

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي
جامعة عبد الحميد بن باديس مستغانم
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية



مذكرة تخرج ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي
التخصص: مالية و تجارة دولية

آليات تمويل التجارة الخارجية

تحت إشراف

مقدمة من طرف الطالب:

الأستاذ:

مكاوي محمد الأمين

بن كعبوش إبراهيم الصادق

أعضاء لجنة المناقشة:

الجامعة	الرتبة	اللقب والاسم	الصفة
مستغانم	أستاذ محاضراً أ	بوظراف الجيلالي	رئيسا
مستغانم	أستاذ محاضراً ب	مكاوي محمد الأمين	مقررا
مستغانم	أستاذ محاضراً أ	يسعد عبد الرحمان	مناقشا

السنة الجامعية: 2018/2017

إهداء

بسم الله الرحمن الرحيم و الحمد لله رب العالمين و السلام على اشرفه الخلق و
المرسلين سيدنا و حبيبنا محمد ابن عبد الله عليه الصلاة و السلام.

أما بعد: أهدي هذا العمل المتواضع

ينبوع الحنان و المحبة التي تغمرني كل يوم بحبها في مطلع كل شمس, زرعت
النور في عيني, علمتني أن العلم صبر, و بالصبر تحقق الأمانى... أمي الحبيبة
أدامها الله لي قدوتي و مثلي الأعلى في الحياة.

إلى الذي نادى النحل طلبا للرزق كي يسعدني في الحياة, إلى من بعث النور
لي في الظلام دليلا إلى الرمز الأبوة الخالدة... أبي الغالي رعاه الله.

شكر و عرفان

أولا وقبل ذكر فضل الآخرين.

اشكر الله الذي وفقني لإتمام هذا العمل، و تقديمه على هذه الشاكلة.

أتقدم بجزيل الشكر و الامتنان و بأصدق العبارات و التقدير و العرفان إلى

كل من ساعدني في إتمام هذا العمل و تذليل ما واجهتني من صعوبات

و اخص بالذكر أستاذتي الفاضلة.....

التي أشرفت على توجيهي لإعداد هذا البحث و اشكرها على راحة صدرها و

تقديمها النص لي.

الشكر الموصول أيضا إلى كل من ساهم من قريب أو من بعيد في إتمام هذا

العمل.

إلى كل هؤلاء أقول ألف شكر.

الفهرس

الاهداءات

تشكرات

قائمة الأشكال

المقدمة العامة

الجانب النظري:

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول الاستيراد والتصدير

06.....تمهيد

المبحث الاول: مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية

07.....المطلب الاول: تعريف التجارة الخارجية

08.....المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية

09.....المطلب الثالث: أهمية التجارة الخارجية

المبحث الثاني: عمليات التجارة الخارجية

13.....المطلب الأول: إجراءات التصدير

15.....المطلب الثاني: إجراءات الاستيراد

16.....المطلب الثالث: المجمعات الاحترافية للتموين

المبحث الثالث: الأطراف المتداخلة وسياسات التجارة الخارجية

17.....المطلب الأول: سياسة التجارة الخارجية

18.....المطلب الثاني: الأطراف المتداخلة

18.....المطلب الثالث: الصندوق الخاص بترقية الصادرات وشروط التصدير

22.....الخلاصة

الفصل الثاني: طرق وأساليب التمويل

23.....تمهيد

المبحث الأول: التمويل وأساليبه.

- 24.....المطلب الأول: أساليب التمويل التقليدية.
- 25.....المطلب الثاني: أساليب التمويل الحديثة
- 28.....المطلب الثالث: مخاطر التمويل

المبحث الثاني: دور البنوك في عملية الاستيراد والتصدير

- 31.....المطلب الأول: وظائف البنوك الدولية
- 32.....المطلب الثاني: المعاملات المصرفية الالكترونية
- 33.....المطلب الثالث: طبيعة البنوك الخارجية
- 35.....الخلاصة

الفصل الثالث: وسائل تمويل التجارة الخارجية – حالة بنك نتوكسيس، مؤسسة سوناطراك-

- 36.....تمهيد

المبحث الأول: لمحة تاريخية عن بنك نتوكسيس

- 37.....المطلب الأول: تعريف بنك نتوكسيس الجزائر و نشاطاته
- 41.....المطلب الثاني: دراسة نظرية لملف القرض الاجاري
- 43.....المطلب الثالث: كيف تتم الموافقة البنكية

المبحث الثاني: شركة سوناطراك

- 46.....تمهيد:
- 47.....المطلب الأول: تعريف شركة سونا طراك
- 48.....المطلب الثاني: أهداف و أفاق شركة سوناطراك
- 49.....المطلب الثالث: أفاق سوناطراك
- 53.....الخلاصة
- 54.....الخاتمة العامة

قائمة المراجع

الملاحق

قائمة الاشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
39	الهيكل التنظيمي بنك نتيكسيس الجزائر الهيكل التنظيمي للفرع	01
40	الهيكل التنظيمي للوكالة الرئيسية	02
45	مسار الملف على مستوى البنك	03

المقدمة العامة

يحتل موضوع التجارة الدولية و سياستها و أهمية العلاقات الاقتصادية بين الدول مكانة مميزة في علم الاقتصاد. أن كل الدول مهما كان نظامها السياسي و تنظيمها الاقتصادي تشارك في تبادل الدولي نظرا للتوزيع الطبيعي لموارد و الثورات، اختلاف المناخ، طبيعة التربة، و ما إلى ذلك من عوامل. مما جعل كل دولة تتميز بموارد و ثورات لا تتوفر في البلاد الأخرى، و هو ما يفسر حاجة كل دولة إلى سواها، و اكسب التبادل صبغة الضرورة. كانت التجارة بين الدول و لا تزال تعد مصدر رفاة و تنمية، و مع تطور التبادل التجاري تنوعت أشكال تدخل الدولة في ادارة علاقاتها التجارية الدولية بتبنيها سياسات معينة من اجل تحقيق أهدافها في التنمية. و قد اختلفت هذه السياسات بين التحرير و الحماية تبعا للظروف الاقتصادية التي تعيشها كل دولة، قدرتها التنافسية في الأسواق الدولية، توازن ميزان مدفوعاتها، ووفقا لما يمر به النمو الاقتصادي العالمي. ففي فترات الانتعاش و النمو سادت سياسات أكثر انفتاحا، إما فترات الكساد و الركود فتسود السياسات الحمائية الانغلاقية. كما مثلت محاولات تنسيق السياسات التجارية الدولية نقطة انطلاق أعمال تكاملية بين عدة دول، نتجت عنها العديد من الاتفاقيات الثنائية، و توصلت بعض الدول إلى تكوين مناطق للتبادل الحر و أخرى إلى بناء كتكتلات اقتصادية. كما ظهرت عدة اتفاقيات و منظمات دولية تهدف إلى تحقيق نفس الغرض. و قد تسبب الاختلاف حول هذه السياسات في نشوب نزاعات قد تصل إلى الحرب التجارية. ففي عشرينات القرن الماضي، شهدت التجارة الدولية ازدهارا ملموسا أدى إلى زيادة حجم و قيمة التبادلات الدولية، غير أن الكساد الاقتصادي في الثلاثينيات دفع الكثير من الدول إلى تبني سياسات حمائية متعددة من بينها التحكم في العملة، فرض القيود الكمية و زيادة معدلات التعريفية الجمركية. و نتج عن هذا التزايد في النزعة الحمائية تراجعاً في حجم التجارة الدولية و بات واضحا انه الاستمرار في انتهاج هذه السياسة من شأنه تعميق الأزمة، وأن حماية النمو و التوازن الدولي يمر حتما عبر تبني نظام جديد للعلاقات الاقتصادية و التجارية الدولية و إتباع سياسة تهدف إلى ترقية التعاون و التبادل الدولي. لذلك، سعت دول بعد نهاية الحرب العالمية الثانية من اجل قيام منظمة دولية مهمتها تنظيم السياسات التجارية الدولية، تسهيل التجارة و الحد من الإجراءات الحمائية.

المقدمة العامة

و مع فشل تجسيد مشروع المنظمة الدولية للتجارة المقترح في مؤتمر هافانا، توصلت 23 دولة إلى إبرام هدفها التخفيض المتواصل GATT اتفاقية دولية متعددة الأطراف حول التعريفية الجمركية و التجارة للرسوم الجمركية و إيقاف أي زيادة في الإجراءات الحمائية و تشجيع حرية التبادل برفع كل أنواع القيود و الحواجز التي تعيق التجارة.

لقد شهد الربع الخير من القرن الماضي تطورات مهمة على مستوى الاقتصادي، حيث أدت التغيرات الحاصلة إلى عولمة الاقتصاد و شموليته، وأعدت العديد من الدول النظر في تنظيمها الاقتصادي بمنح السوق دورا اكبر و توجهت نحو الخصوصية. و شهدت الفترة أيضا تحول الاقتصاديات الاشتراكية إلى الاقتصاد الحر، كما تميزت بميل الدول إلى تشكيل أقطاب و تكتلات اقتصادية إقليمية و جهوية كبرى من اجل المنافسة و فرض الوجود على الساحة الدولية. و لعل من أهم الأحداث الاقتصادية في نهاية، فبعدها كانت تسير تجارة السلع، أدرجت في جولة مفاوضاتها GATT الماضي التطورات الجديدة التي عرفتها المنطقة في الاروغواي سنة 1986 ملفات جديدة كملف الخدمات و ملف الملكية الفكرية، و توجهت الجولة بإنشاء المنظمة العالمية للتجارة.

و منذ ذلك التاريخ، أخذت الدول الباحثة عن مكان لها ضمن التبادلات العالمية في الانضمام إلى هذه المنظمة من اجل الاندماج في الاقتصاد العالمي و التصدي لتحديات العولمة. و عملت على ملائمة اقتصادها و تجارتها مع ما تقتضيه العولمة و شروط الانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة. كما سعت نفس الدول في نفس الوقت إلى تنسيق سياساتها التجارية و الاقتصادية بإقامة التجمعات و التكتلات الاقتصادية الجهوية، حتى ترفع من مستوى رفاهيتها.

و لم تبق الجزائر في معزل عن التحولات التي شهدتها النظام الاقتصادي و التجاري الدولي، بحكم موقعها الاستراتيجي في شمال إفريقيا و قربها من الاتحاد الأوروبي و توسطها بلدان المغرب الغربي مما يخول لها لعب دور فعال على مستوى الإقليمي و الجهوي، و لكون الاقتصاد الجزائري - نظرا لطبيعته الهيكلية- متفتح على الخارج، يحتل فيه القطاع الخارجي مكانة مرموقة. فلقد أدى ضعف القاعدة الإنتاجية الوطنية غداة الاستقلال إلى الاعتماد على الواردات، فالقطاع الصناعي لم يكن يشمل سوى بعض الوحدات الصغيرة، لذا اعتمد على القطاع

المقدمة العامة

الخارجي في تجهيز و التموين. كما أدى تراجع أداء القطاع الزراعي إلى اللجوء إلى الاستيراد لتلبية حاجات السكان المتزايدة.

لقد أدت اختيارات مذهبية و إستراتيجية معينة في سياسة التنمية في الجزائر بالدول إلى تدخل في القطاع الاقتصادي عموما و منه القطاع الخارجي، و قد تطورت السياسة التجارية الجزائرية عبر مراحل إلى الوصول إلى مرحلة الإصلاحات.

بالنظر إلى التطورات الحاصلة في الاقتصاد الوطني، و بالنظر إلى المحيط الدولي المطالب بأكثر انفتاح في التبادل الدولي، يحق لنا أن نطرح الإشكال التالي و نتساءل:

ما هي آليات تمويل التجارة الخارجية المطبقة في بنك نتكسيس؟ و ما هي آليات تمويل العمليات الخارجية لمؤسسة سونطراك؟

و حتى نستوفي الإجابة عن هذا التساؤل الجوهرى، علينا أولا الإجابة عن الأسئلة الفرعية التالية.

- ما هي التجارة الخارجية؟

- ما هي وسائل و طرق التمويل؟

للإجابة على الإشكال المطروح قمنا بصياغة الفرضيات التالية و التي تعتبر أكثر الإجابات احتمالا:

- التبادل الدولي سلوك عقلاني يجد تفسيره في النظرية الاقتصادية.

- الاندماج في النظام الاقتصادي و التجاري العالمي يتطلب إعادة تأهيل الاقتصاد الوطني.

- الاندماج الإقليمي و الجهوي خطوة مهمة نحو الاندماج في النظام التجاري العالمي.

يكتسب هذا البحث أهميته من أهمية كل من :

- قطاع التجارة في الاقتصاد الدولي.

- المكانة التي أصبح يحتلها موضوع السياسات التجارية في الاقتصاد العالمي.

- مكانة القطاع الخارجي في كل الاقتصاديات الوطنية.

المقدمة العامة

دواعي إختيار الموضوع:

لم يكن إختيارنا للموضوع هكذا، بل يعود للأسباب الموضوعية و الذاتية الآتية:

الأسباب الموضوعية:

- نظرا لأهمية التجارة الخارجية للنهوض بالإقتصاد الدولي.
- الحاجة الماسة للتمويل في العملية التجارية الخارجية.
- الموضوع يعتبر في صميم آليات تمويل التجارة الخارجية.

الأسباب الذاتية:

- كما أن سبب إختيارنا للموضوع ذاتي لمحاولة معرفة العلاقة الرابطة بين التمويل و التجارة الخارجية.

أهمية البحث:

إن أهمية هذا البحث تتضح جليا من خلال العنوان و الإشكالية فبحثنا هذا عبارة عن إبراز الدور الذي يعبه التمويل في التجارة الخارجية حيث يعتبر هذا الأخير العصب الأساسي في كل عملية تجارية دولية و حتى المحلية، لذلك حولنا تسليط الضوء على وسيلة و آليات التمويل و ما يلعبه من دور هام في عمليات التجارة الخارجية.

أهداف البحث:

تتجلى الأهداف المرجوة من هذا البحث في:

- (1)- تحديد دور التجارة الخارجية و أهميتها في الاقتصاد الدولي.
- (2)- إبراز دور التمويل في التجارة الخارجية.
- (3)- الدراسة الفعالة تبين و تبرز كيفية تمويل التجارة الخارجية.

المقدمة العامة

صعوبات البحث:

كأي بحث و باعتبارنا باحثين مبتدئين في المجال العلمي تلقينا بعض الصعوبات لإنجاز هذا البحث المتواضع و المتمثلة في:

(1)- قلة المراجع و خاصة منها المراجع باللغة العربية.

(2)- صعوبة إجراء الدراسة الميدانية، و عدم توفر المصادر الرسمية للتحلي بالسرية.

المنهج والأدوات المستخدمة في البحث:

لمعالجة هذا الموضوع و من أجل الإجابة على الأسئلة المطروحة و الفرضيات ارتأينا إلى انتهاج المنهج التحليلي الوصفي في الجانب النظري من خلال تقديم مختلف المفاهيم حول التجارة الخارجية، و المنهج التحليلي في المنهج التطبيقي، حيث اعتمدنا أثناء دراستنا على الأدوات المكتبية المتمثلة في الكتب و كذلك بعض المراجع و الملحقات المتعلقة بالتمويل.

مقدمة:

إن البدء باستطلاع ما أسفر عنه الفكر الاقتصادي عبر تاريخه من آراء و نظريات تفسر أسباب و نتائج التبادل الدولي خير استهلال لموضوعنا، حتى نتمكن من فهم و تحليل واقع النظام الاقتصادي و التجاري الدولي حاضرا. إذ لا ينبغي أن يكون تصور نظرية اقتصادية ما قائما على المفهوم المعاصر فقط، بل يتعين الأخذ بعين الاعتبار المراحل التي نشأت خلالها و تطورت، فالنظرية الاقتصادية لا تنشأ من فراغ، و إنما تتأثر بالمناخ الفكري العام من ناحية، و بواقع الدول التي تنشأ فيها من ناحية أخرى.

لقد اهتم عدد كبير من المفكرين الاقتصاديين بموضوع التجارة الدولية و العلاقات الاقتصادية بين الدول، و أصبح الاقتصاد الدولي فرعا مهما من النظرية الاقتصادية، و لم يخل مذهب أو مدرسة اقتصادية من تفسير للعلاقات الاقتصادية الدولية. فظهرت النظريات المفسرة لقيام التجارة بين الدول، و رأى عدد من الاقتصاديين أن التجارة الخارجية هي المحرك الأساسي للنمو، فركزوا اهتمامهم على تشجيع تصريف المنتجات الوطنية في الأسواق الخارجية، و إن وسيلة تحقيق الهدف زيادة الثروة القومية هي تصدير فائض الإنتاج، و من ثم فإن مصدر الربح في نظرهم، هو التجارة الخارجية.

المبحث الأول: مفاهيم عامة حول التجارة الخارجية

المطلب الأول: تعريف التجارة الخارجية

إن حالة الاكتفاء الذاتي بالنسبة لكل دولة أصبحت مستحيلة.

- لذا يجب على كل الدول الاندماج و الانضمام إلى التجارة الخارجية.

- هي التي تمارس خارج حدود الدول و تتم في حالة عدم الاكتفاء الذاتي. و تلعب التجارة الخارجية دورا هاما في معظم الاقتصاديات الدولية، فتوفر للاقتصاد ما يحتاج إليه من سلع و خدمات غير متوفرة محليا، و ذلك من خلال نشاط الاستيراد و في نفس الوقت نمكنه من التخلص من فائض السلع و الخدمات من خلال عملية التصدير.

* نشأة التجارة الخارجية:

إن الحقائق المسلم بها في عالم اليوم انه مهما اختلفت النظم السياسية في دول العالم فإنها لا تستطيع الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة و لفترة طويلة من الزمن إنما يقتضي الأمر التخصص في الإنتاج السلع التي تؤهلها ظروفها لإنتاجها ثم تقوم بتصدير الفائض منها و استيراد حاجياتهم من السلع الأخرى.¹ و من هنا ظهرت أهمية التخصص في إنتاج معين، و ذلك إما لعدم إمكانية إنتاجا أو بسبب التكلفة العالية الموجزة عن إنتاج تلك السلع و بالتالي من الأفضل استيرادها من الدول الأخرى.

* التخصص في التجارة الخارجية

إن مبدأ التخصص في التجارة الدولية يستلزم توفير شروط معينة في الدولة التي تزيد التخصص في ذلك الإنتاج أهمها ملائمة الظروف الاقتصادية و الطبيعية في ذلك البلد.

¹- إبراهيم العيسوي، الغات و أخواتها، النظام الجديد للتجارة العالمية و مستقبل التنمية العربية مركز دراسات الوحدة العربية،

* اثر التخصص في التجارة الخارجية

انم بدا التخصص يؤدي إلى الزيادة في مستوى الرفاهية الاقتصادية، و كذا زيادة الدخل القومي للبلد المشترك في التجارة الدولية و يؤدي ذلك إلى ارتفاع مداخيل الأفراد في ذلك البلد و بالتالي ارتفاع المستوى المعيشي.

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية

نظرا للأهمية التي تكتسبها التجارة الخارجية في التنمية الاقتصادية يجتمع الاقتصاديون على ضرورة إقامة العلاقات التجارية الدولية و تشجيعها باعتبارها مربحة لطرفي المبادلات و من خلال ذلك تعددت الأسباب لقيام التجارة الخارجية. مما رافقها تزايد للحاجات البشرية و تطور المواصلات و التطور التكنولوجي

- أسباب قيام التجارة الخارجية:

ج-1- مشكلة الندرة النسبية و محدودية الموارد¹:

يرجع أهم الاقتصاديون أسباب قيام التجارة الخارجية إلى مشكلة الندرة النسبية فبغض النظر عن الزمان و المكان هناك محدودية في الموارد الاقتصادية، حيث أن الموارد وجدت بطبيعتها محدودة الكميات و تصبح هذه الموارد إذا ما نظرنا إلى الاستخدامات اللانهائية التي تتنافس عليها لتحديدها و تنوعها.

- تزايد الحاجة البشرية³:

كما أن الحاجة البشرية في تزايد مستمر و هذه الطبيعة اللامحدودة للحاجات البشرية جعلت الموارد الاقتصادية عاجزة عن إنتاج ما يكفي من السلع و الخدمات لإشباع جميع الحاجات الإنسانية.

- هانز سيتر لانكس-مجلة التمويل و التنمية سبتمبر 2002 ص 19.¹

- تطور المواصلات:

إن تطور المواصلات و الاتصال في العالم أدبإلى زيادة الحاجات و هذا ماساعد على قيام التجارة الدولية و ظهورها و تطورها بسرعة نظرا لما تلعبه المواصلات و كذا تطور وسائل النقل...الخ.

* أسباب أخرى ساعدت على قيام التجارة الدولية⁴:

- عدم إمكانية تحقيق الاكتفاء الذاتي.

- تضاعف حجم السكان في العمل خاصة الدول النامية.

- عدم تحقيق الاكتفاء الذاتي.

- اختلاف الأذواق و التقاليد و الأديان و العادات.

- اختلاف المعرفة الفنية التكنولوجية بين دول العالم.

- الفقر إلى الموارد الطبيعية في بعض البلدان في بلدان أخرى.

كل هذه العوامل أدت إلى ظهور التجارة الدولية فيما بين الدول و قيام كتكتلات و التحالفات إقليمية فيما بينها من ظهور المنظمة العالمية للتجارة و كذا السوق الأوروبية المشتركة.

المطلب الثالث: أهمية التجارة الخارجية

* أهمية التجارة الخارجية:

تلعب التجارة الخارجية دورا هاما في معظم الاقتصاديات الدولية حيث توفر للاقتصاد ما يحتاجه من سلع و خدمات غير متوفرة محليا من خلال نشاط الاستيراد، و في نفس الوقت تمكنه من التخلص مما لديه من فوائض من السلع و الخدمات من خلال نشاط التصدير و تأثر هذه النشاطات الاستيرادية و التصديرية بدورها على الأسواق المادية السليمة، و الأسواق المالية النقدية.

* دور النشاطات الاستيرادية و التصديرية في تحرير التجارة الخارجية:

لقد ساهمت الاتفاقيات التجارية الخارجية تحرير التجارة الدولية على مدى خمسة عقود الأخيرة في زيادة درجة الترابط بين دول العالم و إلى تعاظم كبير في حجم التدفقات السلعية و النقدية بين الدول مما ضاعف تأثير للتجارة على النواحي الاقتصادية المختلفة لمعظم دول العالم، و لعل أهم خصائص التجارة الدولية هو إمكانية كسب جميع الدول، من التجارة دون أن يخسر احد ذلك لما تركه من أثار ايجابية على الرفاه الاقتصادي.

و يرجع سبب تحرير التجارة الخارجية خاصة إلى ندرة النسبية و هو ما شجع على حجم الاستيراد و التصدير بين دول العالم مما أدى إلى إلغاء العراقيل و تسهيل الرسوم الجمركية مثل دول الاتجاه الأوروبي و قيام سوق مشتركة و إلغاء الرسوم الجمركية و توحيد العملة النقدية المتداولة.

- دور التجارة الخارجية في تحقيق الحاجات البشرية:

بغض النظر عن الزمان و المكان هناك محدودية في الموارد الاقتصادية حيث إن الموارد وجدت بطبيعتها لكميات محدودة في الموارد الاقتصادية و إن تفاوت ذلك مع الزمان و المكان ناحية أخرى فان هذه الموارد تصبح ناحية مطلقة إذا ما قورنت بالاستخدامات اللانهائية التي تنافس عليها، و يرجع ذلك إلى أن الحاجات البشرية المتعددة و المتنوعة لا يكون ممكنا إلا في ظل التجارة الخارجية حيث لا يتم إلا باستغلال هذه الموارد استغلالا مثاليا أي إنتاج أقصى ما يمكن استغلاله من السلع و الخدمات بأقل الموارد الممكنة.

ج- التخصص فالإنتاج:

من اجل الاستخدام الأمثل للموارد يجب على كل دولة التخصص في الإنتاج مما يؤدي إلى زيادة إتقان العمل و رفع الإنتاجية و تخفيض التكاليف و لا يكون هذا ممكنا إلا في ظل تحقيق التجارة الحرة، و من جهة أخرى فان تطبيق التجارة الحرة الطوعية سوف يؤدي بالضرورة إلى زيادة درجة التخصص الإنتاج في الدول المتعاملة فيما بينها و في غياب التجارة الحرة فان السلع و الخدمات في كل دولة سوف تكون محدودة بالموارد الاقتصادية و التقدم التكنولوجي السائد خلال تلك الفترة.

*اثر الاعتماد المستندي في تنشيط التجارة:¹

من اجل تنشيط التجارة الدولية يجب الاهتمام بالاعتمادات المستندية التي أصبحت تلعب دورا هاما في دفع المستحقات المالية حيث أنها أصبحت وسيلة مضمونة و هو من أهم الوسائل بتغطية المدفوعات في التجارة الخارجية و التطور الكبير الذي حصل في وسائل النقل و الاتصال كان له اثر كبير في طريقة التعامل بين المصاريف عن طريق الاعتمادات المستندية، و سوف يتم التطرق للاعتماد المستند بالتفصيل للفصل الثالث.

تطور التجارة الخارجية:

عرف العالم التجارة الخارجية منذ أقدم العصور نمت مع نمو الحضارة، فقد استورد قدماء المصريون الكثير من المنتجات من البلدان المجاورة لمصر كما بلغت سفن الفينيقيين مختلف أرجاء البحر المتوسط، و على الرغم من العقبات قيام المبادلات التجارية في ذلك الحين و ذلك بسبب انعدام وسائل النقل ووسائل الاتصال و خطورة الطرق البرية، إلا أن التجارة الخارجية تطورت و اضطربت علاقتها.

إن اكتشاف العالم الجديد في نهاية القرن الخامس عشر فقد تفتح هذا العالم عن موارد طبيعية هائلة و كان ذلك إذنا ببدء هجرة واسعة من العالم القديم الشيء الذي تمخض عنه الزيادة في عجلة الإنتاج و التخلص من الفائض في السلع لتلبية حاجات القاطنين الأمريكيين.

ظهور الدولة الحديثة:

فبعد إن كانت السلطة مترددة بين عدد من الأمراء يدعي كل منهم السيادة بجزء من الإقليم تتركز السلطة بالدولة فكان ذلك عامل من عوامل استقرار الأمن الذي ساعد بدوره على نمو التجارة.

¹-إسماعيل العربي، التعاون الاقتصادي للتنمية في نطاق المنظمات الدولية، منشورات وزارة الثقافة السورية، دمشق 1972 ص 103

الثورة الصناعية:

في نهاية القرن الثامن عشر دخل الإنسان مرحلة جديدة تمكن من تسخير قوى الطبيعة لخدمته و تطويعها إلى ما فيه رفاهيته بحيث تطور وسائل النقل و المواصلات و كذا تكنولوجيا الاتصالات سهلت لربط الإنسان بين أجزاء العالم حيث أصبحت العلاقات الخارجية تمثل سمات المجتمع الدولي المعاصر.

العولمة:

تصغير العلم إلى قرية صغيرة، يغلب عليها طابع التكتلات، وإنشاء مناطق حرة، وأسواق مشتركة من اجل الدخول إلى المنافسة من جانب القوة و تفادي كل الأخطاء و ذلك باستعمال تكنولوجيا متطورة، و قوة إعلامية كبيرة، و هكذا انقسم العالم إلى تيارات اقتصادية، كل واحد شغله الشاغل جعل الدول النامية في تبعية إليه من اجل استثمار أمواله، و توزيع منتجاته في أسواقها.

المبحث الثاني: عمليات التجارة الخارجية

تتخذ بعض الدول جملة من الإجراءات و التدابير تهدف إلى حماية الصناعة الوطنية كما تعمل على تطبيق بعض الإجراءات و التدابير عبر الوسائل التقليدية فتلجأ إلى الحواجز الجمركية ممثله في التعريفات الجمركية و تطبيق نظام الحصص و الرقابة على الصرف التي ترمي إلى فرض رقابة حكومية على التجارة الخارجية خاصة الواردات .

المطلب الأول: إجراءات التصدير

إن الأدوات الأساسية التي تلجأ إليها الحكومات لتسوية علاقاتها التجارية الدولية هي الرسوم الجمركية و هي عبارة عن ضرائب تفرضها الدولة على السلع التي تجتاز حدودها السياسية سواء كانت مستوردة من العالم الخارجي أو مصرت إليه بهدف بوضع نوع من الرقابة على الصادرات و الواردات هي:

- حماية الاقتصاد من المنافسة الأجنبية

- حماية الاختلالات الاقتصادية الداخلية كالبطالة

- تحقيق إيرادات تساعد على مواجهة التزامات الدولة الخارجية و الداخلية و هذا من خلال جدول تصنعه كل دولة يشمل كل الرسوم الجمركية المرتبطة بكل السلع المستوردة.

أما الجزائر فقد انشأت أول تعريفات سنة 1963 و التي اعتمدت على ترتيبين أساسيين :

حسب المنتج "مصدر المنتج، اتجاهاته"، حسب الدولة "الأصل، المصدر الجغرافي"

بالنسبة للترتيب الأول يميز بين ثلاثة أنواع من السلع:

%- سلع التجهيز و المواد الأولية، حقوق الجمارك 10

%- سلع المنتجات و المواد الأولية المصنعة، حقوق الجمارك بين 5 إلى 20

من خلال هذا التقسيم المعتمد على التعريف الجمركية حسب طبيعة المنتج نلاحظ إن هذا التقسيم يعمل على¹:

- تشجيع واردات التجهيز التي تعتبر أساسية لإعادة هيكلة الاقتصاد الدولي, كما انه يهدف إلى إخضاع المنتجات الاستهلاكية للرسوم الجمركية مرتفعة لحماية المنتج من منافسة المنتجات المستوردة ذات الأسعار المنخفضة، كما يرمي على الأمد الطويل إلى تقييد الاستهلاك.

أما بتطبيق تعريفات جمركية لحسب منشأ و مصدر البضائع فان هذا الأمر يميز بين أربعة مناطق جغرافية متباينة لحسب امتيازاتها:

- تعريف جمركية تخضع السلع التي يكون مصدرها الحيز الجمركي لفرنسا.

- تعريف جمركية موحدة لدول الجماعة الاقتصادية الأوروبية باستثناء فرنسا

- تعريف الحق العام تطبق على الدول التي تمنح الجزائر شرطية الدولة الأكثر رعاية.

هذا التمييز في فرض الضرائب و الرسوم الجمركية لسنة 1963 سرعان ما فقد دوره و فعاليته الجمركية و هذا يرجع لسببين رئيسيين:

1- الحقوق الجمركية جد ضعيفة لتعويض الأسعار العالمية المنخفضة.

2- تشكيلاتها قليلة الانفتاح أي مجملة القطاعات التي توجد في التعريف لها معدلات متقاربة فيما بينها رغم أهمية كل القطاعات بالإضافة إلى ذلك لم يبق إلا على ثلاثة مناطق جغرافية تخضع لرسوم جمركية نوعية و هي:

- تعريف جمركية امتيازيه تخض سلع المجموعة الاقتصادية الأوروبية بما فيها فرنسا التي جرى ضمها إلى بقية دول المجموعة .

¹- د/ حمدي عبد العظيم, اقتصاديات التجارة الدولية, الطبعة, سنة 2000, ص 60-61

- تعريف الحق العام خاصة بالدول التي تمنح الجزائر شرط الدولة الأولى بالرعاية.

- تعريف عامة و تضم باقي دول العالم.

المطلب الثاني: إجراءات الاستيراد

تلجأ الدول إلى الوسائل التجارية في فرض قيود على تجارتها الخارجية مع العالم الخارجي مستخدمة في ذلك حصص، و هي عبارة عن قيود على الاستيراد و أحيانا على التصدير حيث إن السلطات تحدد الكميات التي يمكن استيرادها من السلع خلال فترة معينة و يؤدي نظام الحصص وظيفة مماثلة لوظيفة الرسوم الجمركية.

وضعت الجزائر الإطار العام لحصص الاستيراد و هو يعمل على تحديد مسبق لكمية السلع المستوردة، إن هذا الإجراء المطبق على السلع يقوم على احترام بعض الحدود الكمية فيما يخص استيرادها و هذا لغرض تحقيق مجموعة من الأهداف يمكن تلخيصها فيما يلي:

- تمثل سياسة نظام الحصص تجربة رقابة المبادلات الخارجية لصالح خدمة التنمية و تحكم الدولة في توجيه تيارات الاستيراد حسب كل منتج و منطقة.

- الإشراف على اقتصاد العملة الصعبة، و توزيعها حسب الضرورة و من ثم تمكن للدولة حماية الإنتاج الوطني من المنافسة الغير متساوية و كذلك المحافظة على نظام التشغيل.

- تحاول الدولة من وراء ذلك الحصول على ميزان تجاري متوازن من جراء معاملاتها الخارجية.

من هنا يمكن أن نضع إطار حصص الاستيراد يستجيب في كل الحالات و المحاولة الإلزامية إلى تخطيط الواردات.

المطلب الثالث: المجمعيات الاحترافية للتموين

لقد تم إنشاء هيئات مراقبة تجمعات مهنية للمشتريات التي تجمع إجباريا كل المستوردين الخواص حسب فروع النشاط و يمارس داخل التجمع تمثيل حكومي و هي هذه الصفة تسمح بتمركز المشتريات مع " في نهاية 1963IONACO الخارج أو الاستفادة من مزايا التجمع,و لقد وضعت الغرفة الوطنية للتسويق" للقيادة بمهام التموين السوق بمنتجات ذات الاستهلاك الكبير التي كانت مختصة لاحتكار سواء فيمن استيراد الجزائر للمواد الغذائية% التصدير أو في الاستيراد و لقد مثلت نسبة مشتريات ما يقارب 10 و قبل الوصول إلى احتكار تام للتجارة الخارجية، أنشأت التجمعات الاحترافية للشراء سنة 1964,و هي عبارة عن مجموعة من الشركات الاستيراد الخاصة، تقوم بتحضير برنامج الاستيراد سنويا للمنتجات حسب اختصاص كل تجمع كما تقوم بتوزيع هذه السلع المستوردة على أصحابها و تتمتع بحق امتلاك تراخيص التوريد و عقود الشراء التي تبرم لحساب الأعضاء.

و في إطار عملية التأميم لسنة 1966، أقامت الدولة مؤسسات وطنية للنهوض بالاقتصاد الوطني و إحلال الواردات لوقف عملية الاستيراد الذي تكلف الدولة مبالغ ضخمة من العملة الصعبة.

هذا التنظيم الجديد لم يلقى تأييد من المجمعيات الاحترافية مما أدبإلى تداخل الصلاحيات و الوظائف فيما بين الأجهزة، فنشبت خلافات حادة نتج عنها خلل في عملية الاستيراد و بالتالي نقص في استيراد السلع تامة الصنع,و القابلة للتحويل فحدثت بما يعرف بأزمة ندرة الموارد في كل القطاعات.

و لقد زادت حدة المنازعات إلى غاية مرحلة السبعينيات أين منحت السلطات عملية الاحتكار إلى من التجارة الخارجية.%المؤسسات العمومية ذات الطابع الدولي التي تشرف على حوالي 80.

المبحث الثالث: الأطراف المتداخلة وسياسات التجارة الخارجية

المطلب الأول: سياسة التجارة الخارجية

قامت وزارة التجارة لترقية الصادرات باتخاذ عدة إجراءات من بينها إنشاء مصلحة التجارة الخارجية مختصة في:

1- قطاع التصدير:

*المساهمة في ترقية الصادرات خارج المحروقات على المستوى المحلي، بالتنسيق مع الغرفة المحلية للتجارة و الصناعة عن طريق برمجة لقاءات و أيام دراسية لفائدة المتعاملين الاقتصاديين، لتوعيتهم و إرشادهم إلى اقتحام مجال التصدير.

* إحصاء و متابعة عمليات التصدير خارج المحروقات و معالجة ملفات الصادرات الخاضعة لدفتر الشروط و غير الخاضعة لدفتر الشروط.

2- قطاع الاستيراد:

* متابعة عمليات الاستيراد و إعداد قائمة قاعدة معلوماتية تتضمن المعطيات الإحصائية حول المستوردين.

* إعداد قائمة المتعاملين المسجلين، الذين أنجزوا عمليات الاستيراد شهريا.

* القيام بالتحقيقات الاقتصادية الهادفة لتطهير التجارة الخارجية و السهر على احترام شروط ممارسة النشاط، و كذا احترام قواعد و شفافية الممارسات التجارية و اتحاد كل التدابير الوقائية(المنع من التوطن البنكي-تقديم طلبات الشطب من السجل التجاري- توقيف البضائع المستوردة إلى غاية تسوية الوضعية)

* إعداد التقارير و إرسال الحصائل الدورية المتضمنة نتائج عمليات المراقبة، وأهم الإجراءات التحفظية المتخذة ضد المخالفين.

المطلب الثاني: الأطراف المتداخلة

ترافق وزارة التجارة المتعاملين الاقتصاديين في توجهاتهم نحو الأسواق الدولية في إطار عملها المتعدد الأشكال لترقية الصادرات المختلفة عن المحروقات و ذلك بإحضار الدعم المالي و التاطير عند مشاركتها في التظاهرات الاقتصادية بالخارج. و قامت وزارة التجارة فعلا بتأسيس لجنة دائمة متعددة القطاعات سنة 1997 تتكلف بتنظيم مشاركات الجزائر في التظاهرات الاقتصادية بالخارج.

و تضم هذه اللجنة أكثر من 15 عضوا، كل الوزارات المعنية و هيئات الدولة، بنك الجزائر، المديرية العامة للضرائب، الغرفة التجارية، الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين، الخطوط الجوية الجزائرية، المؤسسة الوطنية للنقل البحري الخ.

و إن دعت الحاجة فهناك إمكانية استدعاء هيئات و مؤسسات أخرى، و تتمثل مهام هذه اللجنة في ما يلي:

- إعداد برنامج سنوي رسمي لمشاركة الجزائر في التظاهرات الاقتصادية بالخارج، و الذي يعرض على السيد الوزير، ثم يتم نشره على نطاق واسع.

- السهر على تطبيق هذا البرنامج، و تقترح على السيد الوزير التجارة كل التدابير التي من شأنها تنظيم مشاركتنا في الخارج.

المطلب الثالث: الصندوق الخاص بترقية الصادرات وشروط التصدير

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

كما تمنح إعانات الدولية عن طريق الصندوق الخاص لترقية الصادرات لفائدة أي شركة مقيمة بإنتاج ثورات أو تقديم 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 للموارد المتوفرة.

و هناك خمسة مجالات إعانة مقررة:

- أعباء لها صلة بدراسة الأسواق الخارجية.
 - التكلفة 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.
- وللقيام بعملية التصدير المنتوجات و المواد و البضائع علينا إتباعا يلي:
- إن يخضع المصدر و يراعي بنود دفتر الشروط.
 - إن تصنف المنتوجات و المواد و البضائع إلى فئتين:

1-المواد الخام.

2- المعدات و التجهيزات.

و تحدد قائمة المنتوجات و المواد و البضائع بقرار مشترك بين الوزيرين المكلفين بالمالية و التجارة بعد أخذالرأي التقني من وزارة القطاعات المعنية.

- سحب دفتر الشروط و يودع بعد التسجيل لدى المديرية الولائية للتجارة المختصة إقليميا و يتم إعداده في 5 نسخ موجهة إلى مصالح الوزارة المكلفة بالتجارة الخارجية ووزارة المالية و الجمارك و البنك محل التوطنين إلى المصدر.

لمراقبة عملية التصدير يقوم المسؤولون بما يلي:

- معاينة المحل.
- طلب فواتير الشراء.
- السجل التجاري.
- التوطين البنكي.
- الرقم الجبائي.
- إيداع دفتر الشروط لدى مديرية التجارة مصادق عليها من طرف البلدية و كذا الشركة أو المؤسسة، و هذا قصد إرساله إلى المديرية العامة للتجارة الخارجية الكائنة بوزارة التجارة الجزائرية.
- مدة صلاحية دفتر الشروط بعد المصادقة عليها من طرف المديرية العامة للتجارة الخارجية المقدرة بسنة واحدة.
- و بعد المصادقة تأتي عملية إيداع الشركة لجدول خاص بقيمة المبيعات بالعملة الصعبة بإرسالها إلى المديرية العامة للتجارة الخارجية، قصد إعطاء الموافقة أو عدم الموافقة، لمديرية التجارة. في حالة عدم موافقة تسلم رخصة التصدير، و تتم عملية متابعة الشركة التي تريد القيام بعملية التصدير بمراقبة ميدانية مرتين كل شهرين.
- إن الجزائر كأى دولة من دول العالم الثالث تعاني من عدة مشاكل، و منها البطالة و الفقر و الجهل و المرض، و لمواجهة هذه المشاكل عليها أحداث تغييرات جذرية و جوهرية في البنيان و الهيكل الاقتصادي
- للانتقال من حالة التخلف إلى حالة التقدم و تكون هذه التغييرات قادرة على تنمية الطاقات إنتاجية مدعمة ذاتيا تؤدي إلى تحقيق زيادة منتظمة في متوسط الدخل الحقيقي للفرد و هذا ما يسمى بالتنمية الاقتصادية.

- و باعتبار التجارة الخارجية محرك للنمو الاقتصادي، فالجزائر كغيرها من الدول تولي اهتماما للتجارة الخارجية و ذلك بترقيتها، خاصة الصادرات خارج مجال المحروقات و ذلك بتخصيص دعم مالي و منح إعانات عن طريق الصندوق الخاص بترقية الصادرات.

خلاصة:

و من خلال دراستنا لهذا الفصل برزت أهمية التجارة الخارجية و يمكن أن نقول أن التطور الاقتصادي يعتمد بشكل كبير على التجارة الخارجية، أو بالأحرى فهذه الأخيرة تعتبر الركيزة الأساسية لازدهار اقتصاد أي بلد كان متقدما أو متخلفا.

و لم يقتصر اهتمامنا على أهمية الدور الاكمامي فقط بل تجاوزها إلى إعطاء تعريف متكامل للتجارة الخارجية بأنواعها و باختلاف مدارسها.

المبحث الأول: التمويل وأساليبه

تمهيد:

إن المؤسسات يتنوع نشاطها و توسعها، 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 خزيتها الناتج عن اختلال بين مجموع الإيرادات و المصاريف، و تغطية هذه الحاجة إلى الأموال تتم بواسطة ما يعرف بالتمويل، بصفة عامة، و قد اختلف المتخصصون في وضع تعريف موحد للتمويل، حيث تعددت هذه التعاريف بتعداد المدارس حيث عرفت التمويل بأنه الفعالية المتعلقة بتخطيط و تجهيز الأموال و كذلك رقابتها و إدارتها في المؤسسة على غرار المدرسة المجددة التي ترى أن التمويل هو الحقل الإداري أو مجموعة الوظائف الإدارية المتعلقة بإدارة مجرى النقد و الزاميته لتمكين المؤسسة من تنفيذ أهدافها و مواجهة ما يستحق عليها من التزامات في الوقت المحدد، فيعرف التمويل من خلال وظيفته لكونه يلعب دورا مهما في التخطيط المالي و مواجهة المشاكل الاستثنائية لضمان استمرار المنشأة بالإضافة إلى تجهيز وسائل الدفع.

و بصفة أدق يتمثل التمويل في كافة الأعمال التنفيذية التي يترتب عليها الحصول على النقدية و استثمارها في عمليات مختلفة ساعد على تعظيم القيمة النقدية المتوقع الحصول عليها مستقبلا في ضوء النقدية المتاحة حاليا و الاستثمار و العائد المتوقع الحصول تحقق منه، و المخاطر المحيطة به، و اتجاهات السوق المالي، و التمويل هو توفير الأموال اللازمة للقيام بمشاريع اقتصادية و تطويرها و ذلك في أوقات الحاجة إليها إذ انه يخص المبالغ النقدية و ليس السلع و الخدمات، و أن يكون بالقيمة المطلوبة بالضبط، فالهدف منه هو تطوير المشاريع العامة منه و الخاصة في الوقت المناسب.

المطلب الأول: أساليب التمويل التقليدية

في مجملها عمليات قصيرة الأجل (اقل من سنة) و تستعمل في تمويل مستحقات الخزينة للمؤسسة و كذلك لاقتناء أو شراء مستحقات من تجهيزات أو لتمويل الخدمات المختلفة.

السند لأمر:

و هو 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، و الطريقة الثانية هي استعماله في أجزاء معاملة أخرى من شخص آخر و يتم هذا الاستعمال بتقديمه للدائن الجديد عن طريق عملية التطهير شرط أن يتم قبوله من طرف هذا الأخير أن بعد ذلك يدخل في التداول و بالتالي يتحول إلى وسيلة دفع.

السفجة أو الكمبيالة:

هي عبارة عن ورقة تجارية تظهر ثلاثة أشخاص في أن واحد و تسمح 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 و إما خصمها لدى بنك أن احتاج حاملها لسيولة و إما تسوية عمليات أخرى (تجارية أو انتمائية).

بواسطتها و ذلك عن طريق التطهير إلى الغير و إدخالها في التداول و بهذا فهي تتحول من مجرد وسيلة قرض تجارية إلى وسيلة دفع.

السند الرهن:

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

رسالة الصرف

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

الدفع عن طريق الصكوك:

الصك هو أمر خطي بدون شروط مسبقة للدفع مبلغ محدد لصالح المستفيد و يتم ذلك عن تظهير مباشر و من مزاياه انه سهل الإرسال و اقل تكلفة و أخطار السرقة إما عن عيوبه لا يمكن استعماله إلا عند توافقه و قوانين 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 و التطور.

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 كمايلي: CCI الموجودة للتحصيل المستندي محدد من طرف "

هي عملية يقوم من خلالها المصدر بعد إرسال البضاعة تقديم سند أو أكثر إلى بنكه و تكون مرفقة أولاً 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، و إخراجها 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 و الموكل بذلك قبول سند سحب يترك للمستورد اجل للدفع، أجلا يسمح له بالتحصيل على البضاعة المتفق عليها عند بيع المنتج و بالتالي الدفع و تسوية المصدر إذ لم يسدد المستورد المبالغ الأزمة.

(حالة تقديم تحصيل مستندي مقابل قبول سند) البنك الذي يتحمل القبض يحتفظ بكل الوثائق و المستندات و المستورد 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 أن لا 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 و هو المصدر قد تمثل خطر عليه لأنه يتحمل خسائر كبيرة و ذلك إما عند بيعها عند المشتري آخر إن وجد أو عنده إعادة بضاعة من حيث أتت لعدم قبولها من عند المشتري.

وثائق الدفع : (DIP)

بنك المشتري المكلف بالتحصيل لا يقدم المستندات للمحسوب عليه و هو المشتري مقابل الدفع الفوري إلا مقابل الدفع الفوري حسب النظرة الدولية.

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

الاقتراح الأول: إما أن يقبل المشتري الدفع و بالتالي يستلم الوثائق التي تسمح له بالامتلاك و إخراج 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 و التأمين يتحملها البائع.

وثائق مقابل القبول: (DIP)

بنك المشتري يسلم الوثائق و المستندات للمحسوب عليه، مقابل قبول سحب سند الذي يدوم عامة من 30 إلى 90 يوما بعد تاريخ البعث و الإرسال أو قبول سند الشحن، فهي وسيلة مستعملة خاصة في الحالات التالية¹:

- من اجل العلاقات التجارية الجيدة، البائع يطمئن على أمانة و قدرة ووفاء المشتري.
- المعاملات بين الطرفين أي القدرة المالية للمشتري و الدفع في الأجل المحققة و إنها ليست محل ثقة.
- بلد المستورد يكون مستقر سياسيا و انه لا يكون مخاطر على المصدر.
- لا يوجد قيود عند الاستيراد من بلد المستورد مثل مراقبة العرف، الرسوم الجمركية و المبادلات الحرة.

¹ - دونالد س واتسن، ماري هولمان، نظرية السعر و استخداماتها، ترجمة ضياء مجيد موسوي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1992، ص 140.

- البضائع الواجب إرسالها لا تتطلب شروط خاصة للإرسال أي قيمة المبادلات لا تكون مرتفعة.

الدفع عن طريق التحويل البنكي (التحويل الحر)

البائع يرسل البضائع مباشرة للمشتري مرفقة بوثائق الإرسال للعنوان و على اسم هذا الأخير أي المشتري حسب الاتفاق الذي جرى في العقد، الوثائق تعبر عن البنك قبل أن تسلم للمشتري و ذلك للمراقبة البسيطة، كما يستقبل المشتري البضائع المرسله يعطي الأمر بتحويل مقدرا المبلغ إلى بنكه لحساب البائع أي تحويل بنكي بسيط من بلد لأخر¹.

الاعتماد المستندي

نظرا لأهميته في التجارة الخارجية و في موضوعنا ادر جناه في فصل خاص به (الفصل الثالث)

المطلب الثالث: مخاطر التمويل

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

مخاطر حسب الزمن

مخاطر الصنع: و ينجم عنه أثناء عملية الصنع أي عند انجاز الطلبية و قبل عملية التسليم، فقد يحدث انقطاع أو توقف عن الصنع و يكون ذلك لأسباب تقنية أو مالية أو لأسباب مفاجئة مثل حادث سياسي في بلد المشتري و بالتالي يكون البائع انفق مصاريف لا يمكن أن يسترجعها من قبل المشتري

مخاطر حسب طبيعة الخطر

¹ - محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية للطباعة و النشر، بيروت، 1991 ص 67

1/الأخطار السياسية: و هي احتمال حدوث أزمات بين البلدين المتعاملين أو التغيير في الحكومات و منها الحروب و الانقلابات العسكرية، و كل هذا يؤدي إلى خلق مشاكل فيما يخص تسوية الديون.

ب/المخاطر التجارية: و هي عدم توفر السيولة للمشتري أو عدم دفعه في الأجل المستحقة أو كذلك عدم استقرار الحالة المالية، أو مخاطر تتعلق بعملية تصريف البضائع.....

ج/المخاطر المالية(مخاطر سعر الصرف)

1- على الواردات: و يلعب سعر صرف التوازن في الواردات و الصادرات 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 و المواد الأولية أدى إلى ارتفاع الأجور و تكاليف الإنتاج و عليه ترتفع الأسعار و هو الأمر الذي يعرقل زيادة الصادرات.

2- على الصادرات: على الخزينة و المؤسسة المصدرة إتباع إستراتيجية التغطية ضد مخاطر الصرف المتعلقة بالصادرات و ذلك من خلال أهداف المديرية العامة فيما يتعلق بالمخاطر المالية، إن البنك مكلف باتحاد التزامات و إجراءات في مختلف العمليات و يتوجب عليه إحاطة نفسه بما يلزم من ضمانات، و من المعروف إن عملية التصدير تستلزم أموالا طائلة فهي غالبا ما تكون معينة من قبول التحويلات البنكية و من المؤكد في حالة تلقي الصعوبات في إتمام العملية التصديرية فإن الممول الذي مول هذه العملية سيتعرض لمخاطر مالية قد تؤثر على

توازنه المالي و ابعده من ذلك على الالتزامات المالية الأخرى اتجاه المتعاملين الآخرين الأمر الذي يسبب مشاكل كبيرة للبنك الممول و للمصدر نفسه بسبب الأضرار التي تلحق به¹.

مخاطر أخرى

- مخاطر السيولة: و هي عدم وجود سيولة لذلك ينبغي أن يكون للبنك الممول ذو مركز مالي سائل يتكون في احتياطات أولية كافية و موجودات يمكن أن تتحول إلى سيولة.

- مخاطر عدم تسديد أقساط القروض المقدمة إلى عملاء.

- مخاطر الاستثمار: و المتمثلة في انخفاض أسعار الأسهم و السندات الموجودة في محفظة الاستثمار العائد إلى البنك.

- مخاطر السرقة و الاختلاس.

- مخاطر التذبذب في أسعار الفائدة.

¹ - الإسكندرية، 1999، ص 94 محمد سيد عابد، التجارة الخارجية، مكتب الإشعاع

المبحث الثاني: دور البنوك في عملية الاستيراد والتصدير

تتفاوت المصارف الدولية في العالم حول مدى أهميتها بقضايا وإدارة العمليات توحد تزايد اهتمام المصارف الدولية الكبيرة في العالم بما يفرضه الاقتصاد العالمي الحر نحو الدول حيث أن هذا التوجه يحدد و لحد كبير خيارات مسيرتها و بشكل مستقل كما يعتبر التحدي الدولي قضية الساعة حيث تتسارع البنوك لاستقطاب الكفاءة المهنية و تطوير المنتجات و بناء الهياكل التنظيمية اللازمة التي تمكننا من المنافسة مع المصاريف الدولية الأخرى. و سوف تؤدي هذه التحركات الطموح إلى توسيع مجموع الخدمات البنكية و تحسين القدرة على إنتاج و توسيع المنتجات فيما وراء الأسواق المحلية.

و من أهم المقومات لبلوغ البنوك درجة دولية مايلى¹:

- قناعة الاستراتيجيين من أن ما يطلبه العملاء من المنتجات سينافس من قبلهم طرف البنوك الدولية قبل تقديمها فعلا.

- تحديد رسالة المصارف الدولية بشكل دقيق بما يميز أيا منها عن المنافسين الآخرين في السوق.

- إدخال نظم معاصرة لتقييم الأداء و المكافآت تمكنها من تعيين المتخصصين من ذوي الكفاءة العالية و الإبقاء عليها داخل البنوك و تحفيزهم.

- تحقيق التوازن المرتجى بين المنتجات و بين الإدارة العاملة و فالروع المصرفية أو المصارف التابع لها في الأقطار الأخرى.

- و على الرغم مما تم تحقيقه من نجاحات كثيرة إلا أنها من المبكر القول أنهم قد توصلوا إلى الاستراتيجية السليمة و الطويلة الأجل.

المطلب الأول: وظائف البنوك الدولية:

تمارس البنوك نشاطات مصرفية متنوعة منها²:

1- قبول الودائع و تقديم الفروض بالعملة المحلية إلى الحكومات و المشروعات و الأفراد.

- 2- قبول الودائع و الإقراض بالعملات الأجنبية للمؤسسات و الهيئات الوطنية و الأجنبية.
- 3- الإدارة و العمل كوكلاء للقروض المشتركة لعدة جهات و ترتيب و دفع خطط لمتطلبات التمويل سواء للتجارة الدولية.
- 4- القيام بصفقات العملات الأجنبية و التعامل بالذهب و المعادن و المواد النقدية الدولية.
- 5- توفير خطابات الاعتمادات المستندية و خطابات الاعتمادات و تسهيلات الاعتمادات بالعملات المتحددة و حوالات القيود.
- 6- الاتجار أو التعاطي التجاري بالعملات و الخيارات المستقبلية وقت العقود التي تكون استحقاقا بفترة قادمة لاحق و ما يشملها من عقود مالية مستقبلية و موجودات لأسعار الفائدة على عقود مبادلات العملة بغيرها.
- 7- الاكتتاب و إصدار السندات في السوق الأوروبية و ما يربط بها من عمليات مصرفية و توزيع الأوراق التجارية في السوق الأوروبية للعملات و المعاونة في اندماجات المصارف في الدول متعددة و الحصول على بيع العملات و تقديم خدمات المنشورة المالية.
- و من المعلوم أن " 1 " و " 2 " يعتبران من بنود كشف الحسابات و الموازنة بينما الأخير يمثل معظم العمليات المصرفية.

المطلب الثاني: المعاملات المصرفية الالكترونية

هي موجة المستقبل و هي توفر مزايا هائلة للعملاء من ناحية المعاملات أو تكلفتها و لكن تفرض أيضا تحديات جديدة من ناحية تنظيم النظام الكلي و تنفيذها.

فمنذ مدة ليست قصيرة تجري آلات الصرف الأوتوماتيكية و المعاملات التلفونية و مؤخرا جدا انتقلت هذه المعاملات إلى شبكة الانترنت كقناة جديدة لتقديم الخدمات المصرفية التي تحقق مزايا لكل العملاء و البنوك و إمكانية الحصول عليها سريعة و مريحة و متاحة على مدار الأربع و العشرون ساعة أي كان مكان العميل هذا

بالإضافة إلى البنوك يمكنها أن تقدم الخدمات بطريقة أكثر كفاءة و بتكلفة اقل بدرجة كبيرة فعلى سبيل المثال إذا كانت التكلفة العادية للعميل تبلغ 10 دج في البنك التقليدي و 5 دج عن طريق المكالمات الهاتفية فإنها تكلفه 1 دج عن طريق الاتصال المباشر.

كما أن العمليات المصرفية الالكترونية تسير للعملاء أن يقارنوا بين خدمات البنوك و ما تقدمه من منتجات و هو ما يؤدي إلى زيادة المنافسة بين البنوك يسمح لها بالتغلغل إلى الأسواق جديدة و من ثم إلى زيادة انتشارها الجغرافي بل أن بعض أيضا ينظرون إلى المعاملات المصرفية الالكترونية باعتبارها فرص للبلدان ذات النظم المالية المختلفة لتحقيق قفزات واسعة فوق مراحل النمو، و يمكن للعلماء في تلك الدول أن يحصلوا على خدمات بطريقة أسهل كثيرا من البنوك الموجودة بالخارج و عن طريق شبكات الاتصالات اللاسلكية، التي تتطور على نحو أسرع من تطور شبكات الاتصال السلكية إما الوجه الأخر لهذه الطفرة التكنولوجية فهي إن المعاملات المصرفية الالكترونية ليست فقط لبعض المخاطر اللصيقة بالمعاملات المصرفية التقليدية، بل أنها قد تعمل على تفاقمها خاصة في نواحي التنظيم و الإدارة الحازمة و النواحي القانونية و العمليات و ما يتعلق بالسمعة، و فضلا عن ذلك فإنها تفرض تحديات جديدة. و لمواجهة ذلك قام كثير من الأجهزة التنظيمية فعلا بتعديل فعلا لوائحها لتحقيق أهدافها الأساسية، ضمان الأمان و سلامة النظام المصرفي المحلي، تشجيع انضباط السوق المصرفي، كما تزداد درجة الوعي لدى واضعي السياسات بالآثار المحتملة الكبيرة لسياسة الاقتصاد الكلية على الحركة رأس المال و الشكل التالي يوضح أهم المعاملات المصرفية الالكترونية.

المطلب الثالث: طبيعة البنوك الخارجية

لابد للمصارف من الأشكال و الأحجام و ربما باستثناء المصارف العاملة بالتجزئة على وجه الخصوص أن تستجيب لهذه الاتجاهات و أن لا تخاطر بفقدان مواقعها في السوق هذا يعني أن تتنافس دوليا لان هذا التوجه أصبح عاديا بالنسبة للمصاريف الكبرى التي تخدم زبائنها الدوليين أو المتنافسين في مجال تقديم خدمة واسعة من المنتجات.

وقد أصبحت المصاريف الدولية الكبرى التي تقدم تشكيلة متكاملة من المنتجات هي التي تتبارى اليوم الأسواق و العمليات حيث يتوجب على هذه البنوك امتلاك قدرات تنفيذية كبيرة و منتجات متميزة في الأسواق الدولية الرئيسية للعمليات.¹

و من أهم ايجابيات البنوك الدولية إتاحة الفرص لتحقيق النمو و السماح للبنوك لان تتفاوت في منتجاتها و الدخول إلى الأسواق الناشئة في مجال المديونية و المبالاة، و تتفاوت المنتجات المهارية و البنية التحتية التي تحتاجها المصارف لتحقيق الدولية و ذلك سبب اختلاف أحجامها و استراتيجيتها و ثقافتها.

و ليس من السهل على البنوك تحقيق الدولية نظرا لصعوبة تقديم المنتجات المعاصرة و القدرة الهائلة على تسويق البنوك منتجاتها و قد تم تحقيق النجاح من قبل بعض البنوك خاصة الأمريكية منها. و هذه هي مجموعة التحديات التي تواجهها البنوك في مسيرها على طريق التوسع الدولي في عملياتها حيث لا يوجد لان نموذج معتمد و مجرب دوليا في التنظيم أو العمليات أو إدارة الموارد البشرية أو كيفية التوفيق بين الادارة العامة و البنوك التابعة لها أو وكالات و مازالت البنوك تجرب خطها في اقتحام الدولية.

¹ - مدحت صادق، أدوات و تقنيات مصرفية، دار وائل للنشر سنة 2002 ص 58

خلاصة:

إن العلاقات الاقتصادية الدولية تتناول بصفة عامة دراسة جميع أوجه النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين دول تختلف فيها السلطات السياسية و هذه العلاقات تتمثل في حركات الأشخاص المتمثلة في الهجرة، حركات السلع و الخدمات، و رؤوس الأموال التي تعرف بالمعاملات الدولية و هذه الأخيرة تنقسم إلى حركات السلع و الخدمات و التي تعرف بالتجارة الخارجية و حركات دولية لرؤوس الأموال و يعني إن إصلاح التجارة الخارجية ينصب على حركة السلع و الخدمات.

تمهيد

لقد برزت أهمية التجارة الخارجية و يمكن أن نقول أن التطور الاقتصادي يعتمد بشكل كبير على التجارة الخارجية، أو بالأحرى فهذه الأخيرة تعتبر الركيزة الأساسية لازدهار اقتصاد أي بلد كان متقدما أو متخلفا.

و التي تتناول بصفة عامة دراسة جميع أوجه النشاط الاقتصادي الذي يقوم بين دول تختلف فيها السلطات السياسية و هذه العلاقات تتمثل في حركات الأشخاص المتمثلة في الهجرة، حركات السلع و الخدمات، و رؤوس الأموال التي تعرف بالمعاملات الدولية و هذه الأخيرة تنقسم إلى حركات السلع و الخدمات و التي تعرف بالتجارة الخارجية و حركات دولية لرؤوس الأموال و يعني إن إصلاح التجارة الخارجية و تكملة لما جاءت به الدراسة النظرية حيث قمنا بدراسة تطبيقية لربط و تعميق المفاهيم الخاصة بالموضوع.

و كان ذلك على مستوى بنك نتوكسيس المختص في التمويل للتجارة الخارجية و مؤسسة سوناپراك لدراسة عملية الإستيراد و التصدير.

المبحث الأول: لمحة تاريخية عن بنك نتوكسيس

تمهيد:

في سنة 1996 تم إنشاء NATEXIS BANQUE POPULAIRE* نتوكسيس البنك الشعبي (البنك الفرنسي للتجارة الخارجية) و القرض الوطني . و في عام¹ BFCE بعد دمج Natexis sa و في العام الذي يليه دعمه بنشاطات عملية لصندوق 1998Natexis sa اشترى البنك الشعبي. « ccbp » المركزي للبنوك الشعبية نتيجة فصل CDC IXIS : في عام 1999 تأسس Bank IXIS corporate & inversement * CDC من طرف CDC IXIS صندوق الودائع للأنشطة التجارية للمؤسسات، و في عام 2001 ستقدم IXIS. و يطلق عليها اسم CNCE و CDC المشكلة بالتساوي تقريبا بين EUIA إلى المشروع المشترك IXIS. السيطرة الكاملة على CNCE و في عام 2004 و في ظروف رائعة.

*الاندماج: في مارس 2006 صندوق الادخار و البنك الشعبي أعلننا عن مشروع الاندماج الذي اقتصر في البداية على نطاق المشاريع الاستثمارية لبنكهما:

IXIS CIB و NATEXIS BANQUE POPULAIRE و دخلت السوق في 25 أكتوبر 2006 بسعر مبدئي NATIXIS أعطى الكيان الجديد اسم نتوكسيس لكل من صندوق الادخار و البنك الشعبي و ما % 19.55 يورو، حيث قسمت الحصص بنسبة 35 تبقى من رأس المال طرح كأسهم في السوق.

المطلب الأول: تعريف بنك نتوكسيس الجزائر ونشاطاته:

1-تعريف بنك نتوكسيس الجزائر: يعتبر من أحدث البنوك في الجزائر و هو تنويع لخطوة طموحة من خلال تعاون مجموعتين معروفتين هما البنك الشعبي و صندوق الادخار و هو شركة ذات أسهم برأس مال قدره 10.000.001.682 دج، الكائن مقرها الاجتماعي بـ 62 طريق محمد درارني.الجزائر.

¹ - <http://fr.wikipedia.org/wiki/natexis>.

*-centre de détection et de control militaire.

المقيدة بالسجل التجاري تحت رقم 7947 ب 99 و هو البنك خاضع للقانون التجاري و يتولى كل العمليات المألوفة و يعتبر بنك الودائع "حسابات جارية القرض" يقوم بتقديم قروض قصيرة الأجل ، متوسطة الأجل، طويلة الأجل، لكل القطاعات الاقتصادية باستثناء القطاع الفلاحي، كما يقوم بتمويل عمليات التصدير والاستيراد.

و يعتبر فرع مستغانم إحدى الفروع و هو يحتل المرتبة الأولى في مجال القرض الايجاري.

2- نشاطاته:

تسعى البنوك التجارية إلى تجسيد دور الوساطة المالية بين القارض و المقترض و عليه فبنك نتوكسيس الجزائر كغيره من البنوك يسعى إلى توظيف كل الطاقات المتوفرة لديه من اجل هذه الأغراض، و كل مواكبة التطور الذي يعرفه النظام المصرفي الجزائري في إطار التنافس بين البنوك و تتضح أعمال البنك من خلال أهداف المرسوم الوزاري القاضي بإنشاءه و التي تتمحور في:

* مشاركة بنك نتوكسيس في عملية الانتقال إلى اقتصاد السوق:

تشارك مختلف البنوك التجارية الجزائرية في دفع عملية التغيير و الانتقال من مفاهيم الاقتصاديات الاشتراكية إلى مبادئ اقتصاد السوق، أي من دور المسير إلى دور المعدل، و ذلك بخلق الجو المناسب و تهيئة المحيط الملائم و كان بنك نتوكسيس من السباقين إلى ذلك و هذا ما يخلق احتياجات الطلبات الخاصة بتمويل المشاريع و تحرير أسعار الفائدة و التنافس من اجل الظهور على مستوى السوق النقدي.

عمليات القرض لبنك نتوكسيس:

المشاركة في تنمية الجماعات المحلية اقتصاديا و اجتماعيا و هذا ب:

- تعبئة القروض الممنوحة من قبل المؤسسات العمومية للقرض.

- تطوير كل العمليات المتعلقة بالقرض على الرهن و التكفل بها.

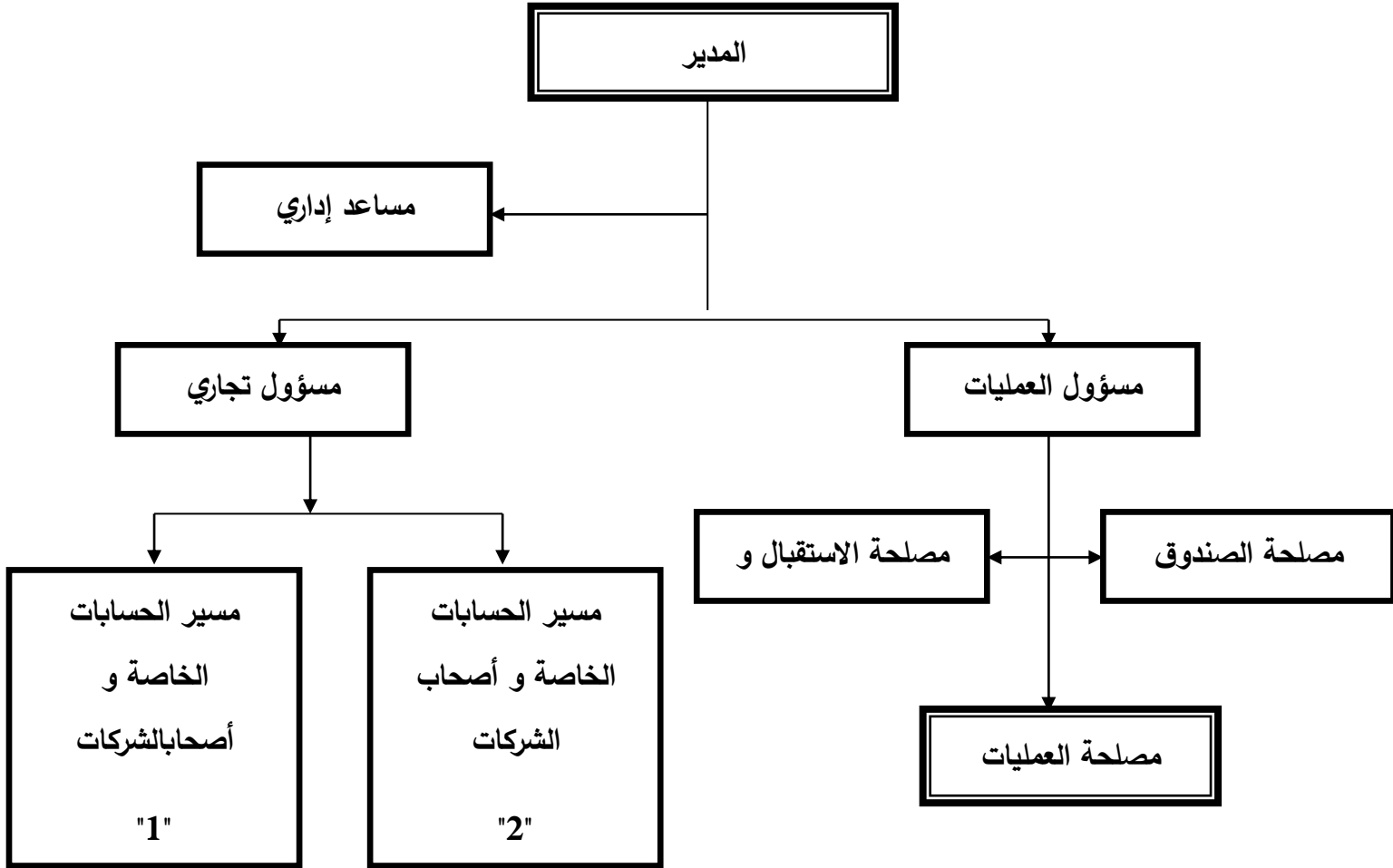
- منح لكل شخص معنوي أو طبيعي قروض قصيرة و متوسطة الأجل.

العمليات الجارية تتضمن:

- تنفيذ كل العمليات المصرفية وعمليات الصرف.
- تمويل في حدود نشاطه و مهامه للعمليات الجارية و اكتتاب و خصم و شراء كل السندات التجارية.
- القيام بدفع و استيفاء للسفدتجات و سندات الأمر للشيكات و سندات الفوائد،السندات القابلة للاسترجاع أو الفواتير المهتلكة و الفواتير و الوثائق التجارية و المالية الأخرى.

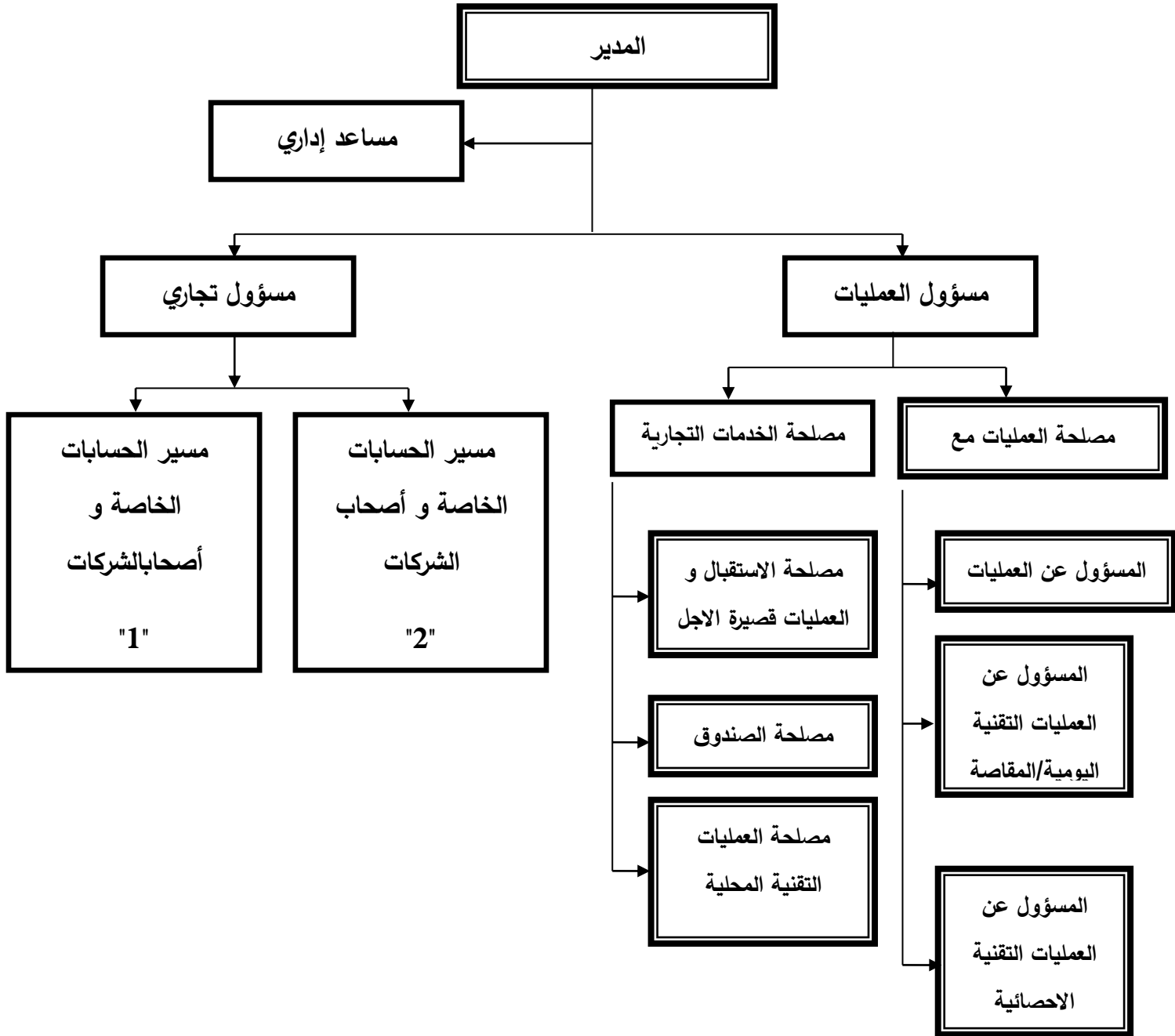
3- الهيكل التنظيمي بنك نتوكسيس الجزائر

الشكل 1: الهيكل التنظيمي للفرع



المصدر: وثيقة بنك نتوكسيس

الهيكل التنظيمي للوكالة الرئيسية



المصدر: وثيقة بنك نتوكسيس

المطلب الثاني: دراسة نظرية لملف القرض الايجاري

1- الملف الأولي لطلب القرض

- شهادة الميلاد.

- شهادة الإقامة لا تتجاوز مدتها 3 أشهر.

- نسخة طبق الأصل لبطاقة التعريف الوطنية.

- شهادة إثبات المؤهلات المهنية المتعلقة بالنشاط.

- نسخة من بطاقة مزاوله النشاط "السجل التجاري".

- رقم التعريف الجبائي.

- شهادة الضرائب.

- شهادة شبه الضرائب.

2- دراسة البنك للملف

بعد تقديم الملف بالإضافة إلى الفاتورة الشكلية التي على أساسها يستخرج الوثائق التالية:

- الميزانية الافتتاحية.

- الميزانية التقديرية.

- جدول الاهتلاكات.

- جدول حسابات النتائج.

يقوم المكلف بالقرض الايجاري بمعالجة و دراسة كل المعلومات التي يحتويها الملف بما فيها الدراسة المحاسبية أي

دراسة الميزانيات التقديرية لمعرفة المردودية المالية للمشروع و ذلك من خلال:

- مقارنة عناصر الميزانية و التعرف على التغييرات التي طرأت على هذه العناصر.

- تحديد الموارد الدائمة التي تحدد بالعلاقة التالية:

أموال خاصة+ ديون طويلة و متوسطة الأجل- القيم

- الاستعمالات الدائمة: وهي عبارة عن قيمة الاستثمار المطروح منها الاهتلاك.

- الموارد الدورية = المخزونات + المتاحات و المحققات.

- رأس مال العمل = الموارد الدائمة - الاستعمالات الدائمة.

- احتياجات رأسمال العامل = مخزونات + الذمم - ديون قصيرة الأجل.

- حساب النسب.

معرفة الأجهزة الممولة:

- العلامة التجارية، النوع و الطراز.

- رقم تسجيلها.

- سنة صنعها.

- المنتج، المورد.

- هدفه من اقتناء هذه الأجهزة "تنوع النشاط، رفع الإنتاجية، تجديد الأجهزة".

الخطر البنكي:

إن عملية التمويل البنكي كثيرا ما تصاحبها أخطار، لدى يسعى البنك جاهدا لتفادي مثل هذه الأخطار و ذلك بإجراء دراسة شاملة وواقية تخص العميل نفسه و تخص المشروع في حد ذاته، و من بين الأخطار نجد خطر عدم تسديد أي الوفاء بالدين، و الذي يكون عادة بسبب فشل المشروع أو لأسباب أخرى، كما نجد خطر عدم تسديد في الأجل المحددة أي التأخير في دفع الأقساط، و هذا ينعكس سلبا على البنك لأنه يسبب له اختلال ميزانيته التقديرية و بالتحديد في الإيرادات، و هذا ما يؤدي إلى نقص سيولته.

المطلب الثالث: كيف تتم الموافقة البنكية:

إن قرار الموافقة بالتمويل يتطلب من البنك تحليلا و فحصا دقيقا للمشروع، و يتكون أساسا على تقييم مردوديته و خلق العميل و سمعته، و كذا دراسة أخطار المشروع و يتخذ القرار على مستوى البنك من طرف ثلاثة أعضاء المكونين من المدير، نائب المدير، المكلف بالاعتماد المستندي، فيقوم هذا الأخير بدراسة ملف القرض و المرور بعدة خطوات:

- كما يقوم المورد بالإمضاء على الطلبية و تسليم وصل استلامها و بذلك حجز الأصل المراد استئجاره.

لهذا الأصل للبنك مع شهادة توفر الأصل Carte jaune-

تعطي البطاقة الصفراء. Certificat de disponibilité.

على مستوى الجزائر العاصمة leasing - يقوم المكلف بالقرض الاجباري بإرسال الملف إلى الادارة

المتكون من:العقد، وصل القبول، حجز للقسط الأول من الإيجار و وصل التامين على الأصل.

"Règlement du fournisseur*1" تصفية حسابات المورد " و على هذا يتم تأسيس الشيك Appel de fonds-

قيام نائب المدير بعملية نداء للأموال باسم المورد. Cheque de banque إلى المورد. Franchise tva- تحويل

الشيك و شهادة الإعفاء الضريبي أو ما يسمى ب "Réception du bien mise en loyer*2" استلام الأصل " يتم

تسليم الأصل للبنك من طرف المورد و إمضائه على كافة الأوراق و قبول جميع الشروط.

يقوم البنك بإرسال وصل الاستلام، شهادة إعفاء الضريبي و تامين ضد جميع الأخطار لإدارة القرض الاجباري.

. La mise en loyer يتم خصم القسط الأول من الإيجار و القيام بما يسمى بعد الحصول على نسخة من عقد

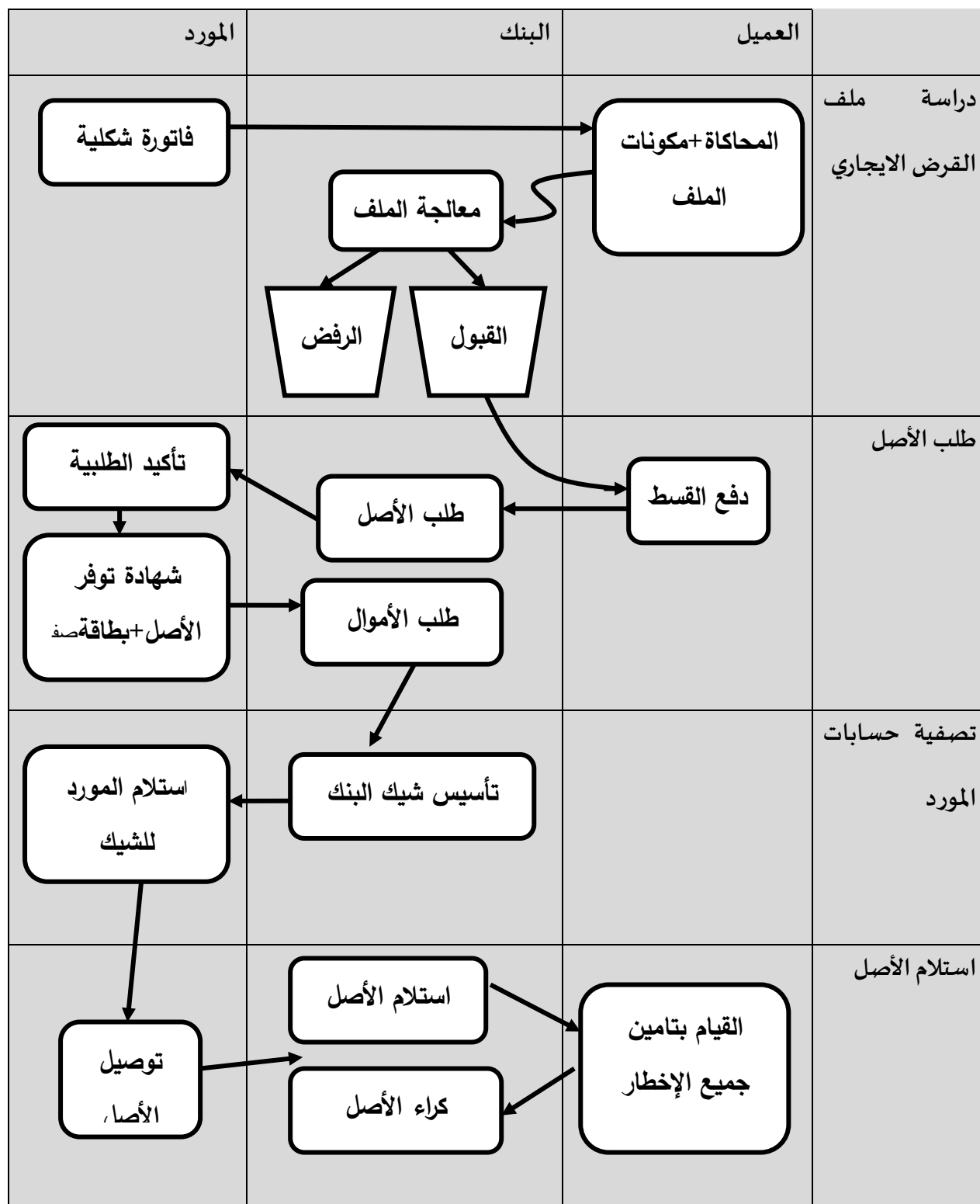
التامين يقوم المكلف بتحرير ولاية خاصة.

ممضاهة من طرف المدير و تسليمها للعميل. Mondât spécial.

ملاحظات:

- بعد استلام الأصل يقوم المكلّف بتحضير ملف متكون من: فاتورة، عقد التأمين، رخصة الجمارك و بطاقة الصفاء و دفعة إلى الولاية للحصول على البطاقة الرمادية باسم البنك.
- في حالة توقف العميل عن دفع الإيجار تبعث له ثلاث إنذارات و في حالة عدم استجابة يؤخذ الأصل منه و يحاكم قضايا إذا رفض.
- القيمة المتبقية و يصبح بذلك ملكه أو التنازل % - عند الانتهاء من دفع أقساط الإيجار، يقوم بشرائه بـ 1 عنه للبنك.

*3 مسار الملف على مستوى البنك:



المبحث الثاني: شركة سوناطراك

تمهيد:

انشأت المؤسسة الوطنية للبحث و التنقيب و الإنتاج و النقل و البحث و تسويق المحروقات المعروفة بسوناطراك بموجب المرسوم رقم 36-491 المؤرخ في 31-12-1963 و قد توسع مهامها بموجب مرسوم رقم 22-296 المؤرخ في 22-09-1966 لتصبح مؤسسة وطنية للتنقيب، الإنتاج، التحويل و التسويق كما أن المرسوم التشريعي المؤرخ في 30-08-1976 يعطي للشركة حق الاحتكار و التوزيع الشامل للطاقة و المنتجات البترولية و قد انضمت الجزائر من خلال سونا طراك ضمن الدول المصدرة للنفط.

و بتاريخ 24-02-1971 أعلن الرئيس "هوارى بومدين" امتداد لروح الحرية و السيادة الوطنية قراراته التاريخية بتأميم المحروقات و قد فرض هذا اليوم نفسه كمركز لوحدة مصير شركة سونا طراك و الجزائر ككل.

و بعد التأميم أصبح على عاتق سونا طراك مهمة جمع موارد التحويل بالعملية الصعبة بغية المساهمة في التطور الاقتصادي للوطن، حيث ركزت جهودها على تقويم المحروقات و ذلك من خلال سياسة استثمارية مكثفة، و من خلال تطوير جميع فروع الصناعة البترولية، بداية من منبع البتر وكيمياء في المنصب، و قد نتج عن تعدد بروز شركة توظف أكثر من 100 ألف عامل و قد تمثلت نشاطاتها فيما يلي:

- البحث.

- إنتاج البترول الخام.

- إنتاج الغاز.

- الخدمات البترولية.

-النقل بالأنابيب البيتروكيمياء.

- تسويق المحروقات.

كما وصلت سونا طراك في وقت قصير جدا إلى درجة التكامل العمودي و أفقي لنشاطات متعددة بدءا بالاستغلال، التوزيع النهائي و على غرار المؤسسات الوطنية و حسب قاعدة توجهات المخطط الخماسي (1984-1980) تمت إعادة هيكلتها و التي نشأ عنها 17 مؤسسة صناعية:

- ثلاث مؤسسات للانجاز.

- أربع مؤسسات مختلفة.

- ستة مؤسسات للخدمات.

- أربع مؤسسات لتسيير المناطق الموجودة بارزيبو، سكيكدة، حاسي الرمل، حاسي مسعود.

و مع إعادة الهيكلة تفرعت سونا طراك لمهمتها الأساسية و هذا خاصة بعد سنة 1986 و التي فيها أصبحت تتمتع بالاستقلال الذاتي و هذا ما أدبإلى انسحابها من النشاطات البترولية و البيتروكيميائية و التكرار و التوزيع، غير أنها بقيت تلعب دورا حاسما في قطاع المحروقات و تضم نشاطاتها ميادين مختلفة:

- البحث.

- النقل.

- الإنتاج.

- معالجة الغز الطبيعي.

- تسويق المحروقات.

المطلب الأول: تعريف شركة سونا طراك:

سونا طراك مؤسسة وطنية و أنشأت بمقتضى المرسوم رقم 63-491 المؤرخ في 31-12-1963 من اجل من الميزانية % من الإنتاج الوطني الخام كما تمثل 50% نشاط المحروقات و تساهم هذه الأخيرة %23 الوطنية، تحتل

المرتبة العاشرة عالميا و توجد اليوم في وضعية تؤهلها للعب دور المستوى الأول و تقوية وضعيتها العالمية و هذا بفضل:

- أهمية احتياجاتها الطاقوية منها 70% من الغاز الطبيعي.

- طاقتها لإنتاج المحروقات السائلة و الغازية.

- طاقتها التكنولوجية و البشرية مصنفة باستمرار ضمن العشر الشركات البترولية العالمية الكبرى.

سونا طراك توجه نشاطاتها الإستراتيجية مثل:

- البحث و التنقيب عن الآبار البترولية.

- نقل المحروقات .

- استغلال الموارد البشرية.

- تجميع الغاز الطبيعي.

- المبادلات التجارية للمنتجات البترولية.

المطلب الثاني: أهداف و أفاق شركة سوناطراك:

أهداف شركة سوناطراك الإستراتيجية:

- التحكم مع الاستعمال الأمثل للوسائل و التقنيات بهدف الترقية و التحسين الدائم لشهرتها و علامتها.

- تلبية الحاجيات الوطنية المتزايدة في الجزائر.

- توصيل التكامل الوطني بتقوية الدعم للقواعد الصناعية.

- المشاركة في الانجازات الصناعية و التجارية في الخارج حتى تكون أكثر قربا من الزبون النهائي.

- تنوع منتجاتها.

أهداف شركة سوناطراك على المستوى الدولي:

- أن تكون القائد في تصدير الغاز الطبيعي لاسيما عن طريق أنابيب الغاز.

- أن تكون القائد في ميدان تكامل النشاطات الصناعية على مستوى الاقتصاد الوطني و المغرب العربي.

إن هدف شركة سوناطراك هو أن تصبح مجمع بترولي دولي ولهذا الغرض يجب عليها:

- تسطير أهدافها.

- توضيح استراتيجياتها.

- ترجمة أهدافها على الجانب الوطني و تحديد المسؤوليات

المطلب الثالث: أفاق سوناطراك:

تحديد مرحلة البداية في إنشاء مجموعة بترولية فعالة، صادق عليها المجلس الوطني للطاقة في اجتماعية بتاريخ

1998-01-24 على القوانين الأساسية الجديدة لسوناطراك بنشاطات البتر وكيمياء و التوزيع، و يسمح لها

بالمساهمة في الشركات شبه بترولية للخدمات لإعادة ضمها إلي الشركات التي انفصلت عنها سابقا.

تقديم مركب تمييع الغاز الطبيعي GNL1/Z

تمهيد

إن إحصاء ما تخفيه الجزائر في باطن أرضها من غاز طبيعي، هي عملية حسابية صعبة و ضخمة و من اجل هذه المهمة و تقييم هذه الثروة وقت شركة سوناطراك عقد مع الشركة الأمريكية ALPO.NATRAN في سنة 1969 و مضمون الاتفاقية هو تسليم 10 ملايين م³ من الغاز الطبيعي GAZ.COMPANY في السنة على شكل غاز طبيعي ممييع لمدة 25 سنة.

و لتنفيذ هذه الاتفاقية تم إنشاء مركب تمييع الغاز الطبيعي /1 بارزيو و هذا بموجب القرار الوزاري رقم 71/06:GNL1/Z المؤرخ في 1971-04-06، و الذي أطلق عليه اسم "مركب تمييع الغاز /1 ارزيو" و تم إسناد مهمة تأسيس المركب إلى الشركة الأمريكية "شيميكو" طبقا للاتفاقية المبرمة في سنة 1971، إما بالنسبة لانطلاق النشاط بالمركب فكان في 1973-06-16 و هذا إلى غاية نوفمبر 1975 و فيما قامت شركة "شيميكو" التخلي عن المشروع، و على اثر ذلك أوكلت سوناطراك للشركة الأمريكية "باكتال" المشروع بموجب عقد تم توقيع عليه في 1976-01-21 لإكمال عملية الإنتاج ابتداء من 1976-05-01، و بدأت الخدمات الإنتاجية في شهر فيفري 1987 باحتياطي 400 مليار متر مكعب من الغاز ببلدية بطوية على مقدار 8 كلم شرق ارزيو.

تعريف مركب تمييع الغاز الطبيعي: GNL1/Z

الأتي من الحقل الغازي (GN) المركب هو منطقة صناعية مختصة في معالجة و تمييع الغاز الطبيعي لحاسي الرمل، و الذي يعتبر المصدر الأساسي للغاز الطبيعي و المتواجد على بعد 40 كلم من ولاية وهران و 500 كلم شمال منطقة حاسي رمل.

كما أن أهمية المركب تكمن في موقعه الجغرافي الاستراتيجي حيث عملية النقل تتم من خلال النقل البحري أي بالسفن نقل الميثان لإرسال الغاز الطبيعي الممييع عبر البحر الأبيض المتوسط و المحيط الأطلسي إذ تشتغل مساحته 72 هكتار.

مهام ووصف المركب:

مهام المركب:

المهمة الأساسية للمركب هي معالجة الغاز الطبيعي الأتي من حاسي الرمل و الذي يتم تمييعه تحت درجة 165 م° تحت الضغط الجوي المخزن في الأحواض تبلغ سعة كل واحد 100.000 م³ للغاز الطبيعي و يتم ذلك خلال خمسة أيام.

قبل التعبئة في سفن غاز (M1. M2) كما توجد مضختان لإرسال المنتج النهائي إلى المحطتين غاز الميثان سعتها 125.000 م³ و مدة التعبئة هي 12 ساعة و 30 دقيقة و بعد هذه العملية تأخذ مسارات مختلفة عبر العالم و هي أوروبا و الولايات المتحدة الأمريكية، و يحتوي هذا المركب على 864 عامل حاليا و له عدة زبائن على الصعيد الدولي و هو يسعى إلى توسيع نطاق البيع ليشمل عدة بلدان و هي كالأتي:

- غاز فرنسا "فرنسا"

-ديستري غاز "بلجيكا"

-سوناترادينغ "الوم.ا"

-باهنندال "الوم.ا"

-ديستري غاز "الوم.ا"

-أوني "إيطاليا"

وصف المركب:

يتواجد المركب ببلدية بطيوية على بعد 8 كلم شرق ارزيو و 500 كلم شمال حاسي الرمل بمساحة 72 هكتار يحتوي على ست (6) مسارات للتمييع باستقلالية موازاة بمعدل 250.000 م³ من الغاز الطبيعي و يسير إنتاج الغاز الطبيعي المميع بمعدل 8.400 م³ في اليوم ,قدرات التخزين هي ثلاث خزانات.

ينقسم المركب إلى ثلاث مناطق:

منطقة الاستفادة: تؤمن بداية و حسن عمل المسارات السنة للتميع بتزويد الطاقة مهما كانت مختلفة

خصوصا إن الهياكل الأخرى تضمن إنتاج البخار، الكهرباء، الماء المقطر، الماء المشع، أزوت.

منطقة المعاملة(الصرف): المرحلة الثانية تكمن في معالجة الغاز الطبيعي، تميعه ثم تخزينه في ثلاث أحواض بسعة 100.000 م³، من جهة أخرى لدينا حوضين من البنزين بسعة 45.000 م³، نذكر أيضا جهة تقسيم و فصل المحروقات الأثقل من الغاز الطبيعي.

منطقة التعبئة: و فيها يتم إرسال الغاز الطبيعي إلى محطتي التعبئة بالسفن، نجد على جانب كل محطة أربعة أذرع للتعبئة بعد التعبئة يكون للإرسال إلى مختلف المناطق.

خلاصة:

لقد قامت الجزائر بإنشاء عدة شركات و ذلك من اجل تحقيق سيادتها الاقتصادية و خاصة في مجال المناجم و تعد شركة سوناطراك من أهم و اكبر الشركات التي أنشأها استقلال ثرواتها الطبيعية التي كانت محتكرة من طرف الشركات الفرنسية.

و قد عرفت هذه الشركة تطورات عدة على اثر التغيرات الاقتصادية التي حدثت في البلاد و بالنظر إلى الأحداث الدولية التي شهدتها سوق البترول خلال العشرينات الثلاثة الماضية فقد لعبت شركة سونا طراك دورا كبيرا في تنمية الاقتصاد الوطني خلال هذه الفترة و مع الانتقال إلى اقتصاد السوق و تفتح السوق الجزائرية على المنافسات الأجنبية، كانت لهذه الشركة تحديات كبيرة فهي اليوم ترغب في أن تصبح مجموعة بترولية عالمية تنافس اكبر المؤسسات البترولية في العالم.

من خلال دراستنا التطبيقية في المؤسستين أكدت على تماشي و ملازمة التمويل لعملية التجارة الخارجية و الإعتماد على طريقة الإعتماد المستندي كوسيلة أساسية لتمويل التجارة الخارجية.

الخاتمة العامة

لقد اتضح لنا من خلال دراسة هذا الموضوع أن البنوك التجارية لها تأثير ايجابي في تنمية و تطوير 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. من خلال مختلف تقنيات التسوية التي توفرها للمتعاملين في هذا المجال حيث لجأت الحكومة الجزائرية إلى إدخال إصلاحات اقتصادية جديدة تخص تحرير التجارة الخارجية وتمويلها. اذا باشرت بمنح استقلالية للجهاز البنكي الذي يحتل مركزا حيويا في تمويل عمليات التجارة الخارجية التي تعتبر من أهم واطخر الأعمال المصرفية وأكثرها دقة .فهي تتطلب كفاءة مصرفية عالية وخبرة واسعة وعميقة و دقيقة بالأسواق الوطنية والخارجية خاصة في ظل التحولات الاقتصادية وقد لا حظنا ان من خلال تربصنا في البنك الجزائري أن تقنية الاعتماد المستندي تظهر أهمية من جانب الضمان أكثر منه من جانب الدفع والتمويل . ويتضح ذلك عندما يكون قابل للإلغاء والمؤكد. وكما لاحظنا أن الاعتماد المستندي للتصدير شبه منعدم وإذا وجد فانه يختص بالعمليات الخاصة بالشراكات البترولية. لذا يرتكز عمل الوكالة على الاعتماد المستندي للاستيراد نظرا للاقتصاد الجزائري الضعيف .

اختبار الفرضيات

- وفيما يلي سنثبت صحة أو نفي الفرضيات التي قمن بافتراضها في مقدمة البحث
- فيما يخص الفرضية الأولى التي تنص على أن التجارة الخارجية هي احد ركائز الاقتصاد فنثبت صحتها في كون أنها تعتبر أداة فعالة للنهوض بالاقتصاد .
 - بخصوص الفرضية الثانية فصحتها تبرز من خلال الدور الفعال المتمثل في تحريك التجارة نحو الخارج وكذلك فتح المجال أمام المبادلات الخارجية من خلال الضمانات التي تقدمها البنوك سواء من خلال وسائل الدفع المباشر (التحصيل المستندي ولاعتماد المستندي) .
 - فيما يخص الفرضية الثالثة فتؤكد من خلال إيضاح أن الاعتماد المستندي هو أداة تمويل ودفع في المعاملات التجارية الدولية . إلا أن المتعاملين الاقتصاديين لا يتفهمون في غالب الأحيان بان الاعتماد المستندي ليس إلا

الخاتمة العامة

وسيلة من وسائل الدفع لا تحل بمحل المشاكل الناتجة عن العملية التجارية والمشروطة في عقد الاعتماد المستندي والقواعد التجارية الدولية .

نتائج الدراسة

توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى عدة نتائج نظرية وأخرى تطبيقية . ففي الجانب النظري نجد ما يلي :

- التجارة الخارجية هي مصطلح خاص بالصادرات والواردات السلعية والخدمات والهجرة الدولية لرؤوس الأموال بمعنى آخر انتقال رؤوس الموال إلى مختلف دول العالم وذلك بالاعتماد على تقنيات عديدة منها التمويل الجزافي، قرض المورد، التحصيل المستندي...الخ.

- تعتبر تقنية الاعتماد المستندي أهم أدوات تمويل التجارة الخارجية وهي عبارة عن تعهد كتابي يصدر عن البنك فاتح الاعتماد، بناء على طلب أحد العملاء المستوردين لصالح المستفيد (المصدر)، والذي يتعهد فيه بدفع مبلغ معين أو قبول سحوبات بقيمة محددة وخلال مدة محددة، مقابل تقديم المستندات المطابقة تماما لشروط الاعتماد وتنفيذه.

- إن التجارة الخارجية تطورت فعلا بفضل الواقع الاقتصادي المعاش وهذا كله راجع لدور الدولة في العمليات الاقتصادية.

- تعتبر مرحلة اقتصاد السوق المرحلة المهمة لمختلف القطاعات الاقتصادية حيث استطاعت تحرير التجارة الخارجية والنهوض بها في الساحة العالمية.

- حاولت الجزائر منذ الاستقلال النهوض بقطاع التجارة الخارجية وذلك بتبنيها لجملة من الإجراءات تبعاً لتغير النظام الاقتصادي كان آخرها قانون المالية التكميلي لسنة 2009 والذي أبقى على تقنية الاعتماد المستندي والغا باقي الأدوات الأخرى.

أما على المستوى التطبيقي فيمكن استخلاص النتائج التالية:

- استعمال تقنية المستندي في حالة التصدير أقل منه في حالة الاستيراد.

- تعتبر تقنية الاعتماد المستندي أداة للصفقات الخارجية كونها تتوفر على عامل الثقة بين مختلف الأطراف والمفتقدة في باقي الأدوات الأخرى.

الخاتمة العامة

- التزامات جميع الأطراف تخضع للشروط الواردة في عقد الاعتماد، كما أن البنك يخضع في جميع تعاملاته في مجال الاعتماد المستندي للقواعد والأعراف الدولية الصادرة عن غرفة التجارة الخارجية.
- أدى الإجراء الأخير في قانون المالية التكميلي الإبقاء عن آلية الاعتماد المستندي وإلغاء الوسائل الأخرى إلى تقليص فاتورة الاستيراد ومن ثم الحفاظ على العملة الصعبة.
- أدى الإجراء الأخير إلى زيادة ثقة المتعاملين الخارجيين الأجانب في المعاملين الوطنيين الجزائريين بمعنى ضمان الدفع للمتعاملين الخارجيين.

التوصيات:

- هناك مجموعة من التوصيات التي نتقدم بها وهي تمثل تلخيصا لهذا البحث وإضافة له من أجل الوصول إلى صورة متكاملة حول موضوع الدراسة والتي سنعرضها على الشكل التالي:
- محاولة نشر الثقافة البنكية في أوساط المتعاملين في مجال التجارة الخارجية من خلال التعريف بتقنية الاعتماد المستندي والضمانات التي تقدمها خصوصا بعد فرض التعامل بها.
- بعد الإجراءات التي قامت بها الحكومة من خلال قانون المالية التكميلي 2009 وجب عليها إيجاد حلول للصفقات التي أبرمت من دون تقنية الاعتماد المستندي وذلك من أجل تنشيط الموانئ وإبقاء اللذان تعطل عملهما بسبب عدم قيام المستوردين المتعاقدين معه قبل إلغاء التقنيات الأخرى وإبقاء على تقنية الاعتماد المستندي بتسوية وضعيتهم لدى البنوك لأن فتحها يتطلب إيداع 25 بالمائة على الأقل من قيمة البضاعة المستوردة الجديدين الذين يتعاملون بتقنية الاعتماد المستندي.
- العمل على تحفيز المتعاملين بتقنية الاعتماد المستندي وتقديم تسهيلات لهم خصوصا مستوردي المصانع وذلك للنهوض بالاقتصاد الوطني دون مستوردي السلع الاستهلاكية غير الضرورية.
- محاولة إعطاء نظرة عامة عن واقع تمويل التجارة الخارجية في ظل التحول إلى اقتصاد السوق و الارتقاء أكثر بالقطاع للوصول إلى مصافي الدول الكبرى في هذا المجال.

الخاتمة العامة

آفاق البحث:

إن الأهمية التي يكتسبها قطاع التجارة الخارجية ودور الأساسي الذي يلعبه في النهوض بالاقتصاد الوطني، تجعل من هذا الموضوع بحثا مفتوحا لدراسات والبحوث الأخرى تكون أكثر تفصيلا وعمقا تعمل على إثراء جوانب عديدة منه يمكن أن نبرزها كما يلي:

- البحث في آثار وانعكاسات تطبيق الإجراءات التي وردت في قانون المالية التكميلي 2009 على قطاع التجارة الخارجية في الجزائر.

- البحث في مجال أكثر تطورا وهو مجال التجارة الالكترونية وتأثيرها المحتمل في تطوير العمل وبتقنية الاعتماد المستندي في الجزائر.

- انضمام الجزائر للمنظمة العالمية للتجارة هو الطريق المفتوح للنهوض أكثر بالاقتصاد الجزائري.

- ضرورة الارتقاء بالصادرات إلى المكانة التي تؤهلها لتقوم بالدور الايجابي في جلب وتوفير الإمكانيات المادية والمالية والتقنية، وبالتالي تراكم الاستثمارات ومنه فتح الباب أمام المتعاملين الاقتصاديين المحليين منهم والأجانب للاستيراد والتصدير بحرية.

وفي ختام هذا البحث نرجو أن تكون هذه الدراسة في المستوى وأن تساهم ولو بجزء بسيط في إزالة الغموض الذي يكتسي مختلف عمليات تمويل التجارة الخارجية وما لها من دور فعّال في تطوير التجارة الخارجية من خلال الإجابة عن مختلف التساؤلات.

كما ندع الموضوع بدراسات مستقبلية:

- دور التجارة الالكترونية في تمويل مختلف العمليات التجارية.

- واقع عمليات التجارة الخارجية على أداء المؤسسات الأجنبية.

- ما مدى فعالية تمويل التجارة الخارجية على الاقتصاد الوطني.

قائمة المصادر والمراجع

المراجع:

- الإسكندرية، 1999، ص94 محمد سيد عابد، التجارة الخارجية، مكتب الإشعاع
- إبراهيم العيسوي، الغات و أخواتها، النظام الجديد للتجارة العالمية و مستقبل التنمية العربية مركز دراسات الوحدة العربية، بيروت 1995. ص 129.
- إسماعيل العربي، التعاون الاقتصادي للتنمية في نطاق المنظمات الدولية، منشورات وزارة الثقافة السورية، دمشق 1972 ص 103
- د/ حمدي عبد العظيم، اقتصاديات التجارة الدولية، الطبعة، سنة 2000، ص 60-61
- دونالد س واتسن، ماري هولمان، نظرية السعر و استخداماتها، ترجمة ضياء مجيد موسوي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 1992، ص 140.
- مدحت صادق، أدوات و تقنيات مصرفية، دار وائل للنشر سنة 2002 ص 58
- محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الدار الجامعية للطباعة و النشر، بيروت، 1991 ص 67
- هانز سيتر لانكس-مجلة التمويل و التنمية سبتمبر 2002 ص 19

المواقع الإلكترونية:

-<http://fr.wikipedia.org/wiki/natexis>.

LES NOTION DE BASE D'APPROVISIONNEMENT

1) organisation et rôle du département approvisionnement

Les approvisionnements sont les objets et substances que l'entreprise achète en vue d'élaborer des biens et des services à vendre ou à immobiliser.

On entend par approvisionnement l'ensemble des articles qui ont pour objet de procurer à l'entreprise (ou un complexe) les différents produits ou matières dont elle a besoin pour mener à bien son activité.

Le rôle principal du département approvisionnement consiste à émettre à la disposition du complexe au moindre coût, en quantité nécessaire et en délai raisonnable les matières, produits et articles nécessaires à son exploitation.

Le système approvisionnement est un ensemble de procédures de travail qui régissent la fonction (approvisionnement) et qui se subdivise en deux sous systèmes :

- Sous système «achats»
- Sous système «gestion des stocks»

2) Les objectifs de la politique d'approvisionnement

Les objectifs sont :

Fournir au moment voulu des quantités suffisantes aux différents postes de travail pour éviter toute rupture ou ralentissement du processus productif;

*S'assurer de la qualité et de la fiabilité des approvisionnements

* Rechercher les coûts minimums (coût d'achat, coût de transport, coût de stockage)

* Assurer la marchandise dans le cas d'un imprévu après sans expédition.

a) Objectif de délai

L'idéal est de n'avoir que des stocks minimes, proches de zéro, ce qui réduit les coûts de stockage, mais qui restent suffisants pour faire face aux besoins. il convient que l'entreprise puisse s'assurer auprès de ses fournisseurs des délais brefs et fiables de livraison des biens commandés.

Il faut noter que l'objectif du délai est inversé en ce qui concerne les délais de

règlements de l'Entreprise. Celle-ci va devoir chercher, au contraire, à obtenir les délais de règlement à ses fournisseurs les plus longs possibles.

b) Objectif de quantité

L'Entreprise doit rechercher les quantités de biens qui vont lui permettre de fonctionner sans rupture et sans augmenter le poids financier des stocks.

"Un bien acheté qui ne sert pas, coûte, un bien qui manque coûte également"

c) Objectif de qualité

L'Entreprise doit choisir des biens de qualité auprès du fournisseur, qui lui procure une sécurité indispensable.

L'impact des produits de mauvaise qualité entraîne l'usure des machines et leur arrêt prématuré.

Une qualité excessive ou insuffisante se traduira par des coûts inutiles.

il s'agit pour l'Entreprise :

- d'une part de s'approvisionner au moindre coût auprès de ses fournisseurs, en tenant compte de la qualité des biens achetés, des services qu'ils peuvent attendre, ainsi que des coûts annexes (frais de transport, assurances ...)
- D'autre part de réduire au minimum le coût de stockage et de passation des commandes.

3) La sécurité et la qualité des approvisionnements

Elle dépend du choix des produits, des fournisseurs et de l'adaptation des produits achetés aux besoins de l'Entreprise, qui doit offrir à sa clientèle des biens et services de qualité, c'est à dire de l'aptitude de ces biens et services à satisfaire ses besoins.

La qualité de l'approvisionnement s'étend :

- Aux qualités intrinsèques (essentiel, inhérent) des produits;
- Aux prix et aux conditions de règlement :
- A la sécurité des approvisionnements : respect des délais, livraisons conformes, pérennité des fournisseurs.

4) Les phases d'approvisionnement :

La gestion des approvisionnements n'est pas limitée aux seuls flux physiques (produits achetés), mais s'étend également aux flux d'information.

Le processus d'approvisionnement réside en ce qui suit :

1. Manifestation d'un besoin auprès de l'utilisateur.
2. Elaboration de la documentation d'achat.
3. Sélection des fournisseurs.

4. Evaluation technique des offres.
5. lancement des commandes.
6. gestion et suivi des contrats.
7. réception, contrôle et stockage des produits.

LES PRODUITS EN VUE D'APPROVISIONNEMENT :

A la réception des produits commandés, on distingue deux genres de contrôle

- **Contrôle quantitative** : Vérifier que les articles reçus correspondent bien à la quantité commandée.

- **Contrôle qualitative** : inspecter les matières ans de détecter les anomalies

visibles et non visible tels que les produits chimiques qu'il faut contrôler avec une grande rigueur.

Après 1e contrôle et l'inspection vient ce qui suit :

- **Bon de Réception** : Le BR ne comporte que les articles réellement réceptionnés et conformes.

- **Bon d'Anomalies** : Le BA comporte tous les articles "qui figurent sur la facture mais avec la mention « manque ou non-conforme » sur les items objet des anomalies, et par conséquent, les anomalies qui se posent a la gestion des stocks sont :

-**Les stocks à l'extérieur (articles manquants par rapport a la facture**

envoyée) : ils comprennent les produits de toute nature qui sont la propriété

de la-société mais qui ne sont pas en sa possession, 1e stock a l'extérieur est

interprété par le langage approvisionnement comme bon d'anomalies.

-**Les produits non conformes** : se sent des produits qui ne représentent pas les aspects voulus ou commandés come 16 contrat indique :

* Organoleptique (couleur, odeur, gout...),

*Dimension.

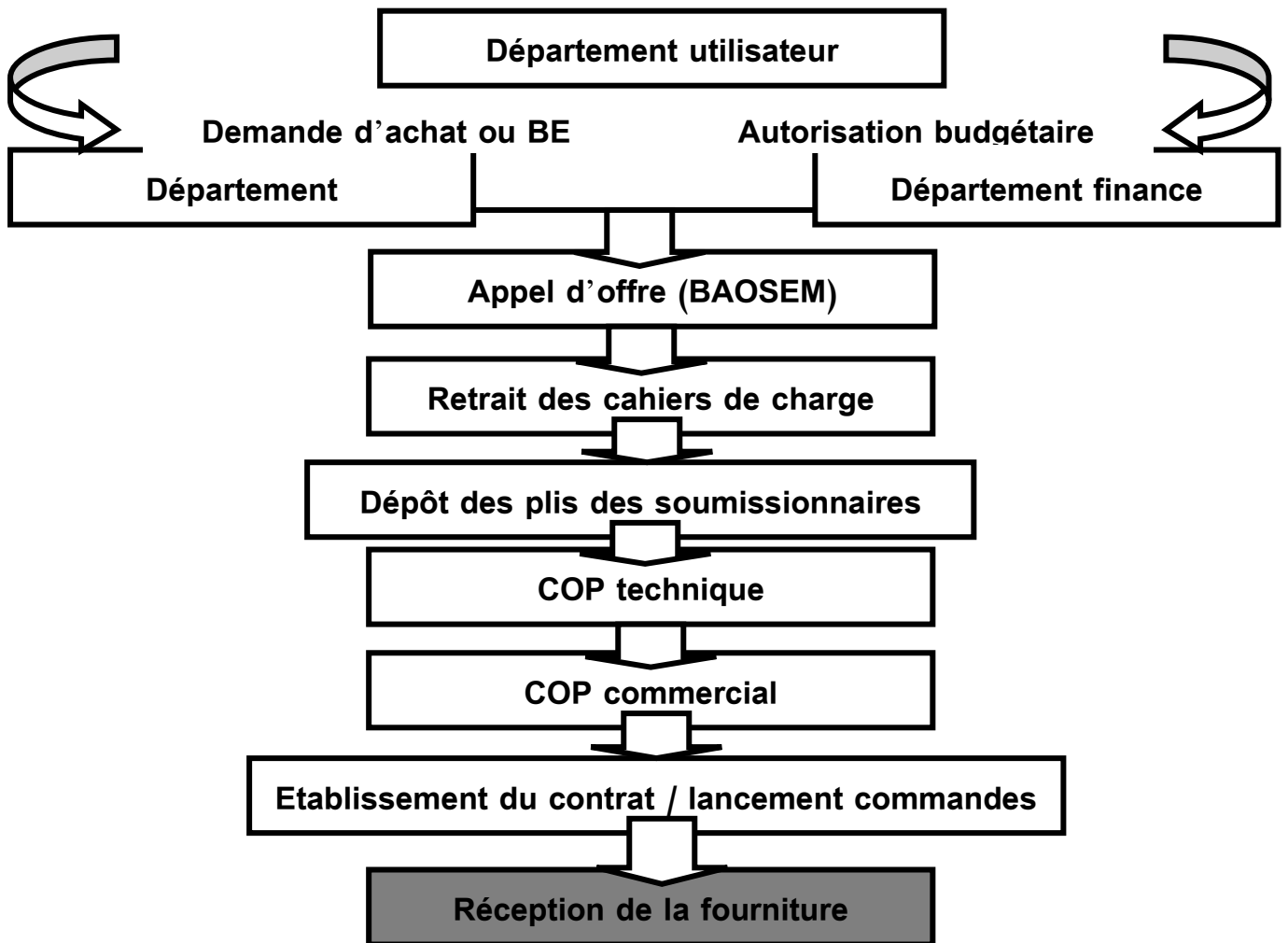
* Composition chimique.

* Solidité..

ACQUISITION GENERALE ET PROPRE :

1. Acquisition générale :

Le cheminement de la fourniture des l'expression du besoin jusqu'à la réception au niveau de la douane algérienne.



1.1. Processus de passation du marché :

La directive A(408) R15 a pour objet de définir les règles de passations des marchés de Sonatrach en matières d'acquisition de fournitures, de réalisation des travaux, et montage d'installations et de prestation de services, c'est sur elle que j'ai basé mon travail, cette directive n'est plus a l'actualité aujourd'hui vue qu'elle a été remplacé par la directive R16 depuis le 24/08/2010.

La passation des marches en matière de pièces de rechange s'effectue par voie d'appel d'offres en deux étapes distinctes :

1.1.1. Etape Technique : (L'ouverture technique des plis)

- * Dépôt des soumissionnaires des offres techniques dans des délais fixes sans indication des prix.
- * Ouverture publique des plis contenant les offres Techniques par la Commission d'Ouverture des Plis COPT.
- * Examen des offres par le Comité d'Evaluation des Offres Techniques CEOT

Ce comité est chargé des actions suivantes :

- * Examen de divergences par rapport au dossier d'appel d'offres.
- * Vérification de la mise en conformité pour l'essentiel au dossier d'appel d'offres par le soumissionnaire aux fins de l'éligibilité de ses offres à l'examen détaillé.
- * Remise par le soumissionnaire d'une offre technique révisée y compris les annexes techniques et le projet de contrat paraphé.
- * Vérification par le CEOT de la conformité de l'offre technique révisée par rapport aux exigences du complexe GL1/Z.
- * Invitation à la remise d'une offre de prix pour les soumissionnaires retenus à la deuxième étape et notification de rejet aux soumissionnaires rejetés.

1.1.2. Etape Commerciale : (L'ouverture des plis commerciaux)

La deuxième étape du processus d'appel d'offres concerne la soumission et l'examen des offres commerciales des soumissionnaires dont les offres techniques ont été déclarées conformes aux exigences du dossier d'appel d'offres. Cette étape va permettre le choix du soumissionnaire en fonction de l'offre commerciale la moins disante.

- * Une lettre d'invitation à remettre une offre commerciale sera adressée à tous les soumissionnaires dont les offres techniques ont été déclarées conformes.
- * La réception des offres commerciales et l'ouverture publique des plis.
- * L'examen et la comparaison des offres commerciales doivent permettre de

déterminer l'offre le moins disant, sur la base du critère unique du prix.

*Sur la base de l'examen et du contrôle de la conformité des offres

commerciales, la commission instituée à cet effet, séance tenante en ouverture

publique des plis :

- Classement des offres des soumissionnaires.

- La désignation du soumissionnaire sur la base de l'offre déclarée le moins disant.

-L'annonce de l'attribution du marché au soumissionnaire retenu.

*Attribution du marché, durant 1a validité de l'offre par notification écrite du

complexe GL1/ Z au soumissionnaire.

1.2. Processus après l'attribution du marché :

1.2.1. Signature de contrat:

La notification d'attribution du marché doit intervenir dans les (48 heures), suivant la date d'ouverture publique des offres commerciales, cette notification doit comporter une invitation a la signature du contrat qui doit intervenir, sauf circonstances exceptionnelles, dans les 15 jours suivant la dite notification.

1.2.2. Suivi de la livraison :

Une fois le contrat est signé, le délai sera entré en vigueur pour le fournisseur, cette période qui est accordé représente le délai de livraison, qui est mentionné dans le contrat et approuvé par les deux parties, et chaque semaine de retard implique une pénalité qui sera déduite du montant global de la fourniture.

1.2.3. Le dédouanement et la réception :

C'est a la section PVT(Paiement, Valorisation, Transit) du service achats de procéder au dédouanement, et s'occuper de toutes les formalités nécessaires, dès que le fournisseur annonce l'envoi de la marchandise par email qui contient les documents tels que :

* La facture (pour vérification par rapport au contrat)

* Lettre de transport (Lettre de Transport Aérien LTA, ou CNT connaissance maritime).

Dès l'arrivée de la marchandise, la section PVT reçoit la lettre d'arrivée, au même temps un pli cartable arrive à la banque qui contient les documents originaux, la banque signale son arrivée au service trésorerie du département finance, ce dernier demande l'accord de la section PVT pour retirer les documents. Une fois les documents retirés par les financiers et mis à la disposition de la section PVT, un dossier sera constitué et remis au transitaire pour le dédouanement de la marchandise.

Après toute formalité douanière (position tarifaire des articles, déclaration douanière, visite et contrôle de la marchandise avec l'inspecteur de la douane, réception du bon d'enlèvement, taxation au niveau de la compagnie de transport), l'équipement sera livré et transporté vers le complexe au niveau du magasin du département approvisionnement.

2. Acquisition propre :

Le transfert de la fourniture après son dédouanement vers les magasins de stockage de l'unité par le biais du département approvisionnement pour la réception quantitative et qualitative.

