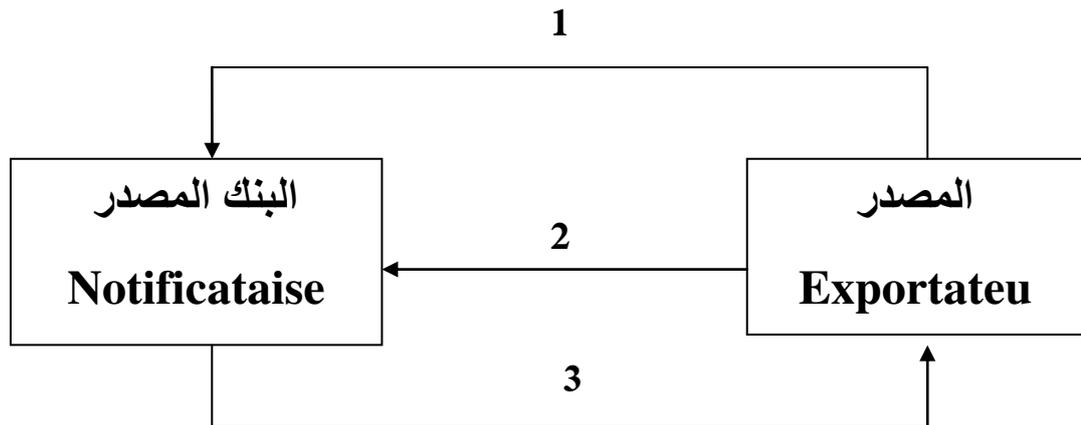
إن خصم الكمبيالة المستندية إمكانية متاحة للمصدر، كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد،وإذا كان الأمر في التحصيل المستندي يتمثل في التكاليف الذي يحصل عليه بنك المصدر في

¹ طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة ،مكتبة الشقيري، الأردن ، 1998 ، ص200.

تحصيل دين المصدر على المستورد، فإنه في حالة خصم الكمبيالات المستندية يطلب المصدر من بنكه أن يخصم له هذه الورقة ، أي يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدائنية إلى غاية تاريخ الإستحقاق، وتجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من القرض لا يخلو من مخاطر مثل القروض العادية.

وأهم هذه المخاطر ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد، وحينما يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالات المستندية لفائدة زبونه فهو لا يتفادى تماما مثل هذه المخاطر، ولا تعتبر المستندات ضمانا كليا لتحاشي هذه المخاطر إلا في حالة الصيغة التي ذكرناها سابقا وهي السندات مقابل الدفع، لأن السندات ومهما كانت قيمتها القانونية في إثبات حق المصدر إلا أنها لا ترقى لكي تكون نقودا جاهزة.¹ ويمكن توضيحها في الشكل التالي:

الشكل رقم: (06) عملية خصم الكمبيالات المستندية



المصدر: طاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة الثالثة، ديوان الوطني للمطبوعات جامعية، الجزائر، 2003، 120،

من خلال الشكل يمكن توضيح العملية كما يلي:

- 1- المصدر يريد خصم الورقة التجارية (السفتجة) قبل ميعاد الاستحقاق فيتوجه إلى بنكه لخصمها.
- 2- يقدم المصدر الورقة التجارية مع المستندات التي تخص البضاعة و الموافقة للعقد التجاري إلى بنكه.
- 4 - بعد الخصم يقوم البنك بتسليم قيمة الكمبيالات.

¹ طاهر لطرش، مرجع سابق، 120-121.

مزايا وعيوب خصم الكمبيالات المستندية:¹

باعتبار عملية خصم الكمبيالات المستندية كغيرها من أدوات الدفع المستندية ووسائلها فقد تحسب لها جملة من المزايا وتحسب عليها جملة من العيوب نستطيع ذكرها كالآتي.

1. المزايا:

- تمكن البنك من الحصول على مبالغ مالية إضافية تتمثل في معدلات الفائدة.
- تسمح للمصدر بأن يحصل على حقوقه قبل تاريخ استحقاقها وبالتالي يستثمرها في مشاريع جديدة تشجع الشهية الإقتصادية.

2. العيوب:

يتمثل العيب الوحيد في خصم الكمبيالات المستندية في أنه يتحمل البنك أخطار عدم تسديد من طرف المستورد نظرا لوضعيته المالية.

¹ نور الدين حامد، مرجع سابق، ص 164.

خلاصة الفصل الثاني

نستنتج مما سبق ذكره أن للتجارة الخارجية أهمية كبيرة لدول العالم فهي التي توفر للمجتمعات المختلفة السلع و الخدمات التي لا يمكن إنتاجها محلياً، أو تلك التي تحصل عليها من الخارج بتكلفة أقل نسبياً من إنتاجها محلياً. ولذا فإن التجارة الخرجية تتيح لدول العالم إمكانية الحصول على المزيد من السلع و الخدمات. ومن ثم تساهم في زيادة مستوى رفاهية دول العالم، ومن أبرز أسباب قيام التجارة الخارجية هو أن الدولة لا تستطيع تحي الإكتفاء الذاتي كلياً بنفسها نظراً لعدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين الدول المختلفة .

وان كل المدارس الاقتصادية حاولت إعطاء تفسيراً واضحاً للتجارة الخارجية وذلك باختلاف شقيها الكلاسيكي و الحديث، والتي جاءت لتدعيم مبدأ التخصص و تقسيم العمل وهذا دفاعاً عن مصالح شعوبه.

ويعتبر مختلف المؤسسات المصرفية بما فيها البنوك التجارية هي التي تقوم بتمويل عمليات التجارة الخارجية بالعديد من الطرق و التقنيات الحديثة التي تمنح الثقة و الامان بين المتبادلين الدوليين وتفاذي بعض المخاطر المتعلقة بين الطرفين ومن بين هذه التقنيات الى ثلاث عناصر أساسية في تمويل التجارة الخارجية و هما الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي و خصم الكمبيالات المستندية.

تمهيد :

تعتبر التجارة الخارجية الدولية ضرورة و حقيقة أساسية لا يمكن للعالم أن يستمر بدونها، إذ يمكن تصور أن تستقل أي دولة بإقتصادها عن بقية إقتصاديات العالم كونها مضطرة إلى تصدير سلعها و خدماتها إليها و استيراد ما يلزم شعبها من السلع و الخدمات

اما عن أهمية المتعلقة بالإعتماد المستندي لها الفضل في تطوير معدلات التبادل الدولي كتقنية بنكية في مجال تمويل التجارة الخارجية، و من بين أكبر هذه البنوك ي الجزائر بنك الجزائر الخارجي الذي يعرف بتجربته الطويلة و معاملته الجيدة التي جعلته مكانة هامة في التجارة الخارجية، و لهذا قمنا بإختيار أحد وكالات بنك الجزائر الخارجي وهي وكالة بسكرة. ومن هنا جاء تقسيم هذا الفصل الى ثلاث مباحث هما:

- **المبحث الأول:** تقديم بنك الجزائر الخارجي
- **المبحث الثاني:** تقديم بنك الجزائر الخارجي – وكالة بسكرة -
- **المبحث الثالث:** عملية سير تقنية الإعتماد المستندي ببنك الجزائر الخارج بوكالة بسكرة

المبحث الأول: عموميات حول البنك الخارجي الجزائري

لقد كان الهدف الأساسي للجزائر إنشاء نظام بنكي ذو صبغة وطنية تسيطر عليه الدولة يعمل على تمويل التنمية المحلية للجزائر، وعليه جاء قرار تأميم البنوك الأجنبية وذلك سنة 1966، و بالتالي ضهرت البنوك التجارية الجزائرية الأولى و التي كان من بينها بنك الجزائر الخارجي، الذي اسندت إليه مهمة تسهيل و تنمية العلاقات الاقتصادية للجزائر مع بقية دول العالم

المطلب الأول: نشأة و تقديم بنك الجزائر الخارجي

تم إنشاء بنك الجزائر الخارجي بموجب الأمر رقم 67/204 المؤرخ في 01 أكتوبر 1967 بصفته مؤسسة وطنية برأسمال قدره 20 مليون دينار جزائري، و تم تأسيسه على أنقاض 05 كو بن أجنبية هي:

- القرض الليوني Lyonnais Crédit
- المؤسسة العامة Société général
- قرض الشمال nord Crédit
- البنك الصناعي الجزائري الخارجي La Banque Industriel de l'Algerie et de la Mterranée
- بنك باركلايز المحدود Limited Banque Barclays

ويعتبر هذا البنك بنك ودائع مملوك للدولة وخاضع للقانون التجاري، تتمثل وظيفته الأساسية في تنمية العلاقات الاقتصادية بين الجزائري والدول الأخرى، تسهيل عمليات الإستيراد والتصدير من خلال وضع إتفاقيات مع البنوك الأجنبية، و توفير ضمانات للمستوردين الجزائريين لتسهيل عملية الإستيراد من خلال هذه الإتفاقيات¹.

وقد توسعت عمليات البنك عام 1970 لكونه البنك الذي تتمركز فيه حسابات المؤسسات الصناعية الكبرى في ميدان النفط والمحروقات، الصناعات الكيمائية والبتروكيمائية، النقل و مواد البناء . وبعد 21 سنة من الوجود أصبح بنك الجزائر الخارجي أول مؤسسة اقتصادية تستقل بأموالها، وذلك بموجب المرسوم 01 - 89 المؤرخ في 02.01.1989 ، وفي 05.02.1989 تحول البنك إلى شركة ذات أسهم مع احتفاظه بكافة مبادئه وأهدافه المسطرة، وتم تحديد رأسماله بواحد مليار دينار جزائري، وكانت الأسهم مشكلة من:

¹ www.bea.dz/presentation

35% مساهمة إلكترونيك، اتصالات و اعلام آلي.

35 % مساهمة البناء

20% مساهمة الخدمات

10% مساهمة كيمياء، بتر و كيمياء و صيدلة

وفي سنة 2006 قام البنك بعمليات إعادة هيكلة وظائفه ودخل في مرحلة جديدة من التحديث، والتي مست كل هياكله وشبكته بالكامل، كما عرفت هذه السنة إستراتيجية تحديث وإعادة تأهيل الوكالات لضمان المواعمة مع المتطلبات التكنولوجية الجديدة او لصفقات المتاحة للزبون، كل هذا في بيئة تنافسية. وأدرك هذا البنك أن التكنولوجيا هي أداة أساسية سواء في المكتب الأمامي office Front أو في المكتب الخفي office Back، لتقديم خدمات إلى الزبائن لتعرف السنة المالية 2007 تحديث نظام المعلومات من خلال برنامج دلتا Delta ليصبح العمل البنكي أكثر دقة وأمان

وفي سنة 2009 توجه البنك إلى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونتيجة للاتفاقيات المبرمة مع الشركات الرائدة عالميا تم طرح منتجات جديدة .

أما سنة 2011 فعرفت توسيعا لشبكة البنك وتجديدا لهياكله القديمة في إطار التحديث والتحسين المستمر في الخدمات وطريقة تقديمها، كما افتتح البنك في هذه السنة أول وكالة بخدمة حرة -service libre واقعة بديدوش مراد الجزائر وسط، وتم رفع رأسماله إلى 76 مليار دينار جزائري ، لتسمح هذه الزيادة بالعمل بالتنسيق مع أكبر البنوك المحلية وكذا الدولية .حاليا يسعى بنك الجزائر الخارجي إلى تدعيم وتوسيع شبكته البنكية من خلال إنشاء وكالات وتزويدها بأكفاً الموارد البشرية لمجارات المنافسة .

من خلال ما سبق يمكن عرض بشكل موجز أهم المعلومات المتعلقة بهذا البنك في شكله الحالي¹:

التسمية : بنك الجزائر الخارجي

الصفة القانونية : شركة مساهمة؛

رأس المال الاجتماعي: 76: مليار دينار جزائري

¹ بناء على الوثائق المقدمة من طرف وكالة بسكرة.

المقر الاجتماعي 11: شارع العقيد عميروش، الجزائر

النشاط: تقديم الخدمات البنكية وتمويل مختلف قطاعات النشاط لاسيما قطاع المحروقات، قطاع الحديد والصلب قطاع النقل، قطاع مواد البناء، وكذا قطاع الخدمات.

• شبكة الوكالات: 47 وكالة

المطلب الثاني: مهام و أهداف بنك الجزائر الخارجي

قبل التطرق الى مهام بنك الجزائر الخارجي، يسعنا أن نوضح الهدف الأساسي للبنك، ألا وهو تسهيل و تطوير العلاقات الإقتصادية الجزائرية مع الدول الأخرى، و زيادة على تمويلاتها الخاصة، يتدخل بضماناته و أيضا باتفاقيات القروض مع الزبائن الأجانب، لزيادة العمليات التجارية مع الخارج.

الفرع الأول: مهام بنك الجزائر الخارجي

قبل التطرق لمهام بنك الجزائر الخارجي من الضروري التذكير بأن بنك الجزائر الخارجي يتعامل مع نوعين من الزبائن هما:¹

- الخواص: يعملون لحسابهم الخاص، العمليات ي هذه الحالة ليس لها أي طابع تجاري.
- الشركات: يتعامل البنك مع مختل الشركات صناعية كانت ام تجارية أو خدمات.

ومن بين الوظائف الاساسية الذي يقوم بها البنك هي:

- الخدمات: يقوم بعمليات السحب، الايداع، التحويل، إستلام الشيكات.
- الادخار: وهو ايداع مبلغ من المال في البنك مقابل نسبة معينة من الفائدة
- القرض: أي تسليف البنك مبلغ من المال للخواص و المؤسسات لمساعدتهم في التخلص من المشاكل المالية و لتمويل استثماراتهم و القرض قد يكون قصير أو متوسط أو طويل الأجل.

يمكن تلخيص مختلف عمليات بنك الجزائر الخارجي في النقاط التالية:

➤ استقبال ودائع لأجل.

¹ حسب الوثائق المقدمة من طرف الوكالة المستقبلة

- تجميع الموارد المالية
- تمويل عمليات الإستثمار و الإستغلال في القطاع العام.
- مراقبة التدفقات المالية للوحدات و المشاريع.
- إجراء إحتتمالات فيما يتعلق بالنشاطات ذات المصدقية و المردودية
- تمويل عمليات التجارة الخارجية.
- يقوم البنك بمعالجة كل العمليات التي يقوم بها البنك من صر و قروض في إطار التشريع وقوانين وقواعد البنوك.
- منح تحت كل أشكال القروض، السلفيات أو التسيبقات بضمانات أو بدون ضمانات
- إنشاء أو تسيير المتاجر العامة.
- يعتبر ممثل الدولة في حالة إمضاء اتفاقيات من أجل الحصول على قروض خارجية
- يتعامل البنك مع قطاع المحروقات والطاقة بالدرجة الأولى لصلته بالعالم الخارجي.
- يمنح ضمانات بنكية وهو ما يشجع على الرفع من المعاملات الخارجية.

الفرع الثاني: أهداف بنك الجزائر الخارجي

يسعى بنك الى العديد من الأهدا الهامة نذكر منها ما يلي:¹

- تحسين و جعل التسيير أكثر عالية من أجل ضمان التحويلات الازمة للتطوير التجاري، وذلك بإدخال تقنيات جديدة ي ميدان التسيير و التسويق مثل البطاقات التي تعمل بها البنوك بما يخص تعاملاتها الداخلية فيما بينها.
- التوسع و نشر الشبكة واقتراب الزبائن، وكذا العمل على السير المحكم للموارد البشرية و الأخذ بالمشاركة على الصعيد الوطني و الخارجي.
- تحسين وتطوير الأنظمة المعلوماتية و الإتصال.
- تقديم الوسائل المادية والتقنية حسب الإحتياجات.
- تقوية نظام المراقبة داخل كل المديریات التابع للبلاد.
- تحقيق أكبر ربح ممكن، وذلك بتقديم خدمات بتقديم خدمات مصرفية جديدة.

¹ وثائق مقدمة من طرف الوكالة

- وضع وكالات وفروع في الخارج.
 - تحقيق وتشجيع تمويل العمليات التجارية معى باقي دول العالم.
 - تسهيل تنمية الإصلاحات الاقتصادية بين الجزائر و الخارج.
 - ضمان التسيير الجيد للالتزامات الناتجة بين أسواق الدول و الجمعيات المحلية.
 - إعطاء الموافقات للقرض مع البنوك الخارجية الأخرى.
 - اعطاء ضمانات للموردين و المصدريين.
- وفي ظل اصلاحات 91/90 يمكن أن يتدخل بنك الجزائر الخارجي في البورصات.

المطلب الثالث: وظائف بنك الجزائر الخارجي

قبل التعرف على وظائف بنك الجزائر الخارجي يجب إلقاء نظرة على الهيكل التنظيمي الخاص به، باعتباره صورة عاكسة له.

ويتكون الهيكل التنظيمي كما بينه الشكل الموالي من مديرية عامة يرأسها رئيس مدير عام، تضم ست نيابة مديريات تتمثل في:¹

- نيابة مديرية العامة التجارية.
- نيابة مديرية العامة للعلاقات الدولية.
- نيابة المديرية العامة للعمليات و الأنظمة.
- نيابة المديرية العامة للتعهدات.
- نيابة المديرية العامة للمالية.
- نيابة المديرية العامة للتطوير الداخلي ودعم النشاطات.

بالإضافة إلى خلية التدقيق، المفتشية العامة و خلية مكافحة تبيض الأموال وتمويل الإرهاب، وتضم كل نيابة مديرية مجموعة من المديريات الرعية و المصالح المختلفة التي تعمل على تحقيق مهمة محددة للوصول إلى أهداف هذا البنك.

¹ حسب الوثائق المقدمة من طرف الوكالة

– وكالة بسكرة –

هذا ولبنك الجزائر الخارجي تسع مديريات جهوية تابعة للنيابة المديرية العامة التجارية، تضم كل مديرية جهوية مجموعة من الوكالات البنكية التي تقع تحت إدارتها المباشرة، وتتنوع هذه المديريات عبر التراب الوطني كما يلي:¹

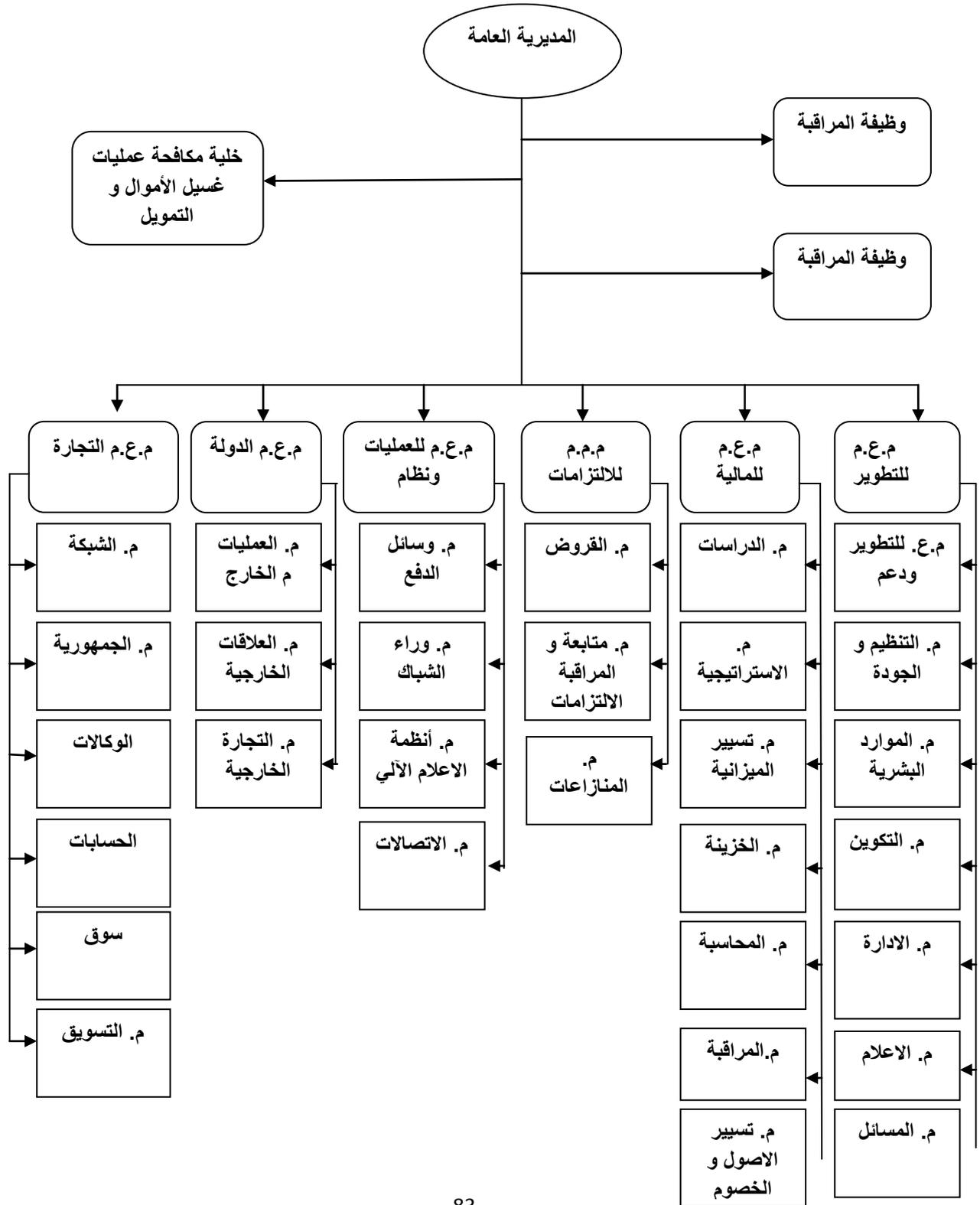
- المديرية الجهوية الجزائر وسط ب 14 وكالة.
- المديرية الجهوية ضواحي الجزائر العاصمة ب 11 وكالة.
- المديرية الجهوية بعنابة ب 09 وكالات.
- المديرية الجهوية بالبليدة ب 08 وكالات.
- المديرية الجهوية بوهران ب 07 وكالات.
- المديرية الجهوية بقسنطينة ب 09 وكالات.
- المديرية الجهوية بسطيف ب 10 وكالات.
- المديرية الجهوية بالجنوب ب 09 وكالات.
- المديرية الجهوية بتلمسان ب 07 وكالات.
- المديرية الجهوية بمستغانم ب 08 وكالات.

ليبلغ عدد الوكالات البنكية لبنك الجزائر الخارجي 47 وكالة تتوزع على كامل التراب الوطني ويعتزم البنك تدعيم شبكة بنكية ب 07 وكالات جديدة.

لكي يقوم البنك بكل وظائفه قسم هيكله التنظيمي إلى عدة اقسام يمكن أن نوجزها في الهيكل التنظيمي التالي:

¹ حسب معلومات مقدمة من طرف -وكالة بسكرة-

الشكل رقم (07) : يوضح الهيكل التنظيمي العام لبنك الجزائر الخارجي



المصدر: www.bea.dz/organigramme

تاريخ الإطلاع: 2017/05/06 الساعة 10:30

أولاً: وظيفة المراقبة

يتولى هذه الوظيفة كل من خلية محاربة تبييض الاموال و تمويل الارهاب، خلية التدقيق و مديرية المتشحية العامة الموضوعة تحت سلطة الرئيس المدير العام للبنك، تقوم هذه الهيئات بالمراقبة ولها صلاحية مطلقة فيما يخص مراقبة وظائف البنك، وتتحرك في إطار برنامج سنوي للمراقبة و الفحص و التفتيش المقرر من طرف الرئيس المدير العام.

وتتولى القيلم بالمهام التالية:

- مراقبة مدى تطبيق الإجراءات و العمليات داخل البنك.
- تقييم المخاطر الخارجية.
- مراقبة تبرير تحريك الحسابات.
- فحص التطبيق الجيد للإجراءات الجارية على مستوى البنك.
- القيام ببحوث خاصة بطلب من رئيس المدير العام.
- مراقبة أمن معلوماتية الشبكة و المركز .
- تسيير استقبالات الإمضاء.
- تسيير الملفات الادارية لفتح و غلق مواقع الاستغلال.

ثانياً: الوظيفة التجارية

تتولى هذه الوظيفة نيابة مديرية العامة التجارية، وتضم كلا من مديرية الشبكة، مديرية الحسابات الكبرى، مديرية سوق المؤسسات، مديرية سوق الأفراد و مديرية التسويق .

وتعمل هذه الوظيفة على إعداد مشروع العمل التجاري و المعدات اللازمة لتشغيله ومراقبة الأداء التجاري وكذا تعزيز اللامة التجارية للبنك وتشتمل المديرية التجارية على مديريات جهوية عبارة عن حلقة وصل بين المستوى الجهوي للتسويق و الحركة التجارية، وكذا وكالات مرتبطة تسلسليا مع مديريات الجهوية تقوم

بتسييرو تحليل ملفات القرض للأفراد و المؤسسات المعالجة الادارية و المحاسبية للعمليات مع الزبائن سواء كان ذلك بالدينار وكذا بالعملة الصعبة.

ثالثا: الوظيفة الدولية

تتولى هذه الوظيفة نيابة مديرية العامة للعلاقات الدولية، تعمل هذه الأخيرة على تطوير نشاطات التجارة الخارجية وتنسيق بين أعمال مديريات الفروع و العلاقات الدولية للتجارة الخارجية و العمليات مع الخارج، وتضم كلا من :

- **مديرية العمليات مع الخارج:** هي التي تقوم بتسيير وسائل التمويل الدولية للبنك، حسابات العملة الصعبة، تحصيل الأموال.
- **مديرية العلاقات الدولية:** التي تقوم بتسيير فروع البنك على المستوى الوطني و الدولي و دراسة مردوديتها كما تعمل على تطوير شبكة المرسلين الخارجيين و البحث عن التمويل الخارجي، كما تعمل على تعزيز العلاقة التجارية للبنك في الخارج.
- **مديرية التجارة الخارجية:** المكلفة بتزويد الشبكة بمستلزمات التمويل المتحصل عليها، و المساهمة في تطوير و ترقية الصادرات، وكذا تسيير الديون الخارجية للبنك.

رابعا: وظيفة العمليات و النظم

تتولى هذه الوظيفة نيابة المديرية العامة للعمليات و النظم، هذه الاخيرة مسؤولة عن وضع وتشغيل نظام المعلومات في البنك، متابعة و صيانة و تطوير تطبيقات الإعلام الآلي فيه، و كل ما يتعلق بالجانب المعلوماتي و التكنولوجي و تضم هذه المديرية كلا من :

- **مديرية وسائل الدفع**
- **مديرية نظم المعلومات**
- **مديرية الاتصالات:** المكلفة بالاتصال الخارجي، تقديم صورة العلامة له، و العمل على تحسين هذه الصورة و ذلك بالمساهمة في حملات الترقية خاصة على مستوى التسويق.

خامسا: وظيفة التعهدات

تتولى هذه الوظيفة نيابة مديرة العامة للتعهدات، تتمثل وظيفتها في قيادة المؤسسة التجارية و سياسة تعهدات البنك و التنسيق بين أعمال المديريات التي تحت وصايتها المتمثلة في:

- مديرية القرض.
- مديرية المتابعة و المراقبة الضمانات و الاسترجاع.
- مديرية المنازعات: التي تقوم بمساعدة و متابعة و مراقبة المديريات الجهوية في معالجة النزاعات الناشئة في مختلف مستويات أعمال البنك، و كذا الحفاظ على حقوق البنك في علاقاته التنافسية مع الأطراف الأخرى.

المبحث الثاني: تقديم بنك الجزائر الخارجي – وكالة بسكرة –

بعد تطرقنا لتعريف بنك الجزائر الخارجي العام نتطرق الآن الى احد فروعها وهي وكالة بسكرة 056 من خلال هذا المبحث إلى تقديم نشأة هذه الوكالة و هيكل تنظيمه و مهام و الأهداف التي تعمل من أجلها هاته الوكالة.

المطلب الأول: نشأة بنك الجزائر الخارجي –وكالة بسكرة–

أنشأ بنك الجزائر الخارجي وكالة تابعة له على مستوى ولاية بسكرة في 14 فيفري 1984 و هي وكالة بنكية من الصنف -1- يأتي تصنيف الوكالات البنكية التابعة لبنك الجزائر الخارجي تبعا لحجم نشاطها ورقم أعمالها المحقق، وكل وكالة تنتمي إلى مديرية جهوية معينة ووكالة بسكرة (56) هي واحدة من بين الوكالات العشر التابعة للمديرية الجهوية بسطيف، وأنشأت هذه الوكالة بهدف توسيع الشبكة البنكية وخدمة الزبائن المتواجدين بولاية بسكرة باعتبارها الوكالة الوحيدة بهذه الولاية، و تقع في مكان استراتيجي بقلب الولاية، وتتمثل مهامه الرئيسية فيما يلي :¹

- ✓ تسيير العلاقة التجارية مع الزبائن بطريقة ديناميكية.
- ✓ إنشاء تحليل و إدارة ملفات القرض الممنوحة للأفراد و كذا المؤسسات.
- ✓ المعالجة الإدارية و المحاسبية للعمليات البنكية مع الزبائن سواء كانت بالعملة المحلية أو الأجنبية.
- ✓ إدارة حسابات التجار و كذا الأفراد.
- ✓ تسوية الشيكات.
- ✓ العمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية.
- ✓ العمليات المتعلقة بتحويل العملات.

¹ حسب الوثائق المقدمة من طرف -وكالة بسكرة -

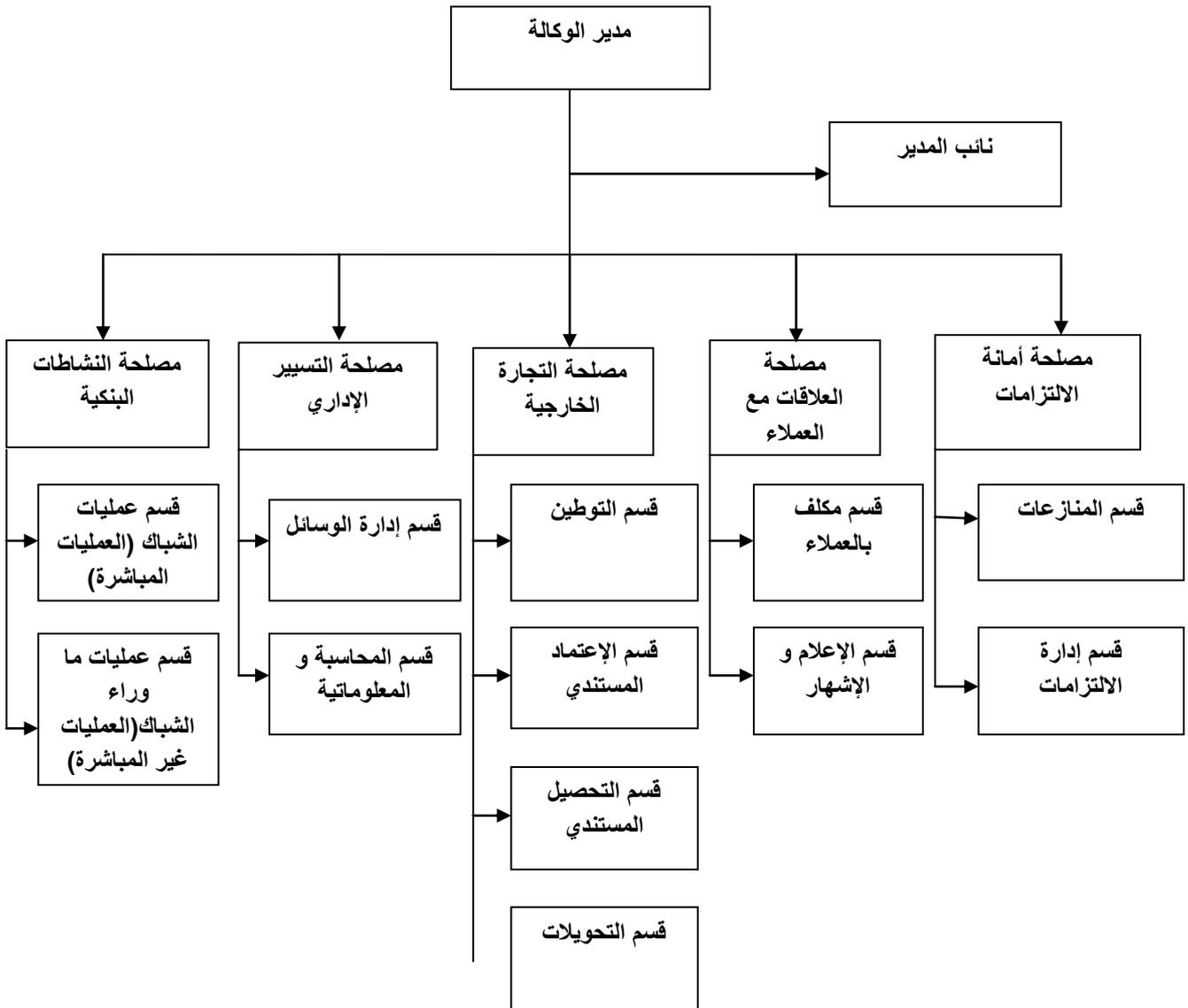
– وكالة بسكرة –

ونشاط الوكالة مرهون إلى حد كبير بالدور الذي يلعبه المدير في التوفيق بين مختلف المصالح الموجودة في الوكالة باعتباره المسؤول الأول عن التنظيم، تنشيط و مراقبة نشاطات الوكالة، ينوب عنه نائبه (نائب المدير) الذي يتولى إعداد الميزانية المتوقعة للوكالة، التسيير الإداري لموظفي الوكالة ويسعى إلى المحافظة على وثائق الوكالة، وكذا السهر على التسويات المختلفة في الوقت المناسب.

المطلب الثاني : الهيكل التنظيمي لبنك الجزائر الخارجي –وكالة بسكرة-

قسم هيكل تنظيمها الى عدة مصالح منها مصلحة أمانة الإلتزامات، مصلحة العلاقات مع العملاء، مصلحة التجارة الخارجية ، مصلحة التسيير الإداري، مصلحة النشاطات البنكية تحت إشراف مدير و نائب مدير الوكالة و فيما يلي الهيكل التنظيمي العام لوكالة بسكرة.

الشكل رقم 14: الهيكل التنظيمي للبنك الجزائري-وكالة بسكرة-





المصدر: بناء على الوثائق المقدمة من طرف وكالة بسكرة -

من الشكل يظهر أن الوكالة تتكون من :

أولاً: مدير الوكالة وهو مكلف بـ :

- ✓ السهر على المردودية الجيدة للخزينة.
- ✓ تنظيم و تنشيط و مراقبة جميع نشاطات الوكالة.
- ✓ السهر على نوعية الأداء المحقق.
- ✓ السهر على نوعية الخدمات التي يتم الدخول بها و كذا تطبيق الإجراءات الإدارية و المحاسبية.
- ✓ السهر على تكوين أشخاص لهم علاقة مباشرة وكذا نشر المعلومات بالإدارة.
- ✓ وضع تقارير فيما يتعلق بالنشاط الدوري.

ثانياً - نائب المدير: وهو مكلف بـ:

- ✓ ضمان وجود ربط بين الخدمات المكلفة بتنفيذ العمليات الجارية الخارجية (استيراد) لسوناطراك.
- ✓ مراقبة دراسات المنشأة.
- ✓ إنشاء تقارير خاصة بالإحصائيات الدورية.
- ✓ مراقبة عمليات الصندوق.

مصالح الوكالة البنكية: تتكون وكالة بسكرة من خمسة مصالح رئيسة و هي:

• **مصلحة النشاطات البنكية:** تتولى هذه المصلحة القيام بكل العمليات الخاصة بالنشاطات البنكية للوكالة

و من مهام هذه المصلحة نذكر مايلي:

- ✓ ضبط عمليات الإيداع و السحب سواء بالعملة المحلية أو العملة الأجنبية.
- ✓ القيام بعمليات التحويل من حساب إلى حساب آخر.
- ✓ قبول الأوراق التجارية و القيام بعمليات الخصم.

– وكالة بسكرة –

- ✓ غلق اليوميات المحاسبية الخاصة بالعمليات البنكية خلال اليوم للوكالة البنكية.
- **مصلحة التسيير الإداري** : تتمثل مهمتها في ضمان التسيير الإداري للوكالة، وتضم هذه المصلحة قسم إدارة الوسائل، قسم المعلوماتية وكذا قسم العلاقات مع الزبائن الذي تتمثل مهمتها في تقرير الدخول في علاقة مع الزبائن وبقا للتوجهات إدارة الوكالة، وكذا تسيير و متابعة استعمال القروض طبقا للمواصفات المتحصل عليها.
ومن بين مهام هذه المصلحة ما يلي:
 - ✓ إدارة كل الموارد المالية الموضوعة تحت تصر الوكالة.
 - ✓ الحرص على احترام شروط الأمن و النظام داخل الوكالة.
 - ✓ إدارة الأرشيف و العمل على المحافظة عليه من التلف.
 - ✓ تحضير الميزانيات التقديرية للوكالة.
 - ✓ متابعة حسابات موظفي الوكالة طبقا لمل يسمح به القانون.
- **مصلحة التجارة الخارجية** : لهذه المصلحة دور هام تطوير العلاقات مع الخارج من خلال التكفل بعمليات الزبائن في الحساب بالعملة الصعبة و كذا تقديم الإعتمادات المستندية في الإستيراد والتصدير و تتولى هذه المصلحة القيام بالمهام التالية:
 - ✓ القيام بعمليات التوطين البنكي.
 - ✓ فتح وإدارة ملفات الإعتماد المستندي.
 - ✓ منح القروض اللازمة لعمليات الإستيراد و التصدير.
 - ✓ القيام بعمليات التحويل للعملة المختلفة.
 - ✓ طلب الضمانات القانونية و النظامية على القروض الممنوحة من العملاء.
- **مصلحة العلاقات مع العملاء**: تتولى هذه المصلحة القيام بالعمليات التالية:
 - ✓ تكوين و إعداد التقارير النظامية عن العملاء.
 - ✓ جمع الضمانات اللازمة عن القروض الممنوحة للعملاء.
 - ✓ تكوين ملفات لجميع العملاء المتعاملين مع الوكالة البنكية.
 - ✓ العمل على التعريف بالخدمات البنكية التي تقدمها الوكالة.
- **مصلحة أمانة الإلتزامات**: من الوظائف التي تقوم بها هذه المصلحة نذكر منها ما يلي:

– وكالة بسكرة –

- ✓ علام العملاء بكل جديد يطرأ على ملفاتهم الخاصة بالقروض.
- ✓ إقامة علاقات مع العملاء.
- ✓ حفظ و إدارة الملات القانونية للوكالة مع جميع المتعاملين معها.
- ✓ متابعة شروط و كيفية فتح و تسيير حسابات العملاء.
- ✓ تطبيق القرارات القانونية المرسله من المديرية العامة.
- ✓ التأكد من قانونية الضمانات المقدمة للعملاء.

المطلب الثالث: أهداف بنك الجزائر الخارجي – وكالة بسكرة –

تعتبر الأهداف التي يسعى البنك تحقيقها و المخاطر التي يتجنبها من العوامل المؤثرة في البناء التنظيمي الخاص به، فوكالة بسكرة BEA كغيرها من المنظمات تسعى إلى تحقيق عدد من الأهداف، كما أنه يواجه الأخطار أو التهديدات التي تعيق تهديد هذه الأهداف. و تتمثل هذه الأهداف فيما يلي:¹

1. الأهداف المرتبطة بالخدمات المصرفية (أهداف إنتاجية)

- ✓ تحسين الخدمات المصرفية لمواجهة متطلبات جمهور العملاء و جمع الأموال وتوظيفها.
- ✓ دفع فوائد المشاركين في رأس المال وتخفيض تكاليف تقديم الخدمات المصرفية.
- ✓ تعدد الخدمات و توير وسائل الدفع.

2. الأهداف الإقتصادية: و هي أهداف مرتبطة بمصالح البنك و نشاطاته.

- ✓ ترقية الإنتاج الوطني و تسويق المنتج الوطني
- ✓ تسهيل و تمويل العمليات التجارية الخارجية و ذلك لمنح قروض الاستيراد و التصدير
- ✓ ترقية و تطوير العلاقات الاقتصادية بين الجزائر و الدول الأخرى
- ✓ تقديم ضمانات لكل من المستوردين و المصدرين بالداخل و الخارج و تزويد الطرفين بالمعلومات المتعلقة بالتجارة الخارجية.

- ✓ منح قروض قصيرة الأجل و المتوسطة و طويلة الأجل للقطاع الصناعي العام و الخاص.

3. الأهداف الخاصة بالبقاء و الاستمرار و تجنب المخاطر: و هي أهداف متعلقة بالنمو و الاستقرار

والمحافظة على موارده المالية و البشرية.

¹ مقابلة مع السيد: بازي كمال مدير بنك الجزائر الخارجي - وكالة بسكرة -

4. الأهداف الإجتماعية: كتحقيق مستويات مرضية في الفوائد و الخدمات للأطراف المتعامل معها داخليا و خارجيا.

المبحث الثالث: عملية سير تقنية الإعتماد المستندي لبنك الجزائر الخارجي- وكالة بسكرة -

لقد شهدت الجزائر في السنوات الأخيرة أوضاعا اقتصادية و أمنية متهورة، مما أثر سلبا على علاقاتها الخارجية، و هذا ما أدى بالموردين الأجبيين يفرضون أن تكون طريقة الدفع بالاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء و المؤكد، وهذا الأخير ما أجبر بالحكومة الجزائرية على تقديم أكبر الضمانات لإجراء عمليات التصدير و الاستيراد، ونظرا لتزايد حجم واردات الجزائر عن صادراتها خارج قطاع المحروقات سوف نتطرق في هذا المبحث الى عملية سير الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء و المعزز أجريت هذه العملية بينك الجزائر الخارجي لوكالة بسكرة لعملية إستيراد بين مستورد جزائري و مورد أجنبي خلال هذه السنة وسوف نوضح في هذا المبحث المراحل التي تمر بها هذه العملية.

المطلب الأول: عملية التوطين البنكي

هو أول عملية يقوم بها البنك ي كل المعاملات التجارية الخاصة بالاستيراد و هي إجبارية للحصول على شهادة التوطين و يقصد به تحديد اسم البنك الذي يتولى السير الحسن لعملية الاستيراد رقم حساب الزبون و قيمة البضاعة و تهدف عملية التوطين حسب التنظيم 91-12 المؤرخ في 14/08/1991 إلى تحديد التزامات البنوك، الإدارات، المنتجين العموميين و الخواص المسجلين في السجل التجاري وأصحاب الإمتيازات و التجار الموكلين من طرف مجلس النقد و القرض.¹

الفرع الأول: طلب فتح التوطين البنكي

نأخذ التوطين البنكي في حالة الإستيراد كونها العملية الأكثر إستعمالا في الجزائر وهي أول عملية يقوم بها المستورد قبل فتح الاعتماد المستندي ، لذلك سوف نقوم بدراسة ملف المستورد الجزائري خلال عملية طلب التوطين البنكي حيث يتم هذا الأخير كما يلي:

1 بالنسبة للمستورد

¹ للتفصيل أكثر يمكن الإطلاع على النظام رقم 12/91 المؤرخ في 14 اوت 1991 و المتعلق بتوطين الواردات، الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 28.

عند اختيار بنك الجزائر الخارجي فإن المستورد يتقدم إلى مصلحة التجارة الخارجية بطلب فتح ملف التوطين الذي يتكون من الوثائق التالية:

• رخصة الاستيراد

• الفاتورة الشكلية: هي فاتورة أولية يرسلها المصدر الى المستورد تتكون من:¹

✓ تاريخ الفاتورة : 2017/02/05

✓ اسم و عنوان المستورد : X

✓ اسم و عنوان المصدر : Y

✓ اسم بنك المصدر : BANQUE NATIONAL DE PARIS S.A

✓ التزامات انتقال السلع Incoterme CFR

✓ نوع الاعتماد غير قابل للإلغاء Irrevocable

✓ نوع السلعة : معدات و قطع غيار

✓ الكمية : /

✓ السعر الإجمالي : 612773.00 EURO

• طلب التوطين Demmande domiciliation

هذه الوثيقة يحررها المستورد وهي عبارة عن طلب الإقتطاع البنكي موقع من طرف الزبون و تحتوي

عل المعلومات التالية:²

✓ نوعية السلعة

✓ قيمة السلعة

✓ رقم الفاتورة

✓ اسم المستورد

✓ بنك التوطين

✓ الرسوم الجمركية

✓ شروط الدفع

¹ أنظر إلى الملحق رقم(01)

² أنظر إلى الملحق رقم(02)

✓ مبلغ الفاتورة

• **التعهد L'engagement¹:**

تكون هذه الوثيقة في حالة ما إذا كانت السلعة موجهة للإستهلاك الخاص بالمستورد لتغطية احتياجاته و في حالة السلعة موجهة للإستهلاك النهائي يدفع المستورد ضريبة (TVA) بـ 10,000 دج في مديرية الضرائب و إذا كانت خدمة تقع ضريبة (TAX) بـ 3%.

2 بالنسبة للبنك الموطن: يتحصل العميل على استمارة محدد فيها المعلومات التي تهم البنك، أن البنك يقوم بفتح ملف التوطين و ذلك بعد جمع و تائق معينة التي تسمح بضمان الدخول الفعلي للسلع و الخدمات الى الجزائر.

الشروط المسبقة في عملية التوطين:

- ✓ أن يكون المستورد يملك سجل تجاري.
- ✓ أن يكون لديه السيولة الكافية لتغطية العملية.
- ✓ أن السلعة المستوردة غير ممنوعة من طرف الحكومة.
- ✓ حصول المستورد على الترخيص الاستيراد في حالة ما اذا كانت السلعة المستوردة تتطلب ذلك.

الفرع الثاني: ختم التوطين البنكي

يقوم البنك بإعطاء رقم التوطين لكل من الفاتورة الشكلية و العقد التجاري المبرم بين المستورد و العقد التجاري بين المستورد و المصدر بحيث يكون هذا الرقم يحتوي على 21 عدد مقسمين إلى 06 خانات و تتمثل هذه الأخيرة من اليسار إلى اليمين كما يلي:

الخانة الأولى : تحتوي على ستة 06 أرقام مقسم على الشكل التالي (من اليسار إلى اليمين)

- رقمين يمثلان الولاية
- رقمين يمثلان البنك
- رقمين يمثلان الوكالة

¹ أنظر إلى الملحق رقم (03)

الفصل الثالث دراسة تطبيقية لسير عملية الاعتماد المستندي لدى بنك الجزائر الخارجي

– وكالة بسكرة –

الخانة الثانية: تمثل السنة التي يتم فيها التوطين.

الخانة الثالثة: تمثل الفصل الذي يتم به التوطين

الخانة الرابعة: تحتوي على رقمين و تمثل نوع العملية أو طبيعتها (10 تمثل السلعة و 30 تمثل الخدمة)

الخانة الخامسة: تمثل الرقم التسلسلي لتسجيل العملية و تحتوي على 05 أرقام

الخانة السادسة: تمثل نوع العملة مثل:

EURO: تمثل عملة الأورو

USD: تمثل عملة الولايات المتحدة الأمريكية.

GBP: تمثل عملة الإتحاد البريطاني.

الشكل رقم (07) : ختم التوطين البنكي

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE AGENCE BISKRA DOMICILLIATION – IMPORT					
070301	2017	1	10	00052	EURO

المصدر: حسب الوثائق المقدمة من مصلحة التجارة الخارجية لوكالة بسكرة

حيث يمثل كل من :

• 070301: تمثل رقم اعتماد الوكالة البنكية

• 2017: السنة الجارية

• 01: الفصل الجاري

• 10: السلعة

• 000052: رقم العملية

• EURO: رمز العملة

و بعد ذلك يقوم العون البنكي بخصم قيمة عمولة التوطين و الرسم من حساب العميل المستورد و تسليمه إشعار¹.

وتحسب هذه العمولة كما يلي:

- مصاريف التوطين: عمولة ثابتة تقدر ب : 1500 دج
 - الرسم على القيمة المضافة %17 (TVA) من قيمة العمولة : $1500 \times 17\% = 255$ دج.
- و بالتالي فإن مجموع ما تقتطعه الوكالة البنكية يقدر ب : 1755 دج
- بعد ذلك يتم على مستوى الوكالة البنكية إعداد وثيقة مراقبة (FID) ذلك لمتابعة ملف التوطين التي تضم مختلف المعلومات المتعلقة بعملية الإستيراد وفقا لما هو وارد ضمن طلب فتح التوطين والفاتورة الأولية و التعهد .وتتكون وثيقة المراقبة من معلومات التالية:².

✓ رقم الشباك الموطن و اسمه

✓ اسم المستورد من حيث طبيعة نشاطه

✓ تاريخ العقد

✓ البلد الأصلي للبضاعة

✓ المبلغ بالعملة الصعبة و الدينار

✓ طبيعة السلعة و تاريخ التسليم

وتتم هذه العملية في قسم التوظيف، و في حالتنا تم قبول الطلب، بحيث تم ختمه و إمضاء

الفاتورة الشكلية من طرف هذه القسم و يقوم بتحويله إل قسم الإعتمادات المستندية.

¹أنظر إلى الملحق رقم(04)

² أنظر إلى الملحق رقم(05)

المطلب الثاني: مرحلة فتح و تنفيذ الإعتماد المستندي

بعد إتمام عملية فتح التوطين البنكي و قبول الملف من طرف الوكالة يتوجه العميل إلى قسم الأعمادات المستندية بطلب فتح إعتماد مستندي للإستيراد للوكالة البنكية الموطنة ببنك الجزائر الخارجي –وكالة بسكرة- وتتم هذه العملية في قسم الإعتمادات المستندية بمصلحة التجارة الخارجية بالوكالة و بتقديم الوثائق المطلوبة التالية:

➤ الفاتورة الشكئية: FACTUR PROFORMA

وكانت مختومة و ممضية من طرف المصدر و تحمل هذه الفاتورة رقم التوطين البنكي إضافة إلى هذه الفاتورة قام بإحضار طلب فتح الاعتماد.

➤ طلب فتح الإعتماد: Demande d'ouverture de crdit documentaire

تتكون هذه الوثيقة من العناصر التالية:¹

- نوع الإعتماد : غير قابل للإلغاء و المؤكد irrevocable et confirmé
 - رقم الحساب الخاص بالمستورد: Clé : N :
 - إسم و عنوان بنك المصدر: X
 - اسم و عنوان المصدر: /
 - مدة الصلاحية الإعتماد: 180 يوم إبتداء من تاريخ فتح الإعتماد
 - العقد: FOB نقل المشتري البضاعة من ميناء الشحن
 - قيمة الإعتماد: 95808.51 EURO
 - طريقة تحقيق الإعتماد: إعتماد مستندي محقق
- الوثائق المطلوبة و المتمثلة في:
- الفاتورة التجارية: 04 نسخ و 03 نسخ أصلية و يجب أن تحمل توقيع المصدر و تحمل الختم (منتج أصلي).

¹ أنظر إلى الملحق رقم (06)

– وكالة بسكرة –

- سند الشحن: 02 أو 03 نسخ لأمر بنك الجزائر الخارجي – وكالة بسكرة – قابل للتظهير لصالح المصدر، كما يحمل عبارة عن (الرسوم المدفوعة حتى ميناء التسليم).
- شهادة المنشأ الأصلية: مؤشرة من قبل غرفة التجارة و الصناعة الفرنسية.
- 02 نسخ من شهادة الوزن
- شهادة المطابقة: وتكون هذه الشهادة موقعة من طرف المصدر.
- نسخة من وثيقة الجمارك.
- نسخة أصلية من وثيقة EURO الإتحاد الأوروبي.
- المصاريف البنكية: إذا كانت المصاريف البنكية داخل الجزائر هي على حساب المستورد، و إذا كانت مصاريف بنكية خارج الجزائر فهي على حساب المصدر.
- و فيما يتعلق بالشحن:

Pelite ✓

Ciment Fondu ✓

Chamotte Réfractaire ✓

Gabarit de Colage ✓

• التعريف الجمركية: 00 90 10 06 68

• البلد المنشأ: فرنسا

• ميناء الشحن: فرنسا ميناء التفريغ: الجزائر

• الشحنات الجزئية: غير مسموح بها

• إعادة شحن البضاعة: غير مسموح بها

بعد موافقة الوكالة البنكية على طلب فتح الاعتماد المستندي للإستيراد يتم إعطاءه رقما مرجعيا، بالموازاة مع فتح ملف الاعتماد يتم خصم عمولة فتح الاعتماد من حساب العميل المستورد و تسليمه إشعار بذلك و تكون العمولة المطبقة على الشكل التالي:

• عمولة فتح الاعتماد المستندي و هي عمولة ثابتة تقدر بـ: 3000 دج

• عمولة سويفت وهي أيضا عمولة ثابتة تقدر بـ: 700 دج

– وكالة بسكرة –

- عمولة الإلتزام، أي أن قيمة الإعتدال التي يتم على أساسها حساب العمولات تتمثل في قيم الفاتورة المقدمة من قبل المستورد مضاف إليها قيمة 10% لضمان حقوق البنك المصدر الإعتدال في حالة إستخدام الإعتدال أكبر من قيمة الفاتورة.

ثانيا: إجراءات عملية سير الإعتدال المستندي

بعد إتمام كل الإجراءات المتعلقة بفتح الإعتدال المستندي تقوم الوكالة البنكية بإرسال وثيقة (MT700) (أنظر إلى الملحق رقم 07) وذلك عن طريق شبكة SWIFT ترسل إلى مديرية العمليات الخارجية DOE على مستوى المديرية المركزية للبنك الخارجي الجزائري الذي مقره بالجزائر العاصمة و التي تتولى بدورها دراسة هذه الوثيقة، وفي هذه العملية تم تدوين المعلومات الخاصة بفتح الإعتدال بخانات خاصة و تتمثل في:¹

- خانة المرسل : بنك الجزائر الخارجي لوكالة بسكرة
- خانة المرسل اليه: DOE (مديرية العمليات الخارجية)
- الرقم F27:
- الرقم F40A: نوع الاعتماد المستندي
غير قابل للإلغاء
- الرقم F20: رقم الإعتدال المستندي
056ICD000017099
- الرقم F31C: تاريخ العملية
- الرقم F31D: مكان و تاريخ نهاية الصلاحية
التاريخ: المكان: فرنسا
- الرقم F51D: اسم و عنوان بنك التعليمات
بنك الجزائر الخارجي وكالة بسكرة 056
- الرقم F50: صاحب الأمر (اسم و العنوان)
- الرقم F59: المصدر اسمه و عنوانه
- الرقم F32B: رمز العملة و قيمتها

¹ أنظر إلى الملحق رقم (07)

العملة: EURO €

القيمة: € 95808.51

- الرقم F43P: التصدير الجزئي ممنوع
- الرقم F43T: إعادة شحن البضاعة ممنوع
- الرقم F44E: ميناء الشحن: هو ميناء مرسيليا
- الرقم F44F: ميناء التفريغ: ميناء الجزائر
- الرقم F45A: تدوين قاعدة النقل، نوع السلعة، صنفها، كميتها
- الرقم F46A: سجلنا كل المستندات المطلوبة من صاحب الأمر
- ✓ 06 نسخ من الفاتورة التجارية و 04 نسخ أصلية مؤشرة من طرف المصدر
- ✓ شهادة المنشأ الأصلية (المنشأ فرنسا)
- ✓ 02 نسخ من شهادة الوزن الأصلية
- ✓ شهادة المطابقة مؤشرة من طرف المصدر
- ✓ شهادة الشحن الأصلية
- الرقم F47A: يحتوي على كل الشروط بنك الجزائر الخارجي في إطار الاعتماد المستندي
- الرقم F48: مدة التقديم 21 يوم
- الرقم F49: تعليمات التأكيد مؤكدة
- الرقم F53A: بنك السداد
- بنك الجزائر الخارجي (مديرية العمليات الخارجية)
- الرقم F78M: كيفية الدفع و هذا يكون حسب مدة الدفع التي تكون 7 أيام
- الرقم F57A: Banque Noifcarice

BNP-PARIBAS SA (FORMERLY BANQUE NAIONALE DE PARIS S.A)

(BOURGOGNE ENTREPRISES)

DIJON FR

• الرقم F72 : (التعديلات إن وجدت)

فعند وصول (MT700) بنك الإصدار بفرنسا يقدم هذا الأخير إشعار العميل (المصدر) بأن الاعتماد قد تم فتحه بالجزائر، وعند مطابقته للشروط المتفق عليها يقوم بنك المصدر بالإشعار بنك المستورد عن طريق نموذج (MT730) بفتح الاعتماد المستندي لصالحه من طرف المستورد ليعلمه بكل المعلومات و الشروط الواردة في طلب فتح الاعتماد.

المطلب الثالث: التسوية النهائية للاعتماد المستندي

قبل عملية التنفيذ و التسوية النهائية إن وجدت التعديلات يقوم المستورد بإرسال طلب إلى مدير البنك يطلب فيه إحداث تغييرات على الاعتماد المستندي و هذه التعديلات التي تطرأ على شروط العقد التي تكون جوهرية تستلزم الحصول على الموافقة المستفيد منها تخفيض مبلغ الاعتماد ، وتغير نوع البضاعة المتفق عليه أو تغيير إسم المستفيد.

هذه التعديلات تتم في وثيقة متمثلة في (MT707) التي ترسلها مديرية العمليات الخارجية DOE وبعدها تأتي عملية التنفيذ و التسوية النهائية وذلك بعد تلقي المصدر إشعار من بنكه ، بفتح اعتماد مستندي لصالحه و التأكد من تطابق الشروط المتفق عليه في العقد التجاري.

يقوم بنك المرسل (بنك المصدر) بالتأكد من مطابقة المستندات ثم يقوم بإرسالها إلى الوكالة البنكية في مرفقة بكشف إرسال المستندات، وترسل رسالة (MT754) إلى مديرية العمليات الخارجية لتحرير وثيقة أقتطاع بالعملة الصعبة (FORMULE 04) بالعملة الصعبة¹.

حيث تقوم الوكالة البنكية مصدرة الاعتماد المستندي بإعداد وثيقة الإقتطاع إقتطاع العملة الصعبة « Prélèvement de devise » (Formule 04) حيث أن هذه الوثيقة خاصة بإقتطاع قيمة الاعتماد المستندي بالعملة الصعبة المفتوح في بنك الجزائر عند وصول المستندات وتحمل هذه الوثيقة كافة المعلومات المتعلقة بالإعتماد المستندي المفتوح، وتكون منها 05 نسخ واحدة تحفظ في ملف التوطين و أربعة ترسل إلى مديرية العمليات مع الخارج و التي تقوم بدورها بإرسال نسخة لبنك الجزائر.

¹ أنظر إلى الملحق رقم (08)

وبعد إتمام كافة الإجراءات السابقة الذكر يبقى إنتظار وصول المستندات و التي يقوم المصدر بتسليمها لبنكه بعد إرسال البضاعة. وكان نقل البضاعة حسب طريقة (FOB) المتفق علي عليها وفق لشروط العقد والتي تعني نقل البضاعة الى ميناء الشحن، وتتمثل المستندات في :

- سند الشحن
- الفاتورة التجارية النهائية
- شهادة المطابقة
- وثيقة الوزن و الحجم
- شهادة المنشأ
- قائمة الطرود

بعد ذلك تستلم وكالة بسكرة مجموعة مستندات الشحن المرسلة من قبل المصدر، وبذلك تتولى الوكالة البنكية مهمة فحص و مراجعة المستندات لتأكد من مدى سلامتها و مطابقتها للمواصفات المطلوبة.

وبعد التأكد من مطابقة المستندات لشروط الإعتماد تنتظر الوكالة البنكية عودة وثيقة (Formule 04) من مديرية العمليات مع الخارج و المؤشرة من طرفها، مما يدل على أنه تم تحقيق الإعتماد و دفع قيمته إلى المستفيد، ومن ثم تقوم الوكالة البنكية بجعل حساب المستورد مدينا بقيمة الإعتماد¹، ووفق لذلك يتم إصدار الفاتورة لنهائية².

بعد ذلك تقوم الوكالة البنكية بتظهير سند الشحن لصالح المستورد و تسليمه للمستندات ليتمكن من إستلام البضاعة و دخولها الى مخازنه.³

وبعدها يتوجه المستورد بهذه المستندات إلى وكيل العبور الذي بدوره باستلام البضاعة عند وصولها ويثبت الاستلام الفعلي للبضاعة بعد القيام بإجراءات التحصيل الجمركي على مستوى إدارة لجمارك (التصريح المفصل) D10 الذي يدل على دخول البضاعة إلى التراب الوطني وهذه الوثيقة تثبت الإستلام

¹ أنظر إلى الملحق رقم(09)

² أنظر إلى الملحق رقم(10)

³ أنظر إلى الملحق رقم(11)

الفعلي للبضاعة ويسلمه لبنك الجزائر الخارجي، فيما بعد يتلقى البنك الجزائر الخارجي لوكالة بسكرة إشعار بالدفح يثبت قبض المورد لمبلغ الصفقة المتفق عليها في العقد.

بعد ذلك يقوم بنك الجزائر الخارجي لوكالة بسكرة بتصفية ملف التوطين الخاص بالعملية الإستيرادية بتوفر الوثائق سابقة الذكر في مرحلة التوطين.

إن للبنوك التجارية دور مهم في التجارة الخارجية وذلك عن طريق أدوات و تقنيات الدفع الدولية حيث تعتبر هذه الأخيرة حلولا تقدمها البنوك التجارية لتسهيل عمليات المبادلات الدولية و هي من تخصص بنك الجزائر الخارجي الذي يلعب دوراً هاماً في تمويل التجارة الخارجية بالربط بين المتعاملين إقتصاديين من دول مختلفة وتطوير الإقتصاد الوطني عن طريق الربط بينه وبين الإقتصاد الخارجي، ولذلك توجد عدة أساليب كانت مستعملة لتسهيل عمليات التجارة الخارجية بجانبها (الصادرات و الواردات) وقد تم الإعتماد خلال هذه الفترة على طريقة الإعتماد المستندي عن باقي الطرق الأخرى و ذلك لمضمونية و شفافيته لأن كل المعلومات مسجلة و مقيدة في مستندات.

خلاصة الفصل الثالث

من خلال دراستنا لحالة تمويل عملية استيراد عن طريق الاعتماد المستندي بالشكل التفصيلي يمكن القول أن هذه التقنية تخلق ثقة كبيرة بين أطراف العقد التجاري سواء بالنسبة للمصدر الذي يضمن الحصول على أمواله إذا إحترم الشروط المتفق عليها، ونفس الشيء بالنسبة للمستورد الذي يضمن كذلك الحصول على أمواله إذا إحترم الشروط المتفق عليها، ونفس الشيء بالنسبة للمستورد الذي يضمن كذلك الحصول على البضائع المطلوبة وفقا للشروط التي فرضها أو تفاوض عليها المصدر.

وفي هذه الدراسة وجدنا أن النوع المستعمل بين المستورد الجزائري و المصدر الأجنبي هو الإعتماد غير قابل للإلغاء و المؤكد، وبهذا يتطلب تدخل بنكين أحدهما ممثل المصدر و الآخر ممثل المستورد و هذا المتدخل يتمثل في بنك الجزائر الخارجي بالنسبة لفتح الإعتماد المستندي بأمر من المستورد لصالح المصدر، و أما بالنسبة للبنك الأجنبي يقوم بالتأكد على هذا الاعتماد المستندي فكلاهما يقومان بمراقبة مستندات العملية.

خلاصة البحث:

تعتبر التجارة الخارجية من أهم محددات الاقتصاد، لذلك جلبت اهتمام العديد من المفكرين الاقتصاديين عبر الزمن، و كان الفضل للكلاسيك أولى البنيات الأساسية لتفسير أسباب التبادل التجاري بين الدول، ولكن مع بروز العديد من المعطيات الجديدة في الاقتصاد العالمي، ظهرت المدارس الحديثة التي تقدم أسباب مختلفة لقيام التجارة الخارجية ترجع أسبابها إلى التطورات التكنولوجية.

لقد اتضح لنا من خلال دراسة هذا الموضوع أن البنوك التجارية لها أثر إيجابي في تنمية و تطوير الاقتصاد ومن خلال تمويلها لعمليات التجارة الخارجية حيث تعتبر هذه البنوك العصب الحساس والمحرك الأساسي لها وهنا يبرز الدور الأساسي الذي تقوم به البنوك التجارية في سبيل تنشيط و تسهيل حركة المبادلات التجارية الدولية بالنسبة لعمليات الاستيراد و التصدير على حد سواء من خلال مختلف تقنيات التسوية التي توفرها للمتعاملين في هذا المجال و تعمل البنوك التجارية من خلال هذه التقنيات بالدرجة الأولى على التقريب فيما بين وجهات النظر للمتعاملين و كذلك توفير الضمانات اللازمة التي سنشد إليها هؤلاء.

وقد لاحظنا من خلال هذه الدراسة أن التجارة الخارجية تلعب دورا هاما و فعالا في تطوير أنماط الدفع هذا ما أدى بالبنوك التجارية بمسايرة هذا التطور عن طريق التحكم في وسائل و تقنيات الدفع وعلى وجه الخصوص تقنية الاعتماد المستندي الذي يعد الأكثر استعمالا و شيوعا بين الأوساط التجارية وتبرز أهميته ك تقنية مثلى لتسوية المبادلات التجارية الدولية من خلال ضمانه لحقوق و مصالح كافة الأطراف المتداخلة بالإضافة أيضا الى ظهور تقنية أخرى المتمثلة في التحصيل المستندي الذي تكون ركيزته الأساسية بين طرفي التعامل المستورد و المصدر بالإضافة إلى تحصيل الكمبيالات المستندية التي تعد وسيلة من وسائل الدفع

كما تطرقنا خلال هذا البحث إلى دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي (وكالة بسكرة) الذي يمثل أحد أهم البنوك التجارية الجزائرية نظرا لمهمته الأساسية في تسهيل و تنمية علاقة الجزائر ببقية دول العالم وكذلك تمويل عمليات التجارة الخارجية من خلال أهم تقنية و هي الاعتماد المستندي موضحا في ذلك مراحل سير عمله.

اختبار صحة الفرضيات:

- **الفرضية الأولى:** يعتبر البنك من الركائز الأساسية التي يقوم عليها أي نشاط اقتصادي فهو يلعب دورا هاما في عمليات تمويل التجارة الخارجية، حيث يدخل بنك كوسيط في معاملات التجارية الدولية بفضل تقديم العديد من التقنيات و الوسائل الهدف منها منح الثقة و الأمان لكل طرفين التبادل الدولي، وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثالثة.
- **الفرضية الثانية:** من خلال هذه الدراسة اتضح لنا أن أهم التقنيات المستعملة في تمويل التجارة الخارجية هما تقنية الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي، لما لهما من أهمية كبيرة في ذلك و يعتبران من أكبر التقنيات ثقة و أمان و ضمانا لحقوق المتعاملين في مجال التجارة الخارجية وهذا ما يدفع بالمتعاملين التعامل بهذين التقنيتين بصورة كبيرة، و هما يؤكد صحة الفرضية الثانية.
- **الفرضية الثالثة:** يكمن دور بنك الجزائر الخارجي في تمويل التجارة الخارجية وذلك لضمان السير الحسن للمعاملات الدولية و ضمان حقوق الأطراف المتعاقدة فيها لأن هذا الدور أساسي لإتمام عمليات التجارة الخارجية وهذا ما يؤكد صحة الفرضية الثالثة.

نتائج الدراسة:

- توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى جملة من النتائج نردها فيما يلي:
- ✓ تلعب البنوك التجارية الدور الأساسي في تمويل التجارة الخارجية، كما أنها تخلق جو من الثقة و الضمان لدى المتعاملين الاقتصاديين.
 - ✓ يوجد العديد من الوسائل و التقنيات لتمويل التجارة الخارجية إلا أن تقنية الاعتماد المستندي تعد الأكثر استعمالا.
 - ✓ إن الاعتماد المستندي من خلال الجانب النظري و الدراسة التطبيقية يعتبر تقنية و وسيلة مثلى لتمويل التجارة الخارجية و ترفيتها، و يخدم مصالح كل الأطراف المتعاقدة حيث أنه الأكثر استعمالا و شيوعا في تسوية المبادلات التجارية الخارجية لما يوفره من ضمان لأطرافه بالإضافة إلى سهولة الإجراءات و سرعة التنفيذ.

- ✓ إن البنوك التجارية ضمن تقنية الاعتماد المستندي لا تتحمل أية مسؤولية خارجة عن نطاق فحص جميع مستندات المقدمة لها و التدقيق و التأكد من مدى مطابقتها للشروط الواردة ضمن عقد الاعتماد.
- ✓ تعتبر عملية التوطين البنكي عملية أساسية تفرضها البنوك التجارية الجزائرية قبل أي عملية استيراد أو تصدير.
- ✓ إن النوع الأكثر استعمالا من أنواع الاعتمادات المستندية في بنك الجزائر الخارجي هو الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء و المعزز، وهذا لازدواجية التعهد من طرف البنكين (بنك المستورد و بنك المصدر).
- ✓ يخضع بنك الجزائر الخارجي في تطبيقه لتقنية الاعتماد المستندي للقواعد الدولية الموحدة الصادرة عن غرفة التجارة الخارجية.

المقترحات:

بناء على النتائج التي توصلنا اليها نقدم المقترحات التالية:

- ✓ الاهتمام بالبنوك و المؤسسات المالية أهم القطاعات المالية للاقتصاد الوطني.
- ✓ فيما يتعلق بالتجارة الخارجية ترفيتها تتطلب دون شك منح جملة من الحوافز الجبائية و دعم الإنتاج و مراقبة الجودة.
- ✓ ضرورة تكييف المنظومة المصرفية الجزائرية مع القوانين و الإصلاحات المحلية الدولية من خلال التأطير الجيد للمنظومة المصرفي.
- ✓ ضرورة فسخ المجال للبنوك التجارية للمشاركة في تسيير الصفقات الدولية و نشر الثقافة المصرفية لدى المتعاملين الاقتصاديين في الجزائر.
- ✓ على البنوك التجارية الجزائرية أن ترفع من وتيرة العمل خاصة فيما يتعلق بالإعتمادات المستندية المبرمة ضمن صفقات المواد الأولية كون تأخيرها يعرقل عملية الإنتاج مما يشكل عائقا على الإنتاج الوطني.

آفاق الدراسة

إن النتائج المتوصل إليها خلال هذه الدراسة فتحت أمامنا آفاق بحثية تعد مواضيعا جد هامة للبحث و التي يمكن أن نوجزها فيما يلي:

- ✓ ما هو موقف الشريعة الإسلامية في تمويل التجارة الخارجية
- ✓ واقع عمليات تمويل التجارة الخارجية على أداء المؤسسات الأجنبية.
- ✓ ما مدى فعالية تمويل التجارة الخارجية على الاقتصاد الوطني.
- ✓ تنمية الصادرات خارج المحروقات و أثرها على نمو التجارة الخارجية الجزائرية.

قائمة المراجع

أولاً- قائمة الكتب:

1. أبو شرار عبد الفتاح ، الإقتصاد الدولي، دار المسيرة، الاردن، 2007.
2. أحمد أحمد حسام الدين ، تطبيقات المحاسبة العملية في الإعتمادات المستندية ، الطبعة الأولى، بدون دار النشر،الأردن، 1996.
3. أحمد حشيش عادل ، اساسيات الاقتصاد النقدي و المصرفي، الدار الجامعية، بيروت، 1996.
4. احمد محمد سمير ، الجودة الشاملة و تحقيق الرقابة في البنوك التجارية، دار المسيرة للنشر و توزيع الاردن، 2009.
5. الثمري صادق راشد، ادارة العمليات المصرفية مداخل و تطبيقات، دار اليازوري للنشر و التوزيع الاردن، 2014.
6. الحاج طارق ، مبادئ التمويل، دار الصفاء للنشر و التوزيع، ط1، عمان، 2010.
7. الشخي حمزة ، الإدارة المالية الحديثة ، دار الصفاء للنشر و التوزيع، عمان، 1998،
8. الصيرفي محمد ، ادارة المصارف ، دار الوفاء للطباعة و النشر، مصر، 2007.
9. الصيرفي محمد عبد الفتاح ، ادارة البنوك ، دار المناهج للنشر و التوزيع، الاردن، 2006
10. الزبون عطا الله ، التجارة الخارجية، دار اليازوني العلمية للنشر و التوزيع، الأردن 2015.
11. الزغبي محمد ،الإدارة والتحليل المالي ، دار الفكر لطباعة والنشر والتوزيع , عمان , 2000
12. السريتي محمد أحمد ، التجارة الخارجية، الدار الجامعية، مصر، 2009.
13. القزويني شاكِر ، محاضرات في اقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجزائرية، الجزائر، طبعة 2000.
14. القصاص جلال جويده ، النقود و البنوك و التجارة الخارجية ، ، دار الجامعية للنشر ، ط 1، الاسكندرية، 2010.
15. بوذياب سلمان، إقتصاديات النقود و البنوك ، المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع، ط 1 ، لبنان، 1996.
16. جاسم محمد ، التجارة الدولية، الطبعة الأولى، دار زهران للنشر و التوزيع،الأردن، 2013.
17. حسن السيبي صلاح الدين ، الإعتمادات المستندية و الضمانات المصرفية من النواحي الإقتصادية والمحاسبية و القانونية، دار الوسام للطباعة و النشر، الاردن، 1998.
18. حسن السيبي صلاح الدين ، التسهيلات المصرفية للمؤسسات و الأفراد ، الطبعة الأولى، دار الوسام للطباعة و النشر ، مصر ، 1998.

قائمة المراجع

19. خريوش حسني علي وآخرون، الاستثمار والتمويل بين النظرية والتطبيق، دار زهران للنشر والتوزيع، الأردن، 2001.
20. خوني راجح، حساني رقية، المؤسسات الصغيرة والمتوسطة ومشكلات تمويلها، ايتراك للنشر والتوزيع، مصر، ط1، 2008.
21. سلطان محمد سعيد انور، ادارة البنوك، الدار الجامعية الجديدة، مصر، 2005.
22. شبة مصطفى رشدي، الاقتصاد النقدي والمصرفي، الدار الجامعية، مصر، ط، 1985.
23. عبد الحميد طلعت أسعد، الادارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة، مكتبة الشقيري، القاهرة، 1998.
24. عبد الحميد عبد المطلب، السياسات الاقتصادية، مجموعة النيل العربية، القاهرة، 2001.
25. عبد العزيز سمير محمد، التأجير التمويلي، الاشعاع للنشر، مصر، ط1، 2000.
26. عبد الله خالد امين و سعينان سعيد حسن، العمليات المصرفية الاسلامية - الطرق المحاسبية -، وائل لنشر والتوزيع، الأردن، 2008.
27. عبد النبي جمال يوسف، الإعتمادات المستندية، الطبعة الأولى، مكتب روعة للطباعة، الأردن، 2001.
28. العصار رشاد، التجارة الخارجية، دار وائل لنشر والتوزيع والطباعة، ط1، 2000.
29. عطية أحمد صلاح، محاسبة الاستثمار والتمويل في البنوك التجارية، الدار الجامعية، 2003.
30. عوض الله زينب حسين، إقتصاديات النقود والمال، دار الجامعة الجديدة للنشر، مصر، 2007.
31. غنيم أحمد، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، مؤسسة شباب الجامعة للطباعة والنشر، ط 7، مصر، 2003.
32. لطرش طاهر، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، ط2. 2003.
33. مسعداوي يوسف، دراسات في التجارة الدولية، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010.
34. مطر موسى وآخرون، التجارة الدولية، مكتبة ومطبعة الاشعاع الفنية، الاسكندرية، 2001.
35. يسري عبد الرحمان و محمد زكي إيمان، الاقتصاديات الدولية، الدار الجامعية، مصر، 2007.
36. يونس محمود، التجارة الدولية والتكتلات الاقتصادية، دار التعليم الجامعي، الاسكندرية، 2015.

ثانيا - قائمة المذكرات و الأطروحات:

1. بلحاج نور الهدى ، اثر تحرير التجارة الخارجية على مؤشرات الاقتصادية الكلية . دراسة حالة الجزائر
مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية تخصص اقتصاد دولي (غير منشورة)
جامعة محمد خيضر بسكرة، 2014/2013.
2. بوحادرة عبد الكريم ، أثر إختيار الهيكل المالي على قيمة المؤسسة: دور سياسة توزيعات الأرباح في
تحديد القيمة السوقية للسهم - مع دراسة الحالة- ، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماجستير
في علوم التسيير تخصص إدارة مالية،(غير منشور)، جامعة منتوري قسنطينة، 2012/2011.
3. بوشناق صادق، الأثار المحتملة لإنضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة على قطاع صناعة الأدوية .
حالة مجمع صيدال . أطروحة مقدمة للحصول على شهادة الدكتوراه في العلوم الإقتصادية تخصص
تخطيط (غير منشورة)،جامعة الجزائر، 2007/2006.
4. بوشوشة محمد ، مصادر التمويل وأثرها على الوضع المالي للمؤسسة - دراسة حالة المؤسسة الوطنية
لصناعة الكوابل بسكرة- مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة ماجستير في العلوم الإقتصادية تخصص
اقتصاد وتسيير مؤسسة،(غير منشورة)، جامعة محمد خيضر بسكرة ، 2007/2006.
5. بوكونة نورة ، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر ،مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في
العلوم الاقتصادية فرع تحليل الاقتصادي (غير منشورة)، جامعة الجزائر 3 ، 2011-2012.
6. حسان ليندة ، انعكاسات الاعتماد المستندي على التجارة الخارجية الجزائرية ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات
شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص إدارة العمليات التجارية، (غير منشورة)،جامعة الجزائر 3 ،
2012-2013،
7. حمشة عبد الحميد ، دور تحرير التجارة الخارجية في ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات في ظل
التطورات الدولية الراهنة . دراسة حالة الجزائر. مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ،
تخصص اقتصاد دولي،(غير منشورة)، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013/2012.
8. دغنوش العطرة ، البنوك التجارية ودورها في تمويل المؤسسة - حالة الجزائر - مذكرة مقدمة لنيل شهادة
الماجستير في العلوم الاقتصادية فرع نقود و مالية،(غير منشورة)، جامعة الجزائر، دفعة جوان 2001.
9. رايس حدة ، دور البنك المركزي في إعادة تجديد السيولة في ظل نظام اقتصادي لا ربوي اطروحة مقدمة
لنيل شهادة الدكتوراه في العلوم الإقتصادية فرع نقود و تمويل، (غير منشورة)، جامعة محمد خيضر بسكرة،
2008-2007.

10. روابح عبد الرحمان ، حركة التجارة الدولية في إطار التكامل الاقتصادي في ضوء التغيرات الاقتصادية الحديثة . دراسة تحليلية تقييمية للتجارة الدولية لدول مجلس التعاون الخليجية (2010.2000)، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد دولي (غير منشورة) جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013/2012.
11. زيتاري سامية ، ديناميكية اسواق الأوراق المالية في البلدان الناشئة - حالة أسواق الأوراق المالية العربية-، اطروحة مقدمة لنيل شهادة دكتوراه الدولة في العلوم الاقتصادية فرع القياس الإقتصادي،(غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2004.
12. سعود عبد الحميد ، البنوك التجارية و البنوك الإسلامية و دورها في التنمية ، اطروحة لنيل شهادة الدكتوراه ، علوم إقتصادية،(غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2014/2013.
13. سلطاني سلمى ، دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية . حالة الجزائر، رسالة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية فرع التخطيط و التنمية، (غير منشورة) جامعة الجزائر 2002/2001.
14. شاعة عبد القادر ، الاعتماد المستندي اداة دفع وقرض ، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص تحليل اقتصادي ، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2006.
15. علي عز الدين ، أثر التجارة الخارجية على النمو الاقتصادي بالجزائر خلال الفترة 2000.2012، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم التجارية ، فرع إدارة العمليات التجارية (غير منشورة) جامعة الجزائر 3، 2014/2013.
16. فرحي محمد ، آليات التمويل الخارجي لواردات القطاع العمومي-دراسة حالة إدارة البريد و المواصلات- ، رسالة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير فرع التسيير (غير منشورة)، جامعة الجزائر 2002/2001.
17. قطوش عبد الحميد ، تكيف البنوك التجارية مع إقتصاد السوق تسيير مخاطر البنكية (خطر عدم التسديد) -دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية- ، رسالة مقدمة لنيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية فرع نقود ومالية، (غير منشورة)، جامعة الجزائر، 2001-2000.
18. محجوب آسية ، البنوك التجارية و المنافسة في ظل بيئة مالية المعاصرة -حالة البنوك التجارية-، مذكرة مكملة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية (غير منشورة) تخصص استراتيجية مالية، جامعة 08 ماي 1945 قالمة 2010-2011.

19. موسى عبد المومن ، أثر سياسات تحرير التجارة الخارجية على التنمية الصناعية في الجزائر خلال المدة 1990-2010، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص اقتصاد التنمية، (غير منشورة) جامعة الحاج لخضر باتنة، 2011/2012.

ثالثا-الملتقيات و المداخلات:

1. عاشور كتوش، حاج قويدر قورين، مداخلة بعنوان دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية حالة المؤسسة SNVI، ملتقى الدولي حول سياسات التمويل و أثرها على الاقتصاديات و المؤسسات النامية، 21-22 نوفمبر 2006، جامعة بسكرة

رابعا- المجلات

1. الكواز أحمد ، التجارة الخارجية و التكامل الإقتصادي الإقليمي، مجلة جسر التنمية، العدد الوحد و الثمانون -مارس/ 2009.
2. حامد نور الدين، محاضرات في مقياس التجارة الدولية، لطلبة سنة الثانية ماستر مالية و اقتصاد دولي كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2012/2013
3. زيتوني عمار ، مصادر تمويل المؤسسات مع دراسة للتمويل البنكي ، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 09 جامعة محمد خيضر، بسكرة، مارس 2006.
4. درياس زيدومة، الاعتماد المستندي، المجلة الجزائرية للعلوم الاقتصادية و السياسية ، كلية الحقوق، جامعة الجزائر، العدد 2، 2011.
5. عبد السلام مخلوفي، اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة، أداة لحماية التكنولوجيا، 2006، أم إحتكارها، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، العدد3 ، 2006.
6. مجلة دراسات محاسبية و المالية، اثر التمويل الطويل الأجل في صافي الربح: دراسة تحليلية لعينة من المصارف العراقية، جامعة بغداد، العدد 20، الفصل الثالث، لسنة 2012 ،
7. مخلوفي عبد السلام ، اتفاقية حماية حقوق الملكية الفكرية المرتبطة بالتجارة، أداة لحماية التكنولوجيا أم إحتكارها، مجلة اقتصاديات شمال إفريقيا، جامعة حسيبة بن بوعلي، الشلف، الجزائر، العدد 3، 2006.
8. مفيدة يحيوي، تحديد الهيكل المالي الأمثل في المؤسسات العمومية الاقتصادية الجزائرية، مجلة العلوم الإنسانية، العدد 03، جامعة محمد خيضر، بسكرة، أكتوبر 2002.

قائمة المراجع

9. حامد نور الدين ، محاضرات في مقياس التجارة الدولية ، لطلبة سنة الثانية ماستر مالية و اقتصاد دولي، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير،جامعة محمد خيضر بسكرة، 2013/2012.

خامسا - التقارير:

1. الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية، العدد 28، النظام رقم 12/91 المؤرخ في 14 اوت 1991 والمتعلق بتوطين الواردات.

سادسا - المواقع الإلكترونية:

1. www.bea.dz/organigrame

سابعا - المقابلات الشخصية:

1. مقابلة مع السيد: بازي كمال، مدير بنك الجزائر الخارجي - وكالة بسكرة -

الملحق رقم 01: الفاتورة الشكلية



FACTURE PROFORMA

Date : 5 février 2017

N° FACTURE	[REDACTED]
Code Client	[REDACTED]

Destinataire : [REDACTED]
 [REDACTED]
 [REDACTED]
 EL [REDACTED]
 Algérie

N° Offre	[REDACTED]
N° Affaire	[REDACTED]

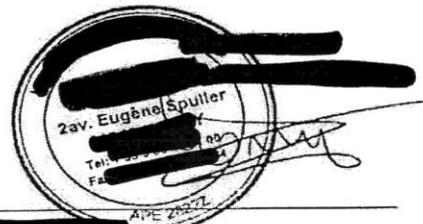
N° Order	[REDACTED]
----------	------------

Item	DESCRIPTION	Quantité	MONTANT (EUROS)
1	Ensemble d [REDACTED] (perlite, c [REDACTED] fibres, [REDACTED])	1	[REDACTED]
2	[REDACTED]	2	[REDACTED]
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> <p>BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE AGENCE DE BISKRA</p> <p>07 03 01 28 1 10000</p> </div>			
MONTANT TOTAL			612 773,00

INCOTERMS : CFR port Alger Incoterms 2000
Validité de l'offre 3 mois à compter de la date d'émission de la présente facture proforma
Délais 3 mois après réception par nos soins de la commande et réception de l'acompte
Conditions de paiement 100 % à la livraison par lettre de crédit irrévocable et confirmée

COORDONNEES BANCAIRE

Titulaire du compte : [REDACTED]
Banque :
 Banque BNP PARIBAS
 Domiciliation : [REDACTED]
 Code Banque : [REDACTED]
 Numéro de compte : [REDACTED]



En cas de contestation ou de litige, le tribunal de commerce de Dijon est le seul compétent.

[REDACTED] € - Fax : [REDACTED]
 Siège social : 2, avenue [REDACTED]
 [REDACTED] 03 80 00 853

الملحق رقم 02: طلب فتح التوطين



REF : 027/B.O.N/2017

Biskra, LE 07/02/2017

Compte Bancaire N° : [REDACTED]

N.I.S : [REDACTED]

N.I.F : 0 [REDACTED]

DEST : Monsieur Le Directeur De La B.E.A - BiskraOBJET : Demande De Domiciliation Bancaire de la facture Pro-forma

Monsieur;

Nous avons l'honneur de vous demander de procéder à la domiciliation de la facture Pro-forma [REDACTED], d'un montant de [REDACTED], relative à l'achat de réfractaire pour les fours de la briqueterie.

- Nature de l'importation : Importation simple.
- Mode de règlement : LETTRE DE CREDIT IRREVOCABLE
- Tarif Douanier : [REDACTED]
- Montant environ : Non
- Adresse du fournisseur : [REDACTED]
- Origine : FRANCE.
- Lieu de dédouanement : [REDACTED]
- Terme de vente : C.F.R.
- Description de la marchandise : Ensemble de garnissage et gabarit de coulage

Veuillez agréer, Monsieur, l'expression de notre haute considération.

LE Gérant

الملحق رقم 03: التعهد

ENGAGEMENT

Je soussigné Mr. ... [redacted] ... Représentant légal de la société ;

- Raison Sociale : ... [redacted]
- Activité : [redacted]
- Adresse : [redacted]
- NIF : [redacted]

M'engage au nom de la société à destiner les produits importés exclusivement au besoin de l'exploitation de l'entreprise et de ce fait, je m'interdit à revendre les produits en question en l'état.

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

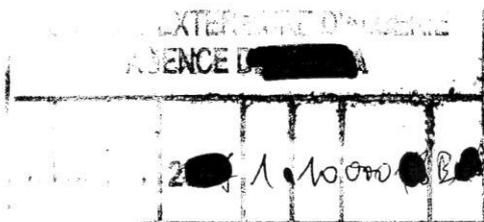
Fait à ... Biskra... Le [redacted]

04 FEV. 2017

Cachet et Signature

Suivant facture pro-forma [redacted]
 d'un montant de [redacted] Euros.
 Nature de la marchandise/ENSEMBLE DE GARNISSAGE.

[redacted signature]



الملحق رقم 04: وثيقة الخصم من حساب المستورد

بنك الجزائر الخارجي



Banque Extérieure d'Algérie

N° compte : Domiciliation import No [REDACTED]
DOSSIER No [REDACTED] LC.

Agence: [REDACTED]
Devise: DZD DINAR ALGERIEN

Type: 001 DOM IMPORT (DI)
Guichetier ..: [REDACTED]

ALGERIE

REF. AUTORITE ..: 000107024238910

Echeance: [REDACTED]

Apurement:

Terme de vente : COUT ET FRET

Code douanier ..: 68069000 -Autres

Correspondant ..: - [REDACTED]

Pays de provenanc: [REDACTED] E

Montant marchandise: [REDACTED] EUR

Montant affretement: [REDACTED] EUR

Montant Total: [REDACTED] EUR Tx change: [REDACTED]

COMISSION DOMIC: [REDACTED] DZD

Taxe: [REDACTED] DZD

Nous debiterons votre compte No [REDACTED] le [REDACTED]
selon vos instructions du [REDACTED] de [REDACTED] DZD

Date de valeur : [REDACTED]

Solde: [REDACTED]

Disponible ...: [REDACTED]

Autorisation : [REDACTED] au

Desaccords ...: VETR

SPA au capital de 100 000 000 000 DA - Siège social : 11, Boulevard Colonel Amirouche, Alg

الملحق رقم 05: وثيقة المراقبة (FID)

FICHE DE CONTROLE (1)

Modèle F. DI

Instruction n° 293
ANNEXE

Intermédiaire Agréé

BANQUE EXTERIEURE
D'ALGERIE

Agence :

Numéro de guichet
domiciliaire

Références diverses
concernant l'importateur

Numéro du dossier
(précédé de la lettre indicative
de l'année)

Dossier de domiciliation
D I
Importation à délai normal

Nom et adresse de l'importateur

DATES

- 1° Date d'ouverture du dossier
- 2° Date de vérification du droit
au maintien de la couverture
de change
(6 mois après l'ouverture)
- 3° Date de l'interventaire du dossier :
(8 mois après l'ouverture)
- 4° Date d'établissement du "Bilan" :
(12 mois après l'ouverture)
- 5° Date de décision de la banque :
(10 mois après l'ouverture)

PIECES JUSTIFICATIVES PRESENTEES POUR L'OUVERTURE DU DOSSIER

CONTRAT COMMERCIAL

ENAG - ULC - Réghaïa

DATE du contrat	REFERENCE (Pays d'origine des marchandises nature du contrat commercial)	MONTANT PREVU		NATURE DE LA MARCHANDISE
		En devises	En D.A. (2)	

LICENCE D'IMPORTATION AC
ATTESTATION D'IMPORTATION AV

Rayer soit les deux mentions (importations dispensées de titre)
soit la mention inutile.

DATE de délivrance	NUMEROS	MONTANT AUTORISE		DATE DE LA PEREMPTION DU TITRE
		En devises	En D.A. (2)	

OBSERVATIONS GENERALES

Observations générales section with multiple lines for text entry.

En deux exemplaires (cf. art. 13 à 15) :
- un exemplaire rayé de brun comportant les quatre pages.
- un exemplaire rayé de violet comportant seulement la première page.

الملحق رقم 06: طلب فتح الاعتماد المستندي

①

Biskra, le 05 Février 2017.

A
BANQUE EXTERIEURE D'ALGER
 Agence de : Biskra N° 56.

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

Par le débit de notre compte [REDACTED], veuillez procéder par lettre/Télex à l'ouverture d'un crédit documentaire libellé comme suit :

- Irrévocable et confirmé -
- Auprès de la banque : [REDACTED]
- En Faveur de : [REDACTED]

Compte N° [REDACTED]

Code Banque : [REDACTED]

Code Guichet : /

Bénéficiaire : [REDACTED]

IBAN : /

- Valable au : 180 jours à partir de la date d'ouverture.
- Utilisation à vue.
- Contrat : **FOB**.
- Montant de la lettre de crédit: [REDACTED] s payable comme suit :

- 100% A la livraison par lettre de crédit irrévocable et confirmée

- Facture commerciale en 06 exemplaires dont 04 originales dûment signées par le Fournisseur
- 2/3 de connaissements maritimes originaux CLEAN ON BOARD à ordre de BEA Biskra NOTIFY donneur d'ordre marqué frêt payé
- Certificat d'origine original signé par la chambre de commerce et de l'industrie française .
- Bordereau de colisage ou Note de poids en deux exemplaires originaux.
- Certificat de conformité signé par le Fournisseur.
- Copie du document douanier EX1.

PLI CARTABLE

- Facture commerciale en 04 exemplaires dont 02 originales dûment signées par le Fournisseur
- 1/3 de connaissements maritimes originaux CLEAN ON BOARD à ordre de BEA Biskra NOTIFY donneur d'ordre marqué frêt payé.
- Certificat d'origine original signé par la chambre de commerce et de l'industrie française
- Bordereau de colisage ou Note de poids en deux exemplaires originaux.
- Certificat de conformité signé par le Fournisseur.

- Copie du document douanier EX1.
- Copie d'origine du document EUR. 1.

us les frais bancaires en dehors de l'Algérie sont à la charge du bénéficiaire.
 envoi des documents doit se faire par courrier express et par UPS.

- **Concerne l'expédition de :** Ensemble de garnissage composée de :

- » perlite
- » ciment fondu.
- » fibres et isolants
- » chamotte réfractaire
- » gabarit de coulage

Tarif douanier : 68 06 10 90 00

- **Suivant facture proforma :**

- **Pays d'origine :** FRANCE .

- **Embarquement port :** Destination port

- **Expéditions partielles :** Interdits

- **Transbordements :** Interdits

De convention expresse, les documents sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin des avances qui résulteront de votre paiement ou acceptation, ainsi qu'au remboursement de toutes sommes dont nous serions débiteurs envers vous pour quelque chose que ce soit.

La mobilisation de crédit par acceptation ne fait pas obstacle à votre demande de constitution de marge avant l'échéance des traites si le prix de la marchandise vient à baisser au-dessous du montant total des traites acceptées.

Nous nous engageons à vous verser le montant de votre paiement à l'arrivée des documents en Algérie, déduction faite de la provision versée, plus votre commission et frais accessoires et ce quelle que soit l'issue de l'affaire pour laquelle vous aurez effectué le paiement.

Nous nous engageons, si l'assurance est soignée par nous à vous remettre un avenant à votre profit aussitôt que nous connaissons de manière certaine l'embarquement.

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

Signature et cachet du client

الملحق رقم 07: وثيقة MT700

Report Header

Application: Alliance Message Management
 Report type: Instance Search - Detailed Report
 Operator: [REDACTED]
 Alliance Server Instance: init
 Date - Time: [REDACTED]

Report Content

Reprint From MFA-0000-000000

Instance Type and Transmission

Notification

(Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)

Network Delivery Status: Network Ack
 Priority/Delivery: Normal
 Message Input Reference: 1459 170212BEXADZALA0562893537750

Message Header

Swift Input: FIN 700 Emission d'un credit docum
 Sender: BEXADZAL056
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 (AGENCE BISKRA)
 BISKRA DZ
 Receiver: BEXADZALDOE
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 (DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPARTEMENT L/C ET NOSTRO)
 ALGIERS DZ

Message Text

F27: Séquence des totaux
 Number: Numéro: 1/
 Total: 1
 F40A: Forme de crédit documentaire
 IRREVOCABLE
 F20: Numéro du crédit documentaire
 056ICD000017099
 F31C: Date d'émission
 [REDACTED]
 F40E: Règles d'application
 ApplicableRules: Règles applicables: UCP LATEST VERSION
 F31D: Date et lieu de l'expiration
 Date: [REDACTED] 2 [REDACTED]
 Place: Lieu: FRANCE
 F51D: Banque demanderesse - Identifiant de partie - Nom et adresse
 NameAndAddress: Nom et adresse:
 BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 AGENCE DE BISKRA 056
 ANGLE SI EL HAOUES BISKRA07000
 F50: Partie demanderesse
 [REDACTED]
 F59: Bénéficiaire
 NameAndAddress: Nom et adresse:
 [REDACTED]
 F32B: Code devise et montant
 Currency: Devise: EUR EURO
 Amount: Montant: [REDACTED]
 F39B: Crédit maximum

NOT EXCEEDING
 F41A: Disponible chez/via - Code d'identifiant - Code
 IdentifierCode: Code d'identifiant:

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE
 (DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPARTEMENT L/C ET NOSTRO)
 ALGIERS DZ

Code: BY PAYMENT

F43P: Envois partiels
 INTERDITS

F43T: Transbordement
 INTERDITS

F44E: Port de chargem/Aéroport départ

F44F: Port de déchargem/Aérprt de dest

F45A: Desc biens et/ou prestations
 C F R .

SUIVANT FACTURE PROFORMA NR FP-2016-C16-1054 C1c DU 05/02/2017.
 F46A: Documents requis

1/ BORDEREAU COMMERCIAL EN 06 EXEMPLAIRES DONT 04 ORIGINAUX DUMENT
 SIGNEES PAR LE FOURNISSEUR ET PORTANT LE CACHET HUMIDE.

2/ CONNAISSEMENTS MARITIMES ORIGINAUX ON BOARD A ORDRE DE LA
 BEA BISKRA 056 NOTIFY DONNEUR D'ORDRE MARQUES FRET PAYE .

ORIGINAL CERTIFICAT D'ORIGINE (ORIGINE FRANCE)DELIVRE ET
 SIGNE PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE FRANCAISE.

BORDEREAU DE COLISAGE OU NOTE DE POIDS EN 02 EXP ORIGINAUX
 DUMENT SIGNES ET PORTANT CACHET HUMIDE.

CERTIFICAT DE CONFORMITE SIGNE PAR LE FOURNISSEUR(SAS CLEIA)

COPIE DE EX1.

ATTESTATION DU BENEFICIAIRE CERTIFICAT AVOIR TRANSMIS PAR PLI
 CARTABLE DE BORD:

FACTURE COMMERCIALE EN 04 EXEMPLAIRES DONT 02 ORIGINAUX DUMENT
 SIGNEES PAR LE FOURNISSEUR ET PORTANT LE CACHET HUMIDE.

1/3 DE CONNAISSEMENT MARITIMES ORIGINAL ON BOARD A ORDRE DE LA
 BEA BISKRA 056 NOTIFY DONNEUR D'ORDRE MARQUE FRET PAYE .

CERTIFICAT D'ORIGINE ORIGINALE(ORIGINE FRANCE)DELIVREE ET SIGNEE
 PAR LA CHAMBRE DE COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE FRANCAISE.

BORDEREAU DE COLISAGE OU NOTE DE POIDS EN DEUX EXEMPLAIRES.

CERTIFICAT DE CONFORMITE SIGNE PAR LE FOURNISSEUR (SAS CLEIA)

ORIGINAL EUR 1.

COPIE DE EX1.

F47A: Autres conditions

LES DOCUMENTS PRESENTANT DES ANOMALIES DOIVENT ETRE TRANSMIT
 POUR APPROBATION A NOTRE AGENCE CITEE AU CMAP 51D AVEC MT 750 A
 BEXADZALDOE.

POUR CHAQUE JEU DOCUMENTS IRREGULIERS ACCEPTEES PAR LE DONNEUR
 D'ORDRE VOUS SEREZ APPELES A NOUS CREDITER DE NOTRE COMMISSION
 D'INTERVENTION S'ELEVANT

VOTRE MT 730 DOIT INDIQUER LA DATE DE NOTIFICATION DE LA L/C AU
 BENEFICIAIRE ET LA BANQUE INTERMEDIAIRE.

L'ENVOI DES DOCUMENTS DOIT SE FAIRE PAR COURRIER EXPRESS ET PAR
 UPS.

R-C NR 01/B/0242389.
 NIF NR 000107024238910.

NIS [REDACTED]
 DATE DE DEPOT [REDACTED]
 EQUIPEMENT/INPUT/INDUSTRIE/CASH [REDACTED]
 TARIF DOUANIE NR [REDACTED]
 CREDOC PROVISIONNER A 30 PCT PAR DEBIT COMPTE N [REDACTED]
 SUIVANT AUTORISATION DU CREDIT [REDACTED]
 DOMICILIAITION NR [REDACTED]
 DATE DE LA DOMICILIAITION: [REDACTED]

F71B: Frais

VOS FRAIS ET COMMISSIONS AINSI QUE
 CEUX DE LA BANQUE DE REMBOURSEMENT
 SONT A LA CHARGE DU BENEFICIAIRE.
 MEME EN CAS D'ANNULATION OU DE NON
 UTILISATION.L'ARTICLE 37C DES RUU
 NON OPPOSABLE A LA BEA.

F48: Période de présentation
21 JOURS

F49: Instructions de confirmation
CONFIRM

F53A: Banque de remboursement - Identifiant de partie - Code d'identifiant

IdentifierCode: Code d'identifiant:

BEXADZALDOE

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE

(DIRECTION DES OPERATIONS AVEC L'ETRANGER - DEPARTEMENT L/C ET NOSTRO)

ALGIERS DZ

F78: Instruc banque de pmt, acc, négo

PAIEMENT AUPRES DE VOS CAISSES, REMBOURSEMENT AUPRES DE
 EN EUR VALEUR 07 JOURS OUVRES (ALGERIE/FRANCE) APRES LA DATE DE
 VOTRE SWIFT MT 754 A BEXADZALDOE NOUS AVISANT DE LA LEVEE DE
 DOCUMENTS CONFORMES.

F57A: Banque Notificatrice - Identifiant de partie - Code d'identifiant

IdentifierCode: Code d'identifiant:

BNP-PARIBAS SA (FORMERLY BANQUE NATIONALE DE PARIS S.A.)

(BOURGOGNE ENTREPRISES)

DIJON FR

F72: Info émetteur - destinataire

/REC/TOUTE DEMANDE DE MODIFICATION

//AVIS D'IRREGULARITES AINSI QUE

//TOUTE INTERROGATIONSUR CETTE

//L/C A TRANSMETTRE A NOTRE AGENCE

//CITEE AU CHAMP 51D.

Message Trailer

{CHK:F065C938300F}

PKI Signature: MAC-Equivalent

Interventions

formatted_interventions

Category : Network Report
 Creation Time : 12/02/17 14:54:13
 Application : SWIFT Interface
 Operator : SYSTEM
 Text

{1:F21BEXADZALA0562893537750}{4:{177:1702121459}{451:0}}

End of Message

Report Footer

Number of Entities: 1

End of report

FORMULE 04 : 08 الملحق رقم

INSCRIPTION FACULTATIVE

(Les pièces correspondantes jointes au dossier pouvant en tenir lieu)

COUVERTURES DE CHANGE

TERME

COUVERTURE A TERME			DÉNOUEMENT DES CONTRATS DE TERME					
Souscriptions			RETROCESSIONS			Levées (cf cadre prélèvements)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Souscriptions avant expédition								
Souscriptions après expédition								

PRELEVEMENTS : Achats au comptant ou levées de terme.

ACHATS AU COMPTANT ou levées de terme			RETROCESSIONS			UTILISATION POUR TRANSFERT (cf. page 3)		
Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises	Dates	Cours	Montants en devises
Prélèvements après expédition								
Prélèvements avant expédition								

OBSERVATIONS (bénéfices de change versement Banque Centrale d'Algérie etc...).

--

JUSTIFICATIONS D'EXPEDITION

DATE ET NATURE des documents	REFERENCES	VALEURS D'EXPEDITION (si les factures ne sont pas encore produites)			OBSERVATIONS
		en devises	Cours	en Dinars	

الملحق رقم 09: وثيقة حساب المستورد مدين

AVIS D DEBIT

14 Fevrier 2017

Service :

Agence .: BISKRA

Valeur .: 09/02/2017

Type .: CREDOC "I" A VUE NON PROV

Dossier : ICD1 00000

DINAR ALGERIEN
COMPTES COURANTS ORDINAIRES

ALGE IE
Casi : No 0

Motif	Frais	Montant
-------	-------	---------

Retenue de garantie de 30,00 % sur credit documentaire import En faveur de :		
--	--	--

SPA au capital de 100 000 000 000 DA - Siège social: 11, Boulevard Colonel Amrouche, Alger - RC Alger 00 114529-2000

Total a v tre debit DZD :

بنك الجزائر الخارجي Banque Extérieure d'Algérie

N° compte :

N° compte :

Le :

Total a v tre debit DZD :

الملحق رقم 10: الفاتورة النهائية



Engineering Innovation Automation

SAS CLEIA
2 AV SPULLER-F-21340 NOLAY
FRANCE
TEL 00 33 80 26 71 00

FACTURE

Date : Nolay, le [REDACTED]

N° FACTURE	046 [REDACTED]
Code CLIENT	[REDACTED]
NIF CLIENT	[REDACTED]

Destinataire : [REDACTED]

N° AFFAIRE	[REDACTED]
Exportateur :	[REDACTED]

Destinataire ou adresse de livraison	C F R PORT ALGER INCOTERMS 2010
--------------------------------------	---------------------------------

QTE	DESCRIPTION	MONTANT TOTAL (EUR)
	CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE ET CONFIRME N° 056ICD0000217099	
	C F R PORT ALGER INCOTERMS 2010	
	01 ENSEMBLE DE [REDACTED] COMPOSE DE:	
	[REDACTED]	
	FIL ET ISOLANTS	
	[REDACTED] REFRRACTAIRE	
	[REDACTED] COULAGE	
	SUIVANT FACTURE PROFORMA NR F [REDACTED]	
1	Ensemble de garniss [REDACTED] ant :	
123,20	Tonnes de [REDACTED] and (4928 sacs de 25 kg)	20,00
39,69	Tonnes de [REDACTED] and (1134 sacs de 35 kg)	179,00
		88 704,00 €
		7 104,51 €

MONTANT TOTAL HT : EUR € **95 808,51**
C F R PORT ALGER INCOTERMS 2010

Marchandise d'origine et de fabrication Union Européenne (Espagne).

CONDITIONS DE PAIEMENT

- 100% PAYABLE CONTRE PRESENTATION DES DOCUMENTS CONFORMES AUX TERMES ET CONDITIONS DU CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE ET CONFIRME N° 056ICD0000217099

Exonération de TVA
Article 262.1 du CGI

COORDONNEES BANCAIRES

BANQUE DOMICILIATAIRE

[REDACTED]
[REDACTED]
[REDACTED]



الملحق رقم 11: سند الشحن

VOYAGE NUMBER

1262IS

ORIGINAL
BILL OF LADING

BILL OF LADING NUMBER

MRS0764239

CONSIGNEE

EXPORT REFERENCES

CMA CGM

NOTIFY PARTY. Carrier not to be responsible for failure to notify

CARRIER: CMA CGM Société Anonyme au Capital de 234 988 330 Euros

Head Office: 4, quai d'Arenc - 13002 Marseille - France

Tel: (33) 4 88 91 90 00 - Fax: (33) 4 88 91 90 95

562 024 422 R.C.S. Marseille

PRE CARRIAGE BY*	PLACE OF RECEIPT*	FREIGHT TO BE PAID AT	NUMBER OF ORIGINAL BILLS OF LADING
	SAN VICENTE DELS HORTS	MARSEILLE	THREE (3)
VESSEL	PORT OF LOADING	PORT OF DISCHARGE	FINAL PLACE OF DELIVERY*
CONTSHIP SUN	PORT EUROPEEN (BARCELONE-ESPAGNE)	PORT ALGER	

MARKS AND NOS CONTAINER AND SEALS	NO AND KIND OF PACKAGES	DESCRIPTION OF PACKAGES AND GOODS AS STATED BY SHIPPER SHIPPER'S LOAD STOW AND COUNT SAID TO CONTAIN	GROSS WEIGHT	TARE	MEASUREMENT
			KGS	KGS	CBM
[REDACTED]	1 x 20ST	STC 17 PACKAGES	24225.000	2200	25.000
[REDACTED]	1 x 20ST	STC 17 PACKAGES	24225.000	2230	25.000
[REDACTED]	1 x 20ST	STC 17 PACKAGES	24225.000	2180	25.000
[REDACTED]	1 x 20ST	STC 17 PACKAGES	24225.000	2230	25.000
[REDACTED]	1 x 20ST	STC 17 PACKAGES	24225.000	2180	25.000
[REDACTED]	1 x 20ST	STC 14 PACKAGES	20720.000	2230	25.000
[REDACTED]	1 x 20ST	STC 16 PACKAGES	23920.000	2220	25.000
1 ENSEMBLE DE GARNISSAGE WAGON					
CREDIT DOCUMENTAIRE IRREVOCABLE ET CONFIRME N° 056ICD0000217099					

Continued on Next Sheet Sheet 1 of 3

ABOVE PARTICULARS DECLARED BY SHIPPER. CARRIER NOT RESPONSIBLE.

ADDITIONAL CLAUSES

Cargo at port is at merchant risk, expenses and responsibility

York/Antwerp rules, 2004.

FCL

216. Mis-declaration of cargo weight endangers crew, port workers and vessels' safety. Your cargo may be weighed at any place and time of carriage and any mis-declaration will expose you to claims for all losses, expenses or damages whatsoever resulting thereof and be subject to freight surcharge.

THC at destination payable by consignees as per line/port tariff

225. The shipper acknowledges that the Carrier may carry the goods identified in this bill of lading on the deck of any vessel and in taking remittance of this bill of lading the Merchant (including the shipper, the consignee and the holder of the bill of lading, as the case may be) confirms his express acceptance of all the terms and conditions of this bill of lading and expressly confirms his unconditional and irrevocable consent to the possible carriage of the goods on the deck of any vessel.

3. All expenses, including but not limited to overtime/drayage to stacking area if any, from ship's hold to reloading of empties in ship's hold/deck are for Receiver's account.

9. Container with Port of Discharge Algiers can be delivered in Algiers Port or in ODCY Alterco at Algiers. Container delivered from ODCY Alterco are transferred from Algiers Port by truck or are transferred from Bejaia Port by train. Way of transfer remains at discretion of CMA CGM carrier and under its responsibility.

241. Carrier is not responsible for any omission in regards to article 69 of applicable Algerian budget bill 2009 (published on Algerian bulletin n° 44) and the responsibility remains with the merchant/importer. Any fines, penalties levied against the carrier for non compliance with the above article and/or additional costs, including but not limited to storage, demurrage are for the account of the merchant.

10. Carrier draws Merchant's attention to the fact that as per Algerian national customs regulation n° 79-98-10, cargo shall be auctioned by customs without any notice if Merchant fails to take delivery within 2 months and 21 days from the date of discharge.

249. As per National Algerian Customs Regulations, a full style name and address has to be indicated in

14. For the purpose of the present carriage, clause 14(2) shall exclude the application of the

RECEIVED by the carrier from the shipper in apparent good order and condition (unless otherwise noted herein) the total number or quantity of Containers or other packages or units indicated above stated by the shipper to comprise the cargo specified above for transportation subject to all the terms hereof (including the terms on page one) from the place of receipt or port of loading, whichever is applicable, to the port of discharge or the place of delivery, whichever is applicable. Delivery of the Goods will only be made on payment of all Freight charges. On presentation of this document (duly endorsed) to the Carrier, by or on behalf of the holder, the rights and liabilities arising in accordance with the terms hereof shall (with prejudice to any rule of common law or statutes rendering them binding upon the shipper, holder and carrier) become binding in all respects between the Carrier and Holder as though no contract contained herein or evidenced hereby had been made between them.

All claims and actions arising between the Carrier and the Merchant in relation with the contract of Carriage evidenced by this Bill of Lading shall exclusively be brought before the Tribunal de Commerce de Marseille and no other Court shall have jurisdiction with regards to any such claim or action. Notwithstanding the above, the Carrier is also entitled to bring the claim or action before the Court of the place where the defendant has his registered office.

Witness whereof three (3) original Bills of Lading, unless otherwise stated above, have been issued, one of which being accomplished, the others to be void.

(OTHER TERMS AND CONDITIONS OF THE CONTRACT ON PAGE ONE)

PLACE AND DATE OF ISSUE MARSEILLE

17 APR 2017

SIGNED FOR THE CARRIER CMA CGM S.A.
BY CMA CGM Agences France SAS
as agents for the carrier CMA CGM S. A.

SIGNED FOR THE SHIPPER
APPLICABLE ONLY WHEN THIS DOCUMENT IS USED AS A COMBINED
TRANSPORT BILL OF LADING

قائمة الملاحق

الصفحة	عنوان الملحق	رقم الملحق
112	الفاتورة الشكلية	(1)
113	طلب فتح التوطين	(2)
114	التعهد	(3)
115	وثيقة الخصم من حساب المستورد	(4)
116	وثيقة المراقبة (FID)	(5)
117	طلب فتح الإعتماد المستندي	(6)
119	وثيقة MT700	(7)
122	FORMULE 04	(8)
123	وثيقة حساب المستورد مدين	(9)
124	الفاتورة النهائية	(10)
125	سند الشحن	(11)