



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي و البحث العلمي
جامعة محمد خيضر - بسكرة -
كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير
قسم: العلوم التجارية

الموضوع

التقنيات المتوسطة والطويلة الأجل المعتمدة في البنوك
الجزائرية لتمويل التجارة الخارجية دراسة حالة بنك
الفلاحة والتنمية الريفية - وكالة بسكرة -

مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية
تخصص: تجارة دولية

الأستاذ المشرف:

إعداد الطالب:

الغالي بن ابراهيم

قدوري راضية

رقم التسجيل :	/2017
تاريخ الإيداع	

الموسم الجامعي: 2016-2017

قسم: العلوم التجارية

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شكر وتقدير

أحمد الله تعالى كما ينبغي لجلال وجهه وعظيم سلطانه على منّه
ونعمه التي لا أحصي عددها عليًا لإتمام هذه المذكرة.

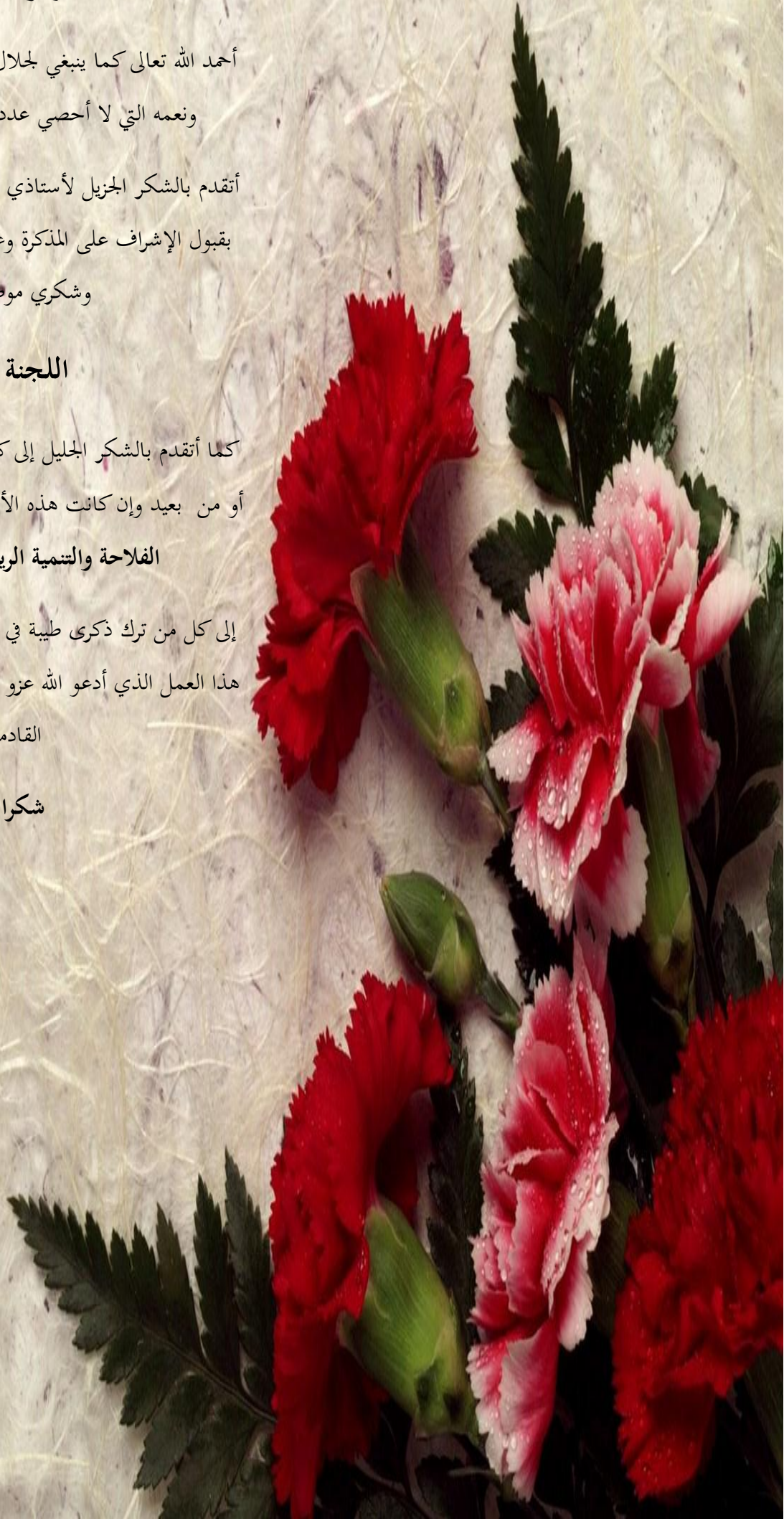
أتقدم بالشكر الجزيل لأستاذي "الغالي بن براهيم" الذي تفضل
بقبول الإشراف على المذكرة وعلى ملاحظاته وتوجيهاته القيمة
وشكري موصول لأعضاء

اللجنة المشرفة

كما أتقدم بالشكر الجليل إلى كل من مدّ يد العون لي من قريب
أو من بعيد وإن كانت هذه الأسطر لا توفي حقهم وخاصة بنك
الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة بسكرة-

إلى كل من ترك ذكرى طيبة في نفسي ومن شاركني وساعدني في
هذا العمل الذي أدعو الله عزو جل أن يكون زادا نافعا للأجيال
القادمة ...

شكرا جميعا



إهداء

إلهي لا يطيب الليل إلا بشكرك ولا يطيب النهار إلا بطاعتك ، ولا تطيب الجنة إلا برويتك

الله جل جلاله - إلى من بلغ الأمانة وأدى الرسالة ، إلى نبي الرحمة - سيدنا محمد

عليه أفضل الصلاة والسلام - أهدي ثمرة جهدي المتواضع إلى من أرضعتني الحب والحنان ،

إلى رمز الحب وبلسم الشفاء إلى قلب الناصع بالبياض **أمي الغالية الويزة** - أطال الله في عمرها -

إلى من جرع الكأس فارغا ليسقيني قطرة حب ، إلى من كلت أنامله ليقدّم لنا لحظة سعادة، إلى من حصد الأشواك

عن دربي ليمهد لي طريق العلم، إلى القلب الكبير **والدي العزيز حسين** - أطال الله في عمره - إلى من

منحوني التشجيع ولم يخلوا علي بجهدهم ونصائحهم في مشواري الدراسي إخوتي الأعزاء

سبتي ، الوردي ، سليم وزوجاتهم وأولادهم .

إلى اللاتي أحطن بي روحا وجسدا ، وكنّ لي عوناً وساعداً قويا وغرسن في نفسي حب العلم منذ الصغر أخواتي الحبيبات

حدة - نورة - سهام - كريمة - وأزواجهن وأولادهم

إلى من ساندني في مشواري الدراسي وله الفضل في إنجاز مذكرتي

خطيبي - ياسين -

إلى التي لم تفارق البسمة وجهها وساندتني وقت الصعاب إبنة أختي **ريمة** إلى من ساندني في مشواري

الدراسي وله الفضل في إنجاز مذكرتي إلى أصدقاء العمر ورفقاء دربي ومشوار الدراسي ، إلى الذين تقاسمت معهم

فرحتي ودمعتي **سلسبيل ، إيمان ، سهيلة ، لسعد ، أيوب ، خيرالدين ، سيف**

إلى عز صديقاتي وبدائيتهم **مسك حفيظة ، بسمة ، دنيا زاد ، هاجر ، منال ، أسماء ، إيمان ، ليلى ، أسماء ،**

حياة ، شهيرة ، كنزة ، نور الهدى ، نسرين ، خلود ، فريال ، أمينة ، سلاف ، خولة .

إلى كل من نسيهم قلبي ولم ينسهم قلبي .

وإلى كل من قرأ هذا الإهداء .

المخلص:

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز مختلف تقنيات التمويل المتوسطة والطويلة الأجل التي تعتمد عليها البنوك التجارية في الجزائر لتمويل التجارة الخارجية، وقد قسمت الدراسة إلى فصلين نظريين تم من خلالهما التعريف بالتقنيات المتوسطة والطويلة الأجل وواقع التجارة الخارجية في العالم والجزائر، وفصل ثالث تطبيقي في شكل دراسة بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة- والوقوف من خلاله على مدى اعتماد البنك على التقنيات المتوسطة والطويلة الأجل في تمويل التجارة الخارجية.

وقد تبين من خلال الدراسة أن أغلب البنوك التجارية في الجزائر تعتمد أكثر على تقنية التأجير التمويلي في تمويل المشاريع والاستثمارات على عكس باقي التقنيات التي كان إستخدامها شبه منعدم.

❖ الكلمات المفتاحية:

التقنيات المتوسطة والطويلة الأجل، التأجير التمويلي، التجارة الخارجية الجزائرية، قرض المورد، قرض المشتري، التمويل الجزافي.

Abstract :

This study aims to investigate the different financing techniques, the medium term techniques and the long term techniques which are adopted by the Algerian trade banks to finance the foreign trade.

This study has been divided on the hand into two theoretical chapters through which the medium and long term techniques has been defined and the fact of foreign trade in the world and Algerian has been studied and discussed. On the other hand into a third practical chapter in which the study of the Agriculture and Rural Development bank

-Biskra agency- has been tackled to show to which extent the bank rely on these techniques (medium and long term techniques) to finance the foreign trade.

As a result, it has been shown from this study that the majority of the Algerian trade banks depend more on the leasing financing technique to finance the projects and the investments, in contrast to the rest of the techniques which were almost not used.

❖ **Key Word :**

The medium term techniques and the long term techniques, the leasing financing, Algerian foreign trade, Supplier loan, Buyer's loan, Lump-sum financing.

فهرس المحتويات:

الصفحة	الموضوع
	ملخص
VI-I	فهرس المحتويات
أ- هـ	مقدمة عامة
29 -1	الفصل الأول: تقنيات التمويل المتوسطة و الطويلة الأجل المعتمدة في التجارة الخارجية
2	تمهيد
8-3	المبحث الأول: قرض المشتري
3	المطلب الأول: مفهوم قرض المشتري
5	المطلب الثاني: مراحل و بروتوكولات قرض المشتري.
7	المطلب الثالث: مزايا و عيوب قرض المشتري.
16-9	المبحث الثاني: قرض المورد والتمويل الجزافي.
9	المطلب الأول: مفهوم قرض المورد.
12	المطلب الثاني: مزايا و عيوب قرض المورد والفرق بينه وبين قرض المشتري.
14	المطلب الثالث: مفهوم التمويل الجزافي
28-17	المبحث الثالث: التأجير التمويلي.
17	المطلب الأول: مفهوم أطراف التأجير التمويلي
20	المطلب الثاني: شروط وأنواع ومراحل التأجير التمويلي.
24	المطلب الثالث: خصائص ومزايا وحالات بطلان التأجير التمويلي.
29	خاتمة الفصل
58-30	الفصل الثاني: رصد لواقع التجارة الخارجية في الجزائر
31	تمهيد:
41-32	المبحث الأول: تطور التجارة العالمية خلال الفترة (2010 - 2014)

32	المطلب الأول: تطور صادرات السلع عالميا حسب المناطق والتجمع الاقتصادي
37	المطلب الثاني: تطور تصدير السلع في العالم حسب المنتجات الرئيسية ومجموعة المنتجات خلال الفترة (2010-2014)
54-42	المبحث الثاني : تطور التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة (2005-2015)
42	المطلب الأول: تطور الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (2005-2015)
44	المطلب الثاني : تطور واردات وصادرات الجزائر خلال الفترة (2014-2015)
49	المطلب الثالث: توزيع الواردات حسب طرق التمويل والمناطق الاقتصادية
60-55	المبحث الثالث:النصوص القانونية للتجارة الخارجية في الجزائر
55	المطلب الأول: لجنة متابعة التجارة الخارجية.
56	المطلب الثاني :القواعد العامة المطبقة على استيراد البضائع و تصديرها.
59	المطلب الثالث :السند القانوني للتمويل التأجيري في الجزائر.
61	خاتمة الفصل
83-62	الفصل الثالث: دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية – بسكرة-
63	مقدمة
71-64	المبحث الأول: بطاقة تعريفية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية –وكالة بسكرة-
64	المطلب الأول: بنك الفلاحة والتنمية الريفية
68	المطلب الثاني: أهداف ومهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية
69	المطلب الثالث: تقديم بنك الفلاحة و التنمية الريفية –وكالة بسكرة-
75-72	المبحث الثاني: التأجير التمويلي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية
72	المطلب الأول: خصائص تقنية التأجير التمويلي
73	المطلب الثاني: وثائق التأجير التمويلي
74	المطلب الثالث: معالجة الملف الخاص بالتأجير التمويلي للمستأجر
82-76	المبحث الثالث: تطبيق التأجير التمويلي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية –وكالة بسكرة-

76	المطلب الأول: خطوات تنفيذ عقد التأجير التمويلي والالتزامات المترتبة عنه
78	المطلب الثاني: دراسة حالة لتمويل مشروع عن طريق التأجير التمويلي.
83	خلاصة الفصل
87-85	الخاتمة
89-91	قائمة المراجع:
95-93	الملاحق

فهرس الأشكال:

الصفحة	الفصل الأول
6	الشكل رقم (01): مراحل سير عملية قرض المشتري
12	الشكل رقم (02): مراحل سير عملية قرض المورد.
16	الشكل رقم (03): مراحل سير عملية التمويل الجزافي.
20	الشكل رقم (04): العلاقة التعاقدية بين أطراف التأجير التمويلي.
23	شكل رقم (05): مراحل سير عملية التأجير التمويلي.
	الفصل الثاني
34	الشكل رقم (06): تطور صادرات السلع عالميا حسب المناطق خلال الفترة (2010-2014)
36	الشكل رقم (07): تطور صادرات السلع عالميا حسب المناطق خلال الفترة (2010-2014)
38	الشكل رقم (08): منحى تطور صادرات السلع في العالم حسب المنتجات الرئيسية خلال الفترة
40	الشكل رقم (09): تطور صادرات السلع في العالم حسب مجموعة من المنتجات خلال الفترة
43	الشكل رقم (10) : تطور الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (2005-2015)
46	الشكل رقم (11) : تطور الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (2005-2015)
51	الشكل رقم (12) : تطور الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (2005-2015)
	الفصل الثالث:
67	الشكل رقم (13): الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية
71	الشكل رقم (14): الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-

فهرس الجداول:

الصفحة	الفصل الثاني
33	الجدول رقم (01) تطور صادرات السلع عالميا حسب المناطق خلال الفترة (2010 - 2014)
35	الجدول رقم (02) تطور صادرات السلع عالميا حسب التجمع الاقتصادي خلال الفترة (2010 - 2014)
37	الجدول رقم (03) تطور تصدير السلع في العالم حسب المنتجات الرئيسية خلال (2010 - 2014)
39	الجدول رقم (04): تطور صادرات السلع في العالم حسب مجموعة من المنتجات خلال الفترة (2010-2014).
42	الجدول رقم (05) : تغيرات الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (2005-2015)
45	الجدول رقم (06): تطور واردات الجزائر خلال الفترة (2014-2015)
47	الجدول رقم (07): تطور صادرات الجزائر خلال الفترة (2005-2015)
50	الجدول رقم (08): توزيع الواردات حسب طرق التمويل خلال الفترة (2014 - 2015)
52	الجدول رقم (09) : توزيع واردات وصادرات الجزائر حسب المناطق الاقتصادية خلال الفترة (2014-2015).
	الفصل الثالث :
79	الجدول رقم (10) : بطاقة تعريفية للمشروع المقترح للتمويل .
80	جدول رقم (11): نسب تمويل المشروع الجديد
82	الجدول رقم (12): تسديد أقساط الإيجار

جدول الملاحق:

	الملحق
	الملحق (1): طلب تمويل تأجيري
	الملحق (2): فاتورة التأجير التمويلي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية

علم
مفاتيح

تمهيد:

تحظى التجارة الخارجية في الوقت الراهن بأهمية كبيرة بسبب ما يشهده العالم من تغيرات وتطورات في الساحة الاقتصادية، فهي تعد العنصر الأساسي و العصب الحساس في دعم و تعزيز اقتصاد الدول باعتبارها مرآة عاكسة للوضعية الاقتصادية للدول ووسيلة لتحقيق التكامل الاقتصادي العالمي، فالتجارة الخارجية تعمل على ربط الدول ببعضها البعض عبر المبادلات الخارجية، كما تساعد في توسيع القدرة التسويقية وذلك من خلال فتح أسواق جديدة.

والجزائر كسائر دول العالم تأثرت بهذه التطورات الاقتصادية وعرفت تحولات هامة من خلال تطبيقها لبرامج التنمية الاقتصادية و فتح مجال أمام الاستثمارات الأجنبية كمصدر جديد للتمويل، لغرض تقوية المبادلات الخارجية ودفع عجلة التنمية الاقتصادية.

ونظرا لأهمية التمويل في التجارة الخارجية و العراقيل والمشاكل التي تعترض عملياته فقد أعتبر مشكل التمويل من أعقد وأصعب المشاكل التي تواجه التنمية الاقتصادية، مما إستوجب تدخل بعض الجهات كالبنوك التجارية للحد أو التقليل من هذه العراقيل وذلك عن طريق استخدام تقنيات التمويل المتمثلة في التقنيات القصيرة الأجل والمتوسطة والطويلة الأجل.

❖ إشكالية البحث:

ومن خلال ما سبق يتم طرح الإشكالية التالية:

➔ هل تعتمد البنوك الجزائرية على تشكيلة متنوعة من التقنيات المتوسطة والطويلة الأجل في تمويل التجارة الخارجية ؟ وكيف تساهم في ترقية حجم التعاملات التجارية الخارجية للجزائر ؟

❖ الفرضيات :

للإجابة على الإشكالية المطروحة تم صياغة الفرضيات التالية:

- 1- يظل الإعتماد على التقنيات المتوسطة والطويلة الأجل في تمويل التجارة الخارجية في الجزائر دون المستوى؛
- 2- تراجع تطور التجارة الخارجية في الجزائر في الآونة الأخيرة؛
- 3- اعتماد البنوك التجارية الجزائرية على التقنيات متوسطة و طويلة الأجل في تمويل التجارة الخارجية شبه منعدم.

❖ مبررات إختيار الموضوع :

تكمن الحاجة لدراسة هذا الموضوع إلى عدة أسباب :

- 1 - محاولة الوقوف على أهم التقنيات المتوسطة والطويلة الأجل المستعملة من قبل المتعاملين في تمويل التجارة الخارجية؛
- 2 - التعرف على واقع التجارة الخارجية في الجزائر؛
- 3- معرفة دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية؛
- 4 - الرغبة الشخصية في الاطلاع على هذا الموضوع.

❖ أهداف وأهمية الدراسة:

يكتسي موضوع تمويل التجارة الخارجية أهمية كبيرة في تنمية وترقية اقتصاد الدول من خلال فتح مجالات للاستثمار الأجنبي وتقديم تسهيلات في المبادلات الخارجية، ومن خلال ذلك فإننا نهدف في هذه الدراسة إلى توضيح عدة نقاط نوجزها في ما يلي:

- التعرف على التقنيات المتوسطة والطويلة الأجل المعتمدة في تمويل التجارة الخارجية.
- إبراز أهمية هذه التقنيات في تمويل التجارة الخارجية .
- التعرف على واقع تطور التجارة الخارجية في الجزائر .
- تحديد أهم التقنيات المستخدمة من قبل البنوك التجارية الجزائرية.

❖ الدراسات السابقة:

- **الدراسة الأولى:** شلالي رشيد: تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية، مذكرة لنيل شهادة الماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير - جامعة الجزائر3- 2011.

وقد طرح الطالب في دراسته الإشكالية التالية:

ماهي أهم المخاطر المالية التي تهدد عمليات التجارة الخارجية؟ وكيفية التعامل معها وتسييرها؟ وقد توصل من خلال دراسته إلى مجموعة من النتائج أهمها منح تقنيات الدفع الدولية تغطية لمخاطر الائتمان لكل من المصدر والمستورد، وفرض التشريع الجزائري الاعتماد المستندي كوسيلة وحيدة للدفع وذلك لما يتمتع به من درجة أمان عالية، ووجوب التحكم المطلق في تسيير الأخطار الدولية.

- **الدراسة الثانية:** حنان كمال الدين جمال ضبان: عقد التأجير التمويلي وتطبيقاته المعاصرة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية الشريعة والقانون، الجامعة الإسلامية_غزة، 2015.
- وقد عالجت الطالبة في هذه الدراسة مفاهيم حول التأجير التمويلي وأنواعه وخصائص عقده وتكييفه الشرعي وحكمه الفقهي والآثار المترتبة عليه وأسباب انتهائه، وقد توصلت من خلال دراستها إلى عدة نتائج أهمها: أن عقد التأجير التمويلي هو عقد ثنائي الأطراف من حيث الإبرام وعقد ثلاثي من حيث التنفيذ، وهو عقد جديد يتمتع بطابع تمويلي من خلال شراء المؤجر العين بقصد تأجيره للمستأجر ويكون ذلك وفق الشروط المتفق عليها في العقد.

❖ منهج الدراسة:

بغية الإلمام بجوانب الموضوع تم الاعتماد على المنهج الوصفي التحليلي في الجانب النظري، فقد كان وصفيا عند التعرض للمفاهيم النظرية المتعلقة بتقنيات التمويل المتوسطة والطويلة الأجل، وتحليليا عند دراسة واقع الصادرات والواردات في الجزائر لمعرفة واقع التجارة الخارجية في الجزائر. أما الجانب التطبيقي فقد تم استعمال منهج دراسة حالة لبنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-.

أما الأدوات المستخدمة في الموضوع فتتمثل في مختلف الكتب ، المذكرات، مواقع الأنترنت والمراسيم المتعلقة بالتجارة الخارجية في الجزائر .

❖ صعوبات الدراسة:

تتمثل الصعوبات التي واجهت هذه الدراسة في:

- ✓ قلة المراجع التي تناولت هذا الموضوع.
- ✓ ندرة الكتب المتوفرة لتقنيات التمويل المتوسطة والطويلة الأجل في المكتبات.
- ✓ الإستقبال السيئ من طرف عملاء البنك وعدم تزويدنا بالمعطيات الكافية.
- ✓ صعوبة الحصول على الوثائق لدراسة الحالة من البنك ويرجع ذلك إلى السرية.

❖ تقسيم موجز لمحتوى البحث:

حاولنا من خلال بحثنا هذا المحافظة على التسلسل المنطقي والتدرج في طرح الأفكار قدر الإمكان وقد تم تقسيم هذا البحث الى ثلاثة فصول :

حيث تم التطرق الفصل الأول الى تقنيات التمويل المتوسطة والطويلة الأجل المعتمدة في التجارة الخارجية وقد تم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث ففي المبحث الأول تطرقنا إلى قرض المشتري وفي المبحث الثاني تطرقنا إلى قرض المورد والتمويل الجزافي وفي المبحث الثالث تطرقنا إلى التأجير التمويلي.

وفي الفصل الثاني تم التطرق إلى رصد واقع التجارة الخارجية في الجزائر، حيث تناول في المبحث الأول تطور التجارة العالمية خلال الفترة (2010-2014) وفي المبحث الثاني تطورات التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة (2005-2015) أما في المبحث الثالث النصوص القانونية للتجارة الخارجية في الجزائر.

أما بالنسبة للفصل الثالث والمخصص للجانب التطبيقي تم التطرق إلى دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة- حيث تناول في المبحث الأول بطاقة تعريفية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة- وفي المبحث الثاني التأجير التمويلي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية وفي المبحث الثالث تطبيق التأجير التمويلي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-

الفصل الأول:

تقنيات التمويل
المتوسطة والطويلة
الأجل المعتمدة في
التجارة الخارجية

تمهيد :

في ظل التطورات السريعة التي شهدتها الساحة الاقتصادية العالمية خاصة في مجال التجارة، أصبح من الضروري إقامة علاقات تجارية خارج الحدود الإقليمية، لذا نجد البنوك والمؤسسات المالية تلعب دورا رئيسيا في تحويل و ضمان التجارة الخارجية وهو دور الوسيط بين أطراف العملية التجارية، وذلك من خلال الأساليب و التقنيات التمويلية التي تقدمها لتغطية عملية الاستيراد و التصدير التي تحتاج إلى مبالغ ضخمة، و من بين هذه التقنيات التي تقدمها البنوك لتمويل التجارة الخارجية التقنيات المتوسطة و طويلة الأجل.

المبحث الأول:

قرض المشتري

إن المنافسة الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين أدت الى ظهور قرض المشتري بشكل واضح، و يعود السبب في ظهوره هو سعيهم إلى كسب أسواق جديدة والمحافظة عليها لتطوير التجارة الخارجية وترقيتها.

المطلب الأول: مفهوم قرض المشتري

يعتبر قرض المشتري من بين التقنيات المتوسطة والطويلة الأجل، المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية الأكثر سهولة و ذلك من خلال التسهيلات المالية التي يقدمها للمورد والدفع الفوري للمصدر.

أولا : تعريف قرض المشتري:

لقرض المشتري عدة تعريفات نذكر منها:

1- التعريف الأول:

قرض المشتري هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد، حيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز ثمانية عشر (18) شهرا ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه. ومن الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض حيث يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الآتي للبضائع، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفردي من طرف المستورد لمبلغ الصفقة¹.

بالإضافة إلى أن قرض المشتري يسمح للمصدر بأن يعفى كليا من قيود تحمل أعباء القرض بما أن المستورد يدفع له من خلال القرض الذي يتحصل عليه².

¹ الطاهر لطرش: تقنيات البنوك، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية - بن عكنون، الجزائر -2003، ص (123).

² عبد الرزاق بن حبيب و خديجة خالدي: أساسيات العمل في المصرف، ديوان المطبوعات الجامعية - الجزائر - 2015، ص(153).

2- التعريف الثاني:

يتمثل هذا النوع من القروض الموجهة لتمويل الواردات من التجارة الخارجية، التقنية التي يقوم بموجبها بنك المصدر بإعطاء قرض للمستورد وهذا عن طرق التوسط الذي يقوم به المصدر مع هذا الأخير، يمنح هذا القرض هذا الأخير يمنح هذا القرض لفترة زمنية التي لا تزيد 18 شهر، وبهذه الطريقة يتمكن المصدر من الحصول على مبلغ صفقة تصديره وبدون تأخير¹.

3- التعريف الثالث:

قرض المشتري عبارة عن تمويل يمنحه بنك في بلد المصدر للمستورد على أن يقوم هذا الأخير بتسديد دينه للمصدر فوراً، ثم يقوم المستورد بتسديد دينه للقائم لصالح البنك على أقساط، وخلال أجل لا يتجاوز 18 شهراً، وهنا تتحقق المصلحة للطرفين، المستورد يحصل على البضاعة مع تسهيل إئتماني يمكنه من التسديد على أقساط موازنة مع بيع البضاعة، والمصدر يحصل على السداد الفوري لمبلغ الصفقة من طرف المستورد².

نستنتج من التعريفات السابقة أن "قرض المشتري هو تقنية للتمويل المتوسط والطويل الأجل في التجارة الخارجية، وهو عبارة عن قرض يمنحه بنك المصدر إلى المستورد، خلال أجل يتجاوز 18 شهراً، حيث يقوم المستورد بتسديد دينه للمصدر فوراً، ثم يقوم المستورد بتسديد دينه لصالح البنك وفق أقساط معينة، وتستعمل هذه التقنية في تمويل الصفقات التجارية التي تحتاج إلى مبالغ كبيرة و ضخمة".

ثانياً: خصائص قرض المشتري:

تتمثل خصائص قرض المشتري في ما يلي:

1- العقد التجاري:

يبين فيه نوعية السلع ومبالغها وشروط تنفيذ الصفقة، فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري³.

¹ عبد القادر بحيج: الشامل لتقنيات أعمال البنوك، دار الخلدونية- القبة، الجزائر-2013، ص (318-319).

² ناصر سليمان: التقنيات البنكية و عمليات الإئتمان، الطبعة الأولى، ديوان المطبوعات الجامعية-بن عكنون، الجزائر-2012، ص (112).

³ الطاهر لطرش: مرجع سبق ذكره، ص (123).

2- عقد القرض:

تبين فيه شروط إتمام القرض وانجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة فهو يسمح للمصارف بوضع في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط، المبالغ الضرورية. حسب التزامات المشتري بالدفع. تحت تصرف هذا الأخير¹، ويتم ضمان هذا النوع من القروض من طرف هيئات متخصصة².

يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة، والسبب في ذلك أن تمويل صفقات بمثل هذه الأهمية بالاعتماد على الأموال الخاصة للمستورد. قد تعترضها بعض العوائق، فليس ممكنا على الدوام أن يكون المستورد قادرا على تخصيص مثل هذا المبالغ³.

كما أن المصدر بدوره لا يمكنه أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة، وعلى هذا الأساس فقرض المشتري يعطي دعما للمصدر والمستورد على حد سواء⁴.

المطلب الثاني: مراحل و بروتوكولات قرض المشتري.

تعتبر تقنية قرض المشتري من أفضل تقنيات التحويل المستعملة من أجل تحفيز وتنمية الصادرات، ونجد لهذه التقنية مراحل عديدة تمر بها، كما نجد لها بروتوكولات تميزها عن غيرها من التقنيات، وهذا ما سنتطرق إليه في هذا المطلب.

أولا: مراحل قرض المشتري

تتمثل مراحل سير عملية قرض المشتري فيما يلي⁵:

- 1- إبرام العقد التجاري بين المستورد والمصدر؛
- 2- إبرام عقد القرض بين بنك المصدر والمستورد؛
- 3- التسديد الفوري من البنك الى المصدر؛

¹ شلالى رشيد: تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير - جامعة الجزائر 3-2011، ص(68).

² عبد الرزاق بن جيب و خديجة خالدي، مرجع سبق ذكره، ص(153).

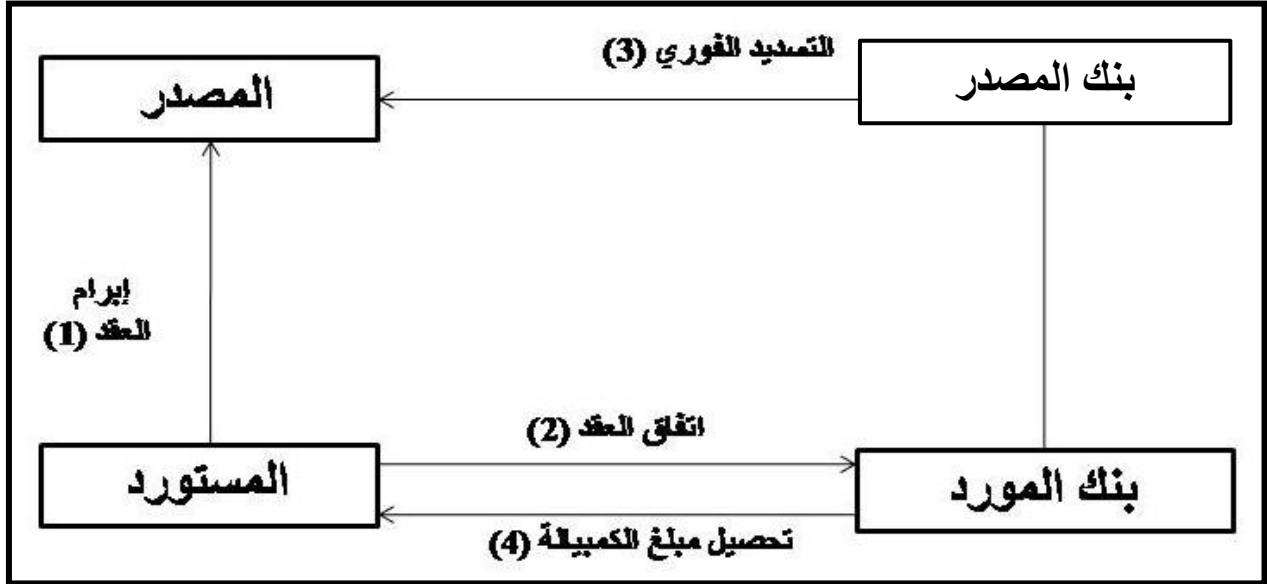
³ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص(123).

⁴ عبد الرزاق بن جيب و خديجة خالدي، مرجع سبق ذكره، ص(154).

⁵ مفتاح صالح: "المالية الدولية"، محاضرات أُلقيت على طلبة السنة الرابعة ليسانس، قسم الاقتصاد، كلية العلوم الاقتصادية و التسيير، جامعة محمد خيضر - بسكرة-2005/2006، ص(132).

4- تحميل مبلغ الكمبيالة للبنك عند تاريخ الاستحقاق من المستورد.
والشكل التالي يبين مراحل سير عملية قرض المشتري.

الشكل رقم (1): مراحل سير عملية قرض المشتري.



المصدر: مفتاح صالح: المالية الدولية، محاضرات لطلبة السنة الرابعة ليسانس، قسم الاقتصاد، كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة محمد خيضر -بسكرة-2005/2006، ص (132).

ثانيا: بروتوكولات قرض المشتري

تعتبر البروتوكولات (خطوط القرض) الحكومية والمصرفية شكلا مهما لقرض المشتري والتي توجه لتمويل صادرات التجهيزات التي تخص المشاريع الضخمة مثل السدود والسكة الحديدية وتتمثل في:

- 1- البروتوكولات الحكومية (خطوط القرض الحكومية): تمنح حكومة البلد القرض لبلد أجنبي قروضا لتسهيل شراء المنتجات والمعدات، هذه القروض تكلفتها منخفضة¹.
- 2- البروتوكولات المصرفية (خطوط القرض متعددة الأطراف): عندما يمضي بروتوكول حكومي يتفق مصرف أو عدة مصارف على بروتوكول ما بين المصارف، يتم فيه تحديدا إجراءات التمويل اللازمة، فترة القرض طريقة التمويل المتفق عليه شروط الدفع، استحقاقات الدفع، تكلفة القرض

¹عبد الرزاق بن حبيب و خديجة خالدي، مرجع سبق ذكره، ص(145).

والضمانات والكفالات المطلوبة إلى جانب هذه البروتوكولات المنعقدة يمكن أن تتم عدة اتفاقيات مصرفية ممضاة بصفة مستقلة عن البروتوكولات الحكومية السابقة¹.

المطلب الثالث: مزايا وعيوب قرض المشتري

تتمتع تقنية قرض المشتري بمزايا عديدة، مما تجعل له مكانة مميزة بين أساليب التمويل المختلفة، ولكن هذا لا يعني أن هذه التقنية لا تخلو من عيوب وهذا ما سنتطرق إليه في هذا المطلب.

أولاً: مميزات قرض المشتري:

توفر آلية قرض المشتري مزايا عديدة نذكر منها:²

- 1- يتحصل المورد على المبلغ نقداً وفقاً للشروط المتفق عليها في العقد وبذلك فهو معفى من مخاطر القرض لأن خطر عدم الدفع يتحمله البنك المقرض؛
- 2- تحرير المصدر نسبياً من الخطر التجاري المرتبط بالصفقة التجارية المبرمة مع المستورد؛
- 3- التخلص الكامل للمصدر من العبء المالي الذي يتم تحويله إلى البنك وجود هيئات متخصصة وظيفتها القيام بتأمين هذه القروض الموجهة لتمويل الصادرات؛
- 4- وجود نوعين من معدلات الفائدة المطبقة على القروض، حيث هناك معدل يخضع تحديده إلى بعض الشروط الخاصة ويطبق على جزء من القرض، بينما هناك معدل آخر يتحدد في السوق وهو يطبق على الجزء المتبقي من القرض.

¹ شلاي رشيد، مرجع سبق ذكره، ص(75).

²المراجع التالية:

-شلاي رشيد، مرجع سبق ذكره، ص (69).

-الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص(124).

ثانيا: عيوب قرض المشتري:

تتمثل فيما يلي ¹:

- 1- مدة التفاوض لموافقة العقدين طويلة مقارنة بقرض المورد؛
- 2- خطر عدم قبول المشتري للسلعة يتحمله البائع؛
- 3- نقص المعلومات حول المشتريين الأجبيين؛
- 4- ارتفاع التكاليف والمتمثلة في عمولات التسيير، علاوات التأمين والمصاريف الأخرى؛
- 5- يكون المشتري في هذا النوع من القروض مجبرا على مفاوضة طرفين بدل طرف واحد وهو المصدر، و هذا لا يحبذه المشتري، لأن في هذه الحالة لن يستطيع أن يجيد التفاوض؛
- 6- البنك المقرض لا يكون ملزما بالتأكد من صحة السلع المسلمة من طرف المصدر.

¹شلالى رشيد، مرجع سبق ذكره، ص(69).

المبحث الثاني:

قرض المورد و التمويل الجزافي

يتم الاعتماد على تقنيات التمويل المتوسطة والطويلة الأجل في تمويل الصفقات التجارية لما يصعب التمويل العاجل لعمليات التجارة الخارجية، وتهدف هذه التقنيات إلى تسهيل وتطوير التجارة الخارجية. ومن أهم هذه التقنيات قرض المورد والتمويل الجزافي.

المطلب الأول: مفهوم قرض المورد

من صيغ التمويل المتوسطة والطويلة الأجل للتجارة الخارجية قرض المورد، الذي يعتبر وسيلة لتحفيز وتشجيع الصادرات للبلد المقرض أو المانح لهذا النوع من القرض.

أولاً: تعريف قرض المورد:

لقرض المورد عدة تعاريف نذكر منها:

1- التعريف الأول:

هو قرض يمنح للمصدر المحلي الذي منح للمستورد الأجنبي آجال للتسديد حيث يتمكن المصدر من تحصيل المبالغ التي يدين له بها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة جزئياً أو كلياً، فالمصرف إذن يمنح القرض للمصدر الوطني، ومن هنا أتت تسمية قرض المورد أو المصدر¹.

2- التعريف الثاني:

قرض المورد هو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة التسديد (قرض) يمنحها المصدر لفائدة المستورد، وبمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زيونه الأجنبي مهلة للتسديد، يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضاً لتمويل هذه الصادرات، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط².

¹ عبد الرزاق بن حبيب و خديجة خالدي، مرجع سبق ذكره، ص(152).

² الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، مرجع سبق ذكره، ص(125).

3- التعريف الثالث:

قرض المورد هو عبارة أيضا عن صيغة تمويل متوسط أو طويل الأجل للتجارة الخارجية، ويتمثل في منح قرض للمصدر من طرف بنك هذا الأخير لتمويل صادراته، بعد أن يقوم المصدر بمنح مهلة للتسديد لفائدة المستورد مما يعني أن المصدر يقوم بسداد دينه للبنك على أقساط موازنة مع تحصيل هذا الدين من المستورد¹.

4- التعريف الرابع:

قرض المورد هو تقنية تنشأ لتمويل نشاط المورد، الذي يقدم تسهيلات لزيائنه، لكن بعد مدة زمنية يقع المورد في احتياج مالي بسبب طريقة البيع لأجل لاحق لك في مثل هذه القروض يشترط فيها دراسة جيدة لملف التصدير، الذي يثبت بأن هناك ديون مترتبة على عائق المستورد الأجنبي، وكذلك القدرة المالية للمستورد على تسديد الديون في التاريخ المتفق عليه، مع مراعاة الضمانات المقدمة من طرف الزبون للإشارة أن قرض المورد يدخل ضمن القروض البنكية القابلة للخصم من قبل مؤسسات مالية مختصة².

نستنتج من التعاريف السابقة أن قرض المورد "هو قرض يمنحه بنك المصدر للمصدر لتمويل صادراته، ويقوم المصدر بتسديد دينه للبنك من خلال تحصيل مستحققاته من المورد، وتصل مدة هذا القرض إلى (07) سنوات في حالة المدى المتوسط و(10) سنوات في حالة المدى الطويل".

ثانيا: خصائص قرض المورد:

لقرض المورد خصائص عديدة تتمثل في:³

1- يختلف قرض المورد عن قرض المشتري من حيث أن قرض المشتري يمنح للمستورد بواسطة من المصدر من حيث أن قرض المورد يمنح مباشرة للمصدر بعد منح هذا الأخير مهلة للتسديد؛

2- أنه قرض مقدم من طرف المصدر على شكل تأخير في الدفع في الحدود التي اقترحتها أجهزة التأمين على قرض التصدير؛

3- قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد، بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة وطرق تمويلها أي انه يتضمن العقد المالي أيضا على عكس قرض المشتري الذي يتطلب إبرام عقدين؛

¹ سليمان ناصر، مرجع سبق ذكره، ص(112).

² عبد القادر بحيح، مرجع سبق ذكره، ص(322).

³ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص (125)، بتصرف.

- 4- يتطلب قرض المورد قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه، وهذه الكمبيالة قابلة للخصم لدى الهيئات المالية المختصة حسب الطرق والإجراءات المعمول بها في كل دولة؛
- 5- في قرض المورد يكون الدفع على شكل كمبيالات ممضية من طرف المشتري ومؤكد من طرف بنكه.

ثالثاً: مراحل قرض المورد:

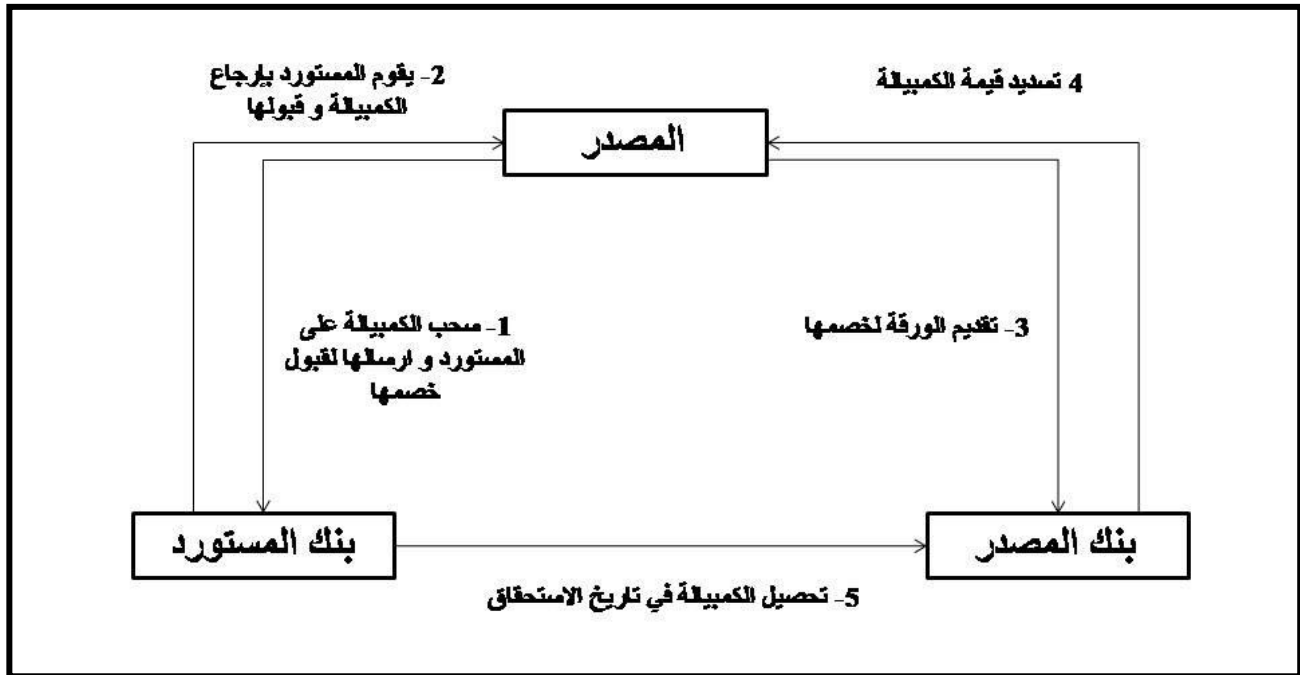
تتجلى مراحل قرض المورد في:¹

- 1- يقوم المصدر بسحب كمبيالة على المستورد ويرسلها للقبول؛
- 2- يقوم المستورد بإرجاع الكمبيالة مع قبولها؛
- 3- يقدم الورقة من أجل خصمها؛
- 4- تسديد قيمة الكمبيالة من طرف البنك؛
- 5- تحصيل الكمبيالة في تاريخ الاستحقاق.

والشكل التالي يوضح مراحل قرض المورد كما يلي:

¹ مفتاح صالح، مرجع سبق ذكره، ص (128).

الشكل رقم (2): مراحل سير عملية قرض المورد.



المصدر: مفتاح صالح، مرجع سبق ذكره، ص (129).

المطلب الثاني: مزايا وعيوب قرض المورد والفرق بينه وبين قرض المشتري.

تعتمد الدول في تمويل تجارتها الخارجية إلى عدة تقنيات متوسطة وطويلة الأجل، ومن بين هذه التقنيات قرض المورد الذي يمتاز بمزايا عديدة تميزه عن باقي التقنيات ولكن هذا لا يعني أنه يخلو من مساوئ.

أولاً: مزايا قرض المورد:

لقرض المورد مزايا عديدة نذكر منها:¹

1- يتيح للمورد الحصول على الدفع الفوري وذلك عند القيام بخصم الورقة التجارية الخاصة بهذه العملية؛

¹المراجع التالية:

-مفتاح صالح، مرجع سبق ذكره، ص(129).

-شلالى رشيد، مرجع سبق ذكره، ص(67).

- 2- التأمينات التي يتحصل عليها تحميه من جميع المخاطر مهما كانت طبيعتها ويعتبر هذا النوع من القرض قليل المخاطر ومضمون بنكيا؛
- 3- يتم قرض المورد بإصدار وثيقة واحدة وذلك يكسب الوقت؛
- 4- يتمتع المورد بحرية التصرف بما أنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد.

ثانيا: عيوب قرض المورد:

بما أن لقرض المورد مزايا فهو لا يخلو من عيوب ومن بين سلبياته:¹

- 1- المورد يتحمل عبء الجزء غير المؤمن.
- 2- في حالة النزاع يتحمل المورد العبء.
- 3- يواجه المورد مخاطر أهمها عدم التسديد من طرف المستورد.
- 4- لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري، بحيث أن الكثير من المستوردين يعطون أهمية أكبر لشروط التمويل مقارنة بعناصر العملية الأخرى.

ثالثا: الفرق بين قرض المورد وقرض المشتري.

هناك عدة نقاط يختلف فيها قرض المورد عن قرض المشتري نذكر منها:²

- 1- يمنح قرض المشتري للمستورد بوساطة من المصدر بينما يمنح قرض المورد للمصدر بعد منح هذا الأخير مهلة للمستورد؛
- 2- يتطلب قرض المشتري إبرام عقدين، أما قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد؛
- 3- يتضمن قرض المشتري الجانب التجاري للصفقة وشروط تحويلها وهذا والعقد المالي، أما قرض المورد يتطلب قبول المستورد بالكمبيالة المسحوبة عليه وتكون قابلة للخصم وإعادته.

¹ نفس المراجع السابقة.

² مفتاح صالح، مرجع سبق ذكره، ص (133).

المطلب الثالث: مفهوم التمويل الجزافي

التمويل الجزافي يعتبر أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية والتي تتضمن بيع سندات أو كمبيالات ذات استحقاقات أجل إلى بنك معين أو مؤسسة تمويل مخصصة للحصول على تمويل نقدي فوري.

أولاً: تعريف التمويل الجزافي:

هناك عدة تعاريف للتمويل الجزافي نذكر منها:

1- التعريف الأول:

هو عبارة عن خصم الأوراق التجارية بدون طعن أو رجوع على المصدر أو الأشخاص الممضين على هذه الورقة، أي بيع نهائي لديون ناشئة عن التصدير بعد أن يحل المشتري لتلك الديون محل المصدر في تحمل جميع الأخطار، مقابل أن يحتسب الأول على الثاني فائدة مرتفعة نسبياً ومتمثلة في الخصم الذي يحصل عليه هذا الأخير، والذي يحسب عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة إلى تاريخ استحقاقها¹.

2- التعريف الثاني:

يعتبر التمويل الجزافي القرض الذي يخاطر فيه البنك مع مؤسسة التصدير بتمويل جزافي، المتمثل في شراء الديون المترتبة عن عملية التصدير أو القيام بخصم الأوراق التجارية المستعملة في الملف كوسيلة دفع آجلة لمبلغ الصفقة².

3- التعريف الثالث:

التمويل الجزافي هو العملية التي بموجبها يتم خصم أوراق تجارية بدون طعن، وعملية التمويل الجزافي حسب هذا التعريف هي إذا آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترة متوسطة وبعبارة أخرى يمكن القول أن التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات³.

ومن التعاريف السابقة نستخلص تعريف شامل للتمويل الجزافي يتجلى في: "هو تقنية من تقنيات التمويل المتوسط والطويل الأجل، وهو عبارة عن شراء الديون من طرف البنوك أو مؤسسات التمويل، أي أن المصدر يقوم ببيع سلعة إلى مستورد أجنبي مقابل حصوله على سندات دين أو كمبيالات، ثم يقوم المصدر ببيع هذه

¹ ناصر سليمان، مرجع سبق ذكره، ص(113).

² عبد القادر بحيج، مرجع سبق ذكره، ص(322).

³ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص(125).

السندات التي تستحق في فترة لا تتجاوز 05 سنوات من تاريخ الصفقة إلى البنوك للحصول على تمويل لصادراته".

ثانيا: مراحل سير عملية التمويل الجزافي:

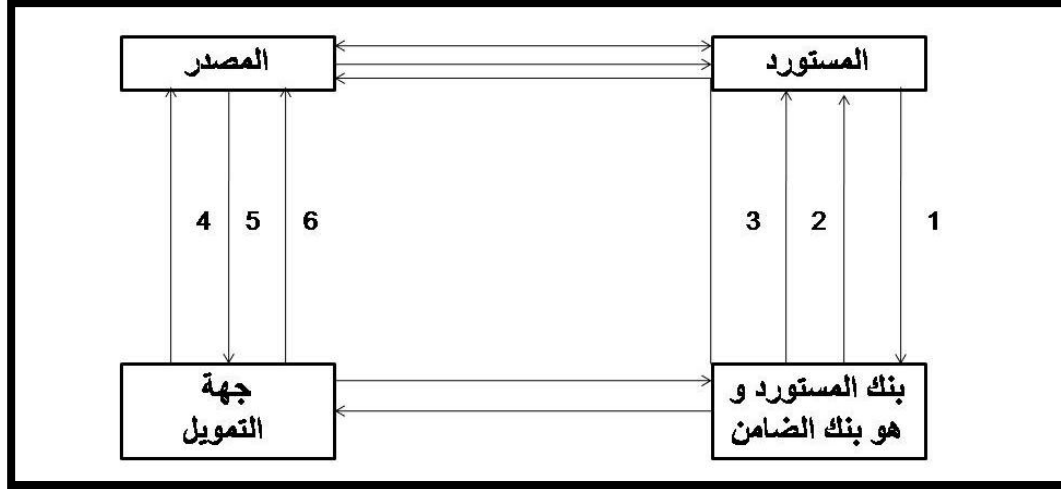
تمر عملية التمويل الجزافي بعدة مراحل تتمثل في:¹

- 4- عقود بيع السلع الرأسمالية بين المصدر و المستورد؛
- 5- تسليم البضاعة المباعة للمستورد؛
- 6- تسليم السندات للمصدر؛
- 7- عقد الصفقة الجزافية بين المصدر وجهة التمويل؛
- 8- تسليم السندات لجهة التمويل؛
- 9- سداد قيمة السندات المخصوصة للمصدر؛
- 10- تقديم السندات لبنك المستورد؛
- 11- سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق.

والمخطط التالي يوضح مراحل سير عملية التمويل الجزافي كما يلي :

¹عبد الرزاق بن حبيب و خديجة خالدي، مرجع سبق ذكره، ص (155).

الشكل رقم (3): مراحل سير عملية التمويل الجزافي.



المصدر: شلالى رشيد: تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2011، ص (72).

ثالثا: مزايا التمويل الجزافي

إن التمويل الجزافي يتيح للمصدر عدد كبير من المزايا، يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي: ¹

- 1- إن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر، يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا؛
- 2- إن الحصول على هذه القيمة نقدا يسمح للمصدر بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية؛
- 3- تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكلة ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة؛
- 4- التخلص من التسيير "الشائك" لملف الزبائن، حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين؛
- 5- تجنب التعرض للأخطار المحتملة التجارية والمالية والمرتبطة بطبيعة العملية التجارية؛
- 6- تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تقلبات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية.

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 126.

المبحث الثالث:

التأجير التمويلي.

لغايات فهم وتوضيح ما المقصود بالتأجير التمويلي كان لا بد من التطرق إلى مفهوم التأجير التمويلي، إضافة إلى ضرورة البحث في أطراف عقد التأجير التمويلي، وتحديد شروطه الواجب توفرها في العقد ومراحل مع ذكر خصائصه ومميزاته.

المطلب الأول: مفهوم أطراف التأجير التمويلي

يعتبر التأجير التمويلي من أحدث تقنيات التمويل المتوسطة والطويلة الأجل لتمويل التجارة الخارجية، ويتم الاعتماد على هاته التقنية لتحويل الاستثمارات والمشروعات بالأصول الرأسمالية، التي تعاني من مشاكل تمويلية.

أولاً: تعريف التأجير التمويلي

في البداية نشير إن هناك اختلاف وتعدد المصطلحات المترجمة للكلمة الأصلية "leasing" باللغة الانجليزية "crédit bail" باللغة الفرنسية لكن مجمل هذه المصطلحات تشير الى نفس الشيء أي إلى التأجير التمويلي، وأهم هذه المصطلحات "القرض الايجاري، الاعتماد الايجاري، الائتمان الايجاري، تمويل الاصول الثابتة... الخ"، وهناك عدة تعاريف نذكر منها:

1- التعريف الأول:

هو عبارة عن عملية مصرفية يقوم بموجبها بنكاً أو مؤسسة مالية أو شركة تأجير مؤهلة قانوناً لذلك بوضع الآلات أو معدات أو أية أصول مادية أخرى بحوزة مؤسسة مستعملة على سبيل الإيجار مع إمكانية التنازل عنها في نهاية الفترة المتعاقد عليها، ويتم التسديد على أقساط يتفق بشأنها تسمى ثمن الإيجار¹.

2- التعريف الثاني:

هو عقد إيجار يبرم بين مؤجر ومستأجر لأجل معين لمدة محدودة من الوقت، يقوم خلالها المستفيد من استخدام الأصل مقابل دفع إيجار محدد لمالك هذا الأصل، ومن الممكن أن يكون الأصل منقولاً مثل المعدات

¹عاشور مريزق و محمد غربي: الائتمان الايجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، من تنظيم مخبر العولمة و اقتصاديات شمال إفريقيا-جامعة شلف، الجزائر- يومي 17 و 18 أبريل 2006، ص460.

أو المركبات، أو أن يكون غير منقول مثل المباني¹.

3- التعريف الثالث:

هو أسلوب تمويل عصري يمكن من خلاله تملك أصول رأسمالية، أو الانتفاع بها لفترات زمنية متوسطة أو طويلة الأجل، مقابل دفعات زمنية محددة مسبقاً².

4- التعريف الرابع:

هو اتفاق تعاقدى بين طرفين يخول احدهما إلى الانتفاع بأصل مملوك للطرف الآخر مقابل دفعات دورية لمدة زمنية محددة³.

نستخلص من مختلف التعاريف السابقة بأن "التأجير التمويلي هو عبارة عن عقد تأجير يبرم بين طرفين أو أكثر وفق علاقة تعاقدية لمدة زمنية محددة مقابل أقساط معينة مع وجود خيار شراء الأصل المؤجر في نهاية مدة التأجير".

ثانياً: الأطراف التعاقدية في التأجير التمويلي.

يتكون أطراف التعاقد في التأجير التمويلي من:

1- المؤجر:

وهو الممول لشراء الأصل، بمعنى شركة التأجير التمويلي التي تقبل بتمويل العملية والتي تتميز بالملكية القانونية للأصل موضوع العقد، هذه الشركة تقوم بنشاط مالي متخصص بما أن المستأجر هو الذي يتحمل كل الالتزامات التقنية المتعلقة بالأصل⁴.

¹ عبير الصفدي الطوال: التأجير التمويلي مستقبل صناعة التمويل، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر و التوزيع -عمان، الأردن- 2013، ص(14).

² التأجير التمويلي المفاهيم الأساسية، الطبعة الأولى، دار أمجد للنشر و التوزيع -عمان، الأردن- 2015، ص(68).

³ حنان كمال الدين جمال ضبان: عقد التأجير التمويلي و تطبيقاته المعاصرة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية الشريعة و القانون، الجامعة الإسلامية - غزة، 2015، ص(06).

⁴ معراج هوارى و حليج سعيد عمر: التمويل التأجيري المفاهيم و الأسس، الطبعة الأولى، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر و التوزيع -عمان، الأردن- 2013، ص(65).

2- المستأجر:

هو الشخص الطبيعي أو المعنوي المستفيد والمنفعة بالمأجور وفق أحكام عقد التأجير التمويلي، وهو الذي يقوم باختيار الأصل والتفاوض مع المورد للحصول على الأصل المرغوب بأفضل المواصفات وأقل الأسعار، حيث يبقى المأجور في عهدة المستأجر طيلة مدة عقد التأجير، ويلتزم باستخدام المأجور وفق الغاية المحدد لها والمتفق عليها بموجب عقد التأجير. كما أن المستأجر هو الملتزم بإجراء أعمال الصيانة و الإصلاح اللازم للمأجور¹.

3- المورد:

وهو الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي وقع عليه الاختيار لتوريد المأجور، والذي ينقل ملكية المأجور محل عقد التأجير إلى المؤجر، والمورد قد يكون بائعا أو مقاولا، مالكا للمأجور أو موزعا، أو وكىلا أو مصنعا له².

4- الكفيل المتضامن:

هناك حالات تأجير تمويلي قد تستدعي الحصول على طرف رابع، ألا وهو الكفيل المتضامن مع المستأجر، والهدف من ذلك هو زيادة الضمانات المقدمة من قبل المستأجر، وهذا الكفيل قد يكون شخصا طبيعيا أو اعتباريا وذلك حسب مقتضى الحال، بحيث يكون ملتزما اتجاه المؤجر بتسديد كافة الأقساط والالتزامات المالية، المترتبة بذمة المستأجر الأصيل، وذلك في حال أن امتنع أو عجز هذا المستأجر عن سدادها³.

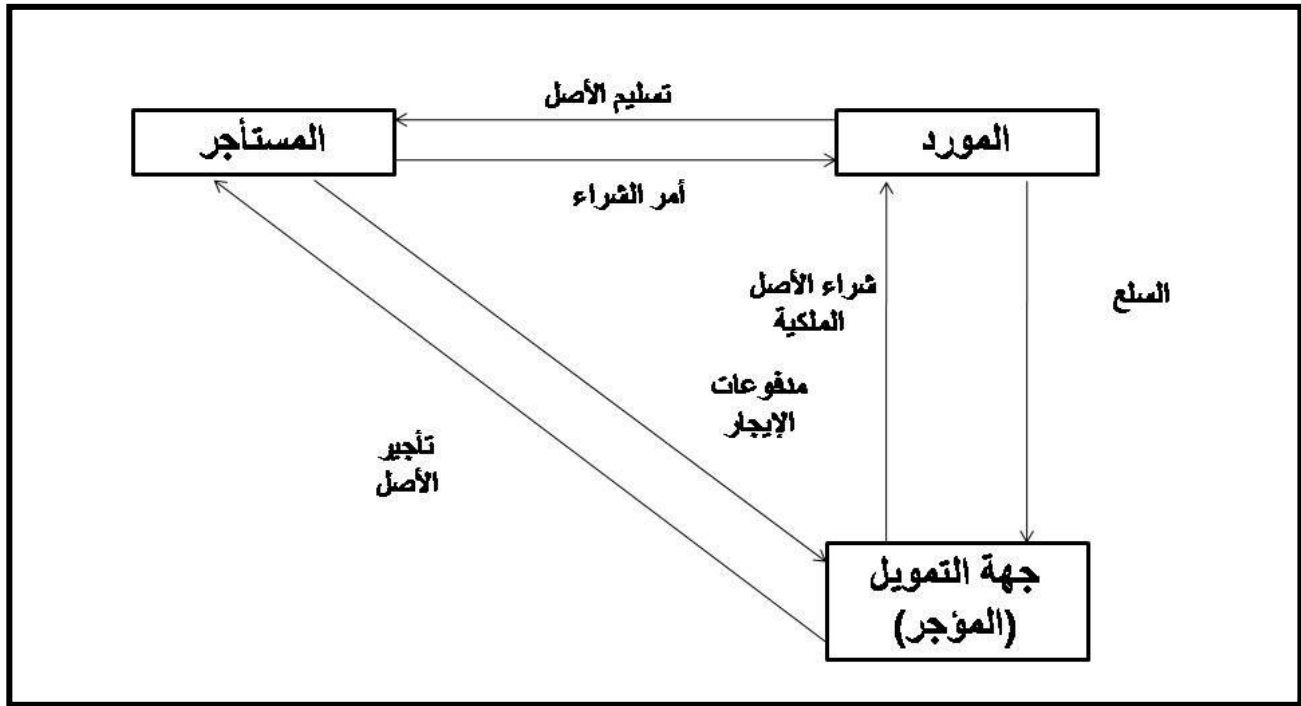
يمكن توضيح أطراف العلاقة التعاقدية للتأجير التمويلي بواسطة الشكل التالي:

¹ محمد أحمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص(74-75).

² عبير الصفدي الطوال، مرجع سبق ذكره، ص(20).

³ محمد أحمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص(75).

الشكل رقم (04): العلاقة التعاقدية بين أطراف التأجير التمويلي.



المصدر: معراج هوارى وحاج سعيد عمر: التمويل التأجيري المفاهيم والأسس، الطبعة الأولى، دار كنون المعرفة العلمية للنشر والتوزيع - عمان، الأردن - 2013 ص(66).

المطلب الثاني: شروط وأنواع ومراحل التأجير التمويلي.

إن تقنية التأجير التمويلي كغيرها من تقنيات التمويل المتوسطة والطويلة الأجل، والتي يقوم عقدها على شروط عديدة بين المؤجر والمستأجر، كما نجد لهذه التقنية مراحل عديدة تمر بها.

أولاً: شروط عقد التأجير التمويلي

لا بد أن يتوفر في عقد التأجير التمويلي عدة شروط تتمثل في:¹

- 1- أن يكون هدف تملك المؤجر للمأجور هو تأجير للغير؛
- 2- أن ينتفع المستأجر بالمأجور مقابل دفعات أو أقساط إيجارية محددة؛

¹ محمد أحمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص (70).

- 3- أن تبقى ملكية المأجور للمؤجر طيلة مدة عقد التأجير؛
- 4- أن يقتصر التأجير على المال المنقول أو غير المنقول، بحيث لا يشمل النقود أو الأوراق التجارية أو الأوراق المالية؛
- 5- أن تتوفر للمستأجر عدة بدائل عند انتهاء مدة العقد، إذ يحق للمستأجر:
 - أ- شراء المأجور من قبل المؤجر؛
 - ب- إعادة المأجور للمؤجر؛
 - ت- انتقال ملكية المأجور إلى المستأجر تلقائيا في نهاية العقد، بعد تسديد كل الالتزامات المترتبة بذمة المستأجر؛
 - ث- تحديد العقد مرة أخرى.

ثانيا: أنواع التأجير التمويلي:

تتمثل أنواع التأجير التمويلي في:

1- التأجير مع خيار الشراء:

هو عقد مبرم بين المؤجر والمستأجر، والذي يتضمن حقا للمستأجر يسمى خيار الشراء. ويقصد به أن للمستأجر الخيار عند انتهاء مدة العقد، إما أن يعيد المأجور الى المؤجر، وإما أن يتقدم بطلب الى المؤجر لغاية شراء المأجور مقابل دفع قيمة خيار الشراء والتي يطلق عليها مسمى القيمة المتبقية للمأجور¹.

2- التأجير دون خيار الشراء:

وهو النوع الآخر من أنواع عقود التأجير التمويلي المبرم ما بين المؤجر والمستأجر، والذي يطلق عليه التأجير بالتملك، وبموجب هذا النوع من أنواع التأجير التمويلي لا يتم منح المستأجر خيار الشراء، وإنما تنتهي هذه العقود دائما بتملك المستأجر للأصل المأجور، بمعنى أن ملكية المأجور تنتقل دائما للمستأجر عند انتهاء مدة التأجير أو أحيانا قبل انتهاء مدة التأجير، بشرط أن يقوم المستأجر بتسديد كافة الالتزامات المالية المترتبة بذمته لصالح المؤجر بموجب عقد التأجير التمويلي².

¹ عيبر الصفدي الطوال، مرجع سبق ذكره، ص (29).

² محمد احمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص (86-87).

ثالثاً: مراحل التأجير التمويلي.

تمر عملية التأجير التمويلي بثلاث مراحل أساسية وهي:

1- المرحلة الأولى: انجاز عملية شراء الأصل.

يقوم المؤجر (شركة التأجير التمويلي) بشراء الأصل المراد تأجيره من المورد ليؤجره إلى المستأجر، ثم يتم إبرام عقد الشراء بين المورد والمؤجر¹.

2- المرحلة الثانية: تأجير الأصل.

تطبيقاً للأحكام المرتبطة بالتأجير يسلم المؤجر للمستأجر الشيء الذي يريد تأجيره، فيمكنه من حيازته بسهولة خلال مدة التأجير ويمنحه ضماناً ضد المشاكل الناجمة عن حيازة الأصل المؤجر وبالمقابل لا يوجد أي ضمان من طرف المستأجر لتأمين استخدام الأصل فيما بعد².

3- المرحلة الثالثة: انتهاء عملية التأجير التمويلي.

عند انتهاء المدة المتفق عليها، يكون أمام المستأجر أن يختار بين رد العين إلى المؤجر، أو طلب إعادة التأجير، أو تملك العين بحسب الاتفاق³.

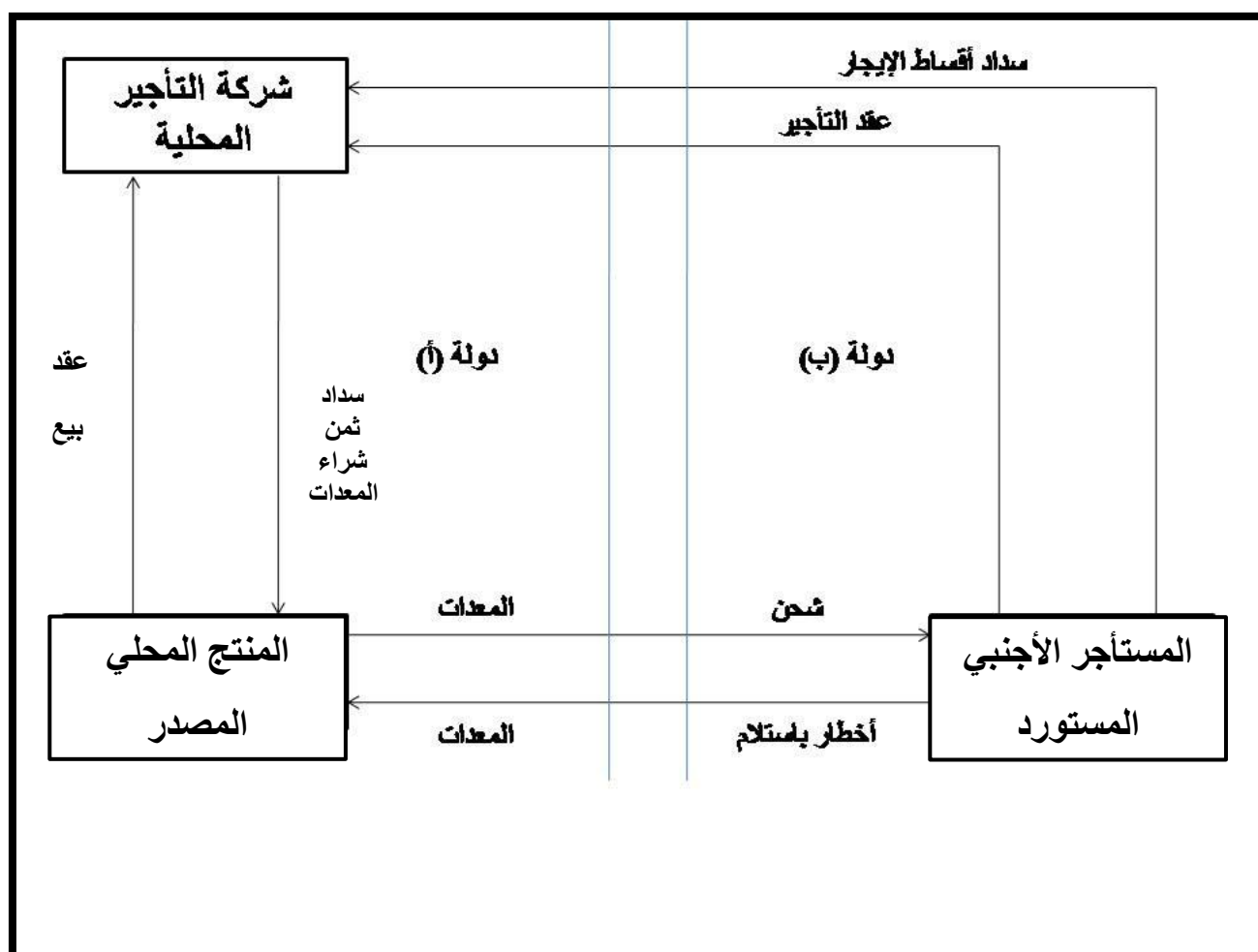
ويمكن توضيح مراحل سير عملية التأجير التمويلي من خلال الشكل التالي :

¹ معراج هوارى و حاج سعيد عمر، مرجع سبق ذكره، ص (66-67).

² سالم صلال راهي الحسنوي: التأجير التمويلي و تطبيقات مختارة، الطبعة الأولى، الدار المنهجية للنشر و التوزيع - عمان، الأردن- 2016، ص(39).

³ حنان كمال الدين جمال صبان، مرجع سبق ذكره، ص(22).

شكل رقم (05): مراحل سير عملية التأجير التمويلي



المصدر: مفتاح صالح، مرجع سبق ذكره، ص (126).

المطلب الثالث: خصائص ومزايا وحالات بطلان التأجير التمويلي

نجد لعملية التأجير التمويلي خصائص ومزايا عديدة يتميز بها، كما نجد له حالات يكون فيها عقده باطلا باعتباره اتفاق ما بين طرفين تحكمه بنود وشروط وأحكام عامة وخاصة.

أولاً: خصائص التأجير التمويلي:

تتمثل في:

- 1- هناك خيار للمستأجر يملك المأجور في نهاية العقد.¹
- 2- مدة التأجير لابد وأن تتناسب مع العمر الافتراضي المتوقع للأصل المؤجر، وهذه الخاصية تعني أن المؤجر الذي يكون عمره عشر سنوات لابد وأن يتم تأجيره لمدة تتناسب مع عمره الافتراضي و بالتالي لا يجوز تأجيره لمدة قصيرة كسنة أو سنتين مثلاً.²
- 3- جميع المصارف المرتبطة بديمومة المأجور كنفقات الصيانة وكل المصاريف المرتبطة بالمأجور إما أن يتحملها المستأجر أو أن يتحملها شركة التأجير، فإن قام المستأجر بتحمل هذه التكاليف، فيكون هو الملزم بدفعها بشكل منفصل في الأقساط الإيجارية، أما إن تحملتها شركة التأجير فإنها تقوم بحساب هذه التكاليف وضمها إلى قسط التأجير وبالتالي يلتزم المستأجر بدفع قسط واحد شاملاً جميع المصاريف والتكاليف.³
- 4- يتحمل المستأجر جميع المنافع والمخاطر المصاحبة للمأجور بما فيها مخاطر التقادم.⁴
- 5- يمكن استرداد قيمة ضريبة المبيعات المدفوعة على أقساط التأجير.⁵
- 6- عقد التأجير التمويلي عبارة عن عقد غير قابل للإلغاء، إذ لا يستطيع المؤجر ولا المستأجر إلغاء عقد التأجير التمويلي تحت أي ظرف من الظروف.⁶

¹ محمد أحمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص(92).

² نفس المرجع، ص (93).

³ عبير الصفدي الطوال، مرجع سبق ذكره، ص (36)

⁴ نفس المرجع، ص(36).

⁵ محمد أحمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص(25).

⁶ نفس المرجع، ص(95)

ثانيا: مزايا التأجير التمويلي:

يقدم التأجير التمويلي لكل من المستأجر والمؤجر والمورد مزايا عديدة نلخصها في ما يلي:

1- بالنسبة للمستأجر:

يستفيد المستأجر من عدة مزايا منها:

أ- يقدم التأجير التمويلي للمستأجر نسبة تمويل عالية تصل لغاية 100% من قيمة الأصل المراد استئجاره، و بهذا يكون التأجير التمويلي قد ساهم وبشكل كبير جدا في تخفيف الأعباء المالية على المستأجر كونه لن يتكلف عناء توفير مبالغ مالية كدفعة مقدمة من قيمة الأصل المطلوب.¹

ب- أقساط التأجير مناسبة وتتلاءم مع التدفق النقدي الناتج عن استخدام الأصل المؤجر، فالأصل المؤجر يتم دفع قيمته من إيراده حيث يتم ربط حجم الائتمان بالعائد الناتج عن الآلات أو الأصول المؤجرة.²

ت- تحسين صورة الميزانية المستأجر وتحسين النسب التحليلية المستخرجة من أرقامها حيث لا تظهر الأصول المؤجرة رغم وجودها في التشغيل، بل يظهر إيجار تلك الأصول في حساب الأرباح والخسائر كمصروف مقابل ما يتحقق في إنتاجية تلك الأصول، مما يتيح للمؤسسة المستأجرة الحصول على وفر ضريبي.³

ث- التأجير يحقق للشركة فرصة تحسين صورة ميزانيتها العمومية أمام المحلل المالي.⁴

ج- يسمح التأجير التمويلي بزيادة المقدرة على الاقتراض للمنشأة، وبالتالي التوسع في نشاطها الاستثماري، لأنه لا تظهر التزامات جديدة في قائمة المركز المالي للمنشأة، فلا تتأثر النسب أو المؤشرات المالية لها.⁵

ح- مسايرة التطورات التكنولوجية السريعة وبمعنى آخر حل مشكلة التناقض بين العمر الاقتصادي والعمر الفني.⁶

¹ محمد أحمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص (99).

² عبيد الصفدي الطوال، مرجع سبق ذكره، ص (40).

³ عاشور مرزوق و محمد غربي، مرجع سبق ذكره، ص (469).

⁴ سالم صلال راهي الحساوي، مرجع سبق ذكره، ص (46).

⁵ معراج هوارى وحاج سعيد، مرجع سبق ذكره، ص (98).

⁶ عاشور مرزوق و محمد غربي، مرجع سبق ذكره، ص (469).

2- بالنسبة للمؤجر:

يستفيد المؤجر من عدة امتيازات تتمثل في:

- أ- توفير ضمان جيد للمؤجر بما ان الأصول المؤجرة تبقى ملكا للمؤجر طيلة مدة العقد، فان هذا الأمر يدر عائدا مناسباً لأموال المؤجر المستثمرة، خاصة وأن نشاط المؤجر الرئيسي هو التأجير التمويلي.¹
- ب- لا يتحمل المؤجر خطر عدم الوفاء من طرف المستأجر في حالة إفلاس هذه الأخيرة مقارنة مع الأخطار المتعلقة بقرض عادي، لأن المؤجر يملك حقا قانونيا أقوى لاسترداد الأصل لأنه لا يزال المالك القانوني له.²
- ت- التأجير التمويلي يحقق لشركات التأجير مزايا ضريبية، باستنزاف قيمة استهلاكات الأصل المؤجر من إيراداتها، فمثلا المملكة المتحدة والولايات المتحدة تمنحان مزايا في شكل إعفاء ث- كلي أو جزئي من ضرائب لصالح المؤجر.³
- ج- استعادة حيازة المأجور من المستأجر وفق أحكام العقد أو القانون.⁴
- ح- عندما يقرر المستأجر شراء الأصل في نهاية مدة العقد فإنه يتحمل انخفاض القيمة بفعل التقادم إلى تحمله المخاطر التكنولوجية وهذا على عكس المؤجر الذي يتجنب هذه المخاطر.⁵
- خ- إمكانية تأجير الأصل أكثر من مرة حسب عمره الزمني مع إمكانية بيعه.⁶
- د- إمكانية إحالة حقوق المؤجر بموجب عقد التأجير إلى مؤجر آخر مالم ينص العقد على غير ذلك.⁷

¹ عبير الصفدي الطوال، مرجع سبق ذكره، ص(42).

² عاشور مرزوق و محمد غربي، مرجع سبق ذكره، ص(469).

³ معراج هوارى و حاج سعيد، مرجع سبق ذكره، ص(100).

⁴ محمد أحمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص(99).

⁵ سالم صلال راهي الحسناوي، مرجع سبق ذكره، ص(48).

⁶ عبير الصفدي الطوال، مرجع سبق ذكره، ص(42).

⁷ محمد أحمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص(103).

3- بالنسبة للمورد:

يستفيد المورد بتعامله مع المشروعات المؤجرة بما يلي:¹

- أ- الدفع الفوري لقيمة الأصل، المباع هذا ما يؤمنه من مخاطر عدم التسديد.
- ب- بما ان الدفع يكون فوري فان المورد له فرصة إعادة توظيف أمواله واستثمارها.
- ت- يحفز أسلوب التأجير التمويلي على إنشاء شركات للتأجير بين الموردين والمؤسسات المصرفية، أو تابعة للمورد فقط ليقوم بدور المؤجر، ليحصل على جميع مزايا المؤجر التي سبق ذكرها.

ثالثا: عيوب التأجير التمويلي:

بما أن التأجير التمويلي له مزايا فله عيوب كذلك، فمن بين سلبياته:²

- 1- حرمان المشروع المستأجر من الحصول على قيمة الأصل نهاية العمر الإنتاجي، بينما يحصل المشروع المستأجر على ذلك عند شراء الأصل أو طرحها من الإيرادات عند إعداد الأرباح والخسائر.
- 2- صعوبة القيام بأي نوع من التحسينات على الأصل المستأجر دون الحصول على موافقة المؤجر.
- 3- زيادة تكلفة التأجير في الأجل الطويل عن تكلفة الشراء أو التملك.
- 4- قد تؤثر دفعات التأجير الدورية على السيولة النقدية للمنشأة الاقتصادية خاصة إذا كانت نسبة الأصول المؤجرة مرتفعة بالنسبة للأصول الرأسمالية للمنشأة.
- 5- يمكن أن يكون أسلوب التأجير التمويلي منفذ للمنشآت التي أثقلتها الديون لأنه لا يكشف عن حقيقة الذمة المالية للمنشأة الاقتصادية أمام المحلل المالي عند تحليل ميزانية المنشأة والنسب المالية لها .

¹ المراجع التالية:

- سالم صلال راهي الحساوي، مرجع سبق ذكره، ص(48،49،50).
- معراج هوارى و حاج سعيد، مرجع سبق ذكره، ص(101،102).

² نفس المرجع السابق.

رابعاً: حالات بطلان عقد التأجير التمويلي:

بالرجوع إلى أحكام قانون التأجير التمويلي رقم 45 لعام 2008 نجد أن هناك العديد من المواد التي وضعت قيوداً وشروطاً معينة على عقد التأجير التمويلي، بحيث يترتب على مخالفتها وعدم مراعاتها اعتبار عقد التأجير التمويلي باطلاً، وهذه المواد هي:

المادة 5/ن+ج حيث اشترطت هذه المادة بداية على ضرورة أن يكون عقد التأجير خطياً، وعلى أن يتضمن مجموعة من البيانات، واعتبرت أن عدم مراعاة هذه الشروط والبيانات يجعل في العقد باطلاً، إذ نصت المذكورة على ما يلي:

المادة 5/ب: يقع باطلاً عقد التأجير إذا لم يكن خطياً.

المادة 5/ج: إذا لم يتضمن عقد التأجير لأي من البيانات المشار إليها في هذه المادة يحق لأي من أطرافه

التمسك ببطلان العقد وإعادة الحال إلى ما كان عليه قبل التعاقد.¹

أما المادة 15/أ من ذات القانون وقد أكدت على ضرورة تسجيل عقد التأجير الخاص بالعقارات والمنقولات الخاصة في الدوائر الرسمية المختصة ويعكس ذلك يكون العقد باطلاً.

وقد جاء النص على النحو التالي:

يجب تسجيل عقد التأجير المتعلق بأي من العقارات والمنقولات الخاصة في الدوائر الرسمية المختصة، تحت طائلة البطلان ولا يترتب على هذا التسجيل أي رسوم و ضرائب.²

مع ضرورة التأكيد على أن النصوص المذكورة أعلاه، وعلى الرغم من التزاماتها القانونية إلا أنها لا تكفي لحماية العقد من البطلان، إذ أن العبء الأكبر في توفير الحماية القانونية لعقد التأجير وعدم تعريضه للبطلان يقع على عاتق أطراف عقد التأجير أنفسهم، وذلك من خلال احترامهم لنصوص القانون وتقيدهم التام بشروطه وأحكامه وعدم مخالفتها بأي حال من الأحوال.³

¹ عبيد الصفدي الطوال، مرجع سبق ذكره، ص(48).

² محمد احمد الشافعي، مرجع سبق ذكره، ص(107).

³ عبيد الصفدي الطوال، مرجع سبق ذكره، ص(49).

خلاصة :

من خلال التعرف على تقنيات التمويل المتوسطة وطويلة الأجل التي تستخدمها البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، تظهر أهمية هاته البنوك من خلال تدخلها بواسطة التقنيات المختلفة والمتنوعة في تمويل العمليات التجارية التي يتجاوز أجلها 18 شهرا، وذلك بتسديد قيم السلع المستوردة أو تحصيل قيم السلع المصدرة بين المورد والمصدر، وبالتالي للبنوك دور كبير في تطوير وازدهار التجارة الخارجية.

الفصل الثاني:

رصد لواقع التجارة
الخارجية في الجزائر

تمهيد:

تحتل التجارة الخارجية أهمية كبيرة بالنسبة لجميع الدول سواء كانت متقدمة أم نامية، فالتجارة الخارجية تعتبر بمثابة القوة الدافعة للتنمية الاقتصادية ومرآة تعكس الواقع الحالي لإنتاجية الدول، وبما أن الجزائر من الدول النامية فقد قامت بعد الاستقلال بتنفيذ جملة من المخططات والإصلاحات في مجال التجارة الخارجية من خلال فتح أسواقها أمام المؤسسات العالمية والاستثمارات الأجنبية وتسهيل المبادلات التجارية وذلك بوضع قوانين وتشريعات تحفز وتنشط تجارتها الخارجية، محاولة دفع عجلة النمو الاقتصادي وتحقيق الرفاهية الاجتماعية.

المبحث الأول:

تطور التجارة العالمية خلال الفترة (2010 - 2014).

يعد التبادل التجاري بين الدول، حقيقة لا نستطيع تصور العالم من غيرها، فلا يمكن لدولة ما أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم سواء كانت متقدمة أو نامية، فالتجارة العالمية تعتبر همزة وصل مع العالم الخارجي ومرآة عاكسة لاقتصاد كل دولة.

المطلب الأول: تطور صادرات السلع عالميا حسب المناطق والتجمع الاقتصادي:

تحظى التجارة الدولية بأهمية كبيرة من طرف دول العالم، حيث نجد الصادرات تعتبر من أهم الاستراتيجيات الرئيسية التي تعتمد عليها الدول في رفع معدلات النمو والتنمية الاقتصادية بها وزيادتها، مما جعل هذه القضية من أولويات الفكر الاقتصادي.

أولا: تطور صادرات السلع عالميا حسب المناطق.

تشهد دول العالم تفاوتاً في تطور حجم صادرات السلع، حيث استطاعت بعض الدول تحقيق تفوق في هذا المجال، في حين لا تزال بعض المناطق الأخرى تعاني من ضعف في تصدير سلعها والجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول رقم (01) تطور صادرات السلع عالميا حسب المناطق خلال الفترة (2010-2014)

تغير النسبة المئوية السنوية			الحصة بالنسبة المئوية %		القيمة (مليون دولار)	التجارة في السلع
2014	2013	2014-2010	2014	2010	2014	حسب المناطق
1	2	4	37	39	6791819	أوروبا
1-	3	4	30	28	5485298	آسيا
4	1	6	17	17	3195254	أمريكا الشمالية
5	5	9	4	4	780021	الشرق الأوسط
5-	1-	5	4	4	743990	أمريكا ج و الوسطى
3	5	8	3	3	638512	أفريقيا
10-	2	6	3	3	511646	رابطة الدول المستقلة
			%98	%98	18146540	المجموع

المصدر:

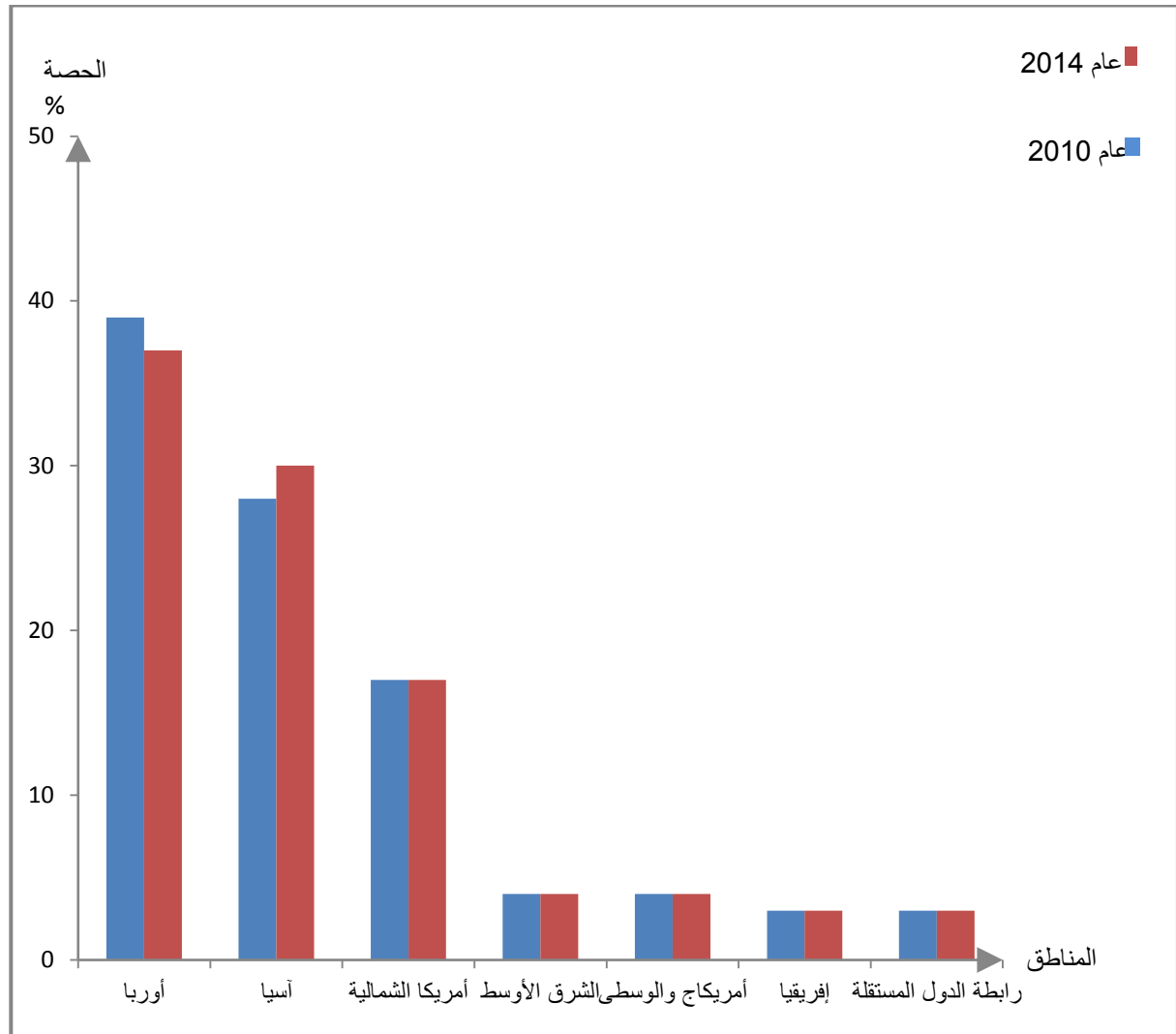
world Trade organisation, statistique du commerce international, date valide 24/04/2017.

World-région-export-14-e.pdf-www.wto.org

*رابطة الدول المستقلة أو اتحاد الدول المستقلة: هو منظمة دولية أورو-آسيوية مكونة من 12 جمهورية سوفياتية سابقة ومقرها في مينسك روسيا البيضاء وهي ليست مجرد تنظيم رمزي بحث، وإنما منظمة تتحد بتعاون متميز وتشمل مجالات التجارة والتمويل والقوانين، والأمن.

ويمكن توضيح تطور صادرات السلع عالميا حسب المناطق خلال الفترة(2010-2014) من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (06): تطور صادرات السلع عالميا حسب المناطق خلال الفترة (2010-2014)



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (01) .

من خلال تحليل الجدول والشكل السابقين لتطور صادرات السلع عالميا خلال الفترة (2010-2014)، تبين أوروبا تحتل الصدارة في مجال تصدير السلع في العالم، فبالرغم من تراجعها سنة 2014 بنسبة 2% مقارنة بعام 2010 إلا أنها ما زالت تحتل المرتبة الأولى وتقدر قيمة صادراتها للسلع في العالم بـ: 6791819 مليون دولار.

تأتي بعد ذلك في المرتبة الثانية قارة آسيا بقيمة 5485298 مليون دولار حيث سجلت خلال هذه الفترة (2010-2014) زيادة تقدر بـ: 2%، فقد كانت 28% عام 2010 ثم أصبحت 30% عام 2014.

الفصل الثاني: رصد لواقع التجارة الخارجية في الجزائر.

وفي المرتبة الثالثة نجد أمريكا الشمالية، التي لم تسجل أي زيادة أو نقصان خلال الفترة السابقة، حيث حافظت على قيمة صادراتها التي تقدر بـ : 3195254 مليون دولار أي بنسبة 17 % .

أما بالنسبة لكل من الشرق الأوسط، أمريكا الجنوبية والوسطى لم يسجلوا أي تغيير خلال الفترة (2010-2014) حيث أن قيمة الصادرات كانت متساوية وتقدر بنسبة 4% من صادرات السلع في العالم ، وهذا ما شهدته كذلك كل من إفريقيا ورابطة الدول المستقلة وتقدر قيمة صادراتها بنسبة 3% خلال الفترة المذكورة.

ثانيا : تطور صادرات السلع حاليا حسب التجمع الاقتصادي.

تساهم التجمعات الاقتصادية بنسب مختلفة في تصدير السلع في العالم، والجدول التالي يوضح ذلك:

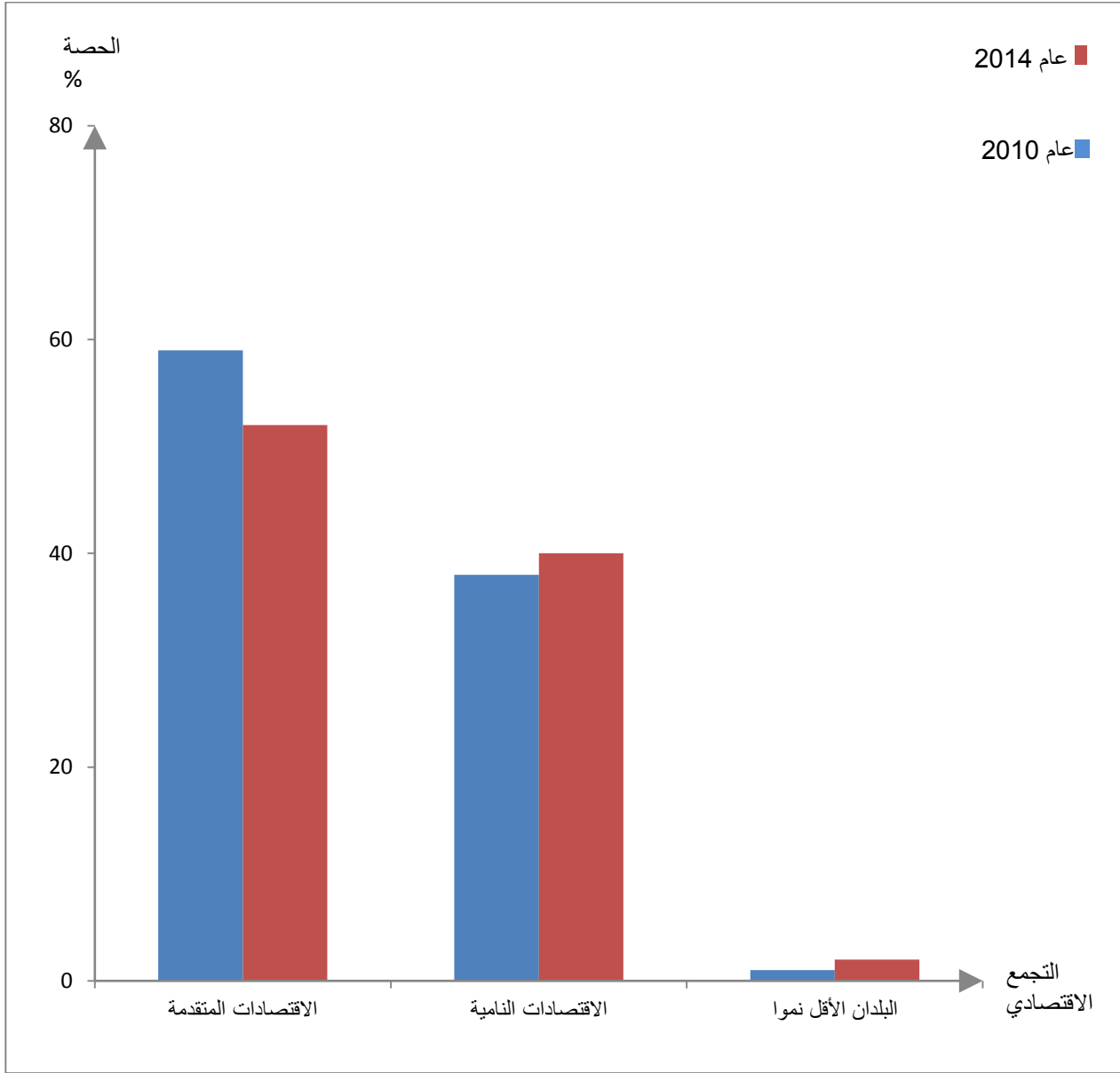
الجدول رقم (02) تطور صادرات السلع عالميا حسب التجمع الاقتصادي خلال الفترة (2010-2014)

تغير النسبة المئوية السنوية			الحصة (بالنسبة المئوية) %		القيمة (مليون دولار)	التجارة في السلع حسب التجمع الاقتصادي
2014	2013	2014-2010	2014	2010	2014	
1	1	4	56	59	10362324	الاقتصادات المتقدمة
0	4	7	39	37	7272568	الاقتصادات النامية
9	9	11	2	1	291763	الاقتصادات الأقل نمو
			97%	97%	17926655	المجموع

المصدر: نفس المصدر السابق.

ويمكن توضيح تطور صادرات السلع عالميا حسب التجمع الاقتصادي خلال الفترة (2010-2014) من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم (07): تطور صادرات السلع عالميا حسب المناطق خلال الفترة (2010-2014)



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على بيانات الجدول (02).

من خلال تحليل الجدول والشكلين السابقين، يلاحظ أن التجمعات الاقتصادية تنقسم إلى اقتصادات متقدمة، اقتصادات نامية وأقل نموا، حيث تحتل الاقتصادات المتقدمة المركز الأول من خلال حجم تصديرها للسلع حيث سجلت انخفاضا بنسبة 3% سنة 2014 مقارنة بسنة 2010 أي ما يقارب 10 مليون دولار. وتحتل الاقتصادات النامية المركز الثاني بقيمة 7272568 مليون دولار سنة 2014، ويلاحظ نمو قدر بـ 2% سنة 2014 مقارنة بـ سنة 2010 في حجم صادرات السلع.

أما البلدان أقل نموا فهي تدعم حجم الصادرات العالمية بـ 2% فقط حيث سجلت 291763 مليون دولار وهي مساهمة ضعيفة جدا وهذا راجع إلى العديد من الأسباب من بينها تأخرها في المجال التقني والعلمي، كذلك عدم الاستقرار الأمني والسياسي في تلك الدول.

المطلب الثاني: تطور صادرات السلع في العالم حسب المنتجات الرئيسية ومجموعة المنتجات خلال الفترة (2010-2014)

من بين الصادرات التي تعتمد عليها الدول في التجارة الدولية هي تصدير المنتجات، التي تعتبر عاملا مهما في رفع معدلات النمو وترقية اقتصاد الدول، لذا نجد الدول تعطي اهتماما كبيرا لتصدير المنتجات في العالم.

أولا: تطور تصدير السلع في العالم حسب المنتجات الرئيسية

تعتبر المنتجات الزراعية، الوقود والسلع المصنعة من أهم المنتجات المصدرة في العالم والجدول التالي يوضح ذلك:

الجدول رقم (03) تطور تصدير السلع في العالم حسب المنتجات الرئيسية خلال (2010 - 2014)

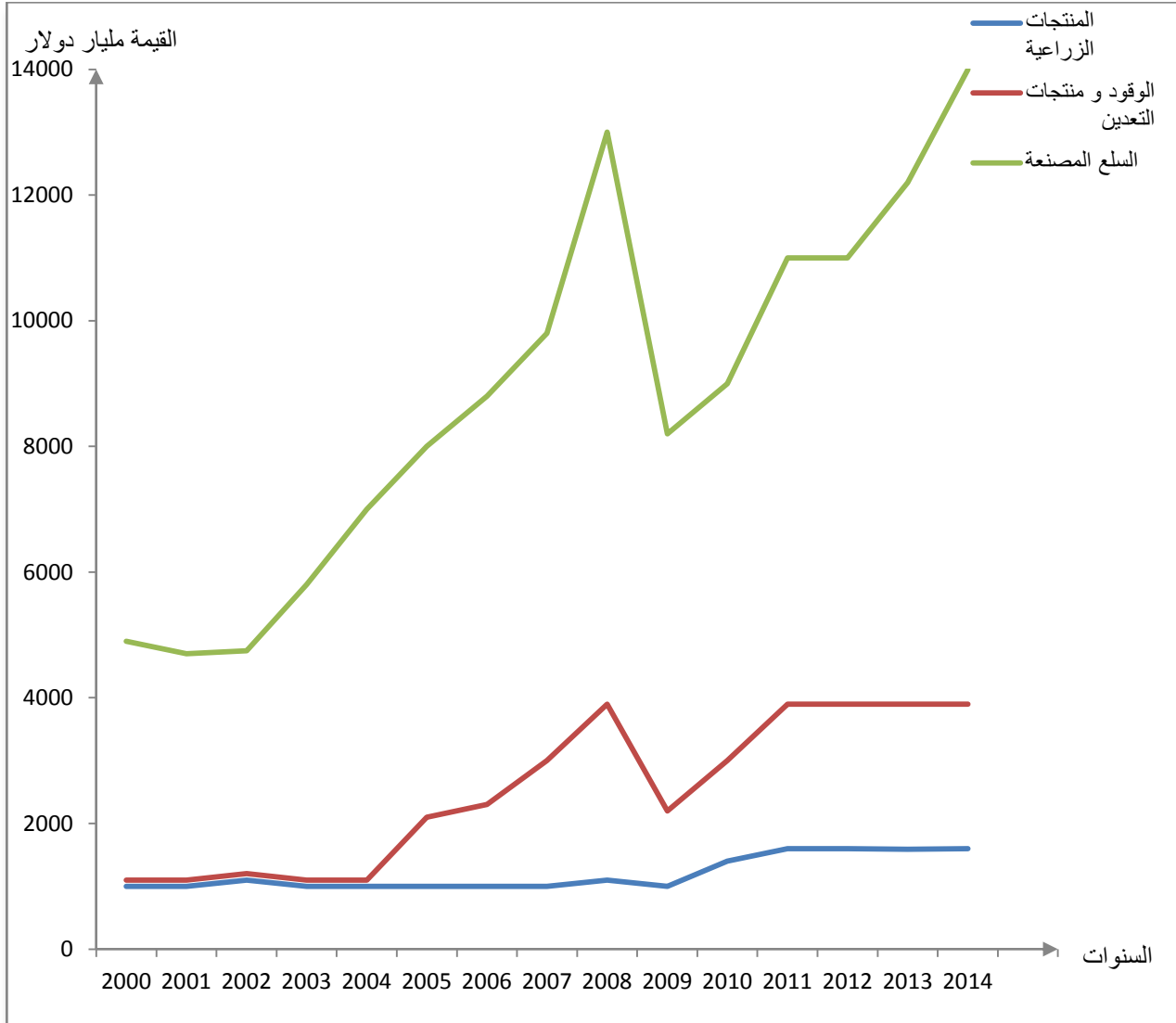
تغير النسبة المئوية السنوية			الحصة (بالنسبة المئوية %)		القيمة (مليون دولار)	التجارة في السلع (المنتجات الرئيسية)
2014	2013	2010	2014	2010	2014	
2	5	7	10	9	1765405	منتجات زراعية
-6	3-	6	20	20	3788941	الوقود و منتجات التعدين
4	3	5	66	67	12242881	السلع المصنعة
			96	96	17797227	المجموع

المصدر: نفس المصدر السابق.

ويمكن توضيح تطور صادرات المنتجات الرئيسية من خلال المنحنى التالي:

الشكل رقم (08): منحنى تطور صادرات السلع في العالم حسب المنتجات الرئيسية خلال الفترة

(2010-2014)



المصدر:

world trade organisation, statistique du commerce international, date valide 24/04/2017

World-région-export-14-e.pdf-www.wto.org

من خلال تحليل الجدول والشكل السابقين نلاحظ أن تطور تصدير المنتجات الرئيسية في دول العالم في تزايد مستمر، إذ يلاحظ في المنحنى أن تصدير السلع المصنعة تحتل المرتبة الأولى. حيث بلغت قيمة

الفصل الثاني: رصد لواقع التجارة الخارجية في الجزائر.

الصادرات حوالي 500 مليار دولار عام 2000 لتصل إلى حوالي 10000 مليار دولار عام 2007، لتتخفض إلى 8000 مليار دولار سنة 2009 وهذا راجع الأزمة المالية العالمية ثم سجلت بعد ذلك زيادة خلال فترة 2010 إلى 2014 تصل إلى 12000 مليار دولار.

أما بالنسبة لصادرات الوقود ومنتجات التعدين فهي تحتل المرتبة الثانية فقد سجلت زيادة من 2000 إلى 2007 بقيمة تصل إلى حوالي 4000 مليار دولار لتتخفض سنة 2009 إلى 2000 مليار دولار ثم تتزايد إلى حوالي 4000 مليار دولار عام 2014، في حين تحتل صادرات المنتجات الزراعية المرتبة الثالثة عالميا، فقد سجلت خلال الفترة (2000-2004) زيادة ضئيلة تتراوح قيمتها من 500 الى 2000 مليار دولار.

ثانيا: تطور صادرات السلع في العالم حسب مجموعة من المنتجات

ما يعرف على التصدير أنه انتقال لمختلف السلع و المنتجات من دولة إلى أخرى والجدول التالي يوضح تطور تصدير السلع في العالم حسب مجموعة من المنتجات.

الجدول رقم (04): تطور صادرات السلع في العالم حسب مجموعة من المنتجات خلال الفترة

(2010-2014).

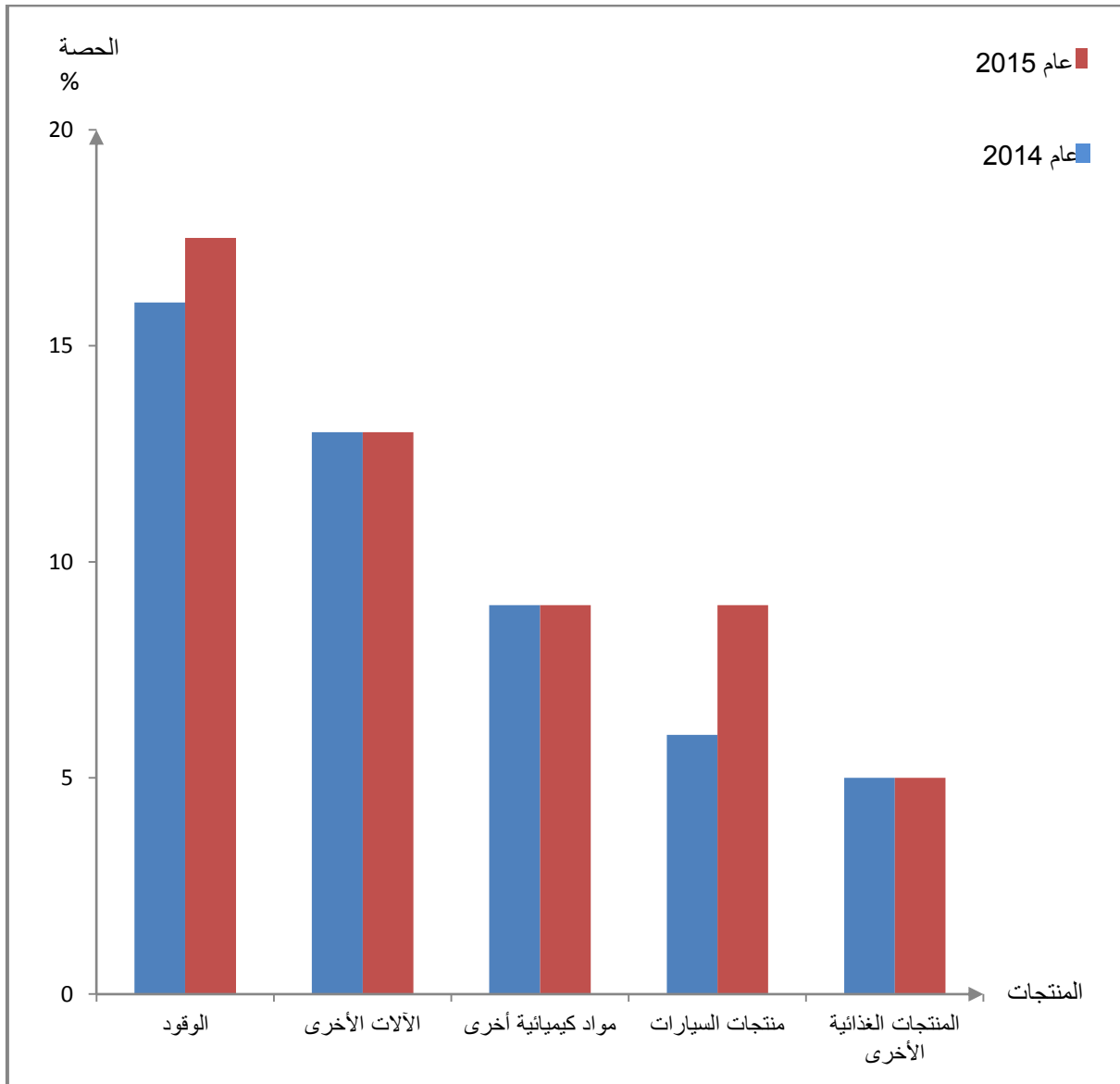
تغير النسبة المئوية السنوية			الحصة (نسبة مئوية)		القيمة (مليون دينار)	التجارة في السلع (مجموعة المنتجات)
2014	2013	2010	2014	2010	2014	
7-	3-	7	17	16	3068467	الوقود
3	2	5	12	12	2210649	الآلات الأخرى
2	2	5	8	8	1502959	مواد كيميائية أخرى
4	3	6	7	7	1394809	منتجات السيارات
2	6	7	7	7	1347344	المنتجات الغذائية الأخرى
			%50	%50	9524228	المجموع

المصدر: نفس المصدر السابق.

يمكن توضيح تطور صادرات السلع في العالم حسب مجموعة من المنتجات من خلال الشكل التالي :

الشكل رقم (09): تطور صادرات السلع في العالم حسب مجموعة من المنتجات خلال الفترة

(2010-2014).



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على بيانات الجدول رقم (04).

من خلال تحليل الجدول والشكل السابقين يلاحظ أن تطور تصدير السلع في العالم للمنتجات لم يتغير خلال الفترة (2010-2014) حيث تحتل منتجات الوقود المركز الأول بقيمة تقدر 3068467 مليون دولار، إذ سجلت زيادة ضئيلة جدا تقدر بـ 1% لسنة 2014 مقارنة بعام 2010.

وتحتل الآلات المرتبة الثانية في مجموعة المنتجات الموجهة للتصدير في العالم بقيمة 2210649 مليون دولار، حيث أنها لم تسجل أي زيادة أو نقصان خلال الفترة (2010-2014).

أما المواد الكيميائية فهي تحتل المركز الثالث بقيمة 1502959 مليون دولار وهي كذلك لم تسجل أي تطور خلال الفترة المذكورة. ثم تليها بعد ذلك منتجات السيارات التي سجلت زيادة بنسبة 1% سنة 2014 مقارنة بعام 2010 أي بقيمة تقدر بـ 1394809 مليون دولار.

وفي الأخير تأتي المنتجات الغذائية بقيمة تقدر بـ: 1347344 مليون دولار، وهي لم تسجل أي تطور خلال الفترة (2010 - 2014).

المبحث الثاني:

تطور التجارة الخارجية في الجزائر خلال الفترة (2005-2015)

تعتبر الجزائر من الدول النامية، التي تسعى الى تطوير اقتصادها، للتخلص من التبعية الاقتصادية للدول المتقدمة وترقية تجارتها الخارجية التي تعد بمثابة قوة دافعة للتنمية الاقتصادية ومرآة عاكسة على مدى ازدهار وتطور اقتصادها.

المطلب الأول:

تطور الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (2005-2015)

مرت الجزائر بعدة تغيرات وتحولات اقتصادية خلال الفترة (2005-2015) ومن أهم ما مرت به الأزمة المالية العالمية التي بدأت سنة 2007 وبرزت في 2008، والتي ظهرت آثارها بشكل كبير على الاقتصاد الجزائري سنة 2009، ومنه سيتم تحليل تطور الميزان التجاري للجزائر من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم (05) : تغيرات الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (2005-2015).

الوحدة: مليون دولار أمريكي

2015	2014	2013	2012	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005	
39192	58580	55028	50376	47247	40473	39294	39479	27631	21456	20357	الواردات
28860	62886	64974	71866	73489	57053	45194	79298	60163	54613	46001	الصادرات
10332	4306	9946	21490	26242	16580	5900	39819	32532	3317	2564	الميزان التجاري
74	107	118	143	156	141	115	201	218	255	226	معدل التغطية (%)

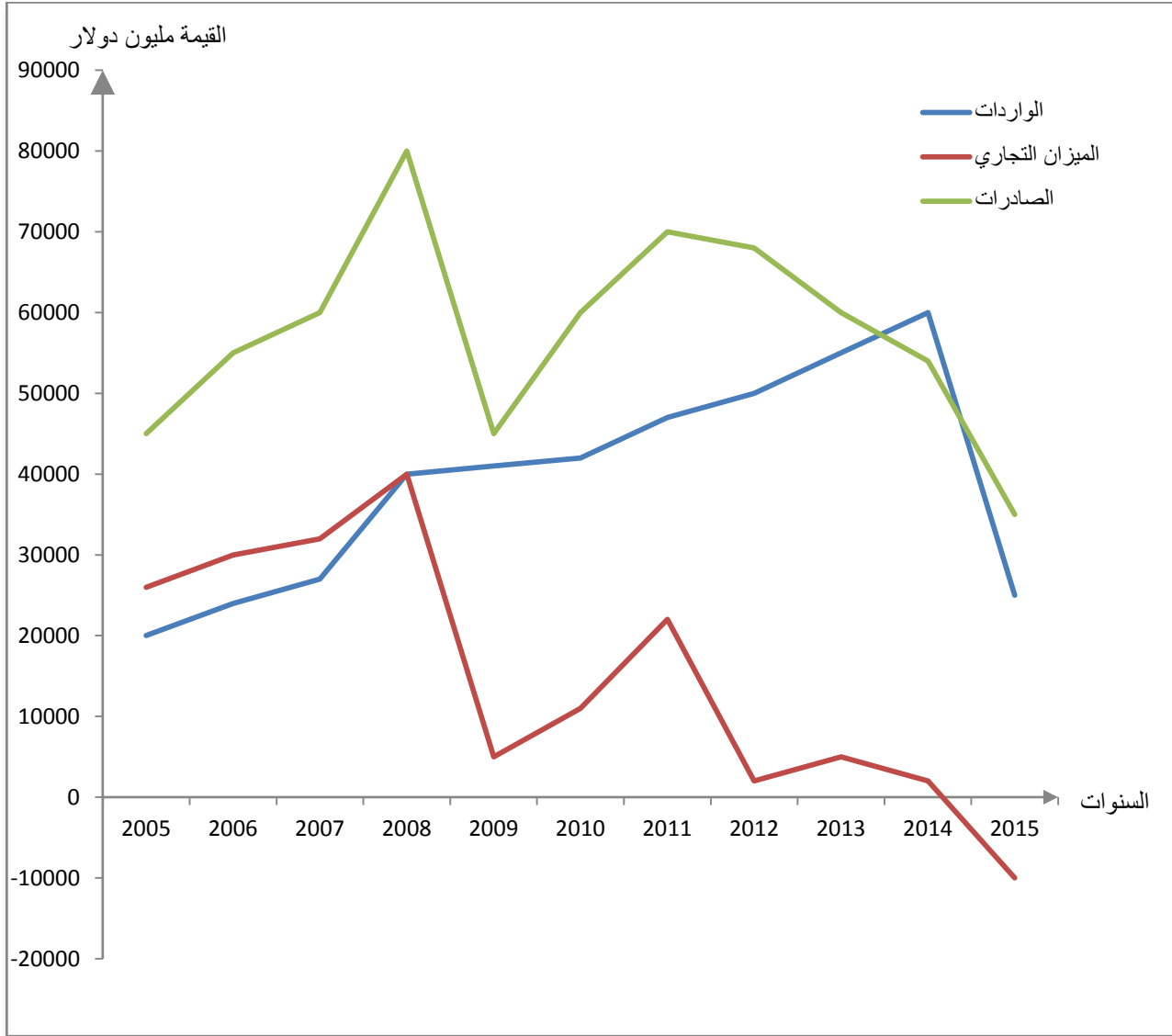
المصدر:

Ministère des Finances direction général des douanes, Evolution des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie, date valide 26/04/2017.

www.douane.gov.dz/PDF.priodique/serie.pdf

ويمكن توضيح تغيرات الميزان التجاري للجزائر من خلال المنحنى التالي:

الشكل رقم (10) : تطور الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة (2005-2015)



المصدر:

Ministère des Finances direction général des douanes, Evolution des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie, date valide 26/04/2017.

www.douane.gov.dz/PDF/r--priodique/serie.pdf.

من خلال تحليل الجدول والشكل السابقين يتبين أن الميزان التجاري للجزائر سجل طيلة الفترة (2005-2015) قيم متذبذبة، حيث سجل 25644 مليون دولار أمريكي عام 2005، ثم بقي بعد ذلك في تزايد مستمر إلى أن بلغ أكبر قيمة له سنة 2008 وتقدر بـ 39819 مليون دولار، ثم سجل بعد ذلك أدنى قيمة له عام 2009 وتقدر بـ 59000 مليون دولار ويعود السبب لذلك إلى انخفاض الصادرات بسبب الظروف الاقتصادية

التي تأثرت بالأزمة العالمية، ثم ارتفع من جديد سنتي 2010، 2011 بـ 16580 و 26242 مليون دولار على التوالي بسبب ارتفاع الصادرات الجزائرية، ثم تراجع مرة أخرى خلال الفترة (2013-2014) إلى أن سجل أدنى قيمة له سنة 2015 بقيمة تقدر بـ 10332 مليون دولار. وما يفسر هذا الانخفاض من خلال الشكل رقم (10) هو أخذ الصادرات أدنى قيمة لها في هذا العام مما أدى إلى انخفاض رصيد الميزان التجاري، وهذا راجع إلى انخفاض الطلب على البترول وانخفاض أسعاره.

وتشير النتائج العامة المحققة للمبادلات الخارجية للجزائر خلال سنة 2015 إلى وجود عجز في الميزان التجاري بـ 10332 مليون دولار مقابل فائض 4306 مليون دولار أمريكي المسجل خلال سنة 2014.

المطلب الثاني: تطور واردات وصادرات الجزائر خلال

الفترة (2014-2015)

تعتبر الجزائر من الدول الريعانية التي تعتمد بصفة كبيرة على قطاع المحروقات في عملية التصدير، مما أدى إلى تجاهل القطاعات الانتاجية والصناعية، والذي كان سببا في استيراد مختلف المنتجات والسلع لسد متطلباتها واحتياجاتها.

أولا : تطور واردات الجزائر خلال الفترة (2014-2015)

يرتكز إقتصاد الجزائر على عملية الاستيراد في سد حاجاته ومتطلباته، حيث نجد لهذه العملية تأثير على مدى تطور التجارة الخارجية من خلال تأثيرها على الميزان التجاري .

والجدول التالي يوضح تطور واردات الجزائر خلال الفترة (2014-2015)

الجدول رقم (06): تطور واردات الجزائر خلال الفترة (2014-2015)

%التطور	عام 2015		عام 2014		مجموعة المواد
	الهيكل	القيم(مليون دولار)	الهيكل	القيم (مليون دولار)	
- 15.37	18.09	9314	18.79	11005	السلع الغذائية
- 9.88	30.84	15881	30.08	17622	السلع الموجهة للإنتاج
- 9.74	34.39	17709	33.49	19619	سلع المعدات
- 16.81	16.69	8597	17.64	10334	سلع الاستهلاك غير الغذائية
- 12.08	100 %	51501	% 100	58580	مجموع الواردات

المصدر:

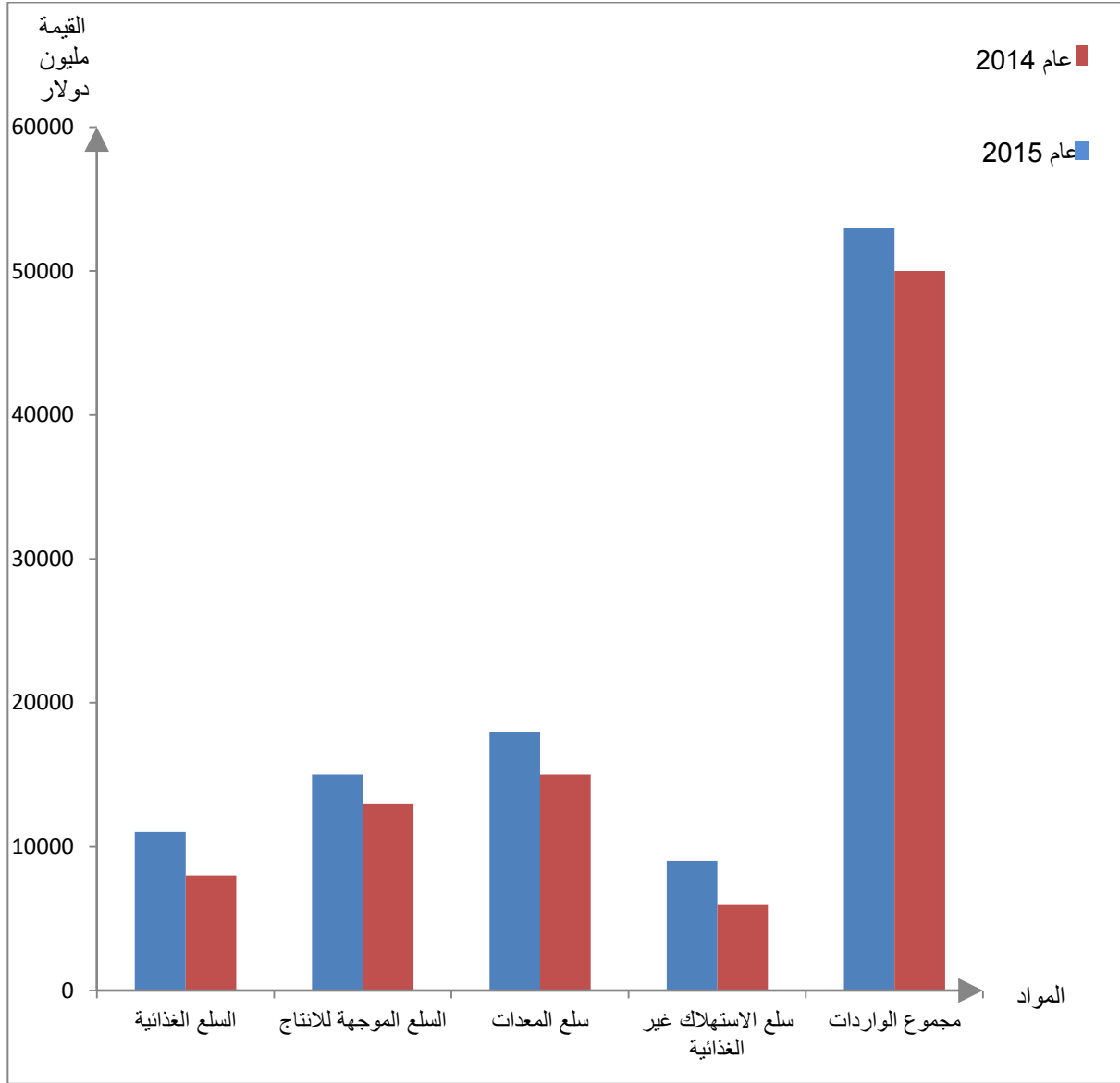
Ministère des Finances direction général des douanes, Evolution des statistiques du commerce

extérieure de l'Algérie, Date valide 26/04/2017.

www.douanes.gov-dz/pdf/r-periodique/Année%202015.pdf

ويمكن توضيح جدول تطورات واردات الجزائر خلال الفترة (2014-2015) من خلال الشكل التالي:

الشكل (11): تطور واردات الجزائر خلال الفترة (2014-2015)



المصدر : من إعداد الطالبة بالإعتماد على معطيات الجدول رقم (06).

من خلال تحليل الجدول والشكل السابقين، تبين أن نسبة الواردات الجزائرية قد تراجعت إلى 12.08 % مقارنة مع نسبة 2014 حيث انخفضت من 58580 مليار دولار إلى 51501 مليار دولار، وهذا راجع إلى العديد من الأسباب من بينها : انهيار أسعار البترول وتراجع مداخيل الدولة واتباعها لسياسة التقشف .

أما بالنسبة لتوزيع الواردات حسب المجموعة المنتجات خلال عام 2015، تبين من الجدول السابق انخفاض في مجموعة "سلع المعدات" إلى 9.74%، "السلع الغذائية" إلى 15.37 %، "السلع الموجهة للإنتاج" إلى 9.88 % وأخيرا "السلع الاستهلاكية غير الغذائية" إلى 16.81 % .

ثانيا: تطور صادرات الجزائر خلال الفترة (2005-2015):

تعتبر عملية التصدير مؤشر على مدى قدرة الدولة على المنافسة في الأسواق الخارجية وعلى مدى تطور تجارتها الخارجية، والجدول التالي يوضح تطورات صادرات الجزائر خلال الفترة (2005-2015) .

الجدول رقم(07): تطور صادرات الجزائر خلال الفترة(2005-2015)

الوحدة: مليون دولار أمريكي.

التعيين	2005	2006	2007	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
التغذية	67	73	88	113	315	355	315	402	323	193
الطاقة و التشحيم	45094	53429	58831	44128	55527	71427	69804	62960	60304	27290
المواد الخام	134	195	169	170	94	161	168	109	109	77
نصف المواد المصنعة	651	828	993	692	1056	1496	1527	1458	2121	1278
سلع المعدات الزراعية	-	1	1	-	1	-	1	-	2	-
سلع المعدات الصناعية	36	44	46	42	30	35	32	28	16	14
سلع الاستهلاك الغیر غذائية	19	43	35	49	30	15	19	17	11	8
المجموع	46001	54613	60163	45194	57053	73489	71866	64974	62886	28860

المصدر:

Ministère des Finances direction général des douanes, évolution des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie,
date valide 27/04/2017.

www.douane.gov.dz/PDF-priodique/serie.pdf.

من خلال تحليل الجدول السابق تبين أن الصادرات الجزائرية تتركب غي عدة أصناف، حيث يلاحظ أن قيمة صادرات الطاقة والتشحيم تحوز على نسبة كبيرة أكبر من الأصناف الأخرى، وانطلاقا من الجدول رقم (07) يمكن تحليل كل صنف على حدى وهي كالاتي:

1. التغذية (مواد غذائية):

والتي تضم بالدرجة الأولى العجائن، السكر، الخضر و الفواكه وقد عرفت خلال الفترة (2005-2013) تحسنا كبيرا حيث كانت القيمة المصدرة سنة 2005 هي 67 مليون دولار لتبلغ 402 مليون دولار سنة 2013 ويرجع ذلك إلى جهود الدولة المبذولة للارتقاء بالنشاطات الغذائية عن طريق دعم المنتجين والتسهيلات المقدمة في عمليات التصدير.

2. الطاقة و التشحيم:

شهدت قيمة صادرات الطاقة والتشحيم انتعاشا مستمرا حيث قدرت أعلى قيمه لها بـ 77361 مليون دولار سنة 2008، إلا أنها تتخللها بعض الانخفاضات الطفيفة، حيث قدرت أدنى قيمة لها بـ 27290 مليون دولار عام 2015 وهذا بسبب انخفاض أسعار البترول وسجلت أيضا انخفاض سنة 2009 حيث قدرت قيمة صادرات الطاقة والتشحيم بـ 44125 مليون دولار ويرجع السبب الى ذلك انخفاض أسعار البترول بسبب الأزمة المالية العالمية.

3. المواد الخام:

من خلال تحليل الجدول السابق يلاحظ عدم الاستقرار خلال الفترة المدروسة فتارة هناك ارتفاع وتارة هناك انخفاض حيث سجلت صادرات المواد الخام أعلى قيمة سنة 2008 وتقدر بـ 334 مليون دولار أمريكي.

4. نصف المواد المصنعة:

وشهدت انتعاشا مستمرا حيث سجلت الصادرات بها أعلى قيمة سنة 2014 وتقدر بـ 2121 مليون دولار أمريكي .

5. سلع المعدات الفلاحية :

وتحتل المرتبة الأخيرة في قطاع الصادرات، أي لم تعتمد الجزائر على تصدير التجهيزات الفلاحية، فكانت شبه معدومة .

6. سلع المعدات الصناعية:

وقد سجلت قيم مختلفة من عام لآخر، حيث كانت أعلى قيمة لها سنة 2008 وقد قدرت بـ 67 مليون دولار أمريكي وأدنى قيمة لها سنة 2015 بقيمة 14 مليون دولار أمريكي.

7. السلع الاستهلاكية الغير غذائية:

شهدت صادرات السلع الاستهلاكية الغير غذائية ارتفاعا من سنة 2005 حيث قدرت بـ 19 مليون دولار الى أن وصلت 49 مليون دولار سنة 2009، ثم تراجعت تدريجيا ابتداء من سنة 2010 الى أن سجلت 08 مليون دولار أمريكي سنة 2015.

المطلب الثالث: توزيع الواردات حسب طرق التمويل والمناطق الاقتصادية

تلجأ الجزائر في تمويل وارداتها إلى العديد من الطرق (دفعة واحدة، خطوط القرض، العملة الصعبة...) و ذلك حسب المناطق الاقتصادية التي تتعامل معها.

أولا: توزيع الواردات حسب طرق التمويل:

تعتمد الجزائر في تمويل وارداتها على عدة طرق وسيتم توضيح ذلك وفق الجدول الآتي:

الجدول رقم (08): توزيع الواردات حسب طرق التمويل خلال الفترة (2014 - 2015)

طرق التمويل	سنة 2015		سنة 2014		التطور %
	الهيكل %	القيم (مليون دولار أمريكي)	الهيكل %	القيم (مليون دولار أمريكي)	
دفعة واحدة	58.78	30270	54.165	32013	-5.44
خطوط القرض	37.72	19428	45.56	24934	-22.08
العملة الصعبة الخاصة	0.03	17	0.03	18	-5.56
أخرى	3.47	1786	2.76	1615	10.59
المجموع	100%	51501	%100	58580	-12.08

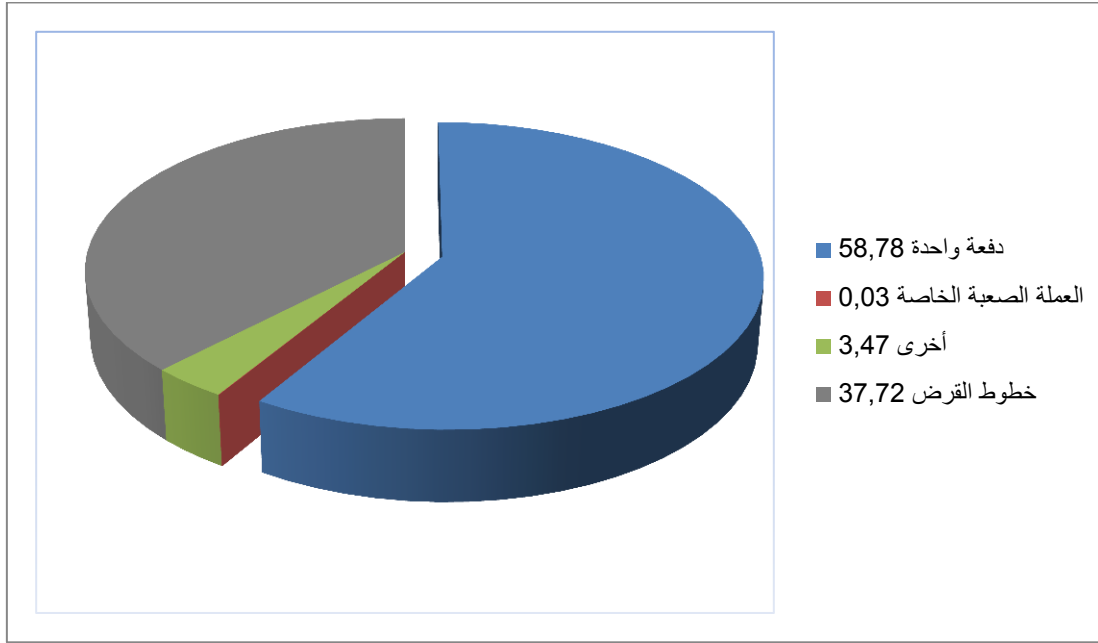
المصدر:

Ministère des Finances direction général des douanes, Evolution des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie, date valide 28/04/2017.

www.douane.gov.dz/PDF/r.priodique/serie.pdf.

والشكل التالي يوضح توزيع الواردات حسب طرق التمويل في الجزائر

الشكل رقم(12): توزيع الواردات حسب طرق التمويل لسنة 2015



المصدر:

Ministère des Finances direction général des douanes, Evolution des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie, date valide 27/04/2017.

www.douane.gov.dz/PDF/r.priodique/serie.pdf

من خلال تحليل الجدول والشكل السابقين، يتضح أنه تم تمويل الواردات في عام 2015 نقدا بمعدل 58.78% أي ما يقارب 30270 مليون دولار أمريكي، مسجلة انخفاضا بنسبة 5.44% مقارنة مع عام 2014. أما طريقة خطوط القرض فقد مولت 37.32% من إجمالي حجم الواردات، أي انخفاض قدره 22.08% أما بقية الواردات يتم تمويلها عن طريق استخدام التحويلات المالية بمعدل 3.47% أي بقيمة 1786 مليون دولار أمريكي.

ثانيا: توزيع واردات و صادرات الجزائر حسب المناطق الاقتصادية:

يتم توزيع الواردات حسب المناطق الاقتصادية، حيث نجد أن معظم المبادلات الخارجية للجزائر مازالت منحازة من طرف شركائها التقليديين والجدول التالي يوضح توزيع واردات وصادرات الجزائر حسب المناطق الاقتصادية.

الجدول رقم (09) : توزيع واردات وصادرات الجزائر حسب المناطق الاقتصادية خلال الفترة

(2015-2014).

الصادرات					الواردات					المناطق الاقتصادية
التطور %	عام 2015		عام 2014		التطور %	عام 2015		عام 2014		
	الهيكل (%)	القيم (مليون دولار)	الهيكل (%)	القيم (مليون دولار)		الهيكل (%)	القيم (مليون دولار)	الهيكل (%)	القيم (مليون دولار)	
-36.10	68.28	25801	64.21	40378	-14.62	49.21	35344	50.67	29684	الاتحاد الاوربي
-47.53	14.36	5428	16.45	10344	-12.84	14.28	7353	14.4	8436	دول منظمة التعاون و التنمية الاقتصادية
-62.24	0.10	37	0.16	98	37.70	2.37	1220	1.51	886	دول أوربية أخرى
-50.52	4.17	1575	5.06	3183	-26.13	5.47	2818	6.51	3815	دول أمريكا الجنوبية
-49.37	6.78	2562	8.05	5060	-6.25	22.97	11830	21.54	12619	آسيا
-	0.15	57	-	-	-	-	-	-	-	أوقيانوسيا
-3.09	1.66	62	1.03	648	-2.55	3.71	1912	3.35	1962	الدول العربية
-47.57	4.25	1607	4.87	3065	-8.67	1.31	674	1.26	738	الدول المغاربية
-16.36	0.24	92	0.17	110	-20.45	0.68	350	0.75	440	دول افريقيا
-39.91	100	37787	100	62886	-12.08	100	51501	100	58580	المجموع

المصدر:

Ministère des Finances direction général des douanes, Evolution des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie,
date valide 28/04/2017.

.www.douane.gov.dz/PDF/r.priodique/serie.pdf

و من خلال تحليل الجدول السابق نستنتج أن:

1. الاتحاد الأوروبي:

تبقى دول الاتحاد الأوروبي دائما الشريك الرئيسي للجزائر بنسب على التوالي 49.21% واردات و 68.28% صادرات، وبالمقارنة مع عام 2014 انخفضت الواردات القادمة من دول الاتحاد الأوروبي بنسبة 14.62% من 29684 مليون دولار في 2014 الى 5233 مليون دولار أمريكي في عام 2015 في المقابل تضاءلت صادرات الجزائر إلى هذه البلدان بقيمة 14571 مليون دولار أمريكي أي 36.1% داخل هذه المناطق الاقتصادية.

2. دول منظمة التعاون والتنمية خارج الاتحاد الأوروبي:

تأتي دول منظمة التعاون الاقتصادي خارج (الاتحاد الأوروبي) في المرتبة الثانية بحصة بلغت 14.28% من واردات الجزائر و 14.36% من صادرات الجزائر إلى هذه البلدان. وبالمقارنة مع عام 2014 سجلت الجزائر انخفاضا كبيرا في الصادرات المحققة مع هذه الدول من 10334 مليون دولار إلى 5428 مليون دولار أمريكي سنة 2015 وبالنسبة لواردات الجزائر من هذه الدول سجلت انخفاضا يقدر بـ 12.84% مقارنة كذلك بعام 2014.

3. باقي المناطق:

إن المبادلات التجارية بين الجزائر والمناطق الأخرى لا تزال تتسم بنسب منخفضة حيث نجد:¹

- أ. الحجم الإجمالي للمبادلات التجارية مع البلدان الأوروبية الأخرى (خارج الاتحاد الأوروبي ومنظمة التعاون والتنمية) يظهر تراجعاً في حصصها في السوق بما يقارب 28% مقارنة مع عام 2014، أي 984 مليون دولار أمريكي في عام 2014 إلى 1.26 مليار دولار أمريكي في عام 2015 .
- ب. دول آسيا تظهر انخفاضا بنسبة 18.6% أي من حوالي 17.8 مليار دولار أمريكي إلى 14.39 مليار دولار في نفس الفترة.

¹ Ministère des Finances direction des douanes, Evolution des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie, date valide 27/04/2017.

www.douanes.gov-dz/pdf/r-periodique/Année%202015.pdf

ج. سجل حجم التبادل التجاري مع دول المغرب العربي انخفاض كبير ما يقارب 40% مقارنة مع 2014، أي من مبلغ 1.52 مليار دولار أمريكي في عام 2014 إلى 2.28 مليار دولار عام 2015.

د. سجلت المبادلات التجارية مع الدول العربية (خارج اتحاد المغرب العربي) انخفاضا طفيف مقارنة مع عام 2014 حيث بلغ حجم التبادل التجاري مع هذه الدول 2.61 مليار دولار أمريكي ليصل إلى 2.54 مليار دولار أمريكي و ذلك بانخفاض قدره 2.68%.

هـ. وأخيرا سجلت المبادلات التجارية مع بلدان أمريكا انخفاض ملحوظ مقارنة مع عام 2014، أي من 6.99 مليار دولار في عام 2014 إلى 4.39 مليار دولار أمريكي في عام 2015.

المبحث الثالث:

النصوص القانونية للتجارة الخارجية في الجزائر

إن أهمية التجارة الخارجية تتمثل في تحديد وضعية البلد الاقتصادية، كما تعكس مدى تطور ونمو اقتصاده، لذا نجد الدولة الجزائرية تقوم بتعديل أو إضافة قوانين ومراسيم تجارية لتساعدها في ضبط وتطوير تجارتها كما تسهل مبادلاتها التجارية مع الدول الأخرى.

المطلب الأول: لجنة متابعة التجارة الخارجية

اعتمدت الجزائر في متابعة سير وتطور تجارتها الخارجية على إنشاء لجنة، لكي تقوم بتحليل تدفقات مبادلاتها التجارية (الصادرات والواردات)، كما تقوم باقتراح كل التدابير والإجراءات اللازمة لتسهيل تجارتها الخارجية، وقد تم ذكر ذلك في المرسوم التنفيذي رقم 42109 المؤرخ في 13 محرم عام 1431 الموافق لـ 30 ديسمبر سنة 2009، يتضمن إنشاء لجنة متابعة التجارة الخارجية وتحديد تشكيلتها ومهامها وتنظيمها، وقد نصّ المرسوم على المواد التالية:¹

1. المادة الأولى: تنشأ لدى الوزير المكلف بالتجارة الخارجية لجنة متابعة التجارة الخارجية تدعى في صلب النص "اللجنة".

2. المادة الثانية: تكلف اللجنة بالمهام الآتية:

- أ. متابعة وتحليل تدفقات المبادلات التجارية؛
- ب. اقتراح كل تدبير يهدف إلى اصلاح و ضبط نشاط التجارة الخارجية؛
- ج. تقييم دوري للمعطيات المتعلقة بالتجارة الخارجية؛
- د. اقتراح كل تدبير يهدف إلى ترشيد الواردات؛
- هـ. اقتراح كل تدبير في إطار ترقية الصادرات خارج المحروقات؛
- و. اقتراح كل تدبير يسهل التجارة الخارجية؛
- ز. المساهمة في تحليل وتقييم الاتفاقيات التجارية؛
- ح. السهر على مصداقية المعلومات التي يزود نظام المساعدة في اتخاذ القرار.

¹ المرسوم التنفيذي 429-09 المؤرخ في 30 ديسمبر 2009، المتعلق بإنشاء لجنة متابعة التجارة الخارجية و تحديد تشكيلتها ومهامها و تنظيمها، الجريدة الرسمية، العدد 77، (30 ديسمبر 2009)، ص(7-8).

3. **المادة الثالثة :** تتكون اللجنة الي يرأسها الوزير المكلف بالتجارة الخارجية أو ممثل عنه من ممثلي الوزراء أو الهيئات.

4. **المادة الرابعة:** يعين أعضاء اللجنة بقرار من الوزير المكلف بالتجارة الخارجية بناء على اقتراح من الوزراء أو الهيئات، التي ينتمون إليها لمدة ثلاث (03) سنوات قابلة للتجديد.
يجب أن يكون ممثلو الوزارات والهيئات المعنية في اللجنة برتبة مدير على الأقل.

5. **المادة الخامسة:** تجتمع اللجنة في دورة عادية أربع(04) مرات في السنة، ويمكن أن تعقد دورات غير عادية بطلب من رئيسها.

يرسل رئيس اللجنة الاستدعاءات إلى الأعضاء قبل ثمانية(08) أيام من تاريخ الاجتماع، غير أنه يمكن أن يقلص بالنسبة للدورات غير العادية دون أن يقل عن ثلاثة(03) أيام من أيام العمل.

6. **المادة السادسة:** تتولى الوكالة الوطنية لترقية التجارة الخارجية أمانة اللجنة.

7. **المادة السابعة:** تكلف أمانة اللجنة بالسهر على تحضير الاجتماعات، وإعداد مشاريع جداول الأعمال وضمان استمرارية أشغال اللجنة.

8. **المادة الثامنة :** يرسل الرئيس نتائج الأشغال مرفقة بالملاحظات إن وجدت إلى الوزير الأول، وعند الاقتضاء إلى الوزراء أو الهيئات المعنية.

9. **المادة التاسعة:** تعدّ اللجنة نظامها الداخلي وتصادق عليه.

10. **المادة العاشرة:** يمكن للجنة في إطار أشغالها، الاستعانة بكل خبير مؤهل في ميدان أجهزة المعلومات والتحليل الاقتصادي لمساعدتها والمشاركة في اجتماعاتها على سبيل الاستشارة.

المطلب الثاني: القواعد العامة المطبقة على استيراد البضائع و تصديرها

تعتبر عملية التصدير والاستيراد عمليتين أساسيتين في اقتصاد كل دولة وهذا ما يلزم توفر قواعد وقوانين لضبط المبادلات التجارية بين الدول وقد نص المرسوم التنفيذي رقم 15-5 المؤرخ في 28 رمضان عام 1436 الموافق 15 يوليو سنة 2015 يعدل ويتمم الامر رقم 03-04 المؤرخ في 19 جمادى الاولى عام 1424

الموافق 19 يوليو سنة 2003 والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها، وينص المرسوم على المواد الآتية:¹

1. المادة الأولى: "يهدف هذا القانون الى تعديل و تنميط أحكام الأمر رقم 03-04 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003 والمتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع وتصديرها."

2. المادة الثانية: "تنجز عمليات استيراد المنتجات وتصديرها بحرية، طبقاً لأحكام هذا القانون وذلك دون الإخلال بالقواعد المتعلقة بالآداب العامة والأمن والنظام العام، وبصحة الأشخاص والحيوانات والثروة الحيوانية والنباتية وبوقاية النباتات والموارد البيولوجية، وبالبيئة والتراث التاريخي والثقافي."

3. المادة الثالثة: "مع مراعاة الأحكام المنصوص عليها في المادة أعلاه يمكن تطبيق تدابير قيود كمية أو نوعية أو تدابير مراقبة المنتجات عند استيرادها أو تصديرها ضمن الشروط المنصوص عليها في التشريع والتنظيم الساري المفعول"

4. المادة الرابعة: "تعديل احكام المادة 6 تحرر كما يلي:

المادة السادسة " يمكن وضع رخص استيراد أو تصدير المنتجات بغرض إدارة أي تدبير يتخذ بموجب أحكام هذا القانون، أو وفقاً للاتفاقيات الدولية التي تكون الجزائر طرفاً فيها"

5. المادة الخامسة: "تدرج ضمن أحكام الأمر رقم 03-04 المؤرخ في 19 جمادى الأولى عام 1424 الموافق 19 يوليو سنة 2003 والمذكور أعلاه، المواد 6 مكرر و 6 مكرر 1 و 6 مكرر 2 و 6 مكرر 3 و 6 مكرر 4 و 6 مكرر 5 و 6 مكرر 6 و 6 مكرر 7 و 6 مكرر 8 وتحرر كما يأتي:

أ. **المادة 6 مكرر:** يمكن اتخاذ تدابير تهدف لوضع قيود لا سيما للأغراض الآتية:

✓ حماية المواد الطبيعية القابلة للنفاذ، موازنة مع تطبيق هذه القيود عند الانتاج أو الاستهلاك؛

✓ ضمان الكميات الأساسية من المواد الأولية المنتجة على مستوى السوق الوطني للصناعة الوطنية التمويلية وذلك طبقاً للمبادئ المنصوص عليها في الاتفاقيات الدولية التي تكون الجزائر طرفاً فيها؛

¹ المرسوم التنفيذي رقم 15-5 المؤرخ في 15 جويلية 2015، المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها، الجريدة الرسمية، العدد 41، (29 جويلية 2015) ص(11-13).

✓ وضع التدابير الضرورية لاقتناء أو توزيع المنتجات حيز التنفيذ تحسبا لوقوع الندرة؛

✓ الحفاظ على التوازن المالي الخارجي وتوازن السوق.

ب. المادة 6 مكرر 1: يقصد بإجراءات رخص الاستيراد أو التصدير كل إجراء إداري يفرض كشرط

مسبق، لتقديم وثائق لجمركة البضائع، زيادة على تلك المتخصصة لأغراض الجمركة .

ج. المادة 6 مكرر 2: يجب أن تقتصر الملفات المشتركة لطب الرخص وعند الاقتضاء لتجديدها، على

الوثائق الضرورية للغير الحسن لنظام الرخص.

د. المادة 6 مكرر 3: لا يمكن رفض المنتجات المستوردة أو المصدرة بواسطة رخص بسبب فوارق

طفيفة في القيمة أو الكمية أو في الوزن بالمقارنة مع الأرقام المبينة في الرخصة والناجمة عن

فوارق بسبب النقل أو شحن البضائع غير المعبأة أو أي اختلافات طفيفة أخرى تتوافق مع الممارسة

التجارة العادية.

تحدد عند الاقتضاء بسبب الفوارق الطفيفة ضمن الرخصة حسب طبيعة المنتج.

هـ. المادة 6 مكرر 4: " تكون رخص الاستيراد أو التصدير إما تلقائية أو غير تلقائية. "

و. المادة 6 مكرر 5: " يقصد برخص الاستيراد أو التصدير التلقائية، الرخص التي تمنح في كل

الحالات التي يقدم فيها الطلب، والتي تدار بطريقة تفرض فيها قيود على الواردات أو الصادرات. "

ز. المادة 6 مكرر 6: " تطبق على الرخص التلقائية. "

6. المادة السادسة: " تلغى كل الأحكام المخالفة لنظام إدارة رخص الاستيراد والتصدير. "

تبقى النصوص التطبيقية الحالية التي تحكم أنظمة الرخص سارية المفعول، إلى غاية صدور النصوص

التنظيمية الجديدة المتخذة لتطبيق أحكام هذا القانون. "

7. المادة السابعة: " ينشر هذا القانون في الجريدة الرسمية للجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية. "

المطلب الثالث: السند القانوني للتمويل التأجير في الجزائر

حدد الأمر رقم 96-09 المؤرخ في 10 جافني 1996 محتوى عقد التأجير التمويلي والبند المكونة له فيما يلي:

1. العناصر المكونة لمحتوى عقد التأجير التمويلي:

لا يمكن أن يدعى العقد التأجير كذلك مهما كانت الاصول التي تعلق الامر بها ومهما كان عنوان العقد إلا إذا حرر بكيفية تسمح بالتحقق دون غموض بأنه:¹

أ. يضمن للمستأجر الاستعمال والانتفاع بالأصل المؤجر خلال فترة معينة وبسعر محدد مسبقا وكأنه صاحب ملكية هذا الأصل؛

ب. يضمن للمؤجر قبض مبلغ معين من التأجير في مدة تدعى "الفترة غير القابلة للإلغاء"، لا يمكن خلالها إبطال التأجير إلا إذا اتفق الطرفان على خلاف ذلك؛

ج. يسمح للمستأجر في حالة الاعتماد الايجاري المالي فقط وعند انقضاء الفترة غير القابلة للإلغاء الخاصة بالتأجير ان تكتسب الاصول المؤجرة مقابل دفع قيمة متبقية تأخذ بعين الاعتبار الأقساط التأجيرية التي تم قبضها في حالة ما إذا قرر مزاولة حق الخيار بالشراء دون أن يحد ذلك من حق الاطراف المتعاقدة في تجديد التأجير لفترة ومقابل قبض ايجار يتفق عليه، ولا من حق المستأجر في استرجاع الأصل المؤجر عند نهاية الفترة الأولية في التأجير؛

2. بنود عقد التأجير التمويلي:

عقد التأجير التمويلي عبارة عن وثيقة قانونية تحتوي على بنود اجبارية و اختيارية وهي كالآتي:²

أ. البنود الإجبارية تكون ممثلة فيما يلي:

✓ مدة التأجير و عدم قابلية الغاء العقد؛

✓ -عقوبة فسخ العقد خلال فترة التأجير غير القابلة للإلغاء؛

✓ -تحديد الأقساط التأجيرية والقيمة المتبقية للأصل ؛

✓ -الاختيار الممنوح للمستأجر عند انتهاء فترة التأجير غير القابلة للإلغاء؛

ب. البنود الاختيارية : وهي متعلقة بعقد التأجير التمويلي للمنقولات وتتمثل في :

¹ رزاق محمد: مدى توافق النظام المحاسبي المالي مع المعايير المحاسبية الدولية في معالجة عقود التأجير التمويلي، مقدمة مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة أمحمد بوقرة- بومرداس- الجزائر، ص(35)
² نفس المرجع السابق.

- ✓ التزام المستأجر بمنح المؤجر ضمانات وتأمينات فنية أو فردية؛
- ✓ إعفاء المؤجر من المسؤولية اتجاه المستأجر، إذا لم تتعلق بالنظام العام؛
- ✓ إعفاء المؤجر من الالتزامات الملقاة عادة على عاتق صاحب ملكية الأصل المؤجر؛
- ✓ تنازل المستأجر عن فسخ التأجير أو تخفيض سعر التأجير، في حالة إتلاف الأصل المؤجر سواء كان ذلك بطريقة عارضة أو بسبب الغير؛
- ✓ تنازل المستأجر عن ضمان الاستحقاق وعن ضمان العيوب الخفية؛
- ✓ إمكانية المستأجر بمطالبة المؤجر بتبديل الأصل المؤجر في حالة ملاحظة قدم طرازه خلال مدة عقد الاعتماد الجاري للأصول المنقولة.

خلاصة الفصل:

يعتبر الميزان التجاري مؤشر لمدى تطور وازدهار التجارة الخارجية لكل دولة، فهو يحدد وضعية البلد الاقتصادية وهذا بعد تحديد حالته التي تكون إما فائض أم عجز .

فبعد تحليل واردات وصادرات الجزائر لوحظ أنها تعتمد على الواردات بشكل كبير في سد مختلف متطلبات واحتياجاتها، فمن بين المواد الأكثر استيرادا من حيث الأهمية في الجزائر هي السلع الموجهة للإنتاج والسلع والمعدات، أما بالنسبة للصادرات فمازالت الجزائر تعاني من تخلف في هذا المجال حيث شهدت تراجعا في السنوات الأخيرة، ونجد كل من مواد الطاقة والتشحيم والمواد النصف المصنعة يحتلان الصدارة في صادراتها.

ومن خلال التحليل تبين أن الميزان التجاري للجزائر خلال الفترة الممتدة بين (2005 – 2015) كان في حالة فائض ثم بدأ بتناقص إلى أن سجل عجز سنة 2015 نتيجة انهيار أسعار البترول وإتباع الدولة الجزائرية لسياسة التقشف.

الفصل الثالث:

دراسة حالة بنك

الفلاحة والتنمية

الريفية

— وكالة بسكرة—

مقدمة:

تتوفر الجزائر بالعديد من المؤسسات المصرفية والمالية بمختلف أنواعها العامة منها والخاصة، فهي تعتبر من الهيئات الفعالة في انعاش الاقتصاد الوطني وذلك من خلال عمليات التمويل التي تقوم بها والخدمات المصرفية التي تقدمها لعملائها ويعد بنك الفلاحة والتنمية الريفية من أهم البنوك الموجودة في الجزائر والذي له دور كبير في تنمية وترقية اقتصاد البلاد من خلال المساهمة في تمويل التجارة الخارجية بواسطة العديد من التقنيات من بينها التقنيات المتوسطة وطويلة الأجل التي لها دور في تسهيل عمليات التبادل التجاري وتنشيط العلاقات الاقتصادية بين الدول.

المبحث الأول:

بطاقة تعريفية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة بسكرة-

يشهد القطاع المصرفي المحلي والعالمي تطورات كبيرة في الوقت الراهن، لذا نجد بنك الفلاحة والتنمية الريفية يسعى إلى تقوية مركزه في الوسط المصرفي سواء بالانتشار الجغرافي عبر كامل التراب الوطني أو عن طريق توسيع وتنويع خدماته.

المطلب الأول: بنك الفلاحة والتنمية الريفية

يعد بنك الفلاحة والتنمية الريفية أحد أهم البنوك التجارية الجزائرية، الذي يسعى إلى النهوض بالقطاع الزراعي بمختلف مجالاته من خلال دعم وتشجيع المشاريع الفلاحية و التكفل بها.

أولاً: تعريف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

هو مؤسسة مالية وطنية، أنشأ في 13 مارس 1982 بموجب مرسوم رئاسي رقم 82-106 المؤرخ في 13 مارس 1982 الموافق لـ 17 جمادى الأولى 1402 هـ، فهو بنك تجاري عمومي في هيئة شركة مساهمة برأس مال قدره 33 مليار دينار جزائري (33000000000 دج)، وقد ظهر عند إعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري (BNA) بغرض تطوير وتنمية القطاع الزراعي بمختلف مجالاته. مقره الرئيسي بالجزائر العاصمة، 17 نهج العقيد عميروش بريد 544، الجزائر¹.

تكون البنك في البداية من 18 مديرية جهوية 140 وكالة متنازل عنها من طرف البنك الوطني BNA وأصبح يضم 29 مديرية جهوية 173 وكالة سنة 1985 أي بعد 3 سنوات فقط من تأسيسه وأصبح يضم في يومنا هذا 290 وكالة و 42 مديرية جهوية، يشغل بنك بدر BADR حوالي 7000 عامل ما بين إطار وموظف.

و من بين أسباب إنشاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية ما يلي:

- تدعيم وتشجيع القطاع الفلاحي.

¹ بنك الفلاحة والتنمية الريفية، 2017/04/20:

- التكفل بالمشاريع الفلاحية التي تصنعها الدولة.

وقد احتل المرتبة الأولى على المستوى الوطني و 13 على المستوى الافريقي و 688 على المستوى العالمي¹.

ثانيا: مراحل تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية

لقد مر تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية بعدة مراحل وتتمثل في:²

- **المرحلة الاولى (1982-1999):** اتخذ البنك هدفه في هذه المرحلة الاهتمام في تحسين موقعه في السوق المصرفي وخاصة في المناطق الزراعية، وقد عمل على ترقية العالم الريفي من خلال فتح فروع عديدة في المناطق الزراعية و تكييفها ،حيث اكتسب الكفاءة العالمية في مجال تمويل القطاع الزراعي و الصناعة الميكانيكية ، وتميزت هذه المرحلة بتخصص البنوك، لذلك اقتصر عمل بنك الفلاحة والتنمية الريفية على تمويل القطاع الفلاحي.

- **المرحلة الثانية (1991-1999):** تميزت هذه الفترة بصور قانون النقد و القرض 10/90 الصادر في 14 أبريل 1990 والذي نص على إلغاء التخصص القطاعي للبنوك مما جعل بنك الفلاحة و التنمية الريفية يفتح على العديد من القطاعات والمجالات الاقتصادية الفعالة وذلك دون التخلي عن القطاع الفلاحي، لهذا وسع نشاطه الذي أصبح يشمل كافة المؤسسات المتوسطة والصغيرة، وكانت هذه المرحلة بداية إدخال تكنولوجيا الحاسب الآلي، ويأتي ضمن هذه المرحلة الفترات التالية:

✓ **في 1991:** تم انشاء نظام سويفت " (SWIFT) الخاص بالعمليات التجارية الدولية.

✓ **في 1992:** تم فيها:

- وضع برمجيات system bancaire universel : logiciel sbu الخاص بالعمليات البنكية (ادارة القروض ،ادارة عمليات الصندوق، ادارة الودائع، فحص حسابات الزبائن عن بعد).
- إعتقاد مخطط الحسابات الجديد.

✓ **1993:** انتهاء عملية ادخال الاعلام الالي في جميع العمليات المصرفية على مستوى الشبكة المصرفية.

✓ **1994:** تشغيل بطاقة السحب و التسديد.

✓ **1996:** ادخال عملية الفحص السلبي وفحص وانجاز العمليات المصرفية عن بعد.

¹ معلومات مقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-

² بنك الفلاحة والتنمية الريفية، 2017/05/23.

✓ 1998: تشغيل بطاقة ما بين البنوك.

• المرحلة الثالثة: 2000 إلى يومنا هذا:

لقد أصبح بنك الفلاحة والتنمية الريفية معروفا في السوق وله عملائه ومركزه، وقد أصبح مثل غيره من البنوك العمومية وأخذ يعمل على تدعيم وتمويل الاستثمارات الانتاجية، كما قام بدعم برنامج الانعاش الاقتصادي، وقد تميزت هذه المرحلة بـ:

✓ 2000: القيام بفحص دقيق لنقاط القوة والضعف وإنجاز مخطط تسوية للبنك لمطابقة القيم الدولية.

✓ 2001: العمل على تخفيف الإجراءات الإدارية و التقنية المتعلقة بملفات القروض وكذا إدخال مخطط جديد في الحسابات على مستوى المحاسبة المركزية.

✓ 2002: تعميم مفهوم بنك الجلوس والخدمات المشخصة على مستوى جميع وكالات البنك.

✓ 2003: إدخال نظام (SYRAT) وهو نظام تغطية الأرصدة عن طريق الفحص الكلي دون اللجوء إلى النقل المادي للقيم مما يسمح بتقليص فترات تغطية الصكوك والأوراق التجارية

✓ 2004: تميزت هذه السنة بـ:

■ إدخال تقنية نقل الشيك عبر الصورة، فقد كان يستغرق تحصيل الشيك 15 يوم وأصبح على الأقل يستغرق 3 أيام.

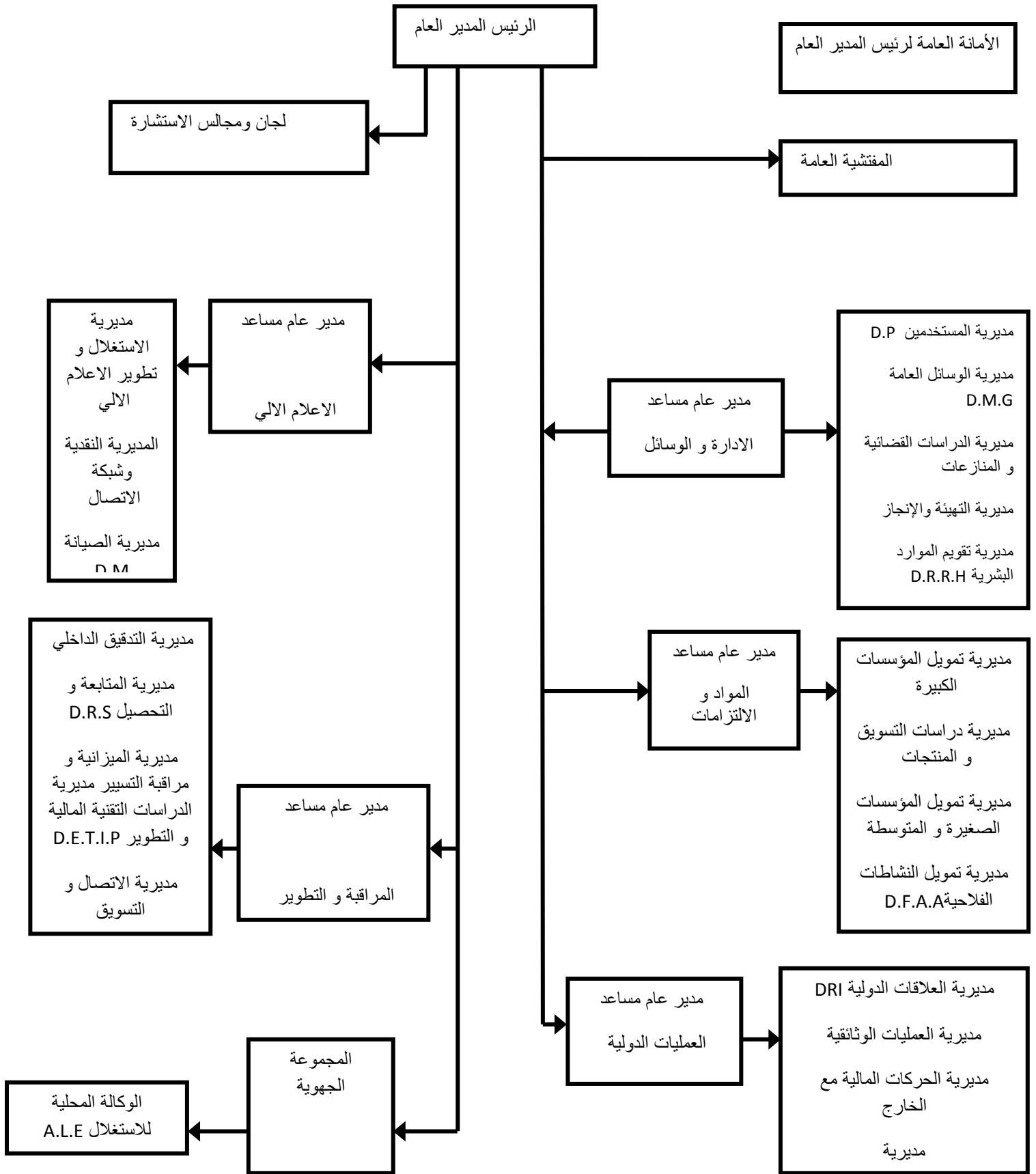
■ استخدام الشبايبك الآلية للأوراق النقدية.

✓ من 2005 إلى يومنا هذا: قام البنك بإعادة تخصصه في الميدان الفلاحي و منه تمويل النشاطات الفلاحية و المجالات المتعلقة بها .

ثالثا: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية.

ويتمثل في الشكل التالي:

الشكل رقم(13): الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية



المطلب الثاني:

أهداف ومهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية

يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية من أبرز البنوك الجزائرية، التي لها دور كبير في تنمية الاقتصاد الوطني من خلال منح القروض وتمويل المشاريع الفلاحية وتقديم أحسن الخدمات لعملائه.

أولاً: أهداف بنك الفلاحة والتنمية الريفية

تتمثل الأهداف الرئيسية لبنك الفلاحة و التنمية الريفية في:¹

- 1- المساهمة في تحريك عجلة الاقتصاد الوطني؛
- 2- تحسين نوعية وجودة الخدمات؛
- 3- تطوير الجهود قصد تحقيق نتائج أفضل وأكبر في تحصيل القروض وفي جذب موارد إضافية ؛
- 4- العمل على احتكار تمويل أغلب المشاريع الخاصة ب:
 - ✓ المؤسسات الفلاحية.
 - ✓ المؤسسات والمقاولات ذات الطابع الاقتصادي.
 - ✓ المؤسسات المصغرة في إطار تشغيل الشباب.
- 5- تحسين العلاقات مع العملاء؛
- 6- الإقتراب من الزبائن عن طريق فتح وكالات جديدة في مختلف المدن.

ثانياً: مهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

يقوم بنك الفلاحة والتنمية الريفية بالعديد من المهام والتي تتمثل في ما يلي:²

- 1- عرض منتجات وخدمات جديدة للمتعاملين؛
- 2- تمويل كل الأنشطة المتعلقة بالقطاع الفلاحي؛
- 3- قبول الودائع ومنح القروض؛

¹ معلومات مقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-

² بنك الفلاحة والتنمية الريفية، 2017/04/26

- 4- تسيير الموارد النقدية بالعملة الوطنية والعملة الصعبة؛
- 5- إعادة تنظيم القروض وتحديد الضمانات المتصلة بحجم القروض مع تطبيق معدلات فائدة تتماشى وتكلفة الموارد؛
- 6- تطوير النظام المعلوماتي للبنك؛
- 7- زيادة في حجم القروض الموجهة لقطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة؛
- 8- التقرب أكثر من ذوي المهن الحرة (التجارة، والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة) خاصة تلك التي تهدف للنهوض بالقطاع الفلاحي.

المطلب الثالث:

تقديم بنك الفلاحة و التنمية الريفية -وكالة بسكرة-

يسعى بنك الفلاحة والتنمية الريفية إلى خلق مكانة كبيرة له في السوق من خلال توسيع حصته السوقية عبر فتح وكالات في مختلف الوطن، ومن بين هذه الوكالات وكالة بسكرة.

أولاً: تعريف بنك الفلاحة و التنمية الريفية -وكالة بسكرة-

تعد ولاية بسكرة من أهم المناطق الفلاحية في الجزائر، وبالتالي فهي تتسم باتساع النشاط الفلاحي الذي يضم عدد كبير من الفلاحين، لذا فإن انعاش الفلاحة فيها لن يكون إلا بعمليات تمويل كبيرة، مما دفع الهيئات المعنية بالأمر بفتح وكالة فرعية لبنك الفلاحة والتنمية الريفية في الولاية، والتي يقع مقرها بشارع ابن باديس مدينة بسكرة وفق المرسوم 82/106 ، وتشرف على 9 وكالات منها 5 في الوادي و 4 في بسكرة وتضم الدوائر التالية: سيدي عقبة، أولاد جلال، طولقة، الدبيلة، الوادي، المغير، قمار، جامعة وكل وكالة من هذه الوكالات لها صلاحية محددة، فهي تقوم بتمويل القطاع الفلاحي و التجاري والحرفي التابع للدائرة¹.

¹ معلومات مقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-

ثانيا: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة بسكرة-

يضم الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة بسكرة- مجموعة من المديريات و الأقسام، بحيث لكل واحدة منها وظيفة معينة:¹

❖ **مدير الوكالة:** هو مدير تنفيذي مسؤول عن تطبيق الاستراتيجية الخاصة بتطوير البنك والقيام بشكل مناسب و فعال بمهام البنك التي تحددها له الإدارة العامة ، ويترأس لجنة قروض الوكالة كما يقوم بالمراقبة والمصادقة على مختلف الملفات المتداولة على مستوى البنك .

1-مصلحة القروض: تضم هذه المصلحة كل العمليات المتعلقة بمنح القروض بكل أنواعها كما تتولى دراسة ملفات القروض وتقديمها حسب المبالغ إلى لجان القرض وتتكون هذه المصلحة من ثلاثة فروع:

- ✓ فرع القروض الفلاحية: وهو متخصص في منح القروض للفلاحي؛
- ✓ فرع القروض التجارية: وهو مكلف بمنح القروض للتجار؛
- ✓ فرع الإحصائيات: وهو يقوم بالإحصائيات السنوية الشهرية المتعلقة بالقروض الممنوحة.

2-مصلحة المحاسبة: من مهام هذه المصلحة جمع العمليات المحاسبية الخاصة بالبنك، وكذا إعداد الميزانيات الافتتاحية والختامية للبنك ويضاف لذلك مراجعة جميع العمليات اليومية المتعلقة بالبنك ودفع أجور العمال

3-مصلحة الصندوق: تقوم هذه المصلحة بالمهام التالية:

- ✓ فتح الحسابات للعملاء.
- ✓ قبول الودائع.
- ✓ إجراءات عمليات الدفع والسحب على الحسابات، وتتم عملية الدفع والسحب بشبابيك خاصة، أما عن هذه المصلحة فتضم فرعين وهما:

- أمين الصندوق الرئيسي: وهو المسؤول عن تلقي الأرصدة في إطار الإتفاق فيما بين البنوك.
- فرع التحويلات: يعمل هذا الفرع على التحويل من حساب لآخر لصالح عملاء البنك.

4-مصلحة العمليات الأجنبية: تختص هذه المصلحة بالعمليات التالية :

¹ نفس المرجع السابق.

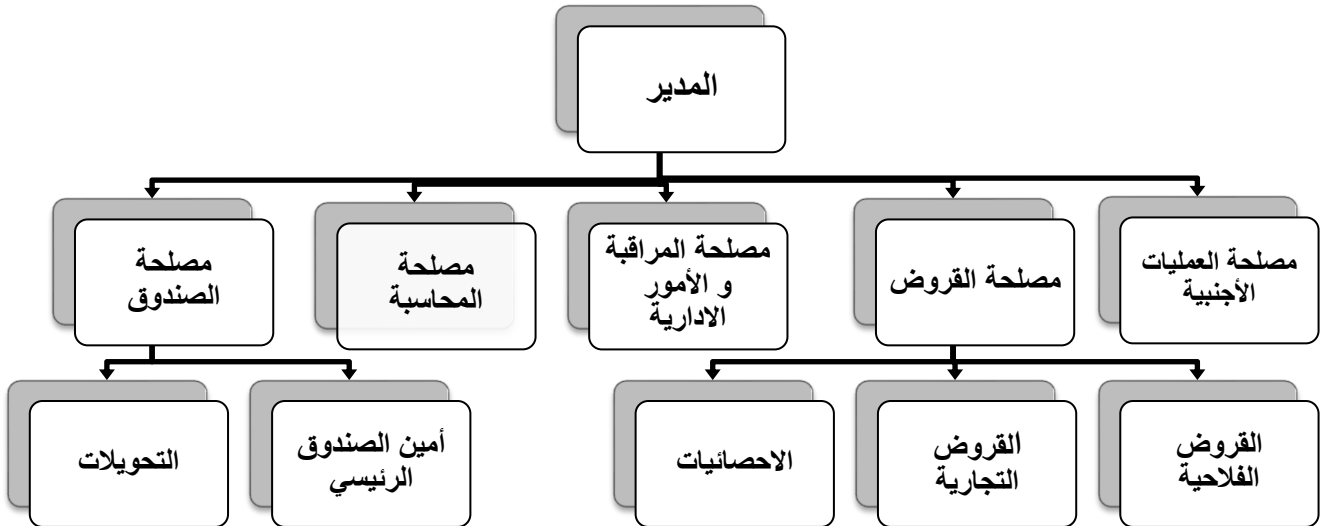
- ✓ القيام بعمليات التجارة الخارجية عن طريق الدفع عن المصدر أو المستورد من خلال فتح الاعتماد المستندي أو خطابات الاعتماد؛
- ✓ القيام بعمليات التوطين البنك؛
- ✓ التحويلات المختلفة للأموال من وإلى الخارج؛
- ✓ إجراء إحصائيات مختلفة متعلقة بالعمليات الأجنبية إضافة إلى المراجع وتصفية الحسابات.

5- مصلحة المراقبة والأمور الإدارية: تتضمن هذه المصلحة :

- ✓ الموارد البشرية وكل ما يتعلق بأجورهم وعطلهم والمكافآت الخاصة بهم، وكذا الدورات التكوينية المنظمة لهم؛
- ✓ الأمن والأرشيف والرقابة الداخلية؛
- ✓ الإعلانات ، الاحتياجات والدعاوي وغيرها من المهام الأخرى.

ويمكن توضيح الهيكل التنظيمي من خلال الشكل التالي:

الشكل رقم(14): الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-



المصدر: وثائق مقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-.

المبحث الثاني:

التأجير التمويلي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية

يعد بنك الفلاحة والتنمية الريفية من بين أهم البنوك الرائدة في تمويل الاستثمارات والمشاريع الفلاحية وأبرزها، ومن أهم تقنيات التمويل التي يعتمد عليها البنك تقنية التأجير التمويلي.

المطلب الأول:

خصائص تقنية التأجير التمويلي

تتمثل خصائص القرض المخصص للتأجير التمويلي الممنوح من طرف البنك إلى المستأجر في:¹

1- **مبلغ القرض:** يغطي البنك نسبة 100 % من مبلغ القرض المخصص لشراء المعدات، وفي بعض الحالات يطلب من المستأجر دفع من 20% إلى 30% من التكلفة الاجمالية، وتحتسب له كدفعة مسبقة.

2- **مدة الاستئجار:** من 3 إلى 5 سنوات دون تأخير، وذلك تبعا لطبيعة الاستئجار

3- **التمويل الذاتي:** عندما تتم عملية التأجير التمويلي من دون تدخل المساعدات العامة، يشترط البنك على العميل دفع من 20% إلى 30% من التكلفة الاجمالية في شكل إيجارات مدفوعة مقدما. وفي حال تدخل الدولة يساهم المستأجر بنسبة 10% .

4- **تأجيل الدفع:** منح العميل تأجيل بالدفع من 6 أشهر إلى سنة وهذا يتوقف على طبيعة ونوعية المشروع.

5- **فترات الدفع:** وتكون شهرية، ثلاثية، سداسية أو سنوية ويتوقف هذا على طبيعة عقد التأجير المتفق عليه.

6- **طريقة الدفع:** وتكون الدفعات متساوية أو متغيرة بقيم تنازلية.

7- **معدل الفائدة:** يتقاضى البنك معدل فائدة ثابت بنسبة 9%.

¹ وثائق لعقد التأجير التمويلي مقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-يوم 2017/04/23.

8- الضمانات:

- ✓ الدفع يكون مسبقاً من طرف المستأجر؛
- ✓ تسجيل العقد ملزم للطرفين المؤجر والمستأجر؛
- ✓ ضمان شخصي (خاص بالمستأجر).

المطلب الثاني:

وثائق التأجير التمويلي

يحدد بنك الفلاحة والتنمية الريفية الوثائق والخطوات اللازمة على المستأجر القيام بها، حتى يتمكن المستأجر من الحصول على العتاد المراد استئجاره.

أولاً: الملف اللازم للحصول على عقد التأجير التمويلي (الخاص بالمؤسسات):

ويتضمن الوثائق التالية:¹

- 1- وثيقة طلب تأجير عتاد عن طريق التأجير التمويلي مملوءة وموثقة من طرف الزبون (الملحق 1)؛
- 2- الدفتر التجاري؛
- 3- شهادة عدم الخضوع للضريبة؛
- 4- دراسة فنية اقتصادية للمشروع؛
- 5- شهادات خاصة بميزانية و نتائج الثلاث (03) السنوات الأخيرة للمؤسسة، والوضعية المحاسبية للسنة الأخيرة؛
- 6- الميزانية الافتتاحية والجداول الحسابية للنتائج المقدرة لـ 5 سنوات للمؤسسة؛
- 7- الفاتورة الشكلية للعتاد المراد تأجيره.

¹ وثائق لعقد التأجير التمويلي مقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-يوم 2017/04/23.

ثانيا: الملف اللازم للحصول على العقد التأجير التمويلي (المتعلق بالنشاط الفلاحي)

ويتجلى في:¹

- 1- وثيقة طلب تأجير عتاد عن طريق التأجير التمويلي مملوءة وموثقة من طرف الزبون (الملحق 1)؛
- 2- شهادة الميلاد؛
- 3- شهادة إقامة؛
- 4- نسخة طبق الأصل من بطاقة التعريف؛
- 5- بطاقة الفلاح؛
- 6- عقد يثبت استغلاله الأرض (عقد الإيجار، أو عقد ملكية)؛
- 7- فاتورة شكلية للعتاد المراد اقتناؤه؛
- 8- شهادة صادرة من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي (CNMA) تثبت عدم وجود دين؛
- 9- وثيقة تقنية للمشروع؛
- 10- إثبات الدخل الزراعي؛
- 11- شهادة عدم الخضوع للضريبة؛
- 12- قرار الاستفادة من مديرية مصالح الفلاحة.

المطلب الثالث:

معالجة الملف الخاص بالتأجير التمويلي للمستأجر

تتم معالجة الملفات الخاصة بالتأجيري التمويلي المقدمة من طرف المستأجر إلى بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة بسكرة- وفق ثلاث (03) مستويات².

¹ نفس المرجع السابق.

² وثائق لعقد التأجير التمويلي مقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-2017/04/23.

أولاً: على مستوى الوكالة المحلية للاستغلال (ALE) L'Agence Locale d'Exploitation

حيث يقوم بما يلي:

- 1-مراجعة صحة وصدق الوثائق المكونة للملف المقدم؛
- 2- حفظ ووضع رقم الترتيب؛
- 3- يتابع المشرف كل الحاجات الخاصة بالصيانة؛
- 4- في بادئ الأمر يجب قبض مبلغ مالي يقدر بـ 10000 دج كمصاريف لدراسة الملف؛
- 5- إعطاء وثيقة الاستقبال للملف المودع انطلاقاً من رقم الترتيب،
- 6- وجوب زيارة المكان ومراجعة المعلومات المعطاة.

ثم يحول الملف إلى المستوى الثاني (مجموعة الاستغلال الجهوي) لدراسته وإتمام المعطيات .

ثانياً: على مستوى مجموعة الاستغلال الجهوي (GER) le Groupe d'Exploitation Régional

حيث يقوم بما يلي:

- 1- إعادة مراجعة كل الوثائق المقدمة من طرف الوكالة المحلية للاستغلال (ALE) ؛
- 2- دراسة ملف التأجير ولإصدار الحكم على اسسه الشفوي يتضمن وجهة النظر وتعليل الرفض أو القبول؛
- 3- وضع تأشيرة السماح أو القبول التمويل؛
- 4- يحول نسخة من الملف إلى الإدارة الخاصة بالتمويل (DFS) La Direction des financements Spécifiques من أجل رؤيته ومراقبته.

ثالثاً: على مستوى الادارة الخاصة بالتمويل la direction des financements spécifiques (DFS)

ويقوم هذا المستوى (DFS) بالدراسة الأخيرة للملف والقيام برؤيته ومراقبته

رابعاً: مدة معالجة ملف التأجير التمويلي

تكون مدة معالجة ملف التأجير التمويلي في المستويات الثلاث كالاتي:

- 1- الوكالة المحلية للاستغلال (ALE) L'Agence Locale d'Exploitation : 15 يوماً؛

2- مجموعة الاستغلال الجهوي le Groupe d'Exploitation Régional (GER): 15 يوما؛

3- الادارة الخاصة بالتمويل la direction des financements spécifiques (DFS): 15 يوما.

المبحث الثالث:

تطبيق التأجير التمويلي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-

يعد التأجير التمويلي صورة من صور التمويل التي يستخدمها بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة- في دعم وتمويل النشاط الفلاحي، ويتم اعتماد هذه التقنية من طرف المستأجر الذي يلجأ إلى البنك (المؤجر) حتي يموله لتأسيس مشروعه او تطويره.

المطلب الأول:

خطوات تنفيذ عقد التأجير التمويلي والالتزامات المترتبة عنه

يحدد بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة- خطوات ومراحل إجراء عقد التأجير التمويلي، كما يحدد لكل من أطرافه (المورد، المؤجر، المستأجر) مسؤولياته والتزاماته.

أولاً: خطوات تنفيذ عقد التأجير التمويلي

بعد تلقي الوكالة المحلية للاستغلال القبول لطلب المستأجر من طرف الإدارة الخاصة بالتمويل، تقوم بالإجراءات التالية:¹

- 1- إبلاغ المستأجر بالقرار الخاص بالتمويل ؛
- 2- التوقيع على العقد مع مراعاة توصيات لجنة القرض والشروع في الإجراءات لقانونية؛
- 3- جمع الضمانات المطلوبة؛
- 4- التأكد من طلبية المورد والحصول على المعلومات ومتابعة تسليم المعدات؛
- 5- القيام مع المستأجر بالإجراء النهائي أي عند قبول مؤقت للمعدات ؛

¹ وثائق لعقد التأجير التمويلي مقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-2017/04/23.

6- إضفاء الطابع الرسمي على عقد التأجير التمويلي؛

7- الشروع في التأمين على الممتلكات الممولة للمستأجر.

ثانيا: مسؤولية المستأجر

و تتمثل في¹:

- 1- المستأجر يتصرف بحرية ويعتبر العتاد من حاجاته الخاصة وضرورة استغلاله، ويختار التجهيز الذي سيفتنيه بدون تدخل المؤجر؛
- 2- يحدد السعر وشروط التسليم من طرف المورد، حيث يتفاوض على آجال التسليم وطريقة تسديد التجهيز ويوافق على محتوى دفتر الأعباء؛
- 3- المستأجر يتحمل كامل مسؤولية اختياره للعتاد اتجاه المؤجر؛
- 4- العتاد أو التجهيز موضوع عقد التأجير التمويلي يسلم لفائدة المستأجر بالشروط والمكان المتفق عليه بين المستأجر والمورد؛
- 5- إذا تم تسليم العتاد في مكان غير المتفق عليه في العقد فإن المستأجر يتحمل كامل المصاريف والمخاطر؛
- 6- يجب على المستأجر أن يحرر محضر عند الاستلام أو عند أخذ العتاد يشهد فيه بأن العتاد مطابق لما هو مطلوب وفي حالة جيدة للاستعمال. وهذا المحضر يرسل للمؤجر خلال 48 ساعة التي تلي تحريره أو مباشرة وإما عن طريق طرف موصى عليه، ويكون عليه ختم الاستلام؛
- 7- في حالة عدم مطابقة العتاد مع وصل الطلب، يقوم المستأجر بتبليغ المؤجر ويقوم بتعين خبير قضائي بغرض إثبات حالة العتاد وإعداد محضر معاينة ، الذي يحتوي على كل نقائص المعاينة المصحوبة بكل الوثائق الثبوتية المسلمة سواء من المورد أو من الناقل. وأيضا كل الوثائق المتعلقة بعقد تأمين أو عقد القرض في الآجال والشكل المتعلقة بالقانون المدني؛
- 8- عند فشل المورد بعد المعاينة يتوجب عليه التدخل بقرار البيع أو تخفيض الثمن وكل إمضاء بإهمال أو بالرضا على المحضر المعد من طرف المستأجر يخلي مسؤوليته اتجاه المؤجر؛
- 9- في حالة عدم تحرير المحضر المذكور أعلاه فإن العتاد مقبول ويعتبر مطابق لوصل الطلب وقابل للتشغيل؛

¹ وثائق لعقد التأجير التمويلي مقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-2017/04/23.

10- في حالة إتمام شروط عقد تسليم العتاد، يعتبر العقد ساري المفعول .

ثالثا: مسؤولية المؤجر:

مسؤولية المؤجر (البنك) تحدد بالشروط المبينة في العقد وتتمثل في:¹

- 1- في حالة ما إذا تم تسوية الفاتورة بشكل كلي أو جزئي من طرف المؤجر فإن المستأجر يتعهد بالتغطية بالوثائق الثبوتية للمصاريف الملحقة والمتعلقة بامتلاكه للسلعة الممولة في الأماكن المتفق عليها.
- 2- بسبب الاختيار الحر من المستأجر للعتاد والمورد، هذا لا يمكنه من تأجيل أو توقيف تسديد أقساط الإيجار سواء بتخفيض المبلغ أو إلغاء عقد الإيجار.
- 3- المؤجر له الحق في إلغاء العقد إذا كانت الشروط غير محترمة من طرف المستأجر.

المطلب الثاني:

دراسة حالة لتمويل مشروع عن طريق التمويل التأجيري

أولا- تعريف العميل طالب التمويل:²

الإسم: براهيم

اللقب: xxx

العنوان: ذراع قمار لوطاية-بسكرة-

رقم الحساب: 393-xxxxxx

¹ نفس المرجع السابق

² وثائق لعقد التأجير التمويلي مقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-2017/04/23.

ثانيا : تقديم المشروع المقترح للتمويل من طرف البنك

تقديم المشروع المقترح على البنك للتمويل ، يكون من خلال التعريف الكامل بالمشروع الجديد، والصيغة التمويلية المقترحة للتمويل، وتكلفته الإجمالية، وللغرض من التمويل المطلوب.

1- التعريف بالمشروع المقترح للتمويل.

يتم تعريف المشروع المقترح للتمويل من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية تعريفا بنكيا وآخر تجاريا، كما هو موضح في الجدول التالي:

الجدول رقم (10) : بطاقة تعريفية للمشروع المقترح للتمويل .

التعريف البنكي	التعريف التجاري
رقم الملف 15-1100004 تاريخ الايداع : 15/02/2006 نشاط الشركة: التأجير التمويلي عملة الحساب البنكي: دينار جزائري	الزبون: فلاح الغرض: كراء جرار عملة رأس المال: الدينار الجزائري الحساب القانوني: 393-xxxxxx-300-0-00 حساب المدين: 393-xxxxxxxxxxxx الولاية: بسكرة الدائرة: لوطاية البلدية: لوطاية هاتف/فاكس: xxxxxxxx

المصدر: من إعداد الطالبة حسب وثائق مقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-يوم 2017/05/02.

2- الصيغة التمويلية المقترحة للتمويل.

يتم تمويل المشروع المقترح للتمويل بإحدى الطرق التمويلية المطبقة في بنك الفلاحة والتنمية الريفية، وهي:¹

أ- المبلغ المطلوب للتمويل: 3.181.227.20 دج؛

¹ وثائق لعقد التأجير التمويلي مقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-2017/04/23.

ب- نوع التمويل المطلوب: تمويل إقتناء جرار وفق صيغة التأجير التمويلي؛

ج- مدة التمويل المطلوب: 05 سنوات؛

د- الهامش السنوي للتأجير التمويلي: 09%.

3- التكلفة الإجمالية للمشروع الجديد

تتلخص التكلفة الإجمالية للمشروع المقترح للتمويل من خلال نسب التمويل الموضحة في الجدول

التالي:

جدول رقم(11): نسب تمويل المشروع الجديد

الوحدة: مليون دج

المبلغ	%	مصدر التمويل
0	0%	رأس المال الخاص
3.591.387,54	100%	القروض المصرفية
3.591.378 ,54	100%	المجموع

المصدر:

من إعداد الطالبة بالإعتماد على الوثائق المقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-يوم 2017/05/03.

4- الغرض من التمويل المطلوب.

يتعلق التمويل المطلوب بمشروع تأجير جرار وذلك بواسطة تقنية التأجير التمويلي المعتمدة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة- وهذا التمويل يستخدم لغرض الحصول على جرار لحرث أرض تقع في دائرة لوطاية ولاية بسكرة، والهدف من هذا التمويل هو الزيادة في الانتاج الزراعي.

5- الملف المطلوب للتمويل

ويتمثل في الوثائق التالية:¹

- أ- وثيقة طلب تأجير عتاد عن طريق التأجير التمويلي مملوءة وموثقة من طرف الزبون (الملحق 1)؛
- ب- شهادة الميلاد؛
- ج- شهادة إقامة؛
- د- نسخة طبق الأصل من بطاقة التعريف؛
- هـ- بطاقة الفلاح؛
- و- عقد يثبت استغلاله الأرض (عقد الإيجار، أو عقد ملكية)؛
- ز- فاتورة شكلية للعتاد المراد اقتناؤه؛
- ح- شهادة صادرة من الصندوق الوطني للتعاون الفلاحي (CNMA) تثبت عدم وجود دين؛
- ط- وثيقة تقنية للمشروع؛
- ي- إثبات الدخل الزراعي؛
- ك- شهادة عدم الخضوع للضريبة؛
- ل- قرار الاستفادة من مديرية مصالح الفلاحة.

¹ وثائق لعقد التأجير التمويلي مقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-2017/04/23.

6- جدول تسديد الأقساط:

الجدول رقم(12): تسديد أقساط الإيجار

الفترة	أقساط الإيجار
31-08-2016	79.530,68
28-02-2017	383.136,92
31-08-2017	383.136,92
28-02-2018	383.136,92
31-08-2018	383.136,92
28-02-2019	383.136,92
31-08-2019	383.136,92
28-02-2020	383.136,92
31-08-2020	383.136,92
28-02-2021	383.136 ,92
31-08-2021	63.624,58
المجموع	3.591.387,54

المصدر: من إعداد الطالبة بالإعتماد على الوثائق المقدمة من طرف بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة-يوم 2017/05/03.

خلاصة الفصل الثالث:

لقد تناول هذا الفصل دراسة حالة بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة- لعقد التأجير التمويلي، الذي يعتمد عليه في تمويل التجارة خاصة في القطاع الصناعي والفلاحي.

يمر عقد التأجير التمويلي في بنك الفلاحة والتنمية الريفية-وكالة بسكرة- بعدة مراحل أساسية حيث يتم اتخاذ القرار بالقبول أو الرفض لطلب الزبون، ففي حالة تم القبول يتم إبرام العقد مباشرة، ومن ثم تمويل الزبون بالعتاد المتفق عليه مع تحديد تاريخ وكيفية دفع أقساط إيجار العتاد.

الفتنة

للبنوك التجارية دور كبير في تنمية وتطوير إقتصاد الدول، وذلك من خلال تمويلها لعمليات التجارة الخارجية عبر العديد من التقنيات، من بينها التقنيات المتوسطة والطويلة الأجل التي توفرها للفاعلين في هذا المجال، والتي تساهم في تسهيل وتنشيط المبادلات التجارية الدولية بالنسبة لعمليات التصدير والاستيراد، وقد عملت الجزائر جاهدة على تطوير وترقية تجارتها الخارجية، باعتبارها العصب الحساس والمحرك الأساسي على الصعيد الدولي، وذلك بإدخال اصلاحات اقتصادية جديدة والمتمثلة في منح استقلالية للجهاز البنكي، الذي يحتل مكانة كبيرة في تمويل التجارة الخارجية.

ويعتبر تمويل التجارة بشقيها الخارجية والداخلية من أهم وأخطر الأعمال المصرفية، فهي تتطلب كفاءة مصرفية وخبرة محلية وعالمية في مجال دراسة الأسواق الوطنية والخارجية، خاصة في ظل التحولات الاقتصادية التي يشهدها العالم في الوقت الراهن.

أولاً- نتائج الدراسة:

تم التوصل انطلاقاً من دراسة موضوع التقنيات المتوسطة والطويلة الأجل المعتمدة في البنوك الجزائرية لتمويل التجارة الخارجية إلى مجموعة من النتائج، والتي تم تقسيمها إلى نتائج تتعلق بالناحية النظرية والأكاديمية للموضوع، وأخرى إلى نتائج تتعلق بالجانب التطبيقي لدراسة الجزائر والمتمثل في دراسة حالة، كما يلي :

1. النتائج المتعلقة بالجانب النظري:

و تتمثل فيما يلي:

- أ- تمويل التقنيات المتوسطة والطويلة الأجل في التجارة الخارجية العمليات التي تفوق في العادة ثمانية عشرة(18) شهراً؛
- ب- يؤمن قرض المشتري تسهيلات مالية للمورد والدفع الفوري للمصدر؛
- ج- تمنح تقنيات التمويل المتوسطة وطويلة الأجل الحماية لكل من المصدر والمستورد بنسب متفاوتة، بحيث يكون أحدهما أكثر عرضة للخطر من الآخر وذلك حسب كل تقنية؛

د- تقوم البنوك التجارية بدور كبيرا في تمويل وترقية التجارة الخارجية، من خلال تدخلها كوسيط بين المتعاملين الاقتصاديين للضمان السير الحسن للمعاملات التجارية، وضمان حق كل من المصدر والمستورد؛

هـ- يمنح التأجير التمويلي للمستأجر في نهاية العقد الخيار بإعادة تجديد العقد أو تملك المأجور؛

و- محافظة كل من أوروبا وآسيا على احتلال الصدارة في تصدير السلع عالميا طيلة الفترة الممتدة من 2010 إلى 2014؛

ز- التأجير التمويلي وسيلة فعالة لتمويل المشاريع الاستثمارية إضافة إلى أنه يحقق العديد من المزايا لمختلف أطراف العقد.

2. نتائج دراسة الجانب التطبيقي:

وتتجلى فيما يلي :

أ- تشهد التجارة الخارجية في الجزائر تراجعا في السنوات الأخيرة حيث سجل الميزان التجاري عجزا سنة 2015 ويعود السبب في ذلك الى انهيار أسعار البترول؛

ب- تتسم صادرات الجزائر بالتركيز الجغرافي لدول الاتحاد الأوربي نتيجة التبعية الاقتصادية، ويعود ذلك لعدة أسباب تاريخية اقتصادية وجغرافية؛

ج- تسعى الجزائر إلى النهوض بقطاع التجارة الخارجية وذلك من خلال نص تشريعات وقوانين تساهم في تمويل وترقية التجارة وتسهيل المبادلات التجارية؛

د- يتم الإعتماد في الجزائر على التقنيات القصيرة الأجل في تمويل التجارة الخارجية أكثر من التقنيات المتوسطة والطويلة الأجل؛

هـ- من بين التقنيات المتوسطة والطويلة الأجل التي يتم الإعتماد عليها في البنوك الجزائرية لتمويل التجارة الخارجية هي تقنية التأجير التمويلي على عكس باقي التقنيات التي يتم إستخدامها بدرجة أقل؛

و- عدم الاعتماد على التقنيات المتوسطة والطويلة الأجل في معظم البنوك الجزائرية لتمويل التجارة الخارجية مثل بنك التنمية المحلية، بنك الخليج، بنك البركة، وبنك القرض الجزائري.

ز- وقد لوحظ من خلال التريص في بنك الفلاحة والتنمية الريفية -وكالة بسكرة- أنه يتم الاعتماد على تقنية التأجير التمويلي بشكل كبير وذلك لما تقدمه من مزايا وتسهيلات للعملاء مقارنة مع باقي التقنيات

الختامة

المتوسطة وطويلة الأجل (قرض المشتري، قرض المورد والتمويل الجزافي) التي كان استخدامها شبه منعدم.

ثانيا - التوصيات:

بغية تجميع نتائج الدراسة يتم محاولة اقتراح حلول لبعض منها، كما يلي :

- 1- ضرورة العمل على إصلاح وتطوير الجهاز المصرفي ليتواءم مع تحرير التجارة الخارجية ويساهم في تطويرها وترقيتها؛
- 2- نشر الثقافة البنكية في أوساط المتعاملين في مجال التجارة الخارجية من خلال التعريف بتقنيات التمويل المتوسطة والطويلة الأجل (قرض المورد، قرض المشتري، التمويل الجزافي والتأجير التمويلي) والضمانات والامتيازات التي تقدمها للمتعاملين بها؛
- 3- ضرورة فتح المجال أمام الإستثمار الأجنبي وذلك بزيادة التجهيزات وتحسين البيئة المؤسسية ومناخ الاستثمار؛
- 4- ضرورة تشجيع وترقية الاستثمار نحو التصدير.

ثالثا - آفاق الدراسة:

إن موضوع التجارة الخارجية وطرق تمويلها واسع يمكن أن تتم معالجته من عدة جوانب ، والتي لا يمكن التركيز عليها في بحث واحد، وعليه يمكن اقتراح موضوعات أخرى مكمل للبحث، وهي :

- ✓ سبل ترقية التقنيات المتوسطة والطويلة الأجل لتمويل التجارة الخارجية في الجزائر .
- ✓ التمويل الجزافي وآفاق تطويره في الجزائر .

المراجع

قائمة المراجع:

أولاً- الكتب:

- 1- الطاهر لطرش: تقنيات البنوك، الطبعة الثانية، ديوان المطبوعات الجامعية - بن عكنون، الجزائر- 2003.
- 2- سالم صلال راهي الحسناوي: التأجير التمويلي و تطبيقات مختارة، الطبعة الأولى، الدار المنهجية للنشر و التوزيع - عمان، الأردن - 2016.
- 3- عبيد الصفدي الطوال: التأجير التمويلي مستقبل صناعة التمويل، الطبعة الأولى، دار المناهج للنشر و التوزيع - عمان، الأردن - 2013.
- 4- عبد الرزاق بن حبيب و خديجة خالدي: أساسيات العمل في المصرف، ديوان المطبوعات الجامعية - الجزائر - 2015.
- 5- عبد القادر بحيج: الشامل لتقنيات أعمال البنوك، دار الخلدونية- القبة، الجزائر- 2013.
- 6- محمد أحمد الشافعي: التأجير التمويلي المفاهيم الأساسية، الطبعة الأولى، دار أمجد للنشر و التوزيع - عمان، الأردن - 2015.
- 7- معراج هوارى و حلج سعيد عمر: التمويل التأجيري المفاهيم و الأسس، الطبعة الأولى، دار كنوز المعرفة العلمية للنشر و التوزيع - عمان، الأردن - 2013.
- 8- ناصر سليمان: التقنيات البنكية و عمليات الإئتمان، الطبعة الأولى، ديوان المطبوعات الجامعية- بن عكنون، الجزائر.

ثانياً- الرسائل والأطروحات:

- 1- رزاق محمد: مدى توافق النظام المحاسبي المالي مع المعايير المحاسبية الدولية في معالجة عقود التأجير التمويلي، مقدمة مذكرة لنيل شهادة الماجستير، كلية العلوم الاقتصادية التجارية وعلوم التسيير، جامعة امحمد بوقرة- بومرداس- الجزائر.
- 2- شلالى رشيد: تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير (غير منشورة)، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير - جامعة الجزائر- 2011.

3- حنان كمال الدين جمال ضبان: عقد التأجير التمويلي و تطبيقاته المعاصرة، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير، كلية الشريعة و القانون، الجامعة الإسلامية - غزة، 2015.

ثالثا - الملتقيات والمحاضرات:

1- عاشور مريزق و محمد غربي: الائتمان الايجاري كأداة لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، الملتقى الدولي حول متطلبات تأهيل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الدول العربية، من تنظيم مخبر العولمة و اقتصاديات شمال إفريقيا-جامعة شلف، الجزائر- يومي 17 و 18 أبريل 2006.

2- مفتاح صالح: "المالية الدولية"، محاضرات أقيمت على طلبة السنة الرابعة ليسانس، قسم الاقتصاد، كلية العلوم الاقتصادية و التسيير، جامعة محمد خيضر-بسكرة-2006/2005.

رابعا - القوانين والتشريعات:

1- المرسوم التنفيذي رقم 15-5 المؤرخ في 15 جويلية 2015، المتعلق بالقواعد العامة المطبقة على عمليات استيراد البضائع و تصديرها، الجريدة الرسمية، العدد 41، (29 جويلية 2015).

2- المرسوم التنفيذي 09-429 المؤرخ في 30 ديسمبر 2009، المتعلق بإنشاء لجنة متابعة التجارة الخارجية و تحديد تشكيلتها ومهامها و تنظيمها، الجريدة الرسمية، العدد 77، (30 ديسمبر 2009).

خامسا - المواقع الإلكترونية

1- world trade organisation, statistique du commerce international, date valide 24/04/2017

World-région-export-14-e.pdf-www.wto.org

2- world trade organisation, statistique du commerce international, date valide 24/04/2017

World-région-export-14-e.pdf-www.wto.org

3- Ministère des Finances direction général des douanes, Evolution des statistiques du commerce extérieure de l'Algérie, Date valide 26/04/2017.

www.douanes.gov-dz/pdf/r-periodique/Année%202015.pdf

4-Ministère des Finances direction général des douanes, évolution des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie, date valide 27/04/2017.

www.douane.gov.dz/PDF-priodique/serie.pdf.

5-Ministère des Finances direction des douanes, Evolution des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie, date valide 27/04/2017.

www.douanes.gov-dz/pdf/r-periodique/Année%202015.pdf

6 - 2017/04/20, بنك الفلاحة والتنمية الريفية،

<https://www.badr-bank.dz/index.php?id=presentation>

7-:2017/05/23, بنك الفلاحة والتنمية الريفية،

<https://www.badr-bank.dz/index.php>

8-2017/04/26, بنك الفلاحة والتنمية الريفية،

<https://www.badr-bank.dz/>

الملاحق

EDITE LE 24 05 2017

CLIENT : 393-
NOM :
ADRESSE : ORAA QUEMAR EL OUTAYA W D
BISKRA
NUMERO DOSSIER : 15-1106604
COMPTE REGLEMENT : 15-00-0-00
COMPTE DE PRET : 15-00-0-00
TYPE DE PRET : 15-30 CMT CREDIT BAIL (LEASING)

DUREE DU PRET : 060 MOIS
DIFFERE PARTIEL : 006 MOIS
DUREE AMORTISSEMENT : 054 MOIS
PERIODICITE : SEMESTRIELLE
TAUX DU PRET : 19,00 %
TAUX T.V.A. : 19,00 %
IERE UTILISATION : 15-02-2016
FIN UTILISATION : 16-06-2016
BONIFIE : 4,00 %

CAPITAL PRETE : 1 081 227,20
CAPITAL MOBILISE (UTILISE) : 3 181 227,20
INTERETS DIFFERE PARTIEL : 0,00
INTERETS INTERCALAIRES : 6 624,58 T.V.A. : 0,00
COMMISSION D'ENGAGEMENT : 0,00
1 259,24 AU 28/02/2017

ECHEANCE	LOYER H I	T.V.A	LOYER TTC	TYPE	ETAT
31-08-2016	79 530,68	0,00	79 530,68	D. P.	ECHUE
28-02-2017	383 136,92	0,00	383 136,92	E. N.	ECHUE
31-08-2017	383 136,92	0,00	383 136,92	E. N.	N. E.
28-02-2018	383 136,92	0,00	383 136,92	E. N.	N. E.
31-08-2018	383 136,92	0,00	383 136,92	E. N.	N. E.
28-02-2019	383 136,92	0,00	383 136,92	E. N.	N. E.
31-08-2019	383 136,92	0,00	383 136,92	E. N.	N. E.
28-02-2020	383 136,92	0,00	383 136,92	E. N.	N. E.
31-08-2020	383 136,92	0,00	383 136,92	E. N.	N. E.
28-02-2021	383 136,92	0,00	383 136,92	E. N.	N. E.
31-08-2021	63 624,58	0,00	63 624,58	V. R.	N. E.
T O T A U X	3 591 387,54	0,00	3 591 387,54		

N.B. LE TAUX DE LA TAXE PEUT VARIER, L'ECHEANCIER PEUT ETRE REVISE EN CONSEQUENCE

SIGNATURE DU RESPONSABLE BADR

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL

DEMANDE DE FINANCEMENT (ANNEXE 1)

I - IDENTIFICATION DU CLIENT

Nom ou Raison sociale.....

Forme juridique :

- ☐ Personne physique (affaire personnelle)
- ☐ E.U.R.L
- ☐ S.A.R.L
- ☐ S.P.A
- ☐ SNC

☐ Client de la BADR : Oui - Non ⁽¹⁾

☐ Consultation de la Centrale des Risques « Banque d'Algérie ».

Adresse professionnelle :

Téléphone :

Adresse personnelle du demandeur :

Téléphone :

Nature de l'activité :

Chiffre d'affaires prévisionnel:DA

Création.....

Extension.....

Revenus nets ou bénéfice prévisionnel :DA

(1) - Rayer la mention inutile

II – OBJET DU CREDIT

- Matériel(s) et équipement(s) ⁽²⁾:

Description	Nombre	Fournisseur	Prix H.T DA	Prix T.T.C DA

- Véhicule(s) ⁽²⁾:

Description	Nombre	Fournisseur	Prix H.T DA	Prix T.T.C DA

Je certifie que les informations fournies ci-dessus et les documents complémentaires remis avec cette demande de crédit, sont sincères et exacts. Je m'engage à tenir la Banque de l'Agriculture et du Développement Rural – BADR informée de toute modification relative aux informations ci-dessus communiquées.

Fait àLe :

Signature et cachet

(1) joindre l'agrément ANDI pour les avantages accordés