جامعة عبدالحميد بن باديس مستغانم

كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

مذكرة تخرج ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي

التخصص : مالية و تجارة دولية

طرق تمويل التجارة الخارجية و آليات حمايتها في الجزائر

مقدمة من طرف الطالب :

- العبيط صقر

تحت إشراف الأستاذ :

- بن زيدان ياسين

الصفة	الإسم واللقب	الرتبة	عن الجامعة
رئيسا	د. ولد سعيد محمد	أستاذ محاضر أ	مستغانم
مقررا	د. بن زيدان ياسين	أستاذ محاضر أ	مستغانم
مناقشا	د.بوزيان العجال	أستاذ محاضر أ	مستغانم

السنة الجامعية : 2021/2020

جامعة عبدالحميد بن باديس مستغانم

كلية العلوم الإقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم العلوم التجارية

مذكرة تخرج ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي

التخصص : مالية و تجارة دولية

طرق تمويل التجارة الخارجية و آليات حمايتها في الجزائر

مقدمة من طرف الطالب :

- العبيط صقر

تحت إشراف الأستاذ :

- بن زيدان ياسين

الصفة	الإسم واللقب	الرتبة	عن الجامعة
رئيسا	د. ولد سعيد محمد	أستاذ محاضر أ	مستغانم
مقررا	د. بن زيدان ياسين	أستاذ محاضر أ	مستغانم
مناقشا	د.بوزيان العجال	أستاذ محاضر أ	مستغانم

السنة الجامعية : 2021/2020

إهداء

إلى شمسي الساطعة وقمري المنير وشمعتي المضيئة في الليالي المظلمة

نبض الحياة لي داخل بيتنا وعندما خرجت منه

النجوى التي بداخلي أكبر من كل شيء .. "أمي "

إلى من ضحّى بعمره وفعل المستحيل لكي يرانا على ما نحن عليه اليوم

عماد بيتنا وحصنه المنيع .. "أبي"

إلى إخوتي أحمد .. صخر ..هيا

وأخي الشهيد محمد .. دمت حيا في قلوبنا

إلى أجمل ما أنجبت عائلتنا والتي ستدخل القفص الذهبي قريبا .. " إسراء

أتم الله فرحك على خير"

إلى البقاع الأحب إليّ في الدنيا والأرض التي بارك الله فيها بكتابه الكريم

إلى فلسطين .. إلى غزتنا الحرة .. إلى وطني الصامد الصابر المرابط

إلى أصدقائي داخل الوطن ومن يكملون دراستهم خارج الوطن

جمعني الله بكم بأحسن الأحوال

إلى كل الأشخاص الذين أحبهم وتمنيت وجودهم بجانبي إلى الأبد،

ولكن فرقتنا الحياة بطريقة أو بأخرى .. أفتقدكم

وأخيرا إلى البلاد التي إحتضنتنا وكانت لنا بلدنا الثاني .. الجزائر الحبيبة

شكر وتقدير

قال تعالى: (ومن يشكر فإنما يشكر لنفسه) (لقمان:12)

وقال رسوله الكريم: " من لا يشكر الناس لا يشكر الله "

أحمد الله تعالى حمدا كثيرا طيبا مباركا ملئ السموات والأرض على ما أكرمني به من إتمام هذه الدراسة التي أرجو أن تنال رضاه.

ثم أتوجه بجزيل الشكر وعظيم الإمتنان إلى كل من:

الدكتور الفاضل/ بن زيدان ياسين، حفظه الله ، لتفضله الكريم بالإشراف على هذه الدراسة وتكرمه بنصحي وتوجيهي حتى إتمام هذه الدراسة.

أعضاء لجنة المناقشة الكرام: الدكتور الفاضل/ بوزيان العجال (مناقشا)

والدكتور الفاضل/ ولد سعيد محمد (رئيسا)

حفظهما الله لتفضلهما بقبول مناقشة هذه الدراسة.

فهرس المحتويات

قائمة المحتويات

إهداء

شكر وتقدير

قائمة المحتويات

قائمة الأشكال

قائمة الجداول

مقدمة عامة 01

الفصل الأول: مفاهيم حول التجارة الخارجية و التمويل.....04

تمهيد الفصل : 04

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية.....05

المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية 05

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية 06

المطلب الثالث: أهمية التجارة الخارجية.....07

المطلب الرابع: العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية 07

المبحث الثاني : مفاهيم حول التمويل 08

المطلب الأول : مفهوم و أهمية التمويل.....08

المطلب الثاني: أنواع التمويل.....09

المطلب الثالث: مخاطر و ضمانات التمويل.....17

خلاصة للفصل.....19

الفصل الثاني: طرق و تقنيات تمويل التجارة الخارجية 21

تمهيد الفصل 21

المبحث الأول: عموميات حول الاعتماد المستندي 22

المطلب الأول: تعريف و أطراف الاعتماد المستندي.....22

المطلب الثاني : أنواع الاعتماد المستندي 24

المطلب الثالث: أهمية الاعتماد المستندي.....27

المطلب الرابع: مزايا و عيوب الاعتماد المستندي.....28

المبحث الثاني: عموميات حول التحصيل المستندي(التسليم المستندي) 29

المطلب الأول: تعريف وأطرافه التحصيل المستندي.....29

المطلب الثاني: أنواع التحصيل المستندي:.....31

المطلب الثالث: مزايا و عيوب التحصيل المستندي 31
خلاصة الفصل.....34
الفصل الثالث :دارسة حول البنك الخارجي الجزائري.....36
تمهيد الفصل :.....36
المبحث الأول: عموميات حول البنك الخارجي الجزائري BEA 37
الطلب الأول : تقديم البنك الخارجي الجزائري 37
المطلب الثاني : أهداف ومهام البنك الخارجي الجزائري.....40
المطلب الثالث: وظائف البنك الخارجي الجزائري 41
المبحث الثاني: الدراسة الميدانية لتقييم الأداء المالي للبنك الخارجي الجزائري.....47
المطلب الأول: حساب وعرض النتائج للبنك الخارجي الجزائري 47
المطلب الثاني : مؤشرات المخاطرة:.....54
خلاصة الفصل.....55
خاتمة عامة 57
قائمة المراجع 60

فهرس الاشكال

رقم الشكل	عنوان الأشكال	الصفحة
01	مراحل سير عملية قرض المشتري	12
02	سير عملية قرض المورد	14
03	التمويل الجزافي	15
04	عملية القرض الإيجاري.	16
05	مخطط سير عملية الاعتماد المستندي	23
06	الخطوات العملية في مسار التحصيل المستندي	30
07	الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري	43
08	الهيكل التنظيمي لوكالة البنك الخارجي الجزائري	44

فهرس الجداول

رقم الجدول	عنوان الجداول	الصفحة
01	العائد على حقوق الملكية للبنك الخارجي الجزائري خلال الفترة (2020/2017)	47
02	العائد على الاصول للبنك الخارجي الجزائري خلال الفترة 2020/2017	48
03	العائد على الاصول للبنك الخارجي الجزائري خلال الفترة 2020/2017	48
04	هامش الربح للبنك الخارجي خلال الفترة 2020/2017	49
05	مخاطر السيولة للبنك الخارجي الجزائري خلال الفترة 2017-2020	51

مقدمة

مقدمة عامة

تعتمد كل الدول في عالمنا المعاصر على بعضها البعض لإشباع جزء من حاجاتها إلى السلع و الخدمات ، هذه الحقيقة تميز العلاقات الاقتصادية بين الدول منذ عصور طويلة و الحقيقة التي تؤكدها التجارة الدولية كل يوم هي أن دول العالم لا تستطيع أن تعيش منعزلة عن غيرها متبعة في هذا الانعزال سياسية الاكتفاء بصورة شاملة و لفترة طويلة من الزمن.

اذ تؤدي التجارة الدولية دورا مهما في معظم الاقتصاديات الدولية حيث توفر للاقتصاد ما يحتاج اليه من سلع و خدمات متوفرة محليا من خلال نشاط الاستيراد وفي الوقت نفسه تمكنه من تصريف فائض منتوجاته من خلال التصدير، وتعتبر العمليات الاقتصادية سواء الوطنية أو الدولية محركا اساسيا لنشاط التجارة الدولية التي تتم بين المقيمين وغير المقيمين في مختلف دول العالم

وقد ساهمت اتفاقية تحرير التجارة الدولية والاقليمية على مدى الخمسة عقود الأخيرة في زيادة حجم التدفقات السلعي والنقدية بين الدول، مما ضاعف من تأثير التجارة على النواحي الاقتصادية المختلفة لمعظم الدول، ولعل أحد أهم خصائص التجارة الدولية هو امكانية كسب جميع الدول من التجارة دون أن يخسر أحد، وذلك بما تتركه من آثار ايجابية على الكفاءة والرفاه الاقتصادي.

ولاتساع حجم المبادلات التجارية بين الدول واتمام صفاقتهم لابد من خلق الثقة المتبادلة بين اطراف التبادل خاصة، وهذه الثقة تعتمد على مختلف وسائل التمويل. ومن حيث هذه الوسائل محمد الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي، فكلاهما يعتبر وسيلة دفع وتمويل على النطاق الدولي المتميزة بالسرعة والأمان وتوفير السيولة النقدية، وكذا تحقيقهما لمصلحة الطرفين من خلال ضمان وصول البضاعة للمشتري مقابل حصول البائع على قيمة مبيعاته نقدا في التاريخ المتفق عليه في عقد البيع.

وعليه يمكن طرح الإشكالية التالية:

- ماهي التقنيات المستخدمة لتمويل التجارة الدولية ؟

وينقسم هذا التساؤل الرئيسي إلى التساؤلات الفرعية التالية:

- ما هو مفهوم التجارة الدولية ؟ وماذا نقصد بالتمويل ؟
- ما هو الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي ؟ وكيف لهما أن يساهما في ترقية التجارة الدولية ؟ وللإجابة على هذه التساؤلات تصيغ الفرضيات التالية :

* التجارة الدولية هي المعاملات التجارية الدولية الثلاث المتمثلة في انتقال السلع والافراد ورؤوس لأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة ، هناك عدة طرق لتمويل التجارة الدولية منها:

- الاعتماد المستندي : هو أداة تمويل في معاملات التجارة الدولية، وهو من التقنيات شائعة الاستعمال ،
- التحصيل المستندي: هو عملية يقدم فيها المصدر لبنكه المستندات المتفق عليها من المستورد مسحوبة بكمبيالة موجهة للمستورد مقابل دفع هذا الأخير أو قبوله الكمبيالة .

أهمية الدراسة: كون هذه الدراسة تتعرض لأهم المواضيع الاقتصادية والتحدث عن التجارة الدولية كفرع من فروع الاقتصاد، ونظرا للأهمية البالغة التي تتميز بها طرق التمويل.

اسباب اختيار الموضوع:

- أهمية موضوع تمويل التجارة الخارجية وخاصة و أن بلادنا تتجه نحو الاقتصاد الحر - الرغبة الجماعية في دراسة مثل هذا الموضوع. - كثرة التعامل بتقنية الاعتماد المستندي في البنوك التجارية.

- معرفة طرق وأساليب تمويل التجارة الدولية.

أهداف الدراسة:

الإجابة على الأسئلة الواردة في الإشكالية. : اكتساب معارف جديدة تنمي فكرنا و فكر القارئ الذي يستعين ببحثناء : إبراز مدى مساهمة الاعتماد المستندي في ترقية التجارة الخارجية باعتباره أداة فعالة لتسوية المعاملات التجارية

منهج الدراسة:

فيما يتعلق بمنهج البحث فإن الدراسة تمت بالاعتماد في القسم النظري على المنهج الوصفي من خلال التطرق إلى شرح مفهوم التجارة الدولية وطرق تمويلها أما القسم التطبيقي فتم شج دراسة حالة من خلال تدعيم الدراسة بحالة من واقع بنك التنمية المحلية .

و لمعالجة هذا الموضوع قمت بتقسيم البحث إلى فصلين وكل فصل يتناول ما يلي :

الفصل الأول: مفاهيم عامة حول التجارة الدولية و البنوك وتضمن ما يلي:

- عموميات حول التجارة الدولية ، - التمويل البنكي للتجارة الدولية .

الفصل الثاني : طرق و تقنيات تمويل الجارة الدولية و تضمن ما يلي:

- عموميات حول الاعتماد المستندي. - عموميات حول التحصيل المستندي. - خصم الكمبيالات التجارية ،

الفصل الثالث: دارسة حول البنك الخارجي الجزائري

الفصل الأول
مفاهيم حول التجارة الخارجية و التمويل

تمهيد الفصل:

يعد تبادل السلع و الخدمات من أهم اهتمامات الانسان منذ الأزل، خاصة بعد اكتشافه لعمليات الانتاج و تعرفه على السلع و الخدمات التي يحتاج اليها و الموجودة في حوزة الغير و قد زادت هذه الأهمية مع تقدم المجتمعات و تطورها و اتساع درجة التكامل و التفاعل الاقتصادي و الاجتماعي بين الشعوب.

هكذا أصبحت التجارة الخارجية تلعب دورا هاما في اقتصاد أي دولة، خاصة و أنها لا تستطيع العيش في عزلة اقتصادية كاملة عن العالم الخارجي.

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية من أهم الركائز الأساسية لاقتصاد أي دولة حين تتفاعل مع مختلف القطاعات الأخرى لاقتصاد البلد و هذا بواسطة عمليات الاستيراد والتصدير ونظرا لأهمية التجارة الخارجية في بحثنا خصصنا هذا المبحث لنتناول فيه مختلف المفاهيم الخاصة بالتجارة الخارجية وتطورها في العالم.

المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية

إن عمليات التمويل والدفع في ظل التجارة الخارجية تتطلب وسائل دفع أكثر ضمانا وثقة بالنسبة للمصدر والمستورد وإزالة شكوك كل منهما من خلال الاعتماد المستندي الذي يعتبر أحسن وأضمن وسائل الدفع الحديثة، التي تعطي نوع من الراحة والأمان كما تضمن السلامة المادية والمعنوية للمصدر والمستورد، وحصول كل صاحب حق على حقه.

إن التطورات التي عرفتها التجارة الخارجية ساهمت في ازدياد حجم المعاملات مما جعل البنوك التجارية تلعب دورا رئيسيا في مجال تمويل التجارة الخارجية. و تنوعت التقنيات والوسائل المستعملة من طرف المتعاملين الاقتصاديين في مجال التجارة من أجل تسوية معاملاتهم، ويمكن تصنيف تقنيات تمويل التجارة إلى تقنيات قصيرة الأجل ومتوسطة وطويلة ومن أهم التقنيات التي تتميز بالأمان والاستعمال الكبير نجد أن الاعتماد المستندي من أهم تقنيات التمويل بالإضافة إلى تقنيات التحصيل المستندي.

سنتناول في هذا الجانب النظري مفاهيم حول التجارة الخارجية حيث سنتطرق إلى مفهوم التجارة وأسباب قيامها، وأهميتها، ثم نتطرق إلى النظريات المفسرة للتجارة الخارجية ثم سنتناول مفاهيم حول التمويل، حيث نتناول فيه تعريف التمويل وأنواعه وأهميته، وأخيرا نتطرق إلى التمويل القصير والمتوسط وطويل الأجل.

- مفهوم التجارة الخارجية: هي عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة و دول العالم الأخرى و تشتمل عملية التبادل هذه السلع المادية، الخدمات، النقود، الأيدي العاملة.[1]

- تتجسد التجارة الخارجية في عمليتي الاستيراد و التصدير حيث يمكن ضبط مفاهيمها كما يلي:[2]

- ✓ الصادرات و هي الانفاق الأجنبي على السلع و الخدمات المنتجة في الداخل و التي تسوق إلى خارج الوطن، و ينتج عن هذا الانفاق الأجنبي دخلا مضاعفا للبلد المصدر.
- ✓ أما الواردات فهي الانفاق على السلع و الخدمات المنتجة في الخارج وهي عكس الصادرات تنقص من الدخل القومي للبلد المستورد بصفتها تساهم في انفاق جديد.[3]

[1]- **نصوص محمد** ، التجارة الخارجية: مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع، عمان، الطبعة أول ،**2008** سنة ،ص 9.

[2]- **بلعيدي أمال** ،"البنوك ودورها في تمويل التجارة الخارجية"، مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر ، تخصص تجارة و لوجستيك أورو متوسطي، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة عبد الحميد ابن باديس ، مستغانم ، **2013/2012**، ص 40.

[3]-. فوزي عبد الرزاق ، "استراتيجيات التجارة الخارجية"، زمزم ناشرون و موزعون، عمان، الطبعة الأولى، سنة 2016 ، ص 18.

- تعد التجارة الخارجية أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية متمثلة في حركات السلع و الخدمات و رؤوس الأموال و شجرة الأفراد، فضلا عن السياسات التجارية التي تطبقها كل دولة من دول العالم للتأثير على هذه الظاهرة .

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية إلى السبب الرئيس المتمثل في جذور المشكلة الاقتصادية، أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية[1]، وذلك بسبب محدودية الموارد الاقتصادية قياسا بالاستخدامات المختلفة لها في إشباع الحاجات الإنسانية المتجددة و المتزايدة و المتداخلة إلى جانب ضرورة استخدام هذه الموارد بشكل أمثل.[2]

يمكن تخليص أهم أسباب قيام التجارة الخارجية في النقاط التالية:

أ) عدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم المختلفة، مما ينتج عنه عدم قدرة الدولة على تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع المنتجة محليا.[3]

ب) تفاوت التكاليف، و أسعار عوامل الإنتاج و الأسعار المحلية لكل دولة مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف إنتاج السلعة في دولة ما، و ذلك من خلال تحقيق و فرات الحجم مقارنة بارتفاع هذه التكاليف لإنتاج نفس السلعة في دولة أخرى.

ج) اختلاف مستوى التكنولوجيا في الإنتاج من دولة إلى أخرى، مما ينتج عنه تفاوت الاستخدام الأمثل للمواد الاقتصادية، حيث تتصف الظروف الإنتاجية بالكفاءة العالية في ظل ارتفاع مستوي التكنولوجيا، وعلى العكس من ذلك في حالة انخفاض مستوي هذه التكنولوجيا، حيث يخضع الإنتاج لسوء الكفاءة الإنتاجية و عدم الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية.

د) الفائض في الإنتاج المحلي، الذي يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويق الإنتاج بشرط توفير كافة الظروف الملائمة للطلب على الإنتاج عالميا.

ه) السعي إلى زيادة الدخل القومي، وذلك بهدف رفع مستوي المعيشة محليا، وتحقيق الرفاهية الاقتصادية، والأسباب الإستراتيجية و السياسية المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي من خلال الندرة النسبية للسلعة المنتجة و المتاجر بها عالميا.[4]

ز) عدم استطاعة الدولة تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع و ذلك بسبب الميزات الطبيعية و المكتسبة و بسبب اختلاف ظروف الإنتاج لكل سلعة.

ح) التخصيص الدولي: حيث أن كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية مما يزيد من إنتاجها ووجود فائض لديها في هذه السلع، و بالتالي عليها استبدالها بسلع أخرى من إنتاج الدول الأخرى، والتي تتمتع تلك الدول بدورها بميزة إنتاجها.

---

[1]- الصوص محمد ، "التجارة الخارجية"، نفس الدرجع أعلاه، ص 10 ، ص 11.

[2]- حسام على داود و آخرون ، اقتصاديات التجارة الخارجية ،ط1، دار الميسرة للنشر و التوزيع ، الأردن ، سنة 2002

[3]- مسعداوي يوسف ، دراسات في التجارة الدولية ، دار الهومة للطباعة و النشر و التوزيع، الجزائر ، سنة 2010 ،ص12

[4]- نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية،ط1 ، مكتبة المجتمع العربي لنشر والتوزيع، مصر ، سنة 2008 ،ص 10.

المطلب الثالث: أهمية التجارة الخارجية

تعد التجارة الدولية من أهم القطاعات الحيوية في أي اقتصاد و تتمثل أهميتها في[1]:

✓ **المجال الاقتصادي**

- تعتبر منفذا لتصريف فائض الانتاج من حاجة السوق المالية.
- الحصول على المزيد من السلع و الخدمات بأقل تكلفة.
- تشجيع الصادرات يساهم في الحصول على مكاسب في صورة رأس مال أجنبي.
- نقل التكنولوجيا و المعلومات الأساسية التي تفيد في بناء الأقتصاديات و تعزيز عملية التنمية الشاملة.

✓ المجال الإجتماعي

- زيادة رفاهية الأفراد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجال الاستهلاك.
- امكانية الحصول على أفضل ما توصلت اليه العلوم و التقنيات المعلوماتية و بأسعار نسبية رخيصة جدا.

✓ **في المجال السياسي**

- إقامة العلاقات الودية وعلاقات الصداقة مع الدول الأخرى.
- تعزيز الأبنية الأساسية التفاعلية في الدول من خلال الاستيراد و التصدير.

كما انها:[2]

- تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق أسواق جديدة أمام المنتجات.
- تعد مؤشرا هاما لقياس قدرة الدول على الانتاج و التسويق و المنافسة في الأسواق الدولية .[3]
- تعد أفضل سياسة لمقاومة الاحتكارات و أفضل وسيلة لضمان وجود درجة معقولة من المنافسة الحرة.
- يشجع التوسع في قطاع الصادرات على إحداث التنمية في كثير من الصناعات التصديرية دون الحاجة إلى زيادة في تراكم رأس المال، وبذلك تخلق الصادرات طابعا فعالا جديدا وترفع الطلب على المنتجات في السوق المحلية.

المطلب الرابع: العوامل المؤثرة على التجارة الخارجية

هناك عدة عوامل تؤثر على التجارة الخارجية وهي كما يلي :

1)- التفوق النسبي في بعض فروع الإنتاج و ارتفاع الكفاءة الإنتاجية لها فكلما كانت الدولة تتمتع بتفوق نسبي وكفاءة عالية لبعض الصناعات فإن هذا من شأنه أن ينمي أتجاه هذه الدول إلى التخصص ويؤدي هذا إلى توسعها في هذه الصناعة وزيادة صادراتها منها.

2)- تنوع الطلب فكلما كان طلب المستهلكين أكثر تنوعا أدى إلى زيادة التجارة الخارجية للدولة.

3)- درجة اشتداد طلب الدول الأجنبية على منتجات الدولة فازدياد طلب الدول الخارجية على منتجات الدولة يؤثر على حجم التجارة الخارجية.

---

[1] بلعيدي أمال، "البنوك و دورها في تمويل التجارة الخارجية"، مرجع سبق ذكره، ص 42 ، ص 43.

[2]- فوزي عبد الرزاق ،" استراتيجيات التجارة الخارجية" ، مرجع سابق ذكره ص 19 ، ص 20.

[3]- أحمد حشيش عادل، " لعلاقة الاقتصادية الدولية"، . الدار الجامعية، بيروت، سنة 1993 ، ص 17.

4)- تكاليف النقل وسهولة المواصلات فالدولة التي تحظى بمواصلات جيدة ورخيصة التكاليف بينها وبين بقاع العالم الأخرى يزداد حجم تجارتها بالنسبة للدول الأخرى التي تقل عنها في هذه الناحية.

5)- عدم وجود عوائق اصطناعية بين الدول فالرسوم الجمركية ونظام الحصص وما إلى ذلك من الأنظمة التي تتبعها الدول المختلفة للحد من الواردات تعرقل التجارة الخارجية وتقلل من كميته.

6)- الاستقرار السياسي الداخلي والخارجي كعامل مهم من عوامل زيادة حجم الصادرات بين الدول.

المبحث الثاني : مفاهيم حول التمويل

المطلب الأول : مفهوم و أهمية التمويل

أولا : مفهوم التمويل

هو البحث عن الطرق المناسبة للحصول على الأموال و الاختيار منها و تقييم الطرق و الحصول على المزيج الأفضل من بينها بشكل يناسب كمية و نوعية احتياجات و التزامات المؤسسة المالية .

يعرف على أنه توفير النقود في الوقت المناسب الذي تكون فيه المؤسسة في أمس الحاجة إلى الأموال كما يوفر التمويل الوسائل التي تمكن الأفراد و المؤسسات من الاستهلاك و الإنتاج و ذلك في فترات زمنية معينة.

- يعرف على انه توفير الأموال في السيولة النقدية من أجل انفاقها على الاستثمارات و تكوين راس مال ثابت تصادف زيادة الإنتاج و الاستهلاك .

يعني التمويل الدولي كافة انتقالات و حركات الأموال بين الدول سواء من أجل الحصول على عائد أو امتلاك أصول (عينية أو نقدية) عقارات، مشروعات، أسهم، مستندات..... الخ[1].

- **لغة:** أي أعطيه المال, فالتمويل هو إنفاقه أي أموله تمويلا, أي أزوده بالمال.
- **اصطلاحا:** تتضمن كلفة و مصادر الأموال وكيفية استعمالها و طريقة إنفاقها و تسيير هذا الإنفاق.

✓ . **ثانيا : أهمية التمويل**

لكل بلد في العالم سياسة اقتصادية و تنموية يتبعها أو يعمل على تحقيقها من أجل تحقيق الرفاهية لأفراده، و تتطلب هذه السياسة وضع الخطوط العريضة لها، و المتمثلة في تخطيط المشاريع التنموية و ذلك حسب احتياجات و قدرات البلاد التمويلية.

و مهما تنوعت المشروعات فإنها تحتاج إلى التمويل لكي تنمو و تواصل حياتها، حيث يعتبر التمويل بمثابة الدم الجاري للمشروع، و من هنا نستطيع القول أن التمويل له دور فعال في تحقيق سياسة البلاد التنموية و ذلك عن طريق:

* تسهيل مختلف التدفقات النقدية و المالية بين مختلف الأعوان الاقتصادية بضمان توظيف الموارد خاصة فيما بين الهيئات المالية، و الأعوان الاقتصادية الأخرى.

* تغطية جزء من تكاليف المشروع الاستثماري و تشجيع الاستثمار في البلاد.

* توفير المبالغ النقدية اللازمة للوحدات الاقتصادية ذات العجز في أوقات حاجتها لذلك.

[1] ماضي محمد توفيق ، "تمويل المشروعات"، دار الفكر العربي، سنة 1972 ، ص 6.

* تحقيق النمو الاقتصادي و الاجتماعي للبلاد بما يساهم في تحقيق التنمية الشاملة، هذه التنمية الشاملة المتمثلة في "توفير مناصب الشغل".

ومن هنا نجد أن أهمية التمويل داخل المؤسسة تمر بمراحل عديدة نذكر مهنا العناصر التالية كمايلي:

- ✓ يوفر السيولة التي تحتاج اليها المؤسسة في كل مرحلة من مراحل نشاطها.
- ✓ يساعد في سرعة دوران دواليب التنمية الاقتصادية للبلاد.
- ✓ وسيلة لزيادة انتاجية راس المال من خلال توسيع استخداماته.
- ✓ تحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع عن طريق تحسين الوضعية المعيشية (توفير السكن, العمل...إلخ.[1]
- ✓ تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الدولة.

المطلب الثاني: أنواع التمويل

1) **التمويل قصير الأجل:**

يعتبر التمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية للمصدرين و المستوردين على السواء، بالحصول على مصادر التمويل الممكنة لتمويل صفقاتهم التجارية في أقل وقت ممكن، و سنتطرق إلى بعض التقنيات المستعملة في هذا النوع من التمويل.

يستعمل التمويل قصير الأجل في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع و الخدمات مع الخارج وتعتبر من القروض الكلاسيكية التي تساعد على تمويل المشروع، وهي تمثل التزامات قصيرة الأجل يتعين الوفاء بها خلال فترة زمنية لا تتعدى عامين، وله أشكال مختلفة منها الائتمان التجاري والائتمان المصرفي.

أ-الائتمان التجاري:

يقصد به الديون التجارية التي يمنحها المصدر إلى المستورد بسبب بيع البضائع، كما أنه عبارة عن قيام المنشأة بشراء حاجياتها المختلفة من المواد الأولية وغيرها من التجهيزات الإنتاجية من منشأة أخرى بالدين.

خصائص الائتمان التجاري:

1) نشوء هذا الائتمان كنتيجة لشراء بضاعة على الحساب بغرض إعادة البيع، وتصبح قيمة الأموال المتوفرة للمشتري متمثلة في قيمة البضاعة المشترات والتي تسمح بعدم دفعها نقدا.

2) إن الائتمان التجاري يطلق على قيمة المشتريات الآجلة والتي يتم دفع قيمتها على أقساط.

أهمية الائتمان التجاري:

- ✓ السهولة، لأن الحصول عليه يتم لفترة قصيرة، أو لا يتطلب ذلك طلبات أو مستندات خاصة.
- ✓ المرونة، لكون المؤسسات لا تلجأ إليه إلا إذا كانت في حاجة فعلية.
- ✓ التكلفة، يفضل عن باقي الديون البنكية كونه مرتبط بعملية التموين.
- ✓ المورد الوحيد المتاح إذا كانت المؤسسة تجارية وأغلب مصاريفها على التموين.

[1]- فليح حسن خلف ، "التمويل الدولي"، دار الوراق، الأردن، الطبع الأولى، سنة 2004 ،ص 13.

مخاطر الائتمان التجاري:

- التمادي في استخدام هذا الائتمان التجاري قد يؤدي إلى تضرر السمعة الائتمانية للمؤسسة.
- سهولة الحصول على الائتمان التجاري ومحاولة الاستفادة من فرص الربح في السوق قد تؤدي إلى التوسع في الائتمان التجاري، فتصادف منتجات المؤسسة رواجا في السوق، فتلجأ المؤسسة على التموين بكميات كبيرة ثم تبين أن الرواج كان ظرفيا.
- قد تلجأ المؤسسة على رهن بعض الأصول المتداولة من أجل الحصول على الائتمان التجاري.

ب- الائتمان المصرفي

- يقصد بالائتمان المصرفي تلك القروض قصيرة الأجل التي تحصل عليها المؤسسة من البنوك.
- يتمثل الائتمان المصرفي في السلفات التي يحصل عليها المستورد من البنوك ويلتزم بسدادها خلال فترة زمنية لا تزيد عن سنة واحدة، كما يعتبر أكثر مرونة من الائتمان التجاري، لأنه يأتي في صورة نقدية.

خصائص الائتمان المصرفي:

- مبلغ إجمالي يحصل عليه مرة واحدة، على أن يقوم بالوفاء بقيمة الائتمان والفائدة في التوزيع المتفق عليها.
- مبلغ إجمالي يمثل حد أقصى لما يمكن أن يحصل عليه خلال فترة متفق عليها.

أهمية الائتمان المصرفي: و تتمثل في[1]

- السيولة: أي قدرة البناء على مواجهة طلبات الساحبين على الوفاء بالتزاماتهم المالية بدون صعوبات.
- الربحية: أي أن تحقق توظيفات البنك لموارده المالية مستوى مقبولا ومعقولا من الأرباح .
- الأمان: أي أن يتأكد البنك من أن الأموال التي يوقفها في منح الائتمان ستعود إليه في الأجل القصير المتفق عليه.

2) تمويل متوسط و طويل الأجل:

تمويل متوسط الأجل وتتراوح مدته من سنتين إلى خمسة سنوات موضوعه في الغالب يخص تمويل المشتريات والمعدات والآلات الخاصة بالربحية والمنتظرة من هذا التمويل والتي يتعين على وفاء القرض.

تمويل طويل الأجل:

التمويل المتوسط و الطويل الأجل للتجارة الخارجية هو ذلك التمويل لتلك العمليات التي تفوق في العادة 18 شهرا، و هو من التقنيات التي تسمح بتسهيل و تطوير التجارة الخارجية، و تحاول الأنظمة البنكية المختلفة أن تنوع من وسائل تدخلها حسب الظروف السائدة، و طبيعة العمليات التي يراد تمويلها، و كذلك الدول التي تحاول أن تربط معها علاقات اقتصادية حيث تحاول أن تنشط هذه العلاقات و تدعمها، و على العموم يمكننا تصنيف مختلف وسائل التدخل البنكي في هذا المجال ومن هنا نجد ان التعريف الذي ينشأ من طلب الأموال لتكوين رأس المال الثابت وتزيد مدته عن خمس سنوات مثل عمليات التوسيع.

[1]-زياد رمضان وآخرون، "إدارة مخاطر الائتمان"، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، سنة 2008 ،ص 33.

يعد هذا النوع أحد أهم المصادر العامة التي يمكن الاعتماد عليها في التمويل، وهي تمثل الأموال التي بالإمكان الحصول عليها من المؤسسات المالية المحلية أو الأجنبية، وتمثل هذه القروض التزاما على المنشأة تجاه الغير يتعين الوفاء به خلال فترة زمنية تزيد عن سنة وتصل أحيانا إلى (30) سنة، وذلك وفقا للقواعد و الشروط المتفق عليها ويتضمن التمويل الطويل والمتوسط الأجل ما يلي:

1- السندات: تعتبر جزءا من القروض طويلة الأجل يصادرها المستورد بهدف الحصول على تمويل مشروعه و السند هو عبارة عن وثيقة تبيعها المنشأة للجمهور بقيمة اسمية محددة وتحمل فائدة محددة يتم دفعها، إما كل ست شهور مرة، أو كل سنة مرة واحدة، ولها موعد استحقاق طويل نسبيا، قد يبلغ 10سنوات إلى 15سنة أو أكثر، وتنقسم هذه السندات إلى :

أ- سندات مضمونة: هي سندات تصدرها المنشأة بضمان أصول المنشأة لصالح حاملي السندات والتعهد بدفع هذه السندات عند موعد الاستحقاق، وكذلك القواعد المستحقة في مواعيدها.

ب- سندات غير مضمونة: هي السندات التي تصدرها المنشأة دون أن تقدم ضمان مصلحة حاملي السندات.

ج- سندات ذات سعر فائدة ثابت: المستندات التي تحمل سعر فائدة محدد سلفا، ويبقى ثابت دون تغير لحين موعد الاستحقاق وبغض النظر عن التغيرات في حركة أسعار الفائدة في السوق.

د- سندات حكومية: هي التي تصدر عن طريق البنك المركزي.

هـ- سندات القطاع الخاص: هي التي تصدر عن الشركات والمؤسسات الخاصة.

و- سندات غير قابلة للاستدعاء: هي السندات التي لا يحق للجهة المصدرة لها استدعاؤها قبل موعد استحقاقها وتفضلها الشركات نظرا لهبوط أسعار الفوائد.

ي- سندات قابلة للتحويل: هي تلك السندات التي يتم عقد إصدارها على إمكانية تحويلها إلى أسهم عادية، وذلك بعد فترة من تاريخ إصدارها وذلك بموجب تحديد سعر (معادل) التمويل { سعر التمويل هو عدد السندات التي يساويها السهم العادي}.

2- الأسهم: السهم هو صك يمثل حصة من رأس المال، وتكون هذه الأسهم إما نقدية أو عينية ويمكن تصنيفها كالآتي:

أ- الأسهم العادية: تمثل مستند ملكية له قيمة اسمية ودفترية وسوقية، وهي تلك القيمة التي يباع بها السهم في سوق رأس المال، ولها العديد من المزايا:

* يعد السهم أداة ملكية وليس أداة اقتراض.
* لا يوجد لها موعد استحقاق.
* سهولة الدفع ثم رد قيمة الأسهم في التاريخ المحدد.

ومن عيوبها نذكر:

* ارتفاع تكلفة إصدار الأسهم العادية.
* و عدم خصم التوزيعات من الوعاء الخاضع للضريبة.
* دخول مساهمين جدد وتشتت الأصوات في الجمعية العمومية.

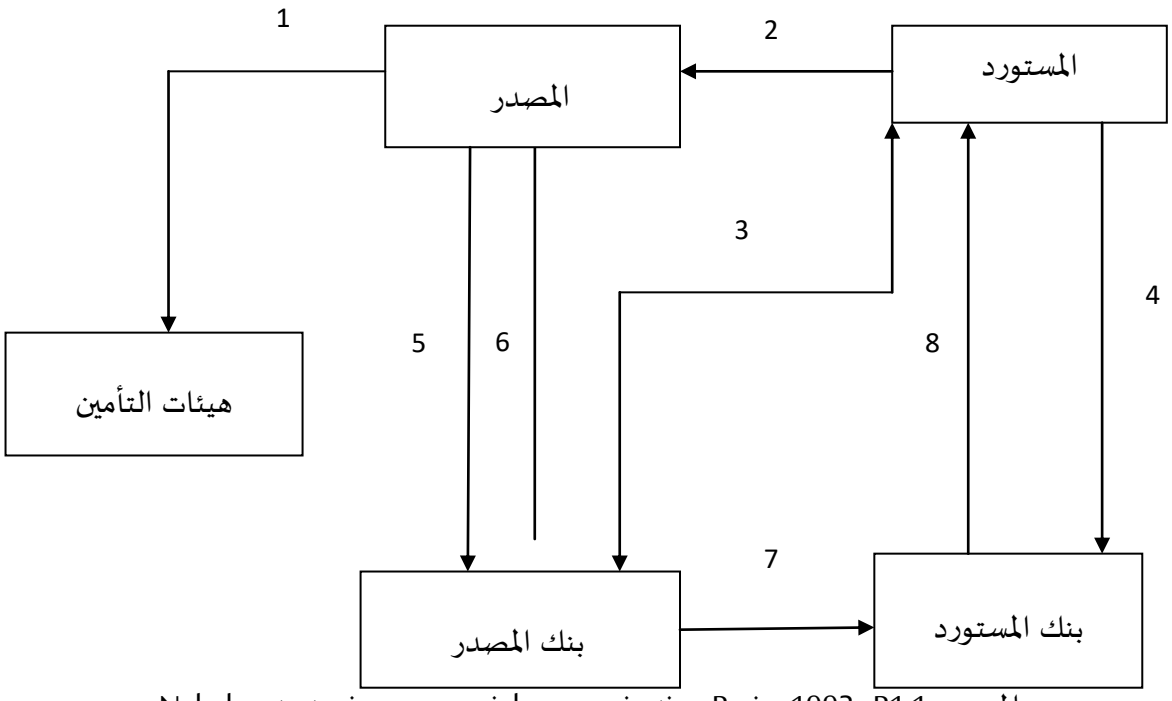
ب- الأرباح المحتجزة: عبارة عن تلك الأرباح التي حجبت عن التوزيع على المساهمين في الشركة، وتعتبر من أموال الملكية (حقوق المساهمين)، ويعتمد هذا المصدر التمويلي على فرص استثمارية جديدة تم تمويل جزء من نفقاته الاستثمارية المقدرة في مرحلة لاحقة (مرحلة التشغيل) ومن مزايا استخدامها في عملية التمويل مما يلي:

- لا يؤثر استخدام الأرباح في تمويل الشركة على إدارة الشركة من حيث التصويت والترشيح.
- لا تحتاج الشركة إلى جهد للوصول إلى هذا المصدر التمويلي وجعله ملك لها.
- تستطيع الشركة استخدامه في أي وقت إذا تحقق الربح.
- تصنيفها عند التصفية في المرتبة الثانية بعد السندات.

1) قروض المشتري (CREDIT ACHUTE VR) [1]

يمكن القول أنه قرض يمنح من طرف البنك الفائدة للمشتري لكي يدفع مستحقات البائع حسب ما جاء في العقد التجاري حيث يلتزم البنك بعقد تجاري مع المشتري يحدد فيه أنماط الدفع، أجال التسديد، سعر الفائدة، سعر العمولات و الضمانات، ولهذه الصيغة فإن الجانب المالي والتجاري مفعولين لكن موضوع القرض يرتبط بالجانب المالي، ولأن الأموال المعتمدة لا يمكن استعمالها إلا في إطار عملية تجارية معنية.

الشكل رقم (1): مراحل سير عملية قرض المشتري



المصدر: c . Nehale , strategie commerciales organisation Paris , 1992 , P1 1

[1]- أبو عتروس عبد الحق ، "الوجيز في الشركة التجارية" : قسنطينة، سنة 2000 م ،ص 85 .

1-طلب الضمان من هيئات التأمين

2- ابرام العقد التجاري بين المورد و المشتري مع دفع التسبيق

3-توقيع اتفاقية القرض بين المشتري و البنك

4- تقديم الضمانات البنكية من طرف المشتري

5- ارسال الوثائق مرورا ببنك المورد

6-دفع المبلغ من طرف بنك المورد للمورد

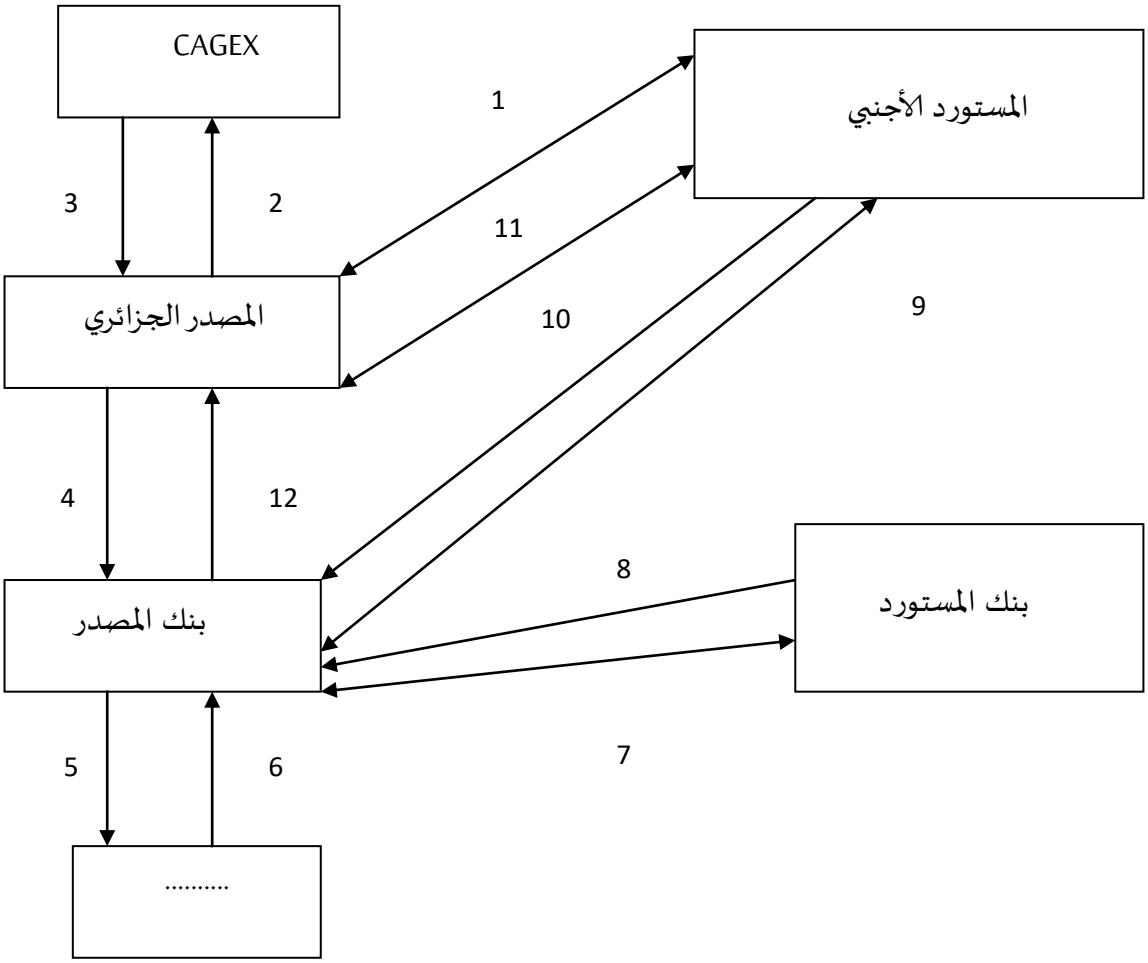
7- تقادم الوثائق من طرف المستورد

4- قرض المورد (credit fourrisseur)[1]

هو ذلك القرض الذي يمنحه المورد الى المستورد الأجنبي، أي يمنحه فترات دفع طويلة الأجل، و في فترات الدفع يعاد تحصيل المبالغ تحت الشروط المالية المتفق عليها كل من المورد والمستورد في عقد تجاري، و نلاحظ هنا المورد يلعب دور الممول المالي اضافة إلى دوره في الإنتاج.

[1]- لطرش الطاهر ، مرجع سبق ذكره، ص 120.

شكل رقم (02): سير عملية قرض المورد



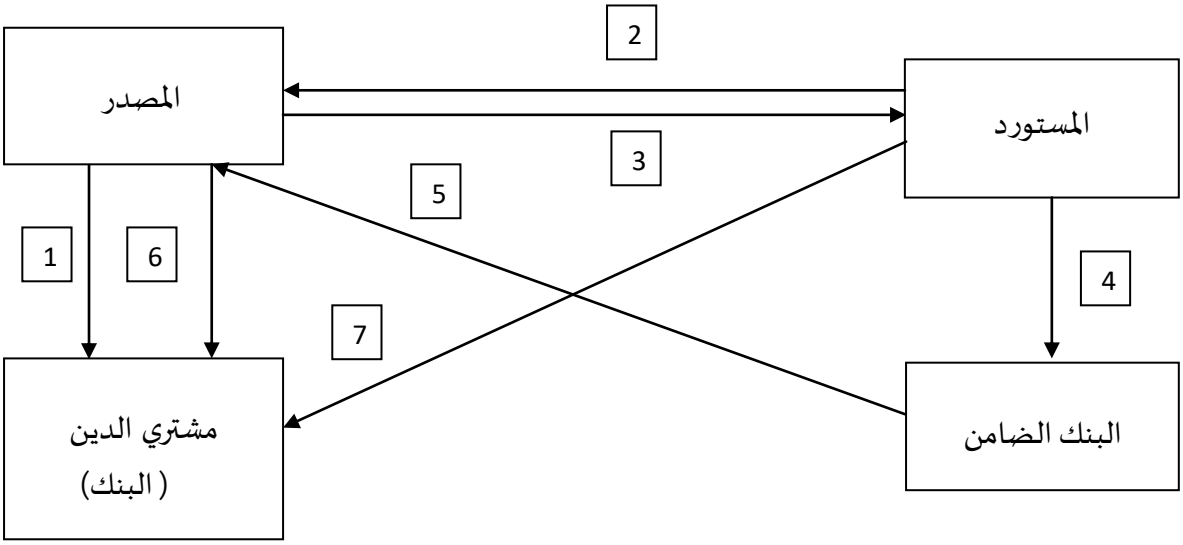
Mohamed Ben halima , séminaire sur le commerce extérieur(ANNE1997)

1) إبرام صفقة تجارية
2) طلب ضمان
3) تقديم موافقة بالضمان
4) طلب التمويل (عقد اتفاق من أجل قرض لتمويل العملية التجارية).
5) الموافقة على تمويل القرض
8) طلب ضمان من جهاز مالي تابع للمستورد
7) تقديم الضمان
8) طلب الحصول على قبول الوثائق التجارية
9) قبول مستندات (للمصادقة عليها و إعادة إرسالها)
10) إنتهاء العملية التجارية
11) التسديد نقدا حسب ما تضمنه عقد القرض

12) إنتهاء العملية المالية

5)- التمويل الجزافي: و هو العملية التي يتم بموجبها خصم الأوراق التجارية بدون طعن، فبهذا التمويل يمكن تغطية الديون الناتجة عن صادرات الفترات المتوسطة بصفة عامة، التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع و الخدمات[1]

الشكل رقم (03): التمويل الجزافي



TECHNIQUE ET PRATIQUE. SBANCAIRES, B

(1): مشتري الدين يلتزم إزاء المصدر بشراء الدين المتولد والذي سوف يتولد

(2): إلمام العقد التجاري بين المستورد و المصدر

(3): إرسال البضاعة من طرف المصدر مع الأوراق التجارية من أجل القبول والضمان الاحتياطي

(4): تقديم الأوراق التجارية المقبولة من المستورد إلى بنكه من أجل الضمان الاحتياطي

(5): عودة الأوراق التجارية إلى المصدر مقبولة ومضمونة احتياطيا من طرف البنك الضامن (بنك المستورد)

(6): تقديم الأوراق التجارية للخصم من طرف مشتري الدين وتسديد المصدر نقدا

(7): تقديم الأوراق التجارية للتحصيل وتسديدها من المستورد بوساطة بنكه

6) القرض الايجاري الدولي :

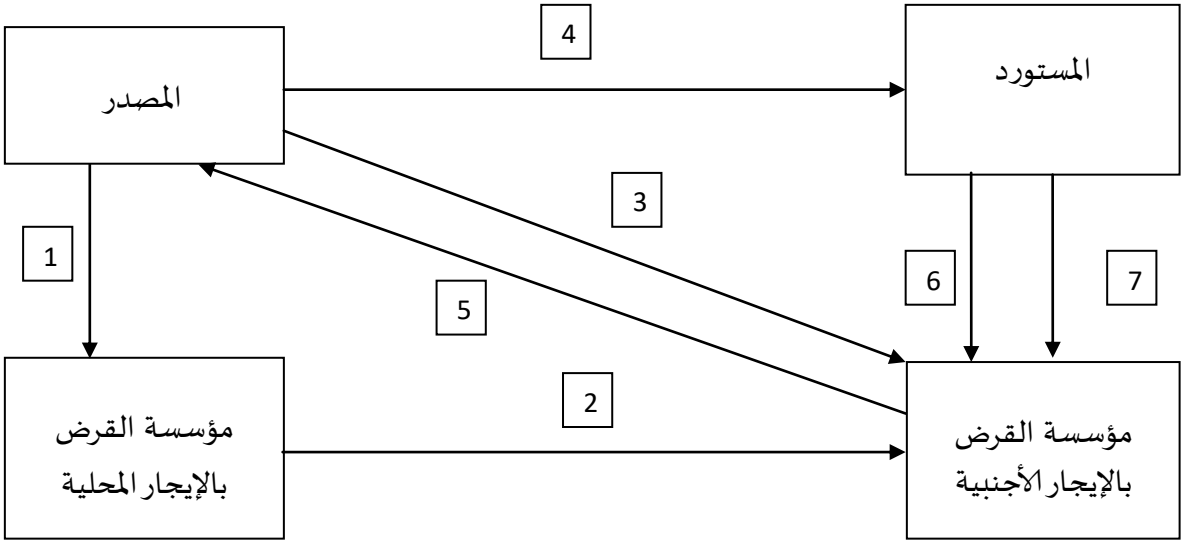
ويتضمن مضمون هذه العملية في بيع المصدر سلعته إلى شركة الإيجار الدولية وهي تقوم بتأجيرها للزبون الأجنبي وتصل ملكية السلعة المؤجرة طوال مدة الإيجار وينتفع المستأجر حق الانتفاع

[1]- الزبيري حمزة محمود ، "أساسيات الإدارة المالية ، دار الأوائل للطباعة و النشر ، لبنان، سنة 2001 ،ص 338

بعده بالسلعة طوال هذه المدة مقابل دفع سلسلة من الأقساط السنوية كمستحقات الإيجار والمتفق عليه في العقد.

وهنا يتضح أن المشتري لهذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر، أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة مهما كان السبب، كما يتم حصوله على فائدة تأخر على الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة إلى تاريخ الاستحقاق، ونظرا لأن المشتري حل محل المصدر في تحمل الأخطار (لمشتري هذا الدين المحتمل فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار).

الشكل رقم (04) : عملية القرض الإيجاري.



G LE GRAND ET H. MARTINI, OPCIT, P385

(1): طلب قرض الإيجار

(2): إرسال البضاعة

(3): بيع الآلة

(4): إرسال البضاعة

(5): التسديد

(6): عقد القرض بالإيجار

(7): تحويل القرض بالإيجار

المطلب الثالث: مخاطر و ضمانات التمويل

رغم أهمية التجارة الدولية إلا أن عملياتنا لا تخلو من مخاطر تعرقلها، لكن هناك ضمانات لتفادي ذلك و سوف نوضح ذلك فيما يلي :

أولا: مخاطر التمويل

✓ **مخاطر حسب الوقت الذي تقع فيه:** ينتج هذا الخطر خلال:[1]

أ- خطر الصنع: و هو الخطر الذي يمكن أن يحصل في مرحلة التصنيع، حيث أنه ليس بمقدرة المصدر أن يشم مشروعه و هذه الأسباب تقنية أو مالية مثل: عدم تمكنه من مواصلة انتاج السلع المطلوبة و عدم قدرة المصدر على انتاج هذه السلع في الوقت اللازم لأن النقود ليست بحوزته، كما يمكن للمشتري الغاء أو تعديل مطلبه.

ب- خطر إقتصادي: يظهر في مرحلة الانتاج و هو ناتج عن ارتفاع الأسعار الداخلية لبلد المورد، هذا الارتفاع يتحمله المورد في حالة كون العقد يتضمن سعر ثابت و غير قابل للمراجعة.

✓ **مخاطر حسب طبيعتها:** و تتمثل في:

أ- مخاطر سياسية: و هي ناتجة عن الوضعية السياسية للبلدين المتعاملين، أي وجود أزمة سياسية بينهم (حروب أهلية، انقلابات عسكرية) مما يؤثر على إتمام الصفقة، والتي تعيق المدين من تسوية الحسابات مع الدائن، مما يؤدي على خسائر كبيرة تكون سببا في إفلاسه.

ب- المخاطر التجارية: هو خطر يظهر في حالة عدم الوفاء بين المشتري، أي أنه لم يدفع كل مستحقاته أو التزاماته التعاقدية في وقتها المتفق عليه نتيجة نقص الوسائل المالية، أي عدم توفر السيولة، أو رفض إتمام الصفقة، في هذه الحالة يكتسب البنك خسارة حقيقية والتي يمكن أن تؤدي إلى نتائج حقيقية خطيرة تؤثر على التوازن المالي للبنك.

ج- المخاطر المالية: هي تلك العمليات التي يقوم بها المستورد والمصدر أثناء قيامهما بصفقة تجارية، حيث اللجوء إلى عملية الصرف أثناء الدفع.

ح- المخاطر القانونية: و هي من مرتبطة بالوضعية القانونية للمؤسسة و كذا نوع النشاطات التي تلتمسها علاقتها بالمساهمين و بالغير.

ثانيا: ضمانات التمويل

نعني بالضمان كل أنواع الحماية المقدمة للمكفول (المكفول هو شخص اعتباري أو معنوي يرغب في الحصول على ضمان نقدي بنكي)[2]. و لتنوع و اختلاف المخاطر التي يتعرض لها المصدر و المستورد فإن البنوك التجارية تقدم عدة ضمانات وهي:

1) ضمانات الاعسار عن التنفيذ: هذا النوع من الضمانات جاء لحماية المستورد من خطر المصدر لإتمام الصفقة التي ثم الفوز بها من خلال المناقصة الدولية ، فالمستورد قبل إمضاءه العقد التجاري النهائي ملزم قانونيا بتنفيذ الصفقة و يقر هذا الضمان ب 5% و هو ساري المفعول من تاريخ عقد الاتفاق الى غاية تاريخ امضاء العقد التجاري الرسمي و النهائي.

---

[1]- بخزاز فريدة بعدل ، "تقنيات وسياسات التسيير المصرفي "، الجزائر ، سنة 1998 ، ص 52.

[2]- حسني فلاح حسن ،" إدارة البنوك -مدخل كيفي و استراتيجي معاصر ، الطبعة الأولى ، سنة 2000 ،ص 99 .

2) كفالة فسخ العقد: يعتبر من أشهر الضمانات على مستوى السوق الدولية لأن الضامن يتعهد فيه على التزامه بإتمام العملية مهما كانت الظروف.

3) كفالة استرجاع الميقات : التسبيق هو قسط أو مبلغ يدفع كعربون ويقدم للتعبير عن حسن نية الشاري لإجراء الصفقة، وهذا الضمان يأمن للمشتري أن يستعيد التنسيقات التي قدمها في حالة عدم تنفيذ العقد

ويبدأ هذا الضمان عند دخول حساب أو مبلغ التنسيق إلى بنك المصدر، في هذه الحالة ينشأ بنك المصدر الضمان، يقدم هذا النوع من الضمانات لمدة 6 أو 12 شهرا أي التأكد من تسليم كل الصفقة المتعاقد عليها.

4) ضمانات مكفولة: في حالة ما إذا كانت البضاعة المصدرة سيتم تسليمها على دفعات و متعلق سدادها على دفعات فان المستورد سيجعل مقدار 5% أو 10% من قيمة الدفعة كضمان لإتمام العملية من دون نقائص (من حيث المواصفات ...) و هذا النوع من الضمانات يسمح للمصدر بالحصول على قيم البضاعة المرسلة.

5) ضمان القبول المؤقت (الجمركي): لهدف إنجاز المشاريع الكبيرة للمؤسسة الأجنبية، هي في أغلب الحالات ملزمة بالإدخال المؤقت للسلع واللوازم إلى البلد الآخر الذي ينفذ فيه المشروع وهذه اللوازم عند النهاية من استعمالها، ترسل أو تصدر إلى البلد الأصلي وهذا ما يغطي المؤسسة من الحقوق والرسوم المفروضة، وهذا الضمان يدخل حيز التنفيذ حين التزام البنك اتجاه الجمارك بالوثائق المطبوعة مثل D18 ,D48 في الاستيراد عند إدخال السلع تحت شروط وضع الضمان، القبول المؤقت يغطي دفع المصاريف.

6) ضمان حفظ الضمان: هذا الضمان يعني اجتناب الاقتطاع أو الخصم الذي يقوم المشتري بتحقيقه على المدفوعات التي هي على البائع حيث أن الاقتطاع الذي يحتفظ به يعتبر كضمان والذي سوف يعود للبائع عندما يقوم هذا الأخير بالوفاء بوعده.

7) ضمان الدفع: يستعمل لضمان التسديد أو تقديم الفاتورة فقط، وهو يشمل الدفع الكلي أو الخدمة المقدمة ويلجأ عادة بالإعلان كتابيا عن تسليم البضاعة، وهو يغطي الإرسال الشهري.

خلاصة للفصل

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

وكذلك التمويل فهو يبقى أيضا كأحد أهم الموضوعات الأساسية في العلاقات الدولية، لكونه يرتبط بكافة جوانب العلاقات الدولية الأخرى كالسياسية والعسكرية مثلا وغيرها، وبالذات في ظل الاتجاه نحو التحرير وانتقال رؤوس الأموال بين الدول في إطار التوجهات التي تتضمنها العولمة. و بدون توفر التمويل لمختلف النشاطات الاقتصادية المعاصرة فإنه لا يمكن القيام بها، واستمرارها وتوسعها، حيث أنه يقتضي لذلك الاستثمار الذي يتضمن إقامة مشروعات جديدة، وتوسع المشروعات القائمة إضافة إلى تحديد رأس المال المستخدم في هذه المشروعات من أجل القيام بالنشاطات الاقتصادية .

الفصل الثاني
طرق و تقنيات تمويل التجارة الخارجية

تمهيد الفصل

أصبحت المؤسسات تهتم بموضوع الاعتماد و التحصيل المستندي و تضعهم في سلم أولوياتها الاقتصادية و تحسين استخدام مواردها في ظل التغيرات العالمية الجديدة.

في هذا الفصل نمهد لإعطاء فكرة واضحة حول المفهوم العام للاعتماد و التحصيل المستندي، حيث أصبحا يلعبان دور الوسيط بين المتعاملين التجاريين من مختلف أنحاء العالم و من الوسائل المتطورة على النطاق الدولي لقدرتهما على التغلب على العديد من المشاكل و المخاطر المرتبطة بالتبادل التجاري.

المبحث الأول: عموميات حول الاعتماد المستندي

لقد ظهرت صعوبة في وضع تعريف جامع له و ذلك لتعدد صوره وأشكاله و لكن بالرغم من ذلك هنالك تعريفات متعددة لعقد الإعتماد المستندي.

يمكن تعريف الإعتماد المستندي على أنه: " الإعتماد الذي يفتحه البنك بناء على طلب شخص أخر يسمى الأمر أيا كانت طريقة تنفيذه سواء كان بقبول الكمبيالة أو بخصمها أو بدفع مبلغ لصالح عميل لهذا الأمر، و مضمون بحيازة المستندات الممثلة لبضاعة في الطريق أو معدة للإرسال ".

وورد في تعريف أخر بأنه: "هو ترتيب مصرفي بين مصرفين أو أكثر في شكل تعهد مكتوب، تعمل فيه البنوك مصدرة الإعتمادات المستندية بناء على تعليمات عملائها، و تلتزم بموجبه البنوك القابلة له و المتداخلة فيه بالدفع إلى المستفيدين من هذه الإعتمادات مقابل مستندات شحن أو مستندات تنفيذ أو أداء خدمات منصوص عليها بالإعتمادات، و مطابقة تماما لشروطها أو قبول كمبيالات مستندية مرتبطة بهذه الإعتمادات، أو تداول مستندات شحن مطابقة لشروط هذه الإعتمادات".

ومن هنا نجد أن الاعتماد المستندي وسيلة هامة في تمويل التجارة الدولية، وذلك أن عقود البيع على المستوى الدولي تتم عادة بين طرفين يعرف بعضهما البعض، فكان لابد من اللجوء إلى وسيلة تجعل كلا من البائع و المشتري مطمئنا إلى حقه الناشئ عن عقد البيع فما مفهوم هذه الوسيلة؟ وما هي مختلف أنواعها ؟

المطلب الأول: تعريف و أطراف الاعتماد المستندي

1) تعريف الاعتماد المستندي credit documentaire :

- الاعتماد المستندي هو التزام مكتوب بمقتضاه يأمر المشتري بتسديد مبلغ معين للبائع (المستفيد في مدة محددة مقابل تسليم هذا الأخير الوثائق التي تثبت إرسال سلعة معينة.

- الاعتماد المستندي عبارة عن التزام البنك بتسديد مبلغ معين للمورد مقابل تقديم المورد سلعة أو خدمة في مدة محددة مع إرفاق وثائق مطابقة تثبت إرسال السلعة أو تقديم الخدمة.

- يعرفه الدكتور "فريدي باز" بأنه خطاب ضمان اتجاه البائع يتعهد البنك المصدر غالبا بموجبه بجزم البنود المدرجة شرط أن يتقدم البائع بالمستندات المطلوبة والتي تثبت وتمثل في الواقع قيمة البضائع وموضوع الصفقة التي يرتكز عليها العقد للمحافظة على الأموال التي وظفها، كلما كانت هذه السندات مطابقة تماما للشروط المطلوبة[1].

- جاء الاعتماد المستندي في أواخر القرن التاسع عشر من أجل حل إشكالية البعد المكاني للمتعاملين الدوليين وعدم قدرتهم الحصول على مستحقاتهم بكل سرعة و ضمان، فالاعتماد المستندي يسمح بدفع مبلغ معين عن الطلب (طلب المصدر) شروط توقيع، شروط متفق عليها مسبقا .

2) أطراف الاعتماد المستندي

- المصدر: هو صاحب البضاعة (المرسل) و هو المستفيد الأول من الاعتماد، يلجأ إليه لعدم معرفته للمستورد و بالتالي غياب الثقة بينهما.

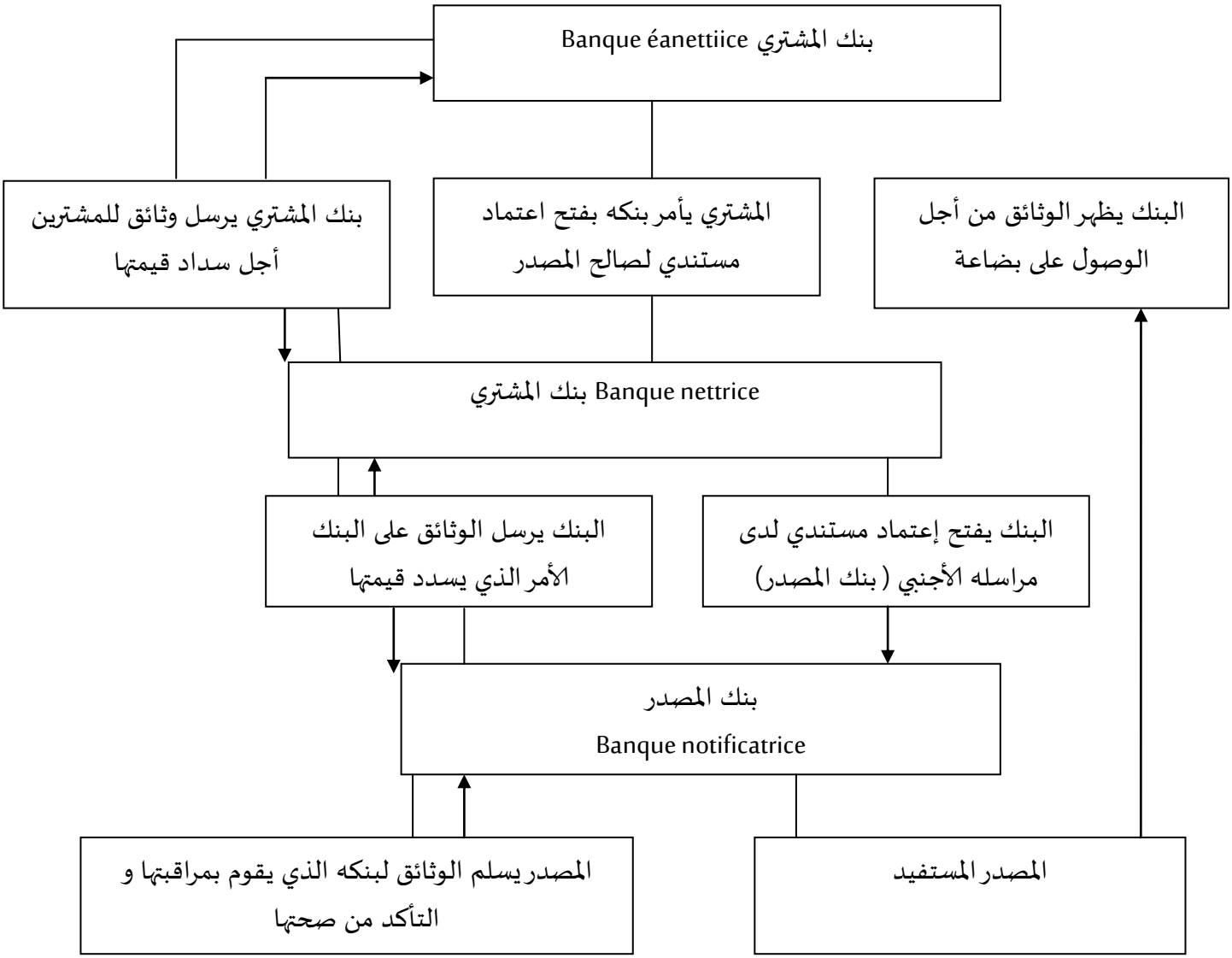
[1]- فيصل محمود، مصطفى النعيمات،" مسئولية البنك في قبول المستندات في نظام الإعتماد المستندي " ، داروائل للنشر، الأردن ، الطبعة 1 ، سنة 2005، ص 18.

- **المستورد:** هو الذي سيدفع قيمة البضاعة، لكن بعد التأكد من وصولها الفعلي و مطابقتها للمواصفات المتفق عليها.

- **بنك المستورد:** هو البنك الذي يتعامل معه المشتري، فهو الذي يقوم بفتح الاعتماد المستندي لصالح المصدر بأمر من المستورد، و كذا يقوم بسداد قيمة البضاعة بأمر هذا الأخير.

- **بنك المصدر:** و هو البنك الذي يتعامل معه المصدر فيقوم بسداد قيمة البضاعة عن المستورد بعد إستلام الوثائق، بعدها يسلمها للبنك المستورد، و الشكل التالي يوضح عملية فتح إعتماد مستندي:

الشكل رقم (05) : مخطط سير عملية الاعتماد المستندي



المصدر: شميسة بالطاهرة تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي"، مذكرة ليسانس، تخصص مالية و محاسبة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسير و العلوم التجارية، جامعة عبد الحميد ابن باديس، 2012-2011.

المطلب الثاني : أنواع الاعتماد المستندي

I - تصنيف الاعتمادات من حيث طبيعتها :

1) **اعتماد التصدير:** هو الاعتماد الذي يفتحه المستورد الأجنبي لصالح المصدر بالخارج لشراء سلعة أجنبية.

2) **في اعتماد الاستيراد:** هو الاعتماد الذي تفتحه البنوك كطلب متعامليها من أجل الاستيراد من دولة أخرى.

II- تصنيف الاعتمادات من حيث الالتزام المصرفي

أ) الاعتماد القابل للإلغاء:

هو الاعتماد الذي يجوز للبنك الفاتح إلغائه وإجراء التعديل عليه بناء على طلب من المشتري دون أخذ موافقة الأطراف الأخرى فهو يعتمد بالدرجة الأولى على المشتري[1]، كما أنه يمثل مخاطرة عالية للمستفيد وخاصة عندما يتم إصدار أمر الإلغاء أو التعديل[2] ، بينما تكون البضاعة قد تم شحنها ولكن المستندات لم يتم تقديمها بعد للبنك المراسل في بلاد المستفيد.

ب) الاعتماد غير القابل للإلغاء (القطعي):

و يشكل هذا النوع من الإعتمادات التزاما قاطعا على البنك الذي أصدره بشرط تقاسم المستندات المنصوص عليها مطابقة لشروط الاعتماد، يعرف بأنه بمثابة التزام محدود وقطعي من البنك فاتح الاعتماد بالدفع شريطة تقديم مستندات مطابقة للشروط من قبل المستفيد، و عدم قابليته للإلغاء تجعله وسيلة دفع مؤكدة و تنخفض درجة المخاطر إلى أدنى مستوى ممكن، و هذا النوع شائع الاستعمال و الإلتزام هنا قد يكون بأكثر من صورة و كما يلي :

1. إذا نص الاعتماد على الدفع بالاطلاع يلتزم البنك هنا بأن يدفع أو انه سيقوم بالدفع.

2. بالنسبة للإعتماد المؤجل الدفع يلتزم البنك هنا بأن يدفع أو أنه يتعهد بالدفع في الموعد المحدد في متن الإعتماد. 3. إذا نص الإعتماد على قبول سحوبات زمنية أو كمبيالات، فإن البنك يلتزم بقبول الكمبيالات التي يسحبها المستفيد و دفع قيمتها عند الإستحقاق بغض النظر عن الجهة المسحوبة عليها،

- لا يستطيع المشتري إلغاء الاعتماد المستندي طالما التزم المستفيد شروط الاعتماد.

- يمثل في أنه غير قابل للتعديل بدون موافقة أطراف التعاقد (المستفيد وبنك مصدر الاعتماد).

هذا النوع يمكن إلغاءه في أي وقت بدون إشهار مسبق للمصدر الأجنبي إلا أن البنك يبقى مرتبطا بالمستورد وفق العقد المبرم معه (أي فتح الاعتماد) و لا يمكن إلغاء العقد والتعهد (من طرف البنك) إلا إذا قدم عذرا أو سببا مقبولا (كفقدان الثقة ، وجود شبهة...) [3].

بينما المستورد(الأمر بالفتح) يمكن إلغاء تعليماته، وبإمكاننا القول أن هذا النوع من الاعتمادات لا يضمن حقوق المصدر، إذ أن المصدر ليس متأكد من أن البنك يلتزم بما تم الاتفاق عليه وهو نوع قليل الاستعمال نظرا للمخاطرة .

---

[1]- خالد وهمي الفراوي ،" العمليات المصرفية الخارجية"، دار المناهج ، عمان، 2010 ،ص 188 .

[2]- عابد خدجية،" والاعتماد المستندي و وسائل الدفع"، مذكرة ليسانس، تخصص تجارة دولية ،كلية العلوم التجارية والعلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة ابن خلدون تيارت ، 2005 ،ص 39 .

[3] -Jean stouflet:"le credit documentaire". 1957.p60.

إن هناك بعض الحالات تمكن البنك أن يمنح الوفاء للمستفيد ولو كانت المستندات في ظاهرها مطابقة لشروط الاعتماد والحالات هي:

* عدم وفاء البائع بالالتزامات التي نص عليها خطاب الاعتماد.
* حالة غش من البائع.
* الخطأ المشترك لكل من البائع و البنك.

ت) الاعتماد المستندي الغير القابل للإلغاء والمؤكد Credit Documentaries Irrévocable Confirmed: هو ذلك النوع من الاعتمادات المستندية الذي لا يتطلب تعهد بنك المستورد فقط بل يتطلب أيضا تعهد بنك المصدر على شكل تأكيد قبولا لدينا عن تصدير البضاعة، و نظرا لكون هذا النوع من الاعتماد يقدم ضمانات قوية فهو يعتبر من بين الآليات الشائعة الاستعمال.

ث) الاعتماد المستندي غير المعزز :

بموجب الإعتماد المستندي غير المعزز يقع الالتزام بالسداد للمصادر على عاتق البنك فاتح الإعتماد، و يكون دور البنك المراسل في بلد المصدر مجرد القيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد نظير عمولة، فلا إلتزام عليه إذا أخل أحد الطرفين بأي من الشروط الواردة في الإعتماد.

التعزيز هو تعهد قاطع من البنك المعزز على أن تقدم المستندات إلى البنك المعزز لتنفيذ شروط الاعتماد، ولا يتأثر التزام البنك نحو المستفيد بأنه خلافات قد تطرأ بين البائع والمشتري سواء فيما يتعلق بعقد البيع أو الاعتماد فيكون الاعتماد بذلك قطعا مما أصدره ومؤيدا من البنك الوسيط الذي يلتزم التزاما ثابتا و قطعيا مباشرا نحو المستفيد.

فدرجة المخاطر التي تواجه المستفيد في ظل هذا النوع سوف تنخفض إلى أدنى حد، ففي الواقع فإن الاعتماد المستندي المعزز يتضمن تأكيدا مزدوجا للحصول على قيمة طبقاته.

ج) الاعتماد القطعي المعزز:

في الإعتماد القطعي المعزز يضيف البنك المراسل في بلاد المستفيد تعهده إلى تعهد البنك الذي قام بفتح الإعتماد، فالتزم بفتح القيمة في جميع الظروف ما دامت المستندات مطابقة للشروط، و بالتالي يحظى هذا النوع من الإعتمادات بوجود تعهدين من بنكين (البنك فاتح الإعتماد و البنك المراسل في بلد المستفيد) فيتمنع المصادر المستفيد بمزيد من الإطمئنان و بضمانات أوفر بإمكانية قبض قيمة المستندات.

و بطبيعة الحال لا يطلب البنك فاتح الإعتماد تعزيز الإعتماد من البنك المراسل إلا عندما يكون ذلك جزءا من شروط المصدر على التاجر المستورد، فقد لا توجد حاجة لذلك إذا كان البنك فاتح الإعتماد هو أحد البنوك العالمية المشهورة لعظم ثقة الناس لها، كما أن البنوك المراسلة لا تقوم بتعزيز الإعتمادات إلا إذا توافرت عندها الثقة بالبنك المحلي فاتح الإعتماد و يكون ذلك نظير عمولة متفق عليها[1].

[1]- شميسة بالطاهر،" تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي "،مذكرة ليسانس، تخصص مالية و محاسبة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة عبد الحميد ابن باديس، سنة 2012/2011 ،ص 66.

III. تصنيف الاعتمادات المستندية حسب طريقة الدفع

يمكن تقسيم الإعتماد المستندي من حيث طريقة الدفع للبائع المستفيد (تنفيذ الإعتماد) إلى إعتماد إطلاع، و إعتماد قبول أو لأجل و اعتمادات الدفعات المقدمة يمكن تقسيمها إلى :

أ- اعتماد الاطلاع:

وفيه يدفع البنك فاتح الاعتماد بموجبه كامل قيمة المستندات المقدمة فور الاطلاع عليها والتحقق من مطابقتها للاعتماد، فبمجرد تقديم المصدر لبنك الإشعار المستندات المطلوبة في الاعتماد، بإمكان المصدر الحصول على كامل المبلغ مباشرة وهو الأكثر انتشارا و شيوعا.[1]

ب- إعتماد القبول:

ينص على أن الدفع يكون بموجب كمبيالات يدفعها البائع (المستفيد) ضمن مستندات الشحن والمسحوبات المشار إليها، إما أن تكون على المشتري فاتح الاعتماد، في هذه الحالة لا يسلم المستندات إلا بعد توقيع المستورد بما يفيد إلزامه بتسديد في التاريخ المحدد لها.

ت- اعتماد الدفعات:

وتسمى كذلك الاعتمادات ذات الشرط الأحمر وهي اعتمادات قطعية يسمح فيها المستفيد بسحب مبالغ معينة مفادها بمجرد إخباره بالاعتماد، وتخصم هذه المبالغ من قيمة الفاتورة النهائية عند الاستعمال النهائي في الإعتماد، وسميت بهذا الاسم لأنها تحتوي على هذا الشرط الخاص الذي يكتب عادة بالحبر الأحمر الملفت للانتباه.

IV. الاعتمادات المستندية من حيث الشكل

أ- الاعتماد المستندي القابل للتحويل: ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المقرض بالدفع لأن يضع هذا الاعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر، ويستخدم عادة إذا كان المستفيد الأول وسيط للمستورد في بلاد التصدير، فيقوم بتحويل الاعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة، وتتم هذه العملية بإصدار اعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول [2].

ب- اعتماد صادر مقابل اعتماد وارد:

هو الاعتماد الذي يقدم مقابل اعتماد آخر، ويعتبر ضمان الاعتماد الأخر، حينما يرد اعتماد من إيطاليا مثلا إلى البنك لصالح المستفيد في عمان مثلا، يقوم البنك المحلي بتبليغ تفاصيله للمستفيد في حالة عدم وجود البضاعة المطلوبة في الاعتماد الوارد لدى المستفيد، يقوم هذا الأخير بفتح اعتماد مستندي مقابل لدى البنك مثلا لصالح مستفيد آخر في (هونغ كونغ) لاستيراد البضاعة المطلوبة وتصديرها إلى إيطاليا حسب شروط الاعتماد الوارد.

---

[1]- الفراوي، **خالد وهبي**، "العمليات المصرفية الخارجية"، مرجع سبق ذكره، ص 190

[2]- احمد غنيم،" الاعتماد و التحصيل المستندى"، دار النشر و توزيع ، مصر، الطبعة السادسة ، سنة 1991، ص 32.

ج- اعتماد غير قابل للتحويل

هذا النوع من الاعتماد يتعين على المستفيد استخدام الاعتماد بنفسه، أي لا يجوز لأي مستفيد اخر استخدامه و لا يسقط حق المستفيد من هذا الاعتماد في التصرف في الحصيلة وفقا لأحكام القانون السارية.

د- الاعتماد الدائري أو المتجدد(Credit Documentaire Revolving):

و يستخدم هذا النوع من الاعتماد في حال الاتفاق على تسليم البضاعة للمشتري على دفعات وعلى فترات زمنية منتظمة، ففي حالة رغبة المشتري المحلي باستيراد كميات كبيرة من البضاعة و استلامها على شكل دفعات فإنه بدلا من فتح اعتماد مستندي لكل دفعة فإنه يفتح اعتماد واحد يتجدد تلقائيا على شكل دوري كلما انتهت مدته و قيمته، دون أن يكون هناك حاجة إلى فتح اعتماد مستندي جديد في كل مرة.

V.حسب طريقة التنفيذ :

أ) الاعتماد المستندي المنفذ لدى الاطلاع أو بالنظر:

هو ذلك الاعتماد الذي يمكن من المستفيد من خلاله الحصول على قيمة الصفقة من بنكه مجرد التقدم إليه وإظهاره و تحقق البنك من صحتها بعد ذلك يقوم البنك الأمر بتحويل المبلغ فور استلامه للمستندات و الوثائق المطلوبة الواردة إليها والتحصيل عليها من المستفيد (المصدر).

ب) الاعتماد المستندي المحقق بالتفاوض:

و قد يعرف بالاعتماد القابل للخصم حيث وجه قد يتعهد البائع من البنك بخصم الكمبيالة التي يسحبها من المشتري وفق شروط معينة و من ثم فهو شكل من أشكال القروض التي يتم بمقتضاها الأخذ من شخص معين من عملية شراء مستندات معينة مسحوبة بكمبيالة من أحد الأطراف الثلاثة : المشتري ، البائع، البنك (من المستفيد)، مع خصم نفقات تلك العملية وإلا تسديد عمولات التفاوض بشأن الكمبيالة إلى غاية التسديد الفعلي لها عن طريق بنك المصدر).

ت) الاعتماد المستندي المنفذ بالقبول أو الدفع الآجل:

تم بموجب هذا الاعتماد قيام البنك الذي أصدر الاعتماد أو مراسله في حالة التعزيز بقبول الكمبيالات المرفقة بالمستندات المقدمة من المصدر أو الالتزام بسداد قيمة المستندات عند حلول أجل السداد أي سداد قيمة الاعتماد ويستخدم هذا الشرط في حالة قيام المصدر بفتح ائتمان تجاري للمستورد لأجل معين يتم في الكمبيالات المقبولة أو سداد قيمة المرسلة دون قبول الكمبيالات[1].

المطلب الثالث: أهمية الاعتماد المستندي

توفر الاعتمادات المستندية الأمان والائتمان لكل من المصدر والمستورد، وبالتالي تستطيع القول أنه ذو أهمية لكل أطراف الاعتماد، وندرجها كما يلي:

1)-أهميته بالنسبة للمصدر

- يحقق الاعتماد المستندي الأمان من خلال إيجاد طرق حسن السمعة هو البنك التجاري الذي يلتزم أمام المصدر بدفع قيمة المستندات، لذا يتمكن المصدر من قبض قيمة البضاعة في الاعتماد.
- قد يحصل المصدر على قيمة البضاعة مقدما دون أن يقوم بتصديرها إلى الخارج، كما يضمن عدم انسحاب المستورد ضمن المدة المتفق عليها في الاعتماد.

[1]- مازوت عبد الغني ،" الاعتماد المستندي و التجارة الالكترونية"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان ، الطبعة الأولى، سنة 2006، ص 27.

- قد يدفع البنك الكمبيالات المستندية، وذلك عندما يخصم العميل هذه الكمبيالات لدى البنك قبل تاريخ استحقاقها، لذا بعد التمويل دائما للبائع.

2)- أهميته بالنسبة للمستورد

-يكون واثقا من بضاعته لأنه يكون قد تم شحنها وستأتي مطابقة للشروط المتفق عليها في الإعتماد.

- يستطيع المستورد الحصول على تسهيلات الموردين من المورد خلال فتح الاعتماد ذاته.

- عندما يفتح المشتري اعتمادا لدى البنك التجاري، لا يقوم بتوريد قيمة الاعتماد بالكامل إلى البنك، بل جزءا من قيمة الاعتماد كتأمين لدى البنك.

3)- أهميته بالنسبة للبنوك

- بالنسبة لبنك المصدر فهو دخل من جراء العمليات التي يتقاضاها والتأمينات التي تأخذها مصدرا تمويليا لا بأس به، أما بالنسبة لبنك المراسل فإنه يتقاضى عمولة تتفق حسب دوره في الاعتماد فإذا كان دوره كمبلغ الاعتماد فإن عمولته تختلف عما إذا كان دوره معززا للاعتماد.

- تبرز أهميته إذ أنه يحل مشكلة من خلال قيام البنك بدور الوسيط الذي يقوم به بنك المستورد بفتح الاعتماد لصالح المصدر ويتعهد له بدفع ثمن البضاعة بعد فحص مستندات شحنها.

4)- أهميته بالنسبة للتجارة الدولية

- تستخدم الاعتمادات المستندية في تمويل التجارة الدولية من استيراد وتصدير متحيزا في وساطة البنوك الخارجية.

- يعتبر من أهم وسائل الدفع وأكثرها انتشارا في عمليات التجارة الدولية.

- تقريب وجهات النظر بين المتعاملين الاقتصاديين على المستوى الدولي.

- تسهيل و تسريع عمليات التبادل الدولي.

- جلب أكبر قدر من المتعاملين في ميدان التجارة الخارجية لأنه يعتبر مصدر لدخله و أرباحه.

المطلب الرابع: مزايا و عيوب الاعتماد المستندي

*** المزايا :**

- ✓ ضمان الدفع
- ✓ السرعة و المرونة
- ✓ تحقيق العملية التجارية تحت رقابة البنك لكن على مستوى الوثائق فقط
- ✓ تأمين شامل الذي يعد تأمين القرض غير الرجعي و المؤكد في المؤسسة المختصة
- ✓ يسهل البيع

*** العيوب :**

- ✓ المماطلة في الدفع من طرف شركة التأمين في حالة حدوث حادات
- ✓ خطر طلب مصاريف إضافية مقابل التسليم من طرف البنك للاعتماد أو من المكلف بالنقل في حالة حدوث طارئ يتطلب أتعاب إضافية
- ✓ رفض أو عدم قدرة الدولة أو الأطراف المتعاملة إجراء النقل في المواعيد المحددة، و ارتفاع العملة المتفق عليها للدفع بما يزيد عن ثمن البضاعة.

المبحث الثاني: عموميات حول التحصيل المستندي(التسليم المستندي)

يعتبر التحصيل المستندي من أبسط العمليات الوثائقية ولكنه بالمقابل يعد أقل العمليات الوثائقية ضمانا وأقل انتشارا في الاستعمال مقارنة بالعمليات الأخرى، فهو تقنية من تقنيات تمويل التجارة الخارجية مبنية على أساس اللغة المتبادلة بين المستورد والمصادر دون تدخل البنك بتعهده للطرف.

المطلب الأول: تعريف وأطرافه التحصيل المستندي

1) تعريف التحصيل المستندي Encaissennent documentaire:

- التحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصادر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول كمبيالة. [1]

- هو أمر من البائع لبنكه بتحصيل مبلغ من المال عند المشتري (المستورد)، مقابل تسليم مستندات الإرسال، و يمكن إجرائها بواسطة الدفع نقدا أو يقول السفتجة.

- مما سبق يمكن القول أن التحصيل المستندي هو العملية التي يتم من خلالها اتصال المصدر ببنكه من أجل استقبال دفع أو قبول يتحصل عليه المستورد وقت تسليم المستندات المتعلقة بالبضاعة بالإضافة إلى السفتجة الموجهة إلى المستورد. [2]

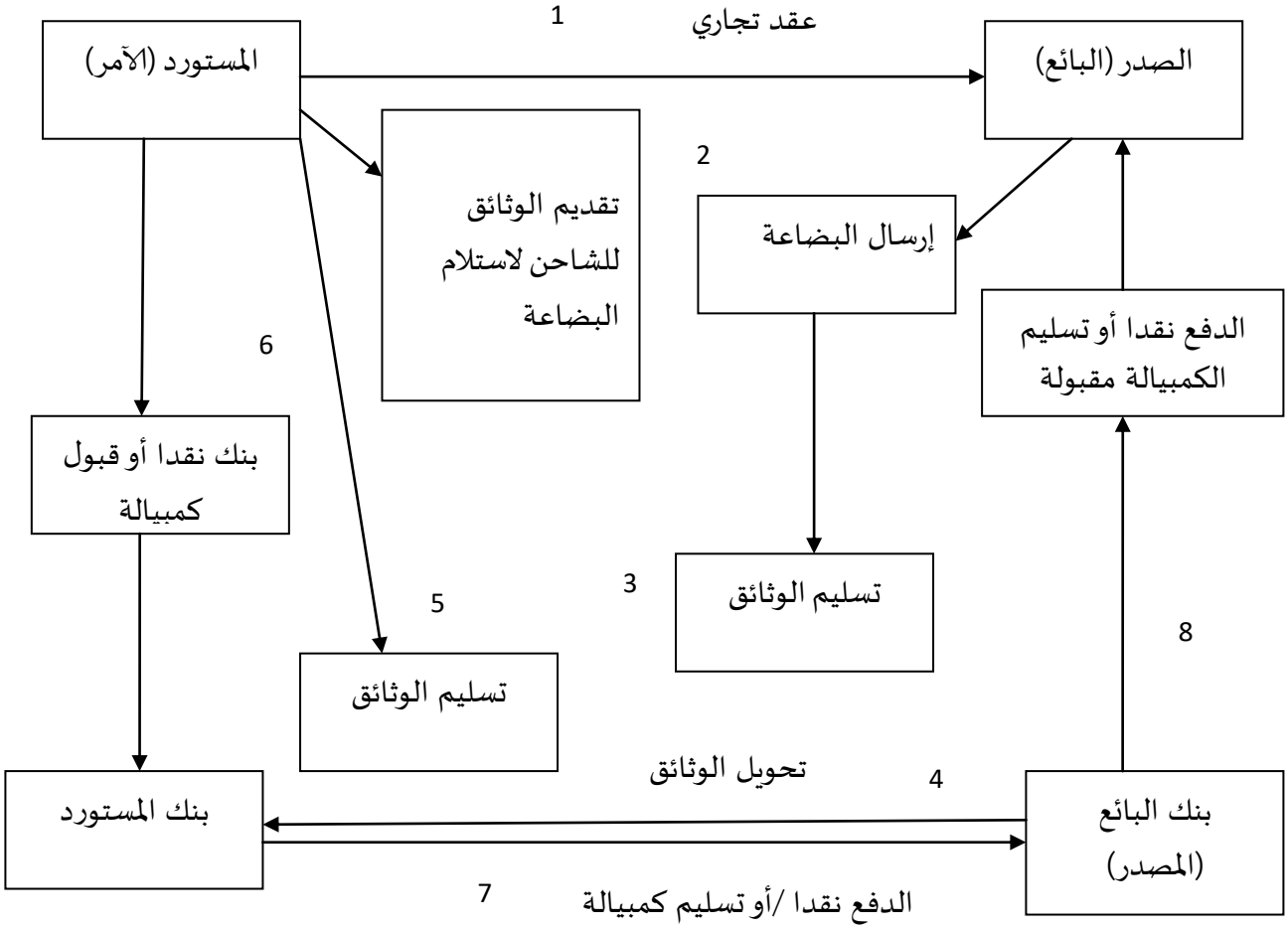
فالتحصيل المستندي يستعمل عند توفر التقاط التالية :

- الثقة التامة بين المستورد و المصدر.
- إرادة الدفع وكفاءة المشتري لا شك فيها.
- الوضعية السياسية، الاقتصادية، القضائية، لا شك فيها أي مستقرة في بلاد المستورد.

[1]- لطرش الطاهر ، "تقنيات البنوك "، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون ، الجزائر، الطبعة الخامسة ، سنة 2000 ، ص 119 ،ص 120.

[2]- غنيم أحمد ، الاعتماد المستندي والتحميل المستندي ، مرجع سبق ذكره، ص 152.

شكل رقم (06): الخطوات العملية في مسار التحصيل المستندي



Source: philipecuariandie et stephaueprinzi, les opérations bancaires à l'ucruational bouque, édition

2) أطراف التحصيل المستندي[1]:

يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي وهي كالتالي -

أ- البائع (المصدر)Le remiettant: وهو الطرف المنشأ للعملية وهو بدوره يقوم بإعداد مستندات التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بما أمر التحصيل.

ب- بنك المصدر La Bangne rerettante:وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة اليه في هذا الشأن.

ج- المشتري (المستورد): وهو الذي تقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها.

د- بنك المشتري: هو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من بنك المصدر.

[1]- مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، سنة 2001، ص 31.

المطلب الثاني: أنواع التحصيل المستندي:

تحدد أشكال التحصيل المستندي حسب طريقة الدفع في هذا الأخير، و منه يوجد شكلين أساسين للتحصيل المستندي هما:

- **التحصيل مقابل الدفع:** أي تسليم المستندات مقابل الدفع، و في هذه الحالة لا يسلم البنك المستندات للمشتري إلا بعد الدفع الفوري دون أن يتحمل مسؤولية تسليم البضاعة فيكون المشتري بذلك معرضا لخطر عدم استلام طلبيته، إلا أن هذا النوع من التحصيل المستندي أكثر ضمانا للمورد الذي يفرض بند - الدفع عند أول تقديم المستندات Raiement sur Premiere Prientation des documents فتم الإشارة إلى هذه العبارة في الأمر بالتحصيل أو الفاتورة و بذلك المصدر يتمكن من حصوله على حقوقه (مبلغ الصفقة)

التحصيل مقابل العمل هذا النوع من التحصيل يقوم على أساس تسليم البنك المكلف بتحصيل المستندات للمشتري مقابل القبول حيث تسحب هذه باسم المشتري ولا يتم قبولها لدى بنك التحصيل في هذه الحالة يتحمل البنك أخطار الصرف و عدم الدفع لذا يصر الموردون على أن يكون القبول مؤيدا من طرف البنك (أي أن يكمل البنك السفتجة و ذلك بإمضاء خلفها)

المطلب الثالث: مزايا و عيوب التحصيل المستندي

يعد التحصيل المستندي من وسائل الدفع الأكثر استعمالاً في التجارة الخارجية لتميزه بالسرعة والأمان وتوفير السيولة النقدية، وكونه يتم بضمان من البنك

اولا : مفهوم : لتحصيل المستندي

هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة و إعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة و تجدر الاشارة في التحصيل ان المستورد لا يمكنه أن يستلم المستندات إلا بعد قبول الكمبيالة أو تسديد المبلغ.[1]

كما يعرف على أنه عملية تتم بين البنوك بوثائق تجارية التي تشترط تحويلها إلى المستورد بأمر من المصدر مقابل حصول هذا الأخير على الوثائق، ويكون الدفع حسب الشروط المتفق عليها في التحصيل أما تسليم المستندات مقابل دفع قيمتها أو مقابل قبولها، ويتم اللجوء إلى التحصيل المستندي إذا كانت العلاقة بين البائع والمشتري جيدة ومبنية على ثقة متبادلة، وأيضاً الوضعية المالية للبلدان حسنة.[2]

ويمكن تعريف التحصيل المستندي بأنه وسيلة تحصيل من قبل البنك للثمن المتوجب على المشتري مقابل استلامه للمستندات المطلوبة. ويقوم البنك بوظيفة وكيل تأمين او وسيط بين المصدر (البائع) والمستورد (المشتري) فهو يقدم للمستورد بناءا لأوامر المصدر أو بنكه، مستندات تشير الى شحن البضائع ويقوم بالمقابل بتحصيل الثمن المتوجب على المستورد لصالح المصدر.[3]

[1]- لطرش طاهر، تقنيات البنوك،ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، سنة 2001، ص119.

[2]- ميدية سميرة،لعماري غنية، مذكرة ليسانس بعنوان: دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، سنة 2006،ص71.

[3]- مازن عبد العزيز فاعور، الاعتماد المستندي والتجارة الالكترونية، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت ، لبنان، سنة 2006، ص79.

هو آلية دفع يقوم البنك بموجبها بتحصيل المدفوعات باسم البائع وذلك بتسليم المستندات إلى المشتري، وهي تستخدم عندما يكون المشتري والبائع على معرفة تامة ببعضهما البعض وعلى درجة من الثقة القائمة بين الجانبين.

وبتالي فإن البنوك تقوم بدور الوسيط او الوكيل بين المشتري والبائع وتكون مسؤوليتها محصورة بتحويل المستندات مقابل الدفع او القبول بالدفع.

ثانيا : أشكال التحصيل المستندي

تحدد أشكال التحصيل المستندي حسب طريقة الدفع في هذا الأخير، و منه يوجد شكلين أساسين للتحصيل المستندي هما :

1- **التحصيل مقابل الدفع**

أي تسليم المستندات مقابل الدفع، و في هذه الحالة لا يسلم البنك المستندات للمشتري إلا بعد الدفع الفوري دون أن يتحمل مسؤولية تسليم البضاعة فيكون المشتري بذلك معرضا لخطر عدم استلام طلبيته، إلا أن هذا النوع من التحصيل المستندي أكثر ضمانا للمورد الذي يفرض بند (الدفع عند أول تقديم للمستندات) فتتم الإشارة إلى هذه العبارة في الأمر بالتحصيل أو الفاتورة و بذلك يضمن المصدر حصوله على حقوقه (مبلغ الصفقة)

2- التحصيل مقابل القبول

الإعتماد القابل للتحويل هو إعتماد غير قابل للنقض ينص فيه على حق المستفيد في الطلب من البنك المفوض بالدفع أن يضع هذا الإعتماد كليا أو جزئيا تحت تصرف مستفيد آخر، و يستخدم هذا النوع غالبا إذا كان المستفيد الأول وسيط أو وكيل للمستورد في بلد التصدير، فيقوم بتحويل الإعتماد بدوره إلى المصدرين الفعليين للبضاعة نظير عمولة معينة أو الإستفادة من فروق الأسعار، و تتم عملية التحويل إصدار إعتماد جديد أو أكثر لصالح المستفيد الأول هذا النوع من التحصيل يقوم على أساس تسليم البنك المكلف بتحصيل المستندات و المستعجلة للمشتري مقابل القبول حيث تسحب هذه باسم المشتري و لا يتم قبولها لدى بنك التحصيل في هذه الحالة يتحمل البنك أخطار الصرف و عدم الدفع لذا يصر الموردون على أن يكون القبول مؤيدا من طرف البنك (أي أن يكفل البنك السفتجة و ذلك بإمضاءٍ خلفها)

3- أقسام التحصيل المستندي من حيث الزمن:

أ. تحصيل مستندي عند الإطلاع: معناه أن البضاعة تدفع قيمتها عند التحصل على وثائقها فتصبح أداة دفع في التجارة الخارجية.

ب.التحصيل المستندي المؤجل: هو تواجد فترة زمنية بين تاريخ حيازة السلعة و تاريخ دفع قيمة الورقة التجارية و تصبح في هذه الحالة أداة دفع و قرض

أ) مزايا التحصيل

نظرا للأهمية التي يتمتع بها عقد الإعتماد المستندي من قبل أطرافه و ذلك للدور الذي يلعبه في توفير الحقوق الناشئة عن هذا العقد لكلا طرفيه و بناء عليه فان الإعتماد المستندي يتمتع بالمزايا الآتية:

أ/ مجموعة من المزايا تتعلق بالتسهيلات التمويلية :

و تتمثل أهمها في النقاط التالية - تلبية رغبة المستورد في تمويل قيمة مشترياته- من خلال:

1- الائتمان و تلبية رغبة البائع في الحصول على قيمة مبيعاته نقدا.

2- يساعد على تمويل معاملات محددة مطابقة للمواصفات المتفق عليها مع الوعد الدفع للمؤكد، مما يقلل درجة المخاطرة التي يمكن أن يتعرض لها المصدر و المستورد معا.

3- في حالات عديدة يسمح الإعتماد المستندي للمستورد بالشراء بأسعار أرخص نسبيا مقارنة بالأسعار التي كان يمكن دفعها في حالة الشراء الأجل، و التي تم وفقا لشروط الشراء طويلة الأجل.

4- كما يساعد أيضا في حالات معينة على إلغاء أو تخفيض مخاطر الائتمان التجاري إلى أدناه و يتحقق ذلك عندما يتم تعزيز الإعتماد و يكون في هذه الحالة غير قابل للإلغاء أو النقض فالمصدر في ظل هذه الشروط يكون متأكد من حصول قيمة مبيعاته نقدا و وفقا لشروط الاتفاق بغض النظر عن رغبة و قدرة المستورد على الدفع.

5- بالإضافة إلى ما سبق فان الإعتماد المستندي يسمح بتخفيض مخاطر التبادل.

ب- مجموعة من المنافع تتعلق بتقديم الحماية القانونية.

يتم صياغة وتنظيم الإعتماد المستندي من خلال مجموعة من التشريعات القانونية و القرارات الإدارية و التنظيمية، تشكل في مجموعها حماية قانونية لجميع أطراف التعامل و التي تتحقق من خلال

- ✓ السرعة في إتمام العمليات إذ هو أسرع من قواعد الدفع الأخرى
- ✓ **بالنسبة للبائع؛** فهي تتميز بالبسطة و قلة التكلفة كما أن تسليم المستندات للمشتري يتوقف على رغبة
- ✓ البائع إما بحصوله على قيمة المستندات فورا من المشتري أو منحه مهلة للدفع مقابل توقيعه على كمبيالة.
- ✓ **بالنسبة للمشتري؛** فهي طريقة أقل تكلفة من الاعتماد المستندي و توفر له الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة اليه بعد وصولها أو مراجعة المستندات بدقة قبل دفع ثمنها، كما أن الدفع يؤجل الى حين وصول البضاعة.

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

ب) عيوب التحصيل :

- ✓ نقص الضمانات، والخطورة في التعامل خاصة بالنسبة للمصدر.
- ✓ بالنسبة للبائع: فهي تتمثل في أنه في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوق يتكبد بعض الغرامات و المصاريف مثل غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو تسديد مصاريف التخزين أو التامين..... الخ، و إذا حدث تأخير وصول السفينة المنحوتة عليها البضاعة فإن البائع سيتأخر في استلام قيمة البضائع.
- ✓ تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكمبيالة من طرف المستورد بعد ارسال البضاعة.

خلاصة الفصل

إن تمويل صفقات التبادل التجاري تتم من خلال الاعتمادات المستندية، لما تتمتع به من مزايا في مجال تخفيض مخاطر التبادل التجاري وبناء الثقة بين أطراف التبادل.

ونظرا لكون الأطراف الرئيسية للاعتماد يمثلون دولا مختلفة، فقد تباينت تشريعاتها وقوانينها، لذا تم البحث عن أساليب علمية لتوحيدها والوصول إلى مفاهيم موحدة لتفسير مصطلحات الاعتماد المستندي في المحافظة على حقوق كافة الأطراف المتعاملة.

الفصل الثالث

دارسة حول البنك الخارجي الجزائري

تمهيد الفصل :

تطرقنا في الفصول النظرية إلى استخدام المعلومات المالية في تقييم وتشخيص الوضعية المالية للمؤسسة من خلال عدة مؤشرات مالية تنبؤ بالوضعية المالية التي آلت إليها المؤسسة، بعد ذلك قمنا بدراسة مدى استعمال المعلومات المالية الواردة في القوائم المالية في اتخاذ القرارات من خلال دراسة لوحة القيادة المالية وأسلوب القياس المقارن الذي يعتبر وسيلة لتقييم أداء المؤسسة مقارنة مع مثيلاتها من المؤسسات سواء من نفس القطاع أو من قطاعات مختلفة، ومحاولة منا للإجابة على السؤال الرئيسي وكذلك مجموعة الأسئلة الفرعية في بداية بحثنا هذا وتدعيما للجانب النظري الذي تطرقنا إليه، تناولنا دراسة حالة تطبيقية تتعلق بإحدى البنوك التجارية الجزائرية و هو البنك الخارجية الجزائري حيث قسمنا هذا الفصل إلى مبحثين :

المبحث الأول: عموميات حول البنك الخارجي الجزائري BEA

المبحث الثاني: الدراسة الميدانية لتقييم الأداء المالي للبنك الخارجي الجزائري باستخدام مؤشرات العائد والمخاطرة

المبحث الأول: عموميات حول البنك الخارجي الجزائري BEA

يعتبر بنك الجزائر الخارجي وليد التطورات النظام البنكي الجزائري، حيث وجد نفسه في ظل الأوضاع الراهنة مجبرا على التأقلم مع التغيرات التي تشهدها البيئة، فأصبح يسعى إلى بلوغ أعلى درجات التقدم والتطور في عملياته وخدماته، ونحاول من خلال هذا المبحث التعريف به من خلال تقديم لمحة عن نشأته وتطوره، عرض مختلف وظائفه.

الطلب الأول : تقديم البنك الخارجي الجزائري

من أكثر البنوك التجارية الجزائرية شهرة في العالم نجد بنك الجزائر الخارجي الذي يعم الرائد من حيث التعاملات مع الخارج خاصة في ميدان الضمانات البنكية ولذلك أوكلت له الدولة كل الصلاحيات للقيام بمهامه على أحسن وجه، فهو يعتبر بنك من الدرجة الأول و ذو سمعة عالمية كبيرة

الفرع الأول : لمحة عن البنك الخارجي الجزائري

يعتبر البنك الخارجي الجزائري من بين البنوك الستة التجارية المتواجدة في الجزائر، وهو بنك تجاري منذ نشأته متخصص في تمويل التجارة الخارجية تنفيذ الاتفاقيات المرتبطة بالعمليات الخارجية. فيما يلي عرض لأهم التطورات التي شهدها هذا البنك [1].

فيما يخص العدد الإجمال لموظفي بنك الجزائر الخارجي (مقر و وحدات) بلغ 4378 شخص سنة 2005 بين مديرين ومشرفين، أعوان تحكم، أعوان تنفيذ، موزعين على مستوى شبكة من 82 وكالة ضمن 10 وحدات موزعين عبر أنحاء البلد (التجمعات السكنية الكبرى و المناطق الصناعية ومناطق إنتاج المحروقات)، وتضم 23 من شركات تابعة ومساهمة منها 16 بالخارج و 7 وطنية. إن بنك الجزائر الخارجي له علاقة بشبكة من 1450 مراسل بنكي موزعين عبر 41 بلد، ويسير بنك الجز ائر الخارجي أكثر 35% من التجارة المحلية

إلى غاية استقلالية المؤسسات العمومية سنة 1988 كان بنك الجزائر الخارجي من بين أهم بنوك الدولة معناه و كما أشرنا إليه كان دوره الرئيسي هو الوساطة بين المؤسسات و خزينة الدولة: اخر نشاطاتها اختتمت في ظروف ملائمة للبنك، ميزانية 31 ديسمر قدرت ب 78489 مليار دج بالمقارنة بنشاط 1993.

تستطيع القول استنادا على ميزانية نشاط بنك الجزائر الخارجي، أنه م ينقطع عن بذل جهود مختلفة الأشكال انجاه زبائنه من القطاع العام أو الخاص، داخليا أو خارجيا لتوفير خدمات تتوافق والوضعية الاقتصادية الجديدة، كما يستعمل بنك الجزائر الخارجي وسائل الاتصال و المعالجة المعقدة كالإنترنت والإعلام الآلي و كذا سويفت (SWIFT) .

الفرع الثاني: نشأة وتطور البنك الخارجي الجزائري

تم إنشاء بنك الجزائر الخارجي في 01 أكتوبر 1967 طبقا للمرسوم رقم 67-204 في شكل شركة جزائرية حدد رأسماله مبدئيا ب 20 مليون دينار جزائري، مقره الجزائر العاصمة، بإمكانه إقامة وكالات وفروع، بموافقة وزير المالية كما يمكنه إقامة وكالات خارج الوطن، وتصنيفها لا يكون إلا بموجب نص تشريعي، وقد تم إنشاؤه على أنقاض المؤسسات البنكية التالية [2]:

- القرض الليوني في 01 أكتوبر 1967:(le Credit Lyonnais)

[1] -www.bea.dz/résultat financiers

[2] -www.bea.dz/résultat financiers

- الشركة العامة في 31 ديسمبر 1967 : (Société générale)
- قرض الشمال (البنك الشمالي للتسليف في 30 أفريل 1968 : (Credit du nord) البنك الصناعي للجزائري و بنك البحر الأبيض المتوسط في 31 ماي 1968 :
(Banque industrielle d'Algérie et de la méditerrané)
- بنك باركليز الفرنسي في 30 أفريل 1968

ومع إنشاء البنك الجزائري الخارجي تم إرساء أول هيكل تنظيمي وضم

- دائرة الشؤون الإدارية
- هيكل المواد الهيدروكربونية.
- دائرة الشؤون الخارجية.
- دائرة دراسات الاستغلال.

تحصل بنك الجزائر الخارجي على هيكله النهائي في 01 جوان 1968، و تأسيسه يمثل المرحلة الأخيرة من إجراءات التأميم البنكي، حيث يسير من طرف رئيس مدير عام و مدير عام مساعد و ثلاث ممتشارين، وهم مكلفون بالتسيير و تطبيق السياسة الخاصة بالبنك و تمثيله اتجاه الغير، ومنذ 1970 ، كان بنك الجزائر الخارجي محل ثقة لجميع العمليات البنكية للمؤسسات الصناعية الكبرى مع المؤسسات الأجنبية (سوناطراك، شركة النقل البحري، شركات البناء،...)

حافظ البنك على نفس الهيكل التنظيمي إلى غاية 1980، بعدها أرسي شكل ثاني من التنظيم الهيكلي أكثر توافقا مع تقدم عمليات البنك، وتم استحداث عدة مديريات تحت سلطة مستشار مديرية البنك: يضم الهيكل التنظيمي من مديريتان عامتان مساعدتان و 9 مديريات مركزية عملياتية.

في سنة 1988 تم استحداث تنظيم جدىد ارسي تحت سلطة المدير الذي أعاد تنظم وحدات الشؤون الخارجية وأصبح بنك الجزائر الخارجي من بين أبرز المؤسسات البنكية الأولى المنفصلة ذاتيا، وذلك بموجب أحكام القانون 61/89 الصادر في 12 جانفي 1988 وحضي برأس مال اجتماعي قدر ب 24.5 مليون دينار جزائري .

وفي سنة 1989 تم الاعتماد على هيكل تنظيمي جديد، وهو تنظيم يضم 3 مديريات عامة مساعدة عملياتية لكل عدد معين من الوحدات المركزية، وبعد 21 سنة خبرة و بفضل تطبيق القانون رقم88/01 في 12 جانفي 1988 المتعلق باستقلالية المؤسسات، قام بنك الجزائر الخارجي بتغيير شكله و أصبح يوم 5 فيفري 1989 مؤسسة بالأسهم، رأس ماله قفز من 1 مليار دج إلى 24.5 مليار دج، مع المحافظة بشكل عام على هدفه الأساسي المسطر بموجب المرسوم المؤرخ في 1 أكتوبر 1967 ، كما تم استحداث هيكل تنظيمي أخر سنة 1996 من طرف المدير الجهوي، بمقتضى مذكرة المدير العام رقم 01 الصادر في 02 جانفي 1996.

زود بنك الجزائر الخارجي بدائرة التسويق سنة 1997 (مذكرة المدير العام رقم 02 المؤرخة في 1997/04/21 ملحقة بمديرية الشبكة، وتتفرع هذه الدائرة الى قطاعين: قطاع "مؤسسي" وقطاع "شخصي" بالإضافة إلى مكتب المراجعة الدولية "DELOITE" و ايضا "TOUEN" حيث يقوم بتوزيع مسؤولية السياسة التجارية واستجابة للسياسة الجديدة للبنك التي تهدف إلى تحقيق الفعالية والكفاءة في التسيير البنكي، تبنى

البنك هيكلا تنظيميا جديدا سنة 2003، ، بموجبه تم استحداث هياكل جديدة، وتم توسيع وتمديد مهام واختصاصات الهياكل الموجودة حاليا للبنك فرعن في الخارج[1]:

- البنك الدول العري (باريس)

- البنك العربي للإستثمار والتجارة الدولية (أبو ظي)؛

يتم توزيع الرأس المال الاجتماعي على 4 صناديق مساهمة حسب النسب التالية

صندوق مساهمة "الإلكترونيك"، المواصلات، الإعلام الآلي" 35% ؛

صندوق مساهمة كيمياء، بتروكيمياء، صيدلة" 10 %

وتشير بعض المعطيات حول نشاط بنك الجزائر الخارجي إلى تطورت أعباء الاستغلال ومخصصات الاهتلاك ب10% 0س حيث جاوزت 4.8 مليار دينار أصبح معامل الاستغلال يمثل نسبة 12% مقابل 20% سنة 2004؛

تم رفع المؤونات المشكلة لتغطية أخطار المقابلات إلى33.2 مليار دينار، بمقدار مرتين عما كانت عليه سنة 2004

- ارتفاع مقدار الأموال الخاصة نهاية سنة 2005 إلى34.1 مليار دينار، وبإضافة الأموال المخصصة لتغطية الأخطار البنكية العامة يصبح المقدار الإجمال 44.9 مليار دينار، هذه الأموال الخاصة تسمح باحترام النسب القانونية، باستثناء المتعلقة بتقسيم المخاطر، حيث تجاوزت في بعض المؤسسات العامة المنحلة، مؤهلة لإعادة الهيكلة المالية الحدود المتعارف عليها

- نمو الناتج البنكي الصافي بتيبة 82% بين سنتي 2004 و 2005. - فاق إجمال الميزانية نسبة 9%

- نمو المنتج البنكي ب 40%

بلغ الهامش البنكي ارتفاع بنسبة 86%

- تحسن الأرباح بنسبة 51%

وفي سنة 2006 قام البنك بعمليات إعادة هيكلة وظائفه ودخل في مرحلة جديدة من التحديث، والتي مست كل هياكله وشبكته بالكامل، كما عرفت هذه السنة إستراتجية تحديث وإعادة تأهيل الوكالات الضمان المواءمة مع المتطلبات التكنولوجية الجديدة والصفقات المتاحة للزبون، كل هذا في بيئة تنافسية.

وأدرك هذا البنك أن التكنولوجيا هي أداة أساسية سواء في المكتب الأمامي Front office أو في المكتب الخلفي Back office، لتقديم خدماتها إلى الزبائن

التعرف السنة الموالية 2007 تحديث نظام المعلومات من خلال برنامج دلتا Delta ليصبح العمل البنكي أكثر دقة وأمان

وفي سنة 2009 توجه البنك إلى قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة، ونتيجة للاتفاقيات المبرمة مع الشركات الرائدة عالميا تم طرح منتجات جديدة.

أما سنة 2011 فعرفت توسيعا لشبكة البنك وتحديدا لهياكله القديمة في إطار التحديث والتحسين المستمر في الخدمات وطريقة تقديمها، كما افتتح البنك في هذه السنة أول وكالة بخدمة حرة libre service الواقعة بديدوش مراد الجزائر وسط، وتم رفع رأسماله إلى 76 مليار دينار جزائري، لتسمح هذه الزيادة بالعمل بالتنسيق

[1] -www.bea.dz/résultats financiers

مع أكبر البنوك المحلية وكذا الدولية حاليا يسعى بنك الجزائر الخارجي إلى تدعيم وتوسيع شبكته البنكية من خلال إنشاء وكالات وتزويدها بأكفأ الموارد البشرية لمجارات المنافسة

- من بن العوامل الي ساعدت على بلوغ هذه النتائج، هناك عوامل داخلية تتمثل في المجهود الجماعي الهام للبنك بالنظر للتقدم والتحديث والانجازات المحققة، أما من بن العوامل الخارجية هو إطلاق برنامج النمو من طرف السلطات العمومية

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

1- التسمية: بنك الجزائر الخارجي Banque Extérieure d'Algerie (BEA)

- الصفة القانونية: شركة مساهمة

- رأس المال الاجتماعي :150 مليار دينار جزائري،

- المقر الاجتماعي: 11 شارع العقيد عميروش، الجزائر،

- النشاط: تقديم الخدمات البنكية وتمويل مختلف قطاعات النشاط لاسيما قطاع المحروقات، قطاع الحديد والصلب ، قطاع النقل، قطاع مواد البناء، وكذا قطاع الخدمات

شبكة الوكالات: 114 وكالة

المطلب الثاني : أهداف ومهام البنك الخارجي الجزائري

الفرع الأول: أهداف البنك الخارجي الجزائري

يسعى البنك الخارجي الجزائري إلى تحقيق أهداف هامة منها:[1].

تحسين وجعل التسيير أكثر فعالية من أجل ضمان التحويلات اللازمة للتطوير التجاري، وذلك بإدخال تقنيات جديدة في ميدان التسيير و التسويق مثل البطاقات التي تعمل بها البنوك فيما يخص تعاملاتها الداخلية فيما بينها.

- التوسع و نشر الشبكة واقتراب الزبائن، وكذا العمل على السير المحكم للموارد البشرية و الأخذ بالمشاركة على الصعيد الوطني و الخارجي. و تحسين وتطوير الأنظمة المعلوماتية و الاتصال.

- تقديم الوسائل المادية و التقنية حسب الاحتياجات .

- تقوية نظام المراقبة داخل كل المديريات التابعة للبلاد.

. تحقيق أكبر ربح ممكن، وذلك بتقديم خدمات مصرفية جديدة

- وضع وكلات وفروع في الخارج،

- تشجيع تمويل العمليات التجارية مع باقي بلدان العالم .

- تسهيل تنمية الإصلاحات الاقتصادية بين الجزائر و الخارج

- ضمان التسيير الجيد للالتزامات الناتجة بين أسواق الدول والجمعيات المحلية

- إعطاء ضمانات للموردين و المصدرين.

- إعطاء الموافقات للقرض مع البنوك الخارجية الأخرى في ظل الإصلاحات 90-91 يمكن أن يتدخل بنك الجزائر الخارجي في البورصات.

[1]- وثائق البنك www.bea.dz/résultats financiers

الفرع الثاني: مهام البنك الخارجي الجزائري

نذكر منها[1] :

- تنمية العلاقات التجارية بين المتعاملين الخواص والقطاع العام.

- دراسة القروض البنكية الممنوحة للعملاء وإخضاعها لشروط المديرية في حالة القروض ذات المبالغ المرتفعة إستقبال مختلف الإيداعات.

- تمويل المشاريع الإقتصادية الكبرى.

- تقديم خدمات لزبائن المؤسسات العمومية وكذا الزبائن الخواص في إطار العمل

- تمويل عمليات الاستيراد والتصدير مع الهيئات وشبكات البنك من خلال منح اعتمادات للاستيراد وضمان المصدرين الجزائريين، لتسهيل مهمتهم في التصدير ، الاعتماد والتأمين. - تسهيل تنمية العلاقات الاقتصادية بين الجزائر والدول الأخرى.

- ضمان التنفيذ الجيد للالتزامات الناتجة بين أسواق الدولة والجماعات المحلية

- يقدم معلومات تجارية صحيحة وضرورية للمصدرين والمستوردين الجزائريين حول عمليات التحويل، الشراء، البيع واستغلال المحلات العامة

- يساهم في جميع أنظمة الترقية، القرض والتسيير وتأمين القرض وذلك حسب ما هو مقرر في القانون التأسيسي كالصناعة الغذائية، الاستخراج المعدنية.

المطلب الثالث: وظائف البنك الخارجي الجزائري

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

الفرع الأول: الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري

ويتكون الهيكل التنظيمي كما يبينه الشكل الموالي من مديرية عامة يترأسها رئيس مدير عام، تضم ست نيابات (مديريات) تتمثل في: - نيابة المديرية العامة التجارية.

- نيابة المديرية العامة للعلاقات الدولية.

- نيابة المديرية العامة للعمليات والأنظمة.

- نيابة المديرية العامة للتعهدات.

- نيابة المديرية العامة للمالية.

- نيابة المديرية العامة للتطوير الداخلي ودعم النشاطات. بالإضافة إلى خلية التدقيق، المفتشية العامة وخلية مكافحة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب، وتضم كل نيابة مديرية مجموعة من المديريات الفرعية والمصالح المختلفة التي تعمل على تحقيق مهمة محددة للوصول إلى أهداف هذا البنك

هذا ولبنك الجزائر الخارجي تسع مديريات جهوية تابعة لنيابة المديرية العامة التجارية، تضم كل مديرية جهوية مجموعة من الوكالات البنكية التي تقع تحت إدارتها المباشرة، وتتوزع هذه المديريات عبر التراب الوطني كما يلي:[2].

- المديرية الجهوية الجزائر وسط ب 14 وكالة.

[1] -www.bea.dz/ résultats financiers

[2]- وثائق الينك

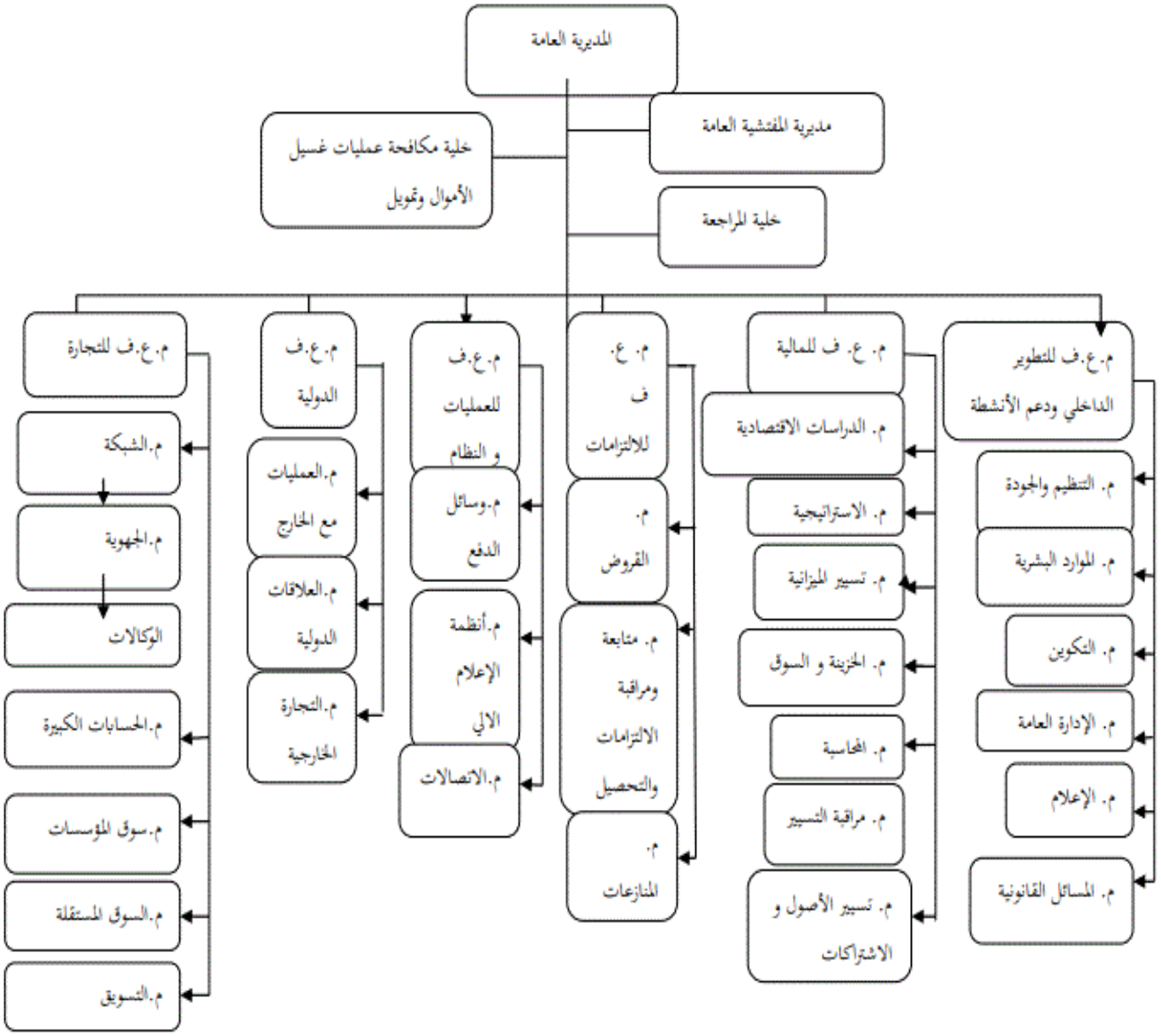
- المديرية الجهوية ضواحي الجزائر العاصمة:ب 11 وكالة.
- المديرية الجهوية بعنابة ب 09 وكالات.
- المديرية الجهوية بالبليدة ب 08 وكالات.
- المديرية الجهوية بوهران ب 07 وكالات.

المديرية الجهوية بقسنطينة ب 09 وكالات

- المديرية الجهوية بسطيف ب 10 وكالات.
- المديرية الجهوية بالجنوب ب 09 وكالات.
- المديرية الجهوية بتلمسان ب 07 وكالات.
- المديرية الجهوية بمستغانم ب 09 وكالات.

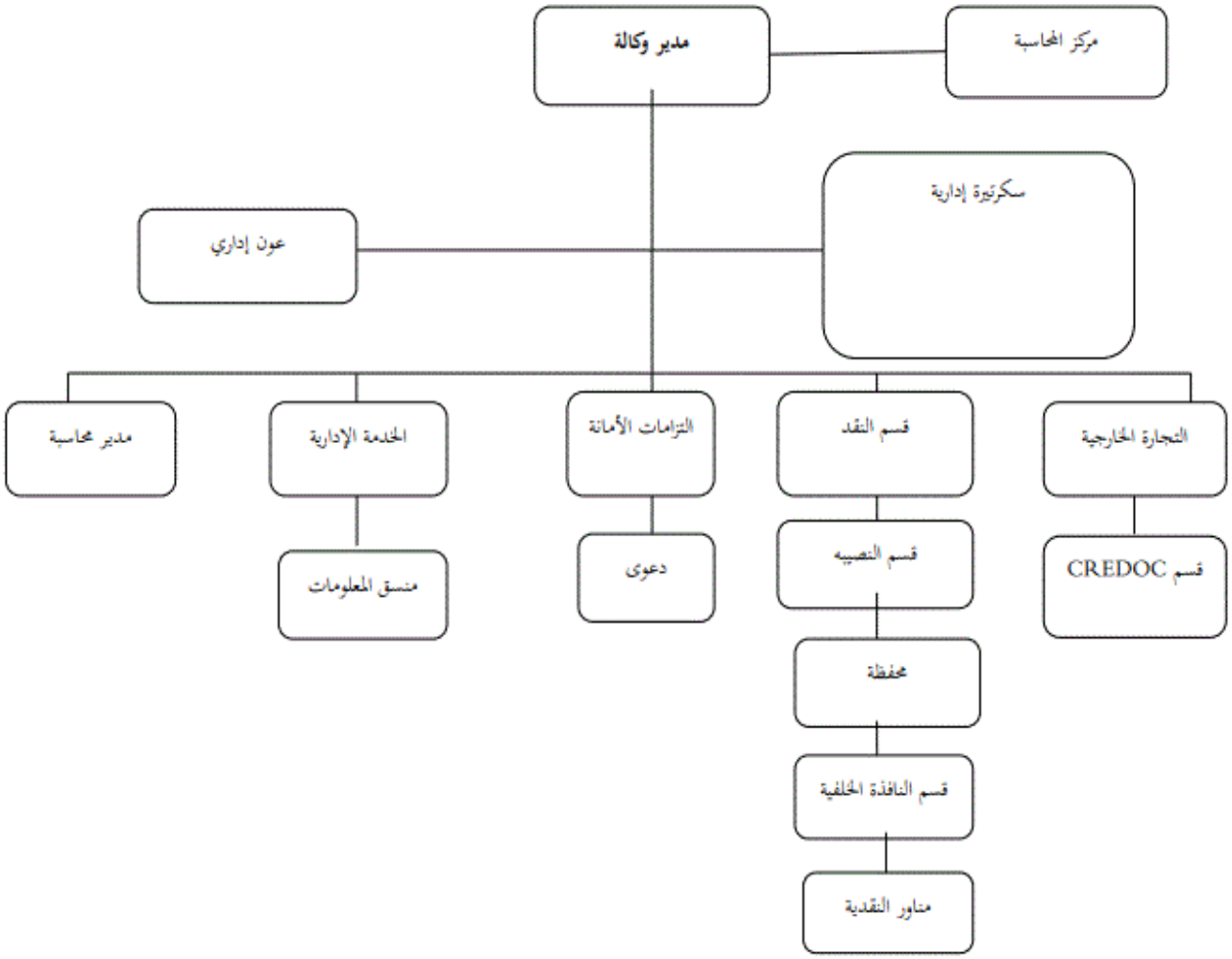
حيث بلغ عدد الوكالات البنكية لبنك الجزائر الخارجي سنة 2017، 114 وكالة تتوزع على كامل التراب الوطني،

الشكل رقم (3-4): الهيكل التنظيمي للبنك الخارجي الجزائري.



المصدر : وثائق البنك

الشكل رقم (3-5): الهيكل التنظيمي لوكالة البنك الخارجي الجزائري.



المصدر: وثائق البنك

الفرع الثاني: وظائف البنك الخارجي الجزائري

من خلال الهيكل التنظيمي يتبين أن للبنك الخارجي الجزائري سبعة وظائف كل وظيفة تقع تحت سلطة نيابة مديرية عامة، ماعدا وظيفة المراقبة التي ترتبط بالرئيس المدير العام مباشرة، فيما يلي شرح لكل وظيفة[1].

أولا: وظيفة المراقبة

يتولى هذه الوظيفة كل من : خلية محاربة تبييض الأموال وتمويل الإرهاب، خلية التدقيق ومديرية المفتشية العامة الموضوعة تحت سلطة الرئيس المدير العام للبنك، تقوم هذه الهيئات بالمراقبة ولها صلاحية مطلقة فيما يخص مراقبة وظائف البنك، وتتحرك في إطار برنامج سنوي للمراقبة والفحص والتفتيش المقرر من طرف الرئيس المدير العام

وتتولى القيام بالمهام التالية:

- مراقبة مدى تطبيق الإجراءات والعمليات داخل البنك.
- تقييم المخاطر الخارجية.
- مراقبة تبرير تحريك الحسابات .
- فحص التطبيق الجيد للإجراءات الجارية على مستوى البنك.
- القيام ببحوث خاصة بطلب من الرئيس المدير العام.
- مراقبة أمن معلوماتية الشبكة والمركز
- تسيير استقبالات الإمضاء.
- تسيير الملفات الإدارية لفتح وغلق مواقع الاستغلال.

ثانيا: الوظيفة التجارية

تتولى هذه الوظيفة نيابة المديرية العامة التجارية، وتضم كلا من: مديرية الشبكة، مديرية الحسابات الكبرى مديرية سوق المؤسسات، مديرية سوق الأفراد ومديرية التسويق وتعمل هذه الوظيفة على إعداد مشروع العمل التجاري والمعدات اللازمة لتشغيله ومراقبة الأداء التجاري وكذا تعزيز العلامة التجارية للبنك، وتشتمل المديرية التجارية على مديريات جهوية عبارة عن حلقة وصل بين

المستوى الجهوي للتسويق والحركة التجارية، وكذا وكالات مرتبطة تسلسليا مع المديريات الجهوية تقوم بتسيير وتحليل ملفات القرض للأفراد والمؤسسات، المعالجة الإدارية والمحاسبية للعمليات مع الزبائن سواء كان ذلك بالدينار وكذا بالعملة الصعبة.

ثالثا: الوظيفة الدولية

تتولى هذه الوظيفة نيابة المديرية العامة للعلاقات الدولية، تعمل هذه الأخيرة على تطوير نشاطات التجارة الخارجية والتنسيق بين أعمال مديريات الفروع والعلاقات الدولية للتجارة الخارجية والعمليات مع الخارج، وتضم كلا من:

[1]- وثائق البنك

- مديرية العمليات مع الخارج: التي تقوم بتسيير وسائل التمويل الدولية للبنك، حسابات العملة الصعبة، تحصيل الأموال[1].

- مديرية العلاقات الدولية، التي تقوم بتسيير فروع البنك على المستوى الوطني والدولي ودراسة مردوديتها كما تعمل على تطوير شبكة المراسلين الخارجيين والبحث عن التمويل الخارجي، كما تعمل على تعزيز العلامة التجارية للبنك في الخارج

- مديرية التجارة الخارجية: المكلفة بتزويد الشبكة بمستلزمات التمويل المتحصل عليها، والمساهمة في تطوير وترقية الصادرات، كذا تسيير الديون الخارجية للبنك.

رابعا: وظيفة العمليات والنظم

تتولى هذه الوظيفة نيابة المديرية العامة للعمليات والنظم، هذه الأخيرة مسؤولة عن وضع وتشغيل نظام المعلومات في البنك، متابعة وصيانة وتطوير تطبيقات الإعلام الآلي فيه، وكل ما يتعلق بالجانب المعلوماتي والتكنولوجي وتضم هذه المديرية كلا من: 2

- مديرية وسائل الدفع

- مديرية نظم المعلومات،

- مديرية الاتصالات: المكلفة بالاتصال الخارجي، تقديم صورة العلامة له، والعمل على تحسين هذه الصورة وذلك بالمساهمة في حملات ترقية خاصة على مستوى التسويق.

خامسا: وظيفة التعهدات

تتولى هذه الوظيفة نيابة المديرية العامة للتعهدات، تتمثل وظيفتها في قيادة المؤسسة التجارية وسياسة تعهدات البنك والتنسيق بين أعمال المديريات التي تحت وصايتها المتمثلة في

- مديرية القرض

- مديرية متابعة ومراقبة الضمانات و الاسترجاع

- مديرية المنازعات التي تقوم بمساعدة ومتابعة ومراقبة المديريات الجهوية في معالجة النزاعات الناشئة في مختلف مستويات أعمال البنك، وكذا الحفاظ على حقوق البنك في علاقاته التنازعية مع الأطراف الأخرى

سادسا: الوظيفة المالية

تتولى الوظيفة المالية لبنك الجزائر الخارجي نيابة المديرية العامة للمالية التي يرأسها مدير عام مسؤول عن السياسة المالية للبنك ومكلف بإعداد الإستراتيجية، وتجمع هذه المديرية تحت سلطتها:

- مديرية الدراسات الاقتصادية والإستراتيجية تقوم بإعداد الدراسات الإستراتيجية ومساعدة الهياكل الأخرى من أجل العمل على سيرورة إستراتيجية البنك.

- مديرية الخزينة و السوق: نعمل على ضمان وتمويل الوكالات حساب وضعية الخزينة للبنك وتسيير الخزينة.

- مديرية المحاسبة: هي المسؤولية عن الم الرقابة البنكية العامة، وكل ما يتعلق بالعمليات المحاسبية

- مديرية مراقبة التسيير: تقوم بإعداد تقرير سنوي عن نشاط البنك ومراقبة التكاليف حسب مراكز النشاط

- مديرية تسيير المساهمات

سابعا: وظيفة التطوير الداخلي ودعم النشاطات

[1]- وثائق البنك

تؤدي هذه الوظيفة نيابة المديرية العامة للتطوير الداخلي ودعم النشاطات، وهي مسؤولة عن توفير الدعم لكافة نشاطات البنك، تخضع تحت سلطتها المديريات التالية:

- مديرية التنظيم والجودة: تكمن مهامها في العمل على تطبيق إعادة التنظيم للهياكل المركزية وشبكة البنك انطلاقا من مخطط مجلس الإدارة .
- مديرية الموارد البشرية المختصة في تعبئة ومتابعة المورد البشري في البنك.
- مديرية التكوين
- مديرية الإدارة العامة: مهمتها تسيير كل وسائل عمل البنك ووضعها تحت التشغيل مع احترام تدرج السلطة
- مديرية الدراسات القانونية التي تعمل على الحفاظ على الوثائق القانونية للبنك.

المبحث الثاني: الدراسة الميدانية لتقييم الأداء المالي للبنك الخارجي الجزائري

باستخدام مؤشرات العائد والمخاطرة. سوف يتم في هذا المبحث تطبيق نموذج العائد على حقوق الملكية للبنك الخارجي الجزائري، وذلك من خلال حساب مؤشرات العائد والمخاطرة ثم تحليل النتائج وتفسيرها .

المطلب الأول: حساب وعرض النتائج للبنك الخارجي الجزائري . الفرع الأول : مؤشرات العائد :

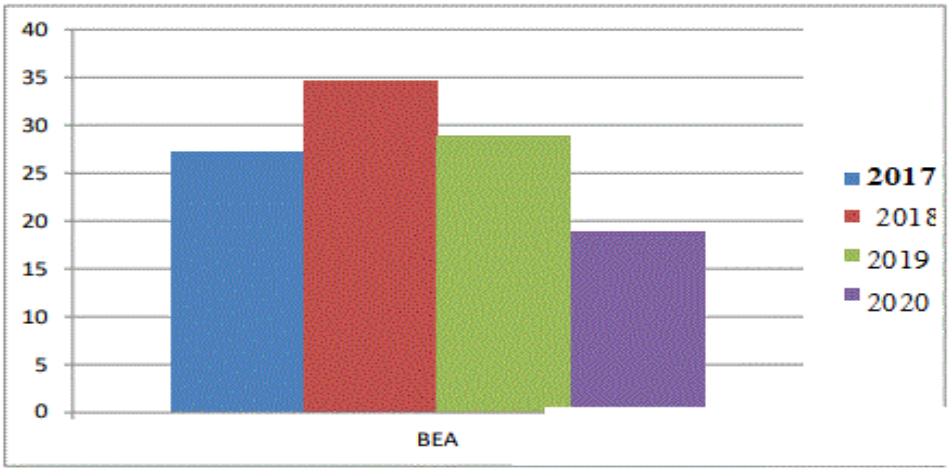
1. العائد على حقوق الملكية ROE :.

الجدول رقم (01) : العائد على حقوق الملكية للبنك الخارجي الجزائري خلال الفترة (2020/2017)

السنوات / البنك	2017	2018	2019	2020
البنك الخارجي الجزائري	27.12	.34.56	28.79	18.94

المصدر من إعداد الطالب بالاعتماد على الملاحق من البنك

الشكل رقم 3-6 يوضح تطور المؤشر العائد على حقوق الملكية للبنك الخارجي خلال الفترة 2017-2020



المصدر من اعداد الطب بالاعتماد على الجدول رقم 3-2

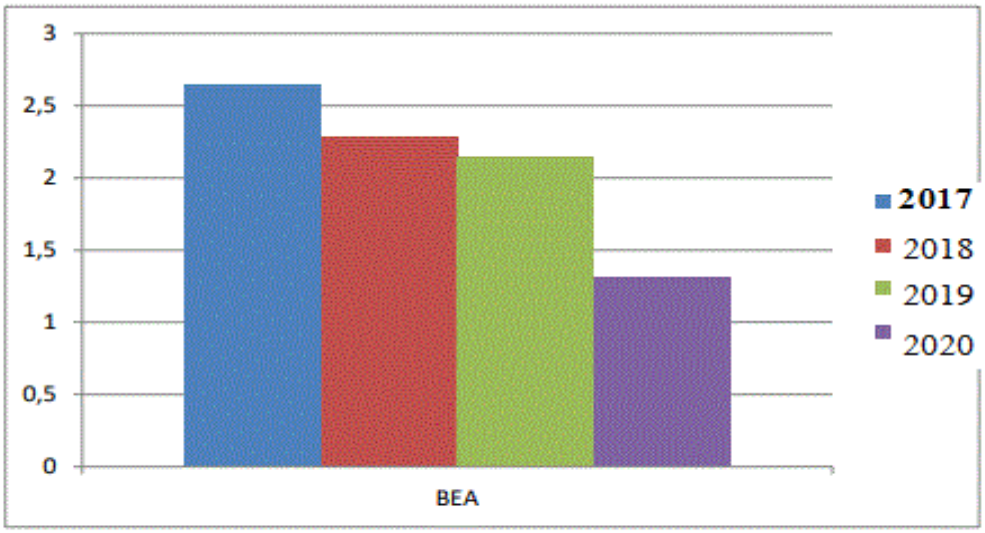
2- العائد على الاصول ROA:

الجدول رقم (02) العائد على الاصول للبنك الخارجي الجزائري خلال الفترة 2020/2017

السنوات / البنك	2017	2018	2019	2020
البنك الخارجي الجزائري	66.01	.2.29	2.14	1.31

المصدر من إعداد الطالب بالاعتماد على الملاحق من البنك

الشكل رقم 3-6 يوضح تطور المؤشر العائد على حقوق الملكية للبنك الخارجي خلال الفترة 2017-2020



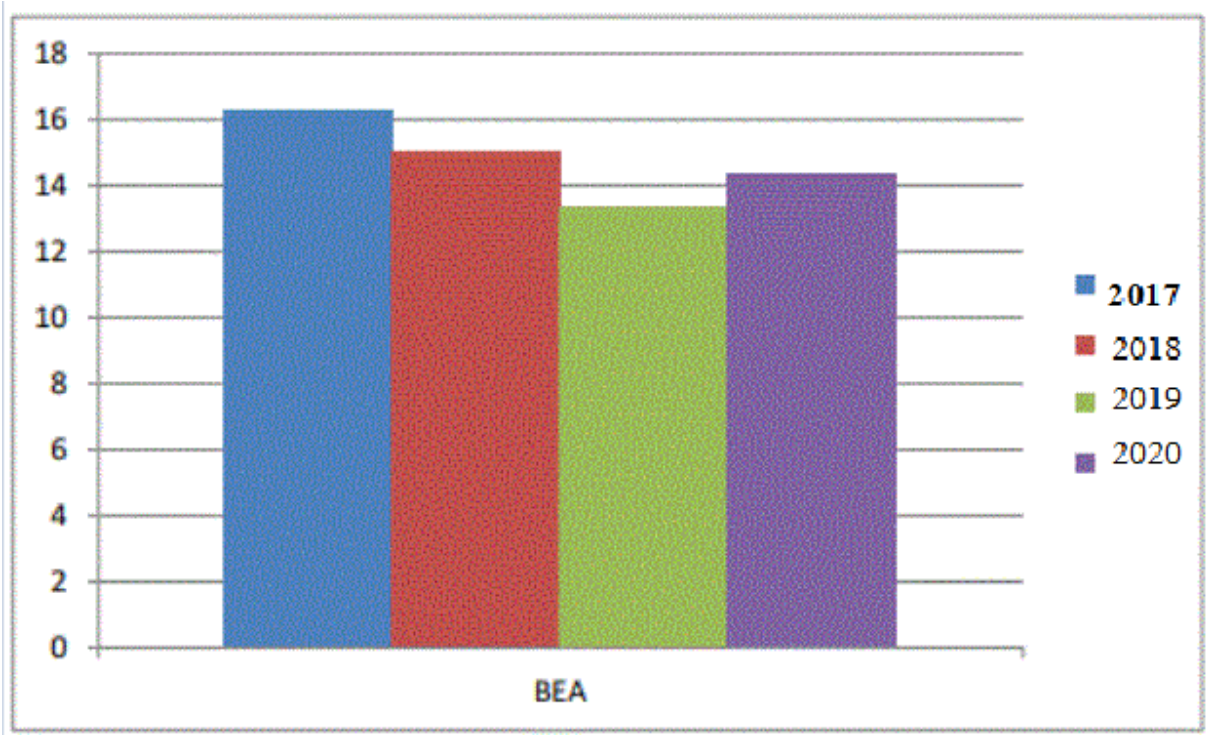
المصدر :من إعداد الطالبة بالاعتماد على الجدول رقم(3-3)

3- معامل الرفع المالي EM

الجدول رقم (03) العائد على الاصول للبنك الخارجي الجزائري خلال الفترة 2020/2017

السنوات / البنك	2017	2018	2019	2020
البنك الخارجي الجزائري	16.26	15.07	13.40	14.35

المصدر من إعداد الطالب بالاعتماد على الملاحق من البنك

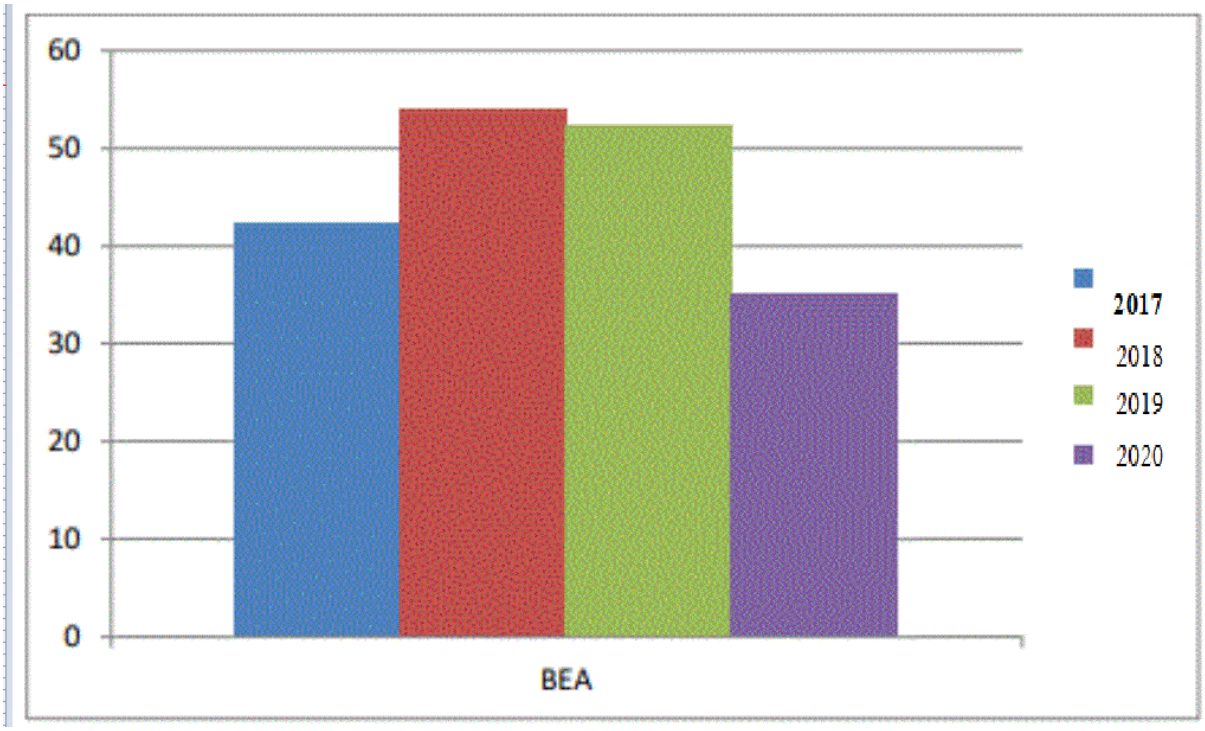


المصدر من إعداد الطالب بالاعتماد على الجدول رقم 3-4 من البنك

4- جدول (04) هامش الربح للبنك الخارجي خلال الفترة 2020/2017

السنوات / البنك	2017	2018	2019	2020
البنك الخارجي الجزائري	42.28	64.52	52.35	35.19

الشكل رقم 3-9 يوضح تطور مؤشر الربح للبنك الخارجي خلال الفترة 2020/2017

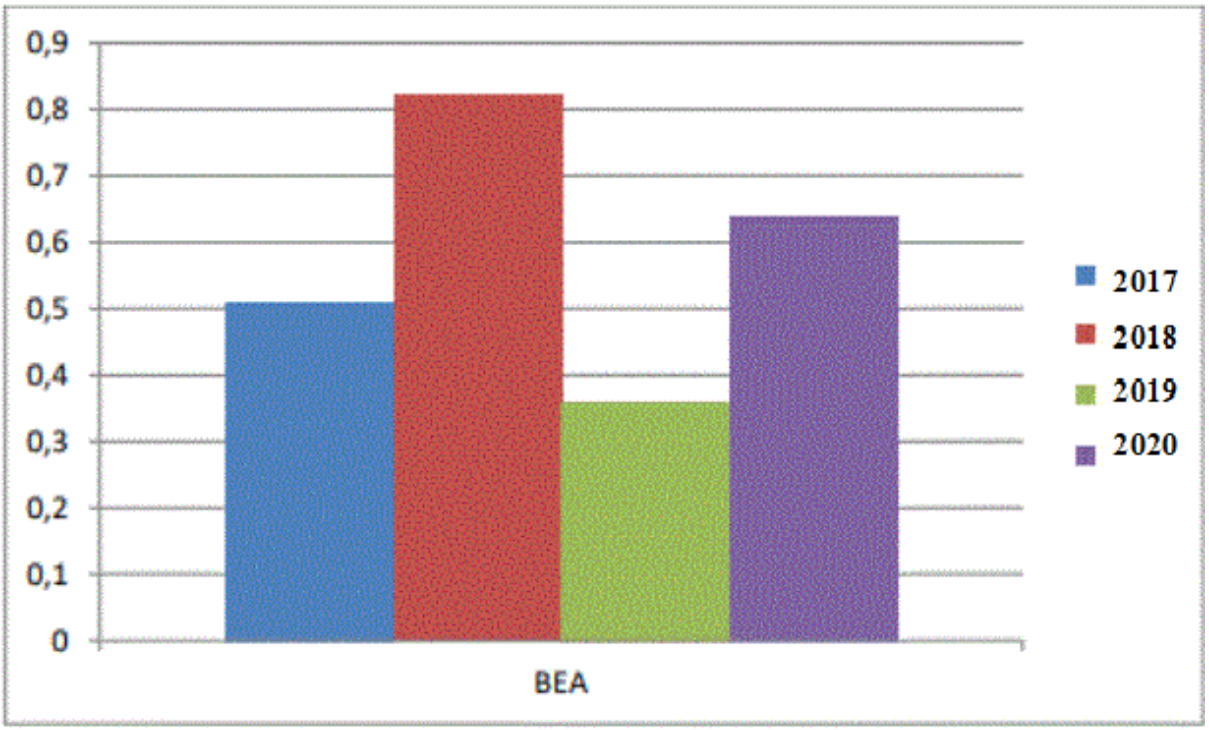


المصدر من إعداد الطالب بالاعتماد على الوثائق من البنك رقم الجدول 3-5

السنوات / البنك	2017	2018	2019	2020
البنك الخارجي الجزائري	.3.96	4.24	4.10	3.74

المصدر من إعداد الطالب بالاعتماد على الوثائق من البنك على الملاحق رقم 01 -03

الشكل رقم 3-9 يوضح تطور مخاطر الانئمان للبنك للبنك الخارجي خلال الفترة 2020/2017



المصدر من إعداد الطالب بالاعتماد على الوثائق من البنك رقم الجدول3-9

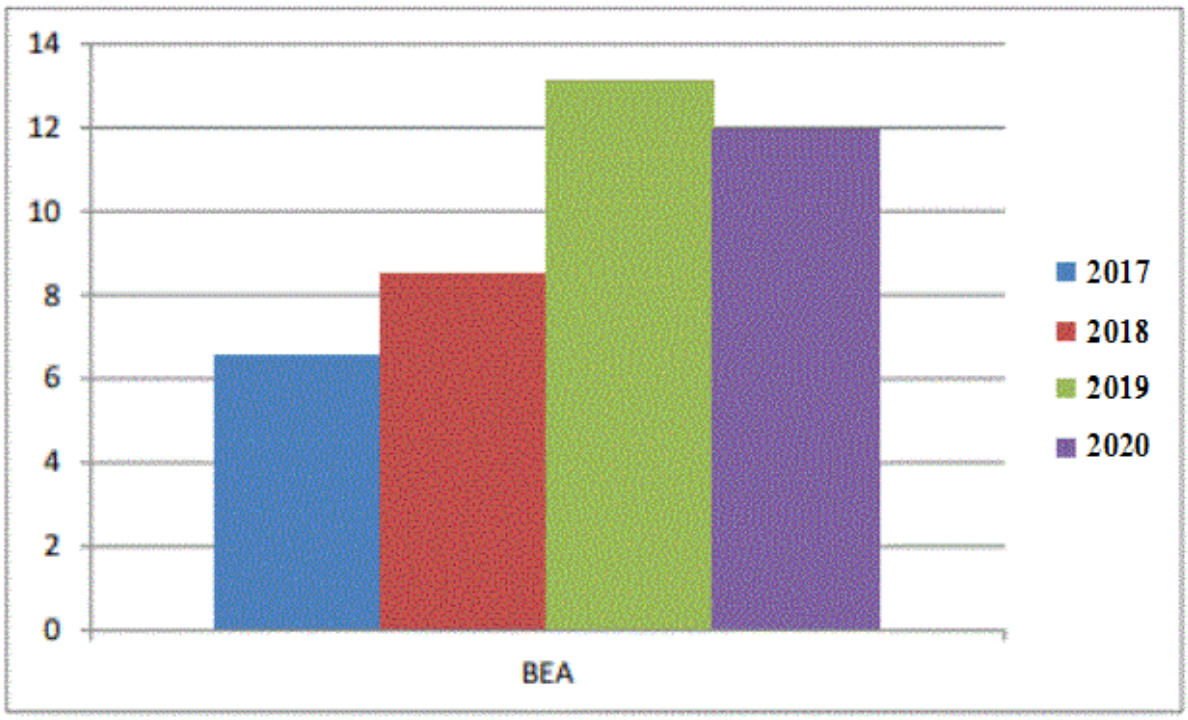
2- مخاطر السيولة :

الجدول رقم (05) مخاطر السيولة للبنك الخارجي الجزائري خلال الفترة 2017-2020

السنوات / البنك	2017	2018	2019	2020
البنك الخارجي الجزائري	6.70	8.55	13.14	11.96

المصدر من إعداد الطالب بالاعتماد على الوثائق من البنك

الشكل رقم 12.3 يوضح تطور مخاطر السيولة للبنك الخارجي خلال الفترة 2020/2017

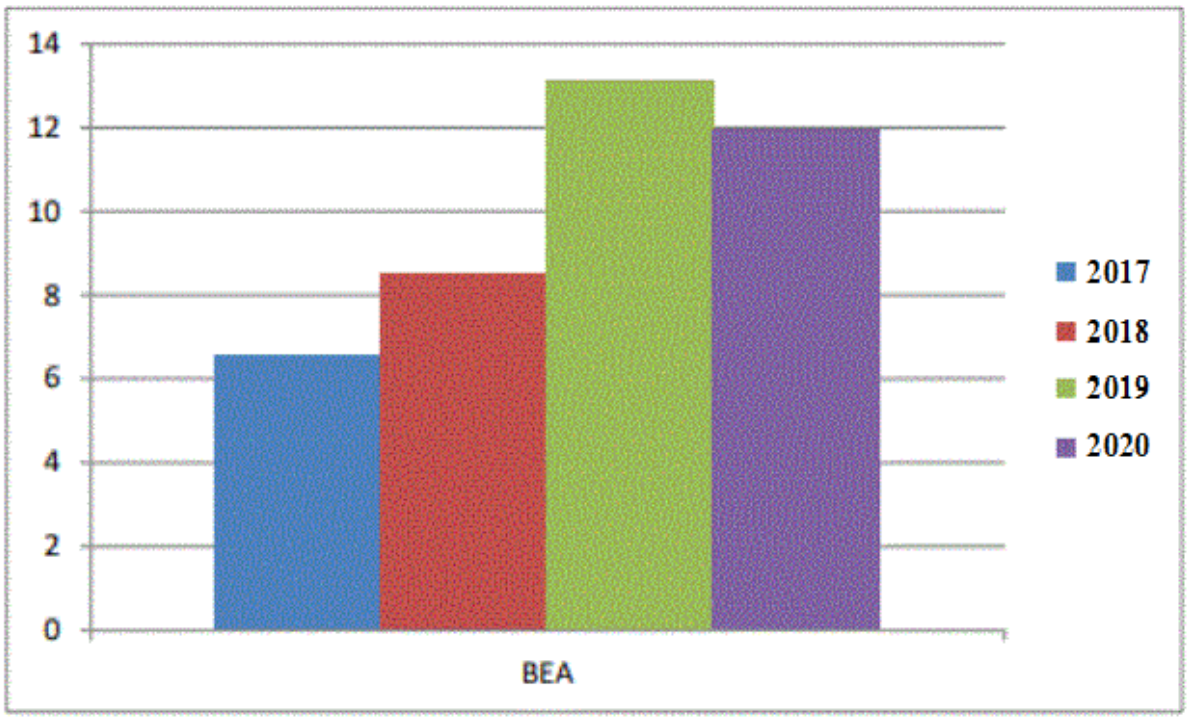


المصدر من إعداد الطالب بالاعتماد على الوثائق من البنك رقم الجدول 3-8

السنوات / البنك	2017	2018	2019	2020
البنك الخارجي الجزائري	6.14	6.63	7.46	6.96

المصدر من إعداد الطالب بالاعتماد على ا الملاحق رقم 01 و02

الشكل رقم 3-13 : يوضح تطور مخاطر راس البنك الخارجي الجزائري خلال الفترة 2017-2020



المصدر: من إعداد الطالبة بالاعتماد على الملاحق (2). (3)

3- الرفع المالي: من الجدول رقم (4) تظهر نتائج مؤشر الرفع المالي للبنك الخارجي الجزائري تبدأ في انخفاض من سنة 2009 إلى غاية 2011 بنسب (16.26 مرة- 15.07 مرة -13.40 مرة) ثم ترتفع في السنة الأخيرة من الدراسة 2012 إلى14.35 مرة

ومن خلال ما سبق نجد أن البنك الخارجي الجزائري يعتمد على الرفع المالي في تحقيق العائد على حقوق الملكية، حيث نجد أن أعلى قيمة في الرفع المالي هي16.26 مرة سنة 2009. 4-هامش الربح من الجدول رقم (5) تظهر نتائج مؤشر هامش الربح للبنك الخارجي الجزائري حيث يرتفع من السنة 2009 إلى 2010 بنسبتي (42.38 %-53.96 %) كما تنخفض هذه النسبة في سنتي (2011/2012)ب (35.19%-% 52.35)

ومن خلال ما سبق نلاحظ أن البنك الخارجي الجزائري يحقق معدلات هامش مرتفع خلال سنوات الدراسة الأربعة

5-منفعة الأصول:

من الجدول رقم (6) تظهر نتائج مؤشر منفعة الأصول للبنك الخارجي الجزائري ترتفع من سنة 2009 إلى 2010 بنسبتي (3.96 %- 4.24 %) ثم تنخفض نسبيا إلى

4.10% سنة 2011 وبعدها يزداد انخفاضا في سنة 2012 إلى3.74%

المطلب الثاني : مؤشرات المخاطرة:

1- مخاطر الائتمان: من الجدول رقم (7) تظهر نسب مخاطر الائتمان للبنك الخارجي الجزائري حيث في سنة 2009 تجدها 0.51% ثم ترتفع نسبيا إلى 0.82% في سنة 2010 لتتراجع وتنخفض بعدها إلى0.36% سنة 2011 وتشهد في السنة الأخيرة للدراسة 2012 ارتفاعا ب ،0.64% ومن خلال ما سبق يتبن لنا أن نسب مخاطر الائتمان في البنك الخارجي الجزائري منخفضة ومتقاربة.

2- مخاطر السيولة: من الجدول رقم (8) يتبين لنا في البنك الخارجي ي الجزائري أن نسب مخاطر السيولة تشهد ارتفاعا من سنة 2009 إلى غاية 2011 ب (6.56%- 8.55%- 13.14%) لتتراجع وتنخفض سنة 2012 إلى11.96%

ومن خلال ما سبق يمكن القول أن البنك الخارجي الجزائري لا يواجه نسب مرتفعة من مخاطر السيولة

3- مخاطر رأس المال :

من الجدول رقم (9) يبين لنا أنا نسب مخاطر رأس المال بالنسبة للبنك الخارجي الجزائري متقاربة حيث ترتفع من 2009 إلى 2011 (6.14%- 6.63%- 7.46%) لتشهد انخفضا في سنة 2012 بنسبة 6.96% ومن خلال ما سبق يمكن القول أن نسب مخاطر رأس المال للسنوات الأربعة نجدها مقبولة نوعا ما في البنك الوطني الجزائري.

خلاصة الفصل

من خلال ما تقدم يمكن القول أن عملية تقييم الأداء المالي في البنك التجاري تتم من خلال تطبيق نموذج العائد على حقوق الملكية وذلك باحتساب كل من مؤشرات العائد و مؤشرات المخاطرة

تمثل معايير التقييم تلك المعايير المرتبطة بهدف الربحية والتي تفترض وجود حالة التأكد بالنسبة للمستقبل، وهي حالة بعيدة عن الواقع لأن الأداء المالي تحكمه مجموعة من التغيرات يصعب التنبؤ بسلوكها بشكل مؤكد، كما أن مخاطره لا يمكن تجنبها كلية حيث تعتبر المعلومات المالية الصحيحة أداة فعالة في التقييم الجيد و اتخاذ القرارات وذلك بتقييمها والحد من آثارها.

ويسعى البنك إلى تصويب هذه الدراسة المقدمة بما يتوافق مع معاييره الخاصة وبما يحقق الاطمئنان إلى سلامة الافتراضات التي قامت عليها دراسة التقييم و لهذا يجب توفر الإعداد العلمي و العملي لها والإحاطة بجميع جوانبها وتوفير البيانات والمعلومات الدقيقة، وكل هذا سيسمح بتوفير درجة معينة من اليقين عند اتخاذ القرار،

خاتمة

خاتمة عامة

من خلال دراستنا الموضوع طرق و أساليب تمويل الجارة الخارجية توصلنا إلى أن ميدان تمويل التجارة الخارجية يعتبر من الميادين الأكثر إثارة للدراسة والتحليل الاقتصادي في الألفية الثالثة نتيجة التطورات و التغيرات المستمرة والمتلاحقة التي يعرفها النظام الاقتصادي العالمي من عشرية الأخرى.

التقوم التجارة الخارجية بدورها التاريخي كمحرك للنمو و التنمية لا بد من توافر بيئة اقتصادية عالمية مناسبة و نظام تحاري عالمي مساند لعملية التنمية وتحسين شروط التبادل الدولي، ومن المسلم به حاليا إدراك العلاقة العضوية بين تحرير الاقتصاد و التجارة من جهة و التنمية الاقتصادية من جهة أخرى، غير أن عمليتها لا تخلوا من المخاطر التي قد تعرقل عمليات إتمامها على الوجه المطلوب أو السياسة المحددة.

وتتضح أهمية الاعتماد المستندي في كونه تقنية دفع وتمويل في التجارة الدولية للإتمام الصفقات التجارية في أضم الظروف، وأهم ما يميزه عن غيره من الوسائل وجود مستفادات معينة كسند الثمن و الفواتير التجارية، سندات المساهمة التي تؤمن السير الحسن لعمليات التصدير والاستيراد، بالإضافة إلى تعهد البنك بدفع ثمن الاعتماد.

اختبار الفرضيات:

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

الفرضية الأولى: و التي تنص على أن التجارة الدولية هي المعاملات التجارية الدولية الثلاث المتمثلة في انتقال السلع والافراد ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة تبتت صحتها.

أما بخصوص الفرضية الثانية: فهي صحيحة لأن الاعتماد و التحصيل المستندي من أبرز وسائل تمويل التجارة الخارجية و الأكثر استعمالا.

النتائج

التجارة الدولية هي أحد المجالات الهامة في انتعاش الاقتصاد، غير أن عملياتها لا تخلوا من المخاطر التي قد تعرقل عمليات إتمامها على الوجه المطلوب.

يعتبر الاعتماد والتحصيل المستندي تقنية دفع وتمويل في التجارة الدولية لإتمام الصفقات التجارية في أحسن الظروف

وبالرغم من أن هذه الوسيلة تتميز بالثقة و الأمان، إلا أنها تضمن عدة مخاطر كالسرقة ومخاطر النقل وتعرض البضاعة للتلف، وبالتالي فلابد من تتبع مراحل سير عمليات الاعتماد المستندي بدءا من فتح ملف الاعتماد إلى نهاية دفع الوثائق وفحصها وتسويتها بتدقيق.

آفاق الدراسة:

موضوع التجارة الدولية وتحويلها عن طريق الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي ، يبقي موضوع يستحق لاهتمام من طرف المتعاملين من المصدرين والمستوردين، ولهذا البحث في هذا الموضوع ليس بالهين ، ويتطلب عدة

دراسات، ويمكن طرحه من تساؤلات مستقبلية تثري هذا الموضوع من جهة ومن جهة أخرى معرفة المستجدات وإمكانية بقائه في منافسة الأدوات الحديثة المستقبلية.

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

الكتب؛

أ) بالعربية:

1- أحمد حشيش عادل، " لعلاقة الاقتصادية الدولية"، الدار الجامعية، بيروت، 1993

2- أحمد غنيم،" الاعتماد و التحصيل المستندي"، دار النشر و التوزيع، مصر، الطبعة السادسة ، 1991.

3- الطاهر لطرش، "تقنيات البنوك "، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون ، الجزائر، الطبعة الخامسة، 2000

4- حربي محمد عريقات، سعيد جمعة عقل، " إدارة المصارف الإسلامية ، مدخل حديث " ، دار وائل للنشر ، جامعة البتراء ، الأردن، الطبعة الأولى ،2010

5- حمزة محمود الزبيري، "أساسيات الإدارة المالية"، دار الأوائل للطباعة و النشر ، لبنان، سنة 2001.

6- حباية عبد الله ،"الاقتصاد المصري"، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة المسيلة، الجزائر ، 2013.

7- خالد وهبي الغراوي ، "العمليات المصرفية الخارجية"، دار المناهج، عمان، 2010. 8- شاكر القزويني ، "محاضرات في إقصاد البنوك" ، المعهد الوطني للعلوم الاقتصادية، تيزي وزو، الطبعة الخامسة، 2000 9- شفيري نوري موسي ، "المؤسسات المالية المحلية و الدولية"، دار المسيرة للنشر و التوزيع و الطباعة، عمان، الطبعة الثانية 2011. 10- عبد الحق أبو عتروس، " الوجيز في البنوك التجارية"، قسنطينة، 2000.

11- عبد الرزاق فوزي، "استراتيجيات التجارة الخارجية"، زمزم ناشرون وموزعون، عمان، الطبعة الأولى ، 2016.

12- عبد الغني مازوت، "الاعتماد المستندي و التجارة الالكترونية"، منشورات الحلبي الحقوقية، لبنان ، الطبعة الأولى، 2006. 13 - فريدة يعادل بخزاز، "تقنيات و سياسات التسيير المصري "، الجزائر، 1998.

14- فلاح حسن الحسني، "إدارة البنوك - مدخل كيفي واستراتيجي معاصر" ، الطبعة الأولى، سنة 2000.

15 - فيصل محمود، مصطفى النعيمات ، "مسؤولية البنك في قبول المستندات في نظام الاعتماد المستندي "، دار وائل للنشر ، الأردن، الطبعة 1، سنة 2005.

16 - محمد الصوص ، "التجارة الخارجية"، مكتبة المجتمع العربي للنشر و التوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2008.

17- محمد سعيد أنور سلطان ، إدارة البنوك"، دار الجامعة الجديدة، الإسكندرية، 2005.

18 - مدحت صادق، " أدوات و تقنيات مصرفية ، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، .

19 - زياد رمضان وآخرون، "إدارة مخاطر الائتمان"، الشركة العربية المتحدة للتسويق والتوريدات، القاهرة، 2001 سنة 2008

ب) كتب بالفرنسية:

1Stoufflet, Le crédit documentaire Revue internationale de droit comparé Année 1958 Volume 10 Numéro. 2Abdelkrim Henni , Financement du commerce extérieur Alger 1998.

المذكرات:

1) أمال بلعيدي ، "البنوك ودورها في تمويل التجارة الخارجية"، مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر، تخصص تجارة و لوجستيك أورومتوسطي ، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية ، جامعة عبد الحميد ابن باديس ، مستغانم، 2012/2013 .

2) عايد خديجة ،" الاعتماد المستندي و وسائل الدفع"، مذكرة ليسانس، تخصص تجارة دولية ، كلية العلوم التجارية والعلوم الاقتصادية وعلوم التسيير جامعة ابن خلدون ، تجارت 2005 ،

3) شميسة بالطاهر،" تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي"، مذكرة ليسانس، تخصص مالية و محاسبة، كلية العلوم الاقتصادية و علوم التسيير و العلوم التجارية، جامعة عبد الحميد ابن باديس، 2011

الملخص :

من هنا نستخلص طرق و أساليب تمويل الجارة الخارجية توصلنا إلى أن ميدان تمويل التجارة الخارجية يعتبر من الميادين الأكثر إثارة للدراسة والتحليل الاقتصادي في الألفية الثالثة نتيجة التطورات و التغيرات المستمرة والمتلاحقة التي يعرفها النظام الاقتصادي العالمي من عشرية الأخرى،

التقوم التجارة الخارجية بدورها التاريخي كمحرك للنمو و التنمية لا بد من توافر بيئة اقتصادية عالمية مناسبة و نظام تجاري عالمي مساند لعملية التنمية وتحسين شروط التبادل الدولي، ومن المسلم به حاليا إدراك العلاقة العضوية بين تحرير الاقتصاد و التجارة من جهة و التنمية الاقتصادية من جهة أخرى، غير أن عمليتها لا تخلوا من المخاطر التي قد تعرقل عمليات إتمامها على الوجه المطلوب أو السياسة المحددة.

الكلمات المفتاحية:

1/.التمويل التجارة الخارجية 2/.القروض البنكية 3/.الاعتماد المستندي 4/التحصيل المستندي 5- . البنوك

Abstract :

From here, we extract the ways and methods of financing the foreign neighbour, we have concluded that the field of foreign trade financing is one of the most exciting fields of economic study and analysis in the third millennium as a result of the continuous and successive developments and changes known to the global economic system from the last decade.

Foreign trade plays its historical role as an engine of growth and development. There must be an appropriate global economic environment and a global trade system that supports the development process and improve the conditions of international exchange. It is now recognized that the organic relationship between economic liberalization and trade on the one hand and economic development on the other hand, However, its operation is not without risks that may impede its completion in the required manner or the specified policy.

Mots clés / Key Words

1/Foreign trade finance 2/ bank loans 3/ Letter of credit 4/Documentary collection 5/ Banks