



الموضوع

تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل

دراسة تطبيقية حول تطبيق أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة
وطويلة الأجل في بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة - وكالة بسكرة-

مذكورة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية

تخصص: اقتصاد دولي

الأستاذ المشرف:

▪ حدانة أسماء

إعداد الطالب:

▪ خالد إبراهيم

السنة الجامعية: 2018-2019

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



شكر و عرفان

نحمد الله سبحانه وتعالى الذي سير لنا الظروف وأنعم علينا بالقوة والصبر حتى وصلنا إلى ما نحن عليه، ونشكره على نعمة العقل التي أوصلتنا إلى هذا المستوى نتقدم بالشكر إلى الأستاذة المؤطرة أسماء حدانة وعلى الجهد الذي بذلته من أجلنا، وكذا على نصائحها وتوجيهاتها طيلة مدة البحث، فكان لها أثر كبير في إنجاز هذه المذكرة وأسأل الله أن يجازيها كل الخير

كما أتقدم بخالص الشكر والتقدير إلى السيد فيصل هميلي الذي كان وسيطا بيننا وبين البنك والى

خدير علوي الذي إستقبلنا بحفاوة خلال وعلى تعاونه معنا خلال مدة التربص في بنك الجزائر الخارجي وكالة بسكرة وإلى كل عمال بنك البركة الجزائري وكالة بسكرة

و الشكر الخاص إلى كل أساتذة قسم العلوم الاقتصادية و كل من ساهم من قريب أو بعيد في إنجاز هذا العمل

الإهداء

الحمد لله الذي وفقنا لهذا ولم نكن لنصل إليه لولا فضل الله علينا أما بعد

أهدي هذا العمل المتواضع إلى أمي و أبي العزيزين حفظهما الله لي

الذَّان سهرًا وتعبًا على تعليمي في إتمام هذا العمل من قريب أو من بعيد.

وإلى أفراد أسرتي ، سندي في الدنيا ولا أحصي لهم فضل.

إلى أساتذتي الكرام و كل رفقاء الدراسة.

وإلى كل من ساعدني و لو بكلمة تشجيع .

وفي الأخير أرجو من الله تعالى أن يجعل عملي هذا نفعًا يستفيد منه جميع الطلبة المتربصين

المقبلين

على التخرّج .

المخلص:

تهدف دراستنا إلى معرفة ما مدى استعمال تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل في البنوك الجزائرية ، حيث تم معالجة الإشكالية التالية :

فيما تتمثل أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة و ما مدى اعتماد بنك الجزائر الخارجي - وكالة بسكرة - و بنك البركة - وكالة بسكرة - على هذه الأخيرة ؟

وعلى ضوء هذه الدراسة توصلنا الى نتائج كانت أبرزها :

يعتبر التأجير التمويلي من أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل .

عدم تعامل بنك الجزائر الخارجي ووكالة بسكرة بتقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل.

تعامل بنك البركة ووكالة بسكرة بتقنية الإعتماد الإيجاري الذي يعتبر شكلا من اشكال التأجير التمويلي .

الكلمات المفتاحية : التجارة الخارجية ، التمويل ، التأجير التمويلي

Résumé :

Notre étude vise à déterminer dans quelle mesure les banques algériennes ont recours à des techniques de financement du commerce extérieur à moyen et long terme Le problème suivant a été abordé :

Quelles sont les techniques les plus importantes de financement du commerce extérieur à moyen et long terme et dans quelle mesure la banque extérieure algérienne - Biskra, Al Baraka, Biskra

À la lumière de cette étude, nous sommes parvenus aux conclusions suivantes:

Le crédit-bail est l'une des techniques de financement du commerce extérieur les plus importantes à moyen et long terme.

La Banque extérieure d'Algérie ne traite pas Biscera avec des techniques de financement du commerce extérieur à moyen et long terme.

Al Baraka Bank a traité avec Biskra avec un crédit de loyer qui est une forme de, leasing

Les most clé : Commerce extérieur, finances, leasing

الصفحة	قائمة المحتويات
	قائمة المحتويات
	قائمة الأشكال
	قائمة الجداول
	المقدمة
أ	الإشكالية
ب	التساؤلات الفرعية
ب	الفرضيات
ب	أهداف الدراسة و أهميتها
ت	أسباب الدراسة
ت	المنهج المتبع في الدراسة
ت	الدراسات السابقة
ث	صعوبات الدراسة
ث	هيكل الدراسة
25 – 1	الفصل الأول : تمويل التجارة الخارجية
2	تمهيد
7 – 3	المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية
3	المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية
3	الفرع الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية
4	الفرع الثاني: أهمية التجارة الخارجية
5	المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية و العوامل المؤثرة فيها
5	الفرع الأول: أسباب قيام التجارة الخارجية
6	الفرع الثاني: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية
17 – 8	المبحث الثاني: عمليات التجارة الخارجية
8	المطلب الأول: إجراءات التصدير
8	الفرع الأول: اتخاذ القرار
8	الفرع الثاني: الإستراتيجية
9	الفرع الثالث: العقد

9	الفرع الرابع: إعداد المستندات المبدئية لإتمام التصدير
9	الفرع الخامس: إعداد المستندات النهائية
10	الفرع السادس: المتابعة والاتصال
10	الفرع السابع: الخطابات الختامية
10	المطلب الثاني: إجراءات الاستيراد
10	الفرع الأول: اتخاذ القرار
11	الفرع الثاني: دراسة أسواق التصدير
11	الفرع الثالث: الإستراتيجية
11	الفرع الرابع: التفاوض
12	الفرع الخامس: البرامج
12	الفرع السادس: العقد
12	الفرع السابع: التراخيص
12	الفرع الثامن: التمويل والائتمان
12	الفرع التاسع: بوالص الشحن
12	الفرع العاشر: ميناء الوصول
13	الفرع الحادي عشر: التخليص
13	المطلب الثالث: إجراءات جمركة البضائع
13	الفرع الأول: الإجراءات الأولية للجمركة
15	الفرع الثاني: إحضار البضائع لدى الجمارك
25 - 17	المبحث الثالث: عموميات حول التمويل
17	المطلب الأول: ماهية التمويل
17	الفرع الأول: تعريف التمويل
18	الفرع الثاني: أهمية التمويل
18	المطلب الثاني: مبادئ التمويل وخطواته
18	الفرع الأول: مبادئ التمويل
19	الفرع الثاني: خطوات التمويل
20	المطلب الثالث: أشكال التمويل و مصادره
20	الفرع الأول: أشكال التمويل
21	الفرع الثاني: مصادر التمويل
25	خلاصة الفصل الأول

63 – 26	الفصل الثاني : تقنيات تمويل التجارة الخارجية
27	تمهيد
46 – 28	المبحث الأول: تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل
28	المطلب الأول : الإعتماد المستندي
28	الفرع الأول : تعريف الإعتماد المستندي
29	الفرع الثاني : أطراف الإعتماد المستندي
29	الفرع الثالث: خصائص الإعتماد المستندي
30	الفرع الرابع : أنواع الإعتماد المستندي والمستندات المطلوبة فيه
35	الفرع الخامس : الخطوات العملية في مسار الإعتمادات المستندية
38	المطلب الثاني : التحصيل المستندي
38	الفرع الأول : تعريف التحصيل المستندي
38	الفرع الثاني : أطراف عملية التحصيل المستندي
39	الفرع الثالث : مراحل وإجراءات سير تقنية التحصيل المستندي
	الفرع الثالث : مزايا وعيوب التحصيل المستندي
43	المطلب الثالث: تحويل الفاتورة.
43	الفرع الأول : مفهوم عملية تحويل الفاتورة
44	الفرع الثاني : أطراف عملية تحويل الفاتورة وكيفية سيرها
45	الفرع الثالث : مزايا عملية تحويل الفاتورة
59 – 46	المبحث الثاني : التمويل المتوسط وطويل الأجل
46	المطلب الأول : قرض المورد
46	الفرع الأول : تعريف قرض المورد
47	الفرع الثاني : مزايا و عيوب قرض المورد
47	الفرع الثالث: مراحل قرض المورد
49	المطلب الثاني: قرض المشتري
49	الفرع الأول: تعريف قرض المشتري
50	الفرع الثاني : أنواع قروض المشتري وخصائصه
51	الفرع الثالث : الشروط العامة لقرض المشتري
52	الفرع الرابع : مراحل قرض المشتري
53	المطلب الثالث : التمويل الجزافي

56	المطلب الرابع : التأجير التمويلي
56	الفرع الأول : أطراف التأجير التمويلي
57	الفرع الثاني : أنواع التأجير التمويلي
58	الفرع الثالث : مزايا التأجير التمويلي
59	الفرع الرابع : تكلفة التأجير التمويلي
62 - 59	المبحث الثالث : التأجير التمويلي كوسيلة لتمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد الإيجاري
59	المطلب الأول : تعريف الاعتماد الإيجاري
59	الفرع الأول : الاعتماد الإيجاري في لقانون الجزائري
60	المطلب الثاني : أطراف الاعتماد الإيجاري
60	المطلب الثالث : شروط إبرام عقد الاعتماد التجاري
60	الفرع الأول : الشروط الموضوعية
61	الفرع الثاني : الشروط الشكلية
61	المطلب الرابع : مراحل سير عملية الاعتماد الإيجاري
63	خلاصة الفصل الثاني
93 - 64	الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة - وكالة بسكرة -
65	تمهيد
79 - 67	المبحث الأول: عموميات حول البنك الجزائري الجزائري
67	المطلب الأول: نشأة و تقديم بنك الجزائر الخارجي
69	المطلب الثاني: مهام و أهداف بنك الجزائر الخارجي
69	الفرع الأول: مهام بنك الجزائر الخارجي
70	الفرع الثاني: أهداف بنك الجزائر الخارجي
71	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لبنك الجزائر الخارجي
71	الفرع الأول: الهيكل التنظيمي لبنك الجزائر الخارجي
74	الفرع الثاني : وظائف بنك الجزائر الخارجي
76	المطلب الرابع : تقديم بنك الجزائر الخارجي - وكالة بسكرة -
76	الفرع الأول : نشأة بنك الجزائر الخارجي - وكالة بسكرة -
77	الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي لبنك الجزائر الخارجي - وكالة بسكرة -
80	الفرع الثالث: أهداف بنك الجزائر الخارجي - وكالة بسكرة -

81	الفرع الرابع : أهم تقنيات التمويل متوسطة وطويل الأجل المستخدمة في بنك الجزائر الخارجي وكالة بسكرة
85 - 82	المبحث الثاني : عموميات حول بنك البركة
82	المطلب الأول: تعريف بنك البركة الجزائري
82	المطلب الثاني: تقديم بنك البركة - وكالة بسكرة -
82	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لبنك البركة
83	الفرع الأول: المدير
83	الفرع الثاني : نائب المدير
83	الفرع الثالث: مصلحة الصندوق و المحفظة
84	الفرع الرابع : مصلحة القرض
84	الفرع الخامس : مصلحة التجارة الخارجية
85	المطلب الرابع: أهداف بنك البركة
92 - 86	المبحث الثالث : دراسة تطبيقية حول تطبيق الاعتماد الإيجاري بنك البركة-وكالة بسكرة
86	المطلب الأول: إجراءات تنفيذ الاعتماد الإيجاري في بنك البركة -وكالة بسكرة -
86	الفرع الأول : شروط إبرام العقد الإيجاري
87	الفرع الثاني : الوثائق المطلوبة من بنك البركة لعقد الاعتماد الإيجاري
88	المطلب الثاني : بنود عقد الاعتماد الإيجاري
90	المطلب الثالث: الفرق بين بنك البركة وبنك الجزائر الخارجي - وكالتي بسكرة -
91	المطلب الرابع : تفسير نتائج الدراسة
91	الفرع الأول : نتائج الدراسة
91	الفرع الثاني : تفسير نتائج الدراسة
92	الفرع الثالث : الإقتراحات المقدمة من أجل تطوير التعامل بتقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل
93	خلاصة الفصل الثالث
97 - 95	الخاتمة
95	نتائج اختبار الفرضيات
96	نتائج الدراسة
96	التوصيات
97	آفاق البحث

101-99	قائمة المراجع
--------	---------------

قائمة الأشكال:

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
37	سير تقنية الإعتماد المستندي	01
42	سير تقنية التحصيل المستندي	02
44	سير عملية تحويل الفاتورة	03
48	سير عملية قرض المورد.	04
52	سير عملية قرض المشتري	05
55	عملية التمويل الجزافي	06
57	عملية التأجير التمويلي	07
73	الهيكل التنظيمي العام لبنك الجزائر الخارج	08
77	الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري - وكالة بسكرة -	09
85	الهيكل التنظيمي لبنك البركة	10

قائمة الجداول:

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
90	جدول يوضح الفرق بين بنك البركة و بنك الجزائر الخارجي فيما يخص التعامل بتقنيات تمويل التجارة الخارجية.	01

مقدمة

المقدمة

تمهيد

تلعب التجارة الخارجية دورا فعالا في التنمية الاقتصادية حيث تعتبر العصب الأساسي الذي يحرك الإقتصاد من خلال جلب سلع وخدمات مختلفة وعملة صعبة كما أنها تعكس وضعية إقتصاد البلد ومكانته إذ لا يمكن لأي دولة أن تعيش بمعزل عن العالم الخارجي لأنها لا تستطيع أن تنتج كل احتياجاتها لوحدها فهي بذلك تقوم بتصريف الفائض من إنتاجها نحو العالم الخارجي في حين تستورد ما تنتجه الدول الأخرى .

مع توسع العلاقات الاقتصادية بين الدول خصوصا في قطاع التجارة الخارجية وذلك من خلال عمليات التصدير والاستيراد حتى تقوم عمليات التبادل التجاري على أكمل وجه وغالبا ما يكون طرفي العقد متبايعين و لا يعرف أحدها الآخر أو وضعية مركزه المالي ، حيث يضمن المصدر ثمن البضاعة والمستورد يضمن استلام البضاعة، تلعب البنوك التجارية دورا أساسيا في التجارة الخارجية ، إما من خلال توفير التمويل اللازم للمصدر (لإنتاج السلعة المصدرة) و المستورد (للقيام بعملية الاستيراد) أو عن طريق تسهيل التسوية المالية الناشئة عن الصفقات الدولية بتحصيل حقوق المصدر المستحقة على المستورد.

إن تعدد اللغات والعملات وتباين القوانين الاقتصادية و اختلاف الأنظمة السياسية في العملية التجارية يؤدي في كثير من الأحيان إلى حدوث مشاكل ونشوب نزاعات بسبب إخلال أحد الأطراف بواجباته نحو الطرف الآخر الشيء الذي يجعل المتعاملين الإقتصاديين يتخوفون من المخاطرة في الأسواق الخارجية .

ونظرا لطبيعة العلاقة بين المصدرين و المستوردين والتي تتطلب ضمانات و إجراءات خاصة ، كان لابد من الأخذ بعين الاعتبار عامل الحماية وتوفير الشروط اللازمة لضمان السير الحسن للصفقات التجارية بإعطاء ضمانات كافية لخلق الثقة بين المتعاملين الإقتصاديين من خلال إشراف البنك على المبادلات الدولية و قيامه بكل المعاملات المالية ، وفق قواعد وقوانين وضعتها غرفة التجارة الدولية من أجل تغطية المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها المتعاملين الإقتصاديين، لذلك وضعت مجموعة طرق ووسائل تحديد وبدقة حقوق وواجبات كل طرف تجنب لحدوث الاختلافات و النزاعات .

الإشكالية:

إنطلاقا مما سبق ذكره ونظرا للدور الذي تؤديه تقنيات تمويل التجارة الخارجية نطرح الإشكالية الرئيسية التالية :

فيما تتمثل أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة و ما مدى اعتماد بنك الجزائر الخارجي -

وكالة بسكرة - و بنك البركة - وكالة بسكرة - على هذه الأخيرة ؟

المقدمة

التساؤلات الفرعية:

و يندرج ضمن هذا التساؤل الرئيسي جملة من التساؤلات الفرعية التالية :

- ما المقصود بالتجارة الخارجية ؟
- في ما تتمثل أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل ؟
- ما هي أهم التقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة و طويلة الأجل المستخدمة في بنك البركة - وكالة بسكرة - ؟

الفرضيات:

- تهتم التجارة الخارجية بدراسة الصفقات التي تتم عبر الحدود باستعمال عدة وسائل وطرق للدفع.
- يعتبر التأجير التمويلي من أهم أنواع تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويل الأجل .
- الاعتماد الإيجاري من أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل المستخدمة في بنك البركة - وكالة بسكرة -.

أهداف الدراسة وأهميتها : نهدف من خلال هذه الدراسة إلى تحقيق الأهداف الآتية :

- محاولة التعرف على أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة و طويلة الأجل .
- إبراز مساهمة التقنيات المتوسطة و طويلة الأجل في تحقيق الأمان والثقة للأطراف المتعددة.
- الإجابة عن التساؤلات والتحقق من الفرضيات.
- الوقوف على واقع و دور تقنيات المتوسطة و طويلة إلى على مستوى البنوك الجزائرية من خلال دراسة ميدانية في بنك الجزائر الخارجي - وكالة بسكرة - وبنك البركة - وكالة بسكرة -

ونلخص أهمية الموضوع على الشكل التالي :

في ظل الأهمية المتزايدة لقطاع التجارة الخارجية في الإقتصاد الوطني ، فقد جاءت دراستنا هذه لتسليط الضوء على مختلف التقنيات المتوسطة و طويلة الأجل المستعملة من طرف البنوك التجارية ، بالإضافة إلى إظهار دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية من خلال تقنية التأجير التمويلي في تسوية المعاملات التجارية.

المقدمة

أسباب الدراسة :

- بما أن الإقتصاد الجزائري يقوم أساسا على الاستيراد فمن المهم توضيح هذه التقنية بصفة أدق لكل من يهمله الموضوع من مستوردين أو مصدريين، موظفي البنوك وشركات التأمين .
- محاولة التعرف على كيفية تمويل التجارة الخارجية والتقنيات المستعملة في ذلك .
- اكتشاف الدور الذي تلعبه التقنيات المتوسطة وطويلة الأجل في تمويل التجارة الخارجية على مستوى بنك الجزائر الخارجي -وكالة بسكرة - وبنك البركة -وكالة بسكرة -
- الرغبة الشخصية في الإطلاع على هذا الموضوع .
- كون الموضوع يدخل ضمن تخصص الإقتصاد الدولي.

المنهج المتبع في الدراسة :

لتحقيق هدف البحث و الإجابة عن الإشكالية المطروحة، اخترنا إتباع المنهج الوصفي عند استعراضنا الجانب النظري للتجارة الخارجية كما استخدمنا المنهج التحليلي خلال تطرقنا لآليات الدفع و التمويل في التجارة الخارجية وكذا في دراسة الحالة .

الدراسات السابقة :

لإنجاز هذا البحث تم الإستعانة بمجموعة من الدراسات السابقة والمتمثلة في مايلي :

- (1) شهادة ماستر للطالبة مليكة سويكي بعنوان : تقنيات تمويل التجارة الخارجية ،دراسة حالة التقنيات قصيرة إلى في بنك التنمية المحلية - وكالة بسكرة - جامعة محمد خيصر - بسكرة - 2016/2017
- (2) شهادة ماستر للطالب شيلالي حكيم بعنوان : صيغ تمويل عمليات الجارة الخارجية للمؤسسة الإقتصادية دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي - وكالة البويرة 37- جامعة اكلى محند اولحاج - البويرة - 2014/2015.

المقدمة

صعوبات الدراسة :

لقد تم مواجهة مجموعة من الصعوبات في إطار هذا البحث نذكر منها مايلي :

- قلة المعلومات حول التقنيات المتوسطة وطويلة الأجل في الجانب التطبيقي
- قلة تعامل البنوك الجزائرية بالتقنيات المتوسطة وطويلة الأجل في عمليات الاستيراد والتصدير فيما يخص التجارة الخارجية
- صعوبة توظيف وترجمة بعض المعلومات من الجانب النظري إلى الجانب التطبيقي

هيكل الدراسة:

استدعت الضرورة تقسيم البحث إلى ثلاثة فصول كما يلي :

الفصل الأول بعنوان التجارة الخارجية وكيفية تمويلها: وتم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث حيث خصصنا المبحث الأول منه لعموميات حول التجارة الخارجية والمبحث الثاني سنتطرق فيه إلى عمليات التجارة الخارجية أما المبحث الثالث فخصصناه لعلمية تمويل التجارة الخارجية.

الفصل الثاني بعنوان تقنيات تمويل التجارة الخارجية: و تم تقسيمه إلى ثلاثة مباحث، المبحث الأول عن تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل، المبحث الثاني سنتناول من خلاله تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل ، أما المبحث الثالث فسننتقل إلى التأجير التمويلي كوسيلة لتمويل التجارة الخارجية عن طريق الإعتماد الإيجاري.

الفصل الثالث بعنوان دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة وطويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي وبنك البركة - وكالة بسكرة -. و تم تقسيمه إلى أربعة مباحث. حيث خصصنا المبحث الأول منه لتقديم عموميات حول البنك الخارجي. أما المبحث الثاني عموميات حول بنك البركة وكالة بسكرة وأهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل المستعملة فيه. و المبحث الثالث سيكون حول دراسة ميدانية حول تطبيق الاعتماد الإيجاري في بنك البركة -وكالة بسكرة -

الفصل الأول

تمويل التجارة الخارجية

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

تمهيد

أصبح لزاما على كل دولة إقامة علاقات تجارية دولية وذلك في ظل التطورات السريعة التي تشهدها الساحة الاقتصادية العالمية ،حيث تلعب التجارة الخارجية دورا هاما في معظم الاقتصاديات من خلال ما توفر للاقتصاد العالمي ما يحتاج إليه من سلع وخدمات غير متوفرة محليا من خلال نشاط الاستيراد ، وفي نفس الوقت تمكن من تصريف الفائض من المنتجات من خلال التصدير ،لهذا أصبح ضروريا تسهيل وتطوير التجارة الخارجية والتخفيف من العراقيل التي تواجهها من خلال الوسائل المستخدمة فيها والبحث عن أفضل طرق التبادل التجاري التي تفيد كل أطراف التبادل ،لذلك فهي تحتاج إلى تمويل دائم يضمن استمرارها .

تلجؤ معظم المؤسسات سواء كانت مصدرة أو مستوردة إلى النظام البنكي الذي يمنحها عدة امتيازات من أجل السير الحسن للمعاملات التجارية وذلك من خلال إجراءات وقواعد متفق عليها وقوانين تحكم هذا التبادل ، لذا سيتم تقسيم هذا الفصل الى ثلاث مباحث كما يلي:

المبحث الأول : عموميات حول التجارة الخارجية

المبحث الثاني : عمليات التجارة الخارجية

المبحث الثالث : عموميات حول التمويل

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

المبحث الأول : عموميات حول التجارة الخارجية

التجارة الخارجية أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة الاعتماد المتبادل بين دول العالم وبتزايد هذا الاعتماد المتبادل بصورة مستمرة مع تزايد درجة عولمة الاقتصاد والأسواق، كما تعتبر من الركائز الأساسية للتطور الاقتصادي، فهي تمكن كل بلد من الاستفادة بمزايا البلد الآخر في سلعة معينة.¹

لذا سنتناول في هذا المبحث مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها وأسباب قيامها، بالإضافة إلى العوامل المؤثرة فيها.

المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية

تهتم التجارة الخارجية بدراسة جميع أوجه النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين الدول، أي أن التجارة الخارجية تدرس العلاقات الاقتصادية بين دول العالم المختلفة، وتتألف هذه العلاقات من حركات الأشخاص متمثلة في الهجرة الدولية وحركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال .

الفرع الأول : مفاهيم حول التجارة الخارجية

أولاً : وردت عدة مفاهيم للتجارة الخارجية

المفهوم الأول : عرفت على أنها : "فرع من فروع علم الاقتصاد والذي يهتم بدراسة الصفقات الاقتصادية الجارية عبر الحدود الوطنية"²

كما عرفت أنها "علمية التبادل التجاري الذي يتم بين دولة والعالم الخارجي " ويمكن تصنيف الصفقات التجارية التي تتضمنها التجارة الخارجية فيما يلي :

- تبادل السلع المادية وتشتمل السلع الاستهلاكية والسلع الإنتاجية والمواد الأولية والسلع نصف مصنعة والسلع الوسيطة .
- تبادل الخدمات والتي تتضمن خدمات النقل والتأمين والشحن والخدمات المصرفية والسياحة وغيرها .
- تبادل النقود وتشمل حركة رؤوس الأموال لأغراض الاستثمار سواء على المدى القصير أو الطويل كما وتشمل القروض الدولية .
- تبادل عنصر العمل ويشمل انتقال الأيدي العاملة من بلد إلى آخر بالإضافة إلى الهجرة .¹

¹ السيد محمد أحمد السبرتي ، التجارة الخارجية ، الدار الجامعية ، مصر، 2009 ، ص 5

² موسى مطر ، باسم اللوزي، حسام داود، وآخرون ، التجارة الخارجية ، دار الصفاء للنشر والتوزيع ، 2001 ، ص13

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

المفهوم الثاني : " أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية ، متمثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة ،فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة"²

المفهوم الثالث : هي المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع ، والأفراد ، و رؤوس الأموال ،تنشأ بين افراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة ،أو بين حكومات أو منظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة .³

الفرع الثاني : أهمية التجارة الخارجية

ليس من الصعب علينا أن نتصور ما للتجارة الخارجية من أهمية في العصر الحديث فهي تمكنا من إشباع بعض حاجات لنا ما كان من الممكن اشباعها لو لم يتم التبادل التجاري بين الدول ، ويمكن تلخيص أهمية التجارة الخارجية في النقاط التالية⁴:

- التجارة الخارجية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض ،إضافة أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة .
- تساعد في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجال الاستهلاك ، والاستثمار ،وتخصص الموارد الإنتاجية بشكل عام .
- تعتبر التجارة الخارجية مؤشرا جوهريا على قدرة الدولة الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي ، وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة ، و قدرة الدولة على التصدير ومستويات الدخل فيها ،وقدرتها كذلك على الاستيراد ،وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملات الأجنبية ،ومالها من آثار على الميزان التجاري .
- المساهمة الكبيرة في زيادة الدخل القومي ،بالإضافة إلى نقل التكنولوجيا .
- تمثل التجارة الخارجية في السلع والخدمات مصدرا أساسيا للنشاط الاقتصادي للدول ،ويؤدي ذلك إلى تقوية المنافسة للدول مما يؤدي إلى التخصص و زيادة كفاءة الإنتاج .

¹مرجع سابق ،ص ص 13-14

²السيد أحمد محمد السيرتي ، مرجع سابق ، ص 8

³يوسف السعداوي،دراسات في التجارة الخارجية ،دار الهومة ، الجزائر ، 2010 ، ص 12

⁴جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006 ، ص 12

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

المطلب الثاني : أسباب قيام التجارة الخارجية والعوامل المؤثرة فيها

الفرع الأول : أسباب قيام التجارة الخارجية

يمكن إجمال أسباب قيام التجارة الخارجية الى العوامل التالية :¹

- لا تستطيع أي دولة أن تعتمد على نفسها كلياً -تحقيق الاكتفاء الذاتي - نظراً لعدم التوزيع المنكافئ لعناصر الإنتاج بين الدول المختلفة .
- التخصص الدولي : إن الدول لا تستطيع أن تعتمد على نفسها اعتماداً كلياً في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية والمكتسبة بين دول العالم ولذلك يحب على كل دولة أن تتخصص في إنتاج بعض السلع التي تؤهلها طبيعتها وظروفها وإمكاناتها الاقتصادية أن تنتجها بتكاليف أقل وكفاءة عالية .
- اختلاف تكاليف الإنتاج : يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعاً للتجارة بينها وبالذات في الدول التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير. وهذا الإنتاج الواسع يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة وبالتالي ترتفع لديها تكاليف الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية .
- اختلاف ظروف الإنتاج : فبعض المناطق ذات المناخ الموسمي تصلح لزراعة الموز والقهوة فيجب أن تتخصص بهذا النوع من المنتجات الزراعية وتستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالنفط الذي يتوفر في الدول ذات المناخ الصحراوي مثل دول الخليج .
- اختلاف الميول والأذواق : هناك بعض الدول يفضلون المنتجات الأوروبية حتى لو توفر البديل في موطنهم الأصلي وتزداد أهمية هذا العامل مع زيادة الدخل القومي في الدولة .
- اختلاف العوامل الاقتصادية : ونقصد بها الموارد البشرية، رؤوس الأموال وتكاليف الإنتاج، وهي بدورها تختلف من دولة لأخرى .
- اختلاف العوامل التكنولوجية : التكنولوجيا في أبسط معانيها هي فن الإنتاج ، أي الأساليب والوسائل المستخدمة في عمليات الإنتاج ، أما التقدم التكنولوجي فيتمثل في تطوير هذه الوسائل والأساليب مما يؤدي إلى خفض تكلفة الإنتاج وتحسين نوعية المنتجات.

¹ موسى مطر، باسم اللوزي، حسام داود، وآخرون، مرجع سابق، ص ص 17-18

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

الفرع الثاني : العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية

تتأثر التجارة الخارجية بالكثير من العوامل نذكر منها :

1. العوامل الاقتصادية

وتتمثل في ما يلي :¹

- **الأسعار والتكاليف** : إن ارتفاع تكاليف السلع يؤدي إلى ارتفاع أسعارها ، فالسلع التي تنتج بتكاليف منخفضة وتباع بأسعار منخفضة تكون أكثر طلبا من السلع المرتفعة السعر والتكاليف .
- **الجودة** : تتأثر الأسواق العالمية بالتطورات التكنولوجية الحاصلة إلى إنشاء عامل المنافسة فتوجد فروقات عديدة لنفس المنتج في أماكن مختلفة من العالم .
- **التمويل** : يعتبر التمويل أداة تبادل بين الدول ، فالمؤسسات المالية والبنوك موجودة على المستوى الداخلي والخارجي تسمح بزيادة حجم التجارة الخارجية ، أي في تبادل السلع والخدمات وقلة هذه المؤسسات يؤدي إلى نقص حجم التبادل التجاري .
- **نفقات النقل** : يؤثر النقل في التجارة إلا أن التطورات الحديثة جعلته يحظى رغم كل الصعوبات التي كانت تواجهه بإدخال سلع متنوعة من التبادل التجاري يجعل نفقات النقل مرتفعة .
- **الندرة النسبية** : يعني عدم وجود حجم معين من السلع والخدمات لدى الدول يتناسب والاحتياجات الخاصة ، فالتباعد بين العرض والطلب من مختلف السلع والخدمات يخلق حاجة الدولة في التخلي عن فوائضها وجلب ما تحتاجه .

2. العوامل البشرية

وتتمثل في ما يلي :²

- **توزيع السكان** : يختلف توزيع السكان من إقليم لآخر ، يعني هذا أن سكان العالم غير موزعين توزيعا متجانسا في الأقاليم المختلفة ويرجع ذلك لعدة عوامل يتصدرها العوامل الطبيعية كالمناخ ومظاهر السطح التي تؤثر في العمليات الإنتاجية ، والمواد الطبيعية التي يمكن أن يستغلها الإنسان وتعمل على تجمعه بأعداد متباينة إلى جانب العوامل البشرية التي تشمل المواليد والوفيات والهجرة التي تؤدي الي تباين معدلات نمو السكان والجهات المختلفة .

¹ مجدي محمود شهاب ، الإقتصاد الدولي، دار الجامعة المعرفية ، مصر ، 1996 ، ص80
² محمد خميس الزوكة ، جغرافية التجارة الدولية ، دار الجامعة المصرفية ، مصر ، 2010 ، ص ص 31-35

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

- **مستوى معيشة السكان** : يختلف مستوى معيشة السكان داخل الدولة الواحدة من إقليم لآخر من السكان وكل هذا له تأثير على الإنتاج الاقتصادي من حيث التوزيع والنوعية والكمية إلى جانب تحديده لأنماط الاستهلاك ،وبالتالي مدى الحاجة إلى الأسواق العالمية كمصدر للواردات أو لتصدير المنتجات .

3. العوامل الحضارية :

تتمثل العوامل الحضارية التي تؤثر في الإنتاج الاقتصادي في النظم الاجتماعية والمستوى الحضاري ومدى التقدم التكنولوجي والسياسات الحكومية و الارتباطات الدولية ،ورأس المال والعادات والتقاليد ،السوق الذي يتأثر إلى حد كبير بمستوى المعيشة والقدرة الشرائية للسكان ،وتؤثر النظم الاجتماعية في أسلوب استغلال الموارد الطبيعية وفي نوعية الإنتاج وكميته وبالتالي دوره في التجارة الخارجية.

4. العوامل الطبيعية

ونذكر منها :

- **التركيب الجيولوجي** : وهو من بين العوامل الطبيعية المؤثرة بشكل مباشر في توزيع الموارد المعدنية والصخور ويتصف توزيع الموارد المعدنية في صخور القشرة الارضية بعدم التجانس بين الدول العالم مما أدى إلى نشاط حركة التجارة الخارجية للمعادن .
- **المناخ** : وذلك من خلال المناخ المباشر وغير المباشر في تحديد طبيعة الأنشطة الاقتصادية المختلفة وحجم إنتاجها على مستوى دول العالم ،وهي خصائص متباينة مما أسهم في زيادة نشاط حركة التجارة الخارجية لمنتجاتها .
- **الموقع الجغرافي** : يعد الموقع الجغرافي من أهم العوامل الطبيعية التي تحدد إمكانية استغلال الموارد الطبيعية المتاحة في أي إقليم وتصديرها إلى العالم الخارجي فعامل الموقع الجغرافي الجيد يساهم مع عوامل أخرى في تزايد إسهام بعض دول العالم في التجارة الخارجية للعديد من السلع والمنتجات بالإضافة إلى سهولة الاتصال بالأسواق العالمية وانخفاض تكلفة ذلك .

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

المبحث الثاني : عمليات التجارة الخارجية

لقد اتسع الاهتمام بالعلاقات الاقتصادية الدولية بحيث صارت المنشآت المحلية أكثر إندماجاً في الاقتصاد الدولي، وأصبح الاقتصاد العالمي يعتمد أكثر على بعضه البعض، مما يشجع هذا بدوره عمليات التبادل التجاري بين مختلف الدول على أساس عمليات الاستيراد والتصدير بطرق منظمة وإجراءات محددة تقوم بها إدارة معينة وهي إدارة الجمارك.

سنتناول في هذا المبحث إجراءات التصدير وإجراءات الاستيراد وإجراءات جمركة البضائع .

المطلب الأول : إجراءات التصدير

الفرع الأول : اتخاذ القرار

يتم اتخاذ قرار التصدير بعد تحديد الأسواق المستهدفة والمحتمل التعامل معها في الدول الخارجية بمجموعة من الإجراءات أهمها:¹

1. البدء في التخطيط بحملات ترويجية وإعلانية عن البضاعة في السوق المستهدف وذلك لبناء إدراك عنها لدى المستهلك وخاصة إذا كانت هذه السلعة تطرح في هذه الأسواق لأول مرة .
2. إرسال عينات من السلع التصديرية إلى الأسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية أو عن طريق إرسال مندوبي البيع للاتصال مباشرة بالعملاء وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية مبينا بها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة وكذلك الأسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع .
3. القيام باستفسار منذ البداية عن أية عوائق حكومية وقد تفرض على البضاعة المصدرة كطريقة التغليف أو مواصفات الإنتاج أو كمية الإنتاج أو أية تحفظات أخرى .
4. الحصول على رخصة للتصدير من قبل الجهات المعنية ، ورخصة التصدير شخصية وتصدر باسم مقدم الطلب ، و لا يجوز تعديلها باسم شخص آخر وتحويلها للغير .

الفرع الثاني : الإستراتيجية : تقوم الشركة ببناء استراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها والرد عليها من المستوردين وذلك لعمل قائمة بأسماء المستوردين والشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة بحيث يمكن

¹ محمد جاسم، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص191

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

أيضا إجراء مفاوضات بناء على هذه المعلومات مع المستوردين الممكن التعامل معهم بما يتناسب مع مصلحة الشركة وتحقيق لأهدافها .

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

الفرع الثالث : العقد : بناء على إمكانيات الشركة وأهدافها وبعد الانتهاء من المفاوضات (الشراء والبيع) يتم تثبيت بنود الاتفاق التي تم التوصل إليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده .

الفرع الرابع : إعداد المستندات المبدئية لإتمام التصدير : ويمكن إجمال هذه المستندات في ما يلي :

1. إصدار الفاتورة الأولية : بعد استلام أمر الشراء يقوم المصدر بإعداد الفاتورة المبدئية للبضاعة المطلوبة وفق الشروط المتفق عليها وتحتوي عادة هذه الفاتورة على اسم العميل المرسل إليه البضاعة ،البلد المصدر إليها ،الكمية ،الصنف ،السعر ،القيمة الاجمالية ،نوع العملة ،طريقة الشحن ،طريقة الدفع ،ثم ترسل هذه الفاتورة وصورا عن شهادة المنشأ وقوائم التعبئة إلى المستورد طالبا منه متابعة الإجراءات الرسمية والائتمانية المتفق عليها .
2. قائمة التعبئة : وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام الطرود وصفاتها وكميات البضائع المعبأة في كل الطرود والأوزان القائمة والمصادقية .
3. شهادة صحية : وتصدر عن الحجر الصحي بعد التحقق من أنها مطابقة لشروط التصدير في دولة المصدر .
4. إذن الشحن : ويصدر التوكيل الملاحي ،ويعتبر بمثابة أمر من التوكيل الملاحي لقبطان الباخرة باستلام البضائع المطلوب شحنها على الباخرة .

الفرع الخامس : إعداد المستندات النهائية

وهذه المستندات يتم إعدادها فور الانتهاء من إتمام عملية الشحن التي يجب على المصدر تقديمها للبنك فاتح الاعتماد إذا كانت طريقة الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية وأهم هذه المستندات ما يلي :¹

¹جاسم محمد، مرجع سابق ذكره ، ص193

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

1. **بوليصة الشحن** : وتعتبر بمثابة إيصال من قبطان الباخرة أو الوكيل الملاحي بصفته وكيل عن ملاك الباخرة يفيد استلامه للبضاعة وتعهده بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي تم استلامها بها .
2. **الفاتورة التجارية** : يقوم المصدر بإصدار الفاتورة التجارية وقائمة التعبئة والتي تقدم نسخة منها إلى الشاحن لإصدار بوليصة الشحن استنادا إلى المعلومات الواردة فيها ، أما النسخة الأصلية فتقدم إلى الهيئات القنصلية مرفقة مع شهادات المنشأ والتي يتم المصادقة عليها أصوليا لغاية قبولها في بلد المستورد
3. **مستندات ووثائق أخرى أهمها** : قائمة التعبئة ، شهادة المنشأ ، وشهادة المعاينة ، وأية مستندات أخرى يطلبها المستورد من المصدر لإجراءات التخليص .

الفرع السادس : المتابعة والاتصال

إن مسؤولية المصدر قد تنتهي في إيصال البضاعة إلى بلد المستورد وربما إلى مخازنه وفي هذه المرحلة يقوم المصدر بمتابعة سير الرحلة ويبقى على اتصال مع وكلاء الشحن ومع المستورد باعتباره طرفا آخر في تنفيذ العقد حتى استلامه للبضاعة وفي مكان التسليم المتفق عليه.

الفرع السابع : الخطابات الختامية

بعد استلام المستورد لبضاعته ووفقا للشروط المطلوبة يتبادل الخطابات الختامية مع المستورد إذنا بابتداء مرحلة عمل جديدة .

المطلب الثاني : إجراءات الاستيراد

الفرع الأول : اتخاذ القرار

قرار الاستيراد يتم اتخاذه بناء على مجموعة من المعلومات التي تفرضها طبيعة المشروع (تجاري أو صناعي) كذلك طبيعة السلعة و المواد التي يتم التعامل بها والمسموح التعامل بها وفقا لقوانين الدولة فمثلا هل الاستيراد من أجل عملية التصنيع أو الاستيراد لإعادة التصدير أو من أجل التوزيع والبيع في السوق المحلي ؟

لذا لابد من دراسة الطلب واحتمالات توقعه "التنبؤ به" وتحديد الطلب أيضا يختلف باختلاف طبيعة المشروع

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

فمثلا إذا كان مشروعا صناعيا يقوم بأعمال التصنيع فإن الطلب يمكن تقديره حسب الطرق التالية¹:

- دراسة السوق المحلي وحاجته لهذه السلعة في الوقت الحالي والمستقبل عن طريق القيام ببحوث السوق.
- طلبات الزبائن الذين يزورون المصنع أو معارضه.
- جداول الانتاج ومعدل دوران المخزون .
- من خلال العطاءات التي تطرحها بعض المنشآت العامة أو الخاصة يمكن التعرف على المواد المطلوبة ومواصفاتها.

الفرع الثاني : دراسة أسواق التصدير

وفي هذه المرحلة يتم البحث عن مصادر التوريد المناسبة في الأسواق الخارجية ،ومن أهم مصادر الحصول على أسماء الموردين ومعلومات عنهم : الملحقون التجاريون لسفارات بعض الدول التي تصدرها الشركات العالمية ،أو عن طريق وزارة الصناعة والتجارة ، والغرف التجارية .

وتجري دراسة مفصلة لأسواق الموردين من اختيار الموردين المناسبين والمؤهلين للتوريد ، وكذلك يجري الاتصال مع الموردين الذين تم اختيارهم وطلب عروضهم وبيان شروط البيع والتسليم والدفع وربما يطلب منهم أحيانا عينات من السلع التي ينتجونها .

الفرع الثالث : الاستراتيجية

بعد استلام العروض المطلوبة من الموردين تبدأ الشركة بوضع استراتيجية الاستيراد معتمدة في ذلك على بعدين الأول طبيعة السوق المحلية وقدرته الاستيعابية وحاجته لهذه السلع ، والآخر إمكانات وموارد الشركة ومدى قدرتها على التفاوض وقبول شروط الموردين سواء الإمكانات المالية أو التسويقية أو أي عناصر أخرى.

الفرع الرابع: التفاوض

التفاوض مسألة هامة وضرورية في التجارة الخارجية ،فالمستورد القوي والقادر على التفاوض يجب أن تكون لديه القدرة ونقاط القوة التي يستطيع فيها كسب الصفقة وتحويلها لصالحه،وعند دراسة العروض يجب التنبيه إلى ما تفرضه حكومات الدول المصدرة أو المستوردة على هذا النوع من البضاعة أو الشركات المنتجة لها

¹ جاسم محمد ، مرجع سابق ذكره ، ص 195

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

فقبل المباشرة بالاستيراد يجب التأكد من عدم وجود عوائق حكومية أو جمركية أو سياسية أو أي تحفظات أخرى .

الفرع الخامس : البرامج

وفي هذه المرحلة تترجم السياسات والأهداف إلى نواحي عملية حيث تضع الشركة خطة دقيقة تعكس هذه السياسات و الاستراتيجيات بمعنى آخر تقوم الشركة بتوزيع المعلومات والبيانات الكاملة عن المورد وفقا لنموذج معين يوضع به أسماء وعناوين الموردين ، وطرق الشراء وشروط البيع والدفع والتسليم... الخ ، وبعد ذلك يجري ترتيب الموردين حسب نقاط معينة تضعها الشركة وفقا لهدافها وسياساتها .

الفرع السادس : العقد

وفي هذه المرحلة تقوم الشركة بالاتصال والتفاوض مع الموردين الذين تم اختيارهم من أجل تحديد شروط الدفع والتسليم والبيع وأية شروط أخرى ، وفي حالة الاتفاق يجري تنظيم العقد حسب الشروط المتفق عليها وتوقيعه .

الفرع السابع : التراخيص

لا يسمح بانجاز معاملة جمركية لأية بضاعة يعلق استيرادها أو تصديرها على إجازة أو رخصة أو شهادة أو أي مستند آخر قبل الحصول على ذلك المستند ، وتتضمن رخصة الاستيراد البيانات التالية : اسم المستورد ، صنف البضاعة ، الكمية ، المنشأ ، مركز الشحن ، مركز التخليص ، تاريخ إصدار الرخصة تاريخ انتهاء مدة الرخصة.

الفرع الثامن : التمويل والائتمان

تختلف شروط الدفع والتسليم والتمويل حسب شروط الاتفاق ما بين المستورد والمصدر وحسب وحدة النقد والصرف وأهم الطرق المتخذة بالدفع في التجارة الخارجية المبادلة (المقايضة) ، الدفع المقدم ، الدفع لأجل ، الكمبيالات المستندية و الاعتمادات المستندية .

الفرع التاسع : بوالص الشحن

ويختلف نوع البوليصة حسب الجهة التي تصدرها واختلاف وسيلة النقل والبوليصة عبارة عن وثيقة يصدرها الشاحن أو وكيله ويثبت استلامه للبضائع التي سيقوم بنقلها وهي تمثل مسؤولية الحيازة للبضاعة المنقولة ،

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

ويقوم المصدر بتسليم البوليصة والفاتورة التجارية المصدقة وشهادة المنشأ وأية وثائق أخرى مطلوبة إلى البنك لغاية التحصيل .

الفرع العاشر: ميناء الوصول

عند وصول البضاعة إلى ميناء الاستيراد يتم تفريغ الشحن طبقاً لشروط البوليصة ولا تسلم البضائع إلا لمن يحمل البوليصة الأصلية أو بواسطة وكيل يقدمها إلى وكلاء الشحن للحصول على إذن استلام بين حالة البضائع عند وصولها موجهة لدائرة الجمارك للتخليص على البضاعة .

الفرع الحادي عشر : التخليص

عندما يستلم المستورد إذن التسليم الصادر من وكيل الشحن يقوم بتعبئة نموذج من قبل دائرة الجمارك يرفق مع مجموعة من المستندات والوثائق التجارية

المطلب الثالث : إجراءات جمركة البضائع

الفرع الأول : الإجراءات الأولية للجمركة

أولاً: إحضار البضائع لدى الجمارك في حالة أي اجتياز للبضائع للإقليم الجمركي فإن أول التزام يقوم به ناقل البضاعة هو إحضار البضائع لدى مصالح الجمارك وفقاً للشروط المحددة في التشريع و التنظيم الجمركي المعمول بهما، ويمكن تقديم تعريف لعملية الإحضار والهدف منها فيما يلي :

أ. تعريف العملية : يتلخص مفهوم الإحضار لدى الجمارك حسب المادة 51 من قانون الجمارك في

سلوك الطريق القانوني الشرعي الأقصر المباشر المحدد لكل البضائع المستوردة أو الموجهة للتصدير قصد الوصول إلى أقرب مكتب جمركي من مكان الدخول عند الحدود الجمركية لإخضاعها للرقابة الجمركية وهذا مهما كانت طبيعتها حتى وإن كانت معفاة من دفع الحقوق و الرسوم الجمركية ، ولا يمكن اجتياز مكتب جمركي دون ترخيص من قبل مصالح الجمارك.

ب. الهدف من العملية : تهدف العملية الإحضار لدى الجمارك إلى¹:

- إخضاع كل البضائع إلى عمليات التفتيش والمراقبة الجمركية وإثبات شرعية حركتها .
- مراقبة تدفق البضائع من و إلى الإقليم الجمركي وبالتالي مراقبة تدفقات التجارة الخارجية .

¹ خريب عباس، تقرير تربص السنة الثالثة المتعلق بإجراءات جمركة البضائع، المدرسة الوطنية للإدارة ، تخصص إقتصاد ومالية، فرع إدارة الجمارك، الدفعة الأربعون، 2006، ص 08

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

- مواجهة عمليات التهريب ودخول البضائع وخروجها بطريقة غير شرعية عن طريق توجيهها عبر الطريق الشرعي حيث يصعب فرض رقابة على كامل الإقليم الجمركي وحدوده الممتدة إذ تتجلى الإمكانيات البشرية والمادية لدى الجمارك حتى عند أقوى الدول ماليا وتكنولوجيا .

ثانيا : طرق إحضار البضائع لدى الجمارك

لقد تناول المشرع الجزائري في قانون الجمارك مختلف طرق الإحضار والتي تتوافق مع طرق النقل وهي:

- الإحضار عن طريق البحر
- الإحضار عن طريق البر
- الإحضار عن طريق الجو

ثالثا : وضع البضائع لدى الجمارك

بعد إحضار البضائع لدى الجمارك يترتب على ناقل البضاعة وضع البضائع تحت تصرف إدارة الجمارك إلى غاية إتمام إجراءات التخليص الجمركي وتوجيهها إلى نظام جمركي معين ولذلك يمكن توضيح تعريف لعملية وضع البضائع ومبادئها:

1. **تعريف** : يستشف من خلال المادة 66 من قانون الجمارك الجزائري بأن عملية الوضع لدى الجمارك يقصد بها وضع البضائع في نطاق أو مساحة تحت حراسة إدارة الجمارك في حالة انتظار إلى غاية إيداع التصريح المفصل وتتجسد هذه العملية منذ إيداع التصريح الموجز وتسجيله .
2. **الهدف من العملية** : يهدف هذا الإجراء إلى إنهاء مسؤولية الناقل اتجاه البضائع ، وانتقالها إلى مستغلي المخازن و مساحات الإيداع المؤقت ، كما يعطي الفرصة لإدارة الجمارك للقيام بالتحريات اللازمة للبضاعة.
3. **المخازن وشروط إنشائها و استغلالها** : يخضع إنشاء المخازن و مساحات الإيداع المؤقت إلى شروط عامة و شروط خاصة¹.
1. **الشروط العامة** : يجوز للأشخاص الطبيعيين والمعنويين إنشاء مخازن و مساحات الإيداع المؤقت بناء على طلب يقدم إلى رئيس مفتشية الأقسام المختصة إقليميا بتفتيش المحلات بواسطة مصالحه التي تحرر محضر معاينة قبل الموافقة على منح ترخيص الإنشاء.

¹ خريبرب عباس، مرجع سبق ذكره، ص 12

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

2. الشروط الخاصة : يجب التمييز بين المستفيد من ترخيص الإنشاء و المستغل ، فالمستفيد غالبا ما يكون هيئة عمومية كغرفة التجارة ، شركة النقل...و هذا المستفيد له إمكانية ترك صيانتها و تسييرها للمستغل وذلك بعد موافقة إدارة الجمارك.

IV. شروط سيرها : هناك ثلاث مراحل لسيرها:

1. دخول البضاعة : يتم قبول البضائع في هذه الأماكن بإيداع التصريح بالدخول الذي يحتوي على المعلومات الضرورية للبضاعة و يتم إمضاء التصريح المسجل لدى الجمارك من طرف مستغل مخازن ومساحات الإيداع المؤقت كما يتم تفريغ و دخول البضائع إليها تحت الحراسة الجمركية.

2. مكوث البضائع : بمجرد قبولها في مخازن و مساحات الإيداع المؤقت تكون البضائع تحت مسؤولية المستغل اتجاه الجمارك وهو يخضع لشروط فيما يخص:

أ العمليات على البضائع : يمكن القيام بكل العمليات الضرورية لحفظ البضاعة على حالتها ، التنظيف، إزالة الغبار، تبديل الأغلفة...وهذا طبعا بعد موافقة إدارة الجمارك.

ب أجل المكوث : تحدد آجال مكوث البضائع ب 21 يوم و في حالة عدم إخراجها من هذه المحلات بتصريح مفصل عند نهاية المدة، ترسل إدارة الجمارك اعدارا إلى المعني على أساسه توضع البضاعة رهن الإيداع الجمركي.

3. خروج البضاعة : هناك ثلاث جهات للبضاعة عند خروجها:

- إما تحديد وجهة نهائية للبضاعة عبر التصريح المفصل لها مثل الوضع للاستهلاك.

- تحويلها إلى مخزن آخر تحت نظام آخر كالعبور.

- تحويلها إلى الإيداع الجمركي.

الفرع الثاني : إحضار البضائع لدى الجمارك

أولا :تعريف التصريح المفصل للجمارك

يعرف بأنه الوثيقة المحررة وفقا للأشكال المنصوص عليها التي يبين المصرح بواسطتها النظام الجمركي الواجب تحريره للبضاعة و يقدم العناصر المطلوبة لتطبيق الحقوق والرسوم و مقتضيات المراقبة وتطبيق تدابير

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

الحظر ذات الطابع الاقتصادي بالإضافة إلى تكوين القاعدة الإحصائية للتجارة الخارجية و تعمل إدارة الجمارك لإصدار هذه الوثيقة و توزيعها على الوكلاء المعتمدين من خلال مكاتبها المنتشرة عبر كامل التراب الوطني.

ثانيا : العناصر الأساسية للتصريح المفصل

يتضمن التصريح المفصل ثلاث عناصر أساسية¹:

- I. **النوع التعريفي** : أو نوع البضاعة و هو تسمية تمنحها التعريف الجمركية لكل بضاعة وفقا لمميزاتها الخاصة حيث توافق هذه التسمية رقما في المدونة الجمركية يظهر على التصريح المفصل ويسمح تحديد نسب الحقوق و الرسوم الجمركية المطبقة على البضاعة و نسب الرسم على القيمة المضافة.
- II. **المنشأ** : يعتبر منشأ بضاعة ما البلد الذي استخرجت من باطن أرضه هذه البضاعة أو صنعت فيه و يجب تمييزه عن بلد المصدر الذي هو البلد الذي أرسلت منه البضاعة مباشرة ، كما أن عملية المنشأ لها أهميتها من حيث إعداد إحصائيات التجارة الخارجية التي تبنى عليها مختلف سياسات الدولة.
- III. **القيمة لدى الجمارك** : يتم على أساسها تطبيق بنود التعريف الجمركية وخاصة حساب الحقوق والرسوم فهي تشكل الوعاء الضريبي و كذا حساب المبالغ الخاصة بالكفالات البنكية فهي تتعلق بقيمة البضاعة .

ثالثا : شكل التصريح المفصل

مهما كان النظام الجمركي المعين للبضاعة الموضوعة تحت تصرف الجمارك يوجد نموذج موحد للتصريح المفصل للبضائع صالح لجميع العمليات يودع التصريح في خمسة نسخ :

- النسخة الأولى** : مسماة نسخة الجمارك هي النسخة الأصلية و تحفظ على مستوى المكتب الجمركي
- النسخة الثانية** : مسماة نسخة مصرح تسلم للمصرح بعد انتهاء عملية الجمركة و لاستظهارها أمام الإدارات والأجهزة المهمة بنشاطه ، و يستخدمها كوثيقة إثبات لوضعيته بالنسبة للتنظيم الجبائي والجمركي.
- النسخة الثالثة** : مسماة نسخة بنك و ترسل إلى البنك عند انتهاء عملية الجمركة.
- النسخة الرابعة** : مسماة نسخة إحصائيات ترسل لمصلحة الإحصائيات التي تقوم بإعداد إحصائيات التجارة الخارجية و تحليلها.

¹ خريبر عباس، مرجع سبق ذكره، ص19

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

-النسخة الخامسة : مسماة نسخة الرجوع أو العودة ،تستخدم خاصة في الأنظمة الجمركية الاقتصادية للتأكد من احترام الالتزامات المصرح بها.

المبحث الثالث: عموميات حول التمويل

إن المؤسسات بتنوع نشاطها وتوسعه تبحث عن تغطية احتياجاتها من رؤوس الأموال، وإن تغطية هذه الاحتياجات بأموال يتم بواسطة ما يعرف بالتمويل لذا سنتناول في هذا المبحث تعريف التمويل و أهميته بالإضافة إلى مبادئ التمويل وخطواته وأشكال التمويل ومصادره .

المطلب الأول: ماهية التمويل

الفرع الأول: تعريف التمويل

لقد اختلف الاقتصاديون والمدارس الاقتصادية في إعطاء تعريف موحد للتمويل حيث سنذكر عدة تعاريف من أبرزها ما يلي :

يعرف التمويل على أنه " توفير النقود في الوقت الذي تمس الحاجة إليه وتوفير الوسائل التي تمكن الأفراد من الاستهلاك أكثر مما ينتجون في فترات معينة من الوقت " ¹

كما يعرف " مجموعة من القرارات حول كيفية الحصول على الاموال اللازمة لتمويل استثمارات المؤسسة وتحديد المزيج التمويلي الامثل من مصادر التمويل المقترضة للأموال المملوكة من اجل تغطية استثمارات المؤسسة .²

يعرف التمويل بأنه " توفير الأموال من أجل انفاقها على الاستثمارات وتكوين رأس مال ثالث بهدف زيادة الإنتاج و الاستهلاك " ³

كما يعرف التمويل بأنه " البحث على الطرق المناسبة للحصول على الأموال واختيار وتقييم تلك الطرق والحصول على المزيج التمويلي الافضل بشكل يناسب نوعية وكمية احتياجات ومتطلبات المؤسسة المالية " ⁴

من خلال التعاريف السابقة يمكن القول بأن التمويل هو مختلف العمليات التي تمكن المؤسسة من الحصول على الأموال اللازمة لتمويل نشاطها .

¹ عمر حسين، الموسوعة الاقتصادية، دار الفكر العربي، ط4، ص ص 145-147

² حمزة الشبيخي، إبراهيم الجزراوي، الإدارة المالية الحديثة، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان الطبعة الأولى، 1998، ص 20

³ هيثم صاحب عجم، نظرية التمويل الدولي، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1998، ص 20

⁴ طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2002، ص 13

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

الفرع الثاني : أهمية التمويل

يمكن تلخيص أهمية التمويل في النقاط التالية:¹

- المحافظة على الطاقة الانتاجية للمؤسسة .
- تحريك الأموال المجمدة سواء داخل المؤسسة أو خارجها .
- المحافظة على سيولة المؤسسة لحمايتها من خطر الإفلاس والتصفية .
- يعتبر التمويل وسيلة سريعة لخروج المؤسسة من العجز المالي .
- يساهم في تحقيق رغبة المؤسسة من أجل اقتناء أو استبدال المعدات أو اللآلات .

المطلب الثاني : مبادئ التمويل وخطواته

الفرع الأول : مبادئ التمويل

ويتركز التمويل على العديد من المبادئ نذكر منها:²

- **ضرورة الموازنة بين العائد والمخاطرة :** حيث لا يجب السعي إلى المبادرة بمخاطر مالية جديدة ما لم يكن هناك عائد اضافي متوقع من العملية .
- **الأخذ بعين الاعتبار القيمة الزمنية للنقود :** إن للنقود قيمة زمنية مصاحبة لها،فالدينار الذي يمكن الحصول عليه الآن أعلى من نفس الدينار الذي يمكن الحصول عليه في العام القادم .
- **كفاءة أسواق رأس المال :** بما أن هدف التمويل هو تعظيم ثروة الملاك أو حملة الأسهم حيث لا يمكن قياس هذه الثروة إلا من خلال كفاءة الأسواق المالية،والسوق الكفاء هو ذلك السوق الذي تعكس فيه قيم الأصول في أي لحظة .
- **الأخذ بعين الاعتبار التأثيرات الضريبية :** معنى هذا أن جميع التدفقات النقدية يجب أن تحسب بعد خصم الضريبة .
- **إشكالية الوكالة :** تبدأ إشكالية الوكالة من مبدأ فصل الملكية عن التسيير ونظرا لهذا الفصل فإن المسيرين قد يتخذون قرارات لا تتفق مع أهداف الملاك في تعظيم قيمة الأسهم على الأقل في الأجل القصير ، كذلك فإنهم يحاولون تعظيم منافعهم الخاصة من حيث المرتبات والحوافز وذلك على حساب

¹منير شاكر ، التحليل المالي ،دار وائل للنشر والتوزيع ،عمان ، 200 ،ص 259 .
²هيثم محمد الزغبي ،الإدارة والتحليل المالي ، دار الفكر للطباعة والنشر ،عمان ، 2000 ،ص 78 .

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

الملاك كما يتجنبون الدخول في مشروعات ذات مخاطر مرتفعة على الرغم من ارتفاع العائد لأنها قد تكلفهم فقدان مناصبهم .

الفرع الثاني : خطوات التمويل

إن أهم الخطوات الأساسية التي يجب أن تتوفر أثناء وظيفة التمويل تتمثل في ما يلي ¹:

- **التعرف على الاحتياجات المالية للمؤسسة :** على المؤسسة أن تعرف باستمرار الاحتياجات المالية في الفترة الحالية والمستقبلية ،بعد ذلك يجب ترتيب هذه الاحتياجات وفق أهميتها وأولويتها لكي يتم النظر فيما هو متوفر فيها ،وهذا الأمر يتطلب من المخطط المالي وضع خطة مالية تتسم بالمرونة ،وعند تأسيس أي مشروع فإنه لا بد من تحديد متطلبات المشروع من أصول ثابتة كالأراضي والمباني .
- **تحديد حجم الأموال المطلوبة :** بعد أن يتم التعرف على الاحتياجات المالية تبدأ عملية تحديد كمية الأموال المطلوبة لتغطية هذه الاحتياجات وهذه الخطوة ليست سهلة لأنه من الصعب تقدير كمية الأموال بشكل دقيق ،ولهذا لا بد من تحديد حدين لتمويل أي صفقة أو عملية وهما الحد الأدنى والحد الأعلى ،ومحاولة الالتزام بهذين الحدين .
- **تحديد شكل التمويل المرغوب :** قد تلجأ المؤسسة إلى الاعتماد على القروض إلى إصدار بعض الأسهم والسندات ،وعادة ما يتم تحويل الأنشطة الموسمية بقروض موسمية ذات دفعات موسمية تجدر الإشارة بضرورة عدم الإسراف في إصدار الأسهم والسندات لأن ذلك يترتب التزامات معينة على المؤسسة وهذا حال القروض أيضا ولهذا تأتي ضرورة التناسب بين مدة التمويل و أسلوب التمويل .
- **وضع برنامج زمني للاحتياجات المالية :** بعد أن يتم تحديد الاحتياجات ومقدارها وشكل التمويل فإنه من الأفضل أن يتم وضع خطة أو جدول زمني ،وأثناء وضع الجدول الزمني لا بد من الأخذ بعين الاعتبار المدة التي يحتاجها الممول لكي يلي طلبات التمويل المقدمة من طرف المؤسسة .
- **وضع وتطوير الخطة التمويلية :** تتضمن الخطة التمويلية النشاطات التي ستحقق بها الأموال والعائدات المتوقعة منها ،بالإضافة إلى الضمانات التي تساعد في الحصول على الأموال اللازمة وتجنب المشاكل المتعلقة بالسداد ، وأن هذه الخطة مقدار التدفقات الداخلية والخارجية الشيء الذي يطمئن المقرضين على منح أموالهم عندما يعلمون مواعيد استردادها .

¹فريد عبة ، محاضرات في السوق والأدوات المالية، طلبة سنة أولى ماستر ،تخصص نقود ومالية ،جامعة محمد خيضر ،بسكرة ،2015-2016

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

- **تنفيذ الخطة التمويلية والرقابة عليها وتمويلها :** إن تنفيذ الخطة يتطلب أن تكون موضوعة بشكل جيد قابل للتطبيق كما يتطلب المتابعة المستمرة وتصحيح الانحرافات الناجمة عن التنفيذ الخاطئ أو أسباب أخرى، ولاشك أن الخطة التمويلية يمكن أن تتقادم لهذا لابد العمل على تحديدها وتعديلها وفق المتطلبات الحديثة .

المطلب الثالث : أشكال التمويل ومصادره

الفرع الأول : أشكال التمويل

يمكن تقسيم أشكال التمويل من عدة نواحي ندرجها فيما يلي :

أولا : من حيث المدة

يصنف التمويل من حيث المدة إلى ¹:

- 1. التمويل قصير الأجل :** يقصد بالتمويل قصير الأجل تلك الأموال التي تأخذها المؤسسة من الغير وتلتزم بردها خلال فترة لا تتجاوز سنة .
- 2. التمويل متوسط الأجل :** يعرف بأنه ذلك النوع من التمويل الذي يتم سداده خلال فترة تزيد عن سنة وتقل عن خمس سنوات .
- 3. التمويل طويل الأجل :** وهو التمويل الذي يمتد لأكثر من خمس سنوات ، يكون موجها للعمليات الاستثمارية طويلة الأجل .

ثانيا : من حيث مصدر التمويل

يصنف التمويل من حيث المصدر إلى ²:

- 1. تمويل داخلي :** هو مقدرة المؤسسة على تغطية احتياجاتها المالية اللازمة لسداد الديون وتنفيذ الاستثمارات وكذلك زيادة رأس المال العامل من الأموال الذاتية للمؤسسة .

¹ منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، توزيع منشأة المعارف، مصر، 1997، ص ص 5-6
² ناصر دادي عون، تقنيات مراقبة التسيير، دار المحمية العليا، الجزائر، 1999، ص 83 .

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

2. تمويل خارجي : هو تنفيذ الاستثمارات الجديدة للمؤسسة بالاعتماد على الأموال التي يتم الحصول عليها من المصادر الخارجية .

ثالثا : من حيث غرض التمويل

ويشمل التمويل من حيث الغرض إلى¹:

1. تمويل الاستغلال : يتمثل في استغلال الأموال التي ترصد لمواجهة النفقات التي تتعلق أساسا بتشغيل الطاقة الإنتاجية للمشروع قصد الاستفادة كنفقات شراء المواد الخام أو دفع أجور العمال وما إلى ذلك من المدخلات اللازمة لإتمام العملية الانتاجية .

2. تمويل الاستثمار : يتمثل في الأموال المخصصة في مواجهة النفقات التي تترتب عنها طاقة إنتاجية جديدة أو توسيع الطاقة الإنتاجية للمشروع كافتناء آلات وتجهيزات وما إلى ذلك .

الفرع الثاني : مصادر التمويل

يقصد بمصادر التمويل تشكيلة الأموال التي تحصل عليها المؤسسة من أجل تمويل استثماراتها ،فهناك مصادر تمويل قصيرة الأجل ومتوسطة وطويلة الأجل .

أولا : مصادر التمويل قصيرة الأجل

- **الائتمان التجاري :** هو ائتمان قصير الأجل ،ويقصد به ذلك القرض الممنوح لمؤسسة معينة نتيجة شراء مواد أولية أو بضاعة دون أن تترتب عليها دفع قيمة هذه المشتريات نقدا ،إنما تأخذ صفة المشتريات الآجلة حيث يسمح للمؤسسة بدفع قيمة مشترياتها الآجلة خلال فترة زمنية لا تتجاوز السنة الواحدة .²
- **الائتمان المصرفي :** يقصد به القروض قصيرة الأجل التي تحصل عليها المؤسسة من البنوك ، ويأتي هذا النوع من الائتمان في المرتبة الثانية بعد الائتمان التجاري ،وذلك من درجة اعتماد المؤسسة عليه كمصدر للتمويل قصير الأجل ويتميز الائتمان المصرفي بأنه أقل تكلفة من الائتمان التجاري في الحالات التي تفضل فيها المؤسسة في الاستفادة من الخصم ،يضاف إلى ذلك أنه أكثر مرونة من الائتمان التجاري إذ يأتي في صورة نقدية وليس في صورة بضاعة .³

¹ حسن عطا غنيم ،دراسات في التمويل ،المكتبة الأكاديمية ،مصر ، 2005 ،ص203 .

² حمزة محمود الزبيري ،أساسيات الإدارة المالية ،دار الأوانل للطباعة والنشر ، 2001 ،ص338

³ منير إبراهيم هندي ،الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل ،توزيع منشأة المعارف ،مصر ، 1997 ،ص ص 8-9

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

ثانيا : مصادر التمويل متوسط الأجل

وتتمثل في القروض التي تتراوح آجالها بين 2-7 سنوات وتشمل¹:

- **القروض المباشرة متوسطة الأجل** : تمثل القروض متوسطة الأجل نوعا من القرض التي تلتزم المؤسسة عند حصولها عليها بسداد كل من أصل القرض والفائدة المستحقة في تاريخ معين .
- **الاستئجار** : تشير عملية الاستئجار إلى اتفاق بين مؤسستين بحيث تقوم المؤسسة المستأجرة باستخدام أحد الأصول المملوكة للمؤسسة الأخرى وذلك مقابل التزامها بدفع مبلغ معين ،وفقا لهذا الأسلوب تستطيع المؤسسة المستأجرة أن تستفيد من خدمات الأصل الذي تحتاج إليه لفترة زمنية معينة دون الحاجة إلى شرائه .

ثالثا : مصادر التمويل طويل الأجل

تعتبر أموال الملكية المصدر الأساسي للتمويل بالنسبة للمشروعات الجديدة كما أن التمويل بأموال الملكية يتمتع بالمزايا التالية :

- تستخدم أموال الملكية في تمويل الاستثمار الدائم للمشروع مثل إنشاء العقار الخاص بهذا المشروع .
- تستخدم أموال الملكية في تمويل جزءا من الاستثمارات طويلة الأجل الخاصة بالمشروع .
- تمثل اموال الملكية صمام أمان بالنسبة للدائنين وذلك لوقايتهم في حالة تعرض المشروع للفشل .
- تعتبر أموال الملكية مصدرا للوفاء بالديون .

مصادر اموال الملكية :

- إصدار الأسهم العادية
- إصدار الأسهم الممتازة
- الأرباح المحتجزة
- السندات

¹ محمد صالح الحناوي ،نهال فريد مصطفى ، وآخرون ،الإدارة المالية ،الدار الجامعية ،مصر، 2004 ،ص ص 234-235

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

أولاً : الأسهم العادية

عبارة عن صك يؤكد لحامله ملكية حصة في رأس مال المؤسسة تعادل المبلغ الذي دفعه ، وهذا الصك يبين حق حامله في الاشتراك في توجيه سياسة المؤسسة من خلال الآراء التي يطرحها في الاجتماعات التي تعقد للمساهمين أو من خلال حق انتخاب أعضاء مجلس الإدارة وعند إصدار صك السهم العادي يوقع عليه المدير المسؤول والمفوض من قبل المؤسسين في حالة إصدار أسهم لزيادة رأس مال مؤسسة قائمة بالفعل وتحدد القيمة الاسمية للسهم وترج على وجه الصك وتسجل في دفاتر المؤسسة ، وعلى هذا فإن القيمة الاسمية للسهم تعادل قيمته في دفاتر المؤسسة ، غير أن القيمة الدفترية للسهم تتغير في المدى الطويل اذ تعادل القيمة الاسمية مضافا إليها الأرباح المحتجزة أثناء حياة المؤسسة .¹

حقوق الاسهم العادية :²

- **الحق في الحصول على الأرباح :** لحملة الأسهم العادية الحق في الحصول على ما تبقى من أرباح بعد تسديد مستحقات حملة السندات والأسهم الممتازة ، وقد يحصل المساهمون على الأرباح في شكل توزيعات نقدية ، وقد يتم الاحتفاظ بها على شكل أرباح محتجزة .
- **الحق في الحصول على الحقوق في حالة التصفية :** إن لحملة الأسهم العادية الحق في الحصول على ما تبقى من أصول المؤسسة عند التصفية أي أن حملة الأسهم العادية لا يحصلون على حقوقهم إلا بعد تسديد حقوق الدائنين جميعا وحقوق حملة الأسهم الممتازة مما يعني أن حملة الأسهم العادية قد يحصلون على حقوقهم كاملة أو جزء منها وقد لا يحصلون على شيء أبدا. ويعتبر هذا جزءا من المخاطرة التي يتحملها حملة الأسهم العادية باعتبارهم مالكين للمؤسسة .
- **الحق في التصويت :** يتميز حملة الأسهم العادية بالحق في التصويت على انتخاب أعضاء مجلس الإدارة أو تعديل النظام الأساسي للمؤسسة وقد يتضمن التعديل الأخير زيادة عدد الأسهم المصرح بها ، أو الدخول في مفاوضات اندماج ويمكن للمساهمين التصويت على هذه الأمور بشكل شخصي أو بموجب توكيل والتوكيل عبارة عن نموذج يفوض المساهم لموجبه شخصا آخر بالتصويت نيابة عنه ثم يوقع هذا النموذج .

¹ محمد سعيد الهادي ، الإدارة المالية ، دار الحامد للنشر والتوزيع ، عمان ، 2002 ، ص ص 218، 219
² فايز تيم ، مبادئ الإدارة المالية ، الطبعة الثالثة ، إثراء للنشر والتوزيع ، عمان ، 2013 ، ص ص 135، 136

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

- حق الأولوية في الاكتتاب : يمنح هذا الحق حملة الأسهم العادية الاولية في شراء أية أسهم جديدة تصدرها المؤسسة .

ثانيا : الأسهم الممتازة

تعرف بأنها شكل من أشكال رأس مال المستثمر في الشركة ، يحصل حامل الأسهم الممتازة على الربح نتيجة لمنحه هذا الحق في كويون الإصدار ، ويكون مقدار الربح بنسبة مئوية ثابتة من القيمة الاسمية للسهم الممتاز ، وله الأولوية في الحصول على قيمة هذه النسبة قبل حملة الأسهم العادية ولحامليها الأولوية في الحصول على نصيبه عند التصفية ، ولا يتمتع حملة الأسهم الممتازة بحق التصويت عند حضور اجتماعات الجمعية العمومية ، كما لا يحصل حامل السهم الممتاز على حصة من الأرباح إلا بعد تحقيق هذه المؤسسة أرباح تقرر توزيعها.¹

ثالثا : الأرباح المحتجزة

تمثل الفائض المتراكم من سنوات سابقة أي الأرباح الصافية المرحلة من سنوات مضت والتي يتم احتجازها ولم توزع على المساهمين أو يمكن اعتبارها بمثابة إحتياطات حرة أي أن المؤسسة يمكنها استخدامها في مجالات التوظيف المختلفة لتوسيع نشاطها.²

رابعا : السندات

أوراق مالية ذات قيمة اسمية تصدر من جهات عديدة مثل الدولة والشركات وتطرح للتداول إلى الأفراد والمؤسسات من أجل الحصول على التمويل طويل الأجل ، وتقصد بالقيمة الاسمية للسند القيمة المحددة له في وثيقة الإصدار وتتضمن هذه الوثيقة شروط إضافة إلى تحديد القيمة الاسمية كمعدل فائدة سنوي الواجب دفعه لحامل السند ،وعادة ما يكون على شكل نسبة مئوية من القيمة الاسمية له ، ويتم تحيد تاريخ الاستحقاق وطريقة تسديد قيمة السند ،ولحامل السند حق الحصول على الفوائد وقيمة السند في تاريخ الاستحقاق.³

¹دريد كامل آل شبيب ،مقدمة في الإدارة المالية المعاصرة ،دار المسيرة للنشر والتوزيع ،عمان ، 2007 ،ص207

²محمد سعيد أنور سلطان ،إدارة البنوك ،دار الجامعة الجديدة ،مصر ، 2005 ،ص197

³دريد كامل آل شبيب ،مرجع سبق ذكره ،ص211

الفصل الأول: تمويل التجارة الخارجية

خلاصة الفصل الأول

حسب الخطوات التي تم التطرق إليها في هذا الفصل توصلنا أن للتجارة الخارجية أهمية كبيرة تتمثل في كونها مصدرا أساسيا للنشاط الاقتصادي للدول بالإضافة إلى الأهمية الكبيرة التي تلعبها البنوك في تمويل التجارة الخارجية عن طريق مصادر التمويل التي تنقسم إلى مصادر تمويل قصيرة الأجل ، متوسطة وطويلة الأجل. كما تم التطرق إلى عمليات التجارة الخارجية والتي تلعب دورا هاما في تأمين المعاملات التجارية الدولية.

الفصل الثاني

تقنيات تمويل التجارة الخارجية

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

تمهيد

تعددت التقنيات والوسائل المستعملة من طرف المتعاملين الاقتصاديين في مجال التجارة الخارجية من أجل تسوية معاملاتهم ولضمان حقوق كل من المصدر و المستورد.

في هذا الفصل سوف نتناول أهم التقنيات المستعملة من طرف البنوك في تمويل التجارة الخارجية لهذا سيتم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث كالتالي:

المبحث الأول: تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل

المبحث الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل

المبحث الثالث: التأجير التمويلي كوسيلة لتمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد الإجاري

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

المبحث الأول: تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل

لم يعد الجهاز البنكي يقتصر على التقنيات التقليدية في تويل التجارة الخارجية ، حيث ساعد ستطور هذه الآليات على ضمان حق البائع والمشتري لذلك قام الجهاز البنكي بتقديم جملة من الخدمات للمؤسسات المصدرة والمستوردة في أقل وقت لحل مشكل التمويل الذي يعتبر أكبر عائق للتجارة الخارجية ، وتستعمل هذه المؤسسات تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل .

المطلب الأول : الإعتماد المستندي

الفرع الأول : تعريف الإعتماد المستندي

التعريف الأول : عرفه البعض أنه : " الإعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب شخص يسمى الأمر مهما كانت طريقة تنفيذه أي سواء كان بقبول الكمبيالة أو بخصمها أو بدفع مبلغ لصالح عميل لهذا الأمر ومضمون بحيازة المستندات الممثلة لبضاعة في الطريق أو المعدة لإرسال"¹

التعريف الثاني : عرف الإعتماد المستندي على أنه " تعهد مكتوب يصدره بنك معين يسمى البنك المصدر للإعتماد أو البنك فاتح الإعتماد بناء على طلب أحد المستوردين من عملائه ووفقا لتعليماته وسمي معطي الأمر لصالح شخص آخر يسمى المستفيد (المصدر) بأن يدفع مبلغ معين من النقود بالعملة المتفق عليها خلال فترة محددة مقابل تقديم مستندات معينة محددة في عقد فتح الإعتماد"²

التعريف الثالث : الإعتماد المستندي يتخذ شكل وثيقة مصرفية يرسلها البنك بناء على طلب زونه إلى بنك آخر في الخارج وهو يأتي مباشرة بعد عقد البيع بين المشتري (المستورد) والبائع (المصدر) ويهدف هذا الإعتماد إلى تسديد ثمن الصفقة، وبعبارة أخرى بمثابة تغطية بيع وشراء بتوسيط البنك بين طرفيها لتنفيذها³.

¹ مازن عبد العزيز فاعور، الإعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية في ظل الأعراف الدولية والتشريع الداخلي ، منشورات الحلبي الحقوقية بيروت ، 2006، ص19

² حسن جليل البديري ، البنوك مدخل محاسبي وإداري ، دار الورق للنشر والتوزيع ، عمان ، 2013 ، ص 201

³ شاكر القزويني ، محاضرات في إقتصاد البنوك ، ديوان المبعوعات الجامعية ، الجزائر ، 2008 ، ص103

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

الفرع الثاني : أطراف الإعتماد المستندي

من خلال التعريفات التي ذكرناها سابقا فإن أطراف الإعتماد المستندي هم في الأساس ثلاثة :

1. **المستورد :** هو الطرف الذي يطلب من المصرف أن يفتح اعتمادا لمصلحة البائع المستفيد أو المصدر وذلك تنفيذا لعقد البيع السابق على طلب فتح الإعتماد، وللمصرف الحرية في قبول فتح الإعتماد أو عدمه فهو غير ملزم بذلك ولكن عند موافقته يلتزم بتعليمات المشتري ولاسيما فيما يتعلق بالمستندات.
2. **المصرف المنشئ أو فاتح الإعتماد :** هو الذي يقوم بفتح الإعتماد لمصلحة المستفيد البائع بناءً على طلب العميل المشتري متعهدا بالدفع أو القبول أو التداول للسحوبات المسحوبة عليه، و ذلك ضمن الشروط المنصوص عنها في خطاب الإعتماد، و هو ملزم تجاه المشتري بفحص المستندات فحفا دقيقا للتثبيت في صحتها و من ثم تسليمها له ليسترد ما دفعه مضافا إليه العملات.
3. **المستفيد البائع أو المصدر:** هو الطرف الذي صدر الإعتماد في مصلحته بناء على الاتفاق السابق مع المشتري و الذي يقوم لدى تبليغه خطاب الاعتماد بإرسال المستندات المطلوبة إلى المصرف فاتح الإعتماد لقبض مبلغ الإعتماد منه أو لسحب كميالة عليه.

الفرع الثالث: خصائص الإعتماد المستندي

يتميز الإعتماد المستندي بخصائص عديدة نذكر منها :¹

1. **خاصية الضمان:** يضمن الإعتماد المستندي للمشتري المستورد بأن يستلم البضاعة بذات الشروط التي تعاقد عليها مع البائع المصدر، و بالمقابل فإنه يضمن للبائع بأن يستوفي ثمن البضاعة و ذلك مقابل تقيده بالشروط الموضوعه في خطاب الإعتماد باعتبار أن التزام المصرف تجاهه نهائي و مباشر و مستقل عن قيد البيع الذي يتركز إليه.

¹ مازن عبد العزيز فاعور، مرجع سابق ، ص19

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

2. خاصية الإئتمان: إن الإعتماد المستندي يلعب دوراً مهماً لناحية الإئتمان سواءً كان بالنسبة للمشتري المستورد أو المصدر البائع.

1-2 بالنسبة للمشتري :

- تمكنه من الحصول على تسهيلات مصرفية متمثلة بعدم التسديد للمصرف حتى يتأكد من سلامة وصحة المستندات.

- تمكنه من بيع البضاعة حتى قبل استلامها.

2-2 بالنسبة للبائع:

- يستطيع الحصول على قيمة الإعتماد بمجرد تقديمه المستندات المطلوبة للمصرف وأبرزها سند الشحن الذي يثبت شحن البضاعة، أي تكون البضاعة قد خرجت من حوزته وأصبحت في طريقها إلى المشتري.

- يمكنه خصم الكمبيالات المسحوبة على المصرف قبل حلول موعد استحقاقها.

3- خاصية الوفاء :

يشكل الإعتماد المستندي وسيلة لوفاء كل من البائع والمشتري بالتزاماته تجاه الآخر.

الفرع الرابع : أنواع الإعتماد المستندي والمستندات المطلوبة فيه

أولاً : أنواع الإعتماد المستندي

يمكن تصنيف الإعتماد المستندي إلى عدة أنواع :¹

¹ صالح مفتاح، محاضرات في مقياس المالية الدولية، مطبوعة منشورة لطلبة سنة رابعة ليسانس ،تخصص مالية نقود وبنوك ،جامعة محمد خيضر بسكرة ، 2005-2006 ، ص113،112

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

1. الإعتدال المستندي القابل للإلغاء : هذا الإعتدال يمكن تعديله أو إلغاؤه في أي وقت دون الحاجة إلى

إخطار المستفيد ولهذا لا يعتبر هذا اعتمادا بالمعنى الحقيقي لأنه لا يقدم أي ضمان للدفع ولذلك فإنه نادرا ما يستخدم .

2. الإعتدال المستندي غير قابل للإلغاء : هو ذلك الإعتدال الذي يكون فيه البنك فاتح الإعتدال ، يكون

ملتزما بتنفيذ شروط الدفع أو القبول أو التداول المنصوص عليه في عقد فتح الإعتدال وبشرط أن تكون المستندات مطابقة لبنود وشروط الإعتدال ، ويجب أن يبين كل اعتماد بوضوح ما إذا كان قابل للإلغاء أو غير قابل للإلغاء وعندما لا يوضح ذلك فإن الإعتدال يعتبر قابلا للإلغاء .

وينقسم الإعتدال غير قابل للإلغاء إلى نوعين :

أ اعتماد غير قابل للاعتدال وغير معزز :

الإعتدال غير قابل للإلغاء يتضمن إلتزام البنك فاتح الإعتدال بالدفع إلا أن البنك الموجود ببلد المستفيد لا يتعهد و لا يضيف تعهده إلى البنك المستورد ، أي أنه لا يعزز تعهد البنك المستورد .

ب اعتماد غير قابل للإلغاء ومعزز :

في هذه الحالة يضيف البنك الموجود ببلد المصدر تعهده إلى تعهد البنك المستورد وبذلك يضيف إلتزام بالتسديد إلى جانب إلتزام البنك المصدر للاعتدال .

3. اعتماد قابل للتحويل : في هذا النوع يمكن للمصدر تحويل قيمة الإعتدالات لصالح مستفيد آخر ، و

يجب على المصدر إعلام المستورد باسم الشخص الذي سيحول لصالحه الإعتدال و لا يحول الإعتدال أكثر من مرة واحدة.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

4. اعتماد غير قابل للتحويل : لا يحق للمصدر تحويل قيمة صادراته إلى مستفيد آخر ، بمعنى آخر إذا

صدر اعتماد لصالح مصدر معين يجب أن ينفذ هنا المصدر الإعتماد لصالحه، وإلا أصبح الإعتماد

لاغيا.

5. الإعتماد المستندي القابل للتجزئة: في هذا النوع من الإعتمادات يحق للمصدر (البائع) أن يشحن

البضاعة المتعاقد عليها على عدة دفعات، وأن يحصل على قيمة كل دفعة بمجرد تسليم مستندات (وثائق

(شحنها إلى البنك .

6. الإعتماد المستندي غير قابل للتجزئة: يلتزم المصدر بشحن البضاعة دفعة واحدة كما يتم الدفع به مرة

واحدة عند تسليم المستندات اللازمة .

7. الإعتماد المقابل أو الإعتماد الظهير : هي عملية تتضمن إعتمادين يفتح الأول لمصلحة مستفيد لكي

يقوم بتوريد بضاعة و استنادا إلى هذا الإعتماد يفتح المستفيد اعتمادا آخر لمستفيد آخر عن نفس

البضاعة وفق شروط الإعتماد الأول وسمي الإعتماد الثاني الإعتماد الظهير أو المساند، و يقوم هذا

الإعتماد في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الإعتماد الأصلي مجرد وسيط وليس منتج بضاعة .

الإعتماد الذي يتجدد بقيمته تلقائيا بنفس الشروط خلال فترة معينة منصوص عليها بالإعتماد لعدة مرات

لاستخدام محدد للإعتماد وقد يكون هذا الإعتماد مجمعا وغير مجمع ¹.

8. إعتماد الدفعات أو اعتماد البند الأحمر : يقوم البنك المبلغ بدفع جزء من قيمة الإعتماد بناء على طلب

من البنك مصدر الإعتماد مقابل مستند عادة ما يكون بشكل خطاب ضمان دفعة مقدمة كما يمكن تقديم

هذه الدفعات مباشرة من حساب العميل فاتح الإعتماد، أو أن تدفع مقابل ضمانات بنكية يقدمها المستفيد

و يتم مصادرتها في حال فشلها في شحن البضاعة في الآجال المحددة. كما يمكن الدفع بمنح المستفيد

قرضا بقيمة الإعتماد أو جزء منه قبل شحن البضاعة و تقديم المستندات من طرف المستفيد، و هذا كله

¹جمال يوسف عبد النبي ، الإعتمادات المستندية، مركز الكاتب الأكاديمي للنشر والتوزيع ، عمان ، ص 26،27

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

مقابل تعهد أو التزام كتابي من طرف المستفيد بتوفير المستندات الضرورية و شحن البضاعة و إرسالها مع احترام الآجال¹.

أما عن تسميته باعتماد البند الأحمر فيرجع إلى الشرط أو مقدار الدفعة المقدمة عادة ما يكتب باللون الأحمر و هذا للفت الانتباه إلى الطبيعة الخاصة لهذا الشرط.

ثانيا: المستندات المطلوبة في الإعتماد المستندي

تتمثل المستندات اللازمة في عقد الإعتماد المستندي في مستندات السعر و مستندات الشحن و كذا مستندات التأمين، كما قد يتفق أطراف التعاقد على إضافة مستندات أخرى.

1- مستندات السعر:

تتمثل مستندات السعر في الفاتورة المبدئية و الفاتورة التجارية.

الفاتورة المبدئية : هي فاتورة تقدم عند التعاقد بين البائع و المشتري مبينة مكونات البضاعة و ثمن الوحدة و الثمن الإجمالي، و على ضوءها يفتح المشتري الإعتماد المستندي لدى البنك و كثيرا ما يرفق صورة منها مع طلب فتح الإعتماد.

الفاتورة التجارية: هي بيان عن كمية البضائع و وحداتها و أوصافها و سعر الوحدة منها و إجمالي قيمتها و قيمة النقل و التأمين عليها، و قد ذكر فيها رقم الإعتماد الذي حررت بشأنه، فهي مستند شامل لجميع ما يطلبه المستفيد من الإعتماد و لذلك يمكن الاكتفاء بتقديمها مع سائر المستندات دون سحب كمبيالة و يجب أن يكون وصف البضاعة في الفاتورة مطابقا لما هو مذكور في الإعتماد، وأن تكون الفاتورة موقعة من المستفيد².

¹ ضيف الله خيرت، محاسبة البنوك، دار النهضة العربية، بيروت، 1986، ص 129.

² محي الدين اسماعيل علم الدين، الإعتمادات المستندية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، مصر، 1996، ص 32.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

2- مستندات الشحن:

3- هو الوثيقة التي يوقعها ربان السفينة إثباتاً لعقد النقل و استلام البضاعة و يتخذ سند الشحن شكلاً من أشكال التداول المدنية و التجارية فقد يكون سنداً إسمياً و قد يكون سنداً إندياً أو للأمر و قد يكون سنداً للحامل¹.

و تتعدد مستندات الشحن المطلوبة منها ما يلي²:

- مستندات الشحن عن طريق النقل البحري: فيتم من خلال سفينة أو باخرة.
- مستندات الشحن عن طريق النقل الجوي: تصدر عن شركة طيران أو أحد وكلائها المعتمدين.
- مستندات الشحن عن طريق النقل البري: و تنقسم إلى وصل الشحن بالسيارة، وصل الشحن بالسكك الحديدية، وصل الشحن عن طريق الطرود البريدية.

4- **مستندات متعلقة بالتأمين:** هي المستند الذي بموجبه تتعهد فيه شركة التأمين بتعويض المستفيد من الوثيقة في حالة تلف البضاعة أو غرقها، و هي إما أن تتمثل في صورة بوليصة التأمين أو إشعار تغطية عن بوليصة شاملة، و تكون بوليصة التأمين خاصة بالتأمين على بضاعة معينة أو شهادة التأمين فتثبت البضاعة المذكورة بها شهادة التأمين³.

5- **مستندات أخرى تكميلية:** بالإضافة إلى المستندات السابقة هناك مستندات أخرى يجب أن تتوفر ضمن عقد الإعتماد المستندي و من أبرز هذه المستندات ما يلي⁴:

- **إيصال الإيداع:** و يستخدم لإثبات أن البضاعة أودعت في أحد المخازن العمومية.
- **إذن التسليم:** و به يتسلم المرسل إليه البضاعة في ميناء الوصول من أمين الحمولة.

¹ جمال يوسف عبد النبي، مرجع سابق، ص 30

² سعيد عبد العزيز عثمان، الاعتمادات المستندية، الدار الجامعية، مصر، ص 66 - 67

³ صلاح الدين حسن السبسي، التسهيلات المصرفية للمؤسسات و الأفراد، دار الوسام للطباعة و النشر، لبنان، 1998، ص 96.

⁴ محي الدين علم الدين، مرجع سابق، ص 32، 33.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

- الفاتورة القنصلية: و هي فاتورة عادية تقدم إلى قنصل البلد المشتري المقيم في بلد البائع أو في ميناء الشحن ليؤشر عليها أن البضاعة المبينة بها من صنف جيد، و أن أسعارها مطابقة للأسعار السائدة.
- شهادة المنشأ: و تصدر عن الغرفة التجارية أو بعض الجهات الحكومية التي تبين البلد الذي أنتجت فيه البضاعة.
- شهادة الوزن أو الخواص أو التحليل: و ذلك للتحقق من وزن البضاعة أو كونها تتضمن خواص أو عناصر معينة، و قد تسمى بالشهادة النوعية.
- الشهادة الصحية: و تفيد خلو الحيوانات الحية المشحونة من الأمراض.
- قائمة التعبئة: و تتضمن بيانات عن الأوزان الصافية و القائمة لكل طرد من البضاعة.
- شهادات شركات المراجعة أو التفنيش: و هي المختصة بالإشراف على التعبئة و مراجعة البضاعة عند الشحن.
- شهادة الخلو من الآفات الزراعية: و ذلك بالنسبة للشحنات النباتية.

الفرع الخامس : الخطوات العملية في مسار الإعتمادات المستندية

تبدأ حلقة الإعتماد المستندي من الطلب الذي يتقدم به المشتري لفتح الإعتماد و تغلق الحلقة باستلام المشتري للبضاعة و دفع القيمة للبنك. بصفة عامة يمكن تلخيص الخطوات الرئيسية لفتح و تنفيذ الإعتماد المستندي و يمكن تحديدها في الخطوات الثمانية التالية¹:

1. قيام المشتري بطلب فتح الإعتماد لدى البنك لصالح المستفيد بمبلغ محدد مقابل بضاعة يتم توصيفها بصورة كاملة.
2. يقوم البنك مصدر الإعتماد بإصدار الإعتماد لصالح المستفيد و إبلاغه بذلك و بالشروط التي يتضمنها الإعتماد المستندي.

¹ سعيد عبد العزيز عثمان، مرجع سابق، ص ص 22 - 24

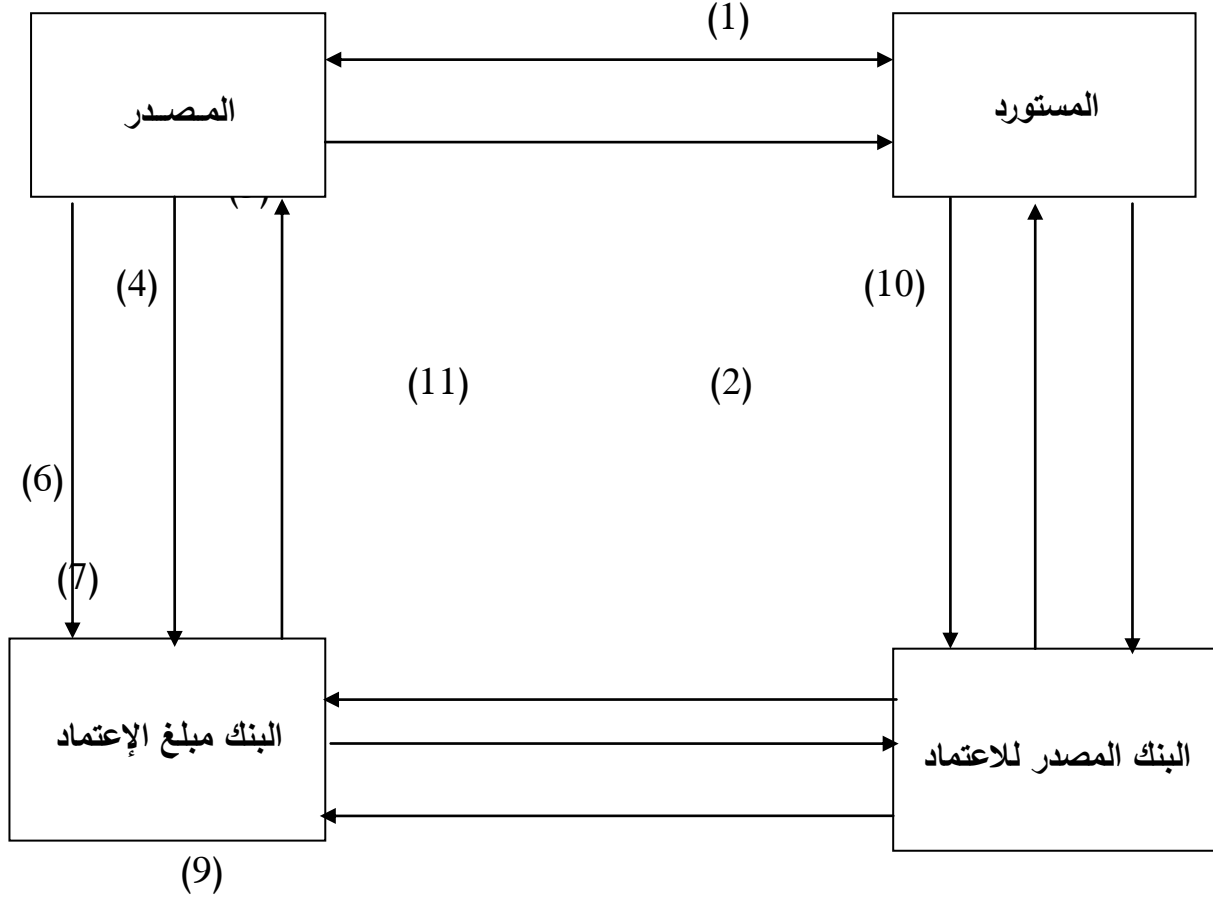
الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

3. بعد موافقة البائع على شروط الإعتماد المستندي المرسله إليه يقوم البائع بتجهيز البضاعة وفقا للشروط المتفق عليها و تسليمها إلى شركة الشحن و يحصل منها على وثيقة تثبت إتمام الشحن البحري أو البري.
4. يقوم البائع بتجميع كافة المستندات المطلوبة في الإعتماد و بصفة خاصة مستندات الشحن و بوليصة التأمين، و تتم تقديمها إلى البنك الذي قام بتبليغه الإعتماد المستندي.
5. يقوم البنك المراسل أو البنك معزز الإعتماد (البنك البائع) بفحص المستندات المقدمة و تحديد مدى مطابقتها لشروط الإعتماد المستندي الوارد من بنك المصدر و إذا كان البنك المراسل هو البنك المعزز يتوجب عليه دفع كامل قيمة الصفقة فورا للبائع.
6. بعد التأكد من مطابقة مستندات البائع لشروط الإعتماد و يطلب منه سداد قيمة الصفقة وفقا لشروط المبرم بينهما.
7. يقوم البنك مصدر الإعتماد بفحص المستندات الواردة من البنك المراسل فحفا دقيقا و بعد التأكد من مطابقتها لشروط الإعتماد يقوم سداد المبلغ المستحق للبنك المراسل أو البنك معزز الإعتماد.
8. أخيرا يقوم البنك مصدر الإعتماد بتسليم المستندات المتعلقة بالصفقة إلى المستورد و التي تفيد بأن البضاعة جاهزة للاستلام في ميناء الوصول.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

الشكل التالي يبين سير تقنية الإعتماد المستندي

شكل رقم (1): مخطط يوضح سير تقنية الإعتماد المستندي



المصدر: صادق مدحت، أدوات و تقنيات مصرفية، دار غريب، مصر، 2001، ص 61.

(1): عقد استيراد بضاعة معينة.

(2): طلب فتح اعتماد.

(3): الإبلاغ بفتح الإعتماد.

(4): الإبلاغ بفتح الإعتماد.

(5): شحن البضاعة و إرسالها.

(6): إرسال مستندات البضاعة.

(7): سداد قيمة البضاعة.

(8): إرسال المستندات.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

(9): سداد قيمة الاعتماد.

المطلب الثاني : التحصيل المستندي

الفرع الأول : تعريف التحصيل المستندي

التحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة و إعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثلته حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثلته مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة.

التحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه و يتم السداد إما نقدا أو مقابل توقيع المشتري على كمبيالة، و على كل جهد ممكن في التحصيل، غير أنه لا يتحمل أية مسؤولية و لا يقع عليه أي التزام في حالة فشله في التحصيل و على عميل البنك أن يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها على أمر التحصيل، إلا أنه لا توجد مسؤولية على البنك في فحص هذه المستندات أو اكتشاف التناقضات الخاصة بنوع أو كمية البضاعة فهذا أمر يتم تسويته بين طرفي التعاقد¹.

و يستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات التالية²:

- لدى البائع ثقة في قدرة المشتري و استعداده للسداد.
- استقرار الأحوال السياسية و الاقتصادية في بلد المستورد.
- عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد، مثل وجود رقابة على النقد أو ضرورة إستخراج تراخيص إستيراد... إلخ.

الفرع الثاني : أطراف عملية التحصيل المستندي

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي و هي¹:

¹ صادق مدحت أدوات و تقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة و النشر، القاهرة، 2001، ص ص 30 - 31

² صادق مدحت، مرجع سابق، ص 30.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

1- المسحوب عليه (المستورد): و هو الشخص المعني باستلام المستندات و الكمبيالة المرفقة بها و ذلك مقابل الدفع النقدي أو قبول الكمبيالة.

2- الساحب (المصدر): هو العميل المصدر للبضاعة و الذي يوكل عملية التحصيل إلى البنك الذي يتعامل معه مقابل تقديم كافة مستندات البضاعة اللازمة لعملية التحصيل.

3- البنك المكلف بالتحصيل: هو البنك الذي يعهد إليه البنك المسلم أو الساحب بتقديم المستندات إلى المسحوب عليه (المستورد) مقابل الدفع أو القبول و ذلك وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المسلم.

4- البنك المحول أو المسلم: و هو الطرف الذي يوكل المصدر إليه عملية التحصيل أو هو الذي يستلم المستندات من المصدر ليقوم بإرسالها إلى البنك المحصل.

الفرع الثالث : مراحل وإجراءات سير تقنية التحصيل المستندي

يتضمن عقد بيع البضاعة المحررة بين المصدر و المستورد الشروط الخاصة بسداد قيمة البضاعة، و هي لا تخرج هنا عن ثلاثة طرق للتحصيل و هي:

- تسليم المستندات مقابل الدفع: يسمح للبنك المحصل تسليم المستندات للمشتري مقابل الدفع الفوري. و معنى الدفع الفوري في العرف التجاري الدولي ألا يتأخر الدفع عن تاريخ وصول البضاعة إلى ميناء التفريغ. فإذا لم يرغب البائع الإنتظار حتى وصول البضاعة فإنه يشترط قيام المشتري بالسداد عند تقديم المستندات إليه و في هذه الحالة يجب أن يتضمن كل من عقد البيع و الفاتورة التجارية شرطا ينص على تقديم المستندات إلى المستورد فورا عقب وصولها إلى البنك المحصل.
- تسليم المستندات للمشتري مقابل قبوله للكمبيالة المسحوبة عليه: يسمح للبنك المحصل بتسليم المستندات إذا قام المشتري بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه و التوقيع عليها، و هذه الكمبيالة تكون مسحوبة عادة لمدة تتراوح بين 30 يوما و 180 يوما بعد الإطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل.

¹ خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية و الدولية، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، 2006. ص ص 263-264

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

في هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي و يستطيع بالتالي أن يبيعها لكي يدر المبلغ اللازم لسداد الكمبيالة، معنى هذا أن المشتري قد حصل على ائتمان من البائع يمتد لفترة استحقاق الكمبيالة و يتحمل البائع في هذه الحالة مخاطر عدم السداد، و لذلك يمكنه أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة. و بهذه الطريقة يمكنه القيام بخصم الكمبيالة لدى البنك الذي يتعامل معه أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك.

- تسليم المستندات مقابل توقيع المشتري على كمبيالة: لمدة 60 يوما مثلا على ألا تسلم المستندات إليه إلا بعد سداد الكمبيالة عند استحقاقها.

في هذه الحالة يكون البائع قد منح المشتري فترة ائتمان ولكن تظل المستندات في حيازة البنك المحصل طوال هذه الفترة و لا يسلمها للمشتري إلا مقابل سداد قيمة الكمبيالة نقدا، و يلاحظ أن هذه الطريقة للتحويل نادرا ما تستخدم في الحياة العملية¹، وتمر تقنية التحويل بثلاثة مراحل أساسية:

المرحلة الأولى: إعطاء أمر التحويل من طرف المصدر.

المرحلة الثانية: إثبات الوثائق.

المرحلة الثالثة: الدفع.

- يقوم المصدر تنفيذ العقد المبرم بينه و بين المستورد بتجهيز البضاعة حسب المواصفات المتفق عليها و يتولى عملية شحنها إلى بلد المستورد و يحصل بذلك على الوثائق التي تثبت شحنه للبضائع، ثم يقوم المصدر بتجهيز المستندات و الفواتير التجارية و الوثائق الأخرى الخاصة بالبضاعة و تقديمها إلى بنكه.

- كما يقدم المصدر مجموعة تعليمات إلى بنكه ضمن مستند يسمى "رسالة التعليمات" و هذا المستند يوضح طبيعة و عدد المستندات المطلوبة، مبلغ التحويل، طريقة التحويل، طريقة النقل، بحيث تشكل هذه الرسالة المبادئ القاعدية لمعالجة التحويل المستندي.

¹ صادق مدحت، مرجع سابق، ص 33 - 34

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

كما تحتوي هذه الأخيرة على تعليمات أخرى مكتملة من أجل تحديد الإجراءات الواجب اتخاذها من طرف البنك المحصل إذا وجد صعوبات في عملية السداد، و تجدر الإشارة إلى أنه من أجل تسهيل إجراءات التحصيل المستندي فإن هناك العديد من البنوك التي تزود عملائها من المصدرين بنماذج مطبوعة تتضمن مختلف التعليمات المحددة و التي يتعين على البنك تنفيذها، و ما على المصدر إلا أن يوفق بالنموذج المذكور المستندات الخاصة بالعملية و على البنك أن يتبع بدقة تعليمات المصدر لأنه إذا كانت البنوك غير مسؤولة في حالة عدم السداد فإنه من الممكن أن تكون مسؤولة إذا لم يتم إحترام تعليمات الأمر الموجودة برسالة التعليمات¹.

- يقوم البنك الممثل الذي يوكل إليه المصدر عملية التحصيل عند استلام المستندات التأكد من مطابقتها لبعضها البعض و مع تعليمات التحصيل المرفقة، و من ثم يقوم بإرسال كافة المستندات مع رسالة التعليمات التحصيل المرفقة، و من ثم يقوم بإرسال كافة المستندات مع رسالة التعليمات إلى البنك المكلف بالتحصيل و الذي يتولى تقديمها إلى المستورد.

- عند استلام البنك المحصل للمستندات يتم إعلام المستورد بوصول المستندات الخاصة بالبضاعة و تسلم إلى المستورد مقابل الدفع أو قبول الكمبيالة و دفع قيمتها بعد أجل معين، و في حالة الدفع يتولى البنك المستورد تحويل القيمة إلى البنك المصدر حسب تعليماته.

- أما إذا سحب المستورد المستندات مقابل توقيعه على الكمبيالة فإن البنك المحصل إما أن يرسل هذه الكمبيالة إلى البنك المحول أو أن يحتفظ بها على سبيل الأمانة حتى تاريخ الاستحقاق، و عندئذ يقوم بتحصيلها من المستورد و تحويل المحصلات إلى بنك المصدر لتسجيلها في حساب المصدر لديه.

- قد يرفض المستورد الدفع أو القبول و ذلك إذا كانت المستندات مخالفة للشروط المتفق عليها في العقد المبرم بينه و بين المصدر، و يقوم البنك المحصل بإعلام المصدر برفض المستورد الدفع أو قبول الكمبيالة مبينا له أسباب الرفض، و في هذه الحالة يرجع بنك المصدر إليه ليتمكن من تسوية موضوع الخلاف مع المستورد مباشرة أو بواسطة البنوك، و قد تنتهي العملية بموافقة المستورد على الدفع أو القبول ليتمكن من الحصول على المستندات و التخليص على البضاعة، أو إصراره على رفض المستندات و يتم عندئذ إعادة شحن البضاعة أو بيعها لمستورد آخر مقابل خصم خاص²

¹ Ghislaine Legrand, **Hubert Martini, Management des Opérations de Commerce Internationale**, Edition Dunod, 6^{ème} Edition, Paris, p 99.

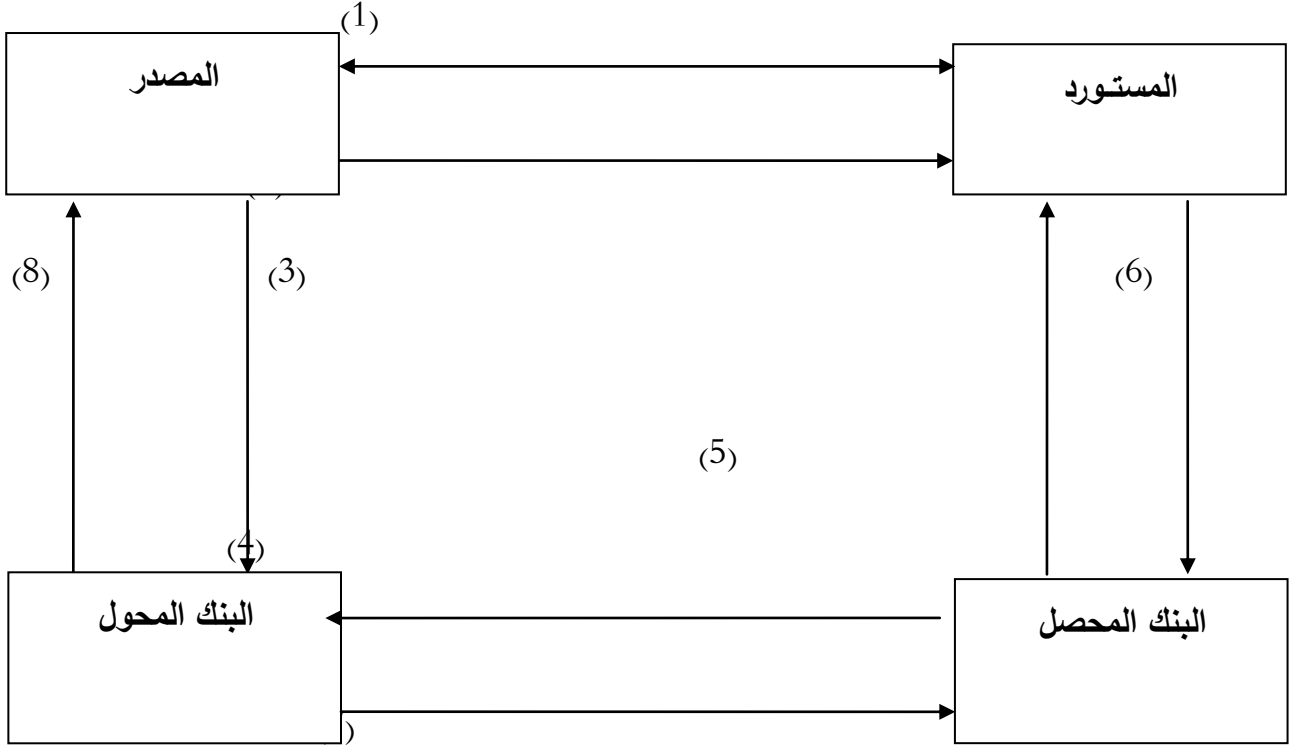
² زليخة كيندة، تقنيات التسوية في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري، رسالة ماجستير في العلوم

الاقتصادية، تخصص نفود وتمويل، جامعة محمد خيضر بسكرة، 2007-2008، ص ص 45-46

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

و الشكل التالي يبين سير تقنية التحصيل المستندي

شكل رقم (2) مخطط يوضح سير تقنية التحصيل المستندي



الفرع الرابع : مزايا وعيوب التحصيل المستندي:

- توفر عملية التحصيل المستندي عددا من المزايا لكل من المستورد والمصدر على السواء نذكر منها¹:
- عملية التحصيل المستندي تتميز بالبساطة وقلة التكلفة.
- تتيح للمشتري (المستورد) الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل سداد ثمنها، كما أن السداد يؤجل إلى حين وصول البضاعة.
- تسليم المستندات للمشتري متوقف على رغبة البائع، إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً من المشتري أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة وهذا يتوقف على مدى ثقة البائع في المشتري.

¹ مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 34.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

غير أن هذه العملية لا تخلو من العيوب كونها لا توفر أي التزام من طرف البنوك لصالح أي من الطرفين، سواء بضمان الدفع لصالح المصدر أو مراقبة مطابقة الوثائق للاتفاق لصالح المستورد، بل يقتصر دور البنوك على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها مما يؤدي إلى:

- تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد إرسال البضاعة.
- في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات والمصاريف مثل غرامة عدم تفرغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين وتأمين... الخ.
- كما أنه إذا حدث تأخير في وصول البضاعة فإن الباع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة البضاعة¹.

المطلب الثالث: تحويل الفاتورة.

الفرع الأول : مفهوم عملية تحويل الفاتورة

تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض بشراء الدين الذي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك ، وبهذا فهي تحتل محل المصدر في الدائنية، وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد ، ولكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج من عملية التصدير.

وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ²الصفقة مسبقا من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى عشرة أشهر، وبالإضافة إلى ذلك، فهي تتيح للمؤسسات المصدرة الاستفادة من بعض المزايا الهامة نذكر منها على وجه الخصوص ما يلي :

- إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات من تحسين خزيرتها ووضعيتها المالية وذلك بالتحصيل الآني لدين لم يحن أجل تسديده بعد.
- تستطيع المؤسسات المصدرة بهذا التحصيل من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة.
- تخفيف العبء الملقى على المؤسسة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المتخصصة في هذا النوع من العمليات.

¹ مدحت صادق، مرجع سابق ص 35.

² الطاهر لطرش ، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004، ص 115.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

الفرع الثاني : أطراف عملية تحويل الفاتورة وكيفية سيرها

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

الطرف الأول: وهو التاجر أو الصانع أو الموزع وهو الطرف الذي يكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط، أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية.

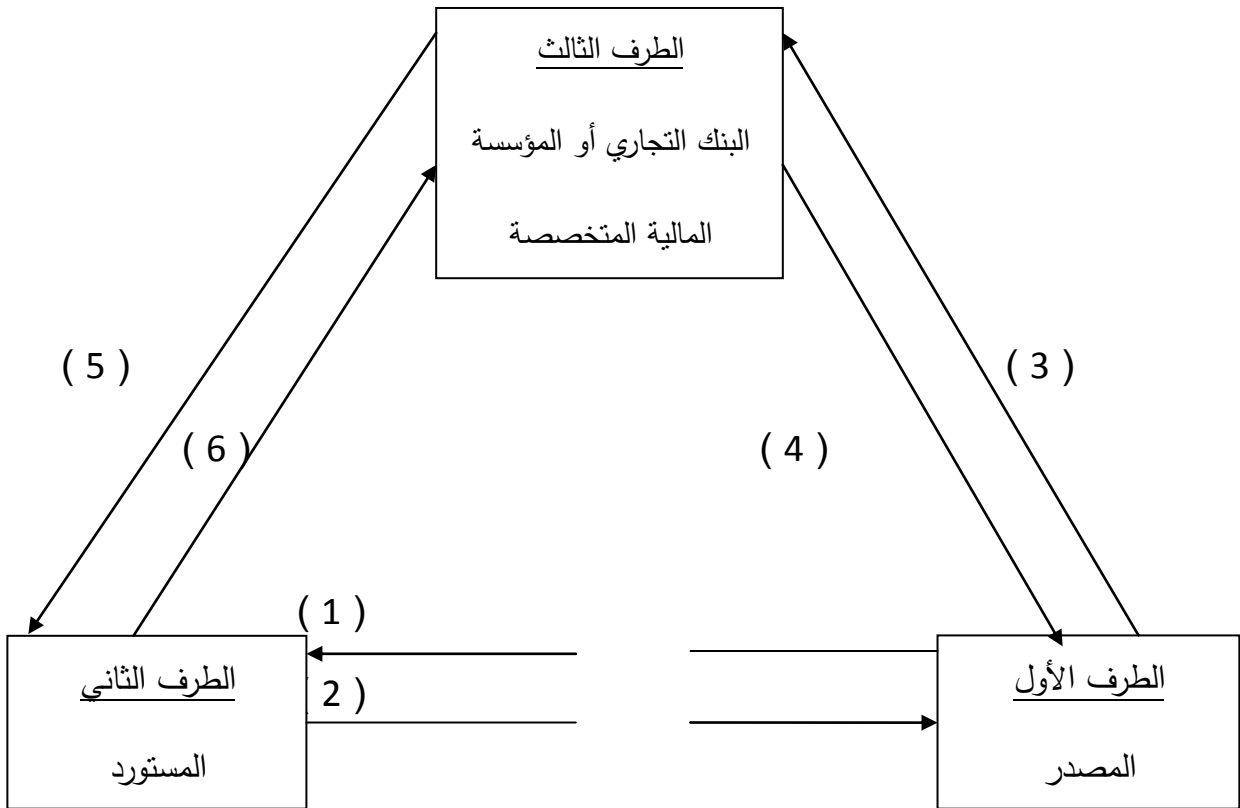
الطرف الثاني: وهو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.

الطرف الثالث: وهو المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعهد إليها بهذا النشاط¹.

والشكل الموالي يوضح العلاقة بين الأطراف الثلاث.

شكل رقم 03 سير عملية تحويل الفاتورة

شكل رقم : (03) سير عملية تحويل الفاتورة



المصدر: مدحت صادق، أدوات و تقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة و النشر، القاهرة، 2001 ص 46.

¹ مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 45.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

وتتم العملية كما يلي :

الخطوة الأولى : المصدر يبيع منتجا استهلاكيا معيناً إلى المستورد.

الخطوة الثانية : يوقع المستورد على سندات مديونية بقيمة المنتج المباع وإرسالها إلى المصدر .

الخطوة الثالثة : يقوم المصدر ببيع الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسات المالية المتخصصة.

الخطوة الرابعة : البنك التجاري يمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل إلى 80 %.

الخطوة الخامسة : يقوم البنك التجاري بإخطار المدين مطالباً إياه بسداد سندات المديونية إليه في تاريخ

الاستحقاق.

الخطوة السادسة : يقوم المستورد بسداد قيمة سندات المديونية في تواريخ استحقاقها¹ .

وتتلخص المراحل والخطوات التي تؤدي من خلالها هذه الخدمة فيما يلي²:

- يقوم البائع (المصدر) فور تسليم البضاعة بإرسال الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسة المالية المتخصصة و ليس إلى المشتري (المستورد) كما هو متبع.
- يقوم البنك بسداد نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل إلى 80% إلى البائع وهذا هو الجانب التمويلي من الخدمة.
- في موعد استحقاق قيمة الفاتورة يقوم البنك بتحصيل 100 % من قيمة الفاتورة من المشتري ويتم سداد النسبة المتبقية للبائع بعد خصم المصاريف والعملات مضافة إلى سعر الفائدة الأساسي، مقابل الخدمة التمويلية عن الفترة مابين سداد نسبة 80 % إلى البائع وتاريخ تحصيلها من المشتري.

الفرع الثالث : مزايا عملية تحويل الفاتورة

لعملية تحويل الفاتورة عدة مزايا يمكن ذكرها في النقاط التالية :

- إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات المصدرة من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل دين آجلة إلى سيولة جاهزة.
- تخفيف العبء الملقى على المؤسسة المصدرة فيما يخص التسيير المالي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النوع من العمليات.

¹ مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 64.

² طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمة البنوك الشاملة، الطبعة العاشرة، مكتبة الشيقري، الإسكندرية، 1998، ص 200.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

- توفير وقت للمؤسسات المصدرة لعمليات الإنتاج والبيع وترك عمليات التحصيل والتزاماتها القانونية على البنك، خاصة إذا كان العمل يغطي مناطق متباعدة عن مكان وجود المؤسسة المصدرة.
- إمكانية حصول المؤسسة المصدرة على قروض تصل إلى 80% من قيمة الفواتير الجاهزة للتحصيل بأسعار فائدة مقبولة دون الانتظار لعمليات التحصيل الفعلية.
- يتحمل البنك المخاطر التجارية عند شرائه سندات المديونية، إذ أنه يضمن سداد المستحقات المالية المطلوبة من مديني المؤسسة المصدرة حتى في حالة عجزهم عن الوفاء بديونهم¹.

المبحث الثاني : التمويل المتوسط وطويل الأجل

في بعض الحالات يكون التمويل العاجل لعمليات التجارة الخارجية صعب التحقيق، مما يحتم اللجوء إلى أساليب تمويل متوسطة وطويلة الأجل مناسبة لهذه الصفقات، وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال والهدف منها هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية، وسوف نحاول التعرف في هذا المبحث على أهم التقنيات المستعملة في التمويل متوسط وطويل الأجل.

المطلب الأول : قرض المورد

الفرع الأول : تعريف قرض المورد

قرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط والطويل وقرض المورد هو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد (قرض) يمنحها المصدر لفائدة المستورد وبمعنى آخر، عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد، يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضا لتمويل هذه الصادرات، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط.

ويختلف قرض المورد عن قرض المشتري في وجهين على الأقل، فإذا كان قرض المشتري يمنح للمستورد بواسطة من المصدر، فإن قرض المورد يمنح للمصدر بعد منح هذا الأخير مهلة للمستورد، أما الوجه الثاني للاختلاف وهو المهم فيتمثل أن قرض المشتري كما سبق ذكره يتطلب إبرام عقدين، في حين أن قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا ما يعني أنه يتضمن العقد المالي أيضا.

¹ مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 55.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

بالإضافة إلى ذلك، فإن قرض المورد يتطلب قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه، وهذه الكمبيالة قابلة للخصم وإعادة الخصم لدى الهيئات المالية المختصة حسب الطرق والإجراءات المعمول بها في كل دولة¹.

الفرع الثاني : مزايا و عيوب قرض المورد

تتمثل مزاياه فيما يلي²:

- يتم قرض المورد بإصدار وثيقة واحدة وهي العقد التجاري وبذلك يكتسب الوقت.

- يتمتع المورد بحرية التصرف بما أنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد.

- يتحمل المستورد تكاليف التأمين والتحويل أي أنه أقل تكلفة بالنسبة للمورد.

تتمثل عيوبه فيما يلي:

- يواجه المورد مخاطر أهمها عدم التسديد من طرف المستورد.

- لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري، حيث أن الكثير من المستوردين يعطون

أهمية أكبر لشروط التمويل مقارنة بعناصر العملية الأخرى.

الفرع الثالث : مراحل قرض المورد

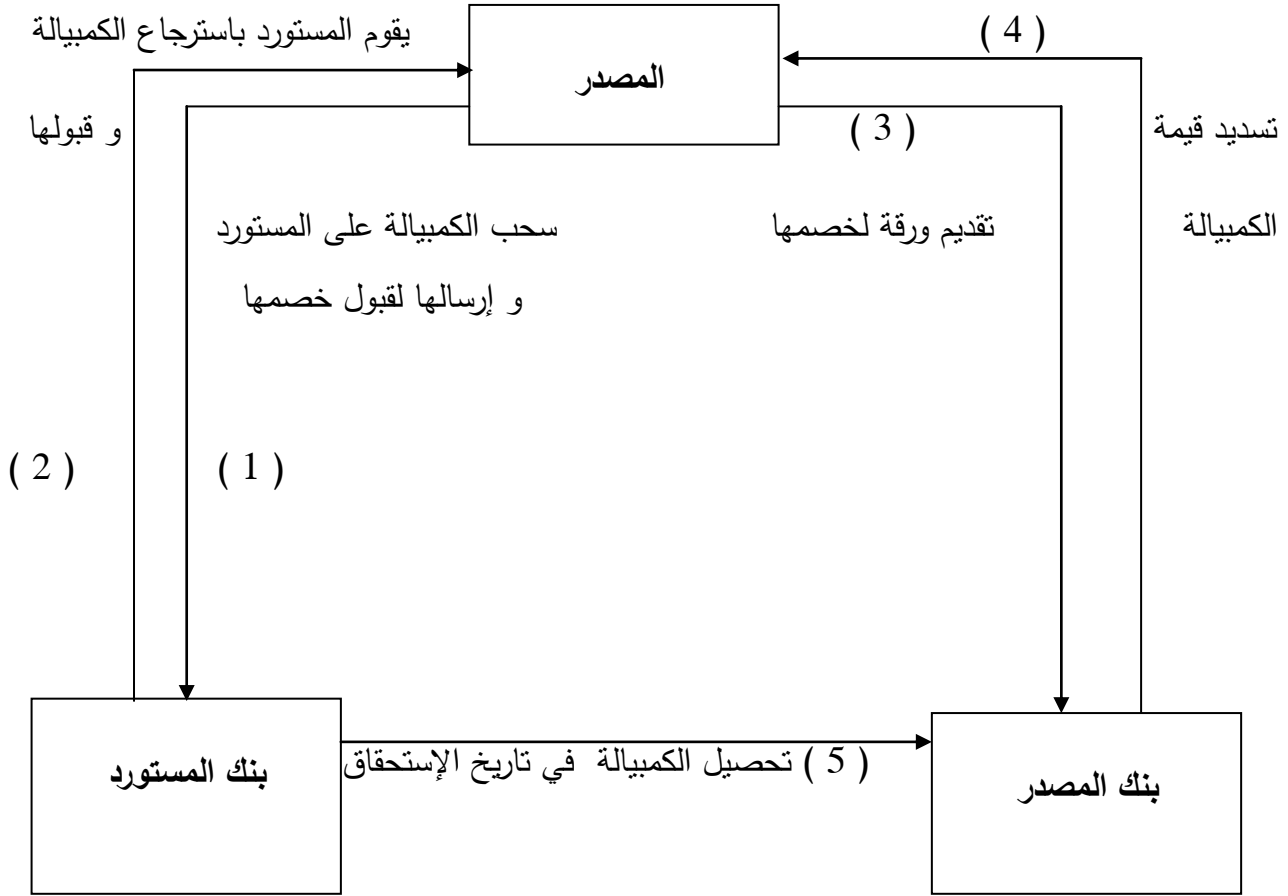
يمكن توضيح مراحل قرض المورد بواسطة الشكل التالي:

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 124 - 125

² Gury omar andré, **commerce international**, édition dalloz, 1992, p 165.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

الشكل رقم (4): مراحل قرض المورد.



المصدر: صالح مفتاح، محاضرات في مقياس المالية الدولية، مطبوعة منشورة لطلبة سنة رابعة ليسانس، تخصص مالية نقود و بنوك، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2005 - 2006، ص137.

حيث تتم عملية قرض المورد وفق المراحل التالية:¹

المرحلة الأولى: يقوم المصدر بسحب كمبيالة على المستورد و يرسلها للقبول.

المرحلة الثانية: يقوم المستورد باسترجاع الكمبيالة مع قبولها.

المرحلة الثالثة: يقدم الورقة من أجل خصمها.

المرحلة الرابعة: تسديد قيمة الكمبيالة من طرف البنك.

المرحلة الخامسة: تحصيل الكمبيالة في تاريخ الإستحقاق.

¹ صالح مفتاح، محاضرات في مقياس المالية الدولية، مطبوعة منشورة لطلبة سنة رابعة ليسانس، تخصص مالية نقود و بنوك، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2005 - 2006، ص 136.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

المطلب الثاني : قرض المشتري

الفرع الأول: تعريف قرض المشتري

قرض المشتري هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد، بحيث 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 المعينة 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 الآني للبضائع ، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة.

و يتيح قرض المشتري في الواقع المجال لإبرام عقدين، يتعلق العقد الأول بالعملية التجارية ما بين المصدر والمستورد تبيين فيه نوعية السلع و مبلغها وشروط تنفيذ الصفقة، بينما يتعلق العقد الثاني بالعملية المالية الناجمة عن ذلك التي تتم بين المستورد والبنك المانح للقرض، ويبين هذا العقد شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة، ويلاحظ أن العقد المالي الذي يفسح المجال لمنح قرض للمستورد إنما يرتبط عضويا بوجود العملية التجارية ما بين المصدر والمستورد، وغني عن البيان القول أن انتفاء هذه العملية التجارية يلغي بالضرورة وجود العملية المالية المتمثلة في قرض المشتري.

و 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 هذه المبالغ، ما أن المصدر بدوره لا يمكنه أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة، وعلى هذا الأساس، فإن تدخل البنوك يعطي دائما للمصدر والمستورد كليهما.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

و من جهة أخرى فإن قرض المشتري يوفر مزايا أخرى للمصدر، عندما يقوم البنك بمنح هذا القرض فإن المصدر يتحرر نسبيا من الخطر التجاري المرتبط بالصفقة التجارية المبرمة مع المستورد خاصة في حالة السماح له بفترة انتظار (وهي طويلة نسبيا) قبل السداد، كما يسمح له كما رأينا سابقا من التخلص الكامل من العبء المالي الذي يتم تحويله إلى البنك.

وأمام هذا التحويل للعبء المالي من المصدر إلى البنك، فإن الأنظمة المختلفة قد أتاحت المجال لظهور هيئات متخصصة وظيفتها القيام بتأمين هذه القروض الموجهة لتمويل الصادرات، وعلى البنوك التي تقوم بمنح هذه القروض التقدم إلى هذه الهيئات لتأمين هذا القرض. في النظام الفرنسي ينبغي على البنوك التقدم لتأمين القروض لدى الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية ، وفي كثير من الأحيان يمكن للبنوك التي تقوم بهذه القروض، وذلك كأسلوب لزيادة احتياطها أمام الأخطار المحتملة التي تنجم عنها، أن تلتزم من بنك المستورد القيام بكفالاته.

أما فيما يتعلق بمعدلات الفائدة المطبقة على القروض فإنه يمكن التمييز بين نوعين من المعدلات، فهناك 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

الفرع الثاني : أنواع قروض المشتري وخصائصه

قروض المشتري لها أكثر من نوع وتتضمن أكثر من خاصة وهي كما يلي:

أولا : أنواع قروض المشتري

- قروض المشتري المضمون : يكون تدخل البنك-المشتري-بصفة الضامن للقرض حيث المقترض هو المشتري.

- قرض المشتري المقترض :في هذه الحالة يمنح القرض مباشرة إلى البنك المشتري أي أن هذا الأخير هو المقترض.

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 123.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

ثانيا : خصائص قرض المشتري

يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين¹:

- **العقد التجاري**: يبين فيه نوعية السلع ومبالغها وشروط تنفيذ الصفقة، فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري.

- **عقد القرض**: يبين فيه شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة، فهو يسمح للبنوك بوضع في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط المبلغ الضرورية حسب التزامات المشتري بالدفع تحت تصرف هذا الأخير. يمكن للتدفقات المالية أن تكون بالتدرج وتوزع حسب ما حققه المصدر من التزاماته في العقد أي أن كل إرسال جزئي يقابله دفع لجزء من المبلغ الإجمالي. ويتم ضمان هذا النوع من القروض كذلك من طرف الهيئات المتخصصة السابقة.

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

الفرع الثالث : الشروط العامة لقرض المشتري وطيفية سيرها

أولا الشروط العامة لقرض المشتري

إن الحصول على قرض المشتري يجب توفير الشروط التالية:

1. **المستفيد**: هو كل مشتري أجنبي متعامل مع بلد البنك المقرض.

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

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

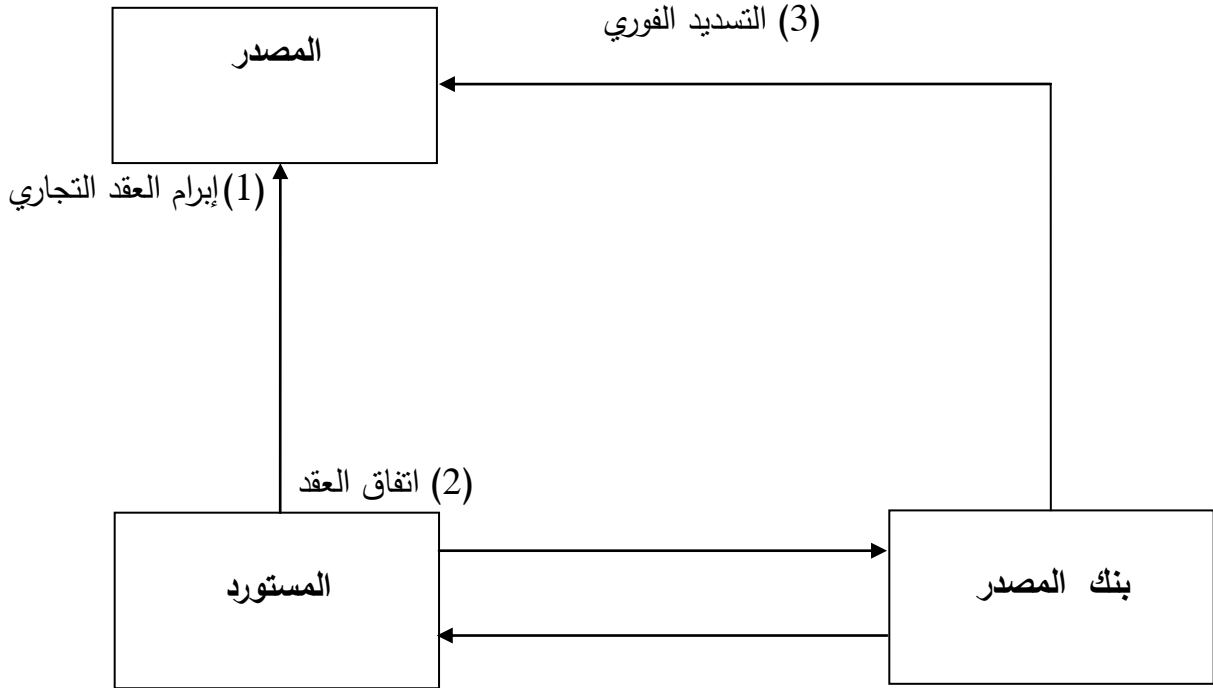
2. الموضوع: تمويل عمليات التجهيزات والخدمات المرتبطة بتقديم وتركيب التجهيزات.
3. القاعدة الممولة: كل قيمة للعقد ماعدا التسبيقات.
4. المدة: ما بين 18 شهر إلى 7 سنوات.
5. التسديد: يتم تحصيل الكمبيالات الممضية من طرف المشتري، وحسب جدول الدفع ذلك في نهاية كل سداسي.

6. الضمانات: هناك تأمين القرض، ضمانات بنك المشتري

الفرع الرابع: مراحل قرض المشتري

يمكن توضيح مراحل قرض المشتري بواسطة الشكل التالي:

الشكل رقم (5): مراحل قرض المشتري



(4) تحصيل مبلغ الكمبيالة

المصدر: صالح مفتاح، محاضرات في مقياس المالية الدولية، مطبوعة منشورة لطلبة سنة رابعة ليسانس،

تخصص مالية نقود و بنوك، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2005 - 2006، ص 141.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

ويمكن شرح العملية كما يلي :

الخطوة الأولى : إبرام العقد التجاري بين المستورد والمصدر .

الخطوة الثانية : إبرام عقد القرض بين بنك المصدر و المستورد.

الخطوة الثالثة : التسديد الفوري من البنك إلى المصدر.

الخطوة الرابعة : تحصيل مبلغ الكمبيالة للبنك عند تاريخ الإستحقاق من المستورد .

الخطوة السادسة : يقوم المشتري بإجراءات دفع المبلغ وكل العمولات والفوائد البنكية وفقا لشروط العقد السابق

وكذا استلام السلعة من المكان المتفق عليه مسبقاً¹.

المطلب الثالث : التمويل الجزافي

يمكن تعريف التمويل الجزافي على أنه العملية التي بموجبها يتم خصم أوراق تجارية بدون طعن و عملية

التمويل الجزافي حسب هذا التعريف هي إذا آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات

متوسطة، وبعبارة أخرى يمكن القول أن التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات .

و من خلال هذا التعريف، نلاحظ أن التمويل الجزافي يظهر خاصيتين أساسيتين الأولى وتتمثل في أن هذه

القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة، و الثانية وهي أن مشتري هذا النوع من الديون

يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكو هذا الدين)

وذلك مهما كان السبب.

إن القيام بشراء مثل هذا الدين يتطلب الحصول على فائدة تؤخذ عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة

وحتى تاريخ الاستحقاق ونظرا لأن مشتري هذا الدين يحل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة، فإن ذلك

يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار².

¹ صالح مفتاح، محاضرات في مقياس المالية الدولية، مطبوعة منشورة لطلبة سنة رابعة ليسانس، تخصص مالية نقود و بنوك، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2005 - 2006، ص140.

² الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 126.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

وفي الحقيقة فإن الاستفادة من التمويل الجزافي يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا، يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي:

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

و لهذا يمكننا اعتبار أن التمويل الجزافي هو القرض الذي يخاطر فيه البنك مع مؤسسة تصدير بتمويل جزافي المتمثل في شراء الديون المترتبة عن عملية التصدير أو القيام بخصم الأوراق التجارية المستعملة في الملف كوسيلة دفع آجلة لمبلغ الصفقة، إذا هذا التمويل حسب طبيعته لا يقابله أي ضمان يقدمه المصدر للبنك و في هذه الحالة إن البنك المصدر لا يعطي أولوية للقدرة المالية للمستورد بل يقوم على أساس تحقيق عاملين هما:

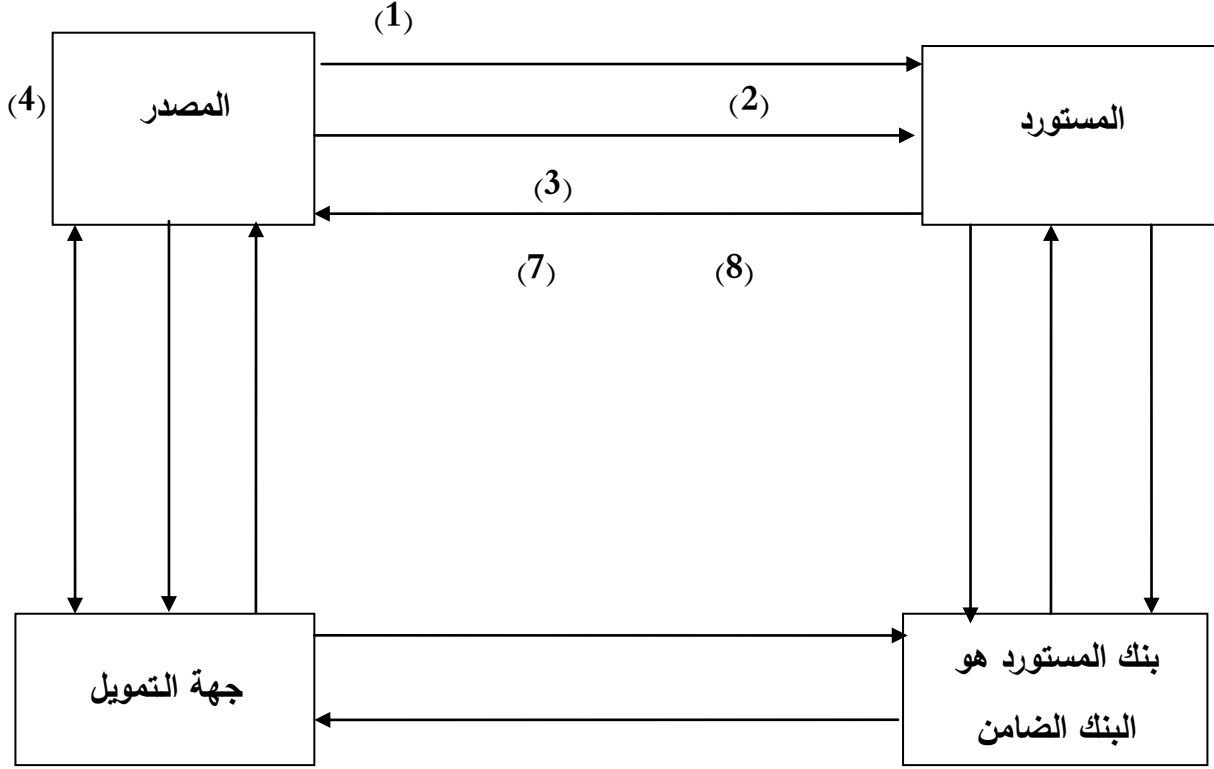
- ضمان استمرارية لنشاط المؤسسة المصدرة.
- تحقيق فوائد عن طريق شراء وسائل الدفع القابلة للتحويل مع خصمها لأصحابها لغرض تحقيق ربح في المستقبل¹.

¹ عبد القادر ببحج، الشامل لتقنيات أعمال البنوك، دار الخلدونية للنشر و التوزيع، الجزائر، 2013، ص ص 322 - 323.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

الشكل التالي يبين عملية التمويل الجزائري:

الشكل رقم (6): شكل يوضح عملية التمويل الجزائري



المصدر: صالح مفتاح، محاضرات في مقياس المالية الدولية، مطبوعة منشورة لطلبة سنة رابعة ليسانس،

تخصص مالية نقود و بنوك، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2005 - 2006، ص 122.

الخطوة الأولى : عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر و المستورد.

الخطوة الثانية : تسليم السلعة المباعة من المصدر إلى المستورد.

الخطوة الثالثة : تسليم السندات الاذنية لبنك المستورد ثم المصدر.

الخطوة الرابعة : عقد الصفقة الجزائرية بين المصدر و جهة التمويل.

الخطوة الخامسة : تسليم السندات الاذنية لجهة التمويل.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

الخطوة السادسة : سداد قيمة السندات للمصدر مخصصا منها نسبة معينة.

الخطوة السابعة: تقديم السندات الاذنية لبنك المستورد لتحويلها عند الاستحقاق للمستورد.

الخطوة الثامنة : سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق.

المطلب الرابع : التأجير التمويلي

هو صيغة تمويل متوسطة و طويلة الأجل تقوم فيه مؤسسة متخصصة في هذا النوع من القرض بإبرام عقد مع المستورد على ائتمان إيجاري حول أصول مستوردة ثم يقوم بإبرام صفقة شرائها من المصدر، و هنا يمكن أن يكون المنتج الأصل و المصدر من نفس البلد و المستورد من بلد أجنبي، كما يمكن أن يكون كل من المنتج و المصدر من بلد غير الآخر، و في هذه العملية تتحقق الفائدة للطرفين و المستورد بحصوله على السلعة أو الأصل الذي لا يمكن شراؤه لارتفاع ثمنه. و يحدث هذا النوع في الأصول الرأسمالية مرتفعة الثمن و الطويلة الأجل كالبواخر و الطائرات¹.

الفرع الأول : أطراف التأجير التمويلي

هناك ثلاث أطراف في هذه العملية :²

- 1 مستخدم الأصل الرأسمالي وهو المؤسسة المستأجرة.
- 2 ممول شراء الأصل الرأسمالي (البنك أو شركة التأجير) والذي سيقوم بالتأجير.
- 3 البائع المورد لهذه الأصول

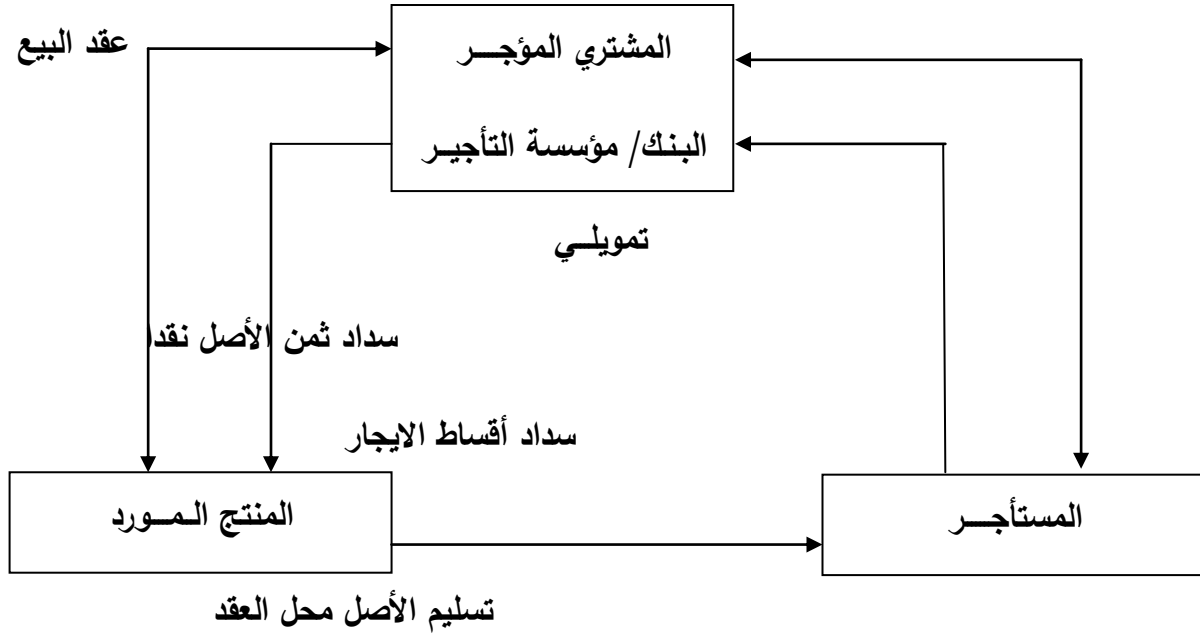
¹ ناصر سليمان، التقنيات البنكية و عمليات الإئتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012، ص ص 113 - 114.

² صالح مفتاح، محاضرات في المالية الدولية للسنة رابعة ليسانس ، جامعة محمد خيضر بسكرة، ص ص 132-133

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

و الشكل التالي يبين عملية القرض التأجير التمويلي .

الشكل رقم (7): شكل يوضح عملية التأجير التمويلي



المصدر: صالح مفتاح، محاضرات في مقياس المالية الدولية، مطبوعة منشورة لطلبة السنة الرابعة ليسانس، تخصص مالية نقود و بنوك، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2005 - 2006، ص 132.

الفرع الثاني : أنواع التأجير التمويلي

1. **التأجير التشغيلي** : هو مصدر تمويل للمستأجر ، حيث يده بالأصل الرأسمالي المطلوب بدون الحاجة إلى شرائه ، إلا أن هذا العقد يحرره لفترة قصيرة لا تغطي العمر الإفتراضي للأصل ، وأن دفعات الإيجار لا تغطي التكلفة الكلية للأصل ، وعادة ما يكون المؤجر هو منتج الأصل و يكون مسؤولا عن إصلاحه وصيانته وخدمته وقد وق يتضمن حق شرط الإلغاء للمستأجر في إلغاء عقد الإيجار في أي وقت ، ويمكن للمؤجر إستعادة الأصل في تاريخ لاحق .
2. **تأجير تمويلي رأسمالي** : وفيه يتم خصم المبالغ السنوية التي تدفع سنويا مقابل الإستفادة من التأجير التمويلي مضافا إليه هذه المبالغ أسعار الفائدة على القروض طويلة الأجل.
3. **تأجير تمويلي خدمي** : يقوم المؤجر بتوفير التمويل وخدمات الصيانة مقابل الحصول على مدفوعات دورية يدفعها للمستأجر .

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

الفرع الثالث : مزايا التأجير التمويلي

أولا : إعطاء صورة أفضل لميزانية المؤسسة

إن الأصول المستأجرة لا تظهر ضمن عناصر الأصول في ميزانية المؤسسة وإنما تظهر خارج الميزانية ، وبالتالي لن تسجل إمتلاكاتها في جانب الخصوم و يقتصر الأمر فقط على تسجيل قيمة مدفوعات التأجير لهذه الأصول كمصروف في حساب الأرباح والخسائر ، ومن ثم تبدو ميزانية المؤسسة في وضع أفضل فيما لو حصلت هذه الأصول عن طريق الشراء بأموال مقرضة أي تحويل مصرفي ، وهذا يعطي المستأجر قدرة أكبر على الإقتراض و ذلك لتمويل أوجه إنفاق أخرى كأعمال التطوير والتسويق .

ثانيا : استخدام الموارد الذاتية للمؤسسة لتمويل أوجه إنفاق أخرى

يساهم أسلوب التأجير التمويلي في تجنب المشروعات العديد من المشاكل التي تنجم عن تجميد جانب كبير من أموالها في شراء إحتياجاتها من الأصول الرأسمالية ، ومن ثم فإن هذا الأسلوب يعمل على توفير الموارد الذاتية وتوجيهها إلى أوجه إنفاق أخرى .

ثالثا : الحد من تكلفة الضمانات

تتلخص في إعفاء المستأجر من تقديم ضمانات مصرفية مكلفة على نحو ما هو متبع في حالة التحويل المصرفي .

رابعا : تحقيق المرونة في استخدام الأصول

تكتفي المؤسسة بدفع أقساط الإيجار طول مدة الاستئجار بالإضافة إلى أن أسلوب التأجير التمويلي يجنب المؤسسة تحمل تكلفة الأصل .

خامسا : تحقيق مزايا ضريبية للمستأجر :

إذا استأجرت المؤسسة الأصل الرأسمالي بدلا من تملكه فإنها يمكن أن تحقق وفرا ضريبيا إذا كانت فترة الإيجار تقل عن العمر الإفتراضي الذي يتم حساب قيمة قسط الإهلاك على أساسه لغرض الضريبة .

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

الفرع الرابع: تكلفة التأجير التمويلي

تتكون هذه التكلفة من عدة عناصر هي قيمة استهلاك الأصل بالكامل مع سعر الفائدة ، بالإضافة إلى علاوة محددة للشركة المؤجرة لمواجهة المخاطر والمصارف الإدارية الطارئة ، وفي عمليات التأجير التمويلي فإن حساب الإهلاك يسدد كاملا خلال مدة عقد الإيجار تحتسب الفائدة عادة [1%-3%] زيادة عن سعر الفائدة المصرفي على القروض متوسطة الأجل.

المبحث الثالث : التأجير التمويلي كوسيلة لتمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد الإيجاري

كما رأينا سابقا أن التأجير التمويلي يعتبر من التقنيات المتوسطة وطويلة الأجل التي تساهم في تمويل التجارة الخارجية بحيث تم التطرق إلى أنواع التأجير التمويلي باختصار حيث خصصنا هذا المبحث للحديث عن الاعتماد الإيجاري الذي يعتبر شكلا من أشكال التأجير التمويلي .

وسنتناول في هذا المبحث مفهوم الاعتماد الإيجاري وأطرافه بالإضافة إلى شروط إبرام عقد هذا الاعتماد .

المطلب الأول : تعريف الاعتماد الإيجاري

هو شكل من أشكال التأجير التمويلي حيث تؤكد جل التشريعات بأنه عملية مالية وتجارية تتم بين طرفين ، أولهما هو المؤسسة الممولة وتسمى المؤجر (البنك) ، فتضع تحت تصرف الطرف الثاني و هو المشروع المستفيد أي المستأجر مالا منقولا كان أم عقارا ، لفترة محددة غير قابلة للإلغاء عادة ما تكون 5سنوات فهو تقنية من التقنيات متوسطة الأجل ، مقابل دفع هذا المستأجر أجرة كرائه للأصول المنقول أو العقار .

فموضوع اعقد الاعتماد الإيجاري إذن هو في الأصل إيجار منقول أو عقار مقابل تقديم أجرة .

الفرع الأول : الاعتماد الإيجاري في لقانون الجزائري

أول إشارة للاعتماد الإيجاري في القانون الجزائري كانت في قانون النقد والقرض رقم 10\90 وذلك في المادة 112 منه و سماه عمليات الإيجار المنقولة بخيار الشراء واعتبرها عمليات قرض ، ونص في المادة 116 فقرة 06 على أن البنوك والمؤسسات المالية هي المختصة في القيام بهذه العملية وانطلاقا من هذا القانون بدأت

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

بعض البنوك في الجزائر تقوم بعمليات الاعتماد الإيجاري على المنقولات منها بنك البركة وبنك الجزائر الخارجي.¹

المطلب الثاني : أطراف الاعتماد الإيجاري

إن الاعتماد الإيجاري في الغالب عملية ثلاثية الأطراف تشمل :

1. **المؤجر** : وهو كل شخص اعتباري يباشر عمليات الاعتماد الإيجاري عن طريق شراء الأصول الإنتاجية من المورد ويقوم فوراً بتوريدها للمستأجر.²
2. **المستفيد** : وهو المستأجر الذي يبحث عن الأصول المنقولة أو العقارية اللازمة لإنجاز مشاريعه.
3. **المورد** : البائع الذي يبيع للشركة المؤجرة الأموال محل عقد الاعتماد الإيجاري.

المطلب الثالث : شروط إبرام عقد الاعتماد الإيجاري

حدد كل من الأمر 09/96 المتعلق بالاعتماد الإيجاري و النظام رقم 06/96 الصادر عن بنك الجزائر مجموعة من الشروط اللازمة لصحة انعقاد الاعتماد الإيجاري ، و هي شروط موضوعية وشروط شكلية خاصة به .

الفرع الأول : الشروط الموضوعية

- أن يكون محل عقد الاعتماد الإيجاري ذو استعمال مهني.
- الشراء المسبق للأصول محل العقد طبقاً للمواصفات التي يحددها المستأجر.
- تحديد مدة الإيجار غير قابلة للإلغاء.
- تحديد أقساط الإيجار والقيمة المتبقية للأصل المؤجر.

¹ يحيوي سعيد ، الاستثمار الفلاحي عن طريق الاعتماد الإيجاري ، مذكرة ماجستير فرع قانون الأعمال ، جامعة الجزائر كلية الحقوق ، 2005 ، ص14
² شريف مصطفى كمال طه، النظام القانوني للتأجير التمويلي دراسة نقدية في القانون الفرنسي، الطبعة الأولى ، دار الفكر الجامعي ، مصر ، 2015، ص27

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

- إمكانية تملك الأصل المؤجر (حق خيار الشراء الممنوح للمستأجر).
- تحمل المستأجر لكافة الأخطار والأعباء والمسؤوليات المرتبطة بالأصل المؤجر

الفرع الثاني : الشروط الشكلية

- كتابة عقد الإعتماد الإيجاري

- الشهر :

- الشهر القانوني: حيث تخضع عمليات الإعتماد الإيجاري إلى إشهار تحدد كميّاته عن طريق التنظيم

وذلك حسب ما نصّ المشرع الجزائري في المادة 06 من الأمر 09\96 .

- الإشهار القانوني: هو القيد المحاسبي الذي يتم في الميزانية وفقا لأحكام المحاسبة التجارية

المطلب الرابع : مراحل سير عملية الإعتماد الإيجاري

- تمر عملية التمويل بالإيجار بثلاث مراحل هي¹:

المرحلة الأولى: إنجاز عملية الشراء

في أغلب الأحيان، يجري الشراء ليس بهدف الشراء فقط، و لكن شراء الأصل من أجل تأجيره فيما بعد، و هذا بتدخل ثلاثة أشخاص، حيث تشتري مؤسسة الاعتماد الإيجاري الأصل من المورد لتؤجره إلى المستأجر .

المرحلة الثانية: تأجير الأصل تطبيقا للأحكام المرتبطة بالاعتماد الإيجاري

يسلم المؤجر للمستأجر الأصل الذي يريد تأجيره، فيمكنه من حيازته بسهولة خلال مدة التأجير و يمنحه ضمانا ضد المشاكل الناجمة عن حيازة الأصل المؤجر، و في المقابل لا يوجد أي ضمان من طرف المستأجر لتأمين استعمال الأصل فيما بعد .

¹ صبيودة إيناس، أهمية القرض السندي في تمويل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، دراسة حالة القرض السندي مؤسسة سونطراك، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير فرع مالية مؤسسة، 2008\2009، ص ص 81-82

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

المرحلة الثالثة : انقضاء عملية الاعتماد الإجاري

و تدعى بمرحلة الخيار، بحيث في نهاية مدة التأجير المقدرة في العقد يجد المستأجر نفسه أمام ثلاث خيارات :
رفع خيار الشراء المنصوص عليه في العقد مقابل دفع القيمة المالية المتبقية للمؤجر و تمثل عادة 1 % إلى 6
% من سعر الشراء، و بالتالي اكتساب الأصل و التمتع بالملكية التامة؛ طلب تجديد العقد و التفاوض مع
المؤجر لتسديد أقساط أقل من الأقساط المدفوعة سابقا بالنظر إلى القيمة المتبقية للأصل؛ إعادة الأصل إلى
المؤجر الذي بدوره يبحث عن مستأجر آخر أو يبيع الأصل في سوق التجهيزات المستعملة أو حتى إعادته إلى
المورد بعد موافقة هذا الأخير.

الفصل الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية

خلاصة الفصل

تمحور هذا الفصل حول تقنيات تمويل التجارة الخارجية سواءً كانت قصيرة أو طويلة الأجل فمن خلال الدراسة المقدمة تتجلى أهمية الجانب التمويلي في التجارة الخارجية بتقريب الصلة بين الأطراف المتعاقدة وتسهيل عمليات الدفع الدولي بين المستثمرين في البلدان المختلفة .

نجد أن لاعتماد المستندي والتحصيل المستندي من أهم التقنيات قصيرة الأجل المستخدمة في تمويل التجارة الخارجية ، كما يعتبر قرض المورد وقرض المشتري من أهم التقنيات المستعملة في التجارة الخارجية بالنسبة للتقنيات المتوسطة وطويلة الأجل و ذلك لما يوفرانه من ثقة وأمان لكل من المصدر المستورد من خلال تدخل البنوك بالإضافة إلى الإعتماد الإيجاري الذي يعتبر شكلا من أشكال التأجير التمويلي والذي تتعامل به أغلب البنوك في الجزائر .

الفصل الثالث

دراسة تطبيقية لأهم تقنيات

التمويل المتوسطة و طويلة

الأجل لدى بنك الجزائر

الخارجي و بنك البركة

- وكالة بسكرة -

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

تمهيد

تعتبر التجارة الخارجية المحرك الأساسي الذي يحرك الاقتصاد حيث تلعب البنوك دورا هاما في تمويل التجارة الخارجية عن طريق مجموعة تقنيات تمويل التجارة الخارجية التي تم الحديث عنها سابقا، في الفصلين الأول والثاني ومن أجل التعرف على أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل المستخدمة في البنوك الجزائرية سوف نتناول دراسة تطبيقية لأهم التقنيات المتوسطة وطويلة الأجل في بنك الجزائر الخارجي بالإضافة إلى بنك البركة وكالة بسكرة ، حيث سيتم تقسيم الفصل كالتالي:

المبحث الأول : عموميات حول البنك الخارجي

المبحث الثاني : عموميات حول بنك البركة وأهم التقنيات المتوسطة وطويلة الأجل المستعملة في بنك

-البركة وكالة بسكرة -

المبحث الثالث : دراسة ميدانية حول تطبيق الاعتماد الإجاري في بنك البركة -وكالة بسكرة -

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

المبحث الأول : عموميات حول البنك الخارجي الجزائري

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

المطلب الأول: نشأة و تقديم بنك الجزائر الخارجي

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

- القرض الليوني Lyonnais Crédit
- المؤسسة العامة Société Général
- قرض الشمال Nord Crédit

- البنك الصناعي الجزائري الخارجي La Banque Industriel de l'Algérie et de la Mterranée
- بنك باركلايز المحدود Limited Banque Barclays

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

و قد توسعت عمليات البنك عام 1970 لكونه البنك الذي تتمركز فيه حسابات المؤسسات الصناعية الكبرى في ميدان النفط و المحروقات، الصناعات الكيماوية و البتروكيماوية، النقل و مواد البناء. و بعد 21 سنة من الوجود أصبح بنك الجزائر الخارجي أول مؤسسة اقتصادية تستقل بأموالها، و ذلك بموجب المرسوم 01 – 89 المؤرخ في 02 / 01 / 1989، و في 05 / 02 / 1989 تحول البنك إلى شركة ذات أسهم مع احتفاظه بكافة مبادئه و أهدافه المسطرة، و تم تحديد رأسماله بواحد مليار دينار جزائري، و كانت الأسهم مشكلة من: 35 % مساهمة إلكترونيك، اتصالات و إعلام آلي.

¹ حسب الوثائق المقدمة من طرف بنك الجزائر الخارجي وكالة بسكرة ، التاريخ 26\05\2019، الساعة 10:15

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

35 % مساهمة البناء

20 % مساهمة الخدمات

10 % مساهمة كيمياء، بتروكيمياء و صيدلة

و في سنة 2006 قام البنك بعمليات إعادة هيكلة وظائفه و دخل في مرحلة جديدة من التحديث، و التي مست كل هياكله و شبكته بالكامل، كما عرفت هذه السنة إستراتيجية تحديث و إعادة تأهيل الوكالات لضمان الموازنة مع المتطلبات التكنولوجية الجديدة أو لصفقات متاحة للزبون، كل هذا في بيئة تنافسية.

و أدرك هذا البنك أن التكنولوجيا هي أداة أساسية سواء في المكتب الأمامي Office Front أو في المكتب الخلفي Office Back، لتقديم خدمات إلى الزبائن.

لتعرف السنة الموالية 2007 تحديث نظام المعلومات من خلال برنامج دلتا Delta ليصبح العمل البنكي أكثر دقة و أمان.

و في سنة 2009 توجه البنك إلى قطاع المؤسسات الصغيرة و المتوسطة، و نتيجة للإتفاقيات المبرمة مع الشركات الرائدة عالميا تم طرح منتجات جديدة.

أما سنة 2011 فعرفت توسيعا لشبكة البنك و تجديدا لهياكله القديمة في إطار التحديث و التحسين المستمر في الخدمات و طريقة تقديمها، كما افتتح البنك في هذه السنة أول وكالة بخدمة حرة - - Service Libre واقعة ببيدوش مراد الجزائر وسط، و تم رفع رأسماله إلى 76 مليار دينار جزائري، لتسمح هذه الزيادة بالعمل بالتنسيق مع أكبر البنوك المحلية و كذا الدولية. حاليا يسعى بنك الجزائر الخارجي إلى تدعيم و توسيع شبكته البنكية من خلال إنشاء وكالات و تزويدها بأكفأ الموارد البشرية لمجارات المنافسة.

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

التسمية: بنك الجزائر الخارجي

الصفة القانونية: شركة مساهمة.

رأس المال الإجتماعي: 76 مليار دينار جزائري

¹ بناء على الوثائق المقدمة من طرف بنك الجزائر الخارجي ووكالة بسكرة، التاريخ 26\05\2019، الساعة 10:15

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

المقر الإجتماعي: 11 شارع العقيد عميروش، الجزائر.

النشاط: تقديم الخدمات البنكية و تمويل مختلف قطاعات النشاط لاسيما قطاع المحروقات، قطاع الحديد و الصلب، قطاع النقل، قطاع مواد البناء، و كذا قطاع الخدمات.

شبكة الوكالات: 47 وكالة.

المطلب الثاني: مهام و أهداف بنك الجزائر الخارجي

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

الفرع الأول: مهام بنك الجزائر الخارجي

قبل التطرق لمهام بنك الجزائر الخارجي من الضروري التذكير بأن بنك الجزائر الخارجي يتعامل مع نوعين من الزبائن هما¹:

- **الخواص:** يعملون لحسابهم الخاص، العمليات في هذه الحالة ليس لها أي طابع تجاري.
- **الشركات:** يتعامل البنك مع مختلف الشركات صناعية كانت أم تجارية أو خدمات.

و من بين الوظائف الأساسية التي يقوم بها البنك هي:

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

يمكن تلخيص مختلف عمليات بنك الجزائر الخارجي في النقاط التالية:

¹ بناء على الوثائق المقدمة من طرف بنك الجزائر الخارجي وكالة بسكرة، التاريخ 26\05\2019، الساعة 10:15

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

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

الفرع الثاني: أهداف بنك الجزائر الخارجي

يسعى البنك إلى العديد من الأهداف الهامة، نذكر منها ما يلي¹:

- ❖ تحسين و جعل التسيير أكثر فعالية من أجل ضمان التحويلات اللازمة للتطوير التجاري، و ذلك بإدخال تقنيات جديدة في ميدان التسيير و التسويق مثل البطاقات التي تعمل بها البنوك فيما يخص تعاملاتها الداخلية فيما بينها.
- ❖ التوسع و نشر الشبكة و اقتراب الزبائن، و كذا العمل على السير المحكم للموارد البشرية و الأخذ بالمشاركة على الصعيد الوطني و الخارجي.
- ❖ تحسين و تطوير الأنظمة المعلوماتية و الإتصال.
- ❖ تقديم الوسائل المادية و التقنية حسب الإحتياجات.
- ❖ تقوية نظام المراقبة داخل كل المديریات التابعة للبلاد.

¹ بناء على الوثائق المقدمة من طرف بنك الجزائر الخارجي وكالة بسكرة، التاريخ 26\05\2019، الساعة 10:15

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

- ❖ تحقيق أكبر ربح ممكن، و ذلك بتقديم خدمات بتقديم خدمات مصرفية جديدة.
 - ❖ وضع وكالات و فروع في الخارج.
 - ❖ تحقيق و تشجيع تمويل العمليات التجارية مع باقي دول العالم.
 - ❖ تسهيل تنمية الإصلاحات الإقتصادية بين الجزائر و الخارج.
 - ❖ ضمان التسيير الجيد للإلتزامات الناتجة بين أسواق الدول و الجمعيات المحلية.
 - ❖ إعطاء الموافقات للقرض مع البنوك الخارجية الأخرى.
 - ❖ إعطاء ضمانات للموردين و المصدرين.
- و في ظل إصلاحات 90 / 91 يمكن أن يتدخل بنك الجزائر الخارجي في البورصات.

المطلب الثالث : الهيكل التنظيمي لبنك الجزائر الخارجي ووظائفه

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

الفرع الأول : الهيكل التنظيمي لبنك الجزائر الخارجي

و يتكون الهيكل التنظيمي كما بينه الشكل الموالي من مديرية عامة يترأسها رئيس مدير عام، تضم ست نيابة مديريات تتمثل في¹:

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

¹ بناء على الوثائق المقدمة من طرف بنك الجزائر الخارجي وكالة بسكرة، التاريخ 26\05\2019، الساعة 10:15.

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

بالإضافة إلى خلية التدقيق، المفتشية العامة و خلية مكافحة تبييض الأموال و تمويل الإرهاب، و تضم كل نيابة مديرية مجموعة من المديريات الفرعية و المصالح المختلفة التي تعمل على تحقيق مهمة محددة للوصول إلى أهداف البنك.

هذا و لبنك الجزائر الخارجي تسع مديريات جهوية تابعة للنيابة المديرية العامة التجارية، تضم كل مديرية جهوية مجموعة من الوكالات البنكية التي تقع تحت إدارتها المباشرة، و تتوزع هذه المديريات عبر التراب الوطني كما يلي¹:

- المديرية الجهوية الجزائر وسط بـ 14 وكالة.

- المديرية الجهوية ضواحي الجزائر العاصمة بـ 11 وكالة.

- المديرية الجهوية بعنابة بـ 09 وكالات.

- المديرية الجهوية بالبليدة بـ 08 وكالات.

- المديرية الجهوية بوهران بـ 07 وكالات.

- المديرية الجهوية بقسنطينة بـ 09 وكالات.

- المديرية الجهوية بسطيف بـ 10 وكالات.

- المديرية الجهوية بالجنوب بـ 09 وكالات.

- المديرية الجهوية بتلمسان بـ 07 وكالات.

- المديرية الجهوية بمستغانم بـ 08 وكالات.

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

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

¹ حسب الوثائق المقدمة من طرف بنك الجزائر الخارجي وكالة بسكرة، بتاريخ 26\05\2019، الساعة 10:15.

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

الشكل رقم (08): يوضح الهيكل التنظيمي العام لبنك الجزائر الخارج



الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

المصدر: www.bea.dz/irganigram تاريخ: 2019/05/27 الساعة 17:30

الفرع الثاني : وظائف بنك الجزائر الخارجي

أولا : وظيفة المراقبة

يتولى هذه الوظيفة كل من خلية محاربة تبييض الأموال و تمويل الإرهاب، خلية التدقيق و مديرية المفتشية العامة الموضوعية تحت سلطة الرئيس المدير العام للبنك، تقوم هذه الهيئات بالمراقبة و له صلاحية مطلقة فيما يخص مراقبة وظائف البنك، و تتحرك في إطار برنامج سنوي للمراقبة و الفحص و التفتيش المقرر من طرف الرئيس المدير العام ،و تتولى القيام بالمهام التالية:

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

ثانيا: الوظيفة التجارية

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

و تعمل هذه الوظيفة على إعداد مشروع العمل التجاري و المعدات اللازمة لتشغيله و مراقبة الأداء التجاري و كذا تعزيز العلامة التجارية للبنك و تشمل المديرية التجارية على مديريات جهوية عبارة عن حلقة وصل بين المستوى الجهوي للتسويق و الحركة التجارية، و كذا وكالات مرتبطة تسلسليا مع المديريات الجهوية تقوم بتسيير و تحليل ملفات القرض للأفراد و المؤسسات المعالجة الإدارية و المحاسبية للعمليات مع الزبائن سواء كان ذلك بالدينار و كذا بالعملة الصعبة.

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

ثالثا: الوظيفة الدولية

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

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

رابعا: وظيفة العمليات و النظم

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

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

خامسا: وظيفة التعهدات

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

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

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

المطلب الرابع : تقديم بنك الجزائر الخارجي – وكالة بسكرة –

بعد تطرقنا لتعريف بنك الجزائر الخارجي العام، نتطرق الآن إلى أحد فروع و هي وكالة بسكرة من خلال هذا المبحث إلى تقديم نشأة هذه الوكالة و هيكل تنظيمه و المهام و الأهداف التي تعمل من أجلها هاته الوكالة.

الفرع الأول : نشأة بنك الجزائر الخارجي – وكالة بسكرة –

أنشئ بنك الجزائر الخارجي وكالة تابعة له على مستوى ولاية بسكرة في 14 فيفري 1984. و هي وكالة بنكية من الصنف - 1 - يأتي تصنيف الوكالات البنكية التابعة لبنك الجزائر الخارجي تبعاً لحجم نشاطها و رقم أعمالها المحقق، و كل وكالة تنتمي إلى مديرية جهوية معينة و وكالة بسكرة (56) هي واحدة من بين الوكالات العشر التابعة للمديرية الجهوية بسطيف، و أنشأت هذه الوكالة بهدف توسيع الشبكة البنكية و خدمة الزبائن المتواجدين بولاية بسكرة باعتبارها الوكالة الوحيدة بهذه الولاية، و تقع في مكان استراتيجي بقلب الولاية، و تتمثل مهامه الرئيسية فيما يلي¹:

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

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

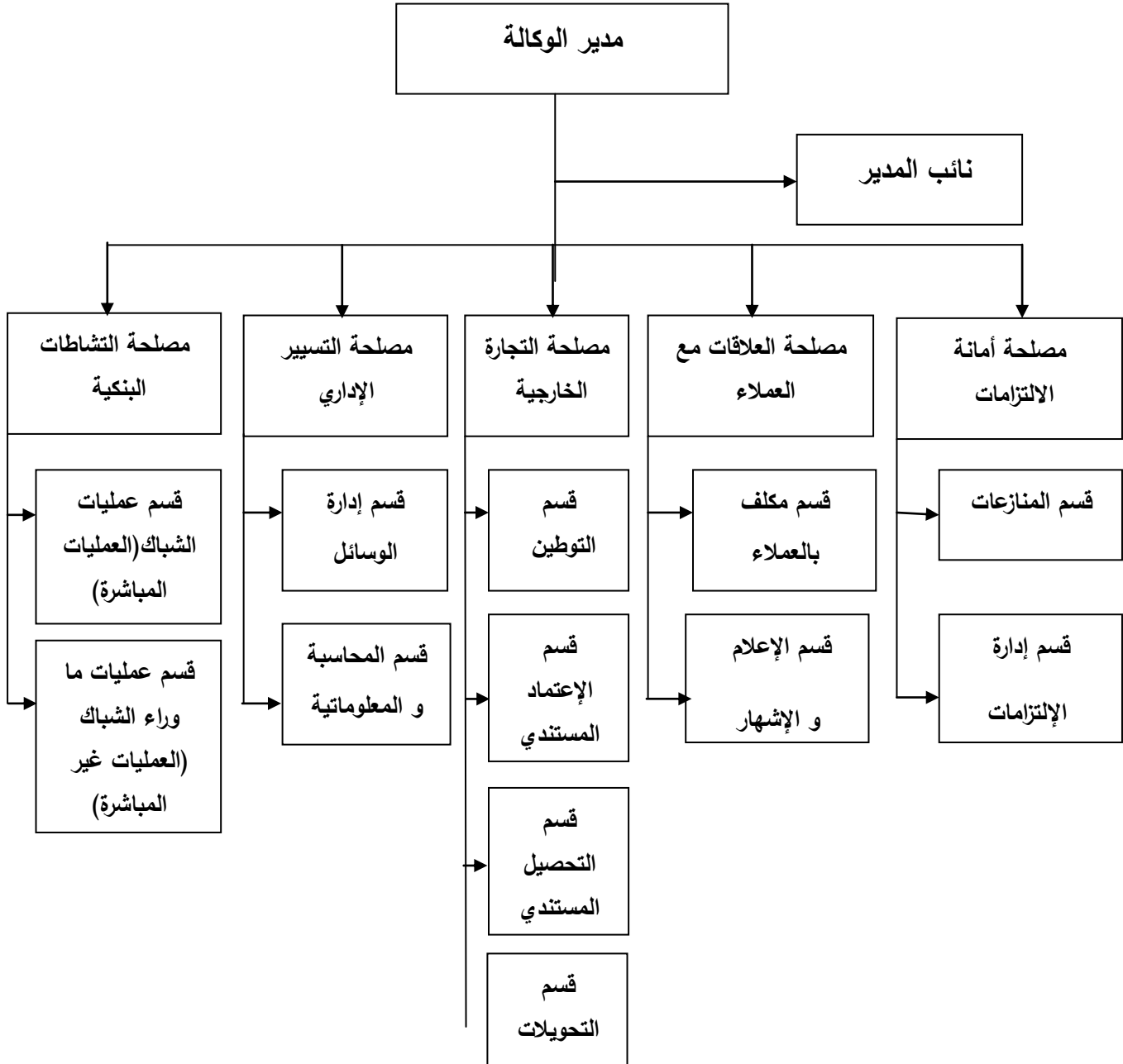
¹ حسب الوثائق المقدمة من طرف بنك الجزائر الخارجي – وكالة بسكرة – ،بتاريخ: 2019\05\26 الساعة 10:30

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة - وكالة بسكرة -

الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي لبنك الجزائر الخارجي - وكالة بسكرة -

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

الشكل رقم 09: الهيكل التنظيمي للبنك الجزائري الخارجي - وكالة بسكرة -



المصدر: بناءً على الوثائق المقدمة من طرف بنك الجزائر الخارجي - وكالة بسكرة - تاريخ الاطلاع :

10:30 2019\05\26

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

من الشكل يظهر أن الوكالة تتكون من:

أولاً : مدير الوكالة

و هو مكلف بـ:

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

ثانياً : نائب المدير

و هو مكلف بـ:

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

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

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

و من مهام هذه المصلحة نذكر ما يلي:

- ✓ ضبط عمليات الإيداع و السحب سواء بالعملة المحلية أو العملة الأجنبية.
- ✓ القيام بعمليات التحويل من حساب إلى حساب آخر.
- ✓ قبول الأوراق التجارية و القيام بعمليات الخصم.
- ✓ غلق اليوميات المحاسبية الخاصة بالعمليات البنكية خلال اليوم للوكالة البنكية.

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

• **مصلحة التسيير الإداري:** تتمثل مهمتها في ضمان التسيير الإداري للوكالة، و تضم هذه المصلحة قسم إدارة الوسائل، قسم المعلوماتية و كذا قسم العلاقات مع الزبائن الذي تتمثل مهمتها في تقرير الدخول مع الزبائن وفقاً لتوجهات إدارة الوكالة، و كذا تسيير و متابعة استعمال القروض طبقاً للمواصفات المتحصل عليها.

و من بين مهام هذه المصلحة ما يلي:

- ✓ إدارة كل الموارد المالية الموضوعة تحت تصرف الوكالة.
 - ✓ الحرص على احترام شروط الأمن و النظام داخل الوكالة.
 - ✓ إدارة الأرشيف و العمل على المحافظة عليه من التلف.
 - ✓ تحضير الميزانيات التقديرية للوكالة.
 - ✓ متابعة حسابات موظفي الوكالة طبقاً لما يسمح به القانون.
- **مصلحة التجارة الخارجية:** لهذه المصلحة دور هام في تطوير العلاقات مع الخارج من خلال التكفل بعمليات الزبائن في الحساب بالعملة الصعبة و كذا تقديم الإعتمادات المستندية في الإستيراد و التصدير و تتولى هذه المصلحة القيام بالمهام التالية:
- ✓ القيام بعمليات التوطين البنكي.
 - ✓ فتح و إدارة ملفات الإعتماد المستندي.
 - ✓ منح القروض اللازمة لعمليات الإستيراد و التصدير.
 - ✓ القيام بعمليات التحويل للعملات المختلفة.
 - ✓ طلب الضمانات القانونية و النظامية على القروض الممنوحة من العملاء.
- **مصلحة العلاقات مع العملاء:** تتولى هذه المصلحة القيام بالعمليات التالية:
- ✓ تكوين و إعداد التقارير النظامية عن العملاء.
 - ✓ جمع الضمانات اللازمة عن القروض الممنوحة للعملاء.
 - ✓ تكوين ملفات لجميع العملاء المتعاملين مع الوكالة البنكية.
 - ✓ العمل على التعريف بالخدمات البنكية التي تقدمها الوكالة.
- **مصلحة أمانة الإلتزامات:** من الوظائف التي تقوم بها هذه المصلحة نذكر منها ما يلي:
- ✓ إعلام العملاء بكل جديد يطرأ على ملفاتهم الخاصة بالقروض.

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

- ✓ إقامة علاقات مع العملاء.
- ✓ حفظ و إدارة المعاملات القانونية للوكالة مع جميع المتعاملين معها.
- ✓ متابعة شروط و كيفية فتح و تسيير حسابات العملاء.
- ✓ تطبيق القرارات القانونية المرسلة من المديرية العامة.
- ✓ التأكد من قانونية الضمانات المقدمة للعملاء.

الفرع الثالث: أهداف بنك الجزائر الخارجي – وكالة بسكرة –

تعتبر الأهداف التي يسعى البنك لتحقيقها، و المخاطر التي يتجنبها من العوامل المؤثرة في البناء التنظيمي الخاص به، فوكالة بسكرة BEA كغيرها من المنظمات تسعى إلى تحقيق عدد من الأهداف، كما أنه يواجه الأخطار أو التهديدات التي تعيق تهييد هذه الأهداف. و تتمثل هذه الأهداف فيما يلي¹:

أولاً: الأهداف المرتبطة بالخدمات المصرفية (أهداف إنتاجية)

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

ثانياً: الأهداف الإقتصادية

- و هي أهداف مرتبطة بمصالح البنك و نشاطاته.
- ✓ ترقية الإنتاج الوطني و تسويق المنتج الوطني.
- ✓ تسهيل و تمويل العمليات التجارية الخارجية و ذلك لمنح قروض الإستيراد و التصدير.
- ✓ ترقية و تطوير العلاقات الإقتصادية بين الجزائر و الدول الأخرى.
- ✓ تقديم ضمانات لكل من المستوردين و المصدرين بالداخل و الخارج و تزويد الطرفين بالمعلومات المتعلقة بالتجارة الخارجية.
- ✓ منح قروض قصيرة الأجل و المتوسطة و طويلة الأجل للقطاع الصناعي العام و الخاص.

¹ بناء على الوثائق المقدمة من طرف بنك الجزائر الخارجي – وكالة بسكرة – بتاريخ 27\05\2019 الساعة 11:00

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

ثالثا: الأهداف الخاصة بالبقاء و الإستمرار و تجنب المخاطر

و هي أهداف متعلقة بالنمو و الإستقرار و المحافظة على موارده المالية و البشرية.

رابعا: الأهداف الإجتماعية

كتحقيق مستويات مرضية في الفوائد و الخدمات للأطراف المتعامل معها داخليا و خارجيا.

الفرع الرابع : أهم تقنيات التمويل متوسطة وطويل الأجل المستخدمة في بنك الجزائر الخارجي

–وكالة بسكرة–

من خلال الدراسة التي قمنا بها في بنك الجزائر الخارجي وكالة بسكرة توضح لنا أن البنك يتعامل مع زبائنه بتقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل (الإعتماد المستندي، التحصيل المستندي، التحويل الحر)، حيث لديه قصور في التعامل بالتقنيات المتوسطة و طويل الأجل و ذلك بناءً على المعلومات المقدمة من طرف الوكالة للأسباب التالية :

- فائدة التمويل المتوسط وطويل الأجل تكون قليلة بالنسبة للبنك مقارنة بالزمن المستغرق في التسديد .
- قلة المتعاملين بالتمويل المتوسط وطويل الأجل مما يجعل البنك يستغني عن هذه الأخير .
- التمويل المتوسط وطويل الأجل أكثر تكلفة من التمويل القصير الأجل مما أدى إلى عزوف بنك الجزائر عن العمل بتقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل .
- التعامل بالتمويل المتوسط وطويل الأجل يحقق ربح أقل لبنك الجزائر الخارجي وكالة بسكرة مقارنة بالتعامل بالتمويل قصير الأجل .

من أجل هذا قمنا بدراسة تطبيقية على بنك البركة و التعرف على أهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل.

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

المبحث الثاني: عموميات حول بنك البركة

سوف نتطرق في هذا المبحث إلى تعريف بنك البركة الجزائري ثم التطرق إلى تقديم بنك البركة وكالة بسكرة والتعرف على الهيكل التنظيمي للبنك بالإضافة إلى الأهداف ومجموعة الوظائف في الوكالة ، وسنقوم بدراسة تطبيقية حول تطبيق الاعتماد الإجاري في بنك البركة وكالة بسكرة

المطلب الأول : تعريف بنك البركة الجزائري

بنك البركة الجزائري هو أول مصرف برأس مال مختلط (عام و خاص)، تم إنشائه في 20 ماي 1991 برأس مال 500.000.000 دج، و بدأ بمزاولة نشاطه بصفة فعلية خلال شهر سبتمبر 1991 ويعد ظهور بنك البركة الجزائري حدثا مميزا في النظام المصرفي الجزائري حيث أنه ليس شبيها بالبنوك التقليدية وإنما هو بنك إسلامي يسعى لتحقيق مجموعة من الأهداف من خلال ممارسة الأعمال المصرفية الإسلامية في ظل التطور الحاصل¹.

ويتمركز المقر الرئيسي لبنك البركة في الجزائر العاصمة حي بوتلجة هويدف، فيلا رقم 01، بن عكنون، الجزائر العاصمة، مقيدة بالسجل التجاري بالجزائر تحت رقم: 00\B\0014294

المطلب الثاني : تقديم بنك البركة – وكالة بسكرة –

يُعد بنك البركة وكالة بسكرة من الوكالات الناشطة على المستوى الوطني و التي ترمز ضمن وكالات البنك " 305 "، فُتحت أبوابها في حي الأمير عبد القادر وسط مدينة بسكرة في " 10 ماي 2011 " و هي خاضعة لأحكام القانون رقم 03 / 11 المؤرخ في 26 / 08 / 2003 المتعلق بالنقد و القرض، حيث تحاول الوكالة توفير جميع الخدمات التي يعرضها بنك البركة الجزائري، و هي بذلك همزة وصل بين بنك البركة و العميل في هذه المنطقة و المناطق و المنطقة المجاورة لها².

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لبنك البركة

تشكل بنك البركة من تشكيلة عامة تتولى إدارته و تسييره و ذلك لتطبيق التعليمات التي تدير الوكالة لتوفير أفضل الخدمات للعملاء و يتشكل الهيكل التنظيمي للبنك من ما يلي:

¹ من الموقع الرسمي لبنك البرك www.albaraka-bank.com بتاريخ 28\05\2019 الساعة 17:30

² وثائق مقدمة من طرف بنك البركة وكالة بسكرة بتاريخ 28\05\2019 الساعة 10:00

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

الفرع الأول: المدير

هو المسؤول عن الفرع و نتائجه حيث يكون تحت سلطة مدير الشركة، تتمثل المهام التي يقوم بها في:

- إعطاء التعليمات و التوجيهات المنظمة لعمل الفرع.
- استقبال الزبائن في حالة وجود مشكلة في تسويتها.
- الإمضاء على البريد.
- السهر على تطبيق التعليمات التي تدير الفرع.

الفرع الثاني : نائب المدير

و الذي يكون خاضع لسلطة مدير الفرع و يقوم مقامه عند غياب هذا الأخير، تتمثل مهامه الأساسية في تحقيق نشاطات و أهداف الفرع و كذلك تسيير الوسائل البشرية و العتاد إضافة إلى الجانب المتعلق بالميزانية و أمن الفرع.

و بالنظر للتطورات الحاصلة في طرق التمويل فإن نائب المدير يقوم بتسيير شؤون الزبائن، فيما يتعلق بالمعاملات المالية و ذلك باتخاذ كافة الإجراءات البنكية الواجب اتخاذها لإنجاح عمليات التمويل من مضاربة و مرابحة و غيرها.

الفرع الثالث: مصلحة الصندوق و المحفظة

و هي مصلحة تحت إشراف نائب المدير، و تنفرع إلى:

1. مصلحة الصندوق: و تتمثل مهامها في:

- استقبال الودائع و تنفيذ التحويلات من و إلى حساب الزبون لزبون (كما في الملحق رقم (1)).
- ضمان الدفع و سحب الأموال (بالدينار أو العملة الصعبة).
- إصدار و منح الشيكات و دفاتر التوفير.

2. مصلحة المحفظة: و تتمثل مهامها في:

- الإحتفاظ بالأوراق التجارية و سندات الصندوق المقدمة من طرف العملاء من أجل تحصيلها قبل تاريخ استحقاقها.
- مقاصة الأوراق التجارية و الشيكات و غيرها من القيم.

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

- القيام بعمليات الاكتتاب، و الإحتفاظ و رهن الحيازة لسندات الصندوق.
- دفع الأوراق التجارية.
- إرسال القيم إلى البنوك الأخرى للتحويل.

الفرع الرابع : مصلحة القرض

و هي التي تتولى تسيير القروض في الفرع حيث تقسم إلى نوعين:

- قروض موجهة للمؤسسات: تكون مسؤولة عن منح القروض للمؤسسات و تسييرها سواء كانت هذه القروض ممثلة في قروض الاستغلال أو قروض الإستثمار.
- قروض موجهة للأشخاص: و هي التي تكون مسؤولة عن تسيير القروض الموجهة للأفراد.

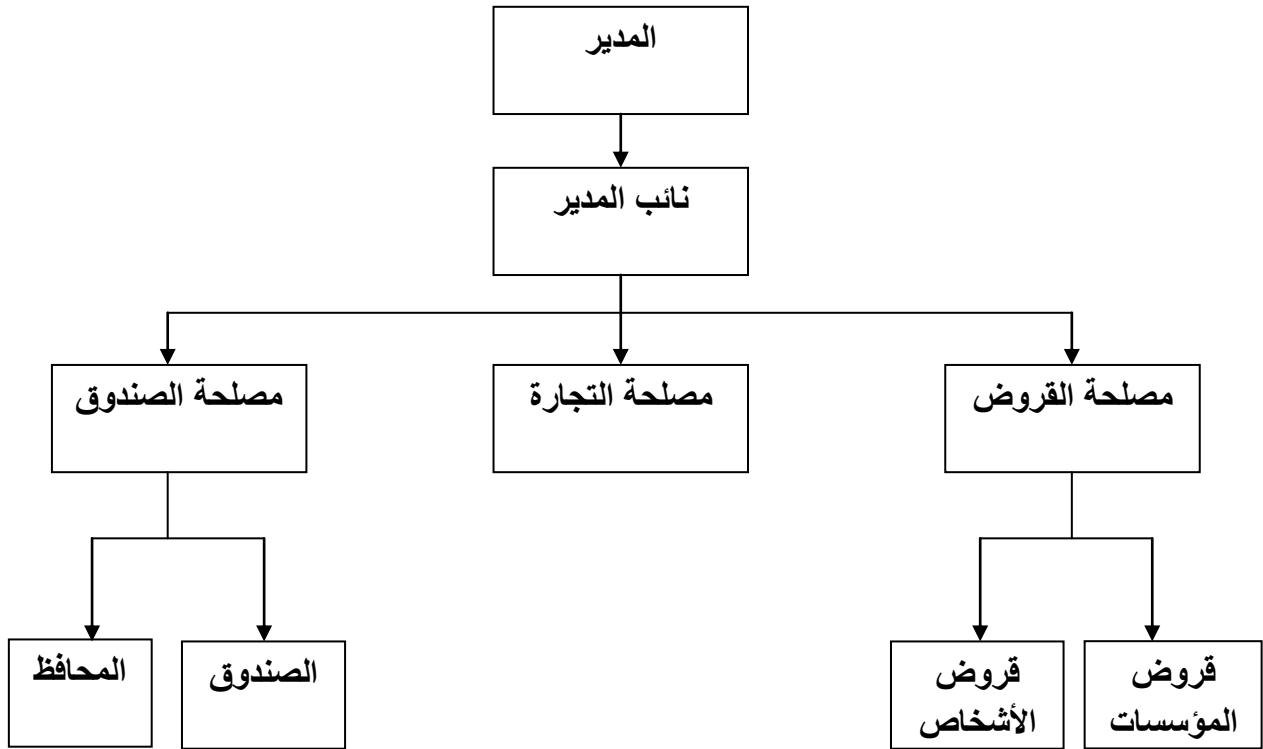
الفرع الخامس : مصلحة التجارة الخارجية

و هي مسؤولة عن كل المعلومات المتعلقة بالتجارة الخارجية من طرف توطين عمليات الإستيراد و التصدير، متابعة حساب العملة الصعبة و التبادل النقدي و كذلك السجلات القانونية، حيث تكون تحت إشراف نائب مدير الفرع.

للعلم أن منح إجازة ممارسة التجارة الخارجية في الفرع منذ فترة وجيزة و ذلك في مارس 2012، إلا أن المصلحة مازالت لا تباشر نشاطها في الأعمال الدولية، و على الرغم من هذا فإن نائبة المدير في الفرع تقوم بتوفير الخدمات المصرفية الدولية للمصدرين و المستوردين و المتعاملين الدوليين.

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

الشكل رقم 10: الهيكل التنظيمي لبنك البركة



المصدر: وثائق مقدمة من طرف بنك البركة وكالة بسكرة بتاريخ 28\05\2019 الساعة 10:00

المطلب الرابع: أهداف بنك البركة

باعتبار بنك البركة الجزائري أول بنك إسلامي أنشئ في الجزائر، فهو يسعى لتحقيق الأهداف التالية:

- استقطاب الموارد و تشغيلها بالطرق الإسلامية، و بأفضل القواعد الاستثمارية بما يحقق الربح الحلال.
- تطوير وسائل اجتذاب الأموال و المدخرات، و توجيهها نحو الأسلوب المصرفي غير الربوي.
- القيام بمختلف أشكال التعاون مع المصارف الإسلامية و المؤسسات المالية في جميع المجالات.
- توفير التمويل لسد احتياجات القطاعات المختلفة.
- تشجيع الإدخار الفردي و المؤسساتي.

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

المبحث الثالث : دراسة تطبيقية حول تطبيق الإعتدال التأجيري بنك البركة-وكالة بسكرة -

بعد الدراسة التي قمنا بها في بنك الجزائر الخارجي و معرفتنا بعدم استخدامه لوسائل التمويل متوسطة وطويلة الأجل، قمنا بدراسة ميدانية في بنك البركة -وكالة بسكرة حيث اتضح لنا أنه يطبق وسائل التمويل متوسط وطويل الأجل عن طريق الاعتماد التجاري الذي يعتبر من أنواع التأجير التمويلي والذي سبق شرحه في الفصل الثاني من البحث ،حيث سنتناول في هذا المبحث وطريقة تنفيذ الاعتماد الإيجاري في بنك البركة -وكالة بسكرة -بالإضافة إلى مقارنة بين بنك البركة وبنك الجزائر الخارجي فيما يخص استخدام تقنيات التمويل متوسطة وطويل الأجل .

المطلب الأول: إجراءات تنفيذ الاعتماد الإيجاري في بنك البركة -وكالة بسكرة -

بعد طلب المستأجر التمويل من أجل اقتناء الأصول المنقولة أو غير المنقولة يتم دراسة المستأجر وفق مجموعة من الشروط

الفرع الأول : شروط إبرام العقد الإيجاري

حدد كل من الأمر 06\96 المتعلق بالاعتماد الإيجاري والنظام 06\96 الصادر عن بنك الجزائر والمتعلق بكيفية تأسيس شركات الاعتماد الإيجاري مجموعة من الشروط اللازمة لصحة انعقاد الاعتماد الإيجاري تمثلت في مايلي :¹

- الحصول على بعض المعلومات المتعلقة بالمستأجر (طالب التمويل) فإذا كان شخص معنوي لابد من معرفة :
- رقم قيده في السجل التجاري والنظام الضريبي الخاضع له بالإضافة إلى شكله القانوني .
- رأسماله، حجم أعماله ، طبيعة نشاطه الاقتصادي ، عدد فروع .
- ميزانيات السنوات الثلاثة الأخيرة للإطلاع على الوضعية المالية للشركة و مردوديتها .
- التأكد من أن معدل مديونيته إيجابي مقارنة برأسمال الشركة مع حجم القرض.
- دراسة مركز ووضعيته في السوق .

¹بناء على الوثائق المقدمة من طرف بنك البركة وكالة بسكرة، بتاريخ 29\05\2019 الساعة 10:00

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

الفرع الثاني : الوثائق المطلوبة من بنك البركة لعقد الاعتماد الإجاري

من أجل عقد الاعتماد الإجاري في بنك البركة يجب على المستأجر أولاً إحضار الوثائق التالية:¹

أولاً : الوثائق القانونية

- طلب تمويل موقع ومختوم من قبل المدير يظهر المبلغ المطلوب
- نسخة من وثيقة الوية وشهادة إقامة المدير
- نسخة من سند الملكية أو عقد إيجار المباني والذي يضم المكتب الرئيسي للشركة أو ممارسة النشاط
- نسخة من السجل التجاري أو البطاقة الحرفية
- بطاقة التسجيل الضريبي
- شهادة وجود المشاط
- تقرير شهادة مدقق الحسابات للسنوات المالية
- رخصة ممارسة صادرة عن السلطة المختصة
- التسجيل على لوحة المعنى بالأمر

ثانياً : المستندات المالية

- شهادة التحديث cnasat أقل من 3 أشهر
- كشف الحساب البنكي لآخر 12 شهر
- حالة التزام البنك بالسداد
- التقارير الضريبية لآخر ثلاث سنوات

ثالثاً : المستندات التجارية

- الفاتورة الأولية للبضاعة التمويل
- حالة المخزون المتداول مع نسخة من البطاقة الرمادية
- نسخة من قرار ANDI
- ضمانات عقارية

¹بناءً على الوثائق المقدمة من طرف بنك البركة ووكالة بسكرة بتاريخ 29\05\2019 الساعة 10:00

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

المطلب الثاني : بنود عقد الاعتماد الإجاري

بعد الاتفاق بين بنك البركة والمستأجر على شراء الأصول من طرف البنك على أن يستأجرها طالب التمويل كان الاتفاق على مايلي :

- البنك يوكل المستأجر بمهمة إختيار المرود و التفاوض معه وتقرير مواصفات وكميات وخصائص و ثمن شراء العتاد المراد إستجاره وتوقيع العقد التجاري المتعلق بذلك وتسلم الأصول المنقولة نيابة عن البنك.
- تحدد مدة الإيجار بحث تكون غير قابلة للإلغاء بحث حددت مدته 05 سنوات بما فيها 12 شهرا إعفاء.
- يتم تسليم الأصول المنقولة بموجب محضر تسليم موقع من البائع الأول ترسل نسخة منه إلى البنك ويلتزم المستأجر بعدم العدول عن استئجار الأصول المنقولة من البك لأي سبب كان وكل عدول عن الاستئجار من قبل المستأجر يمكن ان يؤدي إلى فسخ العقد .
- المستأجر مسؤول عن مطابقة الأصول المنقولة للمواصفات أو صلاحيتها ويتحمل تبعات أي خلل بهذا الشأن كما يتحمل بصفة عامة كل نزاع قد ينشأ بخصوص الأصول المنقولة مع البائع الأول أو أي جهة كانت .
- تبقى ملكية الأصول المنقولة للبنك كاملة خلال مدة العقد إلى غاية تسديد المستأجر لكل أقساط الإيجار .
- يلتزم المستأجر بالمحافظة على الأصول المنقولة، كما يلتزم خلال مدة سريان العقد باستعمال الأصول طبقا للغاية التي استأجرت من أجلها.
- يوكل المستأجر بتأمين الأصول المنقولة وتجديد التأمين طيلة مدة الإيجار ضد كافة الأخطار لفائدة البنك.
- يجب على المستأجر أن يعلم البنك بأي حادث خطير يطرأ على الأصول أو جزء منها مع الإشارة والتاريخ مكان وظروف الحادث ،وكذا طبيعة الأضرار التي تعرضت لها.
- يترتب على المستأجر غرامة تأخير عند تأخره في تسديد أي قسط من الأقساط في الآجال المحددة.
- تم احتساب أقساط الإيجار وفقا لمعطيات التي قدمها المستأجر حول ثمن وشروط بيع الأصول المنقولة وآجال التسليم وتاريخ دفع التسبيقة وكذا، عند الاقتضاء ،سعر صرف عملة الدفع عند تسديد كل قسط.
- يرفع المستأجر خيار شراء العين المؤجرة بموجب رسالة مضمنة مع الإشعار موجهة للبنك في أجل أقصاه 15 يوم قبل إنتهاء مدة الإيجار ،بعد وفائه لجميع أقساط بدل الإيجار.
- **ضمانا لتسديد أقساط الإيجار، النفقات والمصاريف الأخرى وبصفة عامة كل الالتزامات المنصوص عليها في هذا العقد يلتزم المستأجر بتخصيص كل الضمانات العينية أو الشخصية التي يطلبها البنك:**

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

اقتناء المعدات باسم البنك

كفالة الشركاء

التأمين الشامل

مدة التسديد 05 سنوات بما فيها سنة إعفاء

هامش الربح 07% في السنة بدون رسم

- حالة فسخ العقد : يتم فسخ هذا العقد ويحق للبنك استرجاع الأصول المنقولة والتصرف فيها إما بيعها أو غير ذلك في الحالات الآتية :
- في حالة وقوع المستأجر في توقف عن الدفع وكذا حالة التسوية القضائية أو تصفية الممتلكات أو توقف النشاط .
- في حالة عدم دفع أي قسط إيجار أو عمولة أو مصاريف أو نفقات تابعة مستحقة للبنك أو ضرائب أو رسوم بموجب هذا العقد وذلك بعد 15 يوما بداية من استحقاق الإيجار المذكور والعمولة والمصاريف أو النفقات التابعة وذلك بعد إرسال إنذار بالفاكس و أو رسالة مضمنة مع إشعار بالاستلام أو مبلغة عن طريق محضر قضائي .
- في حالة عدم احترام احد الالتزامات الأخرى المكتتبه من قبل المستأجر مع أو من قبل الضامن حسب نصوص هذا العقد أو الضمان إلا إذا تم تدارك ذلك في أجل لا يتعدى 15 يوما منذ إرسال الرسالة المضمنة مع إشعار بالاستلام .
- في حالة وقوع حادث قد يمس بصلاحية الضمان الذي أصدره الضامن إلا إذا قدم للبنك بديلا عن هذا الضمان والذي يكون مقبولا حسب تقدير البنك.
- في حالة عدم تمكن البنك لأي سبب ما من أخذ رهن عقاري من الدرجة الأولى على الممتلكات المخصصة من المستأجر كضمان لتسديد التمويل محل هذا العقد، أو سبق وأن خصصت هذه الممتلكات لفائدة بائع أو أي دائن آخر .
- في حالة البيع الودي أو القضائي للممتلكات المخصصة من طرف المستأجر كضمان وكذلك في حالة إيجارها أو تخصيصها كحصة في شركة تحت اي شكل كان دون إذن مسبق من البنك.
- في حالة تحويل المستأجر لكل أو جزء من عملياته المالية الناتجة عم النشاط ذي صلة باستغلال العتاد محل الاعتماد الايجاري إلى مؤسسة مالية أخر غير بنك البركة الجزائري.

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

- في حالة وفاة المستأجر اذا كان شخصا طبيعيا يمكن للورثة الاستفادة من أحكام هذا العقد بشرط ان يكونوا قادرين حسب تقدير البنك غير القابل للمراجعة أو المنازعة على احترام وأداء الالتزامات المترتبة عليهم بموجب هذا العقد

المطلب الثالث: الفرق بين بنك البركة وبنك الجزائر الخارجي – وكالتي بسكرة –

من خلال دراسة طرق تمويل التجارة الخارجية في كل من بنك الجزائر الخارجي وبنك البركة وكالة بسكرة سنحاول التعرف على الفرق بين بنك البركة وبنك الجزائر الخارجي وكالتي بسكرة فيما يخص التعامل بتقنيات تمويل التجارة الخارجية:

جدول رقم (1) يوضح الفرق بين بنك البركة وبنك الجزائر الخارجي فيما يخص التعامل بتقنيات تمويل التجارة الخارجية

بنك البركة وكالة بسكرة 305	بنك الجزائر الخارجي وكالة بسكرة 056
يتعامل بالتمويل قصير الأجل : إعتماد مستندي - تحصيل مستندي - تحويل حر يتعامل بالتمويل المتوسط والطويل الأجل عن طريق التأجير التمويلي : الإعتماد الإيجاري في الأصول المنقولة وغير منقولة	يتعامل بالتمويل قصير الأجل : إعتماد مستندي - تحصيل مستندي - تحويل حر لا يتعامل بالتمويل المتوسط وطويل الأجل

المصدر : من اعداد الطالب بناء على الوثائق المقدمة من طرف بنك البركة وكالة بسكرة بتاريخ

10:30 الساعة 2019\05\29

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

حيث نلاحظ من خلال الجدول رقم (1) أن الفرق بين بنك البركة وبنك الجزائر الخارجي وكالة بسكرة من حيث التعامل بتقنيات تمويل التجارة الخارجية أنه يكمن في تعامل بنك البركة بنوع معين من تقنيات تمويل التجارة الخارجية هو الإعتماد الإجاري في حين لا يتعامل بنك الجزائر الخارجي وكالة بسكرة بأي نوع من أنواع التمويل المتوسط أو طويل الأجل وهذا راجع لقلة المتعاملين بتقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل، وتخوف بنك الجزائر الخارجي وكالة بسكرة من المخاطرة الكبيرة وقلة الربح في استعمال مثل هذه التقنيات .

المطلب الرابع: تفسير نتائج الدراسة

الفرع الأول: نتائج الدراسة

من خلال الدراسة التي قمنا بها في بنك الجزائر الخارجي وكالة بسكرة، بالإضافة إلى الدراسة المطبقة في بنك البركة وكالة بسكرة توصلنا إلى مايلي :

- قلة تعامل البنوك الجزائرية بتقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل .
- عدم تعامل بنك الجزائر الخارجي وكالة بسكرة بهذه التقنيات نهائيا .
- يعتبر الاعتماد الإجاري النوع الوحيد من تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل التي تتعامل به بنك البركة وكالة بسكرة .
- اعتماد كل من بنك البركة وبنك الجزائر الخارجي الشبه تام على تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل .
- يعتبر الاعتماد الإجاري الملاذ الوحيد للمتعاملين في بنك البركة وكالة بسكرة الذين يرغبون في التعامل بتقنيات التمويل المتوسطة وطويلة الأجل .

الفرع الثاني : تفسير نتائج الدراسة

تبين لنا من خلال النتائج أن هناك قصور وضعف في البنوك الجزائرية في التعامل بتقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل مقارنة بتقنيات التمويل قصر الأجل و هذا راجع لعدة أسباب نذكر منها:

- أن تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل أكثر تكلفة من التقنيات قصيرة الأجل.
- صعوبة الحصول على مصادر التمويل طويل الأجل في بنك الجزائر الخارجي وكالة بسكرة .

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

- التمويل طويل الأجل فائدته قليلة بالنسبة للبنك مقارنة بفترات الاستحقاق الطويلة .
- عدم وجود مناخ ملائم للتعامل بهذه التقنيات في ظل سياسات النقشف وتدهور الإقتصاد الوطني .
- قلة الاجراءات والقوانين المتعلقة بالتعامل بهذه التقنيات مما يقلل الثقة بين المتعاملين والبنك .
- عدم وجود دعم حكومي والمالي لهذه التقنيات .
- عدم تأهيل النظام المالي والمصرفي الجزائري وضعف البورصة .

الفرع الثالث : الإقتراحات المقدمة من أجل تطوير التعامل بتقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل

هناك حاجة ماسة بالنسبة للاقتصاد الجزائري إلى وجود مؤسسات وبنوك تتعامل بالتمويل المتوسط وطويل الأجل سواءا كانت وطنية أو أجنبية حيث نعرض مجموعة من الإقتراحات لتطوير التعامل بتقنيات التمويل المتوسط وطويلة الأجل وهي :

- تهيئة المحيط الاقتصادي والقانوني وذلك لإيجاد مناخ ملائم يسمح بمساعدة وتطوير تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل .
- العمل على خلق تحفيزات جبائية وجمركية وشبه جبائية لجذب المتعاملين
- تأهيل النظام المالي والمصرفي الجزائري وبعث وتنشيط البورصة .
- التصور الابداعي لرجال الميدان لإيجاد منتجات فرعية للتمويل المتوسط وطويل الأجل حسب احتياجات المتعاملين .
- تشجيع وتحفيز البنوك العامة والخاصة على العمل بهذه الصيغة وفتح فروع متخصصة فيها .

الفصل الثالث: دراسة تطبيقية لأهم تقنيات التمويل المتوسطة و طويلة الأجل لدى بنك الجزائر الخارجي و بنك البركة – وكالة بسكرة –

خلاصة الفصل الثالث

من خلال الدراسة التي قمنا بها في بنك الجزائر الخارجي وبنك البركة وكالة بسكرة تبين لنا أن لدينا في البنوك الجزائرية قصور في التعامل بالتمويل طويل الأجل حيث تتعامل جل البنوك بالتمويل قصير ومتوسط الأجل على غرار بنك الجزائر الخارجي الذي يتعامل بالاعتماد المستندي بشكل كبير في تسوية المبادلات الخارجية ، أما بنك البركة فيعتمد بالإضافة إلى التمويل قصير الأجل على التمويل متوسط الأجل عن طريق الاعتماد الإيجاري الذي هو شكل من أشكال التأجير التمويلي .

الخلاصة

الخاتمة

يعتبر ميدان تمويل التجارة الخارجية من أكثر الميادين دراسة والتحليل الاقتصادي نتيجة للتطورات والتغيرات المستمرة والمتلاحقة التي يعرفها النظام الاقتصادي في العالم كما تعتبر التجارة الخارجية بمثابة المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية لارتباطها وتفاعلها مع القطاعات الأخرى .

تتعرض عمليات التجارة الخارجية إلى العديد من المشاكل التي قد تعرقل السير الحسن هذه المبادلات ، حيث توفر البنوك تسهيل حركة المبادلات لعمليات التصدير والاستيراد من خلال التقنيات التي توفرها وتقوم بتوفير الضمانات اللازمة لأطراف التعاقد.

تناولنا في هذه الدراسة موضوع هام هو تقنيات تمويل التجارة الخارجية وتم التركيز على تقنيات التمويل المتوسطة وطويلة الأجل إذ نجد أن الاعتماد الإيجابي من أكثر تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل استعمالا في المبادلات التجارية .

ونستخلص من الدراسة أن البنوك الجزائرية تتعامل بتقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل بشكل طفيف من خلال دراسة تطبيقية على بنك الجزائر الخارجي وبنك البركة وكالة بسكرة في حين تمتلك تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل حصة الأسد في هذه البنوك .

نتائج اختبار الفرضيات :

وفيما يلي سنثبت صحة أو نفي الفرضيات التي قمنا بافتراضها في مقدمة البحث :

الفرضية الأولى : صحيحة لأن التجارة الخارجية تمثل عملية تبادل تجاري الذي يتم بين دولة و العالم الخارجي ،حيث تدرس انتقال السلع ، رؤوس الأموال والأفراد .

الفرضية الثانية : صحيحة لأن التأجير التمويلي الأكثر استعمالا وشيوعا في تمويل التجارة الخارجية من جانب التقنيات المتوسطة وطويلة الاجل إذ يحفظ حقوق جميع الاطراف .

الفرضية الثالثة : صحيحة وذلك من خلال الدراسة التي قمنا بها في بنك البركة وكالة بسكرة حيث اتضح لنا أن الاعتماد الإيجابي الأكثر استعمالا في بنك البركة وكالة بسكرة بالنسبة لتقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل

الخاتمة

نتائج الدراسة :

يمكن اجمال النتائج التي أفصت إليها الدراسة في مايلي :

- تحثل التجارة الخارجية مكانا مؤثرا وحيوا في دائرة النشاط الاقتصادي حيث تعتبر الدعامه الاساسية في البنين الاقتصادي كما انها تساهم في تطور النمو الاقتصادي للبلاد .
- تمويل التجارة الخارجية من طرف البنوك عن طريق مجموعة من التقنيات تمثلت في التقنيات قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل
- تحصل المؤسسة على تشكيلة من الأموال من أجل تمويل استثماراتها تعرف بما يسمى بمصادر التمويل وتوجد مصادر تمويل قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل
- رغم تطور التجارة الخارجية ظلت تقنيات تمويل التجارة الخارجية قصيرة الأجل أكثر التقنيات استعمالا في الجزائر في ظل عزوف البنوك والمتعاملين على التعامل بتقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل
- يعتبر الاعتماد الإيجاري اشهر انواع تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل في بنك البركة وذلك لسهولة التعامل به ونظرا لما يقدمه البنك للمستأجر من خدمات وامتيازات.

التوصيات :

- ضرورة وضع استراتيجية وطنية تهتم بتشجيع التعامل بتقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل .
- العمل على تكوين كوادر في البنوك الجزائرية خاصة في تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل .
- تهيئة المحيط الاقتصادي والقانوني وتهيئة مناخ ملائم من أجل النهوض بتقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل والعمل على تطويرها .
- العمل على ابتكار أساليب جديدة لتمويل التجارة الخارجية .
- تفعيل وتنشيط مختلف الهيئات المكلفة بترقية تمويل التجارة الخارجية لتفعيل عمليات التنمية الاقتصادية.
- إعادة هيكلة الجهاز المصرفي والعمل على حسن تسيير تمويل التجارة الخارجية

الخاتمة

آفاق الدراسة :

وفي الختام فإن موضوع التجارة الخارجية وطرق تمويلها مجال واسع يمكن معالجته من جوانب عدة ، لذلك لا

يزال هذا الموضوع يتطلب القيام بعدة دراسات نقترح بعضا منها لمن يريد الخوض في هذا المجال:

- مساهمة التجارة الخارجية في ترقية الاقتصاد الوطني
- مامدى فعالية التجارة الخارجية في الاقتصاد الوطني
- الاعتماد الإيجاري كوسيلة لتمويل المشروعات الصغيرة والمتوسطة

قائمة

المراجع

قائمة المراجع

أولا : باللغة العربية

1. الكتب :

1. السيد محمد أحمد السبرتي ، التجارة الخارجية ، الدار الجامعية ، مصر ، 2009
2. موسى مطر ، باسم اللوزي، حسام داود، توفيق عبد الرحيم يوسف، طارق الشلبي، التجارة الخارجية ، دار الصفاء للنشر والتوزيع ، 2001،
3. يوسف السعداوي، دراسات في التجارة الخارجية ، دار الهومة، الجزائر، 2010
4. جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2006
5. مجدي محمود شهاب ، الإقتصاد الدولي، دار الجامعة المعرفية ، مصر ، 1996
6. محمد خميس الزوكة ، جغرافية التجارة الدولية، دار الجامعة المصرفية ، مصر ، 2010
7. محمد جاسم ، التجارة الدولية ، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2006
8. عمر حسين، الموسوعة الاقتصادية، دار الفكر العربي، ط4
9. حمزة الشيفي، إبراهيم الجزراوي، الإدارة المالية الحديثة، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان الطبعة الأولى، 1998
10. هيثم صاحب عجام، نظرية التمويل الدولي، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 1998
11. طارق الحاج، مبادئ التمويل، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2002
12. منير شاكر ، التحليل المالي ، دار وائل للنشر والتوزيع ، عمان ، 2000
13. هيثم محمد الزغبي ، الإدارة والتحليل المالي ، دار الفكر للطباعة والنشر ، عمان ، 2000
14. منير إبراهيم هندي ، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل ، توزيع منشأة المعارف مصر ، 1997،
15. ناصر دادي عون ، تقنيات مراقبة التسيير ، دار المحمية العليا ، الجزائر ، 1999،
16. حسن عطا غنيم ، دراسات في التمويل ، المكتبة الأكاديمية ، مصر ، 2005،
17. حمزة محمود الزبيري ، أساسيات الإدارة المالية ، دار الأوائل للطباعة والنشر ، 2001،
18. محمد صالح الحناوي ، نهال فريد مصطفى ، جلال ابراهيم العبد ، الإدارة المالية ، الدار الجامعية ، مصر ، 2004،
19. محمد سعيد الهادي ، الإدارة المالية ، دار الحامد للنشر والتوزيع ، عمان ، 2002،

قائمة المراجع

20. فايز تيم ،مبادئ الإدارة المالية ،الطبعة الثالثة ،إثراء للنشر والتوزيع ،عمان ،2013
21. دريد كامل آل شبيب، مقدمة في الإدارة المالية المعاصرة، دار المسيرة للنشر و التوزيع، عمان 2007 ،
22. محمد سعيد أنور سلطان، إدارة البنوك، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2005
23. مازن عبد العزيز فاعور، الإعتماد المستندي والتجارة الإلكترونية في ظل الأعراف الدولية والتشريع الداخلي ، منشورات الحلبي الحقوقية بيروت ، 2006
24. حسن جليل البديري ، البنوك مدخل محاسبي وإداري ، دار الورق للنشر والتوزيع ، عمان ، 2013
25. جمال يوسف عبد النبي ، الإعتمادات المستندية، مركز الكاتب الأكاديمي للنشر والتوزيع ، عمان
26. ضيف الله خيرت، محاسبة البنوك، دار النهضة العربية، بيروت، 1986
27. الدين اسماعيل علم الدين، الإعتمادات المستندية، المعهد العالمي للفكر الإسلامي، مصر، 1996
28. الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004
29. صلاح الدين حسن السيسي، التسهيلات المصرفية للمؤسسات و الأفراد، دار الوسام للطباعة و النشر، لبنان، 1998
30. سعيد عبد العزيز عثمان، الإعتمادات المستندية ،الدار الجامعية، مصر
31. صادق مدحت أدوات و تقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة و النشر، القاهرة، 2001
32. أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية و الدولية، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، 2006
33. طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمة البنوك الشاملة، الطبعة العاشرة، مكتبة الشيقري، الإسكندرية، 1998
34. عبد القادر بحبح، الشامل لتقنيات أعمال البنوك، دار الخلدونية للنشر و التوزيع، الجزائر، 2013
35. ناصر سليمان، التقنيات البنكية و عمليات الإئتمان، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2012

قائمة المراجع

36. شريف مصطفى كمال طه، النظام القانوني للتأجير التمويلي دراسة نقدية في القانون

الفرنسي، الطبعة الأولى، دار الفكر الجامعي، مصر

.II الرسائل ولمذكرات

1. خريزب عباس، تقرير تربص السنة الثالثة المتعلق بإجراءات جمركة البضائع، المدرسة

الوطنية للإدارة، تخصص إقتصاد و مالية، فرع إدارة الجمارك، الدفعة الأربعون، 2006

2. زليخة كيندة، تقنيات التسوية في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي

بالبنك الخارجي الجزائري، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص نقود وتمويل، جامعة

محمد خيضر بسكرة، 2007-2008

3. يحيايوي سعيد، الاستثمار الفلاحي عن طريق الإعتماد الاجاري، مذكرة ماجستير فرع قانون

الأعمال، جامعة الجزائر كلية الحقوق، 2005

4. صيودة إيناس، أهمية القرض السندي في تمويل المؤسسة الاقتصادية الجزائرية، دراسة حالة

القرض السندي مؤسسة سونطراك، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في علوم التسيير فرع

مالية مؤسسة، 2008\2009

.III المداخلات والمحاضرات

1. فريد عبة، محاضرات في السوق والأدوات المالية، طالبة سنة أولى ماستر، تخصص نقود

ومالية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2015-2016

2. صالح مفتاح، محاضرات في مقياس المالية الدولية، مطبوعة منشورة لطلبة السنة الرابعة

ليسانس، تخصص مالية نقود و بنوك، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2005 - 2006

.IV باللغة بالفرنسية

1. Ghislaine Legrand, Hubert Martini, **Management des Opérations de**

Commerce Internationale, Edition Dunod, 6^{ème} Edition, Paris.

2. Gury omar andré, **commerce international**, édition dalloz, 1992