

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة عبد الحميد ابن باديس - مستغانم-

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير



مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي

تخصص: مالية وتجارة دولية

قسم: علوم تجارية

آليات تمويل التجارة الخارجية
دراسة حالة مؤسسة اتحاد التعاونيات الفلاحية مستغانم

تحت إشراف الأستاذ:

أ. شايب الذراع ثاني خيرة

مقدمة من طرف الطلبة

لشهب إلياس

عمار عمر

المناقشة لجنة أعضاء:

الصفة	واللقب الاسم	الرتبة	جامعة عن
رئيسا	كريمة بسيدات	استاذ محاضر أ	مستغانم جامعة
مقرا	خيرة ثاني الذراع شايب	أستاذ مساعد أ	مستغانم جامعة
مناقشا	الله عبد مفراد	أستاذ محاضر ب	مستغانم جامعة

السنة الجامعية 2022/2023:

تشكرات

أشكر أولاً وأخيراً الله تعالى الذي أسبغ علينا نعمة ظاهرة وباطنة....

وأمدني بالصبر لتذلل الصعوبات أمامي وأعانني كل العون على إنجاز هذا العمل

كما نشكر الأستاذ الكريم **طاري عبد القادر** والأستاذ **بشني يوسف** الذي ساعدني لبلوغ هذا العمل وكل من مد يد العون والمساعدة من عمال مؤسسة اتحاد التعاونيات الفلاحية بمستغانم وخاصة **مزارى مصطفى**

كما لا أنسى أن أتقدم بالشكر الجزيل إلى أساتذة كلية العلوم التجارية والاقتصادية وعلوم التسيير بجامعة مستغانم.

كما أتوجه بالشكر الخالص إلى الأساتذة الأفاضل أعضاء لجنة المناقشة.

الإهداء

أحمد الله عز وجل لإتمام هذا البحث. وبفضله تعالى

أما بعد.....

إلى الذي وهبني كل ما يملك حتى أحقق له آماله، إلى من كان يدفعني قدما نحو الأمام لنيل المبتغى، إلى الإنسان الذي امتلك الإنسانية بكل قوة، إلى الذي سهر على تعليمي إلى مدرستي الأولى في

الحياة أبي الغالي على قلبي أطل الله في عمره.

إلى التي وهبت فلذة كبدها كل العطاء والحنان، إلى الذي صبرت على كل شيء، التي رعتني حق

الرعاية وكانت سندي في الشدائد، وكانت دعواها لي بالتوفيق، تتبطني خطوة خطوة في عملي،

إلى من ارتحت كلما تذكرت ابتسامتها في وجهي نبع الحنان أُمي أعز ملاك على القلب والعين

جزاها الله عني خير الجزاء في الدارين.

وأهدي هذا العمل المتواضع إلى أخوتي وأخواتي لتقاسمهم معي عبء الحياة،

كما أهدي ثمرة جهدي للأستاذ الكريم: **طاري عبد القادر والأستاذ بشني يوسف** وكل أساتذة قسم العلوم

التجارية.

الفهرس

تشكرات

الاهداء

قائمة الأشكال

الفهرس

مقدمة 3-1

الفصل الأول: أساسيات حول التجارة الخارجية.

تمهيد: 5

المبحث الأول: مدخل للتجارة الخارجية 6

المطلب الأول: تعريف التجارة الخارجية وأهميتها 6

أولاً: تعريف التجارة الخارجية: 6

ثانياً: أهمية التجارة الخارجية: 6

المطلب الثاني: أهداف التجارة الخارجية وأسباب قيامها: 7

أولاً: أهداف التجارة الخارجية: 7

ثانياً: أسباب قيام التجارة الخارجية: 8

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية 8

المبحث الثاني: سياسات التجارة الخارجية 10

المطلب الأول: مفهوم سياسة التجارة الخارجية 10

المطلب الثاني: أنواع سياسة التجارة الخارجية 10

المطلب الثالث: أدوات سياسة التجارة الخارجية: 11

أولاً: الوسائل السعرية 11

ثانياً: الوسائل الكمية 12

ثالثاً: الوسائل التنظيمية 12

رابعاً: وسائل المنع والحظر 12

13	المبحث الثالث: عمليات التجارة الخارجية:
13	المطلب الأول: إجراءات التصدير
13	أولاً: اتخاذ القرار
13	ثانياً: الاستراتيجية
13	ثالثاً: العقد
13	رابعاً: إعداد المستندات النهائية
14	خامساً: المتابعة والاتصال
14	سادساً: الخطابات الختامية
14	المطلب الثاني: إجراءات الاستيراد
14	أولاً: دراسة أسواق التصدير
14	ثانياً: الاستراتيجية
14	ثالثاً: التفاوض
15	رابعاً: العقد
15	خامساً: التراخيص
15	سادساً: التمويل والائتمان
15	سابعاً: بوالص الشحن
15	ثامناً: ميناء الوصول
15	تاسعاً: التخليص
16	خلاصة الفصل:

الفصل الثاني: آليات تمويل التجارة الخارجية

18	تمهيد:
19	المبحث الأول: أساسيات حول التمويل
19	المطلب الأول: ماهي التمويل وأهميته
19	أولاً: مفهوم التمويل
20	المطلب الثاني: مبادئ التمويل وخطواته:
20	أولاً: مبادئ التمويل

21	ثانيا: خطوات التمويل:
22	المطلب الثالث: أشكال التمويل
22	المبحث الثاني: طرق وأساليب التمويل
23	المطلب الأول: أساليب التمويل التقليدية
24	المطلب الثاني: أساليب التمويل الحديث
25	المطلب الثالث: مخاطر التمويل
27	الخلاصة الفصل:

الفصل الثالث: دراسة حالة لمؤسسة اتحاد التعاونيات الفلاحية (مستغانم)

2	تمهيد:
3	المبحث الأول: تقديم عام لمؤسسة اتحاد التعاونيات الفلاحية
3	المطلب الأول: لمحة تاريخية عن المؤسسة:
4	المطلب الثاني: نشاطات المؤسسة مقرها، رأسمالها، آليات الاتصال بها
5	المطلب الثالث: دراسة الهيكل التنظيمي للمؤسسة:
7	المبحث الثاني: واقع التدقيق الداخلي في المؤسسة:
7	المطلب الأول: موقع التدقيق الداخلي في التنظيم الإداري للمؤسسة:
8	المطلب الثاني: عرض تقييمي للتدقيق الداخلي للمؤسسة.
9	المطلب الثالث: الصعوبات التي يواجهها المدقق الداخلي في المؤسسة
10	المبحث الثالث: عرض تقييمي لعملية اتخاذ القرارات وعلاقتها بالتدقيق الداخلي في المؤسسة
10	المطلب الأول: المراحل التي تمر بها المؤسسة في اتخاذ قراراتها
11	المطلب الثاني: تقييم حول عملية اتخاذ القرارات في المؤسسة
12	المطلب الثالث: تقييم مساهمة التدقيق الداخلي في عملية اتخاذ القرارات في المؤسسة: ..
13	خاتمة الفصل:

قائمة الأشكال

الصفحة	عنوان الشكل	رقم الشكل
32	الهيكل التنظيمي للمؤسسة.	1
34	مكانة التدقيق الداخلي في الهيكل التنظيمي للمؤسسة.	2

مقدمة

مقدمة:

تعتبر التجارة الخارجية من بين أحد أهم الوسائل التي تساهم في تحقيق الاستقرار الاقتصادي وتطويره ودفع عجلة التنمية، وذلك باستخدام شقيها المتمثلين في الاستيراد والتصدير، فهي تعكس واقع السياسات والهياكل الاقتصادية والإنتاجية للدول، لذلك لطالما كان السعي إلى تحريرها وتطويرها، حيث تعد التجارة الخارجية العصب الأساسي الذي يحرك الاقتصاد من خلال جلب سلع وخدمات مختلفة وعملة صعبة كما أنها تعكس وضعية اقتصاد البلد ومكانته إذ لا يمكن لأي دولة أن تعيش بمعزل عن العالم الخارجي لأنها لا تستطيع أن تنتج كل احتياجاتها لوحدها فهي بذلك تقوم بتصريف الفائض من إنتاجها نحو العالم الخارجي في حين تستورد ما تنتجه الدول الأخرى.

بما أن تمويل التجارة الخارجية أصبح من الاهتمامات الرئيسية للمؤسسات المالية بما فيها البنوك، والتي كانت بمثابة الوسيط الذي يمكنه أن يلعب هذا الدور في عملية التمويل بين الدول، فقد أوجدت بعض تقنيات التمويل التي توفر الأمن لأطراف التجارة الخارجية وتضمن مقدرتهم على الوفاء بجميع التزاماتهم، حيث نجد أن هذه التقنيات تختلف في مدتها وفي طريقة التعامل بها، ولكنها تشترك في كونها من السبل التي أزاحت العديد من المشاكل التي كانت تحيط بعمليات الاستيراد والتصدير، وكان في تقنية الاعتماد المستندي النصيب الأوفر في التعاملات التجارية الخارجية نظرا لما تحققه من مزايا وسهولة ومرونة وضمان بالإضافة إلى التحصيل المستندي والتمويل الجزافي وقروض المشتري والمورد وغيرها، ان الجهود الكبيرة التي بذلت لتطوير مجال التجارة الخارجية، من خلال توسيع العلاقات التجارية بين مختلف الدول والتكتلات الاقتصادية أدى إلى زيادة تعقدها وخاطرهما، وهذا راجع

إلى انعدام الثقة التي تنشأ بين المتعاملين الاقتصاديين واختلاف الأعراف والقوانين بين الدول.

هنا يظهر الدور الفعال للبنوك بدورها كوسيط يتولى عملية تمويل التجارة الخارجية لتعيد الثقة المفقودة بين الأعوان الاقتصاديين، وذلك بدراسة وتحليل العلاقة التي تنشأ بينهما، بتوفير تقنيات وتسهيلات دفع تضمن السير الحسن للمعاملات دون أي نواقص، مع وسائل تغطية تضمن حمايتهم من أخطار محتملة الوقوع جراء التعامل بمثل هذه الصفقات. مع توسع العلاقات الاقتصادية بين الدول خصوصا في قطاع التجارة الخارجية وذلك من خلال عمليات التصدير والاستيراد حتى تقوم عمليات التبادل التجاري على أكمل وجه وغالبا ما يكون طرفي العقد متباعدين ولا يعرف أحدها

الآخر أو وضعية مركزه المالي، حيث يضمن المصدر ثمن البضاعة والمستورد يضمن استلام البضاعة، تلعب البنوك التجارية دورا أساسيا في التجارة الخارجية، إما من خلال توفير التمويل اللازم للمصدر (لإنتاج السلعة المصدرة) والمستورد (للقيام بعملية الاستيراد) أو عن طريق تسهيل التسوية المالية الناشئة عن الصفقات الدولية بتحصيل حقوق المصدر المستحقة على المستورد .

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

نظرا لطبيعة العالقة بين المصدرين والمستوردين والتي تتطلب ضمانات وإجراءات خاصة، كان لا بد من الأخذ بعين الاعتبار عامل الحماية وتوفير الشروط اللازمة لضمان السير الحسن للصفقات التجارية بإعطاء ضمانات كافية لخلق الثقة بين المتعاملين الاقتصاديين من خلال إشراف البنك على المبادلات الدولية وقيامه بكل المعاملات المالية، وفق قواعد وقوانين وضعتها غرفة التجارة الدولية من أجل تغطية المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها المتعاملين الاقتصاديين، لذلك وضعت مجموعة طرق ووسائل تحديد وبدقة حقوق وواجبات كل طرف تجنب لحدوث الاختلافات والنزاعات. انطلاقا مما سبق ذكره ونظرا للدور الذي تؤديه آليات تمويل التجارة الخارجية نطرح الإشكالية التالية:

ما هي آليات تمويل التجارة الخارجية في المؤسسة الاقتصادية الجزائرية؟

وحتى نستوفي الإجابة عن هذا التساؤل الجوهرى، علينا أولا الإجابة عن الأسئلة الفرعية التالية:
وللاستفادة أكثر بالموضوع نطرح الأسئلة الفرعية التالية:

- ما المقصود بالتجارة الخارجية، وماهي العوامل المؤثرة فيها؟
- فيما تتمثل أهم آليات تمويل التجارة الخارجية؟
- ما هي أبرز الطرق والأساليب لتمويل التجارة الخارجية؟

لإجابة عن الإشكالية المطوحة نقترح الفرضيات التالية:

1. تهتم التجارة الخارجية بدراسة الآليات التي تتم عبر الحدود باستعمال عدة وسائل وطرق للدفع.
2. الاعتماد المستندي هو التقنية الوحيدة في تمويل التجارة الخارجية بالجزائر.

الفصل الأول:

أساسيات حول التجارة الخارجية.

تمهيد:

تعتبر التجارة الخارجية من بين أهم النشاطات الاقتصادية التي تقوم بدور فعال في دفع عجلة التنمية وتحقيق الاستقرار الاقتصادي وتطويره، والتي تتجسد من خلال عملية الاستيراد والتصدير، ونظرا لاختلاف الأنظمة السياسية والاقتصادية للدول كان لا بد من إيجاد آليات وتقنيات مناسبة لتسهيل عمليات الدفع وهذا قصد توحيد الوسائل المستعملة في تسديد مبلغ الصفقة الدولية وهذا لكونها أساس التبادل الدولي، لهذا أصبح ضروريا تسهيل وتطوير التجارة الخارجية والتخفيف من العراقيل التي تواجهها من خلال الوسائل المستخدمة فيها والبحث عن أفضل طرق التبادل التجاري التي تفيد كل أطراف التبادل، لذلك فهي تحتاج إلى تمويل دائم يضمن استمرارها .

ولهذا سوف يتم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث وهما كالتالي:

- المبحث الأول: مدخل للتجارة الخارجية.
- المبحث الثاني: سياسات التجارة الخارجية.
- المبحث الثالث: عمليات التجارة الخارجية.

المبحث الأول: مدخل للتجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية من الركائز الأساسية للتطور الاقتصادي، فهي متكن كل بلد من الاستفادة بمزايا البلد الآخر في سلعة معينة، حيث بات من المستحيل على أي دولة سواء كانت متقدمة أو نامية أن تنعزل بنفسها عن العامل الخارجي وذلك راجع إلى احتياجات الدولة من المواد الضرورية للإنتاج، التي لا تتوفر عليها أو لوجود فائض على مستوى نشاطها الاقتصادي مما يحتم عليها اللجوء إلى التبادل التجاري بينها وبين دول أخرى.

المطلب الأول: تعريف التجارة الخارجية وأهميتها

أولاً: تعريف التجارة الخارجية:

للتجارة الخارجية عدة تعاريف؛ وهذا ما سنتطرق إليه وهذا بهدف إظهار مدى أهميتها وأسباب قيامها ونذكر من التعاريف ما يلي:

تعرف التجارة الخارجية على أنها: "أحد فروع علم الاقتصاد التي اختصت بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، متمثلة في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة، فضلا عن السياسات التجارية التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة"¹ كما عرفت التجارة الخارجية بأنها "عملية انتقال السلع والخدمات بين الدول والتي تنظم من خلال مجموعة من السياسات والقوانين والأنظمة التي تعقد بين الدول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة"²

أما التعريف الأشمل للتجارة الخارجية هو أنها تمثل "المعاملات التجارية الدولية في صورها الثالثة) انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال والأفراد (، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات أو منظمات اقتصادية مختلفة، وبالتالي فإن التجارة الخارجية هي كل علاقة تبادل عبر الحدود السياسية للدول، حيث يجب أن تتم فيها بين دولتين على الأقل"³

إذا نستنتج أن التجارة الخارجية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري عبر الحدود سواء لسلع أو خدمات أو رؤوس أموال بهدف تحقيق منافع مختلفة الأطراف التبادل.

ثانياً: أهمية التجارة الخارجية:

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع من المجتمعات سواء كان هذا المجتمع متقدماً أو نامياً، فالتجارة الخارجية تربط الدول مع بعضها البعض، إضافة إلى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة، وتساعد في رفاهية دول العامل عن طريق توسيع قاعدة الموارد الإنتاجية بشكل عام، فهي توفر لكل دولة المنتجات التي لا يمكن إنتاجها محلياً أو بتكاليف أقل نسبياً من تكلفة إنتاجها محلياً.

ويمكن تلخيص أهمية التجارة الخارجية في النقاط التالية:⁴

¹ السيد محمد أحمد السريتي، "التجارة الخارجية"، الدار الجامعية، مصر، 2002، ص8.

² عطا الله، علي الزبون: التجارة الخارجية، دار البازوري للنشر والتوزيع، عمان 2015 ص:9.

³ موسى سعيد مطر وآخرون، التجارة الخارجية، دار صفاء للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الطبعة الأولى، 2001، ص13.

⁴ جمال جويدان الجميل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 5116، ص 12.

- التجارة الخارجية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض، إضافة أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة.
- تساعد في زيادة رفاهية البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجال الاستهلاك، والاستثمار، وتخصص الموارد الإنتاجية بشكل عام.
- تعتبر التجارة الخارجية مؤشرا جوهريا على قدرة الدولة الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي، وذلك الارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدولة على التصدير ومستويات الدخل فيها، وقدرتها كذلك على الاستيراد، وانعكاس ذلك على رصيد الدولة من العملة الأجنبية، ومالها من آثار على الميزان التجاري.
- المساهمة الكبيرة في زيادة الدخل القومي، بالإضافة إلى نقل التكنولوجيا.
- تمثل التجارة الخارجية في السلع والخدمات مصدرا أساسيا للنشاط الاقتصادي للدول، ويؤدي ذلك إلى تقوية المنافسة للدول مما يؤدي إلى التخصص وزيادة كفاءة الإنتاج.
- كما تلعب التجارة الخارجية أهمية كبيرة في عملية التخصص وتقسيم العمل، الذي أصبح أحد مظاهر وأساسيات الاقتصاد الدولي، نظرا لما يمكن أن يلعبه من زيادة الإنتاج والإنتاجية وتخفيض التكاليف وتحسين الجودة والاستخدام الأمثل للموارد المتاحة، حيث بموجب هذا الاتجاه سوف تخصص كل دولة بإنتاج السلع والخدمات التي تتميز بإنتاجها بميزة نسبية.⁵

المطلب الثاني: أهداف التجارة الخارجية وأسباب قيامها:

أولا: أهداف التجارة الخارجية:

- تُعد التجارة الخارجية مهمة في تحقيق التنمية الاقتصادية وتوفير فرص عمل للأفراد في الدولة، وتكمن أهمية التجارة الداخلية في أهدافها كما تعتمد معظم الدول على التجارة الخارجية في إشباع احتياجاتها، فليس هناك دولة مكتفية ذاتيا ولا تحتاج للاستيراد والتصدير، فكما تحتاج الدول إلى استيراد السلع والخدمات لإشباع احتياجات مواطنيها تحتاج للتصدير لزيادة إنتاجها القومي الإجمالي وتحقيق التنمية ويمكن إبراز أهداف التجارة الخارجية فيما يلي:⁶

1. تعد التجارة الخارجية عاملا مهما للنمو الاقتصادي، فهي تزيد من قدرة الدولة على الاستهلاك وتزيد الناتج العالمي وتمدنا بالمواد النادرة .
2. تعمل على تقريب مستويات الدخل المحلية والعالمية عن طريق تعادل أسعار عوامل الإنتاج وكذا تزيد من الدخل الحقيقي للدولة المشتركة في التجارة الخارجية، كما تعمل على الاستخدام الكفء للمواد الطبيعية الوطني.
3. تعمل التجارة الخارجية على مساعدة الدول النامية في تحقيق أهدافها التنموية عن طريق تشجيع القطاعات الإنتاجية التي تتميز بها الدولة بميزة نسبية، وكذا كفاءة استخدام مواردها سواء عمالة أو موارد طبيعية.

⁵ صفصاف زيزيري، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص بنوك وأعمال، جامعة الطاهر م ولأي، سعيدة، الجزائر، 2009، ص 22 .

⁶ رشاد العصار وآخرون، "التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2000، ص 17.

4. الحصول على المواد الأولية والمنتجات نصف المصنعة التي يحتاج إليها الوطن ومن ثم سد حاجاته بصفة عامة، بالإضافة إلى الاستفادة من تحويل الخبرات من بلد إلى آخر ومن ثم تحقيق تطور اقتصادي.

ثانياً: أسباب قيام التجارة الخارجية:

يرجع تفسري أسباب قيام التجارة الخارجية إلى السبب الرئيسي والمتمثل في جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية، وذلك بسبب محدودية الموارد الاقتصادية قياساً بالاستخدامات المختلفة لها في إشباع الحاجات الإنسانية المتجددة والمتزايدة والمتداخلة إلى جانب ضرورة استخدام هذه الموارد بشكل أمثل .

ويمكن حصر أسباب قيام التجارة الخارجية في الآتي:⁷

1. **التخصص الدولي والظروف الطبيعية:** لا تستطيع الدول أن تعتمد على نفسها كلياً في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية والمكتسبة بلن دول العامل، حيث تساهم الظروف الطبيعية السائدة في بلد ما في قيام التجارة الخارجية وذلك بإنتاج نوع من السلع أو بعض المواد الأولية والتخصص في إنتاجه لدرجة تحقيق فائض من أجل التصدير، أي كل دولة تتخصص في إنتاج المنتجات التي تؤهلها إليها طبيعتها وظروفها وإمكانياتها الاقتصادية بتكاليف أقل وكفاءة عالية.
2. **اختلاف تكاليف الإنتاج:** يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعاً للتجارة بينها وبالذات في الدول التي تمتلك ما يسم باقتصاديات الحجم الكبرى، وهذا الإنتاج الواسع يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة مع دولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة، وبالتالي ترتفع لديها تكلفة الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية⁸
3. **اختلاف الميول والأذواق:** المواطن يفضل المنتجات الأجنبية حتى ولو توفر البديل المحلي منها وتزداد أهمية هذا العامل مع زيادة الدخل الفردي في الدولة.
4. **توافر التكنولوجيا:** إن الدولة إذا توفرت لديها إمكانيات في استخدام تكنولوجيا جديدة عن طريق الاختراع والابتكار فإنها تصبح في وضع يسمح لها بإنتاج سلع ومعدات إنتاجية لم تشهدها في الأسواق ولم يسبق إنتاجها من طرف دولة أخرى، فتكون هذه السلع على جانب التعقيد الإنتاجي ولكن لقلّة عرضها فإنه يتم الإقبال على اقتنائها⁹.

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة في التجارة الخارجية: تتأثر التجارة الخارجية بالكثير من العوامل نذكر منها:

أولاً: العوامل الاقتصادية: وتتمثل فيما يلي:¹⁰

1. **الأسعار والتكاليف:** إن ارتفاع تكاليف السلع يؤدي إلى ارتفاع أسعارها، فالسلع التي تنتج بتكاليف منخفضة وتباع بأسعار منخفضة تكون أكثر طلباً من السلع المرتفعة السعر والتكاليف .

⁷ نوري موسى شقيري وآخرون، "التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2022، ص 2.

⁸ حمد زكي الشافعي، "مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية"، دار النهضة العربية للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، 2282،

⁹ نوري موسى شقيري وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 22.

¹⁰ مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة المعرفية، مصر، 7991، ص1.

2. **الجودة:** تتأثر الأسواق العالمية بالتطورات التكنولوجية الحاصلة إلى إنشاء عامل المنافسة فتوجد فروقات عديدة لنفس المنتج في أماكن مختلفة من العالم .
3. **التمويل:** يعتبر التمويل أداة تبادل بين الدول، فالمؤسسات المالية والبنوك موجودة على المستوى الداخلي والخارجي تسمح بزيادة حجم التجارة الخارجية، أي في تبادل السلع والخدمات وقلة هذه المؤسسات يؤدي إلى نقص حجم التبادل التجاري .
4. **نفقات النقل:** يؤثر النقل في التجارة إلى أن التطورات الحديثة جعلته يحظى رغم كل الصعوبات التي كانت تواجهه بإدخال سلع متنوعة من التبادل التجاري يجعل نفقات النقل مرتفعة .
5. **الندرة النسبية:** يعني عدم وجود حجم معين من السلع والخدمات لدى الدول يتناسب والاحتياجات الخاصة، فالتباعد بين العرض والطلب من مختلف السلع والخدمات يخلق حاجة الدولة في التخلي عن فوائدها وجلب ما تحتاجه .

ثانياً: العوامل البشرية: وتتمثل فيما يلي¹¹ :

1. **توزيع السكان:** يختلف توزيع السكان من إقليم لآخر، يعنى هذا أن سكان العالم غير موزعين توزيعاً متجانساً في الأقاليم المختلفة ويرجع ذلك لعدة عوامل تصدرها العوامل الطبيعية كالمناخ ومظاهر السطح التي تؤثر في العمليات الإنتاجية، والمواد الطبيعية التي يمكن أن يستغلها الإنسان وتعمل على تجمعه بأعداد متباينة إلى جانب العوامل البشرية التي تشمل المواليد والوفيات والهجرة التي تؤدي الي تباين معدلات نمو السكان والجهات المختلفة.
2. **مستوى معيشة السكان:** يختلف مستوى معيشة السكان داخل الدولة الواحدة من إقليم لآخر من السكان وكل هذا له تأثير على الإنتاج الاقتصادي من حيث التوزيع والنوعية والكمية إلى جانب تحديده لأنماط الاستهلاك، وبالتالي مدى الحاجة إلى الأسواق العالمية كمصدر الواردات أو لتصدير المنتجات.

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

رابعاً: العوامل الطبيعية: ونذكر منها:

1. **التركيب الجيولوجي:** وهو من بين العوامل الطبيعية المؤثرة بشكل مباشر في توزيع الموارد المعدنية والصخور ويتصف توزيع الموارد المعدنية في صخور القشرة الأرضية بعدم التجانس بين الدول العالم مما أدى إلى نشاط حركة التجارة الخارجية للمعادن.
2. **المناخ:** وذلك من خلال المناخ المباشر وغير المباشر في تحديد طبيعة الأنشطة الاقتصادية المختلفة وحجم إنتاجها على مستوى دول العالم، وهي خصائص متباينة مما أسهم في زيادة نشاط حركة التجارة الخارجية لمنتجاتها.

¹¹ حمد خميس الزوكة، جغرافية التجارة الدولية، دار الجامعة المصرفية، مصر، 0878، ص31-35.

3. **الموقع الجغرافي:** يعد الموقع الجغرافي من أهم العوامل الطبيعية التي تحدد إمكانية استغلال الموارد الطبيعية المتاحة في أي إقليم وتصديرها إلى العالم الخارجي فعامل الموقع الجغرافي الجيد يساهم مع عوامل أخرى في تزايد إسهام بعض دول العالم في التجارة الخارجية للعديد من السلع والمنتجات بالإضافة إلى سهولة الاتصال بالأسواق العالمية وانخفاض تكلفة ذلك.

المبحث الثاني: سياسات التجارة الخارجية: تتبع الدول في مجال تنظيم تجارتها الخارجية مجموعة من السياسات التجارية والتي تهدف إلى تنمية اقتصادها على وجه العموم وحسب التنظيم وكذا حسب توجيهاتها وظروفها الاقتصادية والسياسية وطبيعة الجغرافيا التي تميز الدول وفي هذا المبحث سوف نتطرق إلى:

المطلب الأول: مفهوم سياسة التجارة الخارجية: يختلف مفهوم السياسات التجارية حسب كل دولة والنظام المتبع من بلد متطور وآخر في طريق النمو، وكذلك حسب التوجيهات الاقتصادية والسياسية الملائمة قصد تحقيق أهدافها الاجتماعية والاقتصادية.

ومن بين هذه التعاريف نجد: السياسة التجارية هي مجموعة من التقنيات والأساليب التي تستخدمها الدول من أجل حماية منتجاتها المحلية من المنافسة الأجنبية.¹²

كما تعرف بأنها: "مجموعة التشريعات واللوائح الرسمية التي تعمل على تحرير أو تقييد النشاط التجاري الخارجي من العقبات المختلفة التي تواجهه على المستوى الدولي بين مجموعة من الدول.¹³

وكتعريف إجرائي تعرف السياسة التجارية على أنها "مجموعة من القواعد والأساليب والتدابير التي تقوم بها الدولة اتجاه تجارتها الخارجية الدولية لتعظيم العائد من التعامل وفي إطار تحقيق التوازن الخارجي ضمن منظومة تحقيق الأهداف الاقتصادية الأخرى للمجتمع، خلال فترة زمنية معينة.

المطلب الثاني: أنواع سياسة التجارة الخارجية:

لا ريب أن السياسات المتبعة في التجارة الخارجية مختلفة وهنا ننوه أنه تنقسم سياسة التجارة الخارجية إلى نوعين أساسيين هما :

أولاً: سياسة حرية التجارة الخارجية: إن المقصود بسياسة حرية التجارة الخارجية هو عدم تدخل الدولة والحكومات في التجارة بين الدول، من خلال إلغاء كافة القيود والحواجز والرسوم على التجارة الداخلية والخارجية والعمل على إفساح المجال للمنافسة الحرة لكي تسود في التبادل والإنتاج، وبهذا يمكن للأفراد تصدير واستيراد ما يرغبون فيه من سلع مختلفة دون تدخل الدولة أو قيود تفرضها عليهم، فهي إطلاق حرية المبادلات التجارية الدولية دون تدخل الدولة.

ويعتمد أنصار هذا الاتجاه على عدة حجج وهي:¹⁴

1. زيادة التخصص الدولي.
2. انخفاض أسعار السلع الدولية.

12 - رعد حسن الصرف، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا، 2000، ص280.

13 لسيد محمد أحمد السريتي، "اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق"، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2011، ص 111.

14 عبد الرشيد بن ديب، "تنظيم وتطور التجارة الخارجية -دراسة حالة الجزائر -"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2002-2003، ص118.

3. الحد من الاحتكارات الدولية.

4. زيادة حجم الإنتاج.

ثانياً: سياسة تقييد التجارة (الحماية التجارية) :

تتمثل سياسة الحماية في قيام الحكومة بتقييد حرية التجارة مع الدول الأخرى بإتباع بعض الأساليب كفرض رسوم جمركية على الواردات، أو وضع حد أقصى لحصة الواردات خلال فترة زمنية معينة، مما يوفر نوعاً من الحماية للأنشطة المحلية من منافسة المنتجات الأجنبية.¹⁵

ويعتمد أنصار هذا الاتجاه على عدة حجج هي :

1. حماية الصناعات الناشئة .
2. زيادة فرص العمل واجتذاب رؤوس الأموال الأجنبية.
3. تنويع الإنتاج وتحقيق الاستقرار الاقتصادي.
4. الحصول على إيرادات ومواجهة العجز في ميزان المدفوعات.

المطلب الثالث: أدوات سياسة التجارة الخارجية:

إن اتخاذ أي دولة لأي سياسة تجارية يعني بالأساس اعتماد مجموعة من الأدوات التي من شأنها أن تنظم تجارها الخارجية والتي يمكن حصرها في النقاط التالية¹⁶:

أولاً: الوسائل السعرية:

وهي التي تؤثر على تيار التبادل الخارجي عن طريق التأثير في أسعار الصادرات والواردات، وتشمل:

1. **الضرائب والرسوم الجمركية:** هي عبارة عن ضرائب تفرضها الدولة على السلع التي تعبر حدودها الوطنية، سواء الواردات أو الصادرات، وتعتبر الرسوم الجمركية على الصادرات نادرة نسبياً، ولذلك فعادة ما يطلق تعبير الرسوم الجمركية على الرسوم المفروضة على الواردات، وتعتبر أكثر النظم إتباعاً وأهم وسيلة تتخذ لحماية الصناعة والمنتجات المحلية وموازنة الميزان التجاري.
2. **الإعانات:** هي وسيلة تسعى من خلالها السلطات الاقتصادية إلى التأثير في الأسعار التي تباع فيها السلعة محلياً ودولياً من خلال تقليل تكلفتها الحدية بالنسبة للمنتج المحلي، بغرض تشجيعه على زيادة إنتاجها، وقد يتخذ شكل الإعانات إعفاءات ضريبية أو منحها مبالغ مباشرة لكي تصبح أسعارها أكثر قدرة على التنافس سواء في السوق المحلية أو الدولية.
3. **الإغراق:** هو اتباع الدولة تنظيمياً احتكارياً معيناً لسياسة تحمل التمييز بين الأسعار السائدة في الداخل وتلك السائدة في الخارج، أي تتبع الدولة كافة الوسائل التي تؤدي إلى بيع منتجاتها في الأسواق الخارجية بأسعار منخفضة عما تباع به تلك المنتجات في الدولة المنتجة، فالدول التي تدعم صادراتها تنهزم دولياً بالإغراق حيث تلجأ إلى التخلص من منتجاتها بيعها في السوق الخارجية بأسعار منخفضة دون مبرر كاف.

¹⁵ سهير محمد السيد حسن، محمد البناء، "الاتجاهات الحديثة في السياسات التجارية"، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2005، ص 133.

¹⁶ مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية تخصص تجارة دولية موضوع المذكرة: "آليات تمويل التجارة الخارجية" من إعداد الطالب قبيل صالح، 2020/2019.

4. **تخفيض سعر الصرف:** يقصد به كل انخفاض تقوم به الدولة عمدا في قيمة الوحدة النقدية الوطنية مقومة بالوحدات النقدية الأجنبية، وتخفيض سعر الصرف بهذا المعنى يترتب عليه تخفيض الأثمان المحلية مقومة بالعملات الأجنبية ورفعا للأثمان الخارجية مقومة بالعملة الوطنية.

ثانيا: الوسائل الكمية: يمكن حصرها في النقاط التالية :

1. **نظام الحصص:** يقصد به أنه تفرض قيود على الاستيراد ونادرا على التصدير خلال فترة زمنية معينة بحيث تحدد الدولة الحد الأقصى للكميات المسموح باستيرادها أو تصديرها، ومن بين الأسباب التي تدفع أي دولة الانتهاج نظام الحصص هو أن نظام الحصص سيسمح للصناعات المحلية أن تتماشى وظروف السوق وتتسجم مع المعطيات الجديدة، وبالتالي تعدل من طرق انتهاجها وتتسجم مع ما هو مطلوب بالإضافة إلى أنه قد يكون نظام الحصص واضح من النظام السعري الذي قد يشوبه بعض الغموض.
2. **تراخيص الاستيراد:** يقصد بها أنه لا يسمح بالاستيراد إلا بعد الحصول على إذن من السلطة العامة، فهو بمثابة تصريح للتاجر باستيراد سلعة معينة في حدود الحصص المقررة في هذا الترخيص، وعادة ما يكمل نظام تراخيص الاستيراد نظام الحصص.

ثالثا: الوسائل التنظيمية:

وهي التي تتعلق بنظم الهيكل الذي تحقق في داخله المبادلات الدولية وتشمل ما يلي:

1. **المعاهدات التجارية:** وهي اتفاق تعقده الدولة مع دولة أخرى عن طريق الدبلوماسية، بغرض تنظيم العلاقات التجارية فيما بينهما تنظيميا عاما.
2. **التكتلات الاقتصادية:** تنشأ هذه التكتلات كنوع من تحرير التجارة بين عدد محدود من الدول .
3. **اتفاقيات الدفع:** تتعلق بالدول التي تأخذ بنظام الرقابة على الصرف وتتقيد بتحويل عمالتها إلى عملات أجنبية، فهي تنظم كيفية أداء الديون والحقوق الناتجة عن العلاقات التجارية والمالية بين الدولتين وتتضمن كذلك تحديد العملة والصرف.
4. **الاتفاقيات التجارية:** هي تعاقد في موجه أمور تفصيلية تتكلف بالتبادل التجاري بين دولتين، وقد يعقد الاتفاق التجاري على أساس معاهدة تجارية سابقة، ويتميز الاتفاق التجاري على المعاهدة التجارية بقصر مدته حيث عادة ما يفصله سنة واحدة.

رابعا: وسائل المنع والحظر:

المقصود بوسائل المنع والحظر أن الدولة تحظر أو تمنع التعامل مع الخارج، ومن هنا تبني أن الحظر قد يقع على الواردات فقط أو على الصادرات فقط أو على كلاهما، وفي جميعها يعتبر الحظر أو المنع نظاما أو أداة للحماية بقدر ما يعتبر نظاما لإلقاء التبادل الدولي ولهذا فهو يعتبر خطرا على التجارة الدولية.

المبحث الثالث: عمليات التجارة الخارجية:

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

سنتناول في هذا المبحث إجراءات التصدير وإجراءات الاستيراد.

المطلب الأول: إجراءات التصدير:

أولاً: اتخاذ القرار: يتم اتخاذ قرار التصدير بعد تحديد الأسواق المستهدفة والمحتمل التعامل معها في الدول الخارجية بمجموعة من الإجراءات أهمها:¹⁷

1. إرسال عينات من السلع التصديرية إلى الأسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية أو عن طريق إرسال مندوبي البيع للاتصال مباشرة بالعملاء وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية مبينا بها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة وكذلك الأسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع .
2. القيام باستفسار منذ البداية عن أية عوائق حكومية وقد تفرض على البضاعة المصدرة كطريقة التغليف أو مواصفات الإنتاج أو كمية الإنتاج أو أية تحفظات أخرى .
3. الحصول على رخصة للتصدير من قبل الجهات المعنية، ورخصة التصدير شخصية وتصدر باسم مقدم الطلب، ولا يجوز تعديلها باسم شخص آخر وتحويلها للغير.

ثانياً: الاستراتيجية: تقوم الشركة ببناء استراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها والرد عليها من المستوردين وذلك لعمل قائمة بأسماء المستوردين والشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة بحيث يمكن أيضا إجراء مفاوضات بناء على هذه المعلومات مع المستوردين الممكن التعامل معهم بما يتناسب مع مصلحة الشركة وتحقيق لأهدافها.

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

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

رابعاً: إعداد المستندات النهائية: هذه المستندات يتم إعدادها فور الانتهاء من إتمام عملية الشحن التي يجب على المصدر تقديمها للبنك فاتح الاعتماد إذا كانت طريقة الدفع عن طريق الاعتمادات المستندات وأهم هذه المستندات ما يلي¹⁸:

¹⁷ محمد جاسم، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2006، ص191.

¹⁸ جاسم محمد، مرجع سابق ذكره، ص193.

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

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

سادساً: الخطابات الختامية: بعد استلام المستورد لبضاعته ووفقاً للشروط المطلوبة يتبادل الخطابات الختامية مع المستورد إذناً بابتداء مرحلة عمل جديدة.

المطلب الثاني: إجراءات الاستيراد: 19

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

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

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

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

19 مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، الموضوع: "تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل" تخصص: اقتصاد دولي. اعداد الطالب: خالد إبراهيم.

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

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

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

سادساً: التمويل والائتمان: تختلف شروط الدفع والتسليم والتمويل حسب شروط الاتفاق ما بين المستورد والمصدر وحسب وحدة النقد والصرف وأهم الطرق المتخذة بالدفع في التجارة الخارجية المبادلة (المقايضة) الدفع المقدم، الدفع لأجل، الكمبيالات المسندية والاعتمادات المسندية.

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

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

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

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

خلاصة الفصل:

من خلال دراستنا لهذا الفصل توصلنا أن للتجارة الخارجية أهمية كبيرة تتمثل في كونها مصدرا للنشاط الاقتصادي للدول فقد تبين أن كل الدول في عالمنا المعاصر تعتمد على بعضها البعض لإشباع جزء من حاجاتها من السلع والخدمات، لذا أصبحت التجارة الخارجية بمثابة المحرك للاقتصاد.

من هذا نستنتج أن التجارة الخارجية هي عبارة عن مجموعة من المبادلات الاقتصادية ذات الصيغة التجارية بين مختلف الدول المتواجدة في وحدات سياسية مختلفة، بحيث يتم من خلالها انتقال السلع والخدمات ورؤوس الأموال، كما أنها تتميز بتنوع في سياساتها بحيث هذه الأخيرة تملك أنصار وأشخاص يدافعون على السياسة التي يرونها الأفضل في تفعيل وترقية التجارة الخارجية.

الفصل الثاني:

آليات تمويل التجارة الخارجية.

تمهيد:

التمويل هو التغطية المالية الكاملة لمشروع أو مشتريات معينة سواء من الداخل أو من الخارج إلى مؤسسة ويعتبر تمويل المشروعات الصناعية والتجارية من اعقد المشكلات التي تواجهها التنمية الاقتصادية لأي دولة.

ومن أهم الاهتمامات التي تواجه الأعوان والمؤسسات في ميدان الاقتصادي هو ما يعرف بالتمويل فالكل يحاول أن يجد الأسلوب التمويلي الملائم لظروفه واحتياجاته والكل يبحث عن معدات التمويل المناسبة وتكييفها حسب الاحتياجات التمويلية والمؤسسات المالية المكلفة بعملية التمويل. كما نستنتج أيضا أن التمويل هو نوع من أنواع الأنشطة المالية التي تعتمد على تقديم الدعم المالي المباشر أو غير المباشر للتجارة الخارجية. ولهذا سوف يتم تقسيم هذا الفصل إلى مبحثين وهما كالتالي:

- المبحث الأول: أساسيات حول التمويل.
- المبحث الثاني: طرق وأساليب التمويل.

المبحث الأول: أساسيات حول التمويل

يعتبر تمويل التجارة الخارجية من أهم العمليات وأحد الانشغالات الرئيسية في مختلف الدول ، خاصة في الوقت الذي صارت فيه التجارة الخارجية همزة وصل بين البلدان والركيزة الأساسية لكل اقتصاد وأداة فعالة لزيادة رصيد الدولة من العملة الصعبة فمن أهم الاهتمامات التي تواجه الأعوان والمؤسسات في الميدان الاقتصادي ما هو يعرف بالتمويل، فالكل يحاول أن يجد الأسلوب التمويلي الملائم لظروفه واحتياجاته والكل يبحث عن مصادر التمويل المناسبة وتكييفها حسب الاحتياجات التمويلية والمؤسسات المالية المكلفة بعملية التمويل والمتمثلة أساسا في البنوك التجارية بصفة خاصة.

المطلب الأول: ماهي التمويل وأهميته

أولاً: مفهوم التمويل: يعتبر التمويل أداة هامة من الأدوات الضرورية للعملية الإنتاجية والتمويل عبارة عن تدفق مالي أو سلعي بين مؤسسة التمويل والطرف المستفيد من تلك الأموال، لقد اختلف الاقتصاديون والمدارس الاقتصادية في إعطاء تعريف موحد للتمويل حيث سنذكر عدة تعاريف من أبرزها ما يلي:¹

1. يعرف التمويل بأنه الإمداد بالأموال في أوقات الحاجة إليها.
2. يقصد به توفير الموارد الحقيقية وتخصيصها لأغراض التنمية ويقصد بالموارد تلك السلع والخدمات اللازمة لبناء الطاقات الإنتاجية أو تكوين رؤوس أموال جديدة.

3. يقصد به إتاحة الموارد النقدية التي يتم بموجبها توفير الموارد التي توجه لتكوين رؤوس أموال جديدة.

تعريف عام: من خلال ما سبق من تعريفات يمكن الاستنتاج أن التمويل هو توفير الأموال اللازمة للقيام بالمشاريع الاقتصادية وتطورها وذلك في أوقات الحاجة إليها. ويمكن القول بأن التمويل هو مختلف العمليات التي تمكن المؤسسة من الحصول على الأموال اللازمة لتمويل نشاطها.

ثانياً: أهمية التمويل: لكل بلد في العالم سياسة اقتصادية وتنموية يتبعها أو يعمل على تحقيقها من أجل تحقيق الرفاهية لأفراده، وتتطلب هذه السياسة التنموية وضع الخطوط العريضة لها والمتمثلة في تخطيط المشاريع التنموية وذلك حسب احتياجات وقدرات البلاد التمويلية، ومهما تنوعت المشروعات فإنها تحتاج إلى التمويل لكي تنمو وتواصل حياتها، حيث يعتبر التمويل بمثابة الدم الجاري للمشروع، ومن هنا تظهر أهمية التمويل في التجارة الخارجية والتي لها دور فعال في تحقيق سياسة البلاد التنموية وذلك عن طريق ما يلي:

1. تحقيق الوفاء بالمبادلات التجارية منها الصادرات والواردات (السلعية والخدمية) بين مختلف البلدان، وذلك عن طريق التمويل الدولي.

2. توفير رؤوس الأموال اللازمة لإنجاز المشاريع التي يترتب عليها ما يلي:²

- توفير فرص جديدة للعمل لغرض الحد من البطالة أو القضاء عليها.

¹ قادري محسن، عمليات تمويل التجارة الخارجية في ظل التحول إلى اقتصاد السوق، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية وبنوك، جامعة قاصدي مرباح، ورقة، الجزائر، 2014، ص 65.

² أكبر عمر محي الدين الجباري، محاضرات في التمويل الدولي، الأكاديمية العربية المفتوحة، في الدنمارك، 2009، ص 9-10.

- تحقيق التنمية في البلاد.
 - تحقيق الأهداف المخططة من قبل الدولة.
 - تحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع عن طريق تحسين الوضعية المعيشية لهم (توفير السكن والعمل).
3. تأمين التدفقات الدولية لرؤوس الأموال بأشكالها المختلفة (كالقروض والاستثمارات... الخ)
4. تأمين الالتزامات المالية من البلدان المرتبة على الأوضاع السياسية السائدة في العالم وخصوصا في حالة حدوث الحرب او مطالبة بتعويضات مالية.

المطلب الثاني: مبادئ التمويل وخطواته:

أولاً: مبادئ التمويل: يركز التمويل على العديد من المبادئ التي يجب أخذها بعين الاعتبار ونذكر منها:³

1. ضرورة الموازنة بين المخاطرة والعائد:

حيث لا يجب السعي إلى المبادرة بمخاطر مالية عديدة ما لم يكن هناك عائد إضافي متوقع من هذه العملية.

2. الأخذ بعين الاعتبار القيمة الزمنية للنقود:

من المبادئ الأساسية للتمويل أن النقود لها قيمة زمنية مصاحبة لها، فالدينار الذي يمكن الحصول عليه الآن أعلى قيمة من نفس الدينار الذي يمكن الحصول عليه العام القادم، ولذلك القاعدة تنص على أنه من الأفضل السعي للحصول على الأموال مبكرا كلما كان ذلك ممكنا.

3. كفاءة أسواق رأس المال:

بما أن هدف التمويل هو تعظيم ثروة المالك أو حملة الأسهم حيث لا يمكن قياس هذه الثروة إلا من خلال كفاءة الأسواق المالية، والسوق الكفاء هو ذلك السوق الذي تعكس فيه قيم الأصول في أي لحظة.

4. الأخذ بعين الاعتبار التأثيرات الضريبية:

عند اتخاذ أي قرار تمويلي يجب على المسير المالي الأخذ بعين الاعتبار التأثيرات الضريبية على هذا القرار ومعنى ذلك أن جميع التدفقات النقدية يجب أن تحسب بعد خصم الضرائب.

5. إشكالية الوكالة:

تنشأ إشكالية الوكالة من مبدأ فصل الملكية عن التسيير، ونظرا لهذا الفصل فإن المسيرين قد يتخذون قرارات لا تتفق مع أهداف الملاك كذلك فإنهم يحاولون تعظيم منافعهم الخاصة من حيث المرتبات والحوافز، وذلك على حساب الملاك كما يتجنبون الدخول في مشروعات مرتفعة المخاطر على الرغم من ارتفاع المخاطر العائد قد تكلفهم فقدان مناصبهم.

³ هيثم محمد الزغبى، الإدارة والتحليل المالي، ص 78 .

ثانياً: خطوات التمويل: إن أهم الخطوات الأساسية التي يجب أن تتوفر أثناء وظيفة التمويل تتمثل فيما يلي 4:

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

مقدار التدفقات الداخلية والخارجية الشيء الذي يطمئن المقرضين على منح أموالهم عندما يعلمون مواعيد استردادها.

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

⁴ فريد عبدة، محاضرات في السوق والأدوات المالية، طلبة سنة أولى ماستر، تخصص نقود ومالية، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2015-2016.

المطلب الثالث: أشكال التمويل

يمكن تقسيم أشكال التمويل من عدة نواحي ندرجها فيما يلي:

أولاً: من حيث المدة: يصنف التمويل من حيث المدة إلى:⁵

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

ثانياً: من حيث مصدر التمويل: يصنف التمويل من حيث المصدر إلى:⁶

1. **تمويل داخلي:** هو مقدرة المؤسسة على تغطية احتياجاتها المالية اللازمة لسداد الديون وتنفيذ الاستثمارات وكذلك زيادة رأس المال العامل من الأموال الذاتية للمؤسسة.
2. **تمويل خارجي:** هو تنفيذ الاستثمارات الجديدة للمؤسسة بالاعتماد على الأموال التي يتم الحصول عليها من المصادر الخارجية.

ثالثاً: من حيث غرض التمويل: ويشمل التمويل من حيث الغرض إلى:⁷

1. **تمويل الاستغلال:** يتمثل في استغلال الأموال التي ترصد لمواجهة النفقات التي تتعلق أساساً بتشغيل الطاقة الإنتاجية للمشروع قصد الاستفادة كنفقات شراء المواد الخام أو دفع أجور العمال وما إلى ذلك من المدخلات اللازمة لإتمام العملية الإنتاجية.
2. **تمويل الاستثمار:** يتمثل في الأموال المخصصة في مواجهة النفقات التي تترتب عنها طاقة إنتاجية جديدة أو توسيع الطاقة الإنتاجية للمشروع كافتناء آلات وتجهيزات وما إلى ذلك.

المبحث الثاني: طرق وأساليب التمويل:⁸

إن المؤسسات يتنوع نشاطها وتوسعها، تبحث عن تغطية احتياجاتها من رؤوس الأموال، حيث هذه الاحتياجات قد تكون عند نشأت المؤسسة أو عند تجديد وسائل أو معدات النشاط، أو في حالة عجز مؤقت على مستوى خزينتها الناتج عن اختلال بين مجموع الإيرادات والمصاريف، وتغطية هذه الحاجة إلى الأموال تتم بواسطة ما يعرف بالتمويل، بصفة عامة ويتطلب التمويل من المؤسسات مراعاة الحصول على التمويل المناسب من حيث التكلفة.

لذا أوضحت أساليب تمويل المشروعات وعموماً والمشروعات الصغيرة من التوجهات التي اهتمت بها الدول والمؤسسات الاقتصادية بكافة أشكالها، واعطائه اهتماماً كبيراً كونها ترتبط بتفعيل وتحسين الاقتصاد.

⁵ منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، توزيع منشأة المعارف، مصر، 1997، صص5-6.

⁶ ناصر داد عون، تقنيات مراقبة التسيير، دار المحمية العليا، الجزائر، 1999، ص83.

⁷ حسن عطا غنيم، دراسات في التمويل، المكتبة الأكاديمية، مصر، 2005، ص203.

مذكرة تخرج ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي الموضوع: آليات تمويل التجارة الخارجية من طرف الطالب بن كعبوش

إبراهيم 2017/2018.⁸

المطلب الأول: أساليب التمويل التقليدية

في مجملها عمليات قصيرة الأجل (أقل من سنة) وتستعمل في تمويل مستحقات الخزينة للمؤسسة وكذلك لاقتناء أو شراء مستحقات من تجهيزات أو لتمويل الخدمات المختلفة.

1. **السند الأمر:** وهو ورقة تجارية تحرر بين شخصين لإثبات قيمة مالية واحدة فهو عبارة عن وثيقة يعتمد بواسطتها شخص

معين لدفع مبلغ آخر في تاريخ لاحق (تاريخ الاستحقاق). إذن فالسند الأمر هو وسيلة قرض حقيقية حيث أن هناك انتظار من جانب الدائن للمدين لكي يسدها عليه فالسند:

فإما أن يتقدم به قبل الاستحقاق في بنك يقبله فيتنازل عليه مقابل حصوله على سيولة لكنه يخسر نظير ذلك جزء من قيمة المبلغ الخصم التي يحسب على أساس معدل الخصم، والطريقة الثانية هي استعماله في أجزاء معاملة أخرى من شخص آخر ويتم هذا الاستعمال بتقديمه للدائن الجديد عن طريق عملية التطهير شرط أن يتم قبوله من طرف هذا الأخير أن بعد ذلك يدخل في التداول وبالتالي يتحول إلى وسيلة دفع.

2. **السفتجة أو الكمبيالة:** هي عبارة عن ورقة تجارية تظهر ثلاثة أشخاص في أن واحد وتسمح بإثبات ذمتين في نفس الوقت، حيث يأمر الشخص " أ " المسمى بالمسحوب بدفع مبلغ إلى الشخص " ج " أو المستفيد للدفع أو تسوية دين شخص " ب " أو الساحب، فأمام حامل هذه الورقة نفس طرق استعمالها مثلما هو الحال بالنسبة للسند الأمر إما الاحتفاظ بها إلى غاية تاريخ الاستحقاق وإما خصمها لدى بنك أن احتاج حاملها لسيولة وإما تسوية عمليات أخرى (تجارية أو انتمائية). بواسطتها وذلك عن طريق التطهير إلى الغير وإدخالها في التداول وبهذا فهي تتحول من مجرد وسيلة قرض تجارية إلى وسيلة دفع.

3. **السند الرهن:** هو ورقة تجارية يمكن استعمالها في التداول إذا أراد مجتمع التجارة ذلك وهو سند الأمر مضمون من السلع محفوظة في مخزن عمومي وسند الرهن مثله مثل الأوراق التجارية السابقة الذكر يمكن تقديمه للبنك بغرض الخصم كما يمكن تحويله إلى وسيلة دفع بإدخاله في التداول وانتقاله بين الأفراد.

4. **رسالة الصرف:** هي أمر كتابي من طرف المصدر إلى المستورد بطلب دفع مبلغ معين وقد يكون المستفيد هو المصدر عادة وفي بعض الأحيان قد يكون الطرف آخر مسجل في رسالة الصرف.

5. **الدفع عن طريق الصكوك:** الصك هو أمر خطي بدون شروط مسبقة للدفع مبلغ محدد لصالح المستفيد ويتم ذلك عن تطهير مباشر ومن مزاياه انه سهل الإرسال وأقل تكلفة وأخطار السرقة إما عن عيوبه لا يمكن استعماله إلا عند توافقه وقوانين الصرف المعمول بها في البلد.

المطلب الثاني: أساليب التمويل الحديثة: إضافة إلى الطرق التقليدية المستعملة في تمويل التجارة الخارجية نجد أيضا طرق حديثة تتماشى مع التكنولوجيا الجديدة والتطور.

1. **التحصيل المستندي:** التحصيل المستندي هو عملية يلزم بها البنك تحت تعليمات زبونه المورد فهو يتحمل تحصيل المبلغ الكلي من عند المستورد الأجنبي مقابل تسليم مستندات الإرسال حيث يمكن التسديد إما بواسطة الدفع نقدا أو قبول سند.

فيمكنه تغطية مسيرة المورد أو البنك في حالة وجود اختلاف في الدفع فالقواعد والأعراف و" تعرف كالتالي CCI : الموجودة للتحصيل المستندي محدد من طرف" هي عملية يقوم من خلالها المصدر بعد إرسال البضاعة بتقديم سند أو أكثر إلى بنكه وتكون مرفقة أو لا سند السحب التجاري موجهة لكي ترد للمستورد مقابل دفع مبلغ من المال أو قبول السحب التجاري. فالمصدر يكون أمنا بان المستورد ليتمكن الحصول على الوثائق التي تسمح له باستلام البضائع، وإخراجها من عند الناقل أو من المستودع إلا إذا أعطى الأمر بذلك لبنكه إما أن يقوم بتسوية المبالغ المستحقة للمصدر أو توقيع قبول سند السحب التجاري من قبل البنك المؤهل والموكل بذلك قبول سند سحب يترك للمستورد أجل للدفع أجلا يسمح له بالتحصيل على البضاعة المتفق عليها عند بيع المنتج وبالتالي الدفع وتسوية المصدر إذ لم يسدد المستورد المبالغ الأزمة.

(حالة تقديم تحصيل مستندي مقابل قبول سند) البنك الذي يتحمل القبض يحتفظ بكل الوثائق والمستندات والمستورد لا يمكنه استلام البضاعة في كل الأحوال بل هناك ضمانات تعطى في مثل هذا النوع من التسوية أو القروض بأنها جيدة في التعاملات، هناك حالتين:

الحالة 1 : التي يكون فيها التحصيل مقابل قبول من السحب التجاري هذا الأخير يمكن ألا يدفع له مبلغ القيمة عند الاستحقاق.

الحالة 2 : في حالة تحصيل مستندي مقابل الدفع الفوري المستورد يمكنه أن يتقدم أمام البنك المكلف، بالقبض لكي يتحصل على المستندات.

لما تكون البضاعة ملك صاحبها وهو المصدر قد تمثل خطر عليه لأنه يتحمل خسائر كبيرة وذلك إما عند بيعها عند المشتري آخر إن وجد أو عنده إعادة بضاعة من حيث أنت لعدم قبولها من عند المشتري.

2. **وثائق الدفع (DIP) :** بنك المشتري المكلف بالتحصيل لا يقدم المستندات للمحسوب عليه وهو

المشتري مقابل الدفع الفوري إلا

مقابل الدفع الفوري حسب النظرة الدولية.

الدفع الفوري يعني بعد ما تصل البضائع وفي هذه الحالة هناك اقتراحين يمكن طرحهما:

الاقتراح الأول: إما أن يقبل المشتري الدفع وبالتالي يستلم الوثائق التي تسمح له بالامتلاك وإخراج البضاعة عند وصولها.

الاقتراح الثاني: أو أن المشتري لا يستطيع أو لا يريد التسديد عند الناقل في المستودع حسب التعليمات البائع حتى يتم الدفع أو إيجاد مشتري آخر.

البنك المكلف بالتحصيل يقوم بإعادة البضاعة إلى مكانها الأصلي أو يبحث عن مشتري آخر في مكان نفسه، التكاليف والتأمين يتحملها البائع.

3. **وثائق مقابل القبول (DIP) :** بنك المشتري يسلم الوثائق والمستندات للمحسوب عليه، مقابل

قبول سحب سند الذي يدوم عامة من 30 إلى

90يوما بعد تاريخ البعث والإرسال أو قبول سند الشحن، فهي وسيلة مستعملة خاصة في الحالات التالية:

- من أجل العلاقات التجارية الجيدة، البائع يطمئن على أمانة وقدرة ووفاء المشتري .
- المعاملات بين الطرفين أي القدرة المالية للمشتري والدفع في الأجل المحققة وإنها ليست محل ثقة .
- بلد المستورد يكون مستقر سياسيا وأنه لا يكون مخاطر على المصدر .
- لا يوجد قيود عند الاستيراد من بلد المستورد مثل مراقبة العرف، الرسوم الجمركية والمبادلات الحرة.
- البضائع الواجب إرسالها لا تتطلب شروط خاصة للإرسال أي قيمة المبادلات لا تكون مرتفعة.

4. الدفع عن طريق التحويل البنكي (التحويل الحر) : البائع يرسل البضائع مباشرة للمشتري مرفقة بوثائق الإرسال للعنوان وعلى اسم هذا الأخير أي المشتري حسب الاتفاق الذي جرى في العقد، الوثائق تعبر عن البنك قبل أن تسلم للمشتري وذلك للمراقبة البسيطة،

كما يستقبل المشتري البضائع المرسلة يعطي الأمر بتحويل مقدرا المبلغ إلى بنكه لحساب البائع أي تحويل بنكي بسيط من بلد لآخر.

المطلب الثالث: مخاطر التمويل: للمستثمر أهداف أساسية منها الحصول على فوائد كبيرة تفوق تكاليف الاستثمار وهو مالا يتحقق إلا بالمرور عبر عمليات مالية تكون صعبة بسبب المخاطر المختلفة قد تحدث أثناء القيام بعمليات التمويل، ومن أهم هذه المخاطر ما يلي:

- **مخاطر حسب الزمن: مخاطر الصنع:** وينجم عنه أثناء عملية الصنع أي عند انجاز الطلبية وقبل عملية التسليم، فقد يحدث انقطاع أو توقف عن الصنع ويكون ذلك لأسباب تقنية أو مالية أو لأسباب مفاجئة مثل حادث سياسي في بلد المشتري وبالتالي يكون البائع أنفق مصاريف لا يمكن أن يسترجعها من قبل المشتري.
- **مخاطر حسب طبيعة الخطر:**
- **لأخطار السياسية:** وهي احتمال حدوث أزمات بين البلدين المتعاملين أو التغيير في الحكومات ومنها الحروب والانقلابات العسكرية، وكل هذا يؤدي إلى خلق مشاكل فيما يخص تسوية الديون.
- **المخاطر التجارية:** وهي عدم توفر السيولة للمشتري أو عدم دفعه في الأجل المستحقة أو كذلك عدم استقرار الحالة المالية، أو مخاطر تتعلق بعملية تصريف البضائع.....
- **المخاطر المالية (مخاطر سعر الصرف) :**

1. **على الواردات:** ويلعب سعر صرف التوازن في الواردات والصادرات لي في ميزان الحسابي و تؤثر سياسته على الواردات بحيث يؤثر من حيث الطلب عليها و العملات المتاحة لتمويلها، و يؤدي التخفيض فالعملة في اغلب الأحيان في زيادة الواردات مما يتوقع المستوردون الوطنيون ارتفاع جديد فالأسعار و نقص الصادرات للاستفادة من فارق تغيير سعر الصرف بسبب انتظار المستوردين الأجانب تخفيض جديد فالعملة و من المفروض أن تخفيض العملة يؤدي إلى انخفاض أثمان السلع الوطنية مقارنة بالعملات الأجنبية مما يؤدي إلى زيادة الصادرات و زيادة الإيرادات من العملات الأجنبية و هذا التخفيض كثيرا ما يؤدي إلى عكس ذلك، فهو يؤدي إلى ارتفاع

الواردات، فلو أن الجانب الأكبر يتكون من السلع الاستهلاكية والمواد الأولية أدى إلى ارتفاع الأجور وتكاليف الإنتاج وعليه ترتفع الأسعار وهو الأمر الذي يعرقل زيادة الصادرات.

2. **على الصادرات:** على الخزينة والمؤسسة المصدرة إتباع استراتيجية التغطية ضد مخاطر الصرف المتعلقة بالصادرات وذلك من خلال أهداف المديرية العامة فيما يتعلق بالمخاطر المالية، إن البنك مكلف باتحاد التزامات وإجراءات في مختلف العمليات ويتوجب عليه إحاطة نفسه بما يلزم من ضمانات، ومن المعروف إن عملية التصدير تستلزم أموالاً طائلة فهي غالباً ما تكون معينة من قبول التحويلات البنكية ومن المؤكد في حالة تلقي الصعوبات في إتمام العملية التصديرية فإن الممول الذي مول هذه العملية سيتعرض لمخاطر مالية قد تؤثر على توازنه المالي و أبعد من ذلك على الالتزامات المالية الأخرى اتجاه المتعاملين الآخرين الأمر الذي يسبب مشاكل كبيرة للبنك الممول و للمصدر نفسه بسبب الأضرار التي تلحق به.

مخاطر أخرى:

- ❖ **مخاطر السيولة:** وهي عدم وجود سيولة لذلك ينبغي أن يكون للبنك الممول ذو مركز مالي سائل يتكون في احتياطات أولية كافية وموجودات يمكن أن تتحول إلى سيولة.
- ❖ مخاطر عدم تسديد أقساط القروض المقدمة إلى عملاء.
- ❖ **مخاطر الاستثمار:** والمتمثلة في انخفاض أسعار الأسهم والسندات الموجودة في محفظة الاستثمار العائد إلى البنك.
- ❖ مخاطر السرقة والاختلاس.
- ❖ مخاطر التذبذب في أسعار الفائدة.

الخلاصة الفصل:

من خلال ما تطرقنا إليه في هذا الفصل. حسب دراستنا له يمكننا القول إن عمليات التجارة الخارجية تحتاج إلى تقنيات ووسائل وطرق تمويل مختلفة، حيث تختلف باختلاف تقنياتها، فهي تتطلب تكاليف مرتفعة (المبادلات التجارية) واضحة تقع على عاتق المشتري في أغلب الأحيان فبالإضافة إلى هذه التكاليف فإن المبادلات التجارية لا تكاد تخلوا من الأخطار التي قد تلحق أضرار كبيرة على كل من المصدر والمستورد. حيث يحاول كل واحد منهما تفاديها أو التقليل منها. وذلك عن طريق التأمين والضمان حتى تتم العملية على أحسن وجه.

فقد تبين أن كل الدول في عالمنا المعاصر تعتمد على بعضها البعض لإشباع جزء من حاجاتها من السلع والخدمات، حيث لا يمكن أن تعيش منعزلة مما يحتم عليهم اللجوء إلى تبادل التجارة بينها حيث أنها تساهم بشكل كبير في تطور الاقتصاد، ولكن هذا كله يعتمد على مدى قوة النظام المصرفي وتطوره.

الفصل الثالث:

دراسة حالة لمؤسسة اتحاد
التعاونيات الفلاحية
(مستغانم):

مقدمة:

يعد التدقيق بمفهومه الحديث أداة من أدوات التي تساعد المؤسسة على بلوغ أهدافها حيث يعمل على تقييم أداة أنشطتها المختلفة المحاسبية والمالية والتشغيلية. الأمر الذي جعل التدقيق الداخلي يلعب دور مهم في مساعدة إدارة المؤسسة على مسؤوليتها المختلفة في ظل التطورات الراهنة والمليئة بالفرص والتهديدات، وفي ظل الأشكال المختلفة للمؤسسات وتنوعها. وعلى اختلاف أحجامها زادت حاجة المؤسسة إلى اعتماد وظيفة التدقيق الداخلي، التي تتوفر فيها مجموعة من المعايير المؤهلة. الوظيفة التدقيق تساعد إدارة المؤسسة على تطبيق سياساتها وإجراءاتها وبلوغ أهدافها بفعالية وكفاءة. لأن التدفق الداخلي أداة في يد المؤسسة لفحص وتقييم فعالية الأساليب الرقابية ومد الإدارة بالمعلومات ذات المصدقية، وصالحة لاتخاذ القرارات. وبهذا أصبح التدقيق الداخلي وسيلة تبادل المعلومات واتصال بين المستويات الإدارية المختلفة والإدارة العليا في المؤسسة. وإن حاجة هذه المستويات الإدارية لمعلومات مؤهلة لاتخاذ القرارات المختلفة زاد من اللجوء إلى أعمال التدقيق الداخلي كمساعد للوصول إلى ذلك. فأصبحت المؤسسات تتخذ من المدققين الداخليين كمستشارين تلجأ إليهم عند الإقبال على اتخاذ القرارات معينة خاصة الاستراتيجية منها، لأن أي خطأ في مثل هذه القرارات سيكلف المؤسسة غالياً، ويستهدف كيانها وأهدافها. كما انه يجب التريث والإلمام الكامل بحيثيات هذه القرارات حيث يضمن مردوديته إذ انتقل الاهتمام بالقرارات الاستراتيجية وما تحتاجه من معلومات إلى المستويات الإدارية الأخرى.

المبحث الأول: تقديم عام لمؤسسة اتحاد التعاونيات الفلاحية المطلب الأول: لمحة تاريخية عن المؤسسة:

بموجب عقد تلاقاه المكتب بتاريخ 15 فبراير 2010 ، مسجل بناءا على طلب السيد :خوادم سعيد بصفته رئيس مجلس تسيير اتحاد التعاونيات الفلاحية لمستغانم، تم تكييف القانون الأساسي للاتحاد مع مقتبسات المرسوم التنفيذي 96- 459 المؤرخ في 18 ديسمبر 1996 حيث يحمل هذا الاخير الخصائص التالية:

تأخذ هذه المؤسسة تسمية اتحاد التعاونيات الفلاحية لمستغانم، كما يرمز لها اختصارا باللغة اللاتينية Mostaganem de U.C.A كما يرافقه علامة LOGO وهي رمز لهذه المؤسسة، حيث تقع هذه المؤسسة (اتحاد التعاونيات الفلاحية) في مدينة مستغانم يرجع تاريخ إنشائها إلى 1960، كانت تابعة إلى تعاونية الحبوب بغليزان لتصبح بعد ذلك وحدة منفصلة تحت وصايا الديوان الجزائري للحبوب، وهذا ابتداء من 01 جوان 1977 تم اعتمادها بتاريخ 23 ماي 1977 تحت رقم 442- 26.

كما توظف المؤسسة 117 عاملا موزعين على النحو التالي:

- إطار سامي 05 ، إطار 26 ، مراقب عمال 54 ، تنفيذ 32 ، و 5.98 بالمئة من القوى العاملة هم النساء
- (07 عاملات) هرم الاعداد تظهر غلبة الأربعينات والخمسينات موزعين على النحو التالي:
- الجيل تحت 30 و 40 سنة 57 عاملا بنسبة 48.71 بالمئة.
- الجيل ما فوق 50 سنة 26 عاملا بنسبة 22.22 بالمئة.
- و 25.64 بالمئة من مجموع القوى العاملة 30 عاملا لهم أكثر من 30 سنة أقدمية في المؤسسة

كما في إطار جهاز المساعدة على الإدماج المهني تطبيقا لتعليمات المديرية العامة للديوان الجزائري المهني للحبوب وفرت للمؤسسة في خلال المرحلة ما بين 2009-2013.

30 منصب شغل دائم في مختلف التخصصات للشباب خريجين ومعاهد التكوين المهني

الإطار القانوني: تعتبر مؤسسة ذات طابع صناعي وتجاري.

المطلب الثاني: نشاطات المؤسسة مقرها، رأسمالها، آليات الاتصال بها

نشاطها الرئيسي هو التكفل بواخر الشعيرة القمح بنوعيه الصلب واللين المستورد من طرف الديوان الجزائري للحبوب القابلة للاستهلاك مع العلم قدرته التخزينية هي 600.000 قنطار، موزعة وحدتين:

- مخازن الوحدة المائية ب 300.000 :قنطار ومخازن الوحدة الرئيسية ب : 300.000 قنطار والبذور المصدرة المخصصة لتموين الوطن وإنشاء رصيد منقول للمخزون الأمان، بالإضافة إلى استلام وتخزين وتعليب وترويج الحبوب والخضر الجافة والمواد المشتقة الناجمة عن الاستيراد أو المخصص للتصدير عبر ميناء مستغانم إلى معالجو نوعية المنتجات بما في ذلك التي يتم تسليمها إلى المستهلكين، فهي تعمل بقدر المستطاع على وضع الوسائل والمعدات بطريقة مباشرة مشتركة من أجل تحقيق الهدف التي يعجز كل منخرط على تحقيقها بواسطة وسائله الخاصة والتي تتمثل في تزويد مطاحن ولاية مستغانم بمادة القمح المدعم من قبل الدولة بنوعيه الصلب واللين فضلا عن تزويد التعاونيات المجاورة الأخرى، أما مادة الشعيرة فهي موجهة لوحدة صناعة تغذية الأغنام بمستغانم وكذا دواعي الفروسية بنفس الولاية وبحث دراسة وخلق كل الوسائل التقنية والصناعية والتجارية لفائدة منخرطيه.

المقر الاجتماعي: الديوان الجزائري المهني للحبوب بوهران.

رأسمالها الاجتماعي: 900.000 دج.

آليات الاتصال: يمكن الاتصال بها بعدة طرق، إما عن طريق.

العنوان العادي: طريق القمم ص ب رقم 476 مستغانم.

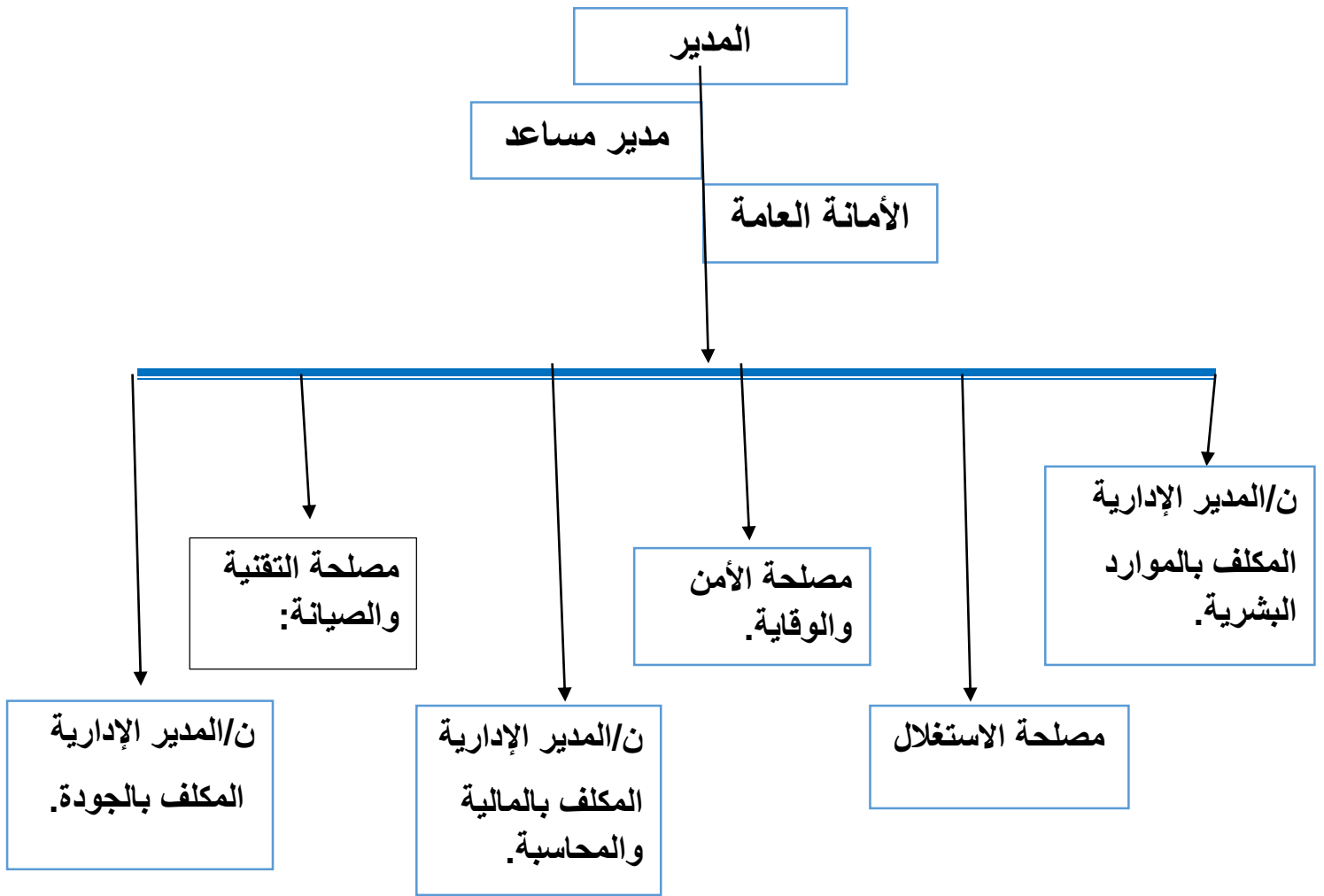
أرقام الهاتف. 045.20.28.40 / 045.20.20.88

رقم الفاكس 045.20.20.620 .

المطلب الثالث: دراسة الهيكل التنظيمي للمؤسسة:

يعتبر الهيكل التنظيمي للمؤسسة الذي بمقتضاه يتم رسم سلوك جميع الأفراد، داخل المنظمة دون الأخذ بعين الاعتبار لموافقته التنظيمية ومن فإن الهيكل هو الوسيلة الإنسانية لتجميع الأنشطة وتحديد العلاقات الوظيفية بين مختلف المنتجات.

الشكل رقم (01): الهيكل التنظيمي للمؤسسة:



المصدر: من إعداد الطالب بالاعتماد على وثائق المؤسسة.

1. **المدير:** يعتبر المسؤول الأول في المؤسسة بالسياسة التي يتبعها في التسيير لتحقيق الأرباح في مشروعها يقوم بدراسة البريد الوارد والصادر ودراسة الملفات وإمضائها.
2. **مدير مساعد:** يقوم بأعمال المدير إذا كان غائب. ومساعد المدير في كل أعماله سواء كان غائب أو حاضر حيث أن مساعدة المدير تكون محدودة.
3. **رئيس مصلحة الأمانة العامة:** تسمح المهمات الرئيسية بأفضل مستوى من القدرات المهنية ومن الأعمال التي يقوم به نجد:
 - استقبال زيارات المدير (الزبائن).
 - استقبال المكالمات الهاتفية وتنظيمها للمدير.
 - تسيير وتنظيم المواعيد والاجتماعات، الأعمال والمشاركات للمدير.
 - دراسة الملفات وترتيبها.
 - استقبال أو إرسال الفاكس إلى الشركات الأخرى أو الشركات الأجنبية.
4. **نيابة المدير الإدارية المكلف بالموارد البشرية:** يتم هذا الأخير ب:
 - تحديد الأجور.
 - الاهتمام بالعمال ترفيتهم وإعطائهم فرص للغياب.
5. **نيابة المدير المكلف بالمالية والمحاسبة:**

تنقسم إلى المحاسبة والمالية تتم فيها عملية المحاسبة بصفة عامة حيث يقوم ب:

 - استقبال الملفات الخاصة بالمالية وكذل المحاسبة.
 - القيام بوضع ميزانية عامة للمؤسسة.
6. **نيابة المدير المكلف بالجودة:** تقوم ب:
 - متابعة المادة المخزنة والحفاظ على جودتها ونوعيتها.
 - استقبال الموارد الفلاحية (القمح بنوعيه اللين والصلب والشعير).
 - الحرص على تخزين الموارد في أماكن مؤهلة لذلك (المخازن).
7. **مصلحة التقنية والصيانة:**

مسؤول عن ضمان عملية الإنتاج بصيانة التجهيزات وصناعة قطع الغيار الضرورية للألات في حالة تعطيل أي آلة ويقوم ب:

 - متابعة صيانة جميع المخازن.
 - إصلاح كل عطب موجود أو يخص المؤسسة بما فيها الكهرباء، التلحيم، والأعمال الميكانيكية.
8. **مصلحة الاستغلال:** تقوم بما يلي:
 - القيام بتحليل أي معاينة المواد الأولية (المخابر).
 - الاهتمام بالتخزين.
 - متابعة العمال.

متابعة دخول وخروج الحبوب (من حيث الميزان والنوعية).

9. **مصلحة الأمن والوقاية:** يقوم بما يلي:

- مراقبة والتحكم في تنظيم شاحنات النقل.
- الوقاية من خلال التصدي للحوادث والحرائق.

10. **الشريك الاجتماعي:** الدولة هي الممول الوحيد والحصري وبالتالي ليس لها شريك آخر أو ممول من غير الدولة.

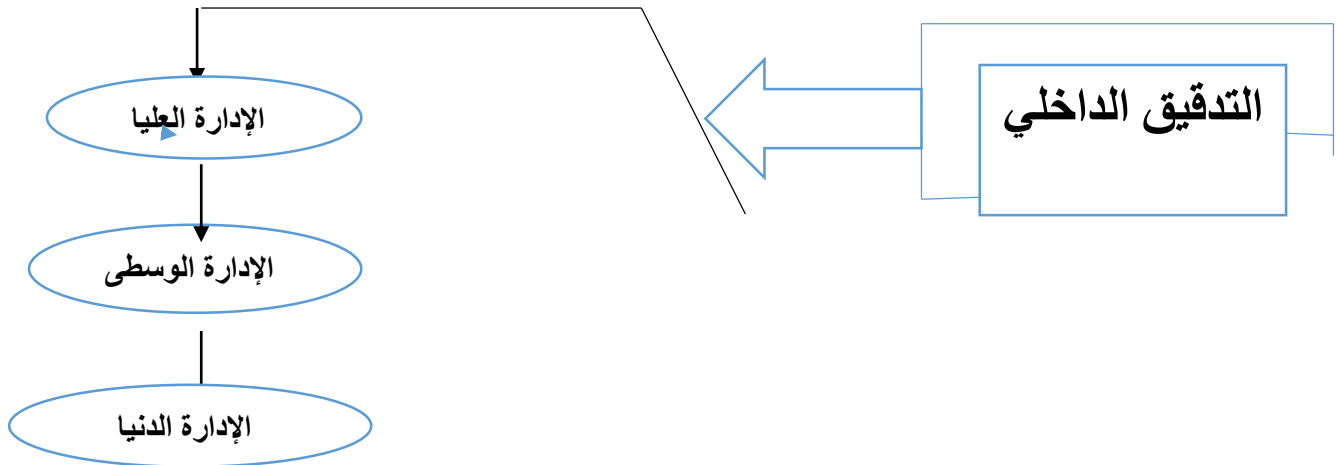
11. **التمثيل الديمقراطي:** يتمثل الديمقراطي في التمثيل النقابي حيث أنه في كل 05 سنوات يتم تجديد ممثلي العمال وذلك عن طريق انتخاب العمال فيما بينهم لاختيار الممثل حيث يكون بمشاركة كل العمال والمرشحين.

المبحث الثاني: واقع التدقيق الداخلي في المؤسسة:

المطلب الأول: موقع التدقيق الداخلي في التنظيم الإداري للمؤسسة:

يعتبر التدقيق الداخلي الركيزة الأساسية لسير الجيد للمؤسسة، فهي تتميز بقدر من الاستقلالية وهذا ما يمكنها من أدا مهامها بصفة جيدة و متميزة والشكل التالي يوضح مكانة التدقيق الداخلي في الهيكل التنظيمي للمؤسسة.

شكل (02) مكانة التدقيق الداخلي في الهيكل التنظيمي للمؤسسة.



المصدر: من اعداد الطالب من خلال مقابلة مع مسؤول مهمة تدقيق الحسابات بالمؤسسة

نلاحظ من خلال الشكل رقم 02 والذي يبين موضع التدقيق الداخلي في الهيكل التنظيمي لمؤسسة اتحاد التعاونيات الفلاحية، حيث جاء ليعمل على المحافظة على أداء مهمة التدقيق الداخلي بعيد عن جميع أنواع الضغوطات ونشأة المصالح بين هذه الأخيرة، وبين باقي الوظائف في المؤسسة، فهذا الموضع يسمح بتواجد قدر كافي من استقلالية التدقيق الداخلي بين كل من الإدارة الوسطى والدنيا وبين باقي الوظائف، وهذا ظاهر في الشكل وما يجب أن يكون، إلا أننا نلاحظ تبعية التدقيق الداخلي للإدارة العليا، يحد من استقلالية التدقيق الداخلي في أداء مهامه داخل المؤسسة، والمدقق الداخلي هو المسؤول أمام الإدارة العليا، ففي كل مرة يقوم بتدقيق عملية ما يقوم برفع تقريره إلى الإدارة العليا، وبين ما وجده حول العملية التي قام بتدقيقها، هذا ما يؤدي إلى اتخاذ قرارات صحيحة من طرف الإدارة العليا وتطبيق إجراءات وتنفيذها بطريقة صحيحة يكون بفضل ما جاء في التقرير النهائي للمدقق الداخلي.

المطلب الثاني: عرض تقييمي للتدقيق الداخلي للمؤسسة

بعد إجراء مقابلة مع مسؤول مهمة تدقيق الحسابات بمؤسسة اتحاد التعاونيات الفلاحية حول طبيعة وظيفة التدقيق الداخلي، كانت الإجابات على النحو التالي:

- المدقق الداخلي هو ذلك الشخص الموظف في المؤسسة التي يقوم بتدقيقها من خلال فحص أنشطة المؤسسة وتقديم تقرير حولها للإدارة العليا لأجل مساعدتها للوصول إلى أغراضها، ويشمل عمل المدقق الداخلي تدقيق الرقابة وإعطاء الاستشارات للمستويات الإدارية المختلفة.
- الصفات التي يجب أن يتمتع بها المدقق الداخلي هي: النزاهة، الكفاءة، الموضوعية والسرية.
- نعم يتمتع المدقق الداخلي بالاستقلالية بالمؤسسة لأن استقلالية المدقق الداخلي ضرورية لتحقيق فعالية.
- إن المؤسسة بحاجة ماسة للتدقيق الداخلي من أجل مراقبة الخطط وتنفيذها والتعرف على ما حققه من أهداف، ودراسة الأسباب التي حالة دون الوصول إلى الأهداف المحدد، وذلك من خلال يقدمه المدقق الداخلي في تقريره النهائي.
- نعم توصيات المدقق الداخلي بعين الاعتبار وذلك بحسب أهمية التقرير للوصول إلى قرارات مناسبة.
- الآليات المطبقة في التدقيق الداخلي تحقق النتائج المرجوة نعم لأن المدقق يعتمد على أدوات وتقنيات تساعده في أداء مهمته بكل دقة.
- نعم فترة التدقيق مناسبة، بحيث أن فترة التدقيق تختلف مع اختلاف نوع العملية المراد تدقيقها.
- يوجد تعاون بين المدقق الداخلي والشخص المراجع من أجل زيادة الدقة والوضوح وتسهيل المهمة.

- نستنتج من خلال هذه المقابلة بان مؤسسة اتحاد التعاونيات الفلاحية تطمح إلى تطبيق التدقيق الداخلي بصورة جيدة وفعالة من أجل التسيير الحسن للمؤسسة.
- تعتبر فترة التدقيق الداخلي مناسبة بالإضافة إلى تمتع المدقق الداخلي بالاستقلالية، بحيث هنا تعاون ما بين المدقق الداخلي وال شخص المراجع.
- ما التقرير النهائي الذي يضم مختلف التوصيات فيقدم للمدير العام الذي يقوم بمناقشة مع المدقق الداخلي للوصول إلى قرارات ذات فعالية.

المطلب الثالث: الصعوبات التي يواجهها المدقق الداخلي في المؤسسة

- يسعى المدقق الداخلي أن يؤدي مهامه بكل فعالية وكفاءة كبيرة حيث يمكنه أن يرى نتائج عمله مجسدة في أرض الواقع. إلا أن هذا لا يعني أنه لا يواجه صعوبات في تأدية مهمته وهذا ما يفقده في بعض الأحيان تركيزه في الأداء، ومن بين هذه الصعوبات:
- عدم فهم بعض الموظفين دور المدقق الداخلي في تطوير وتحسين أساليب العمل وأن دوره لا يقتصر على إبراز الملاحظات وبيان مقدار الانحرافات، بل يمتد إيجاد الحلول وتقديم التوصيات والاقتراحات بما يعود بالفائدة على المؤسسة والعاملين فيها.
- الاعتقاد الخاطيء لدى بعض الموظفين حيث ينظرون للمدقق على أنه جاسوس داخل المؤسسة وعند تأدية مهمته يبحث فقط عن أخطاء للوشاية بهم.
- محاولة بعض الموظفين تبرير الأخطاء والانحرافات السلبية بصورة خاطئة إلى تضليل المدقق الداخلي حول تفسير الانحرافات.
- ضغط العمل في الفروع يؤدي إلى التأخر في إنجاز مهمة التدقيق مما يؤدي في بعض الاحيان إلى اكتشاف بعض الأخطاء بصورة متأخرة مما يصعب من معالجتها.
- هناك مدقق واحد في المؤسسة وهو المسؤول عن تدقيق كافة أقسام المؤسسة وهذا ما يجعله يبذل جهد كبير من أجل بلوغ إلى ما يصبو إليه من نتائج.
- عدم الاطلاع بعض الموظفين على التعليمات الداخلية (سياسات وإجراءات) بالقسم الذي يعمل به، مما يؤدي إلى وجود بعض الأخطاء التي تؤثر على أداء العمل.
- غياب الاستقلالية للمدقق الداخلي مما يؤدي إلى ضعفه وعجزه في ممارسة الحريات في اختيار الأنشطة التي يرى أنها جديرة بالفحص في المؤسسة.
- استمرار ارتكاب الأخطاء التي وردت في التقارير السابقة على الرغم من التأكد بالرد على تلاقي تلك الأخطاء مستقبلا.

المبحث الثالث: عرض تقييمي لعملية اتخاذ القرارات وعلاقتها بالتدقيق الداخلي في المؤسسة

المطلب الأول: المراحل التي تمر بها المؤسسة في اتخاذ قراراتها

تمر المؤسسة بخطوات جد مهمة في عملية اتخاذ القرارات والتمثلة فيما يلي:

1. **تشخيص المشكلة:** وهي أهم خطوة، فيجب على كل مدير بيده اتخاذ القرار، أن يتعرف إلى مسببات تلك المشكلة، وأن يتعرف على أبعادها.
2. **جمع البيانات والمعلومات:** جمع المعلومات والبيانات الدقيقة من أكثر من مصدر، وتحديد أحسن الطرق للحصول عليها، يساعد المدير في الوصول إلى القرار المناسب.
3. **تحديد الحلول المتاحة وتقويمها:** في هذه الخطوة يجب الأخذ بعين الاعتبار درجة الملائمة بين الحل والمشكل ومدة الحل الأنسب للمشكلة، علاوة على ذلك مصلحة المؤسسة وموظفيها.
4. **اختيار الحل المناسب للمشكلة:** هنا يقوم المدير أو الشخص باختيار الحل الأنسب، وفقا للمعايير واعتبارات موضوعية منها:

- أن يحقق الحل الهدف المنشود لتخطي المشكلة.
- مراعاة قبول الأفراد هذا الحل.
- درجة السرعة المطلوبة في الحل للوصول لتحقيق الهدف المنشود.
- كفاءة هذا الحل ومدى نجاحه في تحقيق الهدف.

5. **متابعة تنفيذ القرار وتقويمه:** إن متابعة وتقويم القرار يقع على عاتق من يتخذه، فيجب على من يتخذ القرار أن يختار الوقت المناسب للإعلان على القرار، حتى يسهل عليه أن يتابع تنفيذه، وبعد تطبيق القرار يجب على المدير أن يرى مدى تحقيق هذا القرار لحل المشكلة،

أيضا عملية المتابعة للقرار تجعل المرؤوسين يطبقون هذا القرار على أكمل وجه، وتنمي لديهم روح المشاركة.

فالمشاركة في اتخاذ القرار تلعب دورا هاما في مدى تحقيقه للهدف المنشود، وتساعد في جعل القرار أكثر قبولا بين العاملين، والمشاركة تساعد في تحقيق الثقة المتبادلة، لا بد من التأكيد على أن اتخاذ القرار يجوز أن يقع تحت ظرف المجاملات، فمن المأكد سيكون قرارا سلبيا فاشلا، أيضا لا يجب أن يتأثر بالعواطف، بالإضافة إلى ذلك فالشخصية تلعب دورا هاما في اتخاذ القرار فلا للعجلة، لأن من شأنها ان

تفضل اتخاذ القرار السليم ، أيضا لا للتردد والتراجع ، فدائما اتخاذ القرار لا يكون نهاية المطاف، بل يكون البداية ،لذلك يجب التفكير جيدا والمشاورة ومراعاة كل الأسباب للوصول لقرار سليم.

المطلب الثاني: تقييم حول عملية اتخاذ القرارات في المؤسسة

بعد إجراء مقابلة شخصية مع مدير مؤسسة اتحاد التعاونيات الفلاحية حول فعاليات القرارات المتخذة في المؤسسة كانت الإجابات على النحو التالي:

- نعم تحقق القرارات المتخذة النتائج المرجوة منها بشكل كبير.
- في غالب الأحيان يتم الحرص عند اتخاذ قرارات على توافر جميع المعلومات حول الموضوع.
- تتخذ القرارات في غالب الأحيان بشكل سريع.
- تنفذ القرارات في المؤسسة بشكل سريع متوسط.
- درجة الرضا بنتائج القرارات التي تم اتخاذها كبيرة جدا.
- نواجه بعض الأحيان عوائق رئيسية عند تطبيق بعض القرارات المتخذة.
- احيانا يتم تحديد آلية تنفيذ القرارات الموكلة إليهم في حالة تعقد القرار المتخذ.
- يتم استشارة العاملين عند اتخاذ القرارات إذا لزم الأمر ذلك.
- غالبا ما يتم مناقشة القرارات المتخذة مع العاملين.

وأخيرا من خلال هذه المقابلة نستنتج أن القرارات المتخذة في مؤسسة اتحاد التعاونيات الفلاحية (U.C.A) هي قرارات ذات فعالية نسبية، إذا أنها تتمتع بجودة عالية كما أن اغلبية متخذها يحرصون على توافر جميع المعلومات المتعلقة بالمشكلات قبل اتخاذ قرارات بشأنه. كما اتخاذ القرارات بالمؤسسة يتم بشكل سريع، أما تنفيذها يتم بسرعة متوسطة مع أنه سهل وممكن نسبيا لأنه عندما يواجه المسؤولين مشاكل عويصة ورئيسية عند تنفيذها، إضافة إلى أن الموظفين يمتلكون المعرفة المناسبة لتنفيذ القرارات بشكل مقبول وجميعهم يمتلكون القدرة اللازمة لتنفيذها. أما في مجال قبول القرار من طرف المرؤوسين فإن مؤسسة U.C.A تتبع أسلوب ديمقراطي في التسيير، إذ ان المسؤول يحدد للموظفين آلية تنفيذ القرارات الاستراتيجية أو القرارات التقنية. إضافة إلى أن المسؤول يسمح بمناقشة القرارات التي يتخذها الموظفين.

المطلب الثالث: تقييم مساهمة التدقيق الداخلي في عملية اتخاذ القرارات في المؤسسة:

تم طرح بعض التساؤلات على مسؤول مهمة تدقيق الحسابات في مؤسسة اتحاد التعاونيات

الفلاحية وكانت الإجابات كالتالي:

- كانت رد فعل الموظفين على المدقق الداخلي على أنه جاسوس يسعى إلى الوشاية بهم في حالة الخطأ أو الغش.
- هناك علاقة بين التدقيق الداخلي واتخاذ القرارات وذلك من خلال الدور الكبير الذي يقدمه التدقيق الداخلي للمؤسسة، الذي يساعدها في اتخاذ قرارات رشيدة وفعالة.
- يلعب التدقيق الداخلي دورا هاما داخل المؤسسة فيعمل على مساعدتها في التحكم الداخلي للعمليات تحسينها، حيث يمس الدور جميع مستويات نشاط المؤسسة من خلال:
 - حماية أصول المؤسسة.
 - تحسين الضمان الذي يتعلق بالرقابة.
 - المساهمة في رسم السياسة الإدارية واتخاذ القرارات في الحاضر والمستقبل.
 - يلعب التدقيق الداخلي دورا هاما في عملية اتخاذ القرارات من خلال تأهيل المعلومات لتكون جيدة وذات مواصفات كاملة وكافية ويسعى للحصول على معلومات ذات جودة عالية وفعالية ليتم استعمالها في عملية اتخاذ القرارات.
 - حدوث تطور من خلال اكتشاف الأخطاء مما كان يصعب على المسؤول اتخاذ قرارات غير صائبة بالإضافة اكتشاف التلاعبات والاختلاسات والغش، مما ينقص من مردودية المالية للمؤسسة.
 - تعود صعوبات تعيق عمل التدقيق الداخلي في عملية اتخاذ القرارات في المؤسسة على سبب رئيسي هو البطء الشديد في حكة المعلومات حيث في بعض الحالات، يقوم المدقق الداخلي إلى الإعاقة في عمله وعدم إكماله في فترة محددة وهذا ما ينقص من درجة فعالية التدقيق الداخلي وبالتالي التأخر في اتخاذ القرارات.

لقد توصلنا من خلال المقابلة إلى بعض النتائج يمكن تلخيصها فيما يلي:

- يعتبر التدقيق الداخلي كأداة تسيير فعالة تمثل أحد أهم مصادر الثقة من حيث المعلومات لذلك يستند عليها في عملية اتخاذ القرار ويتوقف ذلك على مدى قناعة المستويات الإدارية بأهميتها.
- يجب تبني نظام معلومات متكامل يزيد من سيولة المعلومات بين مختلف مصالح المؤسسة.
- رقم توفر جميع مقومات التدقيق الداخلي إلا أنه تتلقى بعض العراقيل التي تنقص من كفاءتها.
- من أجل زيادة أهمية وظيفة التدقيق الداخلي يجب تغيير نظرة الموظفين نحوها وتحسين ظروف عملها.

خاتمة الفصل:

من خلال الدراسة الميدانية لمؤسسة اتحاد التعاونية الفلاحية لمستغانم، وجدنا ان لآلية التمويل التجارية الخرجية غير مفعلة، لكن من خلال التحدث مع المسؤولين تبين لنا أن لها دور في عملية زيادة مردودية المؤسسة، لهذا السبب حاولنا إبراز الدور الفعال والمهم الذي تلعبه أليات التجارية الخارجة فهي تقدم مصدر من مصادر التمويل ذات صلة تستخدم في اتخاذ قرارات رشيدة بالمؤسسة .

خاتمة

خاتمة:

إن إتباع الجزائر لسياسة السوق المفتوحة وتحرير التجارة الخارجية أدى إلى تعاضد دور النظام المصرفي في الجزائر، حيث أصبحت التجارية اليوم عنصرا فعالا في إدارة المعاملات مع الخارج بغض النظر عن ما إذا كانت تنتمي للقطاع العام أو الخاص، غير أن هذا التحول لم يكن سهلا ويسير لما يتطلبه من تحويل جذري في أساليب التسيير، التكوين، التأهيل.

لقد أصبحت الآن تقنيات تمويل التجارة الخارجية تعتمد على نظام الدفع المباشر، أي تكفل البنك بعملية دفع العملة الصعبة لقاء ما يعادلها بالدينار وهذا ما أدى إلى تخفيض الضغط على السوق الموازية، وكذلك تسهيل عملية الاستيراد للمتعاملين الاقتصاديين ورقابة أحسن للبنك المركزي لعمليات التجارة الخارجية.

يمكن القول أن الهدف من استعمال تقنيات تمويل التجارة الخارجية هو خلق توازن بين مصالح البائع والمشتري حيث تسمح هذه التقنيات بتسهيل عملية الدفع الدولي، وتسمح أيضا للمصدر بزيادة المبيعات والمستورد بزيادة المشتريات من الخارج وتمثل أيضا تقنية هامة للبنك الذي يحصل على عمولة لقاء العملية.

من خلال الدراسة الميدانية لمؤسسة اتحاد التعاونية الفلاحية لمستغانم، وجدنا ان لألية التمويل التجارية الخارجية غير مفعلة، لكن من خلال التحدث مع المسؤولين تبين لنا أن لها دور في عملية زيادة مردودية المؤسسة، لهذا السبب حاولنا إبراز الدور الفعال والمهم الذي تلعبه أليات التجارة الخارجية فهي تقدم مصدر من مصادر التمويل ذات صلة تستخدم في اتخاذ قرارات رشيدة بالمؤسسة .

نتائج الدراسة: قد توصلت الدراسة إلى جملة من النتائج التالية:

- تستعين إدارة المؤسسة بأليات التمويل التجارية الخارجية لتخفف ثقل المسؤولية عليها، والتي تخص تطبيق السياسات والإجراءات المختلفة وتحقيق الأهداف والمحافظة على مواردها، ومساعدتها على تحديد نقاط القوى ونقاط الضعف وسد الثغرات القائمة من غش واختلاس وأخطاء، من شأنها أن تعرقل الوصول إلى تحقيق الأهداف المنشودة.
- إن التطورات الحاصلة في المحيط الذي تعيش فيه المؤسسة أوجب عليها أن تتخذ جملة من القرارات من أجل تصحيح موقف أو الإقبال على آخر، أو تدارك خطأ، وهذه القرارات المختلفة تنقسم إلى ثلاث مستويات داخل المؤسسة، فهناك قرارات استراتيجية وقرارات تكتيكية وقرارات تنفيذية، كل له أساليبه ونماذجه كل حسب نوعه

- تساعد آلية التمويل التجارية الخارجية في إيجاد الثغرات واقتراح الحلول الممكنة، كما تساعد على تنفيذ القرارات المتخذة بما يضمن فعالية وكفاءة هذه القرارات.
- تسعى مؤسسة اتحاد التعاونيات الفلاحية مثلها مثل باقي المؤسسات الجزائرية إلى بلوغ أهداف وغايات تتلاءم بما يتوفر لديه من إمكانيات، وبما يحيط به من ثغرات، كما تسعى إلى تبني طرق ونماذج تسييره ورقابية حديثة.
- لقد جعلت مؤسسة اتحاد التعاونيات الفلاحية من التدقيق الداخلي أداة تساعد في العملية التسيير بصفة عامة وعملية اتخاذ القرارات بصفة خاصة.

الاقتراحات:

من خلال هذه الدراسة والنتائج التي تم التوصل إليها نحاول طرح الاقتراحات التالية:

- العمل على تصحيح نظرة المسؤولين على مستوى المؤسسة الدور الذي تلعبه آلية التمويل التجارية الخارجية وتبيان أهميتها ومنافعها لاتخاذ أنجح القرارات في الوقت المناسب.
- ضرورة انفصال قسم التجارة الخارجية عن الإدارة المالية وتبعيته إلى الإدارة العليا أو لجنة التدقيق لإمكانية إسناد تدقيق الكفاءة والفعالية وتقييم الأداء للمدقق الداخلي.
- ضرورة استخدام بعض النماذج أو الأساليب في عملية التمويل التجارية الخارجية.
- ضرورة عقد دورات تدريبية للمدراء والمسؤولين بهدف اكتسابهم المعرفة الكافية بمعايير أليات التمويل التجارية ومن ثم العمل على تبنيها بشكل تدريجي في المؤسسات الاقتصادية الجزائرية.
- ضرورة توفير الموارد البشرية والمالية الكافية لوظيفة التمويل التجارية الخارجية في المؤسسات الاقتصادية الجزائرية.
- إدخال تجهيزات تكنولوجية وأساليب تسيير حديثة في العمليات المصرفية حتى تتمكن المؤسسة من التأقلم مع الظروف الجديدة للاقتصاد.
- إجراء دورات تكوينية للإطارات العاملة بالمؤسسة لتحسين الكفاءات وتأهيلها للعمل في التجارة الخارجية مصرفي يتأثر بتغيرات وتحولات اقتصاد السوق.

المراجع:

1. السيد محمد أحمد السريتي، "التجارة الخارجية"، الدار الجامعية، مصر، 2002.
2. عطا الله، علي الزبون: التجارة الخارجية، دار اليازوري للنشر والتوزيع، عمان 2015
3. موسى سعيد مطر وآخرون، التجارة الخارجية، دار صفاء للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الطبعة الأولى، 2001.
4. جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، مركز الكتاب الأكاديمي، عمان، 2016.
5. صفصاف تزيري، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص بنوك وأعمال، جامعة الطاهر م ولأبي، سعيدة، الجزائر، 2009.
7. رشاد العصار وآخرون، "التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2000، ص17.
8. نوري موسى شقيري وآخرون، "التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية"، دار المسيرة للنشر والتوزيع، الأردن، 2022.
9. حمد زكي الشافعي، "مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية"، دار النهضة العربية للطباعة والنشر والتوزيع، لبنان، 2282،
10. مجدي محمود شهاب، الاقتصاد الدولي، دار الجامعة المعرفية، مصر، 1997
11. حمد خميس الزوكة، جغرافية التجارة الدولية، دار الجامعة المصرفية، مصر، 1978.
12. رعد حسن الصرف، أساسيات التجارة الدولية المعاصرة، دار الرضا، 2000.
13. لسيد محمد أحمد السريتي، "اقتصاديات التجارة الدولية بين النظرية والتطبيق"، مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، مصر، 2011.
14. عبد الرشيد بن ديب، "تنظيم وتطور التجارة الخارجية -دراسة حالة الجزائر -"، أطروحة دكتوراه في العلوم الاقتصادية، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2003.
15. سهير محمد السيد حسن، محمد البناء، "الاتجاهات الحديثة في السياسات التجارية"، مؤسسة شباب الجامعة، مصر، 2005.
16. مذكرة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية تخصص تجارة دولية موضوع المذكرة: "آليات تمويل التجارة الخارجية"
17. محمد جاسم، التجارة الدولية، دار زهران للنشر والتوزيع، عمان، 2006.
18. خالد إبراهيم، "تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل" مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في العلوم الاقتصادية تخصص: اقتصاد دولي.
19. ادري محسن، عمليات تمويل التجارة الخارجية في ظل التحول إلى اقتصاد السوق، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر
20. في العلوم الاقتصادية، تخصص مالية وبنوك، جامعة قاصدي مرباح، ورقة، الجزائر، 2014
21. أكبر عمر محي الدين الجباري، محاضرات في التمويل الدولي، الأكاديمية العربية المفتوحة، في الدنمارك، 2009،
22. هيثم محمد الزغبي، الإدارة والتحليل المالي، ص78 .
23. فريد عبة، محاضرات في السوق والأدوات المالية، طلبة سنة أولى ماستر، تخصص نقود ومالية، جامعة محمد خيضر، بسكرة-2016.
24. منير إبراهيم هندي، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل، توزيع منشأة المعارف، مصر، 1997.
25. ناصر داد عون، تقنيات مراقبة التسيير، دار المحمية العليا، الجزائر، 1999.
26. حسن عطا غنيم، دراسات في التمويل، المكتبة الأكاديمية، مصر، 2005
27. بين كعبوش إبراهيم، آليات تمويل التجارة الخارجية مذكرة تخرج ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي ، 2018.

ملخص المذكرة:

تهدف هذه الدراسة إلى إبراز مختلف آليات تمويل التجارة الخارجية حيث تعتبر التجارة الخارجية وسيلة مهمة في التبادل بين الدول، فمهما تطورت الدول فإنها لا تستطيع الاستغناء عن باقي الدول لهذا اتضح لنا من خلال دراسة هذا الموضوع أن البنوك التجارية لها تأثير ايجابي في تنمية وتطوير الاقتصاد وذلك من خلال تمويلها لعمليات التجارة الخارجية.

حيث تعتبر هذه الأخيرة العصب الحساس والمحرك الأساسي لها في سبيل وتنشيط وتسهيل حركة المبادلات التجارية الدولية بالنسبة لعمليات التصدير والاستيراد على حد سواء.

والجزء التطبيقي الذي عرضنا من خلاله الدراسة الميدانية لمؤسسة اتحاد التعاونية الفلاحية لمستغانم وجدنا ان لألية التمويل التجارية الخارجية غير مفعلة في المؤسسة.

الكلمات المفتاحية :

آليات - تمويل - التجارة الخارجية - اتحاد التعاونية الفلاحية لمستغانم

Résumé

Cette étude vise à mettre en évidence les différents mécanismes de financement du commerce extérieur, où le commerce extérieur est un important moyen d'échange entre les pays, en finançant les opérations de commerce extérieur.

Car ce dernier est considéré comme le nerf et le moteur principal pour activer et faciliter le mouvement des échanges commerciaux internationaux, tant pour les opérations d'exportation que d'importation.

Et la partie pratique à travers laquelle nous avons présenté l'étude de terrain de l'Union des Sociétés Coopératives Agricoles de Mostaganem, nous avons

constaté que le mécanisme de financement du commerce extérieur n'est pas activé dans l'institution.

les mots clés :

Mécanismes – Financement – Commerce Extérieur – Union des Coopératives Agricoles de Mostaganem