



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



الموضوع

دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية في ظل الإصلاحات الاقتصادية الحديثة

دراسة حالة: بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة بسكرة 393

للفترة: من 2019 إلى 2021

مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر علوم تجارية

تخصص : مالية و تجارة دولية

الأستاذ (ة) المشرف (ة)

- لحسن دردوري

اعداد الطالبان

- عبد الحليم النوم

- بلقاسم عثمان

لجنة المناقشة

الجامعة	الصفة	الرتبة	اعضاء اللجنة
بسكرة	رئيسا	أستاذ محاضر "ب"	إسماعيل شويخي
بسكرة	مقررا	أستاذ	لحسن دردوري
بسكرة	مناقشا	أستاذ محاضر "أ"	إنصاف قصوري

الموسم الجامعي 2021-2022



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



الموضوع

دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية في ظل الإصلاحات الاقتصادية الحديثة
دراسة حالة : بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة بسكرة
للفترة : من 2019 إلى 2021

مذكرة مقدمة لنيل شهادة ماستر علوم تجارية

تخصص : مالية و تجارة دولية

الأستاذ (ة) المشرف (ة)

- لحسن دردوري

اعداد الطالبان

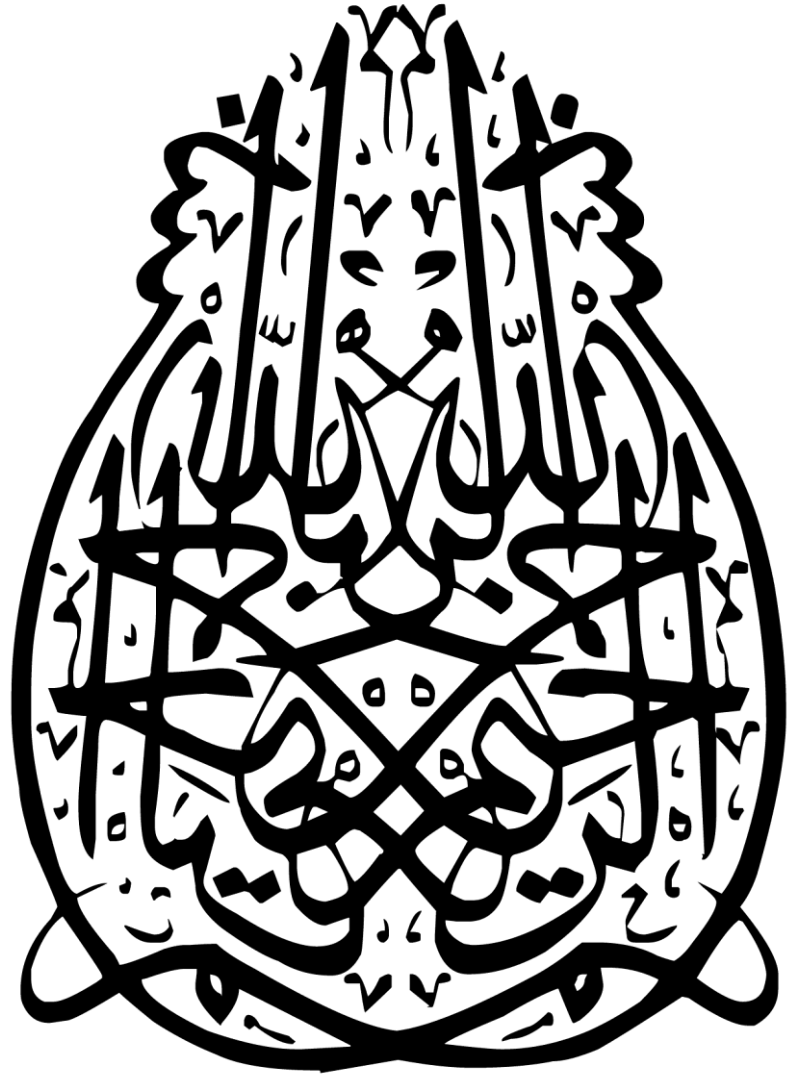
- عبد الحليم النوم

- بلقاسم عثمان

لجنة المناقشة

الجامعة	الصفة	الرتبة	اعضاء اللجنة
بسكرة	رئيسا	أستاذ محاضر "ب"	إسماعيل شويخي
بسكرة	مقررا	أستاذ	لحسن دردوري
بسكرة	مناقشا	أستاذ محاضر "أ"	إنصاف قصوري

الموسم الجامعي 2021-2022



شكر وعرفان

نحمد الله ونشكره الواحد الأحد الذي أنعم علينا بنعمة العلم والعقل وأمدنا
بالعزيمة و الإرادة لإتمام هذا العمل نحمدك يا رب
حمدا يليق بمقامك وجلالك العظيم
نتوجه بالشكر الجزيل للأستاذ الفاضل "الحسن دردوري" الذي تفضل بالإشراف
على هذا العمل، وعلى نصائحه وتوجيهاته التي
أفادنا بها، له كل الاحترام والتقدير
كما نتقدم بالشكر والامتنان وعظيم التقدير إلى كل المعلمين
و الأساتذة من التعليم الابتدائي إلى التعليم العالي
كما نتقدم وبكل ما نملك من الكلمات التي تعبر عن شكرنا واعترافنا بالجميل لكل
عمال بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR بالأخص مصلحة التجارة الخارجية الذي زدنا بمعلومات
ساعدتنا على إنجاز هذا العمل وكذا المكلف بمصلحة القروض المديرية الجهوية للاستغلال
كما نتوجه بخالص الشكر والتقدير إلى السادة الأساتذة أعضاء لجنة
المناقشة على تفضلهم بقبول مناقشة هذا البحث وتقييمه
و لا ننسى أن نتقدم بأسمى عبارات الشكر و الامتنان إلى كل أفراد العائلة
الذين تكبدوا معنا عناء إعداد هذا العمل
كما نشكر كل من قدما لنا يد المساعدة أو أسدى لنا نصيحة أو كلمة
تشجيع أو حتى كلمة طيبة
إلى كل هؤلاء شكر جزيلاً

ملخص الدراسة بالعربية :

الهدف من الدراسة هو التعرف على الدور الذي تلعبه البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية من خلال عمليات التمويل والوساطة بين المتعاملين الاقتصاديين (المصدر و المستورد) و الضمانات التي تحد من مخاطر تمويل التجارة الخارجية، باعتبار هذه الأخيرة هي المحرك الأساسي لاقتصاد أي دولة .

وتم التطرق لأهم طرق و تقنيات تمويل التجارة الخارجية المعتمدة على مستوى وكالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة بسكرة 393 ، و الذي يعد أحد أهم البنوك التجارية على المستوى الوطني، حيث تعد عمليات التجارة الخارجية ثاني أهم أنشطة البنك الرئيسية، إضافة إلى تطوير و ترقية القطاع الفلاحي في الجزائر، كما يوفر البنك للمتعاملين في ميدان التجارة الخارجية ثلاث تقنيات و المتمثلة في التحويل الحر و التحصيل المستندي و الاعتماد المستندي ، إذ يعتبر هذا الأخير من أبرز أدوات الضمان والدفع فهو ضمان وثقة لكل من المستورد والمصدر والبنك الممول وقد ساعد إدارة البنوك في عمليات التمويل كثيرا لأنه يجنبها عدة مخاطر .

الكلمات المفتاحية: البنوك التجارية - التجارة الخارجية- تقنيات تمويل التجارة الخارجية

English summary

ملخص باللغة الانجليزية

The aim of the study is to identify the role played by commercial banks in financing foreign trade through financing and mediation operations between economic agents (exporter and importer) and guarantees that limit the risks of foreign trade financing, given that the latter is the main driver of the economy of any country.

The most important foreign trade financing methods and techniques adopted at the Agency level of the Bank of Agriculture and Rural Development, Biskra 393 Agency, which is one of the most important commercial banks at the national level, was discussed, as foreign trade operations are the second most important activities of the bank. the farmer in Algeria, the bank also provides to dealers in the field of foreign trade three techniques, namely free transfer, documentary collection and documentary credit, as the latter is considered one of the most important tools of guarantee and payment, as it is a guarantee and trust for both the importer, the exporter and the financier bank. Funding a lot because it avoids several risks.

key words: Commercial Banks - Foreign Trade - Foreign Trade Financing Techniques

قائمة الجداول

الرقم	عنوان الجدول	الصفحة
01	ميزانية البنك التجاري	12
02	الفرق بين الاعتماد و القرض	31
03	ختم التوطين	75-68

قائمة الاشكال

الرقم	عنوان الشكل	الصفحة
01	الهيكل التنظيمي للبنوك التجارية	05
02	مراحل سير الاعتماد المستندي	33
03	انواع الاعتمادات المستندية	38
04	عملية تحويل الفاتورة	45
05	عملية سير قرض المورد	47
06	عملية سير قرض المشتري	50
07	عملية سير الاجار الدولي	53
08	الهيكل التنظيمي للمديرية الجهوية	64
09	الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة بسكرة	66

المختصرات:

المصطلح	بيان الاختصار
BADR	بنك الفلاحة و التنمية الريفية
OECD	منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية
SWIFT	نسخة من رسالة خطاب الاعتماد
DAB	الموزعات الالية
GAB	الشبكات الالية
CIB	بطاقة الدفع بين البنوك
TPE	بطاقة الدفع بالعملة الصعبة
ANADE	الوكالة الوطنية لدعم وتنمية المقاولاتية
CASNOS	صندوق الضمان الاجتماعي لغير الأجراء
CNAS	صندوق الضمان الاجتماعي

المصطلح	بيان الاختصار
NIF	رقم التعريف الجبائي
NIS	رقم التعريف الاحصائي
RC	سجل التجاري
EUR	عملة اليورو
D10	تصريح جمركي استيراد
D11	تصريح جمركي تصدير
SDOE	نيابة مديرية العمليات مع الخارج
DHL	المؤسسة العالمية للخدمات اللوجستية - الشحن الدولي
MT700	إصدار كتاب الاعتماد نموذج سويفت

قائمة الملحق

الرقم	عنوان الملحق
01	طلب مساعدة لاستكمال مذكرة تخرج
02	بطاقات الدفع البنكية
03	فاتورة شكلية
04	سند الشحن أو بوليصة الشحن
05	شهادة المنشأ
06	الفاتورة التجارية
07	شهادة المطابقة للمستورد
10	سويفت يحمل رسالة استيراد
11	فاتورة تجارية غير موطنة
12	قائمة الطرود
13	تصريح جمركي استيراد
14	تصريح جمركي تصدير

تظهر أهمية البنوك من خلال الدعامات التي تقدمها في مجال التمويل، حيث تعتبر مساهمتها فعالة في إنجاح المشاريع المختلفة لا سيما الاستثمارية، وهذا الدور يبرز أكثر من خلال مساهمة البنوك في تطوير النشاط الاقتصادي و جعلها أكثر حيوية و أكثر فاعلية، و من هذا المنطلق فإن دور البنوك في مجال التمويل يعد أساسيا بالنسبة للتجارة الخارجية خاصة و أنها تقوم على عملية تبادل السلع و الخدمات بين دول العالم من خلال العديد من النظم التي تضبط هذا التبادل .

و نظرا لأهمية التجارة الخارجية في النشاط الاقتصادي، فإن نجاحها يتوقف على حجم و طبيعة التمويل الذي تتلقاه، حيث يعتبر تمويل الأنشطة التجارية من أعقد المشكلات التي تواجهها التنمية الاقتصادية بشكل عام، حيث يصنف التمويل فيها إلى تمويل قصير الأجل، و تمويل متوسط الأجل، و آخر طويل الأجل، و يرتبط التمويل إلى حد بعيد بطبيعة النشاطات التي سيتم تمويلها .

و يعد التمويل أساس النشاط التجاري حيث يلبي الحاجة من رؤوس الأموال من أجل تمويل الاستثمار و تغطية العجز المالي، فهو يحسن من القدرة الإنتاجية، و الوضعية المالية، و المردودية، و توفير رؤوس الأموال اللازمة، حيث يمكن أن يكون تمويليا داخليا كما يمكن أن يكون تمويليا خارجيا و انطلاقا من أهمية التمويل في نجاح النشاط التجاري لأي دولة، فإنه يركز على البنوك التي يمكن أن تساهم بفاعلية في تمويل التجارة الخارجية خاصة البنوك التجارية التي تتميز بالقدرة على الإقراض، إضافة إلى خلق مصادر تمويل و إقراضها، حيث تعد البنوك التجارية قسم المخزن الرئيسي للنظام المالي، كما تملك القدرة على توليد الأموال من الاحتياطات المتولدة من إيداع الجمهور، و تبرز كل هذه الخصائص أهمية البنوك في مجال التمويل التجارية، و من هنا تبرز فكرة هذه الدراسة التي تبحث في الدور الذي تلعبه البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية في ظل الإصلاحات الاقتصادية، من خلال دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية، وكالة بسكرة، و هذا بهدف التوصل إلى معطيات و نتائج علمية أكاديمية عن مساهمة البنوك التجارية في تمويل هذا النوع من التجارة، و تأثير هذا التمويل على النشاط الاقتصادي

الإشكالية

من خلال ما سبق يمكن طرح الإشكالية التالية:

ماهي الآليات التي تعتمد عليها البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية ؟

وتندرج تحت الإشكالية الأسئلة الفرعية التالية:

- ماهي ابرز وظائف البنوك التجارية؟
- ماهي ابرز الآليات المعتمدة في تمويل التجارة الخارجية ؟
- ماهي أهم التقنيات التي يعتمد عليها بنك الفلاحة و التنمية الريفية في تمويله للتجارة الخارجية ؟

فرضيات الدراسة:

من اجل الإجابة عن الأسئلة الفرعية نعتد على الفرضيات التالية:

- _ أبرز وظيفة للبنوك تتمثل في تقديم القروض الخاصة بالتجارة الخارجية.
- _ أبرز آلية لتمويل التجارة الخارجية تتمثل في التحصيل المستندي.
- _ أهم تقنية يعتمد عليها بنك الفلاحة و التنمية الريفية تتمثل في الاعتماد المستندي.

الدراسات السابقة

- تم التعرض في كثير من الدراسات لدور البنوك في تمويل التجارة الخارجية و تقنيات تمويلها إلا أنها لم تعالج كيفية تسيير و التعامل من طرف البنوك و دورها في تسهيل المعاملات بين الدول والحد من مخاطر تمويل التجارة الخارجية و عدم التطرق لآخر الاصطلاحات في هذا المجال و فيما يلي عرض لبعض الدراسات التي لها علاقة بالموضوع

1- تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، بكونه نورة، مذكرة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2012/2011.

اعتمدت هذه على معالجة تمويل التجارة الخارجية في الجزائر من خلال دراسة طرق تمويل التجارة الخارجية في الجزائر ووسائل الدفع المتبعة، والأخطار التي تتعرض لها هذه التجارة والضمانات البنكية لتجنبها، ولم تعالج أساليب المتبعة في تمويل التجارة الخارجية من طرف البنوك التجارية في الجزائر و سير عملها كما توصلت من خلال الدراسة الى ما يلي :

تشابك و تتصل الدول بعضها مع البعض الآخر تجاريا، و هذا بفعل الأطراف المساهمة في عمليات التجارة الخارجية من ستورد، مصدر، بنك، ناقل،... إلخ.

- حتى تكون عمليات التجارة الخارجية في غنى عن المخاطر المحتملة و غير المتوقعة التي تتعرض لها أثناء مراحل سيرها، فلا بد من إرفاقها بالوثائق اللازمة و الضرورية.

- اختيار وسيلة الدفع بدقة و عناية لتجنب تحمل تكاليف أكبر، و حتى تضمن للمصدر وصول المبلغ المحدد في الوقت المفروض.

- تلعب البنوك الدور الأساسي في تمويل التجارة الخارجية كما أنها تخلق جو من الثقة والضمان لدى المتعاملين الاقتصاديين ، فهي تعتبر القلب النابض في تمويل التجارة الخارجية .

- تعدد تقنيات تمويل التجارة الخارجية ، من قصيرة ، متوسطة و طويل الأجل ، و على المتعامل اختيار الطريقة المثلى للتمويل التي تناسب شروطه التجارية .

- الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي تقنيات من تقنيات الدفع و التمويل في التجارة الخارجية من أجل إتمام الصفقات التجارية ، كما يستوجب الحصول على وثائق باعتبارها الضمان لحقوق المتعامل الاقتصادي من عدة مخاطر .

- لتنظيم التمويل للتجارة الخارجية و التحكم في الأخطار وضعت الضمانات البنكية لتوفير مطلب الائتمان لتقليل التباعد الجغرافي و القانوني بين المتعاملين الاقتصاديين .

و على العموم فالتجارة الخارجية تعتبر مقياسا للتقدم العلمي و الاجتماعي و الاقتصادي لأي دولة، و على قدر حجم تجارتها الخارجية و قيمتها تتحدد إمكانياتها للتقدم و النمو.

2- دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية، (مذكرة ماجستير، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2014 .) من إعداد الطالبة: نجمة دامية علودة، وقد توصلت من خلال دراستها لهذا الموضوع إلى النتائج التالية:

المؤسسات المصرفية تخدم التجارة الخارجية عن طريق الأساليب القانونية والتنظيمية المنصوص عليها في قانون النقد والقرض، وهذا ما أدى إلى تحفيز ممارسة التجارة الدولية في الجزائر وتشجيع المتعاملين الاقتصاديين عن طريق المبادرات التي تقوم بها المؤسسات المصرفية في مجال التصدير والاستيراد.

تشجيع الجزائر للبنوك للمساهمة في التجارة الخارجية له أهمية كبرى في البحث في السلع والخدمات الموجهة للتصدير غير المحروقات وتمويل المنتجات المصدرة وتشجيع المصدرين مع ضمان صادراتهم، لان المؤسسات المصرفية هي أساس المعاملات النقدية والمالية التي تهتم بفتح الأبواب نحو حرية حركة السلع والخدمات من الداخل إلى الخارج.

- تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، (مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، 2011) من إعداد الطالب: رشيد شلاي، وقد توصل إلى النتائج التالية:

- تقنيات الدفع الدولية جميعها تمنح تغطية لمخاطر الائتمان، لكن الحماية ليست متوازنة بين المستورد والمصدر في جميع الأحيان، بحيث أن أحدهما أكثر عرضة للخطر من الآخر وذلك حسب كل تقنية .

- البعد الجغرافي بين المتعاملين الاقتصاديين واختلاف الأنظمة السياسية والاقتصادية للدول في عمليات التجارة الخارجية ينتج عنه نقص الثقة، وعدم التحكم المطلق في تسيير الأخطار مما يؤدي في العديد من الحالات إلى ضياع حقوق الأطراف الفاعلة فيه.

❖ هذه الدراسات عاجلت المخاطر التي تتعرض لها معاملات التجارة الخارجية و أن أفضل تقنية للحد من المخاطر هي تقنية الاعتماد المستندي بكونها وسيلة دفع أكثر ضمانا، و تتفق مع دراستنا من الجانب النظري للتجارة الخارجية ، وقد استفدنا من هذه الدراسات في بحثنا .

و تختلف عن دراستنا في حين أنها لم يتم التطرق إلى البنوك التجارية التي تعتبر البنية الأساسية و لها دور كبير في التجارة الخارجية ، و تم التركيز إلا على التجارة الخارجية ، أما في دراستنا تطرقنا في موضوعنا إلى البنوك التجارية و التجارة الخارجية و في الأخير إلى التقنيات المتبعة في تمويل التجارة الخارجية ببنك الفلاحة والتنمية الريفية وكالة بسكرة بناء على الإصلاحات الاقتصادية المتبعة من اجل الدفع بالاقتصاد إلى الازدهار و التطور ، بناء على النظام 07-01 المؤرخ في 2007/02/03 المتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج و الحسابات بالعملة الصعبة

- منهجية الدراسة :

لمعالجة هذا الموضوع سنقوم بإتباع نوعين من المناهج هما:

● المنهج الوصفي التحليلي: وذلك من خلال الإجابة على الإشكالية المطروحة وإثبات أو نفي صحة الفرضيات المقترحة فيما يتعلق بالتجارة الخارجية وطرق تمويلها من البنك في عملية التمويل وكذا المخاطر المترتبة عن التمويل .

● منهج دراسة الحالة: تعتمد هذه الدراسة الميدانية من أجل إسقاط الجانب النظري لموضوعنا وكذا معرفة مدى قدرة البنوك الجزائرية على تمويل التجارة الخارجية ، ولهذا ستكون الدراسة في بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة بسكرة 393 .

- الهدف من الدراسة :

الأهداف التي يطلع هذا البحث للوصول إليها فيما يلي:

- المساهمة في إعطاء صورة حية عن النظام البنكي وجهازه المكلف بتمويل التجارة الخارجية .
- دور البنوك و مساهمتها في تمويل التجارة الخارجية .
- عرض أهم طرق الدفع والسداد المستعملة في مجال التجارة الخارجية مع إبراز خصائص كل وسيلة دفع في البنوك.
- وصف آلية تمويل التجارة الخارجية بكل تفاصيلها من بداية العملية التجارية إلى غاية نهايتها.

- التعرف على ماهية التجارة الخارجية وطرق تمويلها.

أهمية الدراسة:

- تكمن أهمية هذه الدراسة في المكانة التي تحتلها البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية حاليا في ظل ظروف الانفتاح

الاقتصادي والتحول نحو اقتصاد السوق والشراكة الدولية

- يعتبر الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي و التحويل الحر من أهم وأكثر الأدوات التي تستعمل في تسوية المعاملات

التجارية الدولية في الجزائر

- الأهمية المتزايدة التي يحتلها قطاع التجارة الخارجية في الاقتصاد الوطني والقوة الدافعة في التنمية الاقتصادية، وكذلك يبين مدى

قدرة البنوك الجزائرية على تحكمها في عمليات تمويل التجارة الخارجية، حيث تعتبر طرق التمويل و الضمانات الممنوحة

للمتعاملين في التجارة الخارجية عنصر فعال في زيادة العمليات التجارية بين الدول، ولأنها أداة ضرورية لحماية المتعاملين من

المخاطر التي توجد في التجارة الخارجية.

- تقديم رصيد علمي إلى كل المهتمين والباحثين.

خطة البحث

لتحقيق أهداف البحث قمنا بتقسيمه الى ثلاثة فصول خصصنا الفصلين الأولين إلى الجانب النظري، أما الفصل الثالث خصص

للجانب التطبيقي، و مقدمة ، و خاتمة .

الفصل الأول: خصص هذا الفصل لدراسة الإطار النظري للبنوك التجارية و ذلك من خلال تقسيمه إلى مبحثين حيث تم التطرق

في المبحث الأول إلى مفهوم البنوك التجارية، أما المبحث الثاني تناول وظائف و ميزانية البنوك التجارية.

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية، حيث قسمناه إلى مبحثين، يتناول المبحث الأول ماهية التجارة الخارجية، أما المبحث

الثاني طرق وتقنيات تمويل التجارة الخارجية.

الفصل الثالث: فخصص للدراسة التطبيقية و التي سيكون بنك الفلاحة و التنمية الريفية ميدان لها حيث قسمناه إلى مبحثين

نعرف في المبحث الأول: ماهية بنك الفلاحة و التنمية الريفية و المبحث الثاني: دراسة لبنك الفلاحة و التنمية الريفية في تمويل

التجارة الخارجية وكالة بسكرة.

وفي الأخير خاتمة البحث تضم أهم النتائج المتوصل إليها.

الفصل الاول : الاطار النظري للبنوك التجارية

تمهيد الفصل:

تعتبر البنوك على اختلاف أشكالها و أنواعها الدعامة الأساسية لأي جهاز مصرفي و طريقة الولوج في مجال النظم المصرفي الذي يشمل كل المؤسسات المصرفية و ما تحمله من شتى الأنظمة و القوانين السارية المفعول و البنوك التجارية على وجه الخصوص هي ركيزة جد مهمة لسير النشاط الاقتصادي لدولة ما مهما كانت الاعتبارات التي تحملها في جعبتها . حيث تعتبر إحدى أدوات تطوير و ازدهار النظم الاقتصادي في العصر الحديث كما تمثل البنوك التجارية أو بنوك الودائع المكان الذي يؤتمن على أموال الأفراد ودائعهم .

و لدراسة أعمق و أشمل لموضوعنا تطرقنا في دراستنا للموضوع تقسيم الفصل الأول إلى مبحثين ، حيث عالجنا في المبحث الأول مفهوم للبنوك التجارية، و في المبحث الثاني وظائف و ميزانية البنوك التجارية .

المبحث الأول: مفهوم البنوك التجارية

التطورات التي شهدتها الساحة الاقتصادية العالمية، أصبح من الضروري إحداث إصلاحات جذرية للهياكل الاقتصادية، منها المالية وخاصة البنوك، حيث تلعب دوراً أساسياً في دفع عجلة الاقتصاد، وتلعب أيضاً دوراً بارزاً وهاماً في التبادل التجاري الداخلي وخاصة الخارجي.

المطلب الأول: نشأة و مفهوم البنوك التجارية

حاجة الإنسان إلى إيجاد جهات آمنة لحفظ ممتلكاته و ثرواته دفعته إلى التفكير في إقامة مؤسسات خاصة لهذه الغاية ولقد كان نشوء البنوك التجارية وتطورها مرتبط بتطور المجتمعات اقتصادياً واجتماعياً فهي تعتبر أحد أنواع المؤسسات المالية التي يتركز نشاطها على قبول الودائع ومنح القروض لمختلف المؤسسات التي تحتاج إلى تمويل.

الفرع الأول: نشأة البنوك التجارية:

يرتبط ظهور البنوك التجارية تاريخياً بتطور نشاط الصيرافة و الصاغة في القرون الوسطى بأوروبا و إيطاليا تحديداً فهم أول من طرق هذا الباب فلقد كان التجار و رجال الأعمال يودعون أعمالهم لدى هؤلاء الصيرافة بقصد حفظها مقابل إيصالات يجرها الصيرافة لحفظ حقوق أصحاب الودائع أن عنصري هذا التعامل يتركزان على ثقة المودعين باستعادة ودائعهم متى شاءوا من جهة و ربحية الصيرافة من جهة أخرى ، و هذان المحوران أساس عملية الائتمان .

و هكذا نشأت الوظيفة الكلاسيكية الأولى للمصارف و هي إيداع الأموال .

ثم أصبحت شهادات الإيداع تنتقل بين أيدي الناس و تنتقل ملكية الأموال المودعة إلى حامل شهادة الإيداع بهذا ورثت البنوك التجارية عن الصاغة الوظيفة الكلاسيكية الثانية و هي عملية استخدام الشيكات للسحب على الودائع (ضياء، 2002، الصفحات 273-274) .

و كان المودع إذا أراد أن ذهبه يعطي الصائغ الإيصال و يأخذ الذهب و مع مرور الوقت أصبح الناس يقبلون الإيصال فيما بينهم كوسيلة للتبادل و يبقى الذهب في الخزائن لدى الصائغ و قد تنبه الصائغ إلى هذه الحقيقة فصار يقرض مما لديه من الذهب مقابل فائدة و هكذا أنشأت الوظيفة الكلاسيكية الثالثة للمصارف و هي الإقراض .

و أهم ما يميز البنوك التجارية في الوقت الحاضر هو أن البنوك الحالية تقدم قروض تفوق قيمتها بكثير قيمة الأموال المودعة لديهم و يطلق على هذه العملية خلق الودائع.

و قيام الصاغة بهذه الأعمال لم يأت طفرة بل كان نتيجة لتطور استغرقت زمن طويل مواكبة ازدياد كبير في ثقة جمهور المتعاملين مع الصائغ حول مؤسسته إلى النواة الأولى للمصرف التجاري و لعل أول مصرف قام كان بالبندقية عام 1157م ثم توالى إلى ظهور المصارف بعد ذلك بنك أمستردام عام 1609 م و بنك إنجلترا عام 1694م و بنك فرنسا عام 1800م (رمضان و جودة، ادارة البنوك، 1996، صفحة 11).

الفرع الثاني: تعريف البنوك التجارية:

البنوك التجارية من تلك البنوك التي رخص لها بتعاطي الأعمال المصرفية و التي تشمل تقديم الخدمات المصرفية لا سيما قبول الودائع بأنواعها المختلفة تحت الطلب و توفير و لأجل وخاضعة لإشهار واستعمالها مع المواد الأخرى للبنك في الاستثمار كلياً أو

جزئيا بالإقراض أو بأية طريقة أخرى يسمح لها القانون (المادة الثانية والثالثة من النظام رقم 01-2020 المؤرخ في 20 رجب عام 1441 الموافق 15 مارس سنة 2020 المحدد للقواعد العامة المتعلقة بالشروط البنكية المطبقة على العمليات المصرفية)
التعريف الأول: يمكن تعريف البنك التجاري بأنه "المنشأة أو المؤسسة المالية التي تقبل الودائع من الأفراد و الهيئات (الأشخاص المعنويين) تحت الطلب أو الأجل ثم تستخدم هذه الودائع في فتح الحسابات و تقديم القروض الائتمانية بقصد الربح" (بودياب، 1996، صفحة 18)

التعريف الثاني : "هي المؤسسات أو المنشآت الائتمانية التي تقوم بحفظ النقود المودعة لديها بصفة أمانة قابلة للسحب عند الطلب أو بعد اجل قصير مع منح الائتمان قصير الأجل وهي تسمى أحيانا ببنوك الودائع وقد أطلق البعض عليها هي المؤسسات التي تقتض لتقترض وهذا القول يركز على الوظيفتين و الأساسيتين للبنوك التجارية وهو قبول الودائع و تسليم الأموال" (السنهوري، 2013، صفحة 34)

التعريف الثالث: "يعرف قانون النقد و القرض في مادته (09) البنوك على أنها مؤسسة وطنية تتمتع بالشخصية المعنوية ، و الاستقلال المالي" ، و يعد تاجرا في علاقته مع الغير ، لإجراء العمليات الموضحة في المواد 66 إلى 68 من هذا القانون ومن الأعمال التي كلفت بها البنوك فهي تنحصر فيما يلي:

- العمل على جمع الودائع و المدخرات من الجمهور القيام بمنح القروض .

- توفير وسائل الدفع اللازمة ووضعتها تحت تصرف الزبائن و السهر على إدارتها .

و التعريف الشامل للبنوك التجارية " البنوك التجارية هي نوع من الوساطة المالية التي تتمثل مهمتها الأساسية في تلقي الودائع الجارية للعائلات و المؤسسات و السلطات العمومية ، و يتيح لها ذلك القدرة على إنشاء نوع خاص من النقود هي نقود الودائع ، ووصفها بالنقدية لا يعني أنها الوحيدة دون غيرها التي تتعامل بالنقود ، ولكن يعني ذلك أن هذه المؤسسات هي الوحيدة المؤهلة لإنشاء نوع النقود الذي اشرنا له أعلاه ، من الاستخدامات المتاحة منح القروض قصيرة الأجل أو القروض التجارية ، انسجاما مع طبيعة الجزء الأكبر من مواردها ، وإنما تعتمد بالدرجة الأولى على الأموال المتلقاة من الغير في شكل ودائع ، وكما يمكنها بمنح قروض متوسطة و طويلة الأجل ، وأصبح بإمكانها قبول الودائع الزمنية سواء كانت لأجل أو ادخارية و هو أمر منطقي وينسجم تماما مع تطور النظرة للتمويل " (لطرش، تقنيات البنوك دراسة في استخدام النقود من طرف البنوك مع اشارة الى التجربة الجزائرية، 2003، صفحة 12)

الفرع الثالث : خصائص البنوك التجارية

البنك التجاري هو البنك الذي يجمع مدّخرات الأشخاص الآخرين من خلال أنواع مختلفة من الحسابات عن طريق الفائدة، يجمع البنك جزءاً كبيراً من الأموال التي يتم تحصيلها من الأشخاص والتي يتم توفيرها من مبلغ الفائدة لجميع المستثمرين، و تعمل البنوك على تحقيق قدر كبير من الأرباح كغيرها من المؤسسات المالية التجارية و يمتاز البنك التجاري بعدد من الخصائص المهمة، وأبرزها

1- تختص البنوك التجارية دون غيرها من المؤسسات و المشاريع التجارية بان معظم أصولها تشكل حقوق على مؤسسات و أشخاص في شكل ودائع مختلفة و تعتبر هي الوحيدة القادرة على خلق خصوم قابلة للتحويل من شخص لأخر أو حتى من

مؤسسة إلى أخرى باستخدام شيك ، و تقوم بفتح حسابات جارية لعملائها و تحويلها إلى نقود ورقية أو العكس ، و يكون ذلك بناء على طلبهم و إجراء عمليات المقاصة لحسابهم و يكون ذلك بأدنى سرعة و بأدنى جهد فتقوم بذلك البنوك التجارية بأهم وظيفة و هي إدارة عرض النقود في المجتمع .

2- من خصائصها أيضا أنها تختص بالقدرة على الإقراض و هذا يتم بالوساطة بين المدخرين و المستثمرين (إيداع و إقراض) أو بخلق مصادر تمويل و إقراضها و لهذا السبب تمارس البنوك أثرا فعالا على حجم الائتمان و توزيعه بين مختلف القطاعات الاقتصادية في المجتمع .

3- تتعامل البنوك التجارية في الأصول النقدية و المالية فقط كالودائع و القروض و الأوراق المالية ولا تدخل في مجالات استثمارات مباشرة في الأصول الحقيقية بحيث أن قوانين البنوك في كثير من دول العالم تمنع البنوك من التدخل في استثمارات أصول حقيقة إلا بقدر الذي تحتتمه طبيعة العمل مع البنك التجاري كامتلاك أصول ثابتة (مباني ، أثاث)

4- وأهم ما تختص به البنوك التجارية هي قدرتها على خلق و تحطيم النقود، فعندما تقوم البنوك التجارية باقتناء أية أصول مالية تدر عائدا فإن ناتج بيع أو تحويل هذه الأصول ينعكس في شكل زيادة في و دائع البنوك التجارية ، و تعتبر أهم مورد مباشر للتغيرات في عرض النقود من اجل أكبر عائد ممكن .

5- كما أن عملية ائتمان قصير الأجل هو ما ميز البنوك التجارية دون غيرها من البنوك الأخرى في حين أنه يمكننا أن نتعرض لخصائص البنوك التجارية من خلال أهداف منها:

أ - مبدأ التدرج: المعنى من هذا أن البنوك التجارية تأتي في الدرجة الثانية في التسلسل الرئاسي للجهاز المصرفي بعد البنك المركزي بحيث يباشر هذا الأخير عليها رقابة بما له من أدوات ووسائل .

ب- بينما يمثل البنك المركزي التطبيق الصحيح لمبدأ " وحدة البنك " أي بنك مركزي واحد لكل اقتصاد معين فالبنوك التجارية تعد و تتنوع بقدر اتساع السوق النقدي ، و النشاط الاقتصادي و حجم المدخرات و ما يترتب على ذلك من تعدد عملياتها و إدخال عنصر المنافسة بين أعضائها .

ج- من اجل إبراز الاختلاف الموجود بين البنوك الأخرى نفرق بين " كل من مصدر و قيمة النقد .

بحيث نجد أن هناك تماثل في مصدر وحدات النقد القانونية و هو " البنك المركزي " في حين تتعدد المصادر بالنسبة للنقود الودائع " اختلاف البنوك التجارية " .

أما من ناحية قيمة النقد فنجد انه: بينما تعتبر النقود القانونية متماثلة في قيمتها " المطلقة " بصرف النظر عن اختلاف الزمان و المكان فإن نقود الودائع التي تخلقها البنوك التجارية متباينة و تخضع القروض التي تمنحها البنوك التجارية لأسعار فائدة تختلف بالزمان و المكان .

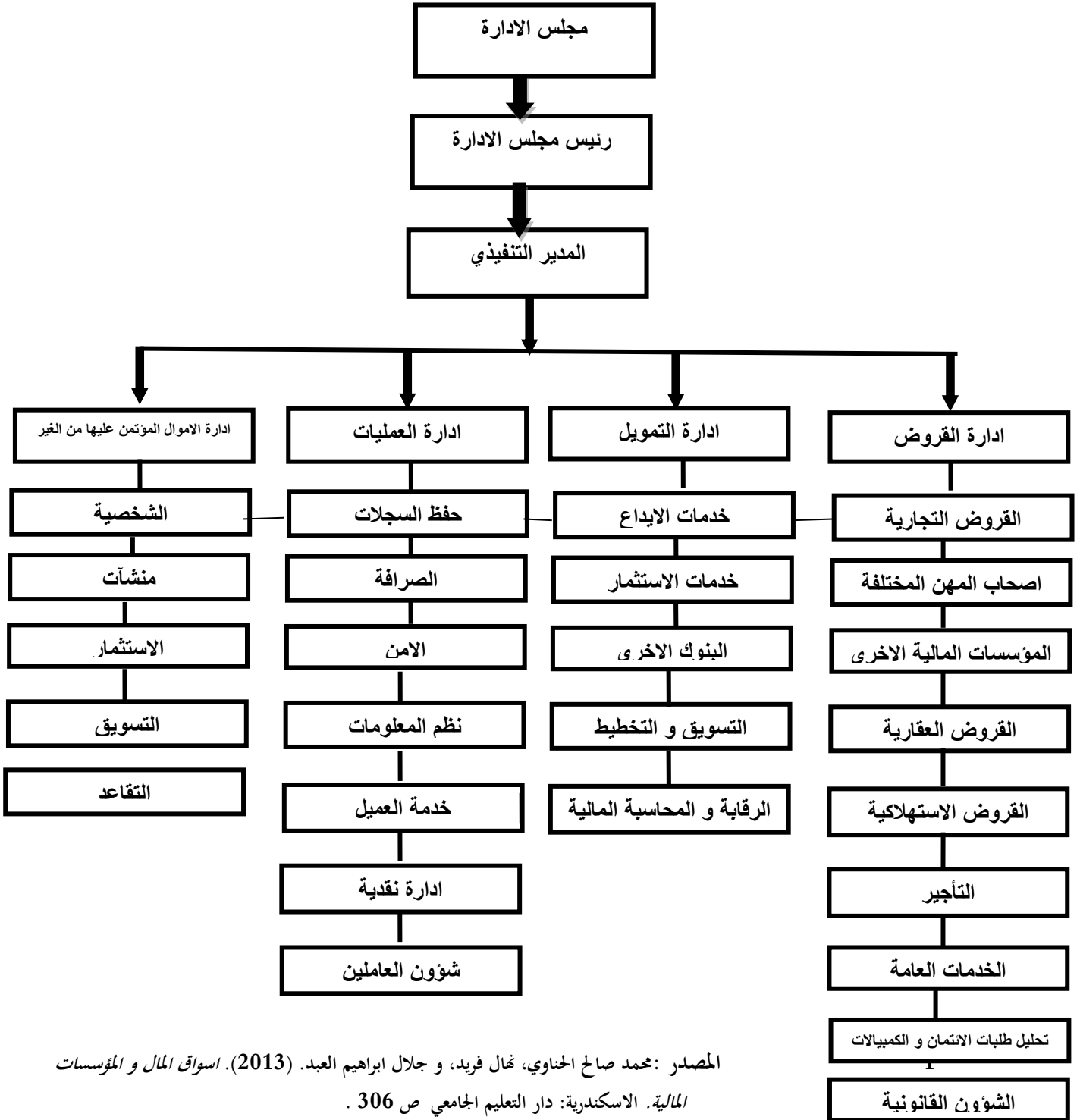
د -البنوك التجارية هي مشروعات رأس مالية هدفها الأساسي تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح بأقل نفقة ممكنة .

الفرع الرابع : الهيكل التنظيمي للبنوك التجارية

تستدعي العمليات التي يقوم بها البنك التجاري وضع هيكل تنظيمي يوضح فيه مختلف الإدارات التي تشرف على هذه العمليات وتسييرها، ولكن ليس هناك شكل تنظيمي موحد للبنوك التجارية، حيث يختلف الهيكل التنظيمي حسب الخدمات التي يقدمها البنك التجاري وحجمه، ولذلك يمكن وضع هيكل تنظيمي يحتوي على إدارات رئيسية وأخرى فرعية .

1- تعريف الهيكل التنظيمي :

يعرف الهيكل التنظيمي على انه " عبارة عن توزيع المهام و الأدوار عن طريق إشراف سلطات عليا تنظم العمل " ويفهم من هذا التعريف ان الهيكل التنظيمي للبنك يستمد كيانه من العنصر البشري ، كما عرف أيضا " تدرج المسؤوليات بتدرج القرارات من السلطات الوسطى للوصول الى المنفذين بصفة مباشرة " الشكل رقم (01) الهيكل التنظيمي للبنك التجاري :



المصدر : محمد صالح الحناوي، نبال فريد، و جلال ابراهيم العبد. (2013). اسواق المال و المؤسسات المالية. الاسكندرية: دار التعليم الجامعي ص 306 .

- إدارة القروض: تحتوي هذه الإدارة على عدة أقسام، منها قسم لتقديم القروض التجارية، وآخر لتقديم القروض للتجار وسماسة الأوراق المالية وغيرها من أنواع القروض. كما يتم تحليل طلبات القروض في قسم طلبات الائتمان.

2 - إدارة التمويل: تعمل هذه الأخيرة على توفير الأموال اللازمة لتقديم القروض المحصل على معظمها من قسم الودائع، كما تحتوي هذه الإدارة على أقسام الاستثمار المختص في الادخار، بالإضافة إلى قسم التخطيط والتسويق الذي مهمته تطوير الخدمات المالية وتسويقها.

بينما قسم الرقابة المحاسبية والمالية فيعمل على مراقبة العمليات المحاسبية والتأكد من صحتها.

3 - إدارة العمليات: تقوم هذه الإدارة بتقديم التسهيلات المادية التي يملكها البنك ويستخدمها في عملياته اليومية، مثل قسم حفظ السجلات وإجراءات التسجيل الخاصة بكل الإيداعات أو السحوبات.

بالإضافة إلى هذا هناك قسم نظام المعلومات، وكذلك قسم شؤون العاملين والذي مهمته حفظ سجلات العاملين. كما نجد أيضا في هذه الإدارة قسم الأمن الذي يتكفل بالحفاظ على أموال المودعين وممتلكات البنك، كما نجد أيضا قسم النقدية الذي يتولى إدارة الرصيد النقدي ومتطلبات السيولة اليومية للأفراد أو المؤسسات (لطرش، تقنيات البنوك، 2003، صفحة 78).

4 - إدارة الأموال المؤتمن عليها من الغير: تتولى هذه الإدارة مهمة تقديم العديد من الخدمات الائتمانية سواء للأفراد أو المؤسسات بخلاف المهمة الرئيسية لإدارة قروض الائتمان وهي تقديم القروض بأنواعها المختلفة، ومن أمثلة هذه الخدمات الأقسام التي تتولى إدارة أموال التقاعد سواء بالنسبة للعاملين بالبنك نفسه أو للأفراد والمؤسسات، وكذلك القسم الذي يتولى إدارة شؤون الأملاك العينية المملوكة للعملاء مثل: الأراضي والمباني، بالإضافة إلى القسم الخاص بتقديم خدمة الاتجار في الأوراق المالية لصالح العملاء أو تقديم النصائح والخدمات التسويقية لهم (الحناوي، فريد، و العبد، 2013، صفحة 304).

لكن مع التطور الحاصل في النظام البنكي، ظهر مؤخرا في الولايات المتحدة الأمريكية نشاط التامين في البنوك المتمثل في التامين الصحي، والتامين ضد البطالة والحوادث، أي يستطيع العميل الحصول على الخدمات التي يحتاجها: إيداع، اقتراض، تامين.... الخ، من مكان واحد، حيث يفرض البنك التجاري على العميل شراء بوالص التامين بدلا من شرائها من شركات التامين كشرط لحصوله على القرض.

- وأخيرا على البنك أن يعمل على التنسيق بين مختلف الإدارات لتحقيق الهدف العام للبنك، مع الأخذ بعين الاعتبار الأهداف الفرعية لكل إدارة، وهذا بالاستفادة من مختلف الأدوات والتقنيات المستعملة لمراقبة التسيير والإدارة بشكل عام.

- التفرقة بين البنوك التجارية و المؤسسات المالية : فهو يتعلق بطبيعة العمليات ، فالعمليات التي تقوم بها البنوك التجارية تتركز في الائتمان القصير الأجل أي الائتمان التجاري ، أما المؤسسات المالية فهي تقوم بعمليات الاستثمار ، و قد انحصرت الى حدها الادي هذه التفرقة حديثا نتيجة اقتراب وظائف كل من النوعين من المؤسسات (شريحة، النقود و المصارف و الائتمان، 1999، صفحة 91)

المطلب الثاني: أنواع البنوك التجارية.

تنقسم البنوك التجارية إلى أنواع متعددة طبقا للزاوية التي يتم من خلالها النظر إلى البنوك وذلك على النحو التالي:

الفرع الأول: من حيث نشاطها ومدى تغطيتها للحدود الجغرافية.

اولا - البنوك التجارية المحلية:

ويقصد بها تلك البنوك التي يقتصر نشاطها على منطقة جغرافية محدودة نسبيا مثل محافظة محددة أو مدينة أو ولاية أو إقليم محدد. ويقع المركز الرئيسي للبنك والفروع في هذه المنطقة المحددة وتتميز هذه البنوك بصغر حجمها كذلك فهي ترتبط بالبيئة المحيطة بها وينعكس كذلك على مجموعة الخدمات المصرفية التي تقوم بتقديمه.

ثانيا - البنوك التجارية العامة:

ويقصد بها تلك البنوك التي يقع مركزها الرئيسي في العاصمة أو إحدى المدن الكبرى وتباشر نشاطها من خلال فروع على مستوى الدولة أو خارجها وتقوم هذه البنوك بكافة الأعمال التقليدية للبنوك التجارية وتمنح الائتمان قصير الأجل ومتوسط الأجل وكذلك تباشر كافة مجالات الصرف الأجنبي و تمويل التجارة الخارجية (الصيرفي، 2015، الصفحات 31-32).

الفرع الثاني: من حيث حجم النشاط:

اولا - بنوك الجملة:

-ويقصد بها تلك البنوك التي تتعامل مع كبار العملاء والمنشآت الكبرى.

ثانيا - بنوك التجزئة:

ويقصد بها تلك البنوك التي تتعامل مع صغار العملاء والمنشآت الصغرى، لكنها تسعى لاجتذاب أكبر عدد ممكن، فهي نشرة جغرافيا وتتعامل بأصغر الوحدات المالية قيمة من خلال خلق المنافع الزمنية والمكانية ومنفعة التملك والتعامل للأفراد وبذلك فان التجزئة تسعى إلى توسيع خدمات البنك من خلال المستهلك النهائي.

الفرع الثالث: من حيث عدد الفروع:

اولا - البنوك ذات فروع :

وهي تلك البنوك التي تتخذ في الغالب شكل شركات المساهمة كشكلا قانونيا، لها فروع متعددة تغطي اغلب أنحاء الدولة ولاسيما الأماكن الهامة وتتبع اللامركزية في تسيير أمورها، حيث يترك للفرع تدبير شؤونه فلا يرجع للمركز الرئيسي للبنك إلا في ما يتعلق بالأمور الهامة التي ينص عليها في لائحة البنك، وبطبيعة الأمور فان البنك الرئيسي يضع السياسة العامة التي تهدف بها الفروع، ويتميز هذا النوع من البنوك بأنه يعمل على النطاق الوطني ويخضع للقوانين العامة للدولة وليس لقوانين المحافظات التي يقع البنك في نطاقها الجغرافي كما تقوم بكافة الأعمال التقليدية للبنوك التجارية وتقديم قروض قصيرة الأجل كما تتعامل في مجالات الصرف الأجنبي.

ثانيا - بنوك السلاسل:

وهي عبارة عن سلسلة من البنوك نشأت نتيجة لنمو حجم البنوك التجارية و زيادة حجم نشاطها واتساع نطاق أعمالها التي تقدمها من اجل تقديم خدماتها إلى مختلف فئات المجتمع وهذه البنوك تعد نشاطها من خلال فتح سلسلة متكاملة من الفروع وهي عبارة عن عدة بنوك منفصلة عن بعضها إداريا ولكن يشرف عليها مركز رئيسي واحد يتولى رسم السياسات العامة التي تلتزم بها كافة وحدات السلسلة كما ينسق

الأعمال والنشاط بين الوحدات بعضها ببعض ولا يوجد هذا النوع من البنوك التجارية إلا في الولايات المتحدة الأمريكية.

ثالثا - بنوك المجموعات:

وهي أشبه بالشركات القابضة والتي تتولى إنشاء عدة بنوك وشركات مالية، فتملك معظم رأسمالها وتشرف على سياستها وتقوم بتوجيهها، وهذه البنوك طابع احتكاري وأصبحت سمة من سمات العصر، وقد انتشرت مثل هذه البنوك في الولايات المتحدة الأمريكية ودول غرب أوروبا.

رابعا - البنوك الفردية:

وهي منشآت صغيرة يمتلكها أفراد أو شركات أشخاص ويقتصر عملها في الغالب على منطقة صغيرة، وتتميز عن باقي أنواع البنوك بأنها تقتصر توظيف مواردها على أصول بالغة السيولة مثل الأوراق المالية والأوراق التجارية المخضومة، وغير ذلك من الأصول القابلة للتحويل إلى نقود في وقت قصير ودون خسائر، ويرجع السبب في ذلك إلى أنها لا تستطيع تحمل مخاطر توظيف أموالها في قروض متوسطة أو طويلة الأجل لصغر حجم مواردها.

خامسا - البنوك المحلية:

و هي بنوك تغطي منطقة جغرافية محددة قد تكون مقاطعة أو محافظة أو ولاية و تخضع للقوانين الخاصة بالمنطقة التي تعمل بها ، كذلك فهي تتفاعل مع البيئة التي توجد بها وتعمل على تقديم الخدمات المصرفية التي تناسبها (الصيرفي، 2015، الصفحات 31-32).

المبحث الثاني: وظائف و ميزانية البنوك التجارية.

تلعب البنوك التجارية دورا هاما في تحريك دواليب الاقتصاد من خلال وظائفها وعملياتها المصرفية وفقا لسياسات مالية ونقدية، ونتيجة للتطورات التي يشهدها هذا القطاع كان لزاما على البنوك التجارية مواكبة هذه التطورات، فلم يعد نشاطها يقتصر على القيام بعمليات الصرف وتجارة النقود فقط، بل أصبحت المدعم الرئيسي للمشروعات الاقتصادية الكبرى بسبب ما تملكه من وسائل تسمح لها بتقديم الائتمان المصرفي الذي يعد أحد الركائز الأساسية التي تقوم عليها التجارة، إذ تعد البنوك التجارية أهم قنوات تجميع الأموال من خلال قيامها بدور الوسيط بين المودعين والمقترضين سواء كانوا أشخاصا طبيعيين أو معنويين، ومن هنا تظهر أهمية هذه الأخيرة كونها تعتبر أداة لتزويد النشاط الاقتصادي برأس المال النقدي اللازم له ومن ثم تحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة للبلد.

المطلب الأول: وظائف وأهداف البنوك التجارية:

تطورت وظائف البنوك التجارية و تعددت الأهداف التي تقدمها، حيث تحولت من مجرد القيام بعمليات الإيداع والإقراض إلى القيام بوظائف أخرى فرضها واقع التطور والنمو السريع في مختلف الأنشطة الاقتصادية .

الفرع الأول: وظائف البنوك التجارية:

تؤدي البنوك التجارية مجموعة من الوظائف تسمى الخدمات المصرفية ، و يمكن تقسيم هذه الوظائف عموما إلى قسمين : الوظائف التقليدية و الوظائف الحديثة (السنهوري، 2013، صفحة 84) .

أولا :الوظائف التقليدية للبنوك التجارية و تتمثل في الوظائف التالية :

- 1 - فتح الحسابات الجارية و قبول الودائع على اختلاف أنواعها (تحت الطلب ، ادخار ، ولاجل ، وخاضعة للإشعار) .
- 2 - تشغيل موارد البنك مع مراعاة مبدأ التوفيق بين السيولة و الربحية و الضمان أو الأمن و من أهم أشكال التشغيل و الاستثمار ما يلي :

أ- منح القروض و السلف المختلفة و فتح الحسابات الجارية.

ب- تحصيل الأوراق التجارية و خصمها.

ج- التعامل بالأوراق المالية من أسهم و السندات بيعا و شراء لمحفظتها أو لمصلحة عملائها.

د- تمويل التجارة الخارجية من خلال فتح الإعتمادات المستندية .

هـ- تقديم الكفالات و خطابات الضمان للعملاء.

و- التعامل بالعملات الأجنبية بيعا و شراء و الشيكات السياحية و الحوالات الداخلية منها و الخارجية .

ي- تحصيل الشيكات المحلية عن طريق غرفة المقاصة ، و صرف الشيكات المسحوبة عليها .

ن- إصدار الأوراق المالية في شكل أسهم و سندات نيابة عن عملائها و تسويق هذه الأوراق في سوق المال .

ط- تأجير الخزائن الآمنة لعملائها لحفظ المجوهرات و المستندات و الأشياء الثمينة (يونس و مبارك، 2003/2002، صفحة 216).

ثانيا : الوظائف الحديثة للبنوك التجارية

أما بالنسبة للوظائف الحديثة فهي تشمل ما يلي:

1- تقديم خدمات استشارية للمتعاملين : من خلال إعداد الدراسات المالية المطلوبة للمتعاملين و معها لدى إنشاء مشروعاتهم و يتم على أساس هذه الدراسة تحديد الحجم الأمثل للتمويل و كذا طريقة السداد و مدى اتفاقها مع سياسة المشروع في الشراء و الإنتاج و البيع و التحصيل باعتبار بان الفلسفة المصرفية السليمة تعتبر مصلحة المصرف و مصلحة المشروع (رمضان و احمد، ادارة البنوك، 2008، صفحة 16).

2-وظيفة خدمات أمناء الاستثمار: و تشمل توليفة واسعة من الخدمات التي يقدمها البنك لعملائه مثل:

- سداد الإلتزامات الدورية

- إقامة المعارض السلعية داخليا و خارجيا.

- إقامة المزادات لبيع و شراء السلع .

- ممارسة عمليات بيع و شراء العقارات .

- أية أعمال أخرى للعملاء طالما كانت مشروعة .

3- بطاقات الدفع البلاستيكية (الحمزاوي، 2000، الصفحات 48-49)

4 -وظيفة التوزيع : في المجتمعات ذات التخطيط الاقتصادي المركزي يتم توزيع كافة الأموال اللازمة للإنتاج أو إعادة الإنتاج و المتولدة من مصادر خارجة عن المشروع نفسه عن طريق المصرف ، و يتم ذلك عادة بالطرق الائتمانية ولا توجد أي مؤسسة أخرى غير المصارف تزاوّل هذا النشاط في ظل ذلك النظام

5 -وظيفة الإشراف و الرقابة : supervision and control تتولى المصارف في المجتمعات ذات التخطيط المركزي عملية توجيه الأموال المتداولة إلى استخداماتها المناسبة مع متابعة هذه الأموال للتأكد من أنها تستخدم فيما رصدت له من أغراض و للتأكد من مدى ما حققه استخدامها من أهداف محددة مسبقا للمشروعات التي استخدمتها (السنهوري، 2013، صفحة 85).

6 -خدمات مصرفية أخرى: بالإضافة إلى العمليات و الخدمات الرئيسية التي تقدمها البنوك التجارية فهناك خدمات ملحقة او فرعية مختلفة منها:

- اصدار خطابات الضمان : عبارة عن تعهد كتابي صادر من البنك بان يدفع نيابة عن العميل الى طرف ثالث ، مبلغا لا يتجاوز حد معين خلال مدة معينة تحدد عادة في الخطاب

-خدمات البطاقة الائتمانية او بطاقات الاعتماد CRIDIT CARD .

-شراء و بيع الشيكات الأجنبية .

- البنك الآلي BANK AUTO.... إلخ

7-بعض الوظائف الأخرى

-تمويل التجارة الخارجية من خلال فتح إتمادات مستنديه و تشتمل على إتمادات للاستيراد و أخرى للتصدير و يحقق البنك التجاري أرباحه بصفة خاصة بمقدار الفرق بين الفوائد التي يودعها المودعين و تلك التي يتحملها المقترضين و العملات و الأجور التي يحصلها البنك مقابل تقديم الخدمات لعملائه (الغالي و ادريس، 2007، صفحة 26).

قيام البنك بتحصيل مستحقات عملائه من مصادرها المختلفة سواء كانت هذه المستحقات شبكات أو كميات أو سندات أنية مستحقة لصالحها أو أسهم كذلك يدفع ديونهم لمستحقه.

- قيام البنك بتجميع مدخرات العملاء بشكل ودائع ادخار أو صندوق التوفير و إعطائهم فوائد منها ثم استثمار هذه المدخرات في شراء السندات.

-قبول الودائع و تقديم القروض بالعملة المحلية الى الحكومات و المشروعات و الافراد ، قبول الودائع و الاقراض بالعملات الاجنبية للهيئات الوطنية و الاجنبية (النقاش، 2006، صفحة 50)

- تأجير البنك خزائن صغيرة لعملائها يحتفظون فيها بمقتولاتهم الغالية من مجوهرات أوراق مالية نقود و غيرها .

- إدارة الأعمال و ممتلكات العملاء و تقديم الاستشارات الاقتصادية و المالية لهم من خلال دائرة مختصة (دوال و عبد الله، 2003) .

الفرع الثاني: أهداف البنوك التجارية

يمثل البنك التجارية أهمية كبيرة في الاقتصاد تختلف حسب الوظائف التي يؤديها و قد أشار البعض أن أهداف البنوك التجارية تنقسم إلى مايلي (عبد الله ا.، 2006، صفحة 120) :

اولا : أهداف عامة:

و هي تلك الأهداف التي تتعلق بالسياسة العامة للبنك مثل تحقيق نمو في حجم ربحية البنك بمعدلات أكبر من المنافسين في السوق المصرفية.

ثانيا : أهداف وظيفية:

و هي تلك الأهداف التي تتعلق بالنواحي التنفيذية مثل الأهداف التي تتعلق بعلاقات البنك مع العملاء و اختيار العمالة و غيرها كما يرى البعض الآخر أن أهداف البنك التجاري تنطلق من السمات التالية:

1-الربحية : يتكون الجانب الأكبر من مصروفات البنك من تكاليف ثابتة تتمثل في الفوائد على الودائع ، و هذا يعني وفقا لفكرة الرفع المالي أن أرباح تلك البنوك أكثر تأثيرا بالتغيير في إيراداتها ذلك بالمقارنة مع مؤسسات الأعمال الأخرى لذا يقال أن البنوك التجارية تعد من أكثر المؤسسات الأعمال تعرضا لأثار الرفع المالي فإذا ما زادت إيرادات البنك بنسبة معينة ترتب على ذلك زيادة الأرباح بنسبة أكبر على العكس من ذلك إذا انخفضت الإيرادات بنسبة معينة انخفضت الأرباح بنسبة أكبر بل قد تتحول أرباح البنك إلى خسائر و هذا يقتضي من إدارة البنك ضرورة السعي بزيادة الإيرادات و تجنب حدوث انخفاض فيها .

و إذا كان للاعتماد على الودائع- كمورد رئيسي لموارد البنك المالية بعض الجوانب السلبية نتيجة التزام البنك بدفع فائدة عليها سواء حقق أرباح أو لم يحقق ، فإن للاعتماد على الودائع ميزة هامة ، فالعائد الذي يحققه البنك على استثماراته عادة ما يقل عن العائد الذي يطلبه ملاك ، و من ثم إذا اعتمد البنك على أموال الملكية في تمويل استثماراته ، فسوف يقفل أبوابه من اليوم الأول ، بل و ربما لا يفتح أبوابه على الإطلاق ، أما الاعتماد على الودائع كمصدر رئيسي لتمويل الاستثمارات فيحقق البنك حافة صافي الفوائد التي تتمثل في الفرق بين الأرباح المتولدة عن الاستثمار تلك الودائع و بين الفوائد المدفوعة عليها ، و بالطبع يذهب هذا الفرق إلى ملاك البنك ، مما يجعل العائد الذي يحصلون عليه أكبر بكثير من العائد على الاستثمار ، هذا ويطلق أحيانا على حافة صافي الفوائد بعائد الرفع المالي أو عائد المتاجرة بالملكية ، أي العائد الناجم عن الاعتماد على أموال الغير في تمويل الاستثمارات .

2-السيولة : يتمثل الجانب الأكبر من موارد البنك المالية في ودائع تستحق عند الطلب ، و من ثم يكون البنك مستعدا للوفاء بما في أي لحظة و تعد السيولة من أهم الأهداف التي يتميز بها البنك التجاري عن المنشآت الأخرى ، ففي الوقت الذي تستطيع فيه هذه المنشآت تأجيل سداد ما عليها من مستحقات و لو لبعض الوقت ، فإن مجرد إشاعة عن عدم توفر سيولة كافية لدى البنك كفيلة بان تزعزع ثقة المودعين ، ويدفعهم فجأة لسحب و ودائعهم ، مما قد يعرض البنك للإفلاس .

3-الأمان (الضمان) : المعروف أن معدلات الأرباح تكون أكثر ارتفاعا عندما تزيد درجة المخاطر التي يتعرض لها المستثمرون ، و لما كانت البنوك التجارية تعتمد إلى حد كبير على أموال المودعين في عملية تمويل المشروعات ، فان البنوك التجارية لا بد و أن توازن بين الربحية و درجة المخاطر التي تتعرض لها نتيجة عملية التمويل (الصبري، 2015، صفحة 23) .

4-النمو : يصل البنك إلى هدف النمو من خلال تعظيم أرقام نشاط الإقراض و الإيرادات المتولدة عنه و التي لا تتم إلا بجهود إنمائي منظم و مكثف يراعي شروط الإقراض الجيد و استقطاب عملاء متميزين و التقييم المستمر لأداء و لسياسات البنوك المنافسة بالسوق ، حيث يكون على عاتق إدارة البنك تحقيق التوازن في نمو البنك يتناسب مع حجم موارده ، و الفرص التسويقية المتاحة أمامه ، و درجة العائد الممكن تحقيقه و درجة المخاطرة المصاحبة .

*- خلاصة : يتمثل الهدف الأول في تحقيق أقصى ربحية Profitabilité من خلال زيادة الإيرادات طالما إن الجانب الأكبر من التكاليف هو من النوع الثابت و أن انخفاض في الإيرادات كفيلا بان يصاحبه انخفاض أكبر في الأرباح ، أما الهدف الثاني فيتمثل في تجنب التعرض لنقص شديد في السيولة Liquidité لما لذلك من تأثير على ثقة المودعين فيه ، و الهدف الثالث في تحقيق أكبر قدر ممكن من الائتمان للمودعين Safety على أساس رأس مال صغير لا يكفي لتحقيق الحماية المنشودة لهم ، و من تحقيق الأهداف الثلاثة الأولى تصل البنوك إلى تحقيق الهدف الرابع و هو النمو الذي يضمن ازدهار و تطور البنوك .

المطلب الثاني: ميزانية البنوك التجارية و استخداماتها:

إن دراسة الخصوم والأصول في ميزانية البنك التجاري تمكنا التعرف على موارده واستخداماتها لهذه الموارد والتي من خلالها يمكن التعرف على مركزه المالي في لحظة معينة، كما يمكن تحديد حجم النشاط الذي يقوم به البنك.

الفرع الأول: ميزانية البنوك التجارية

الميزانية صورة عن سير عمليات البنك التجاري ومرآة لنشاطه، إذ يمثل الوضع المالي لفترة زمنية معينة. غير أن الميزانية لا تظهر أية تغيرات خلال الزمن حيث أن تحليلها هو تحليل للرصيد وليس تحليل للتدفقات.

تتضمن الميزانية لأي مصرف تجاري من جانبيين: جانب الأصول وجانب الخصوم، ويمكن تصوير ميزانية البنك التجاري على النحو التالي:

جدول (01) ميزانية البنك التجاري :

الاصول (الاستخدامات)	الخصوم (الموارد)
<p>1- الأرصدة النقدية الحاضرة</p> <p>- نقود حاضرة في خزانة البنك</p> <p>-أرصدة نقدية مودعة لدى البنك المركزي</p> <p>شيكات وحوالات وأوراق مالية تحت التحصيل</p> <p>2- حولات مخصومة :</p> <p>-اذونات الخزينة (أوراق حكومية)</p> <p>-أوراق تجارية</p> <p>3- محفظة الأوراق المالية (استثمارات البنك)</p> <p>-أوراق مالية خاصة اسهم وسندات خاصة</p> <p>- أوراق مالية عامة (سندات حكومية)</p> <p>4- قروض وسلفيات</p> <p>- قصيرة الأجل</p> <p>- متوسطة الأجل</p> <p>- طويلة الأجل</p>	<p>1- الموارد الذاتية</p> <p>• راس المال</p> <p>• الاحتياطات</p> <p>-احتياطي قانوني</p> <p>- احتياطي خاص</p> <p>2- الموارد غير ذاتية</p> <p>• شيكات و حوالات و اعتمادات دورية</p> <p>مستحقة الدفع</p> <p>• مستحق البنوك</p> <p>• الودائع</p> <p>- الجارية</p> <p>- لأجل</p> <p>- لأخطار</p> <p>- التوفير</p>

المصدر : مجيد ضياء ، اقتصاديا النقود والبنوك ، اسكندرية، مجموعة النيل العربية ، 2002 ، 275

الفرع الثاني: موارد البنوك التجارية: وتنقسم إلى:

أولا - الموارد الذاتية (الداخلية) : وتشمل مايلي:

1- رأس المال: وهو ما يدفعه المساهمون من أموال يتم استخدامها أساسا في إعداد المشروع لمزاولة نشاطه ، و من هنا فهو يعكس حجم النشاط المتوقع مزاولته ، فضلا عن تضاؤل أهميته بالمقارنة مع الموارد الأخرى للمصرف ، ومع ذلك فهو يعتبر مؤشر المتانة المركز المالي للمصرف ، والثقة التي يحض بها في الدوائر المالية و عادة تفرض التشريعات المصرفية حدودا دنيا على رأس المال المدفوع و لا تمنع زيادته بعد التأسيس و لكنها من ناحية أخرى ، تحول دون إمكانية سحبه إلا في حالة إشهار الإفلاس ، ومع ذلك ، أحيانا قد يسمح بسحب جزء من رأس المال المدفوع لمواجهة خسارة ما أو لتلبية غرض استثماري معين (يونس و مبارك، 2003/2002، صفحة 247) .

مع ذلك فهو يعتبر مؤشرا لمتانة المركز المالي للمصرف ، وعادة تفرض التشريعات المصرفية حدودا دنيا على رأس المال ولا تمنع من زيادته بعد التأسيس ، ولكن تحول دون سحبه إلا في حالة إشهار الإفلاس أو مواجهة خسارة ما لتلبية غرض استثماري معين

2- الأرباح المحتجزة :

تحتجز الأرباح بصفة عامة في المشروعات لأسباب مختلفة و هي تمثل جزءا من حقوق المساهمين و يرى البعض فيها وسيلة للحصول على الأموال اللازمة للاستثمار داخليا ، و يمكن تقسيم الأشكال التي تتخذها الأرباح المحتجزة إلى الاحتياطات و المخصصات و الأرباح غير معدة للتوزيع و ذلك على النحو التالي (الصيرفي، 2015، صفحة 36) :

أ- **الاحتياطات:** تقطع الاحتياطات من الأرباح لمقابلة طارئ محدد تحديدا نهائيا وقت تكوين الاحتياطي ، و تفاديا لإظهار حجم الأرباح المحتجزة في حساب واحد ظهرت في المحاسبة عدة تسميات لأنواع مختلفة من الاحتياطات ، فهناك الاحتياطي العام ، و الاحتياطي القانوني ، و احتياطي الطوارئ و غيرها من الأسماء المختلفة التي تطلق على جزء من الأرباح يراد حجزه و إعادة استثماره في المشروع .

وتنقسم الاحتياطات إلى قسمين (بوداب، 1996، صفحة 132) :

1- الاحتياطي القانوني (احتياطي رأس المال): هو احتياطي يطلبه القانون و ينص على أن يكون بنسبة معينة من رأس المال فعندما يستقر المصرف في أعماله ، و يبدأ في الحصول على الأرباح فان القانون ينص على أن على المصرف يقطع نسبة مئوية معينة من الأرباح الصافية قبل توزيعها في كل سنة ، حتى تصبح قيمة هذا الاحتياطي معادلة للقيمة الاسمية لأسهم المصرف العادية المتداولة (رأس مال المدفوع) ، و المقصود ب هان يخدم كوسيلة للوقاية ضد أي خسارة قد تنتج عن عمليات المصرف (رمضان و جودة، ادارة البنوك، 1996، صفحة 55).

2. الاحتياطي الخاص: هو احتياطي يكون المصرف من تلقاء نفسه من غير أن يفرضه عليه القانون و يكون لنفسه تحقيقا لغرضين :

أ- تدعيم المركز المالي للمصرف في مواجهة المتعاملين و الجمهور .

ب- تلافي كل خسارة في قيمة أصول المصرف تزيد عن قيمة الاحتياطي القانوني.

3- الأرباح غير الموزعة: وهي تلك المبالغ التي يعمد البنك عدم توزيعها من إجمالي أرباحه، وهي مبالغ مؤقتة بطبيعتها حيث انه يتم حسابها عند تقدير الموارد المتاحة للاستخدام أو التوظيف.

ب- المخصصات: و هي في العادة قيمة الأصول لتجعلها ممثلة للقيمة الحقيقية لها في تاريخ إعداد الميزانية طبقا لأسس التقييم المتعارف عليها لكل نوع من أنواع الأصول ، و تحمل الأرباح عادة بقيمة هذه المخصصات ، و تختلف نسبة المخصصات حسب ظروف كل مصرف و من أمثلة المخصصات : مخصصات الاستهلاك ، مخصصات الديون المشكوك فيها (الصيرفي، 2015، الصفحات 36-37).

ثانيا - الموارد غير الذاتية: وهي الموارد المالية التي يتحصل عليها البنك التجاري من غير المساهمين، وهي تمثل النسبة الأكبر من إجمالي موارده وتشمل ما يلي:

1- الودائع: ويمثل هذا القسم من الحسابات أكبر مبلغ من خصوم البنك ، ويتكون من المبالغ يودعها العملاء في حسابات الجارية ، وحسابات الودائع التي يحصل منها البنك على فوائد و حسابات التوفير وهي عبارة عن ديون مستحقة لأصحابها على ذمة البنك، تكون في صورة إيداع حقيقي يمكن للبنك التجاري استخدامها لتقديم القروض، ويمكن التمييز عدة أنواع من الودائع:

أ - **الودائع الجارية:** وتسمى أيضا بالودائع تحت الطلب، وهي عبارة عن مبلغ مالي يودع لدى البنك التجاري ويتعهد هذا الأخير بدفعه في أي وقت يشاء فيه صاحب الوديعة سحب جزء أو كل وديعته بدون سابق إنذار، وعادة لا تدفع البنوك التجارية فائدة على هذا النوع من الودائع إلا في بعض الحالات الاستثنائية، كأن يكون مقدار العملة الجارية كبير بالعملة الصعبة.

ب- **الودائع لأجل:** وهي عبارة عن مبلغ مالي يودع لدى البنك التجاري لا يحق لأصحابها السحب منها إلا بعد انقضاء مدة زمنية معينة يتفق عليها مسبقا بينه وبين البنك عند الإيداع، لقاء حصوله على فائدة.

ج- **ودائع بإخطار:** وهي عبارة عن أموال مودعة لدى البنك التجاري لا يحق لأصحابها السحب منها إلا بعد إخطار البنك بفترة تحدد عند الإيداع وبالمقابل يدفع البنك فائدة على هذه الودائع.

د- **ودائع التوفير:** وتسمى أيضا الودائع الادخارية، وهي ودائع يتم التعامل معها من حيث السحب والإيداع بموجب دفتر خاص، ويتحصل صاحب هذا النوع على فوائد محددة.

هـ- **الحسابات المدينة للبنوك الأخرى:** وتشمل جميع التزامات اتجاه البنوك الأخرى، وتمثل هذه الحسابات مصدرا هاما من المصادر التي يحصل منها البنك على الموارد المالية التي يحتاجها لتمويل استخداماته المختلفة.

و- **الاقتراض من البنك المركزي:** تلجأ البنوك التجارية إلى الاقتراض من البنك المركزي إذا ما اعترضها مشكل في السيولة، فإذا لم يكفيها الاحتياطي النقدي لمواجهة طلبات المودعين لسحب مبالغ نقدية من ودائعهم تلجأ إلى البنك المركزي وتطلب منه قروض مقابل تقديم ضمانا لما تقتضيه من مبالغ، كأوراق مالية أو أوراق تجارية أو غير ذلك من الضمانات.

الفرع الثالث: استخدامات البنوك التجارية:

الاستخدامات هي كيفية استفادة البنك من موارده أو بمعنى آخر تمثل استثماراته، فهدف تحقيق الربحية بالنسبة للبنك التجاري يفرض عليه عدم ترك موارده النقدية عاطلة لا تدر عائدا بل يتعين عليه أن يوظفها في مختلف الاستخدامات الممكنة، وبناء على ذلك فإن هذه الاستخدامات تعطي لنا فكرة واضحة عن الأوجه المختلفة لنشاط البنك التجاري.

ويمكننا تقسيم استخدامات البنك التجاري حسب درجة سيولتها إلى:

أولا - **أرصدة نقدية حاضر** وتمثلها النقود الحاضرة التي يحتفظ بها البنك في خزائنه و التي تتخذ أساسا شكل الأوراق النقدية القانونية و النقود المساعدة ، وما يكون في حيازته من عملات أجنبية ، وهي تمثل خط الدفاع الأول لمواجهة طلبات السحب الفورية لعملاء البنك.

ولالأرصدة النقدية الحاضرة في البنوك التجارية عدة أشكال:

1 - **نقود حاضرة في خزانة البنك التجاري:** وهي عبارة عن أوراق نقد قانوني ونقود مساعدة وعملات أجنبية يحتفظ بها البنك في خزائنه لمواجهة طلبات المودعين وتسديد قيمة الشيكات المسحوبة على ودائعهم.

2- **أرصدة نقدية مودعة لدى البنك المركزي:** يلزم البنك المركزي البنوك التجارية بالاحتفاظ لديه بجزء أو نسبة معينة من أصوله النقدية وودائعها في شكل رصيد دائم ودائن، ويحدد البنك المركزي هذه النسبة وفقا لمقتضيات السياسة النقدية.

3- **أصول تحت التحصيل:** وهي عبارة عن أصول في مرحلة الجباية والتحصيل، إذ يمكن تحويلها إلى سيولة نقدية كاملة بسهولة مثل الشيكات المستحقة على البنوك الأخرى.

ثانيا - مجموعة الأصول التي تغلب عليها سمة السيولة:

- ويطلق عليها السيولة من الدرجة الثانية وهي أنواع من التوظيف قصير الأجل يمكن تحويلها إلى نقود حاضرة بإجراءات بسيطة وتكلفة زهيدة، تحقق هدفا مزدوجا، السيولة المرتفعة والعائد من الاستغلال.

ومن أهم أنواع هذه المجموعة من الأصول يمكننا أن نميز بين:

1 - أوراق حكومية قصيرة الأجل: وتكون عادة في شكل سندات الخزينة وهي عبارة عن سندات تصدرها الحكومة وتقدمها إلى البنك التجاري مقابل حصولها على قرض من هذا الأخير تتميز بتوافر الضمان في استرداد قيمتها مع تحقيقها لعائد مقبول، ويكون البنك المركزي على استعداد دائم لتحويل قيمتها إلى نقود حاضرة .

2 - الأوراق التجارية: يعتبر خصم الأوراق التجارية من أهم المجالات التي يستثمر فيها البنك التجاري، والفكرة الأساسية في عملية خصم الأوراق التجارية هو لجوء احد الأشخاص إلى البنك التجاري للحصول على نقود حاضرة مقابل التنازل عن جزء من قيمة الورقة التجارية التي لم يحن تاريخ استحقاقها بعد، إذ يقوم البنك التجاري بتقديم قيمة الورقة إلى الزبون مقابل حصوله على عمولة والمتمثلة في سعر الخصم، ويحتفظ بالورقة التجارية حتى موعد استحقاقها، كما يستطيع إذا ما احتاج إلى سيولة أن يقوم بإعادة خصم بعضها لدى المصرف المركزي مقابل سعر إعادة خصم اقل من سعر الخصم الذي حصل عليه من العملاء (عبد الله ع.، 1994، صفحة 256).

3 - القروض:

يعتبر منح القروض أو إتاحة الائتمان النشاط الرئيسي للبنك التجاري، وتحقق القروض بمختلف أنواعها عائد أكبر من أنواع التوظيف سالفة الذكر، غير أنها في نفس الوقت تتضمن مخاطر كبيرة.

4 - أوراق مالية واستثمارات:

تستثمر البنوك التجارية شطرا من مواردها في شراء الأوراق المالية من أسهم وسندات نظرا لما تدره من دخل مرتفع، وتعتبر هذه الأوراق اقل سيولة من الأوراق التجارية القابلة للخصم والأوراق الحكومية القصيرة الأجل، إذ ليس من السهل بيعها بسرعة خاصة عندما يسود الركود أسواق المال، وقد يتطلب من أصحابها الانتظار حتى تاريخ الاستحقاق إلا أن العائد عليها يكون كبيرا (ضياء، 2002، الصفحات 278-279).

4 - الأصول الثابتة:

هذه الأصول وإن كانت عقيمة في حد ذاتها إلى أنها تعتبر ضرورية لقيام البنك بوظائفه وتمثل هذه الأصول في المباني التي يمارس فيها البنك نشاطه، والأدوات والمعدات التي يستخدمها، بالإضافة إلى بعض الأصول الأخرى التي لها صلة وثيقة بعمليات الإقراض مثل مخازن البنك التي يحتفظ بها ببعض أنواع الضمانات العينية التي تكون بحوزته (صلاح، صفحة 268).

خلاصة الفصل :

يعتبر الجهاز المصرفي العمود الفقري للاقتصاد وما نستخلصه أن للبنوك دورا هاما وأساسيا في العمليات المصرفية، بحيث يعرف بصفة أدق بأنه يقبل الأموال ويقترضها ويستفيد من ذلك وأنه يقدم للمتعاملين تقنيات وطرق مختلفة سواء قصيرة الأجل أو المتوسطة كما أن البنك المركزي يقوم بدور أساسي في الحفاظ على توازن الجهاز المصرفي وتأمين استثمارته ويسهر على مراقبته ومتابعة نشاطه بالإضافة إلى الدور التي تقوم به البنوك التجارية حيث أنها تمثل التجارة الخارجية بطرق ووسائل مختلفة وتعتبر كذلك مؤسسات استثمارية تسعى إلى تحقيق الربحية من خلال الأموال التي يقدمها لها مختلف الأعوان الاقتصاديين في البلاد ويعتمد البنك التجاري على مصادر تغذية مباشرة لنشاطه سواء تعلق بموارده الذاتية أو الأموال الخاصة من رأس مال مدفوع واحتياجات وموارد خارجية تتمثل في موارد الزبائن وموارد إعادة التمويل و إعادة الخضم ومن جهة أخرى فإنه على البنك التجاري أن يعمل جاهدا من اجل توظيف هذه الموارد توظيفا رشيدا من خلال استخداماته المختلفة والتي تأخذ شكل قروض مصرفية أو اكتتاب في سندات الخزينة العامة أو شراء عملات أجنبية و في كل مرة يجب على البنك التجاري أن يأخذ بعين الاعتبار الاحتياطات اللازمة لضمان استرداد أمواله وعدم ضياعها محافظة منه على سلامة مركزه المالي.

الفصل الثاني : آليات تمويل التجارة الخارجية

تمهيد الفصل:

إن التجارة الخارجية هي بمثابة المحرك الذي يدفع باقتصاد أي دولة إلى النمو والتطور والأداة التي تعكس الواقع الحالي لهياكل اقتصاد وإنتاجية الدول ومدى استقلالها وتبعيتها ، فيمكن القول بأنها الشريان الأساسي الذي يربط الدول المختلفة، حيث تتعلق بانتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال عبر الحدود السياسية من بلد لآخر، وباختلاف الأنظمة السياسية والاقتصادية للدول تم تحديد طرق دفع دولية وهذا قصد توحيد الوسائل المستعملة .

و سنعرض في هذا الفصل كل من مفهوم التجارة الخارجية أهميتها أسباب قيامها و ماهية التجارة الخارجية، وطرق وتقنيات تمويلها و لهذا الغرض تم تقسيم الفصل إلى مبحثين كالآتي :

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: تمويل التجارة الخارجية.

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية لكل البلدان سواء المتقدمة أو النامية على حد سواء، فالتجارة الخارجية تربط بين الدول والمجتمعات ببعضها البعض، ويعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يتصور العالم من غيره اليوم، ولكن الشيء المتفق عليه هو أن التجارة هي العمود الفقري للعلاقات الدولية لما توفره من مزايا

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية من الركائز الأساسية للتطور الاقتصادي، فهي تمكن كل بلد من الاستفادة من مزايا البلد الآخر في سلعة معينة، وهكذا لا يمكنها أن تعيش بمعزل عن غيرها مهما اختلفت النظم السياسية ومهما كانت درجة التفاوت الاقتصادي بين الدول.

الفرع الأول: تعريف التجارة الخارجية:

تتم التجارة الخارجية بدراسة جميع أوجه النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين دول تخضع لسلطات سياسية مختلفة، أي أن التجارة الخارجية تدرس العلاقات بين دول العالم المختلفة وتتألف هذه العلاقات من حركات الأشخاص ممثلة في الهجرة الدولية، وحركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال، وهذه العلاقات المتبادلة بين دول العالم تسمى بالمعاملات الاقتصادية الدولية.

- عرفت تاريخياً بأنها تمثل "أهم صور العلاقات الاقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات في شكل صادرات و واردات" الملاحظ من خلال التعريف هو اقتصره على توضيح العلاقات التاريخية المتمثلة بالجانب الاقتصادي متجاهلاً مكونات التجارة الخارجية، حيث ركز على الإطار العام للتجارة.

- كما عرفت التجارة الخارجية أيضاً بأنها "هي عبارة عن عمليات الاستيراد والتصدير التي تقوم بها الدولة سواء كانت المنظورة أو غير المنظورة، وهي كذلك تمثل أنشطة التبادل التجاري للسلع والخدمات بين دول العالم المختلفة من أجل تحقيق المنافع المتبادلة بين الدول، وهي تنطوي على عنصرين هامين هما الاستيراد والتصدير" (المشهداني، 2017، صفحة 11)

- لكن التعريف الأقرب لدراسة النظرية الاقتصادية، هو أن التجارة الخارجية هي: "أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلاً عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول (السريتي، 2009، صفحة 08)، * فالمقصود بالتجارة الخارجية هي:

"عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل" (عبد العظيم، 2000، صفحة 13)

و بالرغم من أن التجارة سواء الداخلية أو الخارجية هي نتيجة لقيام التخصص وتقييم العمل، فقد جرت عادة الكثير من الاقتصاديين الذين يتعرضون لموضوع التجارة الخارجية على تأكيد الفوارق بينها وبين التجارة الداخلية استناداً إلى واحد أو أكثر من الفوارق التالية:

1- الاختلاف في قدرة عوامل الإنتاج على الانتقال: يعتقد الكلاسيكيون أن عوامل الإنتاج قد تنتقل بسهولة نسبية داخل الدولة الواحدة، في حين يصعب حدوث ذلك عبر الحدود السياسية للدولة.

2- الاختلاف في طبيعة الأسواق: تعتبر السوق عاملاً كبير الأثر في التجارة الخارجية، وعلى ذلك فإن اختلاف الأسواق بين الدول يؤثر تأثيراً قوياً في نشاطات التجارة الخارجية، وذلك لأسباب التالية:

- الاختلاف في طبيعة المستهلكين المتواجدين في أسواق مختلفة.
- الاختلاف في مستوى الدخل.
- الاختلاف في طريقة الإنفاق
- الاختلاف في العادات والتقاليد السائدة في المجتمع.

3- اختلاف طرق النقل حيث أن 90 % من التجارة الخارجية تتم بالنقل البحري وجزء بسيط منها يتم بالنقل البري على عكس التجارة الداخلية.

4- الاختلاف في طبيعة المنافسة: فالمنتج الذي يعمل في ظل سوق محلية ذات مرونة طلب معينة، يتبع سياسة إنتاجية وتسويقية تتفق وطبيعة هذا السوق.

5- الاختلاف في الوحدات النقدية والمصرفية: يتمثل الاختلاف الرئيسي بين التجارة الداخلية والخارجية في استخدام العملة الوطنية في التجارة الداخلية، وفي استخدام عملات مختلفة في التجارة الخارجية، و هناك أيضا اختلاف في النظم المصرفية سواء بالنسبة لعملية الإصدار أو بالنسبة لعملية الودائع ومنح الائتمان.

6- اختلاف وتباين الوحدات السياسية: تقوم التجارة الداخلية بين أفراد و وحدات لهم حدود سياسية واحدة، ويخضعون لقانون داخلي واحد ولنظم تجارية واحدة، في حين أن التجارة الخارجية تقوم بين أفراد و وحدات تنتمي إلى دول مختلفة.

7- الاختلاف في السياسات الاقتصادية والنزاعات الوطنية: لكل دولة سياستها الاقتصادية المتبعة والهادفة إلى تحقيق بعض الأهداف الوطنية، والحكومات عادة لا تعطي عوامل الربح والخسارة الناتجة عن التجارة الداخلية نفس الاهتمام لتلك الناتجة عن التجارة الخارجية.

من خلال ما سبق يمكن أن نبين مفهوم التجارة الخارجية على أنها " عملية تبادل السلع ماديا عبر الحدود السياسية للدولة، إما داخلية إليها و تسمى الواردات أم خارجة منها وتسمى الصادرات كما تأخذ أيضا شكل خدمات تؤدي من رعايا دولة إلى رعايا دولة أخرى وتسمى الخدمات التي تؤدي للغير " الصادرات الغير المنظورة " و تسمى الخدمات التي يتم تلقيها من الغير بـ " الواردات الغير منظورة "

الفرع الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية

يعود سبب قيام التجارة بين الدول على جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية، فبغض النظر عن الزمان أو المكان هناك محدودية في الموارد الاقتصادية حيث أن الموارد وجدت بطبيعتها بكميات محدودة من ناحية مطلقة وأن تفاوت ذلك مع الزمان والمكان من ناحية أخرى. فإن هذه الموارد تصبح أشد محدودية إذا ما قورنت بالاستخدامات اللانهائية التي تتنافس عليها. ويرجع ذلك إلى أن الحاجات البشرية بطبيعتها أيضا وجدت غير محدودة لانسجامها بالتكرار والتنوع والتعدد والترابط. وهذه الطبيعة اللامحدودة للحاجات البشرية تجعل الموارد الاقتصادية عاجزة عن إنتاج ما يكفي من السلع والخدمات لإشباع جميع الحاجات الإنسانية، ندرة الموارد النسبية هذه تتطلب الاقتصاد في استخدامها بحيث تستغل استغلالا مثاليا لا هدر فيه، وهذا يعني إنتاج أقصى ما يمكن من السلع والخدمات بأقل قدر ممكن من التكاليف.

حيث أن مشكلة الندرة النسبية هذه تواجه كل الدول (بدرجات متفاوتة) فإن الاقتصاد في استخدام الموارد في كل دولة يتطلب تطبيق مبدأ التخصص في الإنتاج وذلك لأن التخصص الإنتاجي يؤدي إلى زيادة إتقان العمل ورفع الإنتاجية وتخفيض التكاليف ويمكن تلخيص أسباب قيام التجارة الخارجية في النقاط التالية :

- عدم استطاعت أي دولة تحقيق الاكتفاء الذاتي من كل السلع ، وذلك بسبب الميزات الطبيعية و المكتسبة بسبب اختلاف ظروف الإنتاج لكل سلعة ، حيث يصعب تلبية احتياجات الدول من مواردها المحلية ، خاصة بعد تعدد حاجات الإنسان و تباين إمكانيات الدول في توفير تلك الحاجيات ، بسبب تنوع رغبات الأفراد و أذواقهم (حاجي، 2017، صفحة 24)

- التخصص الدولي فكل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تتمتع فيها بميزة نسبية مما يزيد من إنتاجها ، ووجود فائض لديها في هذه السلع ، و بالتالي يجب استبدالها بسلع أخرى من إنتاج الدول الأخرى ، و التي تتمتع فيها تلك الدول بميزة نسبية في إنتاجها فالتخصص يؤدي الى إنشاء مشروعات كبيرة و تقليل التكلفة المتوسطة الكلية للوحدة الواحدة نتيجة وفورات الحجم الكبير

- المكاسب و المزايا التي تحقق من قيام التجارة الخارجية، تقوم الدولة بتصدير السلع ذات الوفرة النسبية واستيراد السلع ذات الندرة النسبية. الأمر الذي يحقق لها الواقع ميزتين في آن واحد أولهما: تصريف منتجاتها الزائدة عن احتياجات السوق المحلي وثانيهما : الحصول على سلع تستوردها من الخارج بأسعار تقل نسبيا عن تكلفة إنتاجها محليا (عريقات، 1997، صفحة 269)

- اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة لأخرى، مما ينتج عنه تفاوت الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية، و أيضا اختلاف ميول و أذواق المستهلكين وتفضيلهم لبعض السلع والخدمات دون غيرها (سليمان، 2004، صفحة 42).

- اختلاف الميول و الأذواق الناتج عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات العالمية من الجودة، لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها.

- لحصول على أرباح من التجارة الخارجية

- رفع مستوى المعيشة (بونوة و بن يخلف، 2010، صفحة 105) .

المطلب الثاني: العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية:

إن التيارات التجارية التي تربط بين مختلف الدول نجد تفسيرها في عدد من العوامل تتفاوت في أهميتها بتفاوت الظروف فهي عوامل مترابطة متفاعلة يمكن إرجاع أهمها إلى :

الفرع الأول: عوامل طبيعية

أولا - سوء توزيع الموارد الطبيعية : بين الدول وتركز مصادر الثروة في بعضها والذي يؤدي إلى تركيز شديد مناظر للتجارة الخارجية، بحيث تلتخص صادرات عدد كبير من دول العالم في شكل سلعة واحدة أو سلعتين فالدول التي أخذ فيها هذا التركيز في مصادر الثروة تشكل مواد أولية صناعية، أدخلت الكثير من التنوع على صادراتها بينما الدول التي أخذ فيها هذا التركيز شكل مواد أولية زراعية و إنتاج غذائي لم تستطع أن تسلك نفس السبيل خاصة و أنها كانت في مرحلة مبكرة من تاريخها خاضعة للاستعمار الأجنبي .

ثانيا - حجم الدولة أو المساحة الجغرافية التي تستغلها: و الذي يؤثر في التجارة الخارجية لها عن طريق تأثيره على درجة تكامل الموارد الطبيعية و البشرية بالنسبة للدولة بالإضافة إلى ما يوفره ذلك الحجم من مزايا الإنتاج الكبير . هذا الإنتاج الكبير و الذي يتطلب حدا ادني من سعة الأسواق يسهم في تفسير قيام التجارة بين الدول و خاصة بين الدول الصناعية (حسين عوض الله، 2003، صفحة 64)

ثالثا - المناخ : له أثر في تكاليف الإنتاج بصفة عامة و نفقات الإنتاج الزراعي بصفة خاصة، من حيث التباين في درجات الحرارة ومتوسط كمية الأمطار والرطوبة من دولة إلى أخرى، إلا أن هذا العامل بدأ يضعف تدريجيا بسبب التقدم العلمي، فقد أصبح من الممكن إحداث تغيير مصطنع في الظروف المناخية لتتلاءم و الظروف الإنتاجية المطلوبة محل المنتجات الزراعية

الفرع الثاني: عوامل اقتصادية

اولا - التكاليف و الأسعار: بمعنى ما يتكلفه كل عنصر من هذه العناصر الداخلة في التجارة و في ضوئها تتحدد الأسعار الخاصة بالتبادل على مستوى العالم حيث أن ارتفاع تكاليف السلع المنتجة يؤدي إلى زيادة أسعارها ، فالسلع التي تنتج بتكاليف منخفضة و تباع بأسعار منخفضة تكون أكثر طلبا من الأخرى ذات التكاليف والأسعار المرتفعة أي أن قدرتها على المنافسة تتحدد في النهاية بالسعر كأحد العوامل المؤثرة على الطلب (شهاب، حشيش، و القولي، 1998، صفحة 79) .

ثانيا - الجودة: يرتبط هذا العامل بالمنافسة في الأسواق العالمية التي تتأثر بصفة دائمة بالتطورات التكنولوجية الحديثة التي تجعل هناك فروقا في الجودة لذات السلعة في أماكن مختلفة من العالم

ثالثا - التخزين: كلما كانت السلعة قابلة للتخزين بحيث تحقق المنفعة الزمنية ، كلما زاد حجم التبادل التجاري في هذا النوع من السلع، نظرا للوقت الذي يستغرقه نقل السلع و ما يترتب عليه من تلفها إن كانت خواصها لا تسمح بالبقاء فترة أطول

رابعا - التمويل : إن أي تبادل بين الدول و بعضها يعتمد على التمويل، فإن وجدت المؤسسات المالية والبنوك على مستوى العالم، فإن هذا يؤدي إلى زيادة حجم التجارة الخارجية في السلع و الخدمات، أما إذا لم توجد بنوك أو معاملات مصرفية بين الدول فإن هذا يقلل من حجم التبادل التجاري .

خامسا - الندرة النسبية : بمعنى عدم وجود حجم معين من السلع و الخدمات لدى الدول يتناسب مع احتياجاتها الخاصة فالتفاوت بين المعروض والمطلوب من مختلف السلع والخدمات يولد حاجة الدولة لاستيراد حاجاتها أو تصدير ما يفيز عن حاجاتها

سادسا - الرواج و الكساد الاقتصادي : فالرواج الاقتصادي يؤدي إلى انتعاش الطلب على مختلف منتجات الدول و بالتالي زيادة حجم التجارة الخارجية بينما يحدث العكس في حالة وجود كساد اقتصادي.

سابعا - التجارة و نفقات النقل: على خلاف ما افترضته نظرية التجارة الدولية تؤثر نفقات النقل في تيار و اتجاه التجارة الخارجية ، فإذا ما كانت نفقات النقل كبيرة بحيث تفوق الفرق في الثمن قبل التجارة فإن ذلك يحول دون قيام تبادل تجاري دولي ، على انه من ناحية أخرى قد تكون نفقة النقل سببا في قيام التجارة الخارجية وذلك عندما يكون استيراد السلعة اقل تكلفة للدولة من الحصول عليها داخليا من موقع بعيد نسبيا (حسين عوض الله، 2003، صفحة 66) .

ثامنا - الشركات المتعددة الجنسيات : ففي كافة الدول الرأسمالية الكبرى يسيطر على أهم فروع الإنتاج بما عدد من الشركات الضخمة كثيرا ما يتعدى نشاطها الحدود الوطنية إلى الخارج ، لذلك ترتبط هذه الاحتكارات ببعضها البعض .

الفرع الثالث: عوامل أخرى

أولاً - الظروف السياسية: يلعب العامل السياسي دورا كبيرا في تحديد الأفق المفتوح أمام الدول المتعاملة في التجارة الخارجية، فعادة ما يكون الميل للتعامل مع الدول المستقرة سياسيا و تجنب مناطق الاضطراب السياسي و الحروب التي تهدد فيها مصالح المتعاملين (يسري، 2000، صفحة 126) .

ثانيا - الإجراءات الإدارية: يقصد بذلك عدم وجود مشاكل أو معوقات جمركية أو بيروقراطية ترتبط بدخول وخروج السلعة وهي تعطل وصول السلعة إلى المستهلك و كلما كانت الإجراءات سهلة وميسرة كلما شجعت الصادرات و التبادل التجاري بصفة عامة

ثالثا - القوانين و التشريعات : يخضع نشاط التجارة الخارجية في مختلف دول العالم إلى تشريعات و لوائح ترسمها أجهزة الدولة ، تعمل على تقييده بدرجة أو بأخرى أو تحريره من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى العالمي

رابعا - الإضرابات العمالية: تؤدي الإضرابات العمالية بطبيعة الحال إلى توقف الإنتاج في الصناعة التي تتعرض له وتتحدد الخسارة في الإنتاج تبعا لطول مدة الإضراب ثم يتحدد الموقف بالنسبة للتجارة الخارجية بمدى أهمية الصناعة. التي عانت من أزمة الإضراب و اتصاها بتجارة الصادرات و الواردات

خامسا - تغير الميزة النسبية : لما كانت العوامل التي تتفاعل في تشكيل التخصص الدولي لا تبقى ثابتة عبر الزمن ، فان بيان التخصص الدولي ، بالتالي اتجاهات التجارة الدولية ، يتغير بتغير العوامل التي تداخلت في تشكيله ، فإذا ما تغيرت الأذواق مثلا انه ليس من الممكن فقط أن تتغير أنماط الطلب بل من الممكن أيضا أن تتغير التجارة الدولية نفسها ، وهذا ما يسميه نوركسا " اثر التقليد أو المحاكاة " (حسين عوض الله، 2003، صفحة 64)

هناك عوامل عديدة مثل اختلاف العادات والتقاليد الاجتماعية، واختلاف الأديان والعقائد أو اختلاف البيئة الجغرافية أو درجة التقدم العلمي و الاتجاهات الثقافية و معرفة الأفراد بتلك الاختلافات ورغبتهم الغريزية في التقليد و المحاكاة كثيرا ما يدفعهم لاستبدال بعض السلع التي اعتادوا عليها بالسلع الأجنبية، فيؤدي ذلك إلى حركة في الواردات و بالتالي التأثير في حجم التجارة الخارجية

المبحث الثاني : تمويل التجارة الخارجية

سنتناول في هذا المبحث مطلبين ففي المطلب الأول سنتطرق إلى مفهوم التمويل وسنتناول فيه الفرع الأول تعريف التمويل والفرع الثاني أهميته و الفرع الثالث أنواعه و مصادره و الفرع الرابع الضمانات و في المطلب الثاني أساليب تمويل التجارة الخارجية حيث سنتطرق في الفرع الأول إلى تمويل التجارة الخارجية في الأجل القصير، و الفرع الثاني التمويل المتوسط و طويل الأجل .

المطلب الأول: مفهوم التمويل

يعبر التمويل عن عملية إمداد البنوك والمؤسسات المالية لمختلف المتعاملين الاقتصاديين بالموارد المالية اللازمة عند الحاجة إليها، ويمكن أن يكون بطريقة مباشرة أو غير مباشرة.

الفرع الأول: تعريف التمويل

تختلف المصادر و المتخصصين بالاستدلال لمفهوم التمويل حيث يتم تحديد تعريف موحد للتمويل ويمكن أن يعرف حسب المدرسة القديمة بأنه الفعالية المتعلقة بتخطيط وتجهيز الأموال وكذا إدارتها في المنظمة ورقابتها، أما حسب المدرسة المجددة هو الحقل الإداري، أو مجموعة من الوظائف الإدارية المتعلقة بإدارة مجرى النقد و اعتباره ضرورة لتمكين المنظمات من تنفيذ أهدافها و الالتزام لما عليها من واجبات في الوقت المحدد وهناك مجموعة من التعاريف للتمويل نذكر منها :

- لقد عرف التمويل بأنه: "إصدار للمؤسسات بالحال اللازم لإنشائها أو توسعها أو تفريقها أو أنه من أعقد المشاكل التي تواجهها التنمية الصناعية من كل بلاد بوجه عام، إذن لا قيام لفصل يقودنا لربح أو استثمار يغل الفائدة بغير وجود رأس المال، وبقدر حجم التمويل وتسيير مصادره الذي هو هدف كل نشاط اقتصادي"

- أما المدرسة الحديثة فتعرف التمويل من خلال وظيفته بأنه عامل أساسي بما يلعبه من دور في التخطيط المالي، مواجهة المشاكل التي قد تقف عائقا أمام استمرار عمل المنظمة، وكذا تجهيز وسائل الدفع

- و يوجد من يعرف التمويل على أنه " توفير المنشأة و تجهيزها بالمصادر المالية بنوعها المملوكة (رأس المال المدفوع) و المقترضة (الاقتراض بشكل مباشر أو غير مباشر) فالاقتراض المباشر يكون عادة من البنوك و المؤسسات المالية الأخرى، أما الاقتراض غير المباشر فيكون من خلال إصدار السندات"، و من المعلوم أن قرارات التمويل يجب أن تأخذ بنظر الاعتبار حجم الأموال، كلفتها و المخاطر المترتبة عليها (العلي، 2010، صفحة 18) .

و يمكن القول بأن التمويل هو توفير المبالغ النقدية اللازمة للقيام بمشروع أو نشاط اقتصادي معين .

إذن ما يمكن استخلاصه أن التمويل يتعلق بالمبالغ النقدية ويتم بدون زيادة أو نقصان لهذه الأموال وهدفه الأساسي هو تغطية الاحتياجات الحالية لمختلف الأعوان الاقتصادية لأنهم بحاجة للتمويل بمختلف أنواعه.

وتظهر هذه الحاجة أولا عند إنشاء المؤسسة بحيث يجب أن تتوفر لديها الأراضي والمباني اللازمة لاستغلاله وامتلاك العتاد اللازم لكل هذه العوامل الأساسية تستوجب رؤوس أموال أخرى لتجديده وتطويره من مسايرة التطورات التقنية والتكنولوجية ومواجهة التحدي الصناعي والتجاري.

-يقصد بالتمويل الدولي الآليات التي يوفرها النظام النقدي الدولي بمؤسساته المختلفة ، لتلبية متطلبات حركة انتقال رؤوس الأموال الدولية ، سواء تلك المتوجهة لأغراض تسوية الإختلالات في ميزان المدفوعات ، أو لأغراض ذاتية تتعلق بفرص العوائد أو لأغراض تمويل التنمية (حاجي، 2017، صفحة 17).

كما يعبر التمويل الدولي على ذلك الجانب من العلاقات الاقتصادية الدولية ، المرتبطة بتوفير وانتقال رؤوس الاموال دوليا وتظهر حركة رؤوس الأموال و انتقالها في الآتي :

- اشتراك المواطنين في دولة معينة في مشروعات خاصة أو حكومية في دولة أخرى
- تصدير السلع و الخدمات و إبقاء الإيرادات الناجمة في دولة أخرى في شكل ودائع
- حركات انتقال رؤوس الأموال من دولة لأخرى ، سواء كانت فورية أو أجلية
- انتقال رؤوس الأموال بين الدول مثل المساعدات و الهبات و المنح .

الفرع الثاني : أهمية التمويل

يعد تمويل التجارة الخارجية لانشغالها الكبرى للمتعاملين الاقتصاديين الدوليين نظرا لما يكتسبه من أهمية في عمليات التسويق، حيث أدت الحاجة إلى التوفيق بين رغبة المصدر في السداد الفوري ورغبة المستورد في الدفع المؤجل إلى أنواع مختلفة من الائتمان القصير والمتوسط وطويل الأجل، وتهدف سياسة التوسع في تقديم الائتمان للمصدر، توفير السيولة اللازمة له لشراء خامات و مستلزمات إنتاجية لازمة لعمليات الإنتاج بغرض التصدير حيث تتولى عامة البنوك التجارية عقد الائتمان قصير الأجل (6 أشهر) أما طويل الأجل (من سنة إلى خمس سنوات أو أكثر) تتولاه عادة بنوك متخصصة في التجارة الخارجية أو مؤسسات مالية متخصصة، وعادة ما يكون سعر الفائدة الذي تحصل عليه البنوك من العمليات الأخرى غير التصديرية (القزويني، 1999، صفحة 114)

وقد أدت المنافسة في الأسواق الدولية إلى الاتجاه نحو إعطاء المزيد من التسهيلات في الدفع للمستورد الأجنبي، فلم تعد المنافسة قاصرة على الأسعار والجودة بل أصبحت التسهيلات في الدفع أحد أهم عناصر التسويق الخارجي، ومع إعطاء التسهيلات في الدفع للاحتفاظ بالأسواق الخارجية فقد أصبح المصدر يتعرض لمخاطر عدم الدفع، وتعتمد الدولة إلى توفير نوع من الضمان للمصدرين ضد مخاطر عدم الدفع غير الراجعة إلى خطأ منهم سواء كانت راجعة إلى ظروف المستورد الأجنبي التجارية أو لأسباب سياسية متعلقة بدولته أو غير ذلك من الأسباب

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

كما أن أهمية التمويل الدولي تكمن في تمويل حركة التجارة الدولية من السلع و الخدمات ، و أي انخفاض في مستوى السيولة الدولية لتمويل حركة التجارة يؤدي إلى انكماش العلاقات الاقتصادية بين الدول ، ويعد القطاع التجاري الخارجي في معظم الدول بمثابة القطاع المحرك للنمو ، و بالتالي فان انخفاض حجم هذا القطاع و انكماش نشاطه سيؤثر على معدلات النمو ، ويقلل حجم الإنتاج المخصص للتصدير و السلع المستوردة للاستثمار و الاستهلاك

- يظهر الدور الذي يؤديه التمويل باعتباره أداة للوساطة ، حيث انه خدمة تخلق قيمة في شيء آخر ، و هذه القيمة هي في النهاية مرتبطة بالتجارة .

الفرع الثالث : أنواع التمويل و مصادره

أولاً - أنواع التمويل

هناك نوعان من التمويل، تمويل ذاتي (داخلي) و تمويل خارجي:

I - التمويل الذاتي (الداخلي): هو عبارة عن مفهوم بين القدرات الذاتية للعميل على تمويل الاستثمارات التي يقوم بها و يتركز التمويل الذاتي على الأموال الخاصة التي تتمثل في الموارد الطويلة الأجل الأكثر ضمانا و هذه الأموال تتكون من أموال جماعية ، أرباح و احتياطات . و نجاح التمويل الذاتي مرتبط بشروط داخلية و خارجية، أي أن هناك ظروف تتعلق بالمؤسسة ذاتها وهناك ظروف تتعلق بالسوق التمويلية ومن بين هذه الظروف نجد :

1- الظروف الداخلية :

إن توفر الأصول النقدية السائلة له دور كبير في إشباع متطلبات المشاريع الاستثمارية، غير أن ذلك يتوقف على طاقة المؤسسة الإنتاجية وهذا لا يخدم المؤسسات الصغيرة و المتوسطة التي لا تستطيع أن تزيد من إنتاجيتها، و أسعارها بالقدر اللازم لزيادة التمويل الذاتي وهذا عكس المؤسسات الكبيرة

2- الظروف الخارجية :

• التمويل الذاتي مرتبط بطريقة غير مباشرة بالظروف السائدة في السوق النقدية و سوق رأس المال، و مدى مرونة هذه الأسواق وقدرتها على تجميع الإداخات وتقديمها في شكل أسعار مناسبة للتوظيف الاستثماري .

• إن للتمويل الذاتي مزايا كما له عيوب و أهم ميزة في التمويل الذاتي في كونه المصدر الأول في تكوينه رأس المال بأقل تكلفة ممكنة، فلا تتحمل المؤسسة في سبيل الزيادة في طاقتها في أعباء مادامت إيراداتها هي التي تستخدم لتمويل استثماراتها، و هذا يؤدي إلى تفادي الأخطار في حالة عدم تحقيق النتائج المنتظرة لها.

• إضافة إلى ذلك التمويل الذاتي يعطي للمؤسسات اختيار نوعية الاستثمارات دون التقيد بشروط الائتمان أو الفائدة أو الضمانات.

• لكن هذا التمويل لا يخلو من العيوب و المتمثلة في الانتقادات التي وجهت إليه و المتمثلة في منعه من تشجيع الإدارات بصفة عامة

على مستوى النشاط الاقتصادي ثم توزيعها على مختلف القطاعات و الأنشطة و المؤسسات طبقا لأولويات استثمارية معينة تتفق مع أهداف السياسة الاقتصادية كذلك يلاحظ عليه أن يحرم العمال من نصيبهم في الأرباح التي حصلت عليها المؤسسات من جراء ارتفاع إنتاجية العمل أي تزايد فائض القيمة من أجل زيادة أصول المؤسسة .

- عندما يكون التمويل الذاتي غير كاف ، فان المشروعات تلجأ الى التمويل الخارجي ، اي التمويل من خلال السوق المالية بمختلف اشكاله . (شبيحة، النقود و المصارف و الائتمان، 1999، صفحة 296)

II - التمويل الخارجي : يتمثل التمويل الخارجي في القروض التي تقدمها البنوك للمؤسسات، خاصة منها القروض الطويلة الأجل المقدمة من طرف البنوك التجارية، و هذه القروض تقدم من مؤسسات التمويل للمشروعات الاستثمارية. حيث تلجأ المؤسسة إلى هذا النوع من التمويل (التمويل الخارجي) لأن التمويل الداخلي لا يمكن أن يمولى بمفرده دورة الاستغلال، أو تجهيزات

الإنتاج.. .. هذا النوع من القروض يكون عبارة عن ديون مستحقة الدفع و بالتالي لها اثر على استقلالية المؤسسة (شيحة، 1998، الصفحات 364-365) ..

ثانيا : مصادر التمويل :

المؤسسات التجارية بحاجة للحصول على الأموال اللازمة لتغطية احتياجاتها إما من المصادر الداخلية أو الخارجية و لفترات قصيرة أو طويلة الأجل و يمكن تصنيف مصادر التمويل هذه إما من حيث المصدر أو من حيث الملكية أو من حيث الزمن و ذلك كالتالي :

1 - من حيث المصدر:

يتم التقسيم إلى مصادر داخلية كالأرباح المحتجزة و الاستهلاك وبيع الأصول و مصادر خارجية كالاقتراض و إصدار السندات و تسهيلات الموردين.

2 - من حيث الملكية :

يتم تقسيم ذلك على مصادر من مالكي المؤسسات كزيادة رأس المال و الاحتفاظ بجميع الأرباح أو جزء منها، و مصادر من المقرضين، مثل البنوك و موردي الآلات و المعدات و مؤجريها و موردي الموارد ... إلخ.

3 - من حيث الزمن :

يتم التقسيم إلى مصادر طويلة الأجل، و مصادر متوسطة الأجل و أخرى قصيرة الأجل

الفرع الرابع : الضمانات

الضمانات هي كل أنواع الحماية المقدمة للمكفول ، و المكفول هو شخص اعتباري او معنوي يرغب في الحصول على ضمان نقدي بنكي

"هي عبارة عن تعهد مكتوب يصدره البنك الضامن بناء على طلب عملية الأمر بصدد عملية يلتزم بمقتضاها ان يدفع للمستفيد مبلغا معينا عند أول طلب سواء كان مجرد أو مسحوبا بمستندات .

- قبل إتمام أي عملية تجارية مع المشتري الأجنبي يقدم المأمّن له طلب انتماء هذا المشتري من بنكه أو من مؤسسة تأمينية أو من طرف وسيط بنكي آخر بين المورد والمستورد .

- يقوم المستورد من جهته هو الآخر بطلب كفالة من اجل حماية نفسه من مختلف المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها أثناء إتمام الصفقة، سواء قبل أو بعد الحصول على البضاعة فأول سؤال يطرحه المستورد على نفسه عند التفكير بالقيام بمعاملات خارجية هو: ما نوع الضمانات التي بإمكان بنك المصدر أن يقدمه من اجل الإتمام الجيد للصفقة ؟

- فتوفير الضمانات يعتبر من أساسيات المعاملات الدولية، لأنها تمثل الحماية من الأخطار السياسية والأخطار التجارية، سواء كانت في مرحلة ما قبل إمضاء العقد التجاري النهائي الملزم للمتعهد بإتمام الصفقة أو بعد إمضائه كعدم قدرته على تجهيز الطلبية في تواريخها المحددة وانجازها .

- إن اتساع دائرة المعاملات التجارية الدولية يزيد في تنوع واختلاف المخاطر التي قد يتعرض لها المستورد، وحتى المصدر لذلك كان لابد من خلق ضمانات تتلاءم مع هذه المخاطر حتى تجعل كلا من المصدر والمستورد يحس بنوع من الطمأنينة وهذا ما سيشجعهم على إبرام صفقات تجارية دولية.

بصفة عامة يمكن تعريف الضمان بأنه: "التزام من طرف البنك الذي يتعهد بدفع مبالغ مستحقة في حالة عجز أو عدم قدرة زبائنه المستوردين على تنفيذ التزاماتهم المالية أو التجارية اتجاه الموردين عند حلول آجال الاستحقاق ويكون الضمان في غالب الأحيان لصالح المستورد (المشتري).

هنا يمكن القول أن البنك يلعب دوراً أساسياً في ترقية الصادرات الدولية، وفيما يلي سنعرض مختلف الضمانات التي تقدمها البنوك التجارية الدولية :

أولاً - ضمانات مكفولة La Caution de retenue de garantie :

في حالة ما إذا كانت البضاعة المصدرة سيتم تسليمها على دفعات ومتفق على سداد قيمتها على دفعات أيضاً، فإن المستورد سيحتفظ بمقدار 5% أو 10% من قيمة الدفعة كضمان لإتمام العملية من دون نقائص (من حيث المواصفات...) فإذا تم ذلك فإن النسبة المحتفظ بها ستمدد (بوعتروس، 2000، صفحة 37).

هذا النوع من الضمانات يسمح للمصدر بالحصول على قيمة البضاعة المرسله، التي يكون من المفروض الحصول عليها، فالضمانات المكفولة تمثل قيمة تعويض متوقع حدوثه، لعدم إتمام العملية بالشروط المتفق عليها فينتهي هذا الضمان بمجرد تسليم كل البضاعة محل النقد

ثانياً - ضمانات الإعسار عن التنفيذ La Garantie de Soumission :

هذا النوع من الضمانات جاء من اجل حماية المستورد من خطر تهرب المصدر من إتمام الصفقة التي تم الفوز بها من خلا مناقصة دولية، فالمستورد قبل إمضاءه للعقد التجاري النهائي الملزم قانونياً بتنفيذ الصفقة يقوم بطلب ضمانات تؤكد على إتمامه ويقر هذا الضمان ب 5% وهو ساري المفعول من تاريخ عقد الاتفاق إلى غاية تاريخ إمضاء العقد التجاري الرسمي والنهائي .

ثالثاً - كفالة حسن التنفيذ La Garantie de bonne fin :

النوع من الضمانات من أشهر الضمانات على مستوى السوق الدولية، لان الضامن يتعهد فيها على التزامه بإتمام العملية مهما كانت الظروف، ففي حالة عرض مؤسسة أخرى في بلاده تقوم بتنفيذ الصفقة بالشروط والتواريخ المتفق عليها سابقاً، تحرر وثيقة الضمان من خطر عدم إتمام العملية عند تحرير عقد الصفقة

تختلف نسبة الضمان من بلد إلى آخر فالولايات المتحدة الأمريكية تقدم بنوكها ضمان يقدر ب 100% وكندا تقدم 50% أما الدول الأوروبية فتقدم ضماناً يتراوح ما بين 10% إلى 30% حسب نوع الصفقة و 5% في بعض دول أمريكا اللاتينية .

رابعاً - كفالة استرجاع التسبيقات garantie de restitution d'avance :

في هذه الحالة يقوم المستورد بتقديم مبلغ مالي للمصدر كتسبيق يقطع هذا الأخير من قيمة الخدمة أو البضاعة فيما بعد، وعليه يوضع ضمان استرجاع، وعموماً ضمان استرجاع التسبيق وموجه لتعويض كل أو جزء من التسبيق المقدم من طرف المستفيد قبل إرسال أو قبل بدء الأشغال.

خامسا - ضمان سلامة البضاعة *garantie de maintenance* :

عندما يتعلق الأمر بتصدير مؤقت للبضاعة أو مشاريع معينة، يتم الحديث عن ضمان من اجل المحافظة على هذه البضاعة، وحياتها من كل المخاطر التي قد تتعرض إليها في هذه الفترة فينتهي هذا النوع من الضمان بمجرد تسليم البضاعة نهائيا لصاحبها.

المطلب الثاني أساليب تمويل التجارة الخارجية :

تمويل المشروعات التجارية والصناعية من اعقد المشكلات التي تواجهها التنمية الاقتصادية في أي بلد، ويزداد الأمر أهمية إن تعلق الأمر بتمويل مشاريع التجارة الخارجية (صفقات التجارة الخارجية) والتي يمكن أن نصنف عملياتها إلى عمليات تمويل قصيرة الأجل، وعمليات متوسطة وطويلة الأجل وترتبط عمليات التمويل هذه مع طبيعة النشاطات المراد تمويلها.

الفرع الأول التمويل قصير الأجل :

يسمح التمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية للمصدرين والمستوردين على السواء، بالحصول على مصادر التمويل الممكنة لتمويل صفقاتهم التجارية في اقل وقت ممكن، وفي هذا الفرع نتطرق إلى بعض التقنيات المستعملة في هذا النوع من التمويل.

أولا - الاعتماد المستندي : يعتبر الاعتماد المستندي من أشهر الوسائل المستعملة في تمويل الواردات نظرا لما يقدمه من

ضمانات للمصدرين والمستوردين على حد سواء.

الاعتماد المستندي هو عملية يتعهد بموجبها البنك وحساب عميله المستورد بتسديد مبلغ معين في مهلة محدد إلى شخص ثالث مصدر، لقاء تسليم مستندات مطابقة تماما ومطلوبة من المشتري ومثبتة لقيمة البضائع، لمطابقتها وإرسالها.

❖ عرفه الدكتور جمال الدين عوض بأنه الاعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب شخص يسمى الأمر آيا كانت طريقة تنفيذه ، أي سواء كان بقبول كمبيالة أو بخصمها أو بدفع مبلغ لصالح عميل الأمر ، و مضمون بجزارة المستندات المثلة لبضاعة الطريق او معدة للارسال (النعيمات، 2005، صفحة 18)

❖ " تعهد كتابي صادر من احد البنوك بناء على طلب احد عملائه المستوردين لصالح المصدر بان يدفع قيمة البضائع المستوردة، أو ان يقبل بقيمتها سحبوات وذلك عند تسلم البنك أو مراسله مستندات شحن البضاعة إلى بلد مستورد وتنفيذ كافة شروط الاعتماد" (عبدالله، 1998، صفحة 211).

❖ الاعتماد المستندي هو تعهد مكتوب يصدره بنك معين يسمى البنك ففتح الاعتماد بناء على طلب احد المستوردين من احد عملائه ووفقا لتعليماته وسمي معطي الأمر لصالح شخص آخر يسمى المستفيد (المصدر) بان يدفع مبلغا معيناً من النقود من العملة المتفق عليها ، خلال فترة محددة مقابل تقديم مستندات معينة محددة في عقد فتح الاعتماد (حاجي، 2017، صفحة 59).

❖ يتمثل الاعتماد المستندي في تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد إن يحي محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها

- العلاقة التي تنجم عن فتح الاعتماد المستندي لصالح المستورد تربط بين أربع (4) أطراف هي : المستورد، المصدر، بنك

المستورد ، بنك المصدر ويتم وفق التسلسل العام التالي :

- إبرام عقد استيراد بضاعة من المصدر الذي يتعين عليه القيام بإرسال هذه البضاعة و المستندات إلى المستورد.
 - طلب المستورد من بنكه فتح اعتماد مستندي ، و يتعهد البنك في حالة قبول ذلك بتسديد مبلغ الصفقة مقابل استلام مجموع المستندات الدالة على تنفيذ العقد و إرسال البضاعة .
 - التسديد الفعلي لصالح المصدر وذلك عن طريق البنك الذي يمثله .
 - قيام بنك المصدر بجعل هذا الأخير دائنا (لطرش، تقنيات البنوك، 2003، صفحة 117).
- الفرق بين الاعتماد و القرض

الاعتماد	القرض
- المبلغ يوضع تحت تصرف العميل يسحب منه ما يشاء في اي وقت يشاء (ضمن المدة المحددة)	- المبلغ يسحب مرة واحدة و بمجرد تمام الاتفاق
- الفائدة تسري على المبالغ المسحوبة فقط و من تواريخ سحبها	- الفائدة تسري على مبلغ القرض كله من تاريخ الاتفاق، و لكل المدة
- في حالة سداد أي جزء يمكن سحب 85% من مقدار الجزء المسدد (سحب متكرر)	- تسديد أي جزء من مبلغ القرض، قبل الموعد، لا يعطي الحق في السحب من جديد
- التسديد (أي الوفاء) ينصب على الرصيد المدين فقط	التسديد يشمل كل المبلغ المتفق عليه ، مع الفوائد، في موعد السداد

المصدر : شاكور القزويني. (2008). محاضرات في اقتصاد البنوك (المجلد الرابع). الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية ص 93.

1- مراحل سير عملية الاعتماد المستندي:

يمكن تقسيم مراحل سير عملية الاعتماد المستندي إلى مرحلتين أساسيتين تبدأ عقب إبرام عقد البيع.

أ- فتح الاعتماد المستندي:

تستند العلاقة بين الأمر بفتح الاعتماد وبنكه إلى عقد الاعتماد، فهذا الأخير هو الذي يحكم العلاقة بين الطرفين، ويتم فتح الاعتماد المستندي وفق المراحل التالية

- يوقع الأمر طلب فتح الاعتماد الذي يوضح فيه بصورة دقيقة وواضحة البيانات الضرورية وفقا للشروط المتفق عليها مع المصدر في عقد البيع.

- يتحقق البنك من أن عميله يستطيع توفير الغطاء النقدي اللازم، سواء من خلال حسابه المفتوح لديه أو من خلال تسهيلات ائتمانية.

- فور قيام العميل بتنفيذ التزامه حول تقديم الضمانات المتفق عليها، يقوم البنك بإبلاغ المستفيد (المصدر) بفتح الاعتماد لصالحه بواسطة بنك المراسل في بلده، وذلك بإرسال خطاب الاعتماد الذي يتضمن كل البيانات وشروط الاعتماد، بالإضافة إلى طلب تأكيد الاعتماد من طرف البنك المراسل في حالة تقديم العميل تعليمات بذلك.

- بعد إبلاغ المستفيد من طرف بنكه لصالحه يتحقق بدوره من أن نص وشروط الاعتماد مطابقة لما تم الاتفاق عليه في عقد البيع.

ب_ تنفيذ الاعتماد:

بعد موافقة المصدر على الشروط الواردة في خطاب الاعتماد، يشرع كل الأطراف في تنفيذ التزاماتهم العملية فيما يلي :

_ يشحن المصدر البضاعة ويستلم مستند الشحن الذي يمثل الدليل القطعي على شحن البضاعة باتجاه المستورد.

_ يقدم المصدر لبنكه المستندات المطلوبة خلال المدة المحدد.

_ بعد الفحص والتدقيق يدفع البنك المؤكد للمستفيد حسب الاتفاق.

_ يرسل البنك المؤكد المستندات للبنك فاتح الاعتماد الذي يتحقق بدوره أنها مقدمة ضمن حدود صلاحية الاعتماد وأنها

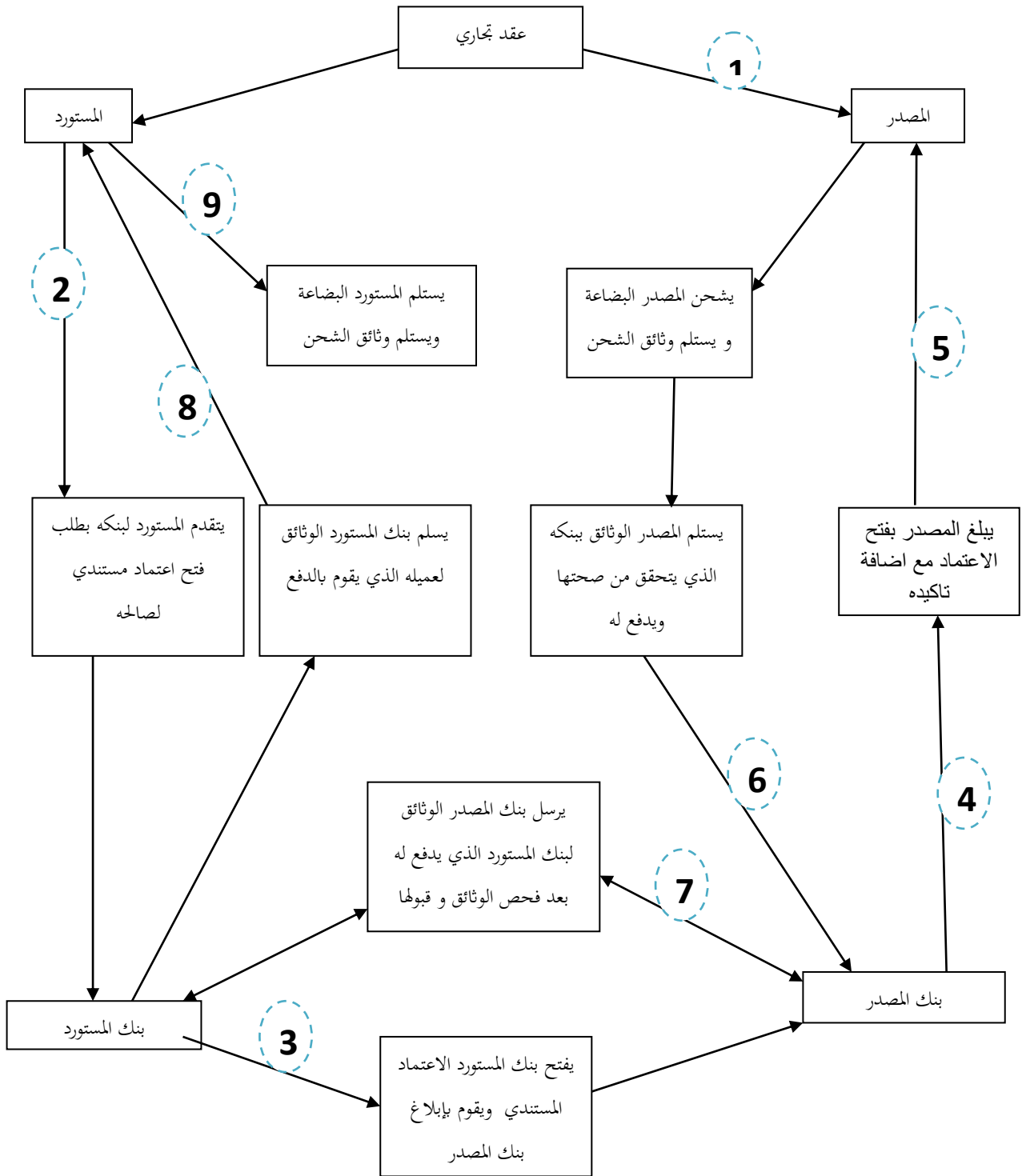
مستوفية لسائر الشروط التي طلبها العميل.

_ يدفع البنك فاتح الاعتماد للبنك المؤكد حسب الاتفاق.

وفي الأخير يسلم البنك فاتح الاعتماد المستندات لعميله حتى يتمكن من تسلم البضاعة ويقوم بالدفع للبنك، علما بأن العميل

المستورد ملزم بدفع جميع العملات والمصاريف المتعلقة بتسيير الاعتماد

والشكل رقم (01) يوضح مختلف مراحل سير العملية:



La Source : Philippe, G., & Priami, S. (1999). *Les opérations Bancaires a L'international Banque*. Paris: Edition paris p 115

يلاحظ أن المستندات التي تعبر عن جميع مراحل تنفيذ العقد بين المستورد والمصدر مهمة جدا، وهي في الحقيقة تعكس نية الطرفين في تنفيذ العقد، بالإضافة إلى أنها تشكل الأساس الذي يتم الاستناد إليه في التسوية المالية قبل الاستلام الفعلي للبضاعة. وبناء على ذلك، من المفيد أن نعرف ولو بصفة إجمالية ماهية هذه المستندات المطلوبة للقيام بفتح الاعتماد المستندي، والتي نوجزها كالتالي (لطرش، تقنيات البنوك، 2003، الصفحات 117-119):

- الفاتورة: وتتضمن كل المعلومات الخاصة بالبضاعة مثل الكمية، النوعية، الأسعار...

- بوليصة الشحن والنقل: وهي عبارة عن مستند يعترف فيه قائد الباخرة بأنه شحن البضاعة من أجل نقلها وتسليمها إلى صاحبها، وفي حالة ما إذا كانت وسيلة النقل غير الباخرة، فإنه يتطلب إصدار وثيقة حسب وسيلة النقل المستعملة.

- بوليصة التأمين: وهي تلك المستندات التي تؤمن على البضاعة المرسله ضد كل الأخطار المحتملة التي يمكن أن تتعرض لها أثناء النقل.

- الشهادات الجمركية: وهي مختلف المستندات التي تثبت خضوع البضاعة لكل الإجراءات الجمركية.

- شهادات المنشأ: وهي الشهادات التي تثبت مكان صنع البضاعة وموطنها الأصلي.

- شهادات التفتيش والرقابة والفحص: وهي تلك الوثائق التي تثبت خضوع البضاعة إلى أجهزة الرقابة من أجل التأكد من سلامة المعلومات المبينة في الفاتورة (الوزن المواصفات...).

- الشهادات الطبية: وهي كل الشهادات الصحية المحررة من أجل التأكد من سلامة البضاعة من النواحي الصحية والكيميائية.

د- أنواع الاعتماد المستندي:

هناك عدة تقسيمات للاعتمادات المستندية وفقا لعدة معايير، والتي يمكن تصنيفها كالتالي:

أ- أنواع الاعتماد من حيث درجة التزام البنوك:

1- الاعتماد المستندي القابل للإلغاء:

يظهر هذا النوع من الاعتماد عندما يقوم بنك المستورد بفتح اعتماد مستندي لصالح زبونه (المستورد) وإعلام المصدر بذلك ولكن دون أن يلتزم أمامه بشيء، وعليه فإن الاعتماد المستندي القابل للإلغاء محدود الاستخدام في الواقع العلمي نظرا لعدم توفيره الحماية اللازمة والكافية لحقوق و التزامات الأطراف المختلفة للاعتماد و كونه قابل للإلغاء بإرادة احد أطرافه منفردا في ظل أوضاع و شروط مختلفة نظمتها القواعد و الأعراف الدولية الموحدة للاعتمادات المستندية (غنيم أ.، 2002، صفحة 60).

في حالة وجود أي اعتماد مستندي غير موضح المعالم (نوعه) فإنه يعد تلقائيا من قبل الاعتمادات المستندية القابلة للإلغاء، وهو ما نصت عليه الأحكام والقواعد الدولية للاعتمادات المستندية في المادة السابعة.

2- الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء (الاعتماد القطعي): الاعتماد القطعي أو الغير قابل للإلغاء هو الذي يصدره البنك

بناء على طلب عميله لصالح المستفيد، يتضمن تعهد نهائيا من قبل البنك للمستفيد، بحيث لا يجوز للبنك الرجوع فيه دون موافقة أطراف العملية (العميل، المستفيد) و لا يعطل هذا الاعتماد سوى تدخل تشريعي أو أمر من سلطة الدولة التي صدر فيها

الاعتماد (النعيمات، 2005، صفحة 45).

ب - تصنيف الاعتمادات من حيث قوة تعهد البنك المرسل:

يمكن تقسيم الاعتماد القطعي إلى قسمين، اعتماد معزز واعتماد غير معزز.

1- الاعتماد الغير المعزز: بموجب الاعتماد المستندي غير المعزز، يقع الالتزام بالسداد للمصدر على عاتق البنك فاتح الاعتماد، ويكون دور البنك المرسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلزام عليه إذا اخل احد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الاعتماد.

2- الاعتماد القطعي المعزز: في الاعتماد القطعي المعزز، يضيف البنك المرسل في بلد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الاعتماد، فيلتزم بدفع القيمة في جميع الظروف مادامت المستندات مطابقة للشروط، وبالتالي يحظى هذا النوع من الاعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الاعتماد والبنك المرسل في بلد المستفيد) فيتمتع المصدر المستفيد بمزيد من الاطمئنان وبضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

ج - تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد:

1- الاعتماد المستندي المنفذ بالاطلاع:

وهو ذلك الاعتماد الذي يمكن للمستفيد من خلاله الحصول على قيمة الصفقة من بنكه بمجرد التقدم إليه وإظهاره للوثائق وتحقق البنك من صحتها، بعد ذلك يقوم البنك الأمر بتحويل المبلغ فور استلامه للسندات والوثائق الواردة إليه أو للتحويل عليها من المستفيد (المصدر).

2- الاعتماد المستندي المنفذ بالقبول:

إن الغرض من اعتماد القبول هو إعطاء المستورد الوقت الضروري للسداد وذلك بتمكينه من بيع السلع المستوردة بموجب الاعتماد قبل حلول أجل السداد، وبذلك يتجنب اللجوء إلى الاقتراض لتمويل عملية الاستيراد وبعد الانتهاء من تنفيذ الشروط الواردة في الاعتماد يطلب المستفيد من البنك المصدر أو البنك المرسل بالقبول على الكمبيالة التي يكون قد سحبها على أيهما ثم إعادتها إليه وهذه الكمبيالة يسلمها المستفيد إلى البنك الذي يتعامل معه إما لتحويل قيمتها في تاريخ استحقاقها مقابل عمولة إذا كان في حاجة إلى السيولة.

3- الاعتماد المستندي المنفذ بالدفع المؤجل:

بالنسبة لهذا الاعتماد لا يتم الدفع للمستفيد فوراً عقب تقديم المستندات وإنما يتم بعد انقضاء مدة من الزمن محددة في الاعتماد، واعتماد الدفع المؤجل يمنح للمشتري فترة سماح وفي نفس الوقت يضمن الدفع للبائع في التاريخ المذكور في الاعتماد، ويلاحظ أن الفرق بين الدفع لأجل والدفع بالقبول هو أنه:

- في إجراءات القبول يتلقى المصدر الكمبيالة مقبولة، مقابل وصول المستندات للمشتري.
- في الدفع المؤجل يتلقى المصدر وعدا بالدفع في تاريخ الاستحقاق المتفق عليه.

د- تصنيف الاعتمادات من حيث طريقة سداد المشتري الأمر بفتح الاعتماد:

يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية من حيث مصدر تمويلها، فقد تكون ممولة تمويلًا ذاتيًا من قبل العميل طالب فتح الاعتماد، أو ممولة تمويلًا كاملاً أو جزئياً من طرف البنك فاتح الاعتماد.

1- الاعتماد المغطى كلياً: الاعتماد المغطى كلياً هو الذي يقوم طالب الاعتماد بتغطية مبلغه بالكامل للبنك، ليقوم البنك

بتسديد ثمن البضاعة للبائع لدى وصول المستندات الخاصة بالبضاعة إليه، فالبنك في هذه الحالة لا يتحمل أي عبء مالي لأن العميل الأمر يكون قد زوده بكامل النقود اللازمة بفتحه وتنفيذه، أو يكون في بعض الحالات قد دفع جزءاً من المبلغ عند فتح الاعتماد ويسدد الباقي عند ورود المستندات، فهذه الحالة تأخذ حكم التغطية الكاملة.

- ولكن يظل البنك في الاعتماد المغطى كلياً مسؤولاً أمام عميله عن أي استعمال خاطئ للنقود مثل دفعها للمستفيد إذا لم تكن شروط الاعتماد قد توفرت أو إذا تأخر فيها، كما يسأل عن أي خطأ مهني يرتكبه البنك المراسل في مهمته.

2- الاعتماد المغطى جزئياً: هو الذي يقوم فيه العميل الأمر بفتح الاعتماد بدفع جزء من ثمن البضاعة من ماله الخاص، وهناك

حالات مختلفة لهذه التغطية الجزئية مثل أن يلتزم العميل بالتغطية بمجرد الدفع للمستفيد حتى قبل وصول المستندات، أو الاتفاق على أن تكون التغطية عند وصول المستندات، وأن يتأخر الدفع إلى حين وصول السلعة.

- ويساهم البنك في تحمل مخاطر تمويل الجزء الباقي من مبلغ الاعتماد، وتقوم البنوك التقليدية باحتساب فوائد على الأجزاء غير المغطاة، وهي فوائد ربوية محرمة تتجنبها البنوك الإسلامية باستخدام بديل آخر يسمى اعتماد المشاركة.

3- الاعتماد غير المغطى: هو الاعتماد الذي يمنح فيه البنك تمويلًا كاملاً للعميل في حدود مبلغ الاعتماد حيث يقوم البنك بدفع

المبلغ للمستفيد عند تسلم المستندات، ثم تتابع البنوك التقليدية عملائها لسداد المبالغ المستحقة حسب ما يتفق عليه من أجل وفوائد عن المبالغ غير المسددة، وتختلف البنوك الإسلامية في كيفية تمويل عملائها بهذا النوع من الاعتمادات حيث تعتمد صيغة تعامل مشروعة تسمى اعتماد المراجعة.

هـ - تصنيف الاعتمادات من حيث الشكل:

يمكن أيضاً تقسيم الاعتمادات من حيث الصورة والشكل إلى ثلاثة أنواع: الاعتماد القابل للتحويل، الاعتماد الدائري أو المتجدد والاعتماد الظهيري.

1- الاعتماد القابل للتحويل: هو اعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن

يضع هذا الاعتماد كلياً أو جزئياً تحت تصرف مستفيد آخر، ويستخدم هذا النوع غالباً إذا كان المستفيد الأول وسيطاً أو وكيل للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الاستفادة من فروق الأسعار، وتتم عملية التحويل بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول أو المستفيدين التاليين، ولا يعني التحويل تظهير خطاب الاعتماد نفسه أو تسليمه للمستفيد الثاني، ويشترط لإمكان التحويل موافقة الأمر والبنك المصدر للاعتماد الأصلي والمستفيد الأول.

2- الاعتماد الدائري أو المتجدد: وهو الاعتماد الذي تتجدد قيمته تلقائياً دون الحاجة لإجراء أي تعديل أو تمديد للاعتماد، قد

يكون الاعتماد المتجدد تراكمياً أي أن المبالغ غير المستخدمة إلى الفترة الموالية.

وينصح بعدم فتح هذا النوع من الاعتمادات إلا في أضيق الحدود ولعملاء ممتازين في التعامل والالتزام، نظرا لخطورته وخصوصا إذا كان من النوع التراكمي الأمر الذي يعطي المستفيد حرية كبيرة في التحكم في قيمة المستندات وكمية البضاعة المشحونة لدرجة أن المستفيد يمكنه أن لا يشحن أي جزء من البضاعة خلال عدد دورات الاعتماد.. (عبد النبي، 2001، صفحة 25)

3-الاعتماد الظهيري: (أو الاعتماد مقابل اعتماد آخر) يشبه الاعتماد القابل للتحويل حيث يستعمل في الحالات التي يكون فيها المستفيد من الاعتماد الأصلي وسيطا وليس منتجا للبضاعة كأن يكون مثلا وكيلًا للمنتج، وفي هذه الحالة يقوم المستفيد بفتح اعتماد جديد لصالح المنتج بضمانة الاعتماد الأول المبلغ له، ويستخدم هذا الأسلوب خصوصا إذا رفض المستورد فتح اعتماد قابل للتحويل أو في حالة طلب المنتج شروطا لا تتوفر في الاعتماد الأول، وعادة ما تكون شروط الاعتماد الثاني مشابها للاعتماد الأصلي باستثناء القيمة وتاريخ الشحن وتقديم المستندات التي تكون في الغالب اقل واقرب ليتيسر للمستفيد الأول إتمام العملية وتحقيق الربح من الفرق بينهما.

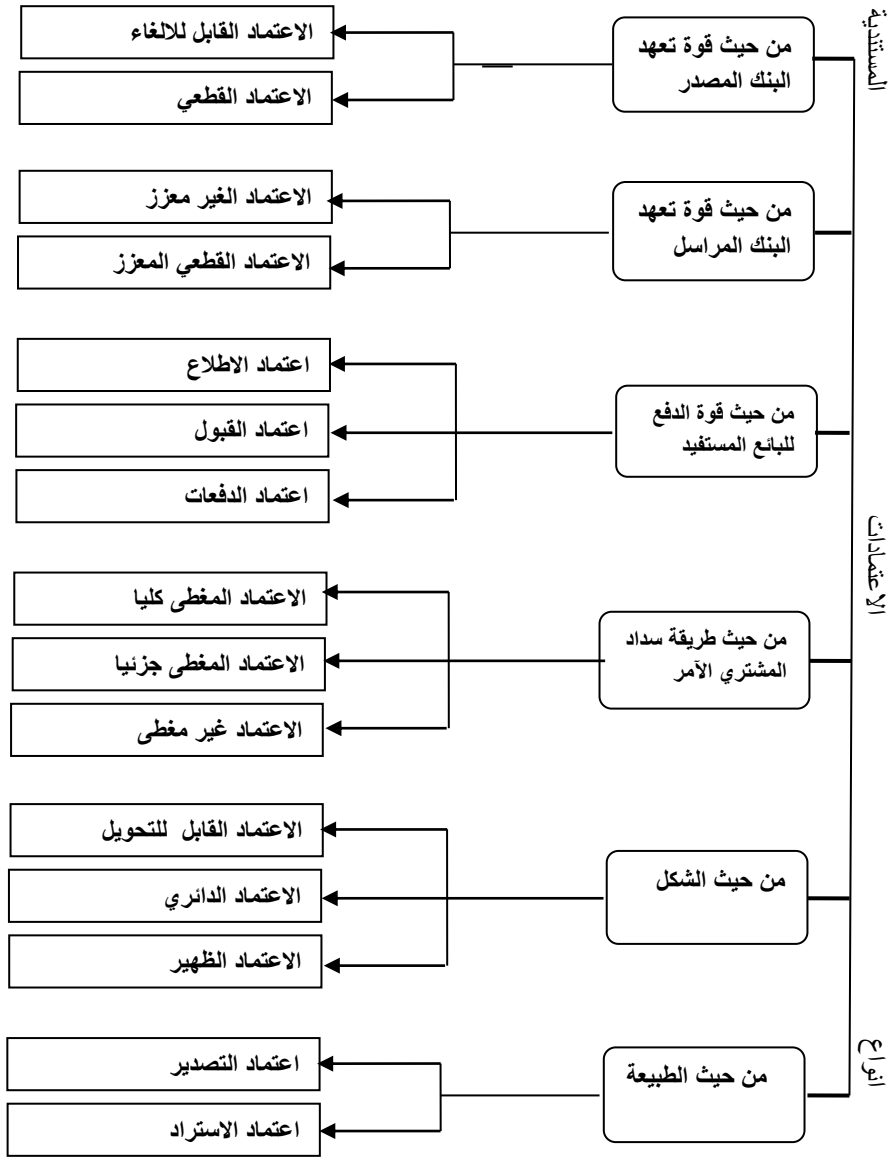
تصنيف الإعتمادات من حيث طبيعتها:

- يمكن تقسيم الاعتمادات المستندية باعتبار طبيعة الاعتماد إلى اعتماد تصدير واعتماد استيراد.
- 1-اعتماد التصدير: هو الاعتماد الذي يفتحه المشتري الأجنبي لصالح المصدر بالداخل لشراء ما يبيعه من سلع محلية.
 - 2-اعتماد الاستيراد: هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية.

أهمية الاعتماد المستندي:

- يلعب الاعتماد المستندي دورا هاما في تمويل التجارة الخارجية.
- تقريب وجهات النظر بين المتعاملين الاقتصاديين على المستوى الدولي.
- تسهيل وتسريع عمليات التبادل الدولي.
- الاعتماد المستندي أكثر ضمانا للمستورد والمستفيد بجعلهما أكثر اطمئنانا.
- جلب أكبر قدر من المتعاملين في ميدان التجارة الخارجية لأنه يعتبر مصدر لدخله وأرباحه.

الشكل الموالي رقم (01) يبين أنواع الاعتمادات المستندية :



المصدر : وليد العايب، و حللو بوخاري. (2013). اقتصاديات البنوك و التقنيات البنكية. بيروت: مكتبة حسن العصرية ص

ثانيا - التحصيل المستندي:

يعد التحصيل من وسائل تسديد الديون التجارية الخارجية المعتمدة عالميا ، التي تتم تسويتها من خلال النظام المصرفي العالمي ، حيث أنها توفر بعض الأمن للمدفوعات ، بالرغم من أنها غير مضمونة وهناك نوعان من التحصيل ، تحصيل التصدير أو ما يعرف بالتحصيل الصادر إلى الخارج ، التي يتم إرسالها نيابة عن البائع ، إلى بنك المشتري في الخارج ، و هي تمكنه من التحكم ببضاعته إلى أن يتم سداد قيمة التحصيلات ، أو قبولها من قبل المشتري كدين عليه ، أما النوع الآخر هو تحصيل الاستيراد ، أو ما يعرف بالتحصيل الوارد من الخارج ، التي يرسلها بنك البائع في الخارج ، إلى بنك المشتري المحلي ، و يبقى بموجبها البائع متحكما ببضاعته إلى أن يتم سداد قيمة التحصيل ، أو قبولها من قبل المشتري كدين عليه ، ويخضع التحصيل للقواعد المعتمدة عالميا و الصادرة عن غرفة التجارة العالمية ، فيما يعرف بـ " القواعد الموحدة للتحصيل " و ينفذ كمايلي :

- يمكن تنفيذ التحصيل الكترونيا من خلال جهاز الكمبيوتر.

- يوفر التحصيل بعض الأمان أكثر من تعاملات الحساب المفتوح

- يعد التحصيل أيسر و اقل كلفة من خطابات الاعتماد (الكايد، الصفحات 246-245) .

أ- **تعريف التحصيل المستندي :** هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كميالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسلم مبلغ الصفقة أو قبول الكميالة (حاجي، 2017، صفحة 54)

يمكن القول أن التحصيل المستندي هو العملية التي يتم من خلالها اتصال المصدر ببنكه من أجل استقبال دفع أو قبول يتحصل عليه المستورد وقت تسليم المستندات المتعلقة بالبضاعة بالإضافة إلى السفحة الموجهة إلى المستورد وفق صيغتين (غنيم ا،، 1989، صفحة 152)

1- مستندات مقابل الدفع: حيث أن المستورد لا يستطيع تسلم أو حيازة المستندات الخاصة بالصفقة ولا حتى البنك الممثل له إلا بعد التسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة.

2- مستندات مقابل القبول: في هذه الحالة يستفيد المستورد من مهلة للتسديد وكذلك استلام المستندات لكن هذا لا يتم إلا بعد قبوله للكميالة المسحوبة عليه. إن مسؤولية البنك في هذه التقنية تقتصر أساسا على نقل وتسليم وثائق مقابل دفع فوري أو بقبول ورقة تجارية، كما أن البنوك لا تحمل أي تعهد فهي تبقى مجرد وسيلة وساطة بين المستورد والمصدر ومنه فالتحصيل المستندي يستعمل عند توفر النقاط التالية:

__ الثقة التامة بين المستورد والمصدر.

__ الدفع وكفاءة المشتري لا شك فيها.

ب - أطراف عملية التحصيل المستندي:

- يوجد عادة أربعة أطراف في التحصيل المستندي:

1- الطرف المنشئ للعملية (المصدر أو البائع أو المحول) وهو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل.

2- البنك المحول وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه بهذا الشأن.

3- البنك المحصل وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعها على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول.

4- المشتري أو المستورد، الذي تقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها.

ج- المستندات المطلوبة:

من المتعارف عليه في العمليات الوثائقية هو أن الوثائق هي الممثلة للبضائع المنقولة من مكان إلى آخر والشخص المالك لها يعتبر صاحب البضاعة، وتصنف هذه الوثائق والمستندات كما يلي :

1- وثائق السعر: والتي تتمثل في:

__ الفاتورة الأولية أو الشكلية: وثيقة محررة على شكل فاتورة ويتم بموجبها تحرير الفاتورة النهائية عند تحقيق العملية تكتب الأسعار والأحجام بالوحدة والقياسات.

- فاتورة تجارية: وهي الوثيقة الأساسية التي تميز التعاملات التجارية، بحيث نجد عليها بالضرورة اسم وعنوان كل من المصدر والمستورد، طبيعة ونوع البضاعة، سعر الوحدة المبلغ الإجمالي وكل ما يتعلق بطرق النقل والمصاريف وتحرر هذه الوثيقة من طرف المصدر في عدة نسخ.

- فاتورة الأتعاب والمصاريف: تحوي هذه الفاتورة قيمة الأتعاب والمصاريف التي غالبا ما يتحملها المصدر والممثلة في مصاريف الشحن والنقل والتأمين وهي منفصلة عن الفاتورة التجارية.

2- الوثيقة الجمركية: هي الوثيقة التي تمكن المستورد من استلام بضاعته أو المصدر من إرسالها تحرر من طرف مصالح الجمارك بعد دفع مستحقاتها، وتأخذ عدة أشكال حسب البلد الموجود فيه.

3- وثائق النقل: لكل وسيلة نقل وثيقة خاصة بها نذكرها كما يلي:

- سند الشحن البحري: خاص بالنقل البحري وهو إضافة إلى كونه سند نقل فهو سند حيازة البضائع في آن واحد، ويتم نقل الملكية فيه من شخص إلى آخر عن طريق التظهير.

رسالة النقل الجوي: تستعمل عند نقل البضائع عن طريق الجو ولا يختلف عن سند الشحن من حيث الخصائص.

- ورقة الطريق: وثائق النقل البري تتخذ غالبا أشكال مختلفة بسبب تنوع شركات النقل، وهي تحوي نفس المعلومات الموجودة في رسالة النقل الجوي.

- ورقة العربة: وهي تخص النقل بالسكك الحديدية.

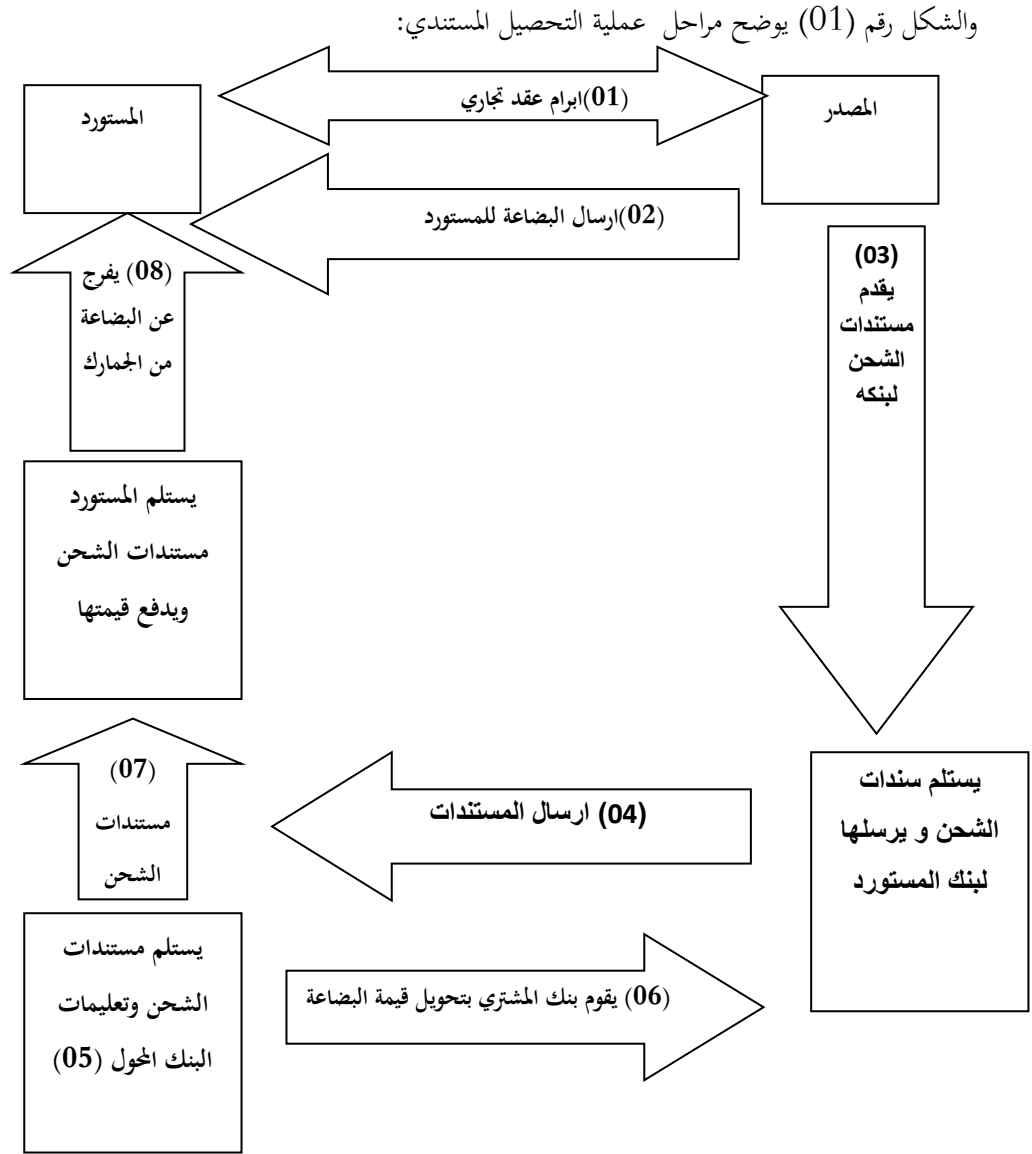
4- وثائق التأمين: وهي صادرة عن شركة التأمين المعتمدة من قبل المصدر، والمتضمنة اعترافا من شركة التأمين بأن البضاعة المصدرة مؤمن عليها ضد بعض الأخطار المعينة في هذه الوثيقة كالحريق، السرقة، الكسر، التلف في أغلب الأحيان يكون التأمين لصالح المستورد أي أن المصدر هو الذي يتحمل المخاطر والتعويضات.

5- وثائق إضافية: وهي الوثائق التي يطلبها المشتري وقد يستغني عنها أبرزها: شهادة الوزن، شهادة المنشأ شهادة التفتيش، شهادة التحليل، والشهادة الصحية.

د- سير عملية التحصيل المستندي:

تتم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية :

- يقوم الطرفان (المستورد والمصدر) بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة تحصيل مستندي.
 - يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد.
 - يقوم المصدر بتسليم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه.
 - يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.
 - يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.
 - يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله.
 - يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.
 - يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.
- إذا كانت المستندات مقابل الدفع فان البنك القائم بعملية التحصيل ملزم بان يحول المبلغ للبنك الذي يحوله بدوره إلى المصدر، أما إذا كانت مقابل القبول، فان البنك مكلف بالتحصيل يقوم بإرسالها.



المصدر : اسامة عبد المنعم بسيوني، الاستراد و التصدير ، بوسيلة " مستندات تحت التحصيل ، القاهرة: الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات (2010) ص 101.

شرح الشكل:

تبدأ عملية التحصيل المستندي أيضا بعقد صفقة بين البائع والمشتري حيث يقوم البائع بإرسال البضاعة مع تسليم الوثائق إلى بنكه ويقوم بنك البائع بتحويل الوثائق إلى بنك المستورد، وبعد استلام المشتري لبضاعته يقوم بدفع مبلغ البضاعة نقدا أو عن طريق كمبيالة مستنديه مقبولة من طرف بنكه.

- يمكن القول انه رغم سهولة هذه العملية، إلا أنها تشكل خطرا كبيرا للمصدر و هذه المخاطر كالتالي:
 - دفع قيمة البضاعة غير مضمون مئة بالمائة كوسيلة تحصيل ، كما يمكن للمستورد أن يرفض دفع قيمة الكمبيالة المؤجلة في تاريخ الاستحقاق مما يعرض المصدر لخسارة بضاعته و نقوده ، كما يمكن للمصدر أن يتعرض لمخاطر عند رفض المستورد القيام بسحب الوثائق لسبب من الأسباب .

- كما يمكن للمستورد أن يرفض استلام مستندات الشحن و البضاعة لأنه غير رأيه ، مما يعرض المصدر للخسارة و في هذه الحالة البنوك لا تتدخل ولن تكون مسؤولة عن أي خطر ، وهي ليست مكلفة إلا بالتفويض (حاجي، 2017، صفحة 58،59).

ثالثا - خصم الكمبيالة المستندية :

يقصد به هو العملية التي يتم بمقتضاها قيام المصرف بدفع مبلغ هذه الورقة قبل حلول اجل الوفاء بها مقابل الفائدة التي يستحقها مبلغها خلال فترة تقع بين تاريخ عملية الخصم و تاريخ الوفاء بها مع إضافة مبلغ آخر يمثل عمولة المصرف ومصاريف التحصيل ، وصورة الكمبيالة تتم على شكل أمر مكتوب من شخص يسمى الساحب موجه إلى شخص يسمى المسحوب عليه يأمره بدفع مبلغ معين من المال لمصلحة شخص ثالث يسمى المستفيد ، واجل هذه الكمبيالة يكون في حدود ثلاث أشهر وهي أداة ائتمان و صرف و وفاء ، يتم التعامل بها في سوق التجارة و الأعمال بصورة عامة ، ويمكن تداولها بالتظهير وقد أحاطها المشرع بضمانات عديدة حماية لأصحاب الحقوق فيها (الدليلمي، 1998، الصفحات 88-89) .

ولتتم هذه العملية يتطلب الآتي:

* ان يكون التمويل لعملية تجارية حقيقية أي أن تكون السلع غير قابلة للتلف ، و لها طلب عامي مع توفر المستندات التالية الفاتورة : شهادة المنشأ ، سند الشحن ، وثيقة التأمين ، و للتحقق من ذلك يتم وضع تعاقد مباشر بين المصدر و المستورد و هذا التعاقد ساري المفعول .

* دراسة العملية قانونيا من حيث عدم مخالفتها للقوانين السارية ببلد المسحوب عليه (دياب، 2000، صفحة 88) .

و تتمثل أنواع الكمبيالات المستخدمة في هذا المضمار في ما يلي:

أ- الكمبيالة المستحقة في تاريخ معين: أي خلال فترة معينة بعد تاريخ ثابت و ظاهر على المستند.

ب- الكمبيالة المستحقة بمجرد الاطلاع: وتتم هذه الكمبيالات باستحقاقها للدفع فورا عند الاطلاع عليها ويعني الاطلاع هنا أن يكون المشتري قد اطع عليها وقبلها.

ج- الكمبيالة المستحقة عند وصول البضاعة: ويرتبط هذا النوع من الكمبيالات بمواعيد وصول البضاعة موضوع التبادل التجاري إلى المستورد، وحيث أن مواعيد وصول البضائع من الصعب تحديده على وجه الدقة، فان بالتالي لا يمكن وضع تاريخ محدد لاستحقاق هذا النوع من الكمبيالات (العلي، 2010، صفحة 192، 191) .

أ- سير عملية خصم الكمبيالة :

يتقدم العميل الى البنك المختص و يقدم حافظة من أصل وثلاث صور لها بعد تظهيرها للبنك ، الذي يقوم بتدقيقها للتأكد من توافر الشروط الشكلية و القانونية و الموضوعية ، بعد ذلك إذا أراد العميل قيد صافي القيمة بحسابه و يرسل الصورة الأولى من حافظة الايدع إلى الحسابات الجارية ، و من ثم يتم الترحيل الى دفتر الأستاذ ، أما أن أراد قبض قيمتها نقدا فيتم إرسال الصورة الأولى من الحافظة إلى الخزينة، حيث يتم صرف القيمة وإثباتها في حركة النقدية الصادرة ، وتجدر الإشارة إلى أن هذا النوع لا يخلو من مخاطر مثله مثل القروض العادية .

ب - مزايا و عيوب خصم الكمبيالات المستندية:

باعتبار عملية خصم الكمبيالات المستندية كغيرها من أدوات الدفع ووسائله، فقد تحسب لها جملة من المزايا و تحسب عليها جملة من العيوب نستطيع ذكرها كالاتي:

❖ المزايا:

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

❖ العيوب:

- يتحمل البنك أخطار عدم التسديد من طرف المستورد نظرا لوضعيته المالية.

رابعا - تحويل الفاتورة :

عملية تحويل الفاتورة أداة من أدوات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية خاصة في السلع الاستهلاكية.

أ- مفهوم عملية تحويل الفاتورة :

- تتمثل عملية تحويل الفاتورة عقد يتم بموجبه مؤسسة ائتمان متخصصة بشراء الديون التي يملكها المصدر على المستورد الأجنبي ، أما تكلفة عملية التحويل الجزائي "التمويل المسبق" ، يختلف معدلها وفق للتغيرات في تكلفة الأموال و الجودة ، بحيث تحصل المؤسسات على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل الى 4% من رقم الأعمال الناتج عن عملية التصدير .

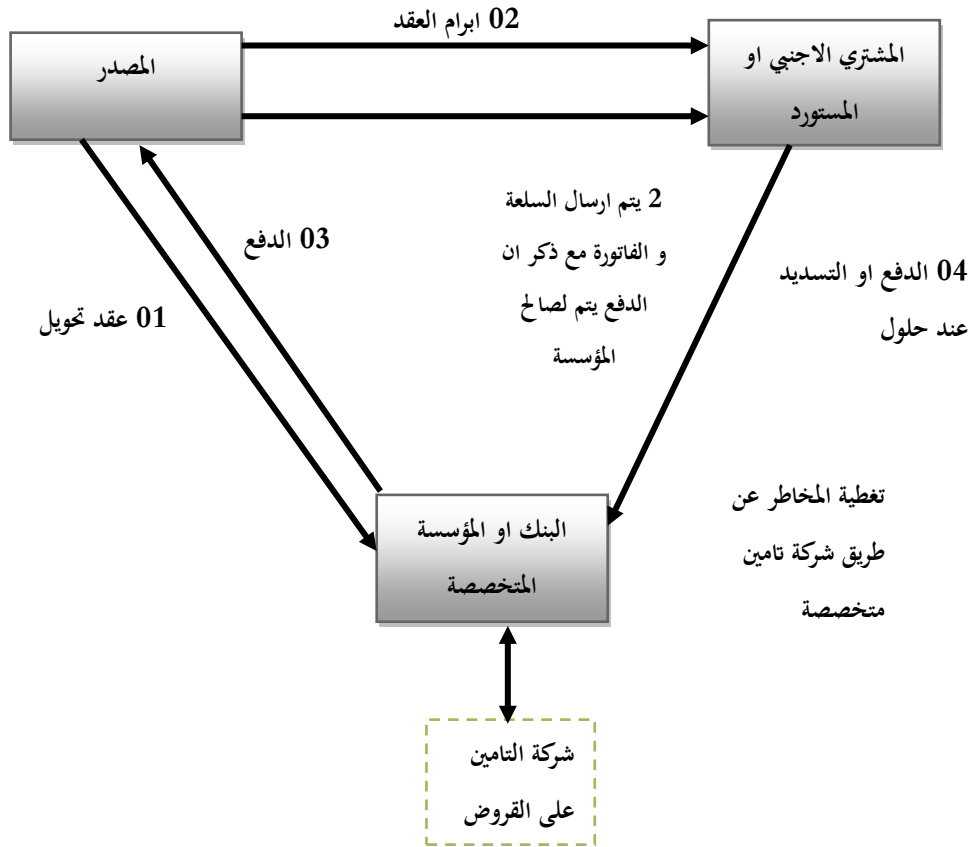
ب- فوائد تحويل الفاتورة :

- إدارة الذمم المدينة و تحصيل المبالغ المستحقة .
- دعم مخاطر إعسار المستورد و مخاطر عدم السداد عند الاستحقاق من قبل المستورد
- إمكانية حصول المؤسسة المصدرة على قروض تصل الى 80% من قيمة الفواتير الجاهزة للتحصيل بأسعار فائدة مقبولة
- ترك عمليات التحصيل و التزاماتها القانونية على البنك ، و بالتالي تهتم المؤسسة المصدرة فقط بعمليات الإنتاج و البيع .
- يقلل من مخاطر عدم الدفع من قبل المستوردين كما يعزز القدرة التنافسية للمصدر ينفي السوق العالمية ، لان البنوك التجارية تتحمل المخاطر بشرائها سندات المديونية ، و بالتالي فهي تضمن سداد المستحقات المالية المطلوبة من مديني المؤسسة المصدرة ، حتى في حالة عجزهم عن الوفاء بديونهم .

ج - أطراف عملية تحويل الفاتورة:

- تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاث أطراف تنشأ فيما بينها علاقة تجارية:
- ✓ التاجر أو الصانع أو الموزع هو الطرف الذي يكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو احد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية.
- ✓ العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول
- ✓ المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعد إليها بهذا النشاط.

د- خطوات عملية تحويل الفاتورة : الشكل رقم (01) يوضح عمليات تحويل الفاتورة



Source Paveux, : J, & Duphil , F, *Exporter Pratique du commerce international ,les editions fouchers 22. paris: edition paris (2010) P163.*

يتم إبرام العقد بين المصدر و المستورد ، بعدها يقوم المصدر فور تسليم البضاعة بإرسال الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسة المالية المتخصصة و ليس إلى المستورد ، بعد ذلك يقوم البنك بسداد نسبة معينة من قيمة الفاتورة قد تصل إلى 80% إلى البائع وهذا هو الجانب التمويلي من الخدمة ، و عندما يحين موعد استحقاق قيمة الفاتورة يقوم البنك بتحصيل 100% من قيمة الفاتورة من المستورد ، و يتم سداد النسبة المتبقية للمصدر بعد خصم المصاريف و العملات مضافة إلى سعر الفائدة الأساسي ، مقابل الخدمة التمويلية عن الفترة ما بين سداد نسبة 80% إلى المصدر و تاريخ تحصيلها من المستورد كما في الشكل السابق .

خامسا - التسيقات بالعملة الصعبة :

يمكن للشركات التي تقوم بالتصدير او الاستيراد ان تتقدم بطلب تسيقات بالعملة الأجنبية و خاصة إذا كانت هذه المبالغ كبيرة ، و لكن الحصول على هذا النوع من التمويل بالعملات الأجنبية يتضمن تكاليف أخرى ، و تعتبر هذه العملية مكلفة للغاية ، حيث تقوم المؤسسة بهذه الآلية من خلال التنازل عن مبلغ التسيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية ، و تقوم بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق و من مميزات هذا النوع من التمويل ميزتين هما :

- من ناحية انها تعتبر أسلوب للتمويل قصير الأجل (ما بين 30يوما و3 سنوات) و التي تمكن من توليد النقدية .

- و على الجانب الأخر تعتبر آلية حماية ضد مخاطر صرف العملة ، حيث الانخفاض في سعر الصرف يعني انخفاضا في قيمة الأصول ، و على العكس فان الزيادة في السعر يعني الزيادة في قيم الأصول ، و بالتالي يجب على المؤسسة أن تتخذ احتياطاتها ، وان تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق .

قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، يجب تقديم بعض المعلومات هي على وجه الخصوص:

- مبلغ المدين.
- طبيعة ونوع البضاعة المصدرة.
- اسم المشتري الأجنبي وبلده.
- تاريخ التسليم وكذا تاريخ المرور بالجمارك.
- تاريخ التسوية للعملية.

شروط هذا النوع من التمويل :

- مدة التسبيقات بالعملة الصعبة لا يمكن ان تتعدى مدة العقد المبرم بين المصدر و المستورد .
- لا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقم المؤسسات بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي ، ويمكن إثبات ذلك بكل الوثائق الممكنة و خاصة الوثائق الجمركية الدالة على ثبوت عملية التصدير .
- كما يوجد أسلوب آخر لتمويل التجارة الخارجية في الأجل القصير يتمثل في : القروض المخصصة لتسهيل تنمية الصادرات و التي هي عبارة عن قروض تسمح بتسهيل الإقامة التجارية للمؤسسات بالخارج ، و هدفها تسهيل البحث عن الأسواق الجديدة ، و من بينها قروض البحث ، و قروض تمويل المخازن الموجودة بالخارج (MICHEL, 1998, p. 79)
- الفرع الثاني: التمويل المتوسط و الطويل الأجل :

يخص التمويل المتوسط وطويل الأجل عمليات التجارة الخارجية التي تفوق في العادة مدتها الثمانية عشر (18 شهرا)، وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال، والهدف منها جميعا هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية

اولا - قرض المورد :

هو الائتمان الذي يتم منحه من البنك او الجهة الممولة الأخرى للبائع (المورد) بناء على ائتمان يمنحه البائع لعميله المشتري بحيث يستطيع هذا الأخير ان يؤجل الدفع الى عدة سنوات ، حيث يقوم بإصدار أوراق دين تستحق خلال فترات مؤجلة تكون عادة مكفولة من قبل بنوك تجارة خارجية ، و تحمل هذه الأوراق أسعار فائدة ثابتة ، و تستحق على فترات تحدد بين ثلاث إلى سبعة سنوات ، وقد تكون على شكل كمبيالات أو سحوبات مقبولة يقوم البائع بخصمها دون حق الرجوع أو مع حق الرجوع المحدود و بالتالي استلام العملات الأجنبية مقابل هذه الأوراق ثمنا لبضاعته المصدرة (شكري و عوض، 2004، صفحة 148)، ويتحمل المستورد تكاليف التامين و التحويل ، كما انه لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل على شروط العقد التجاري .

*هو قرض يمنح للمورد المحلي الذي منح للمستورد الأجنبي أجلا للتسديد حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين بها المستورد الأجنبي عند تسليم البضاعة (جزئيا أو كليا) للبنك .

* أن يمنح القرض للمورد الوطني ومن هنا أتت تسمية قرض المورد.

أ - خصائصه :

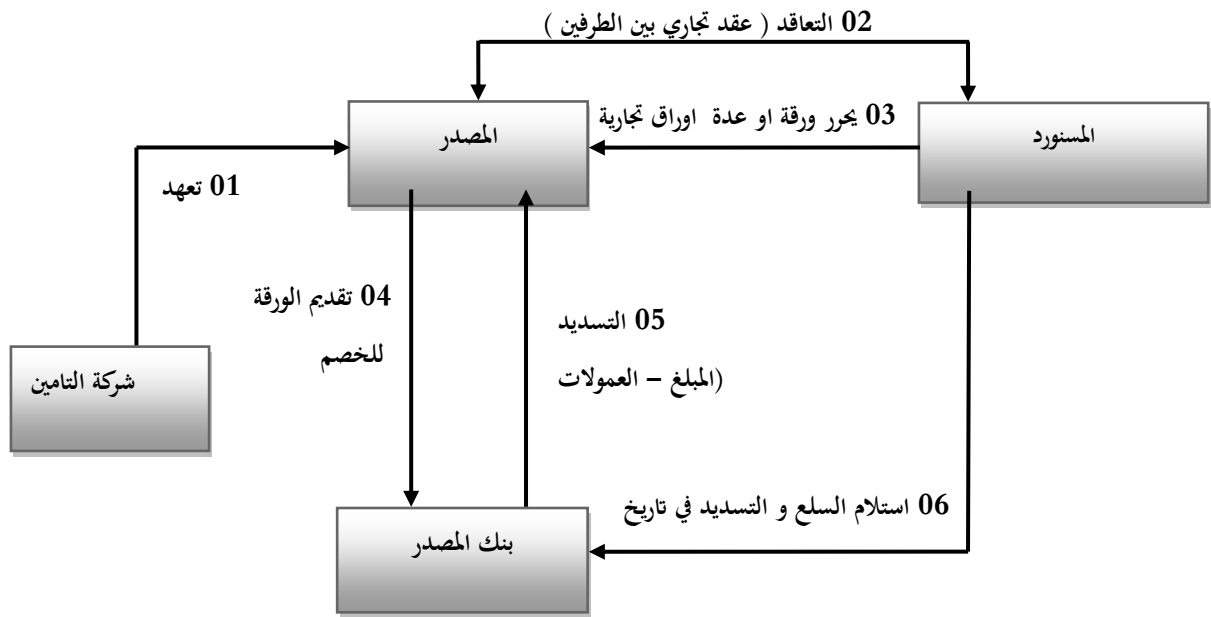
— قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد، يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا يعني أنه يتضمن عقدا ماليا أيضا.

— يمنح قرض المورد إلى المصدر الذي منح مدة تسديد للمستورد.

ب - سيرورة قرض المورد :

من اجل السير في اتمام المعاملات التطبيقية للقرض لا بد من تجهيز الوثائق سواء من المصدر او المستورد .

الشكل الموالي يوضح عملية سير قرض المورد :



Source :H, Suberge, & P, Maurer , *Financement Et Assurance Des Credits A L'exportation*.
Paris: Edition Dalloz 1985 P 103 .

ج- مزايا وعيوب قرض المورد :

1- المزايا:

- يتم قرض المورد بإصدار وثيقة واحدة وبذلك يكسب الوقت.
- يتمتع المورد بحرية التصرف بما أنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد.
- يتحمل المستورد تكاليف التأمين والتحويل.

2- العيوب :

- يواجه المورد مخاطر أهمها مخاطر 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.

ثانيا - قرض المشتري :

تقوم الدول الكبرى وعدد متزايد من الدول الناشئة ، في إطار سعيها الدءوب لزيادة صادراتها إلى بقية دول العالم ، بتقديم الدعم المالي لصادراتها ، من خلال قرض المشتري حيث يعتبر تقنية أكثر سهولة من الناحية العملية مقارنة بقرض المورد ، فهو قرض يمنح مباشرة من طرف مؤسسة مصرفية توجد ببلد المصدر للمشتري الأجنبي بهدف تشجيع الصادرات.

أ- تعريف قرض المشتري :

يمنح قرض المشتري من البنك أو الجهة الممولة من بلد المصدر للمشتري الأجنبي مباشرة ، بحيث تبقى العلاقة بين البائع و المشتري علاقة تجارية فقط ، وليس له الصفة التمويلية ، ويكون هذا التمويل مباشرة من البنك للمشتري ، ويمنح هذا القرض في إطار تسهيلات تشجيع الصادرات الوطنية على أساس فترة قصيرة ، تصل إلى 360 يوم أو فترة متوسطة تتراوح ما بين سنة و خمس سنوات أو على أساس فترة طويلة من خمس إلى 10 سنوات ، وتستخدم بصفة رئيسية في تمويل عمليات استيراد السلع الرأسمالية ، وفي بعض الحالات لتمويل عمليات استيراد الخدمات و السلع الاستهلاكية ، ويقل سعر الفائدة على هذه التسهيلات عن أسعار الفائدة السارية على الائتمان طويل الأجل السائد في بلد المورد وفق الشروط العامة لاتفاقية OECD التي تحكم القروض التصديرية (شكري و عوض، 2004، صفحة 145) .

هذا القرض مستعمل بكثرة من قبل المؤسسات الجزائرية في علاقاتها التجارية مع شركائها الأجانب لكونه يوفر لها مبلغ التمويل عن طريق بنك المصدر. والملاحظ على هذا النوع من الائتمان أنه حديث الاستعمال نسبيا حيث تم استعماله لأول مرة بموجب القانون الفرنسي 1154/65 في 1965/12/30 المتضمن قانون المالية و المعدل في سنة 1971 يهدف استخدام هذه التقنية إلى تجنب مساوئ قرض المورد والذي يحمل المصدر كافة المخاطر المالية المرتبطة بالقرض خلال مدة الصفقة في حين أن قرض المشتري فإنه يقوم على مبدأ الفصل بين عقد القرض والعقد التجاري. الموقع بين المورد الأجنبي والمؤسسة الجزائرية، وبموجب هذا العقد الأخير يتم إدراج شرط مانع يتعلق بضرورة استفادة المشتري من خطوط قرض وعندئذ يمنح الائتمان لفائدة المؤسسة الجزائرية (عجة، 2007، صفحة 175، 174) و يمر تأسيس هذا الائتمان بثلاث مراحل :

- المرحلة الأولى : تتعلق بإبرام اتفاقية فتح قرض ، هذه الاتفاقية منفصلة عن العقد الأصلي غير أن هذا الانفصال لا يعني استقلالية الاتفاقية عن العقد الأصلي إذ كثير ما تشترط هذه الاتفاقيات إمكانية استرداد القرض من قبل الصيرفي في حالة بطلان العقد .

- المرحلة الثانية : ويتم فيها إبلاغ المورد بفتح القرض و الغرض من هذا التبليغ إعلام المورد بشرط دفع الأموال له و الإبلاغ لا يعني الاكتفاء بإعلام المورد بوجود قرض من طرف المشتري و لكن يتضمن تعهد شخصي و مستقل و مباشر للبنك تجاه المورد ويتضمن شروط إتمام منح القرض مثل معدل الفائدة لفترة (عقد القرض).

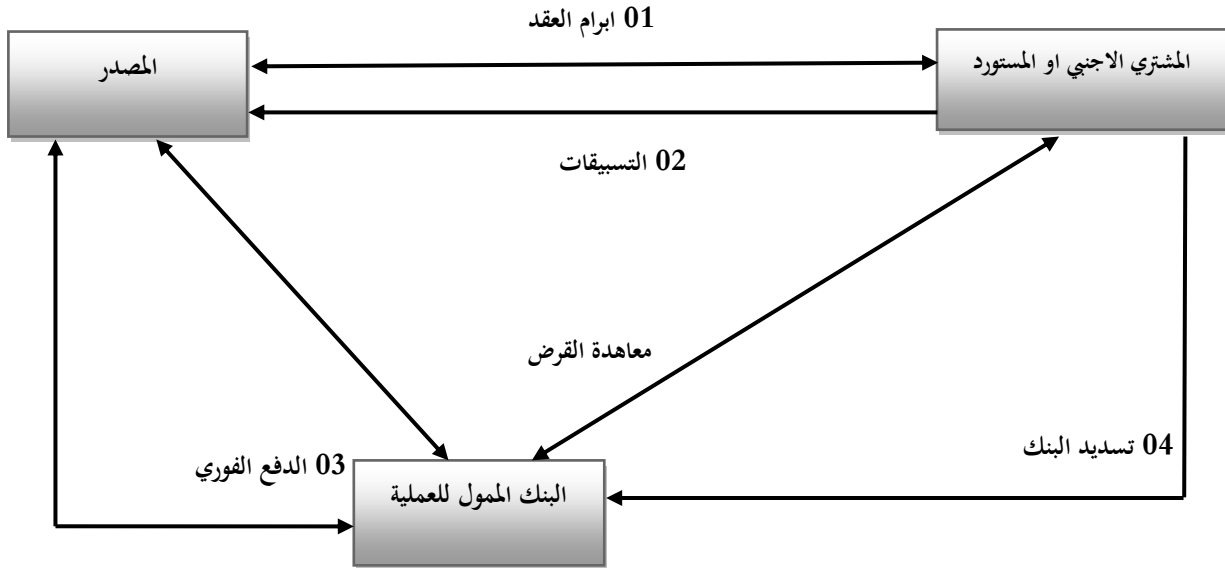
- المرحلة الثالثة : يصدر فيها خطاب التعهد الذي هو وثيقة مستقلة عن عقد الائتمان أو العقد التجاري الأصلي ، و الغرض من هذه الوثيقة تحديد طبيعة العلاقة ما بين المورد و البنك إذ تعهد المورد بموجبها برد القرض في حالة عدم الوفاء به من قبل المشتري

- 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 وانجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة فهو يسمح للبنوك بوضعه في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط "المبالغ الضرورية" حسب التزامات المشتري بالدفع تحت تصرف هذا الأخير.
- يمكن للتدفقات المالية أن تكون بالتدرج وتتوزع حسب ما حققه المصدر من التزاماته في العقد، أي أن كل إرسال جزئي يقابله دفع لجزء من المبلغ الإجمالي.
- ولتأمين هذه القروض وجدت هناك هيئات خاصة لتأمين القروض الموجهة لتمويل الصادرات وعلى البنوك المانحة للقروض التقدم لتأمينها أو تلتزم من بنك بلد المستورد أن يقوم بكفالة.
- يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة، والسبب في ذلك أن تمويل صفقات يمثل هذه الأهمية بالاعتماد 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 الأساس فقرض المشتري يعطي دعما للمصدر و المستورد على حد سواء .
- وعلى العكس من قرض المورد، قرض المشتري يسمح للمصدر بان يعفى كليا من قيود تحمل أعباء القرض، بما أن المستورد يدفع له من خلال القرض الذي يتحصل عليه.
- ولكي تتم عملية منح القرض للمستورد، يجب أن تكون هناك صفقة تجارية ويخص هذا القرض الصفقات التجارية الهامة والكبيرة من حيث المبلغ لان المبلغ عادة ما يكون هو المشكل لإتمام مثل هذه العمليات، فيكون هنا تدخل البنك بدعمه للمستورد ماليا وكذلك يكون الدعم للمصدر بحيث انه يكون مطمئنا من ناحية الخطر التجاري المرتبط بالصفقة فان البنك يكون الضامن بين المصدر والمستورد.
- ❖ تصنف البنوك التي تقوم بتمويل هذا القرض إلى الأتي :
- البنوك المتخصصة: تقوم هذه البنوك بتقديم الخدمات الاستشارية و ترتيب الأعمال للمستوردين، ونادرا ما تقوم بالمشاركة بالتمويل من أموالها الخاصة، وإنما تقوم بربط المستورد بمصادر التمويل المتاحة في السوق.
- البنوك الدولية: تقوم هذه البنوك وعلى عكس البنوك المتخصصة بتقديم كل من الخدمات و ترتيب الأعمال بالإضافة إلى التمويل من مصادرها الخاصة.
- التجمعات البنكية : وهي بنوك تجارية او شركات مالية تكون صغيرة في العادة ، وتكون على علم بحاجات المقترض ولها اتصال وثيق به (حاجي، 2017، صفحة 94) .

ب- سير عملية قرض المشتري :

يتم الاتفاق على عقد تجاري وعقد اتفاق القرض بين المستورد والمصدر وتتدخل شركة التأمين كضامن بالنسبة للمصدر، حيث يلعب المصدر هنا دور الوسيط ما بين المستورد والبنك فهو يمكن المستورد من الحصول على تسهيلات والحصول على البضاعة وفي نفس الوقت يستفيد المصدر بتدخل البنوك من التسديد الفوري لمبلغ الصفقة.

الشكل (01) يوضح عملية سير قرض المشتري:



Source : Paveux, J & Duphil, F, *Exporter Pratique du commerce international*, les editions fouchers 22. paris: edition paris (2010) P163

ج- مزايا وعيوب قرض المشتري :

- مدة التفاوض لموافقة العقدين طويلة مقارنة بقرض المورد.
- يتحصل المورد على المبلغ نقدا وفقا للشروط المتفق عليها في العقد، وبذلك فهو معفى من مخاطر القرض لأن خطر عدم الدفع يتحمله البنك المقرض.
- خطر عدم قبول المشتري للسلعة يتحمله البائع.

ثالثا - التمويل الجزائي **Forfaiting**:

أ - تعريفه:

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات تمويل التجارة الخارجية، وتتضمن بيع سندات أو كمبيالات من اجل الحصول على تمويل نقدي فوري، وتنشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام احد المصدرين ببيع سلع إلى مستورد في بلد آخر، ورغبة من المصدر في الحصول على تمويل مقابل سندات الدين التي في حوزته، فانه يقوم ببيعها إلى احد البنوك أو مؤسسات التمويل المتخصصة دون حق الرجوع من البائع، ويتم هذا البيع بان يسلم المصدر السندات أو الكمبيالات المبيعة، التي تستحق عادة خلال فترة زمنية تمتد إلى خمس سنوات من تاريخ الصفقة إلى مشتري الدين مقابل الحصول على قيمتها فورا، ومشتري هذا النوع من الديون يفقد كل

حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه مهما كان السبب (حاجي، 2017، الصفحات 95-96)
 ب - خصائصه :

التمويل الجزائري يظهر خاصيتين أساسيتين هما:

- الخاصية الأولى تتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة.
- الخاصية الثانية هي أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي يمتلك هذا الدين)، وذلك مهما كان السبب.

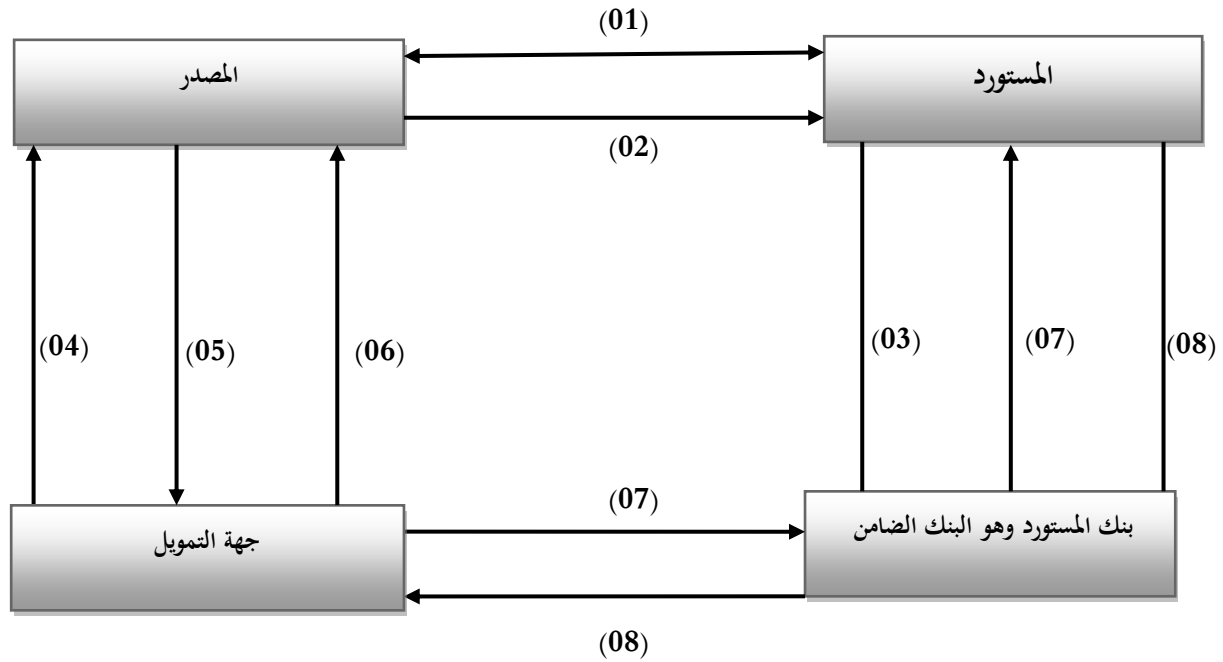
ج- التطور التاريخي للتمويل الجزائري :

أصل كلمة الجزائري Forfaiting ظهرت أثناء التغيرات التي حصلت في التغير الهيكلي الاقتصادي العالمي خلال مطلع الستينات من القرن العشرين، عندما أعيد بعث العلاقات التجارية بين أوروبا الغربية و الشرقية ، بالإضافة إلى تزايد أهمية التجارة مع البلدان النامية في إفريقيا و آسيا وأمريكا اللاتينية ، حيث ارتقت سوق التمويل الجزائري إلى المستوى الدولي .

د- سير عملية التمويل الجزائري :

تمر عملية التمويل الجزائري بعدة مراحل ، تبدأ بإبرام عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر و المستورد ، بعد ذلك يتم تسليم السلعة المباعة للمستورد ، ثم يتم تسليم السندات الإذنية للمصدر ، و إبرام عقد التمويل الجزائري بين المصدر و جهة التمويل ، يتم تسليم السندات الإذنية لجهة التمويل ، بعدها يتم سداد القيمة للمصدر ناقص نسبة الخصم ، ثم يتم تقديم السندات الإذنية لبنك المستورد لتحصيلها عند الاستحقاق ، و في الأخير يتم سداد قيمة البضاعة .

و الشكل يوضح ذلك :



المصدر : مدحت صادق ، ادوات وتقنيات مصرفية. القاهرة: دار غريب للنشر و الطباعة 2001 ص 37 .

و - مزايا التمويل الجزائي :

1- بالنسبة للمصدر :

- يستطيع المصدر أن يبيع 100% إلى جهة التمويل دون حق الرجوع عليه ويعني هذا مايلي :
- عدم تأثر بتغيرات و تذبذبات أسعار الفوائد خلال مدة القرض
- عدم تأثر بتغيرات و تذبذبات أسعار العملات الأجنبية بعد الخصم إذا كان تعاقد بعملة أجنبية .
- تجنب مخاطر كل من المشتري ، وبنك المشتري ، وبلد المشتري .
- تجنب مشاكل إدارة البيع و تحصيل الدفع .
- عدم الحاجة لإجراء تأمين لفترة ما بعد الشحن، ودفع علاوات التأمين .
- تجنب مخاطر تغيرات أسعار الفائدة حيث أنها تتم بأسعار ثابتة شأنها في ذلك شأن السندات الأوروبية.
- إن الحصول على هذه القيمة نقدا يسمح للمصدر بتغذية خزينته و تحسين وضعيته المالية .
- تجنب المشاكل الناجمة عن إدارة الائتمان و مشاكل التحصيل و المخاطر والنفقات المتعلقة بها .
- لا تتطلب هذه العمليات حدود محددة مسبقا، بالنسبة للمكون الأجنبي في البضاعة، وهذه النقطة هامة جدا بالنسبة للبضائع ذات المصدر المتعدد.

2- بالنسبة للمستورد:

- السرعة و المرونة و البساطة.
- إمكانية الحصول على تمويل كامل 100% .
- إمكانية التمويل للبضائع ذات المنشأ المتعدد في نفس العملية.
- يكون التمويل أو الإقراض متاحا على الرغم من عدم وجود غطاء تأميني سواء من القطاع العام ، أو الخاص في بلد المصدر .
- في حالة عدم استعمال الاعتمادات المستندية فان العمولات البنكية تكون قليلة .

رابعا - القرض الايجاري الدولي :

يستخدم هذا القرض لتمويل تصدير السلع الرأسمالية، لأنها تحتاج عادة إلى حجم كبير من رأس المال، مثلا تأجير الطائرات و الممتلكات غير المنقولة.

المادة 05 : يعرف الاعتماد الايجاري :

- وطني عندما تجمع العملية شركة تأجير، أو بنكا أو مؤسسة مالية بمتعامل اقتصاد وكلاهما مقيمان بالجزائر .
- دولي عندما يكون العقد الذي يتركز عليه :
- * إما مضمي بين متعامل اقتصادي مقيم بالجزائر وشركة تأجير أو بنكا أو مؤسسة مالية غير مقيمة بالجزائر .
- وإما مضمي بين متعامل اقتصادي غير مقيم وشركة تأجير أو بنكا أو مؤسسة مالية مقيمة في الجزائر .
- إن صفقتي المقيم وغير المقيم في الجزائر هما المحددتان في التشريع والتنظيم المعمول بهما في الجزائر (1996، صفحة 25،26).

أ - أهمية الإيجار الدولي :

1- بالنسبة إلى المستأجر يحقق له المزايا التالية :

- تمويل يغطي كامل الاستثمار: يضمن عقد التأجير للمستأجر الحصول على تمويل كامل للاستثمارات (100%)
- اقل تكلفة اقتصادية : يرى البعض أن استخدام التأجير التمويلي يكون اقل تكلفة من الناحية الاقتصادية من شراء الأصل الإنتاجي نفسه .

- يمكن المستأجر من اختيار الأصول بنفسه و مواكبة التطور العلمي و التكنولوجي

2- بالنسبة إلى المؤجر فيحقق له المزايا التالية :

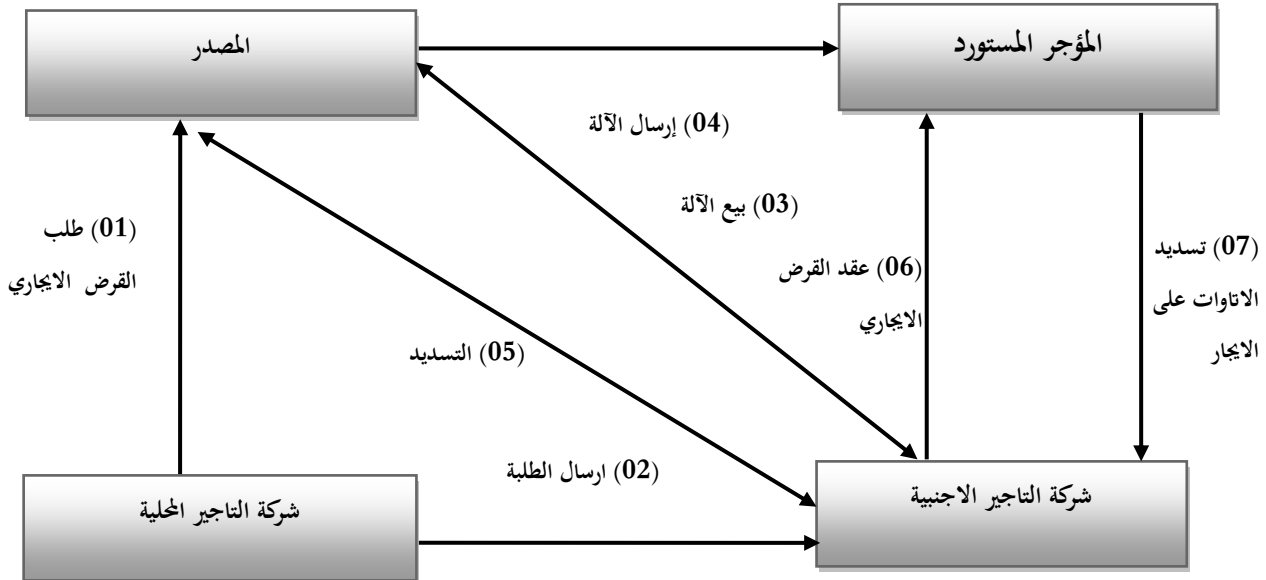
- تخفيف العبء الضريبي عن طريق خصم قيمة استهلاك الأصول الممول تأجيرها من الوعاء الخاضع للضريبة .
- يعتبر تأجير الأصول أفضل للمؤجر من نظام البيع بالتقسيط نظرا لسهولة تطبيقه .
- يعتبر بمثابة عملية ائتمانية و اقل وسائل الائتمان خطورة بالنسبة لمن يمارس هذا النشاط، مقارنة بوسائل التمويل الأخرى.
- يعتبر التأجير وسيلة تمويل يمكن إضافتها لنطاق الخدمات التي تقدمها المؤسسات المالية لعملائها.

3- بالنسبة للاقتصاد القومي :

لا تنف مزايا التأجير التمويلي على أطرافه فحسب و إنما تنعكس على الاقتصاد القومي عن طريق مايلي :

- زيادة عدد المشروعات الإنتاجية ، و بالتالي إيجاد فرص عمل جديدة ، و بالتالي التخفيض من نسبة الفقر .
- يقلل من حجم التدفقات النقدية الى الخارج بالنقد الأجنبي ، لان الدفعات تقتصر على الأجرة الدورية

الشكل الموالي (01) : يوضح عملية قرض الإيجار الدولي :



La Source : Legrand, G , Martini , H , *Managment des opiration de comerce international import -export*. Paris: Edition dunod 8eme edition 2007, P179.

خامسا - قروض التمويل المسبق:

- يساهم البنك في تزويد المؤسسة المصدرة بقرض تمويل مسبق حتى تتمكن من تمويل نفقاتها الجارية أو الاستثنائية الناتجة عن نشاطها التصديري.
- هذا النوع من القروض يوجه لتسهيل تجهيز وإعداد طلبيات هامة موجهة لسوق أجنبية وتكون هذه القروض في بعض الأحيان بمعدل ثابت وهي ما يعرف بقروض التمويل المسبق بمعدل مستقر.
- وتظهر أهمية هذا النوع من التمويل كون التسيقات التي يقبضها المصدر عند توقيع العقد أو خلال فترة الإنتاج أو إعداد الخدمات عادة لا تغطي إلا جزءا من نفقات إنجاز العقد مما يؤثر سلبا على خزينة المصدر، حيث تمكن هذه الطريقة من تغطية هذه الآثار.

الفرع الثالث : الاصلاحات الاقتصادية الحديثة لعمليات التجارة الخارجية

تحرير التجارة الخارجية من المواضيع ذات الاهمية البالغة خاصة في الوقت الحالي الذي يعرف تغيرات حديثة مند ظهور عولمة الاقتصاد و الجزائر كباقي الدول (خاصة الدول النامية) تسعى الى دخول الى الاسواق الخارجية و بذلك كان عليها تحرير تجارتها الداخلية و كانت مضطرة للقيام بذلك لأنها لجأت إلى اتفاقات منها :

اولا- المنطقة العربية للتبادل الحر:

في إطار تنمية التبادل التجاري بين البلدان العربية ، قرر المجلس الاقتصادي والاجتماعي لجامعة الدول العربية في 22 من فيفري 1978 التحضير لاتفاقية تيسير المبادلات التجارية بين البلدان العربية تمت المصادقة على هذه الاتفاقية في 10 من فيفري 1981 بتونس تهدف هذه الاتفاقية إلى تحرير المبادلات التجارية بين مختلف الدول العربية و كذا تسهيل الخدمات المتعلقة بالتجارة و قد تجسدت الفكرة في اجتماع قمة رؤساء الدول العربية في جوان سنة 1996 , تم التأكيد على تحقيق مشروع متمثل في البرنامج التنفيذي لوضع المنطقة العربية للتبادل الحر ابتداء من جانفي 1998 و انبثق عنه المصادقة على اتفاقية تيسير و تنمية المبادلات التجارية بين البلدان العربية، و الالتزام رسميا بتطبيق برنامجها التنفيذي الذي يهدف إلى وضع منطقة للتبادل الحر في سنوات ابتداء من جانفي 1998 مع التخفيض للحقوق الجمركية ب % 10 كل سنة.

كما تم تبني:

- مبدأ المعاملة الوطنية العربية
- مبدأ الشفافية
- مبدأ تبادل المعلومات
- مبدأ توحيد التعريفات
- المعايير المتعلقة بأسس معالجة الاختلال في ميزان المدفوعات ، كنتيجة لتطبيق البرنامج التنفيذي.

تم وضع ثلاث لجان لمتابعة تطبيق هذه المنطقة و المتمثلة في:

-لجنة المتابعة و التنفيذ.

-لجنة المفاوضات التجارية

-لجنة قواعد المنشأ.

حيث في شهر أوت 2004 أعلن رسميا من خلال المرسوم الرئاسي رقم 223 المتضمن لمصادقة الجزائر على اتفاقية تسهيل و تنمية المبادلات التجارية بين البلدان العربية.

تقدمت الجزائر بملف الانضمام للمنطقة العربية للتبادل الحر لدى الأمانة العامة للجامعة العربية في 31 ديسمبر 2008. بعد الالتزام الرسمي من طرف الحكومة الجزائرية بتطبيق البرنامج التنفيذي للمنطقة، المبادلات التجارية بين الجزائر و البلدان العربية الأعضاء في المنطقة بدأت تستفيد من الإعفاء الكامل من الحقوق الجمركية ابتداء من 01 جانفي 2009.

اتفاقية الشراكة مع الاتحاد الأوروبي:

تدرج هذه الاتفاقية في إطار مشوار برشلونة الذي دعت إليه المجموعة الأوروبية بغرض تطوير علاقات التعاون مع بلدان الضفة الجنوبية للبحر الأبيض المتوسط و بغرض إنشاء "منطقة ازدهار مشتركة" على المدى الطويل.

تلك الاتفاقية التي تم الإضاء عليها في فالنسيا (اسبانيا) بتاريخ افريل 2002 لاتنحصر على إنشاء منطقة التبادل الحر فحسب بل تشمل كذلك جوانب اقتصادية (فرع تجاري، تعاون اقتصادي و مالي، تدفقات استثمارية) و جوانب سياسية و اجتماعية و ثقافية ضرورية لتنمية مستدامة.

تتمثل أهمية هذه الاتفاقية بالنسبة للجزائر في التعاملات التجارية الخارجية التي تبلغ نسبة 60% مع المجموعة الأوروبية. و دخلت اتفاقية الشراكة حيز التنفيذ في 01 سبتمبر 2005 و لم ترد أي مشكلة ذات صعوبة تذكر عند وضعها حيز التطبيق بفضل التحضير الجيد الذي قامت به الحكومة بشأن هذا الملف من خلال إقامة لجنة دائمة مكلفة بتحضير و متابعة تنفيذها (التي تشرف عليها وزارة الخارجية) بتاريخ 30 ديسمبر 2004.

و كما تجدر الإشارة إلى أنه اتخذت إجراءات لحماية المتوجات الوطنية و ذلك عبر

- إجراءات ضد إغراق الأسواق بالسلع (المادة 22)
 - إجراءات تعويضية (المادة 23)
 - إجراءات حمائية (المادة 24)
 - إجراءات استثنائية لصالح الصناعات الحديثة النشأة أو بعض القطاعات التي تعاد هيكلتها (المادة 11)
- منطقة التجارة الحرة القارية الإفريقية:

تعتبر منطقة التجارة الحرة للقارة الإفريقية منطقة تجارة حرة، موضحة في اتفاقية التجارة الحرة لأفريقيا القارية بين 42 من دول الاتحاد الأفريقي البالغ عددها 55 دولة. وتعد هذه المنطقة التجارية الحرة هي الأكبر في العالم من حيث عدد الدول المشاركة منذ تشكيل منظمة التجارة العالمية و قد تم الموافقة الاتفاق تأسيسها وفق القانون رقم 20-10 المؤرخ في 21 مارس 2018 (الجريدة الرسمية العدد 80 في 2020/12/21)

إجراءات حماية المنتوجات المحلية :

من اجل حماية و ترقية المنتوج الوطني, تمت المبادرة من طرف وزارة التجارة و ترقية الصادرات, بإنشاء بطاقة وطنية تضم جميع المنتوجات بغرض التعريف بها لدى المتعاملين الاقتصاديين بما فيهم المصدرين و المستوردين, من جهة, والعمل على وضع الآليات المناسبة لحمايتها من المنافسة الأجنبية من جهة أخرى.

و بهذا الخصوص, ذكر انه تم إعداد قائمة أولى من اجل إخضاعها للرسم الإضافي المؤقت الوقائي أو ما يسمى "بند تعريفى جمركي" بموجب قرار وزاري مؤرخ في 26 يناير 2019, و بموجب قرار وزاري آخر مؤرخ في 8 ابريل 2019, تم تعديل القائمة الأولى, حيث أصبحت تضم 992 بندا تعريفيا جمركيا و هي حيز التنفيذ.

الصندوق الخاص بترقية الصادرات :

تم تأسيس الصندوق الخاص لترقية الصادرات (FSPE) بموجب قانون المالية لسنة 1996 . حيث تخصص موارده لتقديم الدعم المالي للمصدرين في نشاطات ترقية و تسويق منتوجاتهم في الأسواق الخارجية .

كما تمنح إعانات الدولة عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات لفائدة أي شركة مقيمة تقوم بإنتاج ثروات أو تقدم خدمات و لكل تاجر مسجل بصفة منتظمة في السجل التجاري و ينشط في مجال التصدير . يتم تحديد مبلغ إعانة الدولة المتاحة بإشراف وزارة التجارة و حسب نسب تحدد مسبقا وفقا للموارد المتوفرة .

و هناك خمس مجالات إعانة مقررة:

- أعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية
- التكفل الجزئي بمصاريف المشاركة في المعارض بالخارج.
- جزء من تكاليف دراسة الأسواق الخارجية.
- تكاليف النقل الدولي لرفع و شحن البضائع بالموانئ الجزائرية و الموجهة للتصدير.
- تمويل التكاليف المتعلقة بتكثيف المواد حسب مقتضيات الأسواق الخارجية.

التسهيلات الجمركية :

و لتعزيز دور الجمارك بشكل يجعل منها إدارات فاعلة في تسيير حركة التجارة لاسيما عبر الموانئ التي لطالما ميزتها أزمة الاختناق المرهقي، والتقليل من وتيرة المنازعات المينائية التي يرجع أغلبها إلى طول الإجراءات الجمركية، قامت المنظمة العالمية للجمارك سنة 2005 باقتراح مجموعة من المقاييس، أبرزها ما عُرف ب"مقاييس سايف" أي مقاييس السلامة، التي تضمنت أربعة محاور، لعل المحور الذي حاز أهمية معظم الدول هو محور "المتعامل الاقتصادي المعتمد"، الذي تبنته مختلف الدول بما فيها الجزائر وذلك سنة 2010، وضبطته سنة 2012 من خلال المرسوم التنفيذي رقم 12-93 الذي حدد شروط الاستفادة من هذا النظام ابتداء من شروط ذات صلة بطالب الاستفادة مروراً بالإجراءات الواجب إتباعها قبل تسليم الملف لإدارة الجمارك قصد فحصه شكليا وموضوعيا وتقرر بالتالي قرار منحه الصفة من عدمه. وفي حال صدور القرار بالإيجاب، يستفيد المتعامل من مزايا عدة على رأسها إجراءات جمركية مبسطة وسهولة تحصيل بضاعته، الجمركة عن بعد والإعفاء من المراقبة، أما على المستوى الدولي فيستفيد من التبسيطات الممنوحة في الدول الأخرى في إطار ما يعرف ب"اتفاقات الاعتراف المتبادل". وفي مقابل ذلك يفرض عليه القانون مجموعة من الالتزامات أغلبها ذات طابع أخلاقي

- المرسوم التنفيذي رقم 21-94 المؤرخ في 09/03/2021 الذي يعدل و يتمم المرسوم التنفيذي 05-458 المؤرخ في 30/11/2005 الذي يحدد كفاءات ممارسة نشاطات استيراد المواد الأولية و المنتوجات و و البضائع الموجهة لاعادة البيع على حالتها .

- المرسوم التنفيذي رقم 20-73 المؤرخ في 28/03/2020 يعدل و يتمم المرسوم التنفيذي رقم 18-300 المؤرخ في 26/11/2018 و المتعلق بنقل بعض البضائع في المنطقة البرية من النطاق الجمركي .

ملاحظة : من الملاحظ هذه الإصلاحات الاقتصادية قد أثرت بشكل جوهري في التجارة الخارجية من حيث خروج و دخول البضائع من و إلى الوطن ، بالنظر إلى التقنيات المعتمدة في تسوية معاملات التجارة الخارجية التي تربطها علاقة طردية أي كلما زادت حجم المبادلات التجارية الخارجية زاد حجم التقنيات المتبعة في تسويتها.

خلاصة الفصل :

إن التطور الاقتصادي بين الدول أصبح من الحتميات إبرام علاقات دولية ، لتحقيق الأهداف العديدة التي تصبو المبادلات التجارية إلى تحقيقها في ظل التجارة الخارجية، لذا في هذا القطاع يفرض الاندماج والانسجام مع النظام التجاري الدولي، وبالموازاة مع ذلك فالدخول في علاقات تجارية مع التجارة الخارجية يتطلب معرفة واسعة ودراية عميقة بقواعد المالية الدولية وتقنياتها وتتضمن هذه المعرفة على وجه الخصوص التحكم في ميكانيزمات الصرف وتطورات الأسواق المالية لذا فإنه يتعذر على المتعاملين التجاريين الإلمام بجميع التقنيات، فتتولى البنوك التجارية هذه المهمة من خلال الخدمات المصرفية المتعددة التي أصبحت تنافس من أجل توفيرها لعملائها، ومن هنا تبرز أهمية التمويل حيث يتم التعامل في التجارة الخارجية بعدة طرق مختلفة للتمويل منها :

- من يتعامل بأسلوب التمويل قصير الأجل لتمويل وارداته، وهنا يتم اللجوء إلى عدة تقنيات :

- كالتحويل المستندي والاعتماد المستندي وتحويل الفاتورة... الخ ،

- وهناك من يلجأ إلى أسلوب التمويل متوسط وطويل الأجل الذي يتمثل في الحصول على القروض:

- كقرض المورد الذي يمنحه المصدر للمستورد

- قرض المشتري الذي يمنحه بنك المصدر... الخ

- إضافة إلى القرض الإيجاري الدولي

- التمويل الجزائي و قروض التمويل المسبق .

للسماح للمتعاملين باختيار أفضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية كإحدى الركائز الأساسية على التطور الاقتصادي حيث تقوم على أساس تبادل السلع والخدمات بين دول العالم والقيام بعملية التبادل التجاري، حيث لا بد من وجود شبكة كبيرة من العلاقات والاتصالات بين دول العالم لكي تتم الوساطة بين هؤلاء المتعاملين (المصدر والمستورد) حيث تعتبر البنوك الركيزة الأساسية في هاته العملية التي تسمى بالتمويل الخارجي .

وكل هذه الطرق تهدف إلى تمويل التجارة الخارجية، بحيث تمنح الفرص للمشاريع الاستثمارية وإبرام الصفقات الدولية، إذ أنها تسهل عمليات التصدير والاستيراد .

الفصل الثالث :
دراسة تطبيقية لبنك
الفلاحة و التنمية الريفية
في تمويل التجارة الخارجية

تمهيد الفصل :

توجه الدول نحو الدخول في الاقتصاد المعرفي، فرض على البنوك الجزائرية مواجهة هذه التغيرات المستجدة ، حيث ما يميز العمل المصرفي في عصر المعرفة هو تفاعل دور التكنولوجيا المصرفية ، وانتقال البنوك إلى المعلوماتية اوجب عليها التكيف مع التغيرات في محيطها ، وهذا بالسعي للبحث وابتكار خدمات جديدة تتناسب مع تطلعات زبائنها الذين أصبحوا يبحثون عن أرقى و أسرع الخدمات ، و بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) من البنوك السبّاقة في هذا المجال وخاصة في تمويل البنوك التجارية وتحتل المؤسسات المالية وعلى رأسها البنوك مكانه هامة في النظام المصرفي لأي بلد نظرا لأهميتها ودورها في تحريك القطاعات الوطنية خاصة ما تعلق منها بالتجارة الخارجية. وفي إطار توطيد التكامل بين الجانب النظري والجانب التطبيقي، ارتأينا إجراء دراسة تطبيقية على أحد الهياكل المصرفية الجزائرية والمتمثلة في بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة بسكرة ، وذلك من أجل محاولة إبراز مختلف التقنيات التي يستخدمها البنك في معاملاته الخارجية، أي في مجال تمويله للتجارة الخارجية.

المبحث الأول : ماهية بنك الفلاحة و التنمية الريفية

بنك الفلاحة والتنمية الريفية (BADR) كونه بنك شامل وجواري يعتبر بنك الفلاحة و التنمية الريفية "بدر بنك" هو مؤسسة مالية وطنية ينتمي إلى القطاع العمومي الجزائري ، تتمتع بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي وكذا بالاستقلال في التسيير، وهو بنك تجاري يعمل على تدعيم تنمية إقليمية و تدعيم زبائنه بشكل فعال ، مما يجعله يشكل دعما لتنمية الاقتصاد الوطني وتحسين مستواه ، كما يعتر البنك صاحب أكبر شبكة بنكية في الجزائر مقارنة مع الهيئات الأخرى حيث أنشئ في 13/03/1982 ومن اجل تحقيق رضا الزبائن بأكبر قدر ممكن ، يجند أكثر 7000 موظف مع فريق يتكون من 1200 مكلف بالزبائن للإصغاء لانشغالهم عبر 354 وكالة و 39 مجمع استغلال جهوي موزعة عبر التراب الوطني بالإضافة إلى نظام معلومات جديد ، بالإضافة إلى نظام معلومات جديد لمزيد من الأمان ، السهولة ، الفعالية و السرعة (https://badrbanque.dz/ar)، ويختلف حجم القروض الممنوحة من طرفه من يوم إلى آخر ومن ساعة لأخرى.

المطلب الأول: نشأة و نشاطات بنك الفلاحة و التنمية الريفية

الفرع الأول: نشأة وتطور بنك الفلاحة و التنمية الريفية:

أولا - نشأة بنك الفلاحة و التنمية الريفية:

تم إنشاء البنك المركزي الجزائري بعد الاستقلال 13 ديسمبر 1962 تم إنشاء صندوق الجزائر للتنمية حاليا البنك الجزائري للتنمية، وفي عام 1964 الصندوق الوطني للتوفير والاحتياط وفي سنة 1966 تم السيطرة على القطاع المصرفي الجزائري التجاري الذي كان تحت السيطرة الأجنبية مما أدت هذه العملية إلى إعطاء الدولة ضرورة لإقامة وتنمية الاقتصاد الوطني والتي من خلالها تقرر إنشاء البنك الوطني الجزائري بموجب قانون 178 -66 الصادر في 03 يونيو 1966 ، تميز بنك الفلاحة والتنمية الريفية بمشاكل شديدة التعقيد وبعد عدة سنوات من تأسيس البنك المركزي الجزائري تقرر إعادة تنظيم وهيكله هذا البنك، وبموجب المرسوم 82-106 الصادر في 07 جمادى الأولى عام 1402 الموافق ل 13 مارس 1982 ، تم إنشاء بنك الفلاحة والتنمية الريفية (البنك الفلاحي) حيث نشر هذا القرار في الجريدة الرسمية رقم 11 في 06 مارس 1982 وتم تحديد قانونه الأساسي.

انضم بنك الفلاحة والتنمية الريفية إلى قائمة البنوك المتخصصة في:

1. التكفل بتمويل الحاجيات المختلفة للقطاع الفلاحي وكذا تطوير وتمويل النشاطات.

2. تمويل كل المشاريع التي تساهم في تنمية الأرياف.

3. يتم تدخل البنك الفلاحي في العنصرين الأساسيين بـ:

- زيادة المساحات المستصلحة.

- متابعة الإنتاج الفلاحي إلى آخر مرحلة.

ثانيا - تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR :

- المرحلة الأولى (1982-1990) :

أهتم في بداية مشواره التخصص في تمويل الفلاحة، وكل ما يخص العالم الريفي، وذلك بفتح العديد من الوكالات في المناطق الريفية.

- المرحلة الثانية (1991-1999) :

استطاع بنك الفلاحة والتنمية الريفية أن يدخل هذه المرحلة من بابها الواسع، بموجب صدور القانون 90/10 الذي نص على نهاية تخصص البنوك ، اتسع مجال تعاملات هذا البنك و توسع في تمويل قطاعات أخرى خاصة فقام بإدخال تكنولوجيا معلوماتية خاصة قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة حيث:

- في سنة 1991 قام بتطبيق نظام SWIFT الخاصة بالعمليات التجارية الخارجية .

- قام ببرمجيات Logiciel Sybu مع فروعته المختلفة من أجل تسهيل العمليات البنكية، كما قام بإدخال المعلوماتية على كل العمليات التجارية (تسيير القروض ، تسيير عمليات الصندوق ، الفحص عن بعد لعمليات الزبائن)، كما قام بإدخال مخطط الحسابات الجديدة على مستوى الوكالات.

- نجاح عملية إدخال المعلوماتية على جميع أعمال البنك.

- ظهور خدمة جديدة تتمثل في بطاقة السحب والتسديد.

- قام بعملية الفحص السلبي Télétraitement .

- قام باستعمال بطاقة السحب بين البنوك.

- المرحلة الثالثة (1999-2005):

أعتمد بنك الفلاحة والتنمية الريفية على برنامج خماسي من اجل سير التمويلات الاقتصادية والاجتماعية، بالإضافة إلى ذلك دخول البنك ميدان العالمية حيث أصبح بنكا شاملا يتدخل في تمويل كل القطاعات الاقتصادية وبالأخص في مجال الاستثمار وبفضل هذا التطور تم انجاز عدة مشاريع أهمها:

- في سنة 2000: تمت دراسة تشخيصية لنقاط القوة والضعف لأداء البنك ، وتم إعداد خطة أو مخطط لرفع من مستوى هذه المؤسسة بالمقارنة مع المعايير الدولية.

- في سنة 2001: تم تقليل لوقت، لإجراءات المعالجة و الموافقة على ملفات القروض ، وهذا حسب نوع الملف القرض استغلالي أو استثماري .

- تعميم شبكة MEGAPAC الرابطة بين الوكالات و الهياكل المركزية للبنك .

- في سنة 2002: تعميم نموذج بنك ثابت (الجالس) مع الخدمة الشخصية للزبائن على المستوى الوطني، " بنك الجالس يعني هذا النظام هو تكفل الموظف في الوكالة بالزبون و تقديم له جميع الخدمات ، أي أن الموظف يصبح وكأنه في ذاته بنك أن يجب عليه تعلم كل ملخص بالخدمات البنكية و إتقانها " .

- المرحلة الرابعة: (2005 إلى يومنا هذا)

قام بنك الفلاحة والتنمية الريفية في هذه المرحلة إلى إعادة تخصص في الميدان الفلاحي أي تمويل النشاطات الفلاحية والمجالات المتعلقة بها ومن خلال تعرضنا لتطير بنك الفلاحة والتنمية الريفية تتمثل في:

- البنك الأول في ترتيب البنوك التجارية.
- استعمال الإعلام الآلي على جميع عمليات التجارة الخارجية.
- الشبكة الأكثر كثافة.
- بنك شامل وعلمي يتدخل في تمويل كل التعاملات الاقتصادية والبنكية.
- 30 % من التجارة الخارجية الجزائرية.
- الإدخال الكامل للإعلام الآلي على كل الشبكة بفضل برمجيات خاصة Logiciel Sybu ملك للبنك، مصمم من طرف مهندسي المؤسسة.
- القيام بالعمليات البنكية في الوقت الحقيقي وعن بعد.
- ترتيب القروض الوثائقية في مدة 24 ساعة.
- إمكانية إطلاع فحص الزبائن عن بعد لحسابهم الشخصية.
- استئجار خزانة الأموال : عبارة عن خدمة يقدمها بدر بنك لزبائنه حتى يتمكنوا من الحفاظ على اغراضهم الثمينة
- إطلاق الصيرفة الإسلامية
- استعمال البطاقات الدفع الالكترونية
- استعمال خدمة الالكترونية البنكية "BADRnet"
- استعمال بطاقات الدفع البنكية (عمليات السحب من الموزعات الالية DAB و الشباييك الالية GAB ، بطاقة الدفع بين البنوك CIB ، عمليات تسديد المشتريات ، السلع و الخدمات من خلال البطاقة البنكية لاجهزة الدفع الالكتروني "TPE" بطاقة دفع بالعملة الصعبة التي تحمل شعار ماستر كارد) (ملحق 02) .
- منح القروض (القرض الرقيق ، القرض الرقيق الفدرالي ، قرض التحدي ، قرض السكن الريفي ، الإيجار المالي "الليزبنغ")أجهزة الدعم ANADE الوكالة الوطنية لدعم و تنمية المقاولاتية (كانت سابقا تسمى الوكالة الوطنية لتطوير الاستثمار)
- القيام بعمليات التجارة الخارجية
- تخليص المتقاعدين

الفرع الثاني: نشاطات ومهام بنك الفلاحة والتنمية الريفية

اولا - نشاطات بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR

إن نشاط البنك يتمحور ويعتمد على نوعين أساسيين هما:

- 1- نشاطات التمويل Activités de financement : وتتمثل في:
- تمويل النشاط الفلاحي والاستثمارات الفلاحية و الغذائية (ملحق 02).

2 - النشاطات الاقتصادية les activités économique

- تحديد الخطط المكلف من أجلها.
- بذل مجهودات جد هامة من أجل تطوير الاقتصاد الوطني.
- تطوير قدرات وكفاءات لتلبية رغبات الوطن، من جهة تقديم القروض وتمويل النشاطات الاقتصادية.
- ربط العلاقات مع الدول الخارجية.
- القيام بمفاوضات واتفاقيات وكفاءات خاصة يقوم فيها بضبط الحسابات وتطبيق العمليات البنكية مع الخارج.
- تنشيط وإعطاء نفس جديد لهياكل الشبكة والوكالات المركزية على التموين البشري والتجاري.
- تحليل حسابات كل فروع ووكالة مركزية ولا مركزية وبعض النشاطات على مستوى مختلف مراكز الشبكة.

ثانيا - مهام ومجال تدخل بنك الفلاحة ولتنمية الريفية BADR :

تتمثل مهامه في:

- معالجة جميع العمليات التي يقوم بها أي بنك تجاري (قرض، صرف، خزينة).
- فتح حسابات لكل شخص يقدم طلبا بهذا الشأن.
- المشاركة في جميع المجالات التوفير والاحتياط.
- المساهمة في تطوير القطاع الفلاحي و القطاعات الأخرى.
- تمويل مختلف العمليات المتعلقة بالتجارة الخارجية خاصة الاستيراد ومحاولة تقديم تسهيلات للاستثمار الوطني.
- تطوير شبكة معاملاته النقدية.
- تقسيم السوق المصرفية و التقرب أكثر من ذوي المهن الحرة، و التجار و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة.
- الاستفادة من تطورات العمالية في المجال المصرفي
- في إطار سياسة القروض ذات المردودية يقوم بنك الفلاحة و التنمية الريفية ب :
- * تطوير قدرات تحليل المخاطر.
- * إعادة تنظيم إدارة القروض .
- *تحديد ضمانات متصلة بحجم القروض و تطبيق معدلات الفائدة تتماشى وتكلفة الموارد.

لقد عمل بنك الفلاحة و التنمية الريفية و من اجل تعزيز مكانته التنافسية و التوجه الاقتصادي الجديد للدولة وسياستها بصفة عامة ، بوضع مخطط استراتيجي شرع في تطبيقه مع بداية العقد الأول من القرن الحادي و العشرون تتلخص أهم محاوره في :

- إعادة التنظيم وتسيير الهيئات و الهيكلة التنظيمي
- عصرة البنك (تقوية التنافسية)
- احترافية العاملين .
- تحسين العلاقات مع الأطراف الأخرى .
- تطهير وتحسين الوضعية المالية.

المطلب الثاني: تقديم بنك الفلاحة و التنمية الريفية لوكالة بسكرة 393

الفرع الأول تعريف بالوكالة و مبادئها :

أولا : التعريف بالوكالة :

تقديم لوكالة 393 بسكرة:

باعتباره الخلية الأساسية لعمل البنك، على اتصال مباشر ودائم مع العملاء، ويلتزم بتنفيذ السياسة والإستراتيجية التي وضعتها الإدارة العامة.

وكالة الاستغلال المحلية -393- بسكرة ، تمثل أحد الهياكل المهمة لمجموعة الاستغلال الإقليمية بسكرة الوادي 007 والتي تضم عشر (10) وكالات وهي بسكرة 393 ، سيدي عقبة 390، دبيلة 392، قمار 394 ، أولاد جلال 378، جامعة 391 ، الوادي 380 ، طولقة 389 ، المغير 395 ، زريبة الوادي 396 بما في ذلك واحد (01) عداد أمامي . يعمل في فرع بسكرة ثلاثون (30) موظفًا يضمون حسن سير عمل البنك ، ووفقًا للتنظيم الداخلي الجديد "OCA".

تم تمويل عدد كبير من المشاريع من قبل بدر بسكرة، بما في ذلك الاستثمارات في قطاعات الزراعة والأغذية الزراعية أو حتى الصناعة.

ثانيا - مبادئ بنك الفلاحة والتنمية الريفية تتمثل :

مبادئ الاستغلال: يهتم البنك عموماً بالزبون ويحرص على حسن استقباله، يقدم له الخدمات، يبادر بإعطائه المعلومات الصحيحة والدقيقة حتى يكون على علم بكل ما حدث في الساحة الاقتصادية مما يجعله مستقلاً عن الحكومة وعن الخارج.

- مبدأ القرض والمخاطرة: إن البنك حريص على أموال المودعين له حتى يكون في مستوى الثقة، كما انه بإعادة الحق إلى أهله خاصة وأن هناك ضمانات والتي يتطلبها البنك.

- مبدأ السيولة النقدية: يتعامل المصرف بأموال الناس، إذا رغبوا بسحب ودائعهم يكون البنك حاضراً لطلباتهم، أي المال النقدي يكون جاهزاً لمواجهة طلبات السحب الآتية من قبل الزبائن.

- مبدأ الخزينة: يتمثل في وجوب ترك نسبة معينة في خزينة البنك المركزي.

- مبدأ الأمن: يلجأ المواطن إلى المصرف من خلال تعاملاته التجارية وإدخار أمواله تفادياً للمخاطر التي يمكن أن يتعرض لها كالسرقة، إذن البنك يعمل كجهاز امن مطالب، بل ملزم بالمراقبة الصارمة للإمضاءات وغيرها.

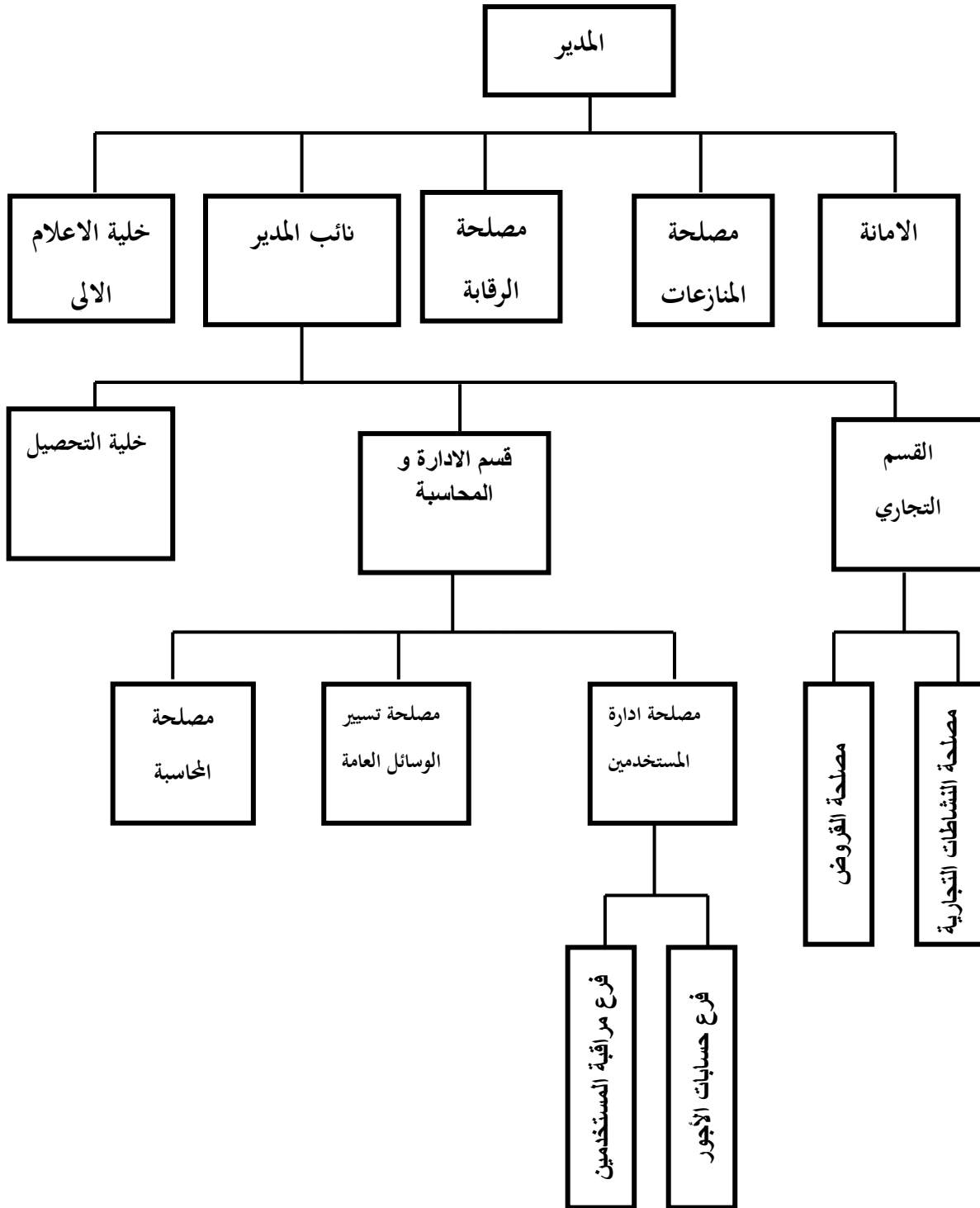
الفرع الثاني: الهيكل التنظيمي للمديرية الجهوية للاستغلال وكالة بسكرة :

يتميز بنك الفلاحة و التنمية الريفية ، بكونه يركز على شبكة من الوكالات و يشرف على مجموعة من الفروع التي تتولى مهمة تنظيمها و تسييرها في منطقة عملها :

ويتضمن هذا المطلب تحليل الهيكل التنظيمي لكل من المديرية الجهوية للاستغلال في البداية وأيضاً الوكالة، حيث سنقوم بتحليل الهياكل التنظيمية للبنك.

أولاً: الهيكل التنظيمي للمديرية الجهوية:

الشكل رقم (01) يبين الهيكل التنظيمي المديرية الجهوية للاستغلال:



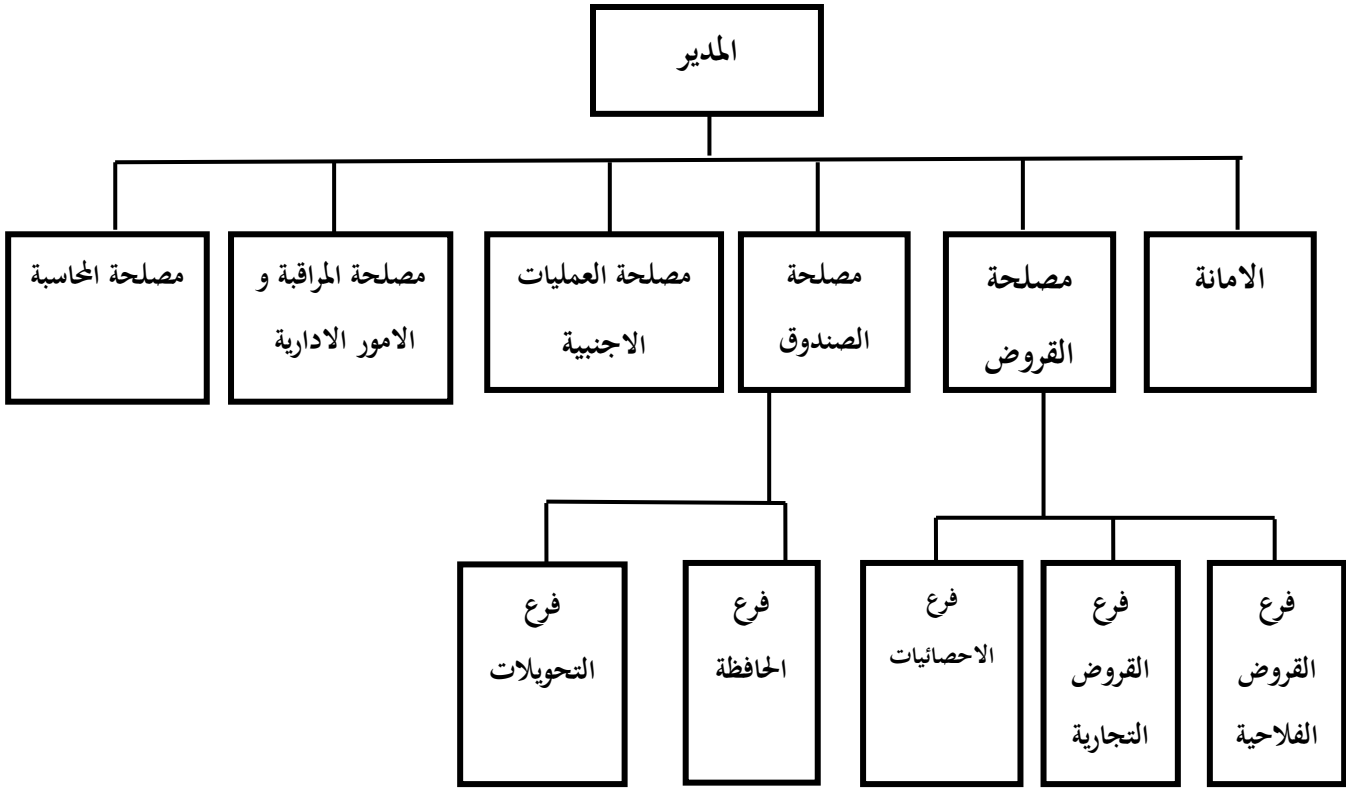
المصدر : وثائق مقدمة من البنك

- المدير: ويمثل البنك إزاء الغير كما يعمل على توقيع وإبرام العقود والمستندات والوثائق والمراسلات والاتفاقيات، وهو الذي يقوم بتمثيل هذه المديرية لدى المديرية العامة لمعرفة القرارات الإستراتيجية وتنفيذها.

- 1- الأمانة : وهذه الخلية تكون كوسيلة ربط بين مكاتب الإدارة تحت إشراف المدير .
- 2- مصلحة الرقابة: وهذه المصلحة تقوم برقابة دورية على جميع الوكالات التابعة لهذه المديرية الجهوية .
- 3- خلية الإعلام الآلي: وتعمل هذه المصلحة على إدماج المعلومات داخل جهاز الإعلام الآلي، واستغلال التطبيقات الآلية طبقا للبرنامج المعمول به، وكذا مراقبة نوعية السحب، وتسيير التجهيزات الآلية مع المحافظة على استعمالها العقلاني، وتطبيق الشبكات المقترحة من طرف المديرية المركزية للإعلام الآلي. وهذا يخص المديرية الجهوية وأيضاً الوكالة.
- 4- مصلحة المنازعات: تقوم هذه المصلحة بمتابعة الحالات المتنازع عليها لصالح المديرية الجهوية، وكذا دراسة الشكاوي وإعطاء وجهة النظر فيها، وتقوم بدراسة وإعطاء الاقتراحات حول طلبات التسديد بطريقة ودية للحقوق المتنازع فيها، واقتراح استدعاء المحامين عند الضرورة، وذلك للمحافظة على مصالح الشركة، والحرص على تسديد تكاليف المحامين عن طريق الوكالات ومراقبة صلاحية الأوراق.
- 5- نائب المدير: ويقوم المدير المساعد بمساعدة المدير العام في تسيير المديرية والوكالات التابعة لها، ويمثل المدير الجهوي عند غيابه، ويتأس هذا المدير عدة أقسام منها :
 - القسم التجاري: ويضم مصلحتين:
 - أ - مصلحة النشاطات التجارية: وتقوم هذه المصلحة بكل الأعمال الخاصة بالتجار خاصة فيما يخص منح القروض التجارية بأنواعها.
 - ب - مصلحة القروض: وتقوم هذه المصلحة بدراسة ومنح القروض الفلاحية بأنواعها.
 - قسم الإدارة والمحاسبة: ويضم هذا القسم مايلي :
 - أ- مصلحة إدارة المستخدمين: وتتولى هذه المصلحة كافة الشؤون المتعلقة بموظفي البنك، ولها فرعان:
 - فرع حسابات الأجور.
 - فرع مراقبة المستخدمين
 - ب - مصلحة تسيير الوسائل العامة: وتقوم المصلحة بتسيير واستخدام كل ما يتعلق بالوسائل والتجهيزات الموجودة لدى المديرية الجهوية والوكالات.
 - ج- مصلحة المحاسبة: وتختص بجميع العمليات المحاسبية الخاصة بالبنك، من إعداد و مراقبة الدفاتر اليومية للبنك، ومراجعة الحسابات الخاصة به .
 - خلية التحصيل: وتعمل هذه الخلية على القيام بكامل إجراءات التحصيل بأنواعها.

ثانيا: الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة بسكرة :

الشكل رقم (02) يوضح الهيكل التنظيمي لبنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة بسكرة :



المصدر : وثائق مقدمة من الوكالة

شرح الشكل: إن الهيكل التنظيمي لوكالة بسكرة يضم المصالح التالية:

- 1- المدير: وهو الذي يقوم بتسيير الوكالة وصاحب القرار ويساعده في ذلك نائب المدير.
- 2- مصلحة القروض: وتختص هذه المصلحة بكل العمليات المتعلقة بمنح القروض بشتى أنواعها كما تتولى دراسة ملفات طلبات القروض وتقديمها حسب المبالغ إلى لجنة القروض، وهي اللجنة الوحيدة في هذا البنك ببسكرة حيث تقوم بقبول أو رفض هذه القروض وتنقسم هذه المصلحة إلى ثلاثة فروع:
 - أ- فرع القروض الفلاحية: وهو متخصص في منح القروض الفلاحية.
 - ب- فرع القروض التجارية: وهو مكلف بجميع القروض التجارية بأنواعها.
 - ج- فرع الإحصائيات: وهو يتولى القيام بالإحصائيات السنوية و الشهرية المتعلقة بالقروض الممنوحة.
- 3 - مصلحة الصندوق: وتتولى هذه المصلحة القيام بالمهام التالية:
 - فتح الحسابات للعملاء.
 - قبول الودائع.
 - إجراء عمليات السحب والدفع على الحسابات.
 وتتم عملية الدفع والسحب بشبايك خاصة، أما هذه المصلحة فهي تضم فرعين:

- أ- فرع الحافظة: ويتولى المهام التالية:
- خصم الأوراق التجارية للعملاء.
 - عملية المقاصة: وتتم هذه العملية في غرفة المقاصة بالبنك المركزي، أين تتم عملية التقاص بشيكات مختلف البنوك.
 - ب - فرع التحويلات: يعمل هذا الفرع على التحويلات المختلفة من حساب لآخر لصالح عملاء البنك.
- 4- مصلحة العمليات الأجنبية: تختص هذه المصلحة بالعمليات التالية:
- * القيام بتمويل عمليات التجارة الخارجية عن طريق الدفع عن المصدر أو المستورد، وذلك بفتح الاعتماد مستندي أو التحصيل المستندي
- * القيام بعمليات التوطين المصرفي.
- التحويلات المختلفة للأموال من وإلى الخارج.
 - إجراء الإحصائيات المتعلقة بالعمليات الأجنبية إضافة إلى مراجعة وتصفية الحسابات.
- 5 - مصلحة المراقبة والأمور الإدارية: تهتم هذه المصلحة بالشؤون التالية:
- الموارد البشرية وكل ما يتعلق بأجورهم وعطلهم والمكافآت الخاصة وكذا الدورات المنتظمة لأجلهم.
 - الأمن والأرشيف.
 - الإعلانات: الاحتياجات والدعوات وغيرها من المهام الأخرى.
- 6- مصلحة المحاسبة : وتختص بجميع العمليات المحاسبية الخاصة بالبنك، من إعداد الميزانيات الافتتاحية والختامية للبنك، ومراجعة الحسابات ، و دفع أجور العمال.

المبحث الثاني : بنك الفلاحة و التنمية الريفية في تمويل التجارة الخارجية

تمويل التجارة الخارجية هو إعطاء مهلة دفع من طرف البائع (المصدر) إلى المشتري (المستورد)، وهذه المهلة تتراوح على الأقل 30 يوم فما فوق وتكون مدة الدفع عامة لها علاقة مباشرة مع دورة الإنتاج إذا كانت السلعة مواد أولية، أما إذا كانت معدات تكون لها علاقة بمدة اهتلاك المعدات.

المطلب الأول: طرق تمويل التجارة الخارجية في بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة بسكرة

الفرع الأول : فتح حساب بنكي

قبل البدء بعملية الاستيراد و التصدير يتم الاتفاق بين المصدر و المستورد على صفقة تتضمن تصدير بضاعة معينة يجب أن يملك المصدر حساب تجاري لدى البنك

أولا - يتقدم المصدر للبنك لفتح حساب تجاري و المتضمن الملف القانوني يحمل الوثائق التالية:

- شهادة الخراط لدى صندوق الضمان الاجتماعي لغير الأجراء CASNOS

- شهادة الخراط لدى صندوق الضمان الاجتماعي الأجراء CNAS

- شهادة عدم الخضوع للضريبة

- بطاقة التعريف الجبائي NIF

- بطاقة التعريف الاحصائي NIS

- سجل تجاري RC

- نسخة من بطاقة هوية

❖ ملاحظة : الخطوة المذكورة سابقا (فتح حساب بنكي) مطلوبة قبل أي عملية توطين بنكي

الفرع الثاني : التوطين

التوطين وسيلة ملزمة لكل عملية تجارية تقام من و الى خارج البلاد للتأكد من مطابقتها مع التنظيم المعمول به ، كما يتعلق بالمصادقة القانونية على عمليات الاستيراد و التصدير ، وهو أول عملية بنكية يشترط القيام بها قبل الانطلاق في تنفيذ هذه العمليات ، بالنسبة لأهمية عملية التوطين البنكي و الذي يتم قبل تنفيذ عمليات الاستيراد و التصدير على حد سواء، أما بالنسبة لقبول توطين الملفات وكل ما يصاحبها من تحويلات العملة الصعبة للخارج ينبغي أن يكون الحساب البنكي في حدود التحويلات و ضمانات القدرة على الوفاء التي يقدمها الزبون لبنكه .

اولا : تعريف التوطين

هو إجراء إداري يقوم به البنك بهدف تعريف العملية التجارية بإعطائها رقم خاص بها يعرف برقم التوطين، أما بالنسبة للمستورد فهو عبارة عن اختيار بنك معين لإتمام العملية التجارية، حيث يختار المصدر أو المستورد المتحصل على سجل تجاري بنكا معتمدا ليتم به عملية التوطين بشرط أن يكون له حساب تجاري لدى هذا البنك، وتوجد بعض الاستثناءات على بعض العمليات التجارية حيث أنها لا تخضع لعملية التوطين وهي: حسب النظام رقم 07-01 الصادرة في 3 فبراير 2007 بشأن القواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج وحسب المادة 33 منه .

المادة 33: يعفى من التوطين المصرفي:

- ما يسمى بالواردات / الصادرات التي بدون تسديد التي يقوم بها المسافرون لاستعمالاتهم الشخصية، طبقا لأحكام قوانين المالية
 - بالواردات التي تدعى بدون تسديد و التي يقوم المواطنين المسجلون لدى الممثلات الدبلوماسية والقنصلية الجزائرية في الخارج عند عودتهم النهائية إلى الجزائر طبقا لأحكام القوانين المالية .
 - الواردات التي تدعى بدون تسديد و التي يقوم بها الأعوان الدبلوماسيون والقنصليون وما شابههم وكذلك أعوان ممثلات الشركات و المؤسسات العمومية في الخارج عند عودتهم إلى الجزائر .
 - واردات / صادرات بقيمة أقل من ما يعادل 100000 دج من قيمة فوب .
 - استيراد / تصدير العينات و الهبات والسلع المستلمة في حالة تفعيل الضمان .
 - الواردات من السلع المحققة في إطار نظام الوقف الجمركي .
- يجب أن يكتب على التصريح المقدمة لدى الجمارك، المتعلقة بالواردات و الصادرات المشار إليها أعلاه والمادة 58 أدناه عبارة "صادرات / واردات لم توطن مصرفيا".

ثانيا: سير عملية التوطين

حسب القانون 07-01 الصادرة في 3 فبراير 2007 بشأن القواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الخارج على إجبارية عملية التوطين للاستيراد أو التصدير: قبل فتح الاعتماد المستندي أو أي عملية تحصيل مستندي أو دفع حر :

المادة 29: تخضع كل عملية استيراد أو تصدير للسلع أو الخدمات إلى إلزامية التوطين لدى وسيط معتمد باستثناء عمليات العبور المشار إليها في المادة 33 أعلاه، يسبق التوطين كل تحويل / ترحيل للأموال، التزام أو التخليص الجمركي للبضائع.

المادة 30: يتمثل التوطين من فتح ملف يسمح بالحصول على رقم التوطين من الوسيط المعتمد الموطن للعملية التجارية. يجب أن يتضمن الملف على جميع المستندات المتعلقة بالعملية التجارية.

يقوم المتعامل باختيار الوسيط المعتمد ويلتزم لدى هذا الأخير بالقيام بكل الإجراءات المصرفية المتعلقة بالعملية.

* وتم عملية التوطين بإعطاء رقم لكل عملية تجارة خارجية تساوي أو أكثر من 100000 دج هذا الرقم يرسل من طرف الوكالة إلى البنك المركزي شهر بعد عملية التوطين و الهدف هو أن البنك المركزي يسمح له بمتابعة العملية (عملية التوطين) حتى التصفية و نجد ثالث مراحل:

***المرحلة الأولى** : التصريح بإعطاء رقم للعملية و هو بمثابة بطاقة تعريف بعملية الاستيراد ، و هو عبارة عن ختم خاص بالوكالة الموطنة يحمل كافة المعلومات الخاصة بالملف محل التوطين و الشكل الموالي يوضح :

الشكل رقم (01) يمثل ختم التوطين

A	B	C	D	E	F	G	H
**	**	**	****	*	**	*****	***

A: مكون من خانتين تعبر عن مكان الوكالة حسب رمز الوكالة بسكرة 07

B: مكون من خانتين و يمثل رمز الوكالة أي الرقم الممنوح من طرف البنك المركزي 04

C: من خانتين و يمثل اعتماد الوكالة 01

D: أربع خانات و يمثل سنة التوطين 2022

E: خانة و يرمز الى الثلاثي مثلا الثلاثي الأول 1

F: : خانتين تمثل نوع السلع التي تم استيرادها (منظور أو غير منظور) هذه الأرقام يتم وضعها من طرف البنك المركزي مثل: الرقم

10 يمثل السلع، الرقم 20 يمثل الخدمات، الرقم 80 يمثل المشاريع الكبرى

G: خمس خانات تمثل أرقام ممنوحة من البنك التجاري حسب ترتيب ملفات التوطين (الرقم التسلسلي على مستوى الوكالة)

H: ثلاث خانات لا تكتب الأرقام بل تكتب بالحروف اللاتينية تمثل العملة المتداولة عالميا والمتفق عليها في العقد مثلا EUR.

***المرحلة الثانية** : تقوم الوكالة البنكية بتسليم الفاتورة الموطنة للمستورد لاستخدامها في جمركة السلعة (يرسل الجمارك للبنوك

التي قامت بالتوطين بسند يسمى D10 للاستيراد (تصريح جمركي استيراد) (ملحق 12) و D11 للتصدير وهذا يؤكد بأن

السلع قد جمركت) (ملحق 13)، ومن ثم خصم عمولة التوطين من حسابه لدى الوكالة .

*المرحلة الثالثة : التصفية حسب المادة 39 من النظام 07-01 تتمثل في دور الوسيط المعتمد أثناء تصفية الملفات ثم التأكد من قانونية وتطابق العقود التجارية المنجزة كما يتأكد من السير الحسن للتدفقات المالية المترتبة عنها بالنظر إلى تنظيم الصرف المعمول به ، ثم يقوم الوسيط بتبليغ البنك المركزي بأن عملية التدفق المالي قد تمت .
بعد ثلاثة أشهر من التدفق المالي تقوم الوكالة بتصريح الملف مصفى (تصفية الملف : عملية التوطين + التدفق السلعي ويتمثل في الفاتورة النهائية وبوليصة الشحن + التدفق المالي و يتمثل في تصريح بالتغطية بالعملة الصعبة والموافق عليه من طرف البنك المركزي).

❖ منذ سنة 2016 العملية المسبقة للتوطين لكل عملية تجارية تتم كالتالي :

- 1- تقوم الوكالة بتسليم مفتاح لكل مؤسسة تمارس التصدير أو الاستيراد، هذا المفتاح يسمح لهذه المؤسسات باستعمال الموقع الالكتروني للبنك المركزي للقيام بالعمليات المسبقة للتوطين. حسب الشكل رقم (01)
- 2- تقوم المؤسسة عن طريق الموقع الالكتروني للبنك قيام بطلب توطين عملياته للتجارة الخارجية، هذا الطلب يحتوي على جملة من المعلومات التي تخص المؤسسة من رأس مال المؤسسة، نشاط المؤسسة معلومات على الوضعية الجبائية و الشبه جبائية، كذلك معلومات على المصدر الأجنبي، نوع وقيمة السلع، نوع الدفع... الخ حسب الشكل رقم (02)
- 2- تدرس هذه المعلومات في المستوى المركزي للبنك (مديرية التجارة الخارجية)، هذه الأخيرة ترسل عن طريق الانترنت للشركة بالرفض أو القبول مع تقديم جملة من المستندات التي يجب على الشركة تقديمها إلى الوكالة، كذلك في نفس الجواب يتم تحديد موعد بالتاريخ و الساعة التي تتقدم فيها المؤسسة (الشركة) للقيام بعملية التوطين.

الشكل رقم (01)

The screenshot shows a web browser window with the URL 'predom.badr-bank.dz/login.php'. The page layout includes the bank's logo on the left and a login form on the right. The form has a green header 'Espace Clients Accès Restreint' and contains the following elements:

- Email address:** A text input field labeled 'Adresse E-mail'.
- Mot de Passe:** A password input field labeled 'Mot de Passe' with a search icon.
- Image:** A CAPTCHA image showing the word 'kaks' with a refresh icon.
- Text:** A label 'Saisissez le texte de l'image' below the CAPTCHA.
- Buttons:** A green 'Connexion' button and two links: 'Pas encore enregistré? Inscription' and 'Mot de Passe Oublié?'.

ثالثا - مراقبة التوطن:

المادة 52: تتم مراقبة ملفات التوطن المصرفي و التحويل من قبل الوسيط المعتمد الموطن تتم على النحو التالي:

فيما يخص واردات السلع على أساس :

العقد التجاري أو الفواتير النهائية

- وثائق الإرسال

- الوثائق الجمركية (نسخة بنكية) أو مستند يقبل كوثيقة معادلة .

فيما يخص واردات الخدمات على أساس :

العقد التجاري أو الفواتير النهائية

- شهادة الخدمة المنجزة

- الوثائق أو التراخيص التي من المحتمل طلبها

- نسخة من رسالة Swift الخاصة بها

- الاستمارة الإحصائية المرسله إلى بنك الجزائر.

المادة 53: يجب أن تنتهي مراقبة ملفات التوطن المصرفي والتحويل الخاصة بعمليات الاستيراد:

- في اجل أقصاه ثلاثة أشهر (03) الموالية للتسوية المالية للعملية بالنسبة للعقود التجارية ذات التسوية الفورية

- في اجل أقصاه ثلاثون يوماً الموالية للتسوية الأخيرة بالنسبة للعقود التجارية ذات التسوية المؤجلة.

رابعا - أنواع التوطن:

عملية توطن الاستيراد: DI (لا تتعدى ستة أشهر) تنفيذ العملية التجارية.

عملية توطين DIP: المدة لا تزيد عن عام.

* في حالة البضاعة المستوردة توجه للبيع على حالها

بمضي على تعهد بعدم البيع في :

✓ في حالة البضاعة تستعمل كمواد أولية.

✓ في حالة بضاعة الاستثمار.

خامسا - القواعد المطبقة على عملية التوطين حسب القانون: (بنك الجزائر ، 2007)

التعليمية رقم 03-07 بتاريخ 31 مايو 2007 بشأن إجراءات إعلان ومتابعة ملفات التوطين للمعاملات الحالية في الخارج المادة 1: الغرض من هذه التعليمات ، وفقاً للائحة رقم 07-01 المؤرخة 3 فبراير 2007 المتعلقة بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية مع الدول الأجنبية وحسابات العملات ، هو تحديد شروط وإجراءات التصريحات من قبل البنوك و للمؤسسات المالية والوسطاء المعتمدين حالة ملفات توطين عمليات استيراد وتصدير السلع والخدمات وتحليصها.

المادة 2: يتعين على البنوك والمؤسسات المالية، الوسطاء المعتمدين، أن تحيل إلى بنك الجزائر (Direction Générale des Changes) شهرياً وفي غضون أسبوعين (02) بعد شهر الإحالة، الإقرارات الافتتاحية وملفات التصفية الخاصة بالتوطين. استيراد وتصدير السلع والخدمات، حسبما يكون الحال، وفقاً للخطوط العريضة المشار إليها أدناه، المرفقة كملحق:

- إقرار فتح ملفات توطين لاستيراد وتصدير السلع والخدمات "الملحق 1".

- إقرارات التوطين لاستيراد وتصدير السلع والخدمات المخالصة "الملحق 2".

- إقرار ملفات التوطين لاستيراد وتصدير السلع والخدمات المنقولة التي لم يتم تحليصها، مع عرض، حسب مقتضى الحال، حالة تتجاوز السداد أو عدم كفاية الإعادة إلى الوطن "التذييل 3".

المادة 3: يجب أن يتم إرسال الإعلانات المشار إليها في المادة 2 أعلاه بإرسال، ويتكون من:

- وسيط ورقي موقع حسب الأصول من قبل المسؤول الأول ، أو ممثله المفوض حسب الأصول ، من البنك أو المؤسسة المالية ، والوسيط المعتمد

- ملف كمبيوتر بتنسيق جدول بيانات (XLS) على قرص مضغوط.

المادة 4: التصريحات المنصوص عليها في المادة 2 أعلاه تتعلق بعمليات الاستيراد والتصدير للسلع و / أو الخدمات الخاضعة للخصم المباشر.

المادة 5: يتم الإعلان عن ملفات توطين الاستيراد والتصدير المفتوحة في عدادات البنوك والمؤسسات المالية والوسطاء المعتمدين الذين يقدمون فائضاً في الدفع أو نقصاً في الإعادة إلى الوطن بمبلغ يساوي أو يقل عن 100000 دينار جزائري إلى بنك الجزائر ويتم الاحتفاظ بها من قبل هذا الأخير الذي يجب عليه بذل العناية الواجبة للحصول على تصريح.

يتم الإعلان عن ملفات الخصم المباشر التي تظهر فائض الإعادة إلى الوطن أو الدفع غير الكافي ، ولكن يتم الاحتفاظ بها بواسطة عدادات الخصم المباشر للتخليص لاحقاً.

المادة 6: عند استنفاد المواعيد النهائية للمقاصة النظامية ، يتم إرسال ملفات الخصم المباشر التي تقدم فائضاً في الدفع أو نقصاً في الإعادة إلى الوطن ، أعلى من الحدود المنصوص عليها في المادة 5 أعلاه ، في صورة عن طريق الوسيط المعتمد. في بنك الجزائر (Direction Générales des Changes) ، في الشهر التالي لتاريخ انتهاء صلاحية الملف المعني.

المادة 7: ملفات الخصم المباشر المفتوحة والتي لم يتم مسحها بعد في تاريخ سريان هذه التعليمات تؤدي إلى ظهور إعلانات وفقاً للإطار والدعم المنصوص عليه في

المادتان 2 و 3 أعلاه، في غضون ثلاثين (30) يوماً من بدء نفاذ هذه التعليمات.

الفرع الثالث : إجراءات فتح الاعتماد المستندي:

يعتبر هذا الطلب أمر المستورد للبنك لفتح اعتماد مستندي ، ويصبح طرفاً لدى الوكالة أو البنك وذلك بتقديم معطيات تدخل ضمن الطلب، وفي حالة اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء والتعديل تكون مسؤولية البنك على تطبيق كل المعطيات وليس لديه الحق في إلغاء أو تغيير أي أمر أو تعديل الطلب دون موافقة الأمر بفتح الاعتماد المستندي ، ومن المعلومات إجبارية والمهمة في هذا الطلب نجد:

- طلب التوطين.

- اسم الوكالة البنكية.

- اسم المستورد.

- نوع الاعتماد المطلوب فتحه.

- قيمة الاعتماد.

- اسم البنك المرسل في الخارج.

- اسم المصدر.

- مدة الصالحية (أي أنه بتاريخ الاستحقاق الأقصى لتقديم المستندات للمناقشة في المكان الذي عين في الاعتماد المستندي بعدما يتأكد رئيس مصلحة التجارة الخارجية من ملا طلب فتح الاعتماد بطريقة صحيحة، بعدها تقوم الوكالة بفحص مالي لطلب الاعتماد، لتتأكد من امتلاك المستورد لخط القرض من عدمه، و يتمثل هذا الأخير في تسهيلات منحها الوكالة للمستورد بحسب مبلغ محدد خلال فترة محددة، أما في حالة تسديد معطي الأمر لقيمة الصفقة من حسابه الخاص، فإنها تتأكد من أنه يمتلك الرصيد الكافي.

- نوع الدفع ورقم الفاتورة.

- تعيين ميناء الإرسال وميناء الوصول.

- توقيع المستورد على الطلب.

بعدها يقوم البنك بتسجيل الافتتاح وخصم من حساب العميل ما قيمته 0.25% من قيمة الصفقة (عمولة) ، حيث تعتبر 0.25% الإضافية عبارة عن عمولة تستعمل لأجل تغطية تقلبات أسعار الصرف خلال مدة إجراء هذه العملية وكذا عمولة فتح الاعتماد التي تقدر بـ: 3000 دج في وكالة بدر (وتتراوح من 3000 دج إلى 4500 دج كحد أعلى في الوكالات الأخرى)

والرسم على القيمة المضافة (tva) المقدرة ب 19 % وأخيرا تقوم الوكالة بقبول طلب فتح الاعتماد لصالح المستورد من عدمه، وفي حالة الفتح يقوم رئيس مصلحة التجارة الخارجية ومدير الوكالة بإمضاء طلب الفتح ليقوم بعدها بإبلاغ زبونها بقبول فتح الاعتماد.

- الشروط الواجب توفرها في العميل:

يتطلب الحصول على القروض بالنسبة للعملاء الاقتصاديين ثلاث شروط إجبارية هي:

1- المؤهلات:

تاجر: سجل تجاري حديث .

مقاول: سجل تجاري مقاوله.

فلاح: بطاقة فلاح.

شركة: العقد التأسيسي لشركة.

2- صفة التاجر:

فحسب المادة 21 من القانون التجاري كل شخص معنوي أو طبيعي مسجل في السجل التجاري فهو تاجر حتى إثبات العكس، فإن صفة تاجر في نظر القوانين مضمونة، تضمن هذه المادة للأشخاص الطبيعيين أو المعنويين المسجلين في السجل التجاري كل الحقوق للقيام بكل الأعمال التجارية وتتوسع هذه الميزة لتشمل الخواص المقيدين في السجل التجاري من أصحاب المهن التقليدية.

3- الاشتراك الضريبي والشبه الضريبي:

تعتبر الحالة الضريبية للمتعامل الاقتصادي عنصرا هاما لتحديد المخاطر المحتملة للبنك في صدد المتعاملون الاقتصاديون المؤهلون للحصول على القروض البنكية المحتملة يتوجب عليهم: إظهار وثائق ضريبية وشبه ضريبية.

- الأخطار التي يتعرض لها البنك في مرحلة إجراءات الفتح:

- تهرب المصدر من إتمام الصفقة:

عند اتفاق الطرفان على الصفقة وقبل الإمضاء ينسحب المصدر ويترك الصفقة.

- ضمان الإعسار عن التنفيذ للصفقة:

المستورد قبل إمضاءه للعقد التجاري النهائي للصفقة، يقوم بطلب ضمان يؤكد على إتمام المصدر للصفقة ويقدر هذا الضمان 5 %

- الخطر المالي:

وهنا يقوم البنك بدراسة الميزانيات المالية ورأس المال للمؤسسة وعدم الدين.

- الخطر القانوني:

مرتبط بالحالة أو الوضعية القانونية للمؤسسة وكذا بنوع النشاطات التي تمارسها، نوع النشاط شرعي أو غير شرعي من الناحية القانونية قبل أي عملية استيراد وتصدير لا بد من التوطين.

المطلب الثاني : دراسة حالة تمويل التجارة الخارجية بالوكالة

الفرع الأول : دراسة حالة سير الاعتماد المستندي في وكالة بسكرة

بعد فتح حساب تجاري

قبل القيام بأي خطوة يتم أولا الاتفاق بين المصدر (البائع) والمستورد (المشتري) على صفقة تتضمن استيراد بضاعة معينة (عقد تجاري)، حيث يقوم بعدها المصدر بإرسال فاتورة شكلية Facture Proforma (ملحق رقم 01) بواسطة الفاكس أو أي وسيلة أخرى ، كي يتسنى للمستورد التعرف على نوعية البضاعة ومدى مطابقتها لمواصفات السلعة المطلوب . حيث تحتوي الفاتورة الابتدائية على عدة معلومات نذكرها بالتفصيل كالآتي :

- تاريخ الفاتورة 2021/10/19

- نوع السلعة تجهيز أربع عنابر لتربية الدجاج الأم

- سعر السلعة 343.100,00 اورو

- ميناء الشحن: يكون في إحدى الموانئ الاتحاد الأوروبي (ميناء هامبورج) .

- ميناء التفريغ: ميناء الجزائر

- اسم المستفيد (شركة تربية الدواجن بسكرة)

- اسم المصدر و عنوانه : جي ام بي اش انترناسيونال (ألمانيا)

- اسم بنك المصدر: بي ال زاد (B L Z)

- عنوان بنك المصدر المانيا

- رمز البنك (B L Z)

بعد الاتفاق الذي تم بين المستورد الجزائري (شركة تربية الدواجن بسكرة) والمصدر الألماني

(BIG UTCHMAN INTERNATIONAL GMBH) حول صفقة الاستيراد يتقدم العميل (المشتري أو المستورد) إلى

بنك الفلاحة و التنمية الريفية الخارجي- وكالة بسكرة 393 - بطلب توطين قبلي (مع إجبارية توضيح المعلومات المذكورة

أعلاه) ، على موقع البوابة الرقمية بدر بعد الحصول على الموافقة القبليّة ، وهناك شروط يجب توفرها في ملف التوطين :

- أن يكون للعميل حساب بنكي لدى بنك الفلاحة و التنمية الريفية

- تقديم الفاتورة الأولية.

- كل شخص طبيعي أو معنوي يملك سجل تجاري (مؤهلات)

- أن تكون البضاعة المستوردة غير محظورة أي يسمح باستيرادها.

- أن يجوز التعامل مع بلد المصدر والاستيراد منه.

يقدم المستورد فاتورة شكلية و التي يتم توطينها على مستوى وكالة بدر بسكرة بختم التوطين (التوطين يقصد به وضع رقم

وطني تسلسلي لعملية الاستيراد لغرض فتح الاعتماد) كالتالي :

Banque de l'agriculture et du développement rural					A . L . E		
DOMICILATION IMPORT					Biskra 393		
07	04	01	2021	4	10	00005	EUR
Biskra Le : 18/10/2021							

يتم إرسال خطاب اعتماد من بنك المستورد إلى بنك المصدر عن طريق شركة الاتصالات المالية العالمية بين البنوك (swift) (ملحق 10) فيرسل بنك المصدر عن طريق المؤسسة العالمية للخدمات اللوجستية DHL الوثائق التي تثبت شحن البضاعة لدى المصدر وهي :

- الفاتورة تجارية: 05 نسخ. (ملحق رقم 06)
- بوليصة شحن: 03 نسخ. (ملحق رقم 04)
- شهادة المنشأ: نسخة. (ملحق رقم 05)
- شهادة المطابقة: نسخة. (ملحق رقم 07)
- قائمة الطرود: نسخة. (ملحق 12)

يرفق هذا الطلب بفاتورة شكلية موطنة لكي يتم التحقق من صحة المعلومات الواردة في الطلب، وأن العملية لدى بنك الفلاحة و التنمية الريفية - وكالة بسكرة 393 - ويقوم البنك بإعطاء رقم الاعتماد المدروس وهو:

101LCV 0000EUR

■ بعد انتهاء البنك من عملية الفتح يدون الموظف كل المعلومات في وثيقة تسمى (سويفت نموذج MT700) إلى نيابة مديرية العمليات مع الخارج (SDOE) لبنك الفلاحة و التنمية الريفية عن طريق شبكة سويفت، بعد تلقي نيابة مديرية العمليات مع الخارج ل (MT700) تدرس محتواه وخاصة البنك المعين من طرف المصدر المتعامل معه، فإذا وجد أن بنك الفلاحة و التنمية الريفية - وكالة بسكرة 393 لا تربطه علاقة مع بنك المصدر، أي لا يملك حسابا لدى هذا البنك تقوم نيابة مديرية العمليات مع الخارج باختيار بنك وسط لإتمام تمويل الصفقة.

وتقوم نيابة مديرية العمليات مع الخارج (SDOE) بإرسال وثيقة (MT700) إلى بنك المصدر عن طريق شبكة سويفت لفتح اعتماد لصالح المصدر، فيقوم البنك المصدر بتسليم نسخة من هذه الوثيقة لزبونه ليتمكن من إرسال الوثائق المطلوبة من طرف المستورد، بعد ذلك ترسل نيابة مديرية العمليات مع الخارج لبنك بدر إلى فرعها بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة بسكرة 393 وثيقة توضح فتح الاعتماد المستندي للمصدر، ثم يقوم البنك بإعداد وثيقة أخرى يبين المصاريف التي تبين المصاريف المقطعة لإجراء عملية فتح الاعتماد ومصاريف (سويفت) ومصاريف تسيير الاعتماد. وهنا تنتهي المرحلة الأولى.

عند الانتهاء من كل الإجراءات السابقة يبقى انتظار وصول الوثائق المطلوبة والتي يسلمها المصدر لبنكه بعد إرسال البضاعة والتي يقوم بنكه بفحصها ومراجعتها ومطابقتها لما جاء في طلب فتح الاعتماد ليقوم بعد ذلك بإرسالها إلى بنك المستورد مرفقة بالوثائق المحددة في طلب فتح الاعتماد وتتمثل هذه الوثائق في:

- الفاتورة تجارية: 03 نسخ.

- بوليصة شحن: 03 نسخ.
- شهادة المنشأ: نسخة.
- شهادة المطابقة: نسخة.
- قائمة الطرود للسلع المشحونة: نسخة.

ثم يقوم بنك (بدر بسكرة) بفحص جميع هذه الوثائق ومراجعتها ومطابقتها لما جاء في طلب فتح الاعتماد للتأكد من صحتها. ففي حالة مطابقة الوثائق المطلوبة من المصدر للمواصفات يقوم بنك (بدر بسكرة) بدفع مستحقات المصدر مباشرة . أما في حالة عدم مطابقة الوثائق المطلوبة من المصدر للمواصفات يقوم بنك (بدر بسكرة) بإرسال الوثائق إلى بنك المصدر مع التحفظات وهنا نميز حالتين أيضا:

- حالة قبول التحفظات: يقوم البنك بتحرير وثيقة التحفظ وإرسال أمر بالدفع (MT700) لتسديد مستحقات المصدر.
- حالة رفض التحفظات: لا يتم تسديد مستحقات المصدر وبالتالي يتوجب على بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة بسكرة 393، إبلاغ بنك المصدر بأن هناك نقص في وثيقة ما والتأكيد على ضرورة إرسالها في أقرب وقت.

❖ ملاحظة : تكون في كثير من الحالات وبالأخص إذا كانت وسيلة النقل جوية السلعة المستوردة باسم بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة بسكرة هذا الأخير يمنح لزبونه المستورد من اجل القيام بتخليص البضاعة (القيام بعملية الجمركة)

الفرع الثاني : دراسة حالة سير التحويل الحر(تصدير) في وكالة بسكرة

أولاً - قبل البدء بعملية الاستيراد و التصدير يتم الاتفاق بين المصدر و المستورد على صفقة تتضمن تصدير بضاعة معينة(عقد تجاري) يجب أن يملك المصدر حساب تجاري لدى البنك (العملية المذكورة سابقا)

ثانيا: التوطين

بعد الاتفاق بين المستورد و المصدر يرسل المصدر فاتورة شكلية للمستورد ليتسنى للمستورد (المستفيد) من التعرف على نوعية البضاعة ومدى مطابقتها مواصفاتها لاحتياجاته و متطلباته .

وعند قبول الفاتورة الشكلية من طرف المستورد يقوم بالتوجه إلى البنك من اجل توطينها و تتضمن عملية التوطين الملف التالي:

- طلب توطين
- فاتورة شكلية (01 نسخة)
- فاتورة نهائية هي نفس الفاتورة الشكلية تحمل نفس الرقم (03 نسخ)
- تعهد باسترداد العملة الصعبة

● تقوم الوكالة بتوطين الفاتورة و ذلك عن طريق حجزها داخل نظام معلوماتي لوكالة حيث يرسل هذا الأخير إشعار التوطين إلى بنك الجزائر ، ثم تأسر الفاتورة بختم توطين البنك BADR المذكور أعلاه

❖ ملاحظة : التحويل الحر هي تقنية من تقنيات الدفع تستخدم بين المصدر و المستورد مبنية على الثقة التامة بينهما لأنه لا توجد أي ضمانات من طرف البنك بل يقوم بعملية تحويل فقط .

الفرع الثالث : دراسة حالة سير التحصيل المستندي في وكالة بسكرة

تم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية :

- قام الطرفان المستورد (مؤسسة توظيف التمور بطولقة) والمصدر (شركة المنشآت الصناعية الالكترونية بفرنسا) بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة تحصيل مستندي عند الاطلاع الصفقة التجارية كانت حول بضاعة ممتثلة في جهاز كاشف المعادن و لوحقه و ناقل مساعد ذلك لتفادي أي عيوب في المنتج الموجه للاستهلاك المحلي و الخارجي حيث قام بعدها المصدر بإرسال فاتورة شكلية Facture Proforma (ملحق رقم 03) بواسطة الفاكس أو أي وسيلة أخرى ، كي يتسنى للمستورد التعرف على نوعية البضاعة ومدى مطابقتها لمواصفات السلعة المطلوب .

حيث تحتوي الفاتورة الابتدائية على عدة معلومات نذكرها بالتفصيل كالاتي:

- تاريخ الفاتورة 2018/12/17

- نوع السلعة جهاز كاشف المعادن و لوحقه و ناقل مساعد

- سعر السلعة 15.801,00 أورو

- ميناء الشحن: (ميناء مرساي) .

- ميناء التفريغ: ميناء الجزائر

- اسم المستفيد (مؤسسة توظيف التمور بطولقة)

- اسم المصدر و عنوانه : شركة المنشآت الصناعية الالكترونية بفرنسا

- منشأ البضاعة: ايطاليا

- مصدر البضاعة: فرنسا

بعد الاتفاق الذي تم بين المستورد المستورد(مؤسسة توظيف التمور بطولقة) والمصدر(شركة المنشآت الصناعية الالكترونية بفرنسا) حول صفقة الاستيراد بتقدم المستورد نحو بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة بسكرة من اجل عملية التوطين ذلك بعد توفر شروط التوطين المذكورة سابقا و بالأخص الفاتورة الشكلية التي على أساسها تبدأ عملية الاستيراد وفق التحصيل المستندي حيث يتم توطينها بحتم البنك كالتالي:

Banque de l'agriculture et du développement rural					A . L . E		
DOMICILATION IMPORT					Biskra 393		
07	04	01	2019	1	10	00025	EUR
Biskra Le : 25/03/2019							

و من جهة أخرى يقوم المصدر بشحن البضاعة يقدم إلى بنكه و الوثائق شحن البضاعة و الممتثلة في :

- الفاتورة تجارية: 05 نسخ. (ملحق رقم 06)

- بوليصة شحن: 03 نسخ. (ملحق رقم 04)

- شهادة المنشأ: نسخة. (ملحق رقم 05)

- شهادة الاتحاد الاوروبي (EUR1): نسخة.

و يطلب المصدر الفرنسي من بنكه تحصيل مستحقاته مقابل تسليم الوثائق ، حيث قام بنك المصدر بعد فحص الوثائق و التأكد من صحتها بإرسالها إلى بنك الفلاحة و التنمية الريفية الخارجي - وكالة بسكرة 393 ، حيث قام هذا الأخير بفحص الوثائق و التأكد من صحتها بإبلاغ زبونه مؤسسة توظيف التمور بطولقة بوصول الوثائق فقام المستورد بتسديد مبلغ الصفقة ومصاريف تغطية أسعار الصرف و عمولة البنك و حصوله على الوثائق .

الفرع الرابع: مرحلة التصفية

- بعد مراقبة الوثائق والتأكد من صحتها ومطابقتها لما جاء في طلب فتح الاعتماد أو الحصول على وثيقة رفع التحفظ في حالة نقص وثيقة أو التحصيل المستندي، يقوم بنك الفلاحة و التنمية الريفية -وكالة بسكرة ، بإبلاغ نيابة مديرية العمليات بالخارج (SDOE) بأن الوثائق متطابقة، والتي تتولى بدورها عملية التسديد لبنك المصدر وذلك باقتطاع قيمة الصفقة من حساب المستورد على أساس سعر الصرف في ذلك اليوم ويقتطع أيضا عمولة التسوية.
- وبمجرد استلام العميل البضاعة تمنحه مصلحة الجمارك وثيقة تثبت خروج البضاعة وترسل نسخة مماثلة خاصة بالبنك تبلغه بخروج البضاعة (D10) (ملحق 12)، وتحتفظ بنسخة مماثلة كإثبات على وصول البضاعة إلى أرض الوطن.
 - حيث تحتوي (D10) على:
 - مبلغ الفاتورة.
 - معلومات خاصة بالمستورد.
 - معلومات خاصة بالمصدر.
 - الموافقة من طرف الديوان.
 - رقم التوطين.
 - وبمجرد وصول (D10) إلى البنك يقوم بتصفية ملف الاعتماد أو التحصيل المستندي.

الفرع الخامس إحصائيات عمليات التجارة الخارجية استيراد لوكالة بسكرة

الجدول التالي يحمل احصائيات عمليات تمويل التجارة الخارجية وكالة بدر بسكرة

2021	2020	2019	السنوات العمليات
07	17	09	التحويل الحر
60	43	73	التحصيل المستندي
18	27	11	الاعتماد المستندي
85	87	93	المجموع

شرح للجدول :

كما هو ملاحظ في الجدول أعلاه الذي يبين حصيلة ثلاث سنوات الأخيرة ة فيما يخص التقنيات المتبعة في تسوية معاملات التجارة الخارجية على مستوى بنك الفلاحة و التنمية الريفية فقد يمكن التعليق على معطيات الجدول باعتمادنا على التحليل الأفقي أو العمودي في المقارنة بين العمليات الاستيراد المنجزة وفق تقنية التحصيل المستندي و الاعتماد المستندي أين نصل إلى نفس النتيجة حيث نرى أن التحصيل المستندي قد بلغ 73 عملية في سنة 2019 و قد انخفض الى 43 عملية في سنة 2020 ثم ارتفع إلى 60 عملية خلال سنة 2021 و وهذا عكس حصيلة الاعتماد المستندي حيث نستنتج علاقة عكسية بينهما أي كلما زادت حصيلة التحصيل المستندي قلت حصيلة الاعتماد المستندي و قد ترجع أسباب ذلك لتأثر التجارة الخارجية بالأزمة العالية لانتشار وباء كوفيد 19 الذي شل حركة المعاملات التجارية و ذلك بالغلق التدريجي لكل منافذ التجارة الخارجية للحد من انتشار الوباء ، كما يمكن القول أن التخوف الذي ينتاب طرفي المعاملة التجارية (المصدر و المستورد) من إتمام عملية الاستيراد و لتفادي الأخطار المحتملة قد تم اللجوء إلى الاعتماد المستندي لضمان سير عملية الاستيراد و خاصة في سنة 2020 أين بلغ انتشار وباء كورونا ذروته .

كذلك مجموع العمليات السنوية للمبادلات التجارية للسنوات المذكورة شحيحة ولا تلي الحاجيات فمثلا 93 عملية خلال سنة 2019 ثم انخفضت في السنوات الموالية حتى وصلت إلى 87 عملية لسنة 2020 و 85 عملية في سنة 2021 وهذا راجع كله الى ازمة كورونا التي بسببها تدهور اقتصاد بعض الدول .

وكما ان معاملات التجارية في أساسها مبنية على الثقة و الصدق ولكن في بداية هذه النشاطات تكون فيها بعض التحفظات كما صرح موظفي الوكالة عند طرح التساؤل التالي : لماذا في الشائع أو ما هو معترف به أن الوكالة و معظم البنوك تتعامل بالاعتماد المستندي أما ما هو في الحقيقة عكس ذلك . فأجاب أن كل المتعاملين في بداية الأمر يتعاملون بالاعتماد المستندي لأنه أكثر ضمانا وحفاظا على الأموال و البضائع ، و البضائع تكون تحت وصاية البنك و باسمه ، إلى أن يتنازل عليها للمستفيد (المستورد) ، عندما تزداد الثقة بين المتعاملين و تكثر التعاملات بينهم يلجئون إلى التحصيل المستندي أو التحويل الحر في بعض الأحيان كذلك ، للتقليل من التكاليف و المصاريف المتعلقة بالعملية .

كما تم التصريح بان 80 % من الصادرات هي في وكالة بسكرة تمور .

خلاصة الفصل:

يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية الرائد في البنوك التجارية في الجزائر، ويحتل مرتبة مهمة في البنوك العربية، وهذا ما تبينه مراحل تطوره، والتي تبين كيف أنه من مرحلة إلى أخرى يزداد حجمه ورقعته من خلال ازدياد هيكله ومواكبته للتكنولوجيا الجديدة، ومن خلال إدخال شبكات جديدة لخدمة العملاء، وأيضاً بنظامه الإداري الجيد و التسلسل الإداري للبنك حيث توجد ثلاث مستويات للتنظيم الإداري لبنك BADR، وهي المديرية العامة ثم المديريات الجهوية، فالوكالات، حيث تمر تدريجياً الأوامر من الأعلى إلى المستوى الأسفل ولكن في بعض الأحيان لا تعمل هذه القاعدة لأنه يمكن في بعض الأحيان أن تكون العلاقة مباشرة بين المديرية العامة والوكالة ولقد تطرقنا في هذا الفصل إلى التعريف ببنك الفلاحة و التنمية الريفية منذ نشأته وعرض لمختلف مصالحه ومهامه وبالأخص مصلحة التجارة الخارجية التي قمنا بإجراء التربص فيها من خلال التعرف على أهم طرق التمويل في بنك الفلاحة و التنمية الريفية -وكالة بسكرة 393- والمتمثلة في عملية التوطين و الاعتماد المستندي و التحويل الحر و التحصيل المستندي وكذلك قمنا بدراسة تطبيقية حول سير عملية اعتماد مستندي و التحصيل المستندي لبعض زبائن الوكالة ومختلف الخطوات المتبعة التي يقوم بها من أجل هذه العملية، وأهم الوثائق التي يجب توفرها حتى تتم تسوية العملية التجارية.

الخلاصة

خاتمة :

تلعب البنوك التجارية دورا مهما بتسهيل عمليات التجارة الخارجية وتحسينها، وذلك بالعمل كوسيط بين المتعاملين الاقتصاديين المقيمين وغير المقيمين سواء في حالة عملية الاستيراد او التصدير، من أجل ضمان الوفاء بالالتزامات بين الطرفين وتقليل المخاطر المحتملة في التجارة الخارجية التي تعتبر قطاع حيوي وذو أهمية بالغة في أي مجتمع سواء كان ذلك المجتمع متقدما أو ناميا فهي مصدر للدخل القومي تساعد في زيادة رفاهية البلاد، عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك والاستثمار وتخصيص الموارد الإنتاجية بشكل عام، و تعتبر التجارة الخارجية من بين القطاعات التي توليها مختلف دول العالم اهتماما بالغا، نظرا لدورها البارز في تطوير اقتصاديات الدول عن طريق تحريك وتنشيط العلاقات بين مختلف الأعوان الاقتصاديين ولطرق وتقنيات تمويل التجارة الخارجية أهمية بالغة في عملية التصدير والاستيراد إذ أنها تضمن حقوق المتعاملين الاقتصاديين من خلال وسائل الدفع المباشرة أو عن طريق المستندات كالاتماد المستندي والتحصيل المستندي التي تعتبر من أكثر الطرق ضمانا فيما يخص المخاطر المختلفة التي تواجه عملية التمويل خاصة من ناحية التسديد لأن الصفقات التجارية تأخذ الجانب المالي بأهمية بالغة بالنسبة لكل الأطراف، ، والفحص الجيد للوثائق المرافقة لكي تتم العملية بسهولة ويتم توفير الأمان لكل من المستورد والمصدر.

نتائج اختبار الفرضيات :

الفرضية الأولى :

- أبرز وظيفة للبنوك تتمثل في تقديم القروض الخاصة بالتجارة الخارجية

البنوك التجارية أهم قنوات تجميع الأموال من خلال قيامها بدور الوسيط بين المودعين والمقترضين سواء كانوا أشخاصا طبيعيين أو معنويين، ومن هنا تظهر أهمية هذه الأخيرة كونها تعتبر أداة لتزويد النشاط الاقتصادي برأس المال النقدي اللازم له ومن ثم تحقيق التنمية الاقتصادية الشاملة للبلد، و التي لها وظائف تقليدية و وظائف حديثة، و هي مؤسسة تجارية تقدم الخدمات لكل المتعاملين الاقتصاديين بشرط الحصول على الأرباح ولهذا يمكن تنفيذ الفرضية الأولى .

- الفرضية الثانية :

- ابرز آلية لتمويل التجارة الخارجية تتمثل في التحصيل المستندي .

تميز تقنيات التجارة الخارجية في بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة بسكرة بالاستخدام الواسع لتقنية التحصيل المستندي ويرجع ذلك حسب موظفي الوكالة ان المتعاملين في بداية أعمالهم يلجئون إلى الاعتماد المستندي لأنه أكثر ضمانا و أمانا و عندما تزداد الثقة بينهم يلجئون إلى طرق أخرى اقل تكلفة كالتحويل الحر و التحصيل المستندي هذا الأخير الذي يعد أبرز آلية لتمويل التجارة الخارجية وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية .

- الفرضية الثالثة :

- أهم تقنية يعتمد عليها بنك الفلاحة والتنمية الريفية تتمثل في الاعتماد المستندي

الاعتماد المستندي هو أداة دفع و تمويل التجارة الخارجية ، وهو أداة تضمن للإطراف المتعاملة على إتمام معاملاتهم بكل أمان من خلال المستندات التي ترافقه و التي تساهم على إتمام هذه المعاملات بسهولة وثقة تامة لان البنك وسيط وملتزم بالدفع ، وهو مرتفع التكاليف بالنسبة للتقنيات الأخرى ، وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثانية ، إلا أن البنك لا يشترط تقنية محددة للمتعاملين و يمنح لهم الحرية في الاختيار .

- النتائج:

- إن لتقنية الاعتماد المستندي والقرض المستندي في تمويل التجارة الخارجية في البنوك التجارية قلة من المخاطر وساعد في عمليات التبادل التجاري كونه يتصف بالأمان والثقة ويضمن حقوق كل من المصدر والمستورد.
- تساهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية في دعم المصدرين، ومساهمتها في حماية المستوردين المحليين .
- الارتباط بين التجارة الخارجية والقطاع البنكي يستوجب التماشي والتنسيق مع الوضع الجديد للتجارة الخارجية من قوانين ومعايير الحديثة.
- السرية و الاحتياطات التي تتخذها إدارة البنك قبل وبعد فتح الاعتماد المستندي ساهمت كثيرا في التقليل من المخاطر.
- وكالة بسكرة 393 لبنك الفلاحة و التنمية الريفية تحتوي على مصلحة خاصة بالتجارة الخارجية والتي تختص بتسوية العمليات التجارية التي تتم مع الخارج، وذلك سواء بطلب من زبائنها أو من طرف مراسلين أجنب.
- تقدم وكالة بدر بسكرة 393 مجموعة من التقنيات البنكية لتمويل عمليات التجارة الخارجية وهي الاعتماد المستندي، التحصيل المستندي ، و التحويل الحر .
- التطور التكنولوجي و التقنيات المستعملة في تمويل التجارة الخارجية يساهمان في سرعة انتقال السلع و الخدمات بين الدول .
- تشجيع وتطوير الطرق التي تضمن للطرفين (المصدر و المستورد) أقل تكلفة وأقل مخاطرة والسرعة.
- اختيار وسيلة الدفع بدقة و عناية لتجنب تحمل تكاليف أكبر، و حتى تضمن للمصدر وصول المبلغ المحدد في الوقت المفروض.
- تلعب البنوك الدور الأساسي في تمويل التجارة الخارجية كما أنها تخلق جو من الثقة و الضمان لدى المتعاملين الاقتصاديين فهي تعتبر القلب النابض في تمويل التجارة الخارجية
- تحديث وتطوير أساليب الاتصال بين مختلف البنوك أمر ضروري لربح الكثير من الوقت، كذلك فيما يخص إجراءات التخليص الجمركي، والاعتماد على وسائل النقل الحديثة والسريعة والأكثر ملائمة للبضاعة محل التبادل.

المقترحات:

- الاعتماد و العمل بوسائل التجارة الالكترونية لأنها تساعد في تسهيل عمليات التجارة الخارجية وهذا ما استخلصناه في سنوات جائحة كورونا و الغلق الدولي الذي وقع للدول .
- عمل البنوك الجزائرية على نصح متعاملين بالعمل بالتقنيات البنكية في مبادلاتهم الدولية، وهذا لتجنب الخسائر الفادحة التي قد تتعرض لها بعض العمليات الجزائرية الدولية .
- دراسة وتوفير المعلومات لكل من المستورد والمصدر مثل الأعراف والقوانين الدولية وتقنيات وآليات سير عملية تمويل التجارة الخارجية، وتشجيع المؤسسات الناشئة و الصغيرة على التصدير و الاستيراد.
- تطوير أساليب الاتصال بين كل المؤسسات المتداخلة في العملية كالبنوك و الجمارك و مؤسسات الاتصال لتسريع العملية .

أفاق الدراسة :

من أجل الارتقاء بالاقتصاد الوطني وزيادة حجم المبادلات التجارية لأننا نركز على استيراد جميع متطلباتنا المعيشية، و الأهمية التي يحتلها قطاع التجارة الخارجية والدور الأساسي الذي يقوم به للنهوض بالاقتصاد الوطني تجعل من هذا الموضوع بحثا مفتوحا للدراسات والبحوث الأخرى مستقبلا :

- تأثر طرق تمويل التجارة الخارجية بجائحة كورونا و الوسائل المقترحة .
- واقع و تحديات التجارة الخارجية على الاقتصاد الجزائري .
- مصير تقنيات الدفع في ظل التجارة الالكترونية

فهرس المحتويات

فهرس المحتويات الصفحة

- ✓ العنوان.....
- ✓ ورقة بيضاء.....
- ✓ نسخة من الواجهة.....
- ✓ البسملة..... a.....
- ✓ شكر و عرفان..... b.....
- ✓ ملخص الدراسة عربية و انجليزية..... c.....
- ✓ قائمة الجداول و الاشكال..... d.....
- ✓ المقدمة..... أ.....
- الفصل الاول : الإطار النظري البنوك التجارية..... 1.....
- ✓ تمهيد الفصل..... 2.....
- ❖ المبحث الأول : مفهوم البنوك التجارية..... 3.....
- المطلب الأول : نشأة و مفهوم البنوك التجارية..... 3.....
- ✓ الفرع الأول : نشأة البنوك التجارية..... 3.....
- ✓ الفرع الثاني تعريف البنوك التجارية..... 3.....
- ✓ الفرع الثالث خصائص البنوك التجارية..... 4.....
- ✓ الفرع الرابع : الهيكل التنظيمي للبنوك التجارية..... 5.....
- المطلب الثاني : انواع البنوك التجارية..... 7.....
- ✓ الفرع الاول :من حيث النشاط ومدى تغطيتها للحدود الجغرافية..... 7.....
- ✓ الفرع الثاني : من حيث حجم النشاط..... 8.....
- ✓ الفرع الثالث من حيث عدد الفروع..... 8.....
- ❖ المبحث الثاني : وظائف و ميزانية البنوك التجارية..... 9.....
- المطلب الاول : وظائف و أهداف البنوك التجارية..... 9.....
- ✓ الفرع الاول :وظائف البنوك التجارية..... 9.....
- ✓ الفرع الثاني : اهداف البنوك التجارية..... 11.....
- المطلب الثاني : ميزانية البنوك التجارية و استخداماتها..... 11.....
- ✓ الفرع الاول ميزانية البنوك التجارية..... 12.....
- ✓ الفرع الثاني : موارد البنوك التجارية..... 13.....
- ✓ الفرع الثالث استخدامات البنوك التجارية..... 15.....

- 17..... ❖ خلاصة الفصل
- 18..... ■ الفصل الثاني :آليات تمويل التجارة الخارجية.
- 19..... ✓ تمهيد الفصل
- 20..... ❖ المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية.
- 20..... • المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية.
- 20..... ✓ الفرع الأول : تعريف التجارة الخارجية.
- 21..... ✓ الفرع الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية.
- 22..... • المطلب الثاني: العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية.
- 22..... ✓ الفرع الأول : عوامل طبيعية.
- 23..... ✓ الفرع الثاني: عوامل اقتصادية.
- 24..... ✓ الفرع الثالث : عوامل اخرى.
- 24..... ❖ المبحث الثاني : تمويل التجارة الخارجية.
- 25..... • المطلب الاول : مفهوم التمويل.
- 25..... ✓ الفرع الاول : تعريف التمويل.
- 26..... ✓ الفرع الثاني : اهمية التمويل.
- 27..... ✓ الفرع الثالث : انواع التمويل و مصادره.
- 28..... ✓ الفرع الرابع : الضمانات.
- 30..... • المطلب الثاني : أساليب تمويل التجارة الخارجية.
- 30..... ✓ الفرع الأول: تمويل قصير الأجل.
- 46..... ✓ الفرع الثاني: التمويل المتوسط و طويل الأجل.
- 54..... ✓ الفرع الثالث : الإصلاحات الاقتصادية الحديثة لعمليات التجارة الخارجية .
- 55..... ✓ خلاصة الفصل.
- 56..... ■ الفصل الثالث: دور بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR في تمويل التجارة الخارجية.
- 57..... ✓ تمهيد الفصل.
- 58..... ❖ المبحث الأول : ماهية بنك الفلاحة و التنمية الريفية.
- 58..... • المطلب الأول : نشأة ونشاطات بنك الفلاحة و التنمية الريفية.
- 58..... ✓ الفرع الاول : نشأة وتطور بنك الفلاحة و التنمية الريفية.
- 60..... ✓ الفرع الثاني : نشاطات ومهام بنك الفلاحة و التنمية الريفية.
- 62..... • المطلب الثاني : تقديم بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة بسكرة .

- 62..... ✓ الفرع الاول: التعريف بوكالة بسكرة و مبادئها
- 62..... ✓ الفرع الثاني : الهيكل التنظيمي للمديرية الجهوية للاستغلال و كذا وكالة بسكرة
- 66..... ❖ المبحث الثاني :دراسة لبنك الفلاحة و التنمية الريفية في تمويل التجارة الخارجية.
- 66..... • المطلب الاول : طرق تمويل التجارة الخارجية في وكالة بسكرة
- 66..... ✓ الفرع الاول : اجراءات فتح حساب بنكي
- 67..... ✓ الفرع الثاني : التوطين
- 72..... ✓ الفرع الثالث : اجراءات فتح الاعتماد المستندي.
- 74..... • المطلب الثاني :دراسة حالة التمويل على تمويل التجارة الخارجية
- 74..... ✓ الفرع الاول: سير الاعتماد المستندي بوكالة بسكرة
- 74..... ✓ الفرع الثاني :دراسة سير عملية التحويل الحر.
- 75..... ✓ الفرع الثالث : دراسة سير عملية التحصيل المستندي
- 76..... ✓ الفرع الرابع: التنفيذ و التسوية النهائية.
- 77..... ✓ الفرع الخامس: إحصائيات السنوات الأخيرة في عمليات تمويل التجارة الخارجية.
- 78..... ✓ خلاصة الفصل.
- 79..... ✓ الخاتمة.
- 82..... ✓ فهرس المحتويات
- 86..... ✓ قائمة المراجع.
- 90..... ✓ قائمة الملاحق

قائمة المراجع

قائمة المراجع :

اولا - المراجع باللغة العربية :

الكتب :

- 1- احمد عبد الرحمان يسري. (2000). الاقتصاديات الدولية . الاسكندرية: الدار الجامعية.
- 2- احمد غنيم. (1989). الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي (أضواء على الجوانب النظرية والنواحي التطبيقية). القاهرة: دار المستقبل.
- 3- أحمد غنيم. (2002). دور الاعتمادات المستندية في عمليات الاستيراد و التصدير (المجلد الاولي). القاهرة.
- 4- اسامة عبد المنعم بسيوني. (2010). الاستراد و التصدير ، بوسيلة " مستندات تحت التحصيل " . القاهرة: الشركة العربية المتحدة للتسويق و التوريدات .
- 5- اسعد حميد العلي. (2010). الادارة المالية ، الاسس العلمية و التطبيقية (المجلد الطبعة الاولي). عمان: دار وائل للنشر و التوزيع.
- 6- الجيلالي عجة. (2007). التجربة الجزائرية في تنظيم التجارة الخارجية (المجلد 01). الجزائر: دار الخلدونية للنشر و التوزيع.
- 7- الطاهر عبد الله. (2006). النقود و البنوك و المؤسسات المالية. الاردن: مركز اليزيد للنشر .
- 8- الطاهر لطرش. (2003). تقنيات البنوك (المجلد 02). الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
- 9- الطاهر لطرش. (2003). تقنيات البنوك دراسة في استخدام النقود من طرف البنوك مع اشارة الى التجربة الجزائرية. الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
- 10- جمال يوسف عبد النبي. (2001). الاعتمادات المستندية. عمان: مركز الكتاب الاكاديمي.
- 11- حربي محمد موسى عريقات. (1997). مبادئ الاقتصاد (الاقتصاد الجزئي و الاقتصاد الكلي) (المجلد الثانية). عمان: دار زهران للنشر و التوزيع.
- 12- حسين دياب. (2000). الاعتمادات المستندية التجارية (المجلد 01). بيروت: المؤسسة الجامعية للنشر و التوزيع.
- 13- حمدي عبد العظيم. (2000). اقتصاديات التجارة الخارجية . مصر: دار النهضة العربية.
- 14- خالد احمد فرحان المشهداني. (2017). التجارة الخارجية بمنظور علمي متقدم (المجلد 1). عمان: دار الايام للنشر و التوزيع.
- 15- خالد امين عبدالله. (1998). العمليات المصرفية ، الطرق المحاسبية الحديثة (المجلد 7). مصر: دار وائل للنشر.
- 16- زياد سليم رمضان، و محفوظ احمد. (2008). ادارة البنوك (المجلد 1). الاسكندرية: دار البداية للنشر.
- 17- زينب حسين عوض الله. (2003). العلاقات الاقتصادية الدولية. الاسكندرية: دار الجامعة الجديدة.
- 18- سلمان بوداب. (1996). اقتصاديات النقود و البنوك. لبنان: المؤسسة الجامعية للدراسات و النشر و التوزيع.
- 19- سليمان بوذياب. (1996). اقتصاديات النقود و البنوك . بيروت: المؤسسات الجامعية للدراسات و النشر.
- 20- شاكر القزويني. (2008). محاضرات في اقتصاد البنوك (المجلد الرابعة). الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.

- 21- شعيب بونوة، و زهرة بن يخلف. (2010). مدخل الى التحليل الاقتصادي الكلي . الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
- 22- طاهر محسن الغالي، و وائل محمد ادريس. (2007). الادارة الاستراتيجية (المجلد الاولي). الاردن: دار وائل للنشر.
- 23- عبد الحق بوعتروس. (2000). الوجيز في البنوك التجارية ، عمليات تقنيات تطبيقات. قسنطينة: جامعة منتوري.
- 24- عبد العزيز عبد الرحيم سليمان. (2004). التبادل التجاري - الاسس ، العولمة و التجارة الالكترونية. عمان: دار و مكتبة الحامد للنشر و التوزيع .
- 25- عطية احمد صلاح. محاسبة الاستثمار و التمويل في البنوك التجارية . الاسكندرية: كلية التجارة.
- 26- عقيل جاسم عبد الله. (1994). النقود و المصارف. ليبيا: الجامعة المفتوحة.
- 27- علي خالد الديلمي. (1998). النقود و المصارف و النظرية النقدية (المجلد 1). مصراة: دار الانيس.
- 28- غازي عبدالرزاق النقاش. (2006). التمويل الدولي و العمليات المصرفية الدولية (المجلد 3). عمان: دار وائل للنشر و التوزيع.
- 29- فطيمة حاجي. (2017). المدخل الى تمويل التجارة الخارجية. الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية.
- 30- فيصل محمود مصطفى النعيمات. (2005). مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي (المجلد الولي). الاردن: دار وائل للنشر.
- 31- ماهر كنج شكري، و مروان عوض. (2004). المالية الدولية ، العملات الاجنبية و المشتقات المالية بين النظرية و التطبيق (المجلد 01). عمان: دار الحامد للنشر والتوزيع.
- 32- مجدي محمود شهاب، عادل احمد حشيش، و اسامة محمد القولي. (1998). اساسيات الاقتصاد الدولي. الاسكندرية: دار الجامعة الجديدة للنشر.
- 33- مجيد ضياء. (2002). اقتصاديا النقود والبنوك . اسكندرية: مجموعة النيل العربية.
- 34- محمد احمد السريتي. (2009). اقتصاديات التجارة الخارجية. مصر: مؤسسة رؤية للكباعة و النشر و التوزيع.
- 35- محمد احمد الكايد. الادارة المالية الدولية و العالمية ، التحليل المالي و الاقتصادي. الاردن: دار كنوز المعرفة.
- 36- محمد صالح الحناوي، نبال فريد، و جلال ابراهيم العبد. (2013). اسواق المال و المؤسسات المالية. الاسكندرية: دار التعليم الجامعي.
- 37- محمد عبد الفتاح الصيرفي. (2015). ادارة البنوك (المجلد 1). عمان: دار المناهج للنشر و التوزيع.
- 38- محمد كمال خليل الحمزاوي. (2000). اقتصاد الائتمان المصرفي (المجلد 2). الاسكندرية: منشأة المعارف.
- 39- محمد مصطفى السنهوري. (2013). ادارة البنوك التجارية (المجلد 1). الاسكندرية: دار الفكر الجامعي.
- 40- محمد يونس، و عبد النعيم مبارك. (2003/2002). مقدمة في النقود و اعمال البنوك و الاسواق المالية. الاسكندرية: الدار الجامعية.
- 41- مدحت صادق. (2001). ادوات و تقنيات مصرفية. القاهرة: دار غريب للنشر و الطباعة.
- 42- مصطفى رشدي شيحة. (1999). النقود و المصارف و الائتمان. الاسكندرية: دار الجامعة الجديدة للنشر .

43- وليد العايب، و لولو بوخاري. (2013). *اقتصاديات البنوك و التقنيات البنكية*. بيروت: مكتبة حسن العصرية.

المذكرات :

01- بدر الدين دوال، و رؤوف عبد الله. (2003). *القروض البكية (شهادة ليسانس)*. كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير،

الجزائر: جامعة الجزائر.

المراسيم و التعليمات :

1- *الجريدة الرسمية الجزائرية*. (14, 01, 1996). *العدد 03*. الجزائر، الجزائر: الامانة العامة للحكومة.

2- *الجريدة الرسمية الجزائرية*. (03 فيفري, 2007). *يتعلق بالقواعد المطبقة على المعاملات الجارية من الخارج و الحسابات*

بالعملة الصعبة ، العدد 31. الجزائر: الامانة العامة للحكومة

3- *بنك الجزائر*. (31 ماي, 2007). *التعليمات*. إجراءات إعلان ومتابعة ملفات التوطين للمعاملات الحالية في الخارج .

الجزائر، الجزائر: بنك الجزائر.

4- *الجريدة الرسمية الجزائرية العدد 80 الصادرة في 2020/12/29*

المواقع الالكترونية

1- يوسف كمال. (07, 02, 2013). *متندى المحاسب العربي*.

2- <https://badrbanque.dz>

ثانيا - المراجع باللغة الاجنبية :

1- G, L., & H, M. (2007). *Managment des opiration de comerce international import - export*. Paris: Edition dunod 8eme edition.

2- G, L., H, M., J, P., & F, d. (2010). *Exporter Pratique du commerce international ,les editions fouchers 22*. paris: edition paris.

3- H, S., & P, M. (1985). *Financement Et Assurance Des Credits A L'exportation*. Paris: Edition Dalloz.

4- MICHEL, T. (1998). *le guide pratique des financement* . paris: calmann-levy.

5- Philipe, G., & Priami, S. (1999). *Les opérations Bancaires a L'international ,Banque*. Paris: Edition paris.

قائمة الملاحق

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

بسكرة في: 23 - 03 - 2022

إلى السيد : مدير بنك الفلاحة والتنمية
الريفية BADR - بسكرة-



جامعة محمد خيضر - بسكرة
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية
وعلوم التسيير
عمادة الكلية

الرقم : 333 / لك.ق.ت.ت / 2022

طلب مساعدة لاستكمال مذكرة التخرج

دعما منكم للبحث العلمي، نرجو من سيادتكم تقديم التسهيلات اللازمة للطلاب :

1 - النوم عبد الحليم

2 - عثمان بلقاسم

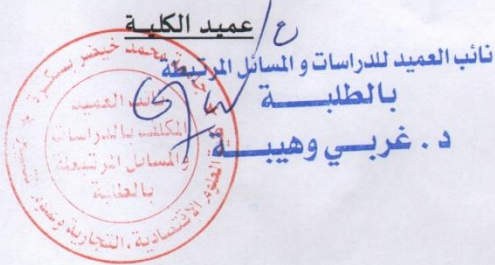
المسجلان بالسنة : ثانية ماستر تخصص : مالية وتجارة دولية

وذلك لاستكمال الجانب الميداني لمذكرة الماستر المعنونة بـ :

" دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية في ظل الإصلاحات الاقتصادية "

تحت إشراف : أ.د/ دردوري لحسن

في الأخير تقبلوا منا أسى عبارات التقدير والاحترام



بنك الفلاحة والتنمية الريفية
Banque de l'agriculture
et du développement rural

le plus grand réseau
bancaire en Algérie



**ENTREPRISES,
COMMERCANTS
& GRANDS FACTURIERS**

Optez pour un Terminal de paiement électronique **TPE**


Un **ATOUT COMMERCIAL** qui vous permet d'accepter et de traiter, de manière sécurisée, les paiements de vos clients par cartes **CB** & **MasterCard**

contact@badr.dz
www.badrbanque.dz
021 989 323


BADR ... plus qu'une banque

بنك الفلاحة والتنمية الريفية
Banque de l'agriculture
et du développement rural

le plus grand réseau
bancaire en Algérie



**VOYAGEZ EN TOUTE
SÉCURITÉ
AVEC BADR MASTERCARD**



contact@badr.dz
www.badrbanque.dz
021 989 323


BADR le plus grand réseau bancaire en Algérie

بنك الفلاحة والتنمية الريفية
Banque de l'agriculture
et du développement rural

le plus grand réseau
bancaire en Algérie

**Choisissez la carte
qui vous convient**

GRATUIT



TOUT SIMPLEMENT MEILLEUR. LE RETRAIT ET PAIEMENT ELECTRONIQUE AVEC LA BADR

الاتصالات

contact@badr.dz
www.badrbanque.dz
021 989 323

BADR ... plus qu'une banque

إدخروا ثمار حصادكم

جديد للفلاح ✓



بنك الفلاحة والتنمية الريفية، يصرح تحت تصرف جميع العاملين في القطاع الزراعي، دفتر توفير الفلاح مع أرباحه الفائدة.

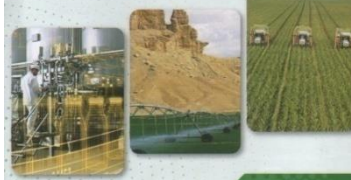
بطاقة توفير تأتي مرفقة مع دفتر الفلاح الخاص بكم، لأجل تسهيل كل عملياتكم الخاصة بالتحويل، السحب والادخار.

هذا دفتر متوفر على مستوى كامل شبكة بنك الفلاحة والتنمية الريفية.

بنك الفلاحة والتنمية الريفية
www.badr-bank.dz
توفر مستقبلا لأموالكم

بنك الفلاحة والتنمية الريفية
Banque de l'agriculture
et du développement rural

le plus grand réseau
bancaire en Algérie



**Crédit
ETTAHADI**

**Pour réaliser
vos projets**

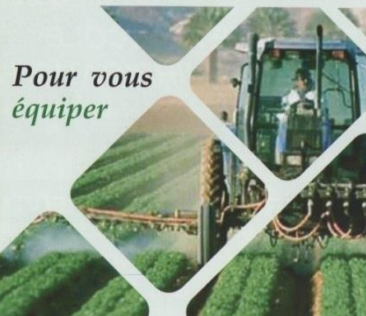
contact@badr.dz
www.badrbanque.dz
021 989 323

BADR ... plus qu'une banque

بنك الفلاحة والتنمية الريفية
Banque de l'agriculture
et du développement rural

le plus grand réseau
bancaire en Algérie

**Pour vous
équiper**



BADR LEASING

**Machinisme Agricole
Et
Materiel d'Irigation**

*Contrat entre la banque et le promoteur pour la location de biens, de fabrication locale, rentrant directement dans la réalisation de vos projets d'investissement

Une subvention conséquente est accordée par l'Etat

contact@badr.dz
www.badrbanque.dz
021 989 323

BADR ... plus qu'une banque

Tel. : Fax :

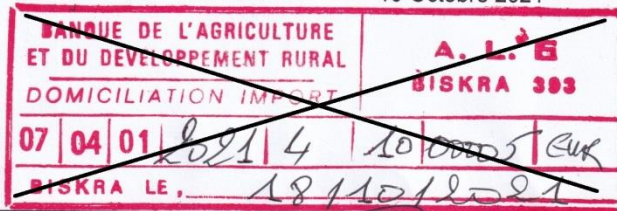


INTERNATIONAL

SARL

7000 Biskra
Algérie

19 Octobre 2021

Facture Proforma N°N° du devis /
de la Commande

Description Article

182770 - 5

Equipements pour 04 bâtiments complets pour élevage de poulets de chair


Prix total départ usines Vechta, Allemagne:
Fais de transport à rendu Alger, AlgérieEUR 325.000,00
EUR 18.100,00**PRIX TOTAL des équipements CFR Alger, Algérie:****EUR 343.100,00**

Conditions de Paiement : Paiement par crédit documentaire payable à vue, irrévocable en faveur de Big Dutchman International GmbH. Tous les frais hors Allemagne sont à payer par le client

Livraison: De tous les ports européens
Origine : E.E.C (European Community)

Délai de livraison: La livraison se fera sous 14 semaines après réception de la lettre de crédit

Coordonnées Bancaires:IBAN:
Bank code (BLZ):
SWIFT address:

Shipper TEL:		NO.		
Consignee A L'ORDRE DE LA B A D R		BILL OF LADING FOR MULTIMODAL OR OCEAN TRANSPORT  a product of the carrier GWconsolution GmbH		
Notify Address SARL BISKIA ALGERIE				
Place of Receipt		Original Bill of Lading		
Vessel EDITH MAERSK / 207E	Port of loading HAMBURG PORT EUROPEEN			
Port of discharge PORT D'ALGER	Place of Delivery			
Marks and Numbers	Number and Kind of Packages	Description of Goods	Gross Weight in kgs	Measurement cbm
	7 x 40HC CONTAINER	STC 208 Package(s)	52917.1 KG	365.963 M3
		EQUIPEMENTS POUR 04 BATIMENTS COMPLETS POUR ELEVAGE DE POULETS DE CHAIR		
		ORIGINE: E.E.C (ALLEMAGNE)		
		CONTRAT DE VENTE: CFR PORT D'ALGER.		
		IRRECOVABLE DOCUMENTARY CREDIT NUMBER: 101LCIV		
		FRET PAYE		
		LE NUMERO DE L'IDENTIFICATION FISCALE DE L'ORDONNATEUR NIF: [REDACTED]		
		SHIPPED ON BOARD	ORIGINAL	
		Shipment Ref:	30-Mar-22	
Total Packages: SEVEN CONTAINER(S)				*Shipper Load and Count Continuation Page Follows...
The goods and instructions are accepted and dealt with subject to the Terms and Conditions printed overleaf. Taken in charge in apparent good order and condition, unless otherwise noted herein, at the place of receipt for transport and delivery as mentioned above.				
If at least one original of this Bill of Lading was issued, one original Bill of Lading must be surrendered duly endorsed in exchange for the goods or a delivery order. In witness whereof the original Bills of Lading all of this tenor and date have been signed in the number stated below, one of which being accomplished the other(s) to be void.				
Freight amount FREIGHT PREPAID	Freight Payable at HAMBURG, GERMANY	Place and date of issue HAMBURG, GERMANY 30-Mar-22		
Cargo Insurance through the undersigned <input type="checkbox"/> Not Covered <input type="checkbox"/> Covered according to attached Policy	No. of Originals 3 (THREE)	Stamp and Signature		
For delivery of goods please apply to:		as agent for the Carrier GWconsolution GmbH		

1 Absender - Consignor - Expéditeur - Expedidor ALLEMAGNE TEL:	L	ORIGINAL
	EUROPÄISCHE UNION EUROPEAN UNION - UNION EUROPEENNE - UNION EUROPEA URSPRUNGSZEUGNIS CERTIFICATE OF ORIGIN - CERTIFICAT D'ORIGINE CERTIFICADO DE ORIGEN	
2 Empfänger - Consignee - Destinataire - Destinatario SARL BISKAL ALGERIE	3 Ursprungsland - Country of origin - Pays d'origine - País de origen ALLEMAGNE	
4 Angaben über die Beförderung - means of transport - expédition - expedición PAR NAVIRE	5 Bemerkungen - remarks - observations - observaciones IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NUMBER 101LCIV	

6 Laufende Nummer, Zeichen, Nummer, Anzahl und Art der Packstücke, Warenbezeichnung
(Item no., marks, nos., number and kind of packages, description of goods)
(No. de colis, marquage, nos., nombre et nature des colis, description de marchandises)
(No. de orden, marca, nos., cantidad y naturaleza de los colifes, descripción de las mercancías)

 EQUIPEMENTS POUR 30 BATIMENTS COMPLETS
 POUR EQUIPAGE DE PASSEIRS DE CHAIR (NON ASSEMBLES)
 (EQUIPEMENTS SYSTEME D'ALIMENTATION, EQUIPEMENTS D'AER-CLIMATISATION, STOCKAGE
 D'ALIMENT, SYSTEME DE CHAUFFAGE, SYSTEME DE REFRIGERATION ET VENTILATION ET SYSTEME D'AMMISSION D'AIR)

 1 Y 49 CONTAINER
 TRHU 421 041-2 = 49 COLIS / TOLU 789 898-3 = 39 COLIS
 PSCU 898 129-1 = 39 COLIS / METU 497 898-2 = 31 COLIS
 FFAL 238 801-9 = 19 COLIS / TGBU 789 148-1 = 19 COLIS
 MSDU 999 992-8 = 27 COLIS

7 Menge
 Quantity
 Quantité
 Cantidad

 POIDS TOTAL
 NET WT KG BRUT
 4029.77 KG NET
 =====

8 DIE UNTERZEICHNENDE STELLE BESCHEINIGT, DASS DIE OBEN BEZEICHNETEN WAREN IHREN URSPRUNG IN DEM IN FELD 3 GENANNTEN LAND HABEN
The undersigned authority certifies that the goods described above originate in the country shown in box 3
L'autorité soussignée certifie que les marchandises désignées ci-dessus sont originaires du pays figurant dans la case No. 3
La autoridad infrascrita certifica que las mercancías arriba mencionadas son originarias del país que figura en la casilla no. 3
 Oldenburgische Industrie- und Handelskammer



Wilke

31.03.2022
 Beate Wilke

Ort und Datum der Ausstellung, Bezeichnung, Unterschrift und Stempel der zuständigen Stelle
 Place and date of issue, name, signature and stamp of competent authority

Lieu et date de délivrance, désignation, signature et cachet de l'autorité compétente
 Lugar y fecha de expedición, nombre, firma y sello de la autoridad competente

Bestell-Nr. 11731

Tel: • Fax (.....
 E-Mail:
 Internet:



INTERNATIONAL

SARL
 BSKA
 ALGERIE
 NIE:

FACTURE COMMERCIALE
 NO.

ORDER NO:

BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL		A. I. E.	
DOMICILIATION IMPORT		BISKRA 393	
7	04	01	2021
4	10	10	2021
BISKRA LE,		18/10/2021	

ORIGINAL

NOUS VOUS LIVRAISON PAR NAVIRE DE HAMBURG A PORT D'ALGER.

REFERENCES:

EQUIPEMENTS POUR 04 BATIMENTS COMPLETS
 POUR ELEVAGE DE POULETS DE CHAIR
 (NON ASSEMBLE)

ORIGINE E E C (ALLEMAGNE)

MONTANT TOTAL DEPART USINE
 + MONTANT DU FRET CFR

LE MONTANT CFR TOTAL NET A PAYER:
 CONTRAT DE VENTE: CFR PORT D'ALGER.



PRIX TOTAL

EUR 354.280.00

EUR 354.280.00

EUR 21.720.00

EUR 376.000.00

IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NUMBER 101LCIV

NOUS CERTIFIONS QUE LA MARCHANDISE LIVREE EST DE TOUS POINTS DE VUE
 CONFORME A LA FACTURE PROFORMA N: DU

LE NUMERO DE L'IDENTIFICATION FISCALE DE L'ORDONNATEUR: (.....)

NOUS CERTIFIONS QUE LES MARCHANDISES DENOMMEES DANS CETTE FACTURE SONT DE FABRICATION
 ET D'ORIGINE DE LA REPUBLIQUE FEDERALE D'ALLEMAGNE (UNION EUROPEENNE) ET QUE LES PRIX
 INDIQUENT CI-DESSUS S'ACCORDENT AVEC LES PRIX COURANTS SUR LE MARCHE D'EXPORTATION.

Tel: _____ • Fax: _____
E-Mail: _____
Internet: _____



INTERNATIONAL

SARL
BISKA
ALGERIE
NIF: _____

ORIGINAL

CERTIFICAT DE CONFORMITE

RE: EQUIPEMENTS POUR 04 BATIMENTS COMPLETS POUR ELEVAGE DE POULETS DE CHAIR
(NON ASSEMBLES)

IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NO. 091LOND03P0001

FACTURE COMMERCIALE NO. 0346000

Avec la présente, nous certifions que la marchandise a été produite conformément aux standards de qualité de l'Union européenne.

Avec la présente, nous certifions que la qualité de l'équipement est conformément aux conditions du contrat.

(Cachet et signature du fabricant)

Tel: _____ • Fax: _____
E-Mail: _____
Internet: _____



INTERNATIONAL

SARL
BISKA
ALGERIE
NIF: _____

ORIGINAL

CERTIFICAT DE CONFORMITE

RE: EQUIPEMENTS POUR 04 BATIMENTS COMPLETS POUR ELEVAGE DE POULETS DE CHAIR
(NON ASSEMBLES)

IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NO. 0911000287850

FACTURE COMMERCIALE NO. 0348200

Avec la présente, nous certifions que la marchandise a été produite conformément aux standards de qualité de l'Union européenne.

Avec la présente, nous certifions que la qualité de l'équipement est conformément aux conditions du contrat.

(Cachet et signature du fabricant)

<p>البنك المركزي الجزائري BANQUE CENTRALE D'ALGERIE</p> <p>CONTRÔLE DES CHANGES PRÉLÈVEMENT DE DEVICES</p> <p>Instruction N° 824 (Art 33 à 66)</p> <p>Formule 4</p>		<p>GUICHET DE LA BANQUE DOMICILIATAIRE (Nom et adresse)</p> <p>BISKRA</p> <p>BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT RURAL</p> <p>NIF: [REDACTED]</p>	
<p>A DONNEUR D'ORDRE</p> <p>Nom : [REDACTED]</p> <p>Adresse : [REDACTED]</p> <p>Agissant pour son compte (1) Nationalité : [REDACTED]</p> <p>Nom : [REDACTED] résident (1)</p> <p>Adresse non résident (1)</p>		<p>E Cadre Réservé à la Banque Centrale d'Algérie</p> <p>1</p> <p>2</p> <p>3</p> <p>4</p>	<p>D Bordereau E N°</p> <p>N° de la formule <Aucun> 04</p> <p>C EXÉCUTION DE L'ORDRE</p> <p>1- Date du prélèvement sur la marché</p> <p>2- Désignation de la devise</p> <p>3- Cours appliqué 154,0803</p> <p>101LCIV [REDACTED]</p> <p>VALEUR: 376 000,00</p> <p>28/04/2022</p>
<p>B NATURE DE L'OPERATION et référence au répertoire de codification</p> <p>GROUPE 1 : Achat de marchandises</p> <p>Pays d'origine des marchandises</p> <p>a) Importation</p> <p>(1) réglée après expédition : C.F.E.O.B. C.A.F. F.D.D. (Franco destination dédouané)</p> <p>(1) réglée avant expédition (acompte autorisé)</p> <p>(1) Numéro du dossier de domiciliation : [REDACTED]</p> <p>b) Autres (préciser la nature de l'opération) : REALISATION</p>		<p>Montant du prélèvement 376 000,00 sur le marché</p>	<p>Cachet et numéro d'immatriculation de l'intermediaire agréé: [REDACTED]</p>
<p>GROUPE II : Autres règlements (sauf annulation de cession antérieures)</p> <p>Pays de résidence du créancier étranger :</p> <p>Précisions sur la nature de l'opération : TD:8436299000</p>		<p>[REDACTED]</p>	<p>[REDACTED]</p>
<p>GROUPE III : Annulations de cessions antérieures</p> <p>Pays de résidence du débiteur étranger initial :</p> <p>(ou de destination des marchandises)</p> <p>Référence à l'opération initiale de cession :</p> <p>(1) Rayer les mentions inutiles .</p> <p>(1) Destiné à la Banque Centrale d'Algérie</p>		<p>[REDACTED]</p>	<p>[REDACTED]</p>

26/04/22-16:06:58

ServerLp1-3287-000001

1

Notification (Transmission) of Original sent to SWIFT (ACK)
Network Delivery Status : Network Ack
Priority/Delivery : Normal
Message Input Reference : [REDACTED]

Swift Input : FIN 732 Advice of Discharge
Sender : BADRDZALXXX
BANQUE DE L'AGRICULTURE ET DE DEVELOPPEMENT RURAL
ALGIERS DZ
Receiver : [REDACTED]

MUR : [REDACTED]

20: Sender's TRN
101LCIV [REDACTED]
21: Presenting Bank's Reference
[REDACTED]
30: Date Advice of Paymt/Accept/Negtn
220405
32B: Amount of Utilisation
Currency : EUR (EURO)
Amount : #376.000,00#
72Z: Sender to Receiver Information
[REDACTED]

{CHK:67261EDE34E2}
PKI Signature: MAC-Equivalent

Interventi
Category : Network Report
Creation Time : 26/04/22 16:06:49
Application : SWIFT Interface
Operator : SYSTEM
Text
{1:F21BADRDZALXXX3612214011}{4:(17:2204261802){451:0}{108:
EN748372}}

Tel: [REDACTED] • Fax [REDACTED]
 E-Mail: [REDACTED]
 Internet: [REDACTED]



INTERNATIONAL

SARL [REDACTED]
 BSKA [REDACTED]
 ALGERIE [REDACTED]
 NIF: [REDACTED]

FACTURE COMMERCIALE
 NO. [REDACTED]

ORDER NO: [REDACTED]

ORIGINAL

NOUS VOUS LIVRAISON PAR NAVIRE DE HAMBURG A PORT D'ALGER:

REFERENCES: [REDACTED]

PRIX TOTAL

EQUIPEMENTS POUR 04 BATIMENTS COMPLETS
 POUR ELEVAGE DE POULETS DE CHAIR
 (NON ASSEMBLE)

EUR 354.280,00

ORIGINE: E.E.C (ALLEMAGNE)

MONTANT TOTAL DEPART USINE
 + MONTANT DU FRET CFR

EUR 354.280,00
 EUR 21.720,00

**LE MONTANT CFR TOTAL NET A PAYER:
 CONTRAT DE VENTE: CFR PORT D'ALGER.**

EUR 376.000,00
 =====

IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NUMBER 101LCIV: [REDACTED]

NOUS CERTIFIONS QUE LA MARCHANDISE LIVREE EST DE TOUS POINTS DE VUE
 CONFORME A LA FACTURE PROFORMA N: [REDACTED] DU [REDACTED]

LE NUMERO DE L'IDENTIFICATION FISCALE DE L'ORDONNATEUR: [REDACTED]

NOUS CERTIFIONS QUE LES MARCHANDISES DENOMMEES DANS CETTE FACTURE SONT DE FABRICATION
 ET D'ORIGINE DE LA REPUBLIQUE FEDERALE D'ALLEMAGNE (UNION EUROPEENNE) ET QUE LES PRIX
 INDIQUENT CI-DESSUS S'ACCORDENT AVEC LES PRIX COURANTS SUR LE MARCHE D'EXPORTATION.



ALLEMAGNE TEL:

LISTE DE COLISAGE

SARL

BISKA
ALGERIE

NIF:

EQUIPEMENTS POUR 04 BATIMENTS COMPLETS
POUR ELEVAGE DE POULETS DE CHAIR
(NON ASSEMBLE)

IRREVOCABLE DOCUMENTARY CREDIT NUMBER 101LCIV

CONTAINER NO.	CONTENU DE CHAQUE CONTAINER	POIDS		VOLUME	
		BRUT	NET		
7 X 40' HC :					
874948	TRHU 623 141-2	40 COLIS	10.151,00 KG	7.949,28 KG	57,979 CBM
874991	TCLU 789 586-3	35 COLIS	7.662,00 KG	5.999,08 KG	60,384 CBM
875028	FSCU 888 138-2	30 COLIS	8.657,00 KG	6.778,84 KG	56,827 CBM
875081	MEDU 437 056-2	33 COLIS	7.377,00 KG	5.610,65 KG	60,216 CBM
875094	FFAU 238 031-9	25 COLIS	6.404,00 KG	5.175,76 KG	51,219 CBM
875107	TGBU 780 148-1	18 COLIS	7.547,00 KG	6.500,12 KG	39,024 CBM
875121	MSDU 599 982-9	27 COLIS	5.119,10 KG	4.113,04 KG	40,314 CBM
TOTAL	208	PACKAGES	52.917,10 KG	42.126,77 KG	365,963 CBM

EXEMPLAIRE DECLARANT

ENREGISTREMENT

DATE + HEURE: 07/04/2020
 DATE - CARRAVAL: 1207 PORTÉE

17 TYPE D'OPERATION: FONCTIONNEMENT

18 Fournisseur / DESTINATAIRE REEL: CAISSE MOBILE MOBILE TALI

19 PAYS ORIGINE: 590, PAYS DESTINATION: 591

20 DECLARANT: TRANSIT IMENE EL BESKRIA, 2 RUE DE L OASIS EL MOHA 16000

21 PAYS AUTRES ELEMENTS ET (PTRA): 145 69330

22 Taux de charge: 145 69330

23 Domiciliation bancaire: 1401/2020/2/17/00011

24 REGIME FISCAL: 550, 443, 19102000

25 ORIGINE: MIV HOLLANDIA

26 CODE STATISTIQUE: 559324, 83, 0N

27 POIDS TOTAL BRUT: 9432,00

28 POIDS NET: 9000,00

29 QUANT. COMPLETE: 23000

30 DESIGNATION DES MARCHANDISES: Roupage sans IMPPR

31 PERTE JOURNEE: 70-620-648-650-655-

32 DELAI: 100

33 CODE TAXE: D, V.A.

34 QUOTITE: 30,00, 19,00

35 ASSIETTE: 1659324,00, 2157121,20

36 MONTANT: 497797,20, 409853,03

37 AUTORISE PAR: G L O B A L

38 OBSERVATIONS: mariste annoté

39 ENDossements douaniers: N° 199294, TEL: 021.53.86.73, Fax: 021.53.86.28

40 MONTANT CAUTION: 1.680,00

1 DECLARATION CODE 1101		2 LIBELLE EXPORTATION DEFI		3 RESULTAT 0001		4 CODE 0002		EXEMPLAIRE DOUANE							
7 IMPORTATEUR/EXPORTATEUR REEL SARL								5 ENREGISTREMENT 2021-000078 (VALIDEE)				6 CACHET DU BUREAU			
ZONE D'ACTIVITE N° COMM 07300								DATE - HEURE 2021-03-11 10:44							
SAISIE DU NUMERO NIF 00000000000000000000000000000000								11 TYPE D'OPERATION EXPORTATION O.E.A.6				12 FINANCEMENT FDE			
15 FOURNISSEUR / DESTINATAIRE REEL UAE								16 MONNAIE MONTANT EUR 27276,48				17 MONNAIE AUTRES FRAIS MONTANT			
								18 MONNAIE MONTANT EUR 3087,00				19 MONNAIE ASSURANCES MONTANT			
20 PAYS ACHAT VERTE CODE								24 SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (P.T.F.M)				25 TAUX DE CHANGE 159,07580			
21 PAYS DEST. DEF CODE								27 VALEUR EN DA 4850094,70				28 DOMICILIATION BANCAIRE 070/401/2021/1/CT/00497/E			
22 RELAT VERTE/ACHAT 1								32 LIGNE BORDERIE DATE				31 Nbre Total (Cols Déclares)			
23 COEF AJUST 49								33 TRANSPORT DE / VERS L'ETRANGER NATION MODE IDENTIFICATION				34 POIDS TOTAL BRUT 082			
29 DECLARANT SARL								35 NATION MODE IDENTIFICATION				36 LOCALISATION MDES CODE			
ZONE D'ACTIVITE N° COMM 07300								37 REGIME FISCAL 028				38 ODRINE 0804105500			
ARTICLE N° 0001								39 REGIME FISCAL 028				40 CODE STATISTIQUE 0804105500			
DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)								41 POIDS NET 20790				42 VALEUR EN DA 2945179,75			
0001 Dattes fraîches, autres								43 REGIME FISCAL 028				44 CODE STATISTIQUE 0804105500			
DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOMBRE, NATURE, MARQUES, N° CONTAINER ET N° DES COLIS)								45 POIDS NET 13306				46 VALEUR EN DA 1894915,03			
0002 Dattes fraîches, autres								47 LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOSAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SUSPENSE							
48 REGIME D'ACHAT 610-620-655								49 DELAI				50 TAUX SUSP			
51 MARQUE / GENRE								52 MONTANT CAUTION :				53 MONTANT REMISE :			
54 INDICATIONS VEHICULES PARTICULIERES ANNÉE								55 CODE TAXE				56 QUOTITE			
57 ASSIETTE								58 MONTANT				59 CODE TAXE			
60 MODE DE PAIEMENT								61 TRANSIT / SCHELEMENTS APPOSES				62 AUTORISE PAR :			
COMPTANT								NOMBRE				N° :			
CONSIGN								MARQUES				DU :			
ENG. A PAYER								DATE (LIMITE)				OBSERVATIONS			
N° CREDIT								BURLFRONT				O.E.A CIRCUIT VERT EXPORTATION GLOBAL			
X R.U.S								BURLDEBT				ENGAGEMENTS SOUSCRITS			
R.P.S								65 QUITTANCE CONSIGNATION				A. Je soussigné, sollicite sous les peines de droit mettre sous le présent régime douanier les marchandises décrites dans cette déclaration.			
60,00								N° : DU :				Fait à Biskra le 11/03/21			
1.500,00								66 QUITTANCE CONSIGNATION DROIT ET AXES				Le Déclarant			
								N° : DU :				S. HACHEN			
								67 QUITTANCE PENALITES				SIGNATURE DU CAISSIER			
TOTAL								DATE :							
68 CONSIGNATION PENALITES								1.560,00							