

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة محمد الصديق بن يحيى - جيجل



كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم علوم الاقتصاد

العنوان

دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية

دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي - وكالة جيجل 48-

مذكرة مقدمة استكمالاً لمتطلبات نيل شهادة الماستر في علوم الإقتصاد

تخصص: نقود ومالية دولية

إشراف الأستاذ:

د/ حديد مختار

إعداد الطالبتين:

- بوالصوف سامية

- بوقشور أمينة

أعضاء لجنة المناقشة:

رئيسا	جامعة جيجل	الأستاذ: صايقي عمار
مشرفا ومقررا	جامعة جيجل	الأستاذ: حديد مختار
مناقشا	جامعة جيجل	الأستاذة: بوسالم فاطمة

السنة الجامعية 2015-2016

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

[وقل اعملوا فسيرى الله عملكم ورسوله والمؤمنون
وستردون إلى عالم الغيب والشهادة فينبئكم بما كنتم
تعملون].

سورة التوبة الآية: 104

كلمة شكر

نحمد الله ونشكره الواحد الأحد الذي أنعم علينا بنعمة العلم والعقل وأمدنا بالعزيمة والإرادة لإتمام هذا العمل نحمدك يا رب

حمدا يليق بمقامك وجلالك العظيم.

نتوجه بالشكر الجزيل للأستاذ الفاضل " حديد مختار " الذي تفضل بالإشراف على هذا العمل، وعلى نصائحه وتوجيهاته التي

أفادنا بها، له كل الاحترام والتقدير؛

كما نشكر الأستاذ " محي الدين سمير " الذي لم يبخل

علينا بنصائحه وتوجيهاته

كما نتقدم بالشكر والامتنان ومعظيم التقدير إلى كل المعلمين والأساتذة من التعليم الابتدائي إلى التعليم العالي؛

كما نتوجه بخالص الشكر والتقدير إلى السادة الأساتذة أعضاء لجنة المناقشة على تفضلهم بقبول مناقشة هذا البحث وتقبيمه؛

و لايفوتنا أن نتقدم بأسمى عبارات الشكر والامتنان إلى كل أفراد العائلة الذين تكبدوا معنا عناء إعداد هذا العمل؛

كما نشكر كل من قدما لنا يد المساعدة أو أسدي لنا نصيحة أو كلمة تشجيع أو حتى كلمة طيبة .

إلى كل هؤلاء شكراً جزيلاً...

فهرس

المحتويات

الصفحة	العناصر
	تشكر فهرس المحتويات فهرس الجداول والأشكال قائمة الملاحق
أ-ج	المقدمة العامة
	الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية
07	تمهيد
08	المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية
08	المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية
11	المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية
12	المطلب الثالث: مخاطر التجارة الخارجية
14	المبحث الثاني: نظريات التجارة الخارجية
14	المطلب الأول: النظريات الكلاسيكية في تجارة الخارجية
16	المطلب الثاني: النظريات النيوكلاسيكية في تجارة الخارجية
18	المطلب الثالث: النظريات الحديثة في التجارة الخارجية
22	المبحث الثالث: سياسات التجارة الخارجية والأطراف المتدخلة فيها
22	المطلب الأول: سياسات التجارة الخارجية
25	المطلب الثاني: الأطراف المتدخلة في عمليات التجارة الخارجية
29	خلاصة
	الفصل الثاني: أساسيات البنوك التجارية
31	تمهيد
32	المبحث الأول: ماهية البنوك التجارية
32	المطلب الأول: نشأة وتطور البنوك التجارية
33	المطلب الثاني: مفهوم البنوك التجارية
35	المطلب الثالث: أهمية وأهداف البنوك التجارية
38	المبحث الثاني: أنواع ووظائف البنوك التجارية والعوامل المؤثرة على نشاطها

39	المطلب الأول: أنواع البنوك التجارية
40	المطلب الثاني: وظائف البنوك التجارية
42	المطلب الثالث: العوامل المؤثرة على نشاط البنوك التجارية
43	المبحث الثالث: مصادر واستخدامات أموال البنوك التجارية وهيكلها التنظيمي
43	المطلب الأول: مصادر أموال البنوك التجارية
46	المطلب الثاني: استخدامات أموال البنوك التجارية
49	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للبنوك التجارية
52	خلاصة
	الفصل الثالث: تقنيات تمويل التجارة الخارجية في البنوك التجارية
54	تمهيد
55	المبحث الأول: ماهية التمويل
55	المطلب الأول: مفهوم التمويل وأهدافه
57	المطلب الثاني: أشكال التمويل
59	المطلب الثالث: مخاطر وضمادات التمويل البنكي
63	المبحث الثاني: التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية
63	المطلب الأول: إجراءات التمويل البحت للتجارة الخارجية
65	المطلب الثاني: إجراءات الدفع والقرض في التجارة الخارجية
72	المبحث الثالث: التمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية
73	المطلب الأول: قرض المشتري وقرض المورد
77	المطلب الثاني: التمويل الجزافي والقرض الإيجاري الدولي
82	خلاصة
	الفصل الرابع: دراسة حالة تطبيقية لبنك الجزائر الخارجي -وكالة جيجل 48-
84	تمهيد
85	المبحث الأول: تقديم بنك الجزائر الخارجي ووكالة جيجل 48
85	المطلب الأول: لمحة تاريخية عن بنك الجزائر الخارجي
86	المطلب الثاني: تعريف ووظائف وكالة جيجل 48 لبنك الجزائر الخارجي

88	المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لوكالة جيجل 48
92	المبحث الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية بوكالة جيجل 48 لبنك الجزائر الخارجي
92	المطلب الأول: الإعتماد المستندي
96	المطلب الثاني: التحصيل المستندي
97	المبحث الثالث: متابعة سير الإعتماد المستندي على مستوى بنك الجزائر الخارجي -وكالة جيجل 48-
97	المطلب الأول: عملية التوطين
101	المطلب الثاني: مراحل فتح الإعتماد المستندي في بنك الجزائر الخارجي -وكالة جيجل 48-
105	المطلب الثالث: دراسة حالة تطبيقية لتمويل الواردات عن طريق اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد (دفع لأجل) على مستوى بنك الجزائر الخارجي -وكالة جيجل 48-
110	خلاصة
112	الخاتمة العامة
116	قائمة المراجع
	الملاحق
	الملخص

فهرس

الجداول والأشكال

فهرس الجداول:

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
49	ميزانية البنك التجاري	01

فهرس الأشكال:

الصفحة	عنوان الشكل	الرقم
13	مخاطر التجارة الخارجية	01
50	الهيكل التنظيمي للبنوك التجارية	02
74	سير عملية قرض المشتري	03
76	سير عملية قرض المورد	04
78	سير عملية التمويل الجزائري	05
81	سير عملية القرض الإيجاري الدولي	06
89	الهيكل التنظيمي لوكالة جيجل 48 لبنك الجزائر الخارجي	07

المقدمة

العامّة

مقدمة عامة

يشهد العالم اليوم الكثير من الأحداث والتغيرات المتسارعة والمتلاحقة على الساحة الاقتصادية العالمية ذات التأثير العميق على شكل النظام الدولي والعلاقات الدولية، فالمتتبع للتطورات الاقتصادية لابد أن يلاحظ مدى التغير الذي تشهده الساحة الاقتصادية من تحول جوهري نحو الأخذ بأسباب الاقتصاد الحر وآليته والتوجه نحو العلاقات الاقتصادية الدولية، دون تجاهل دور التجارة الخارجية التي أصبحت تحتل مكانا مميّزا في الأدب الاقتصادي منذ بداية القرن السابع عشر.

وتعتبر التجارة الخارجية الشريان الأساسي الذي يربط الدول ببعضها البعض، فهو الجزء الهام في الاقتصاد الوطني لأي بلد، كذلك هي بمثابة القناة الرئيسية التي تمكن من التصدير والاستيراد لأن الهدف الرئيسي لقيام التبادل الخارجي هو زيادة دخل الدولة من العملة الصعبة من أجل رفع مستوى المعيشة، إذ أنه ليس بإمكان أي دولة العيش بمعزل عن العالم الخارجي، حيث أنها لا تستطيع تلبية كل حاجيات المستهلكين.

فمنذ القرن الثامن عشر (18) والاقتصاديون يحاولون إعطاء تفسيرات لأسباب قيام التجارة الخارجية من النظرية الكلاسيكية ثم النيوكلاسيكية وأخيرا النظرية الحديثة، ونظرا لأهمية قطاع التجارة الخارجية على مر العصور تم التطرق إلى مختلف السياسات التجارية منها السياسة الحمائية وسياسة التحرير.

ومع زيادة المعاملات الدولية ازدادت الحاجة إلى تمويل التجارة الخارجية، حيث اعتبر التمويل من أصعب وأعقد المشاكل التي تواجه التنمية الاقتصادية في كل دول العالم، مما استوجب تدخل بعض الجهات كالبنوك والمؤسسات المالية للتقليل من هذه المخاطر والمشاكل أو الحد منها عن طريق تطوير تقنياتها التمويلية.

الإشكالية:

من خلال ما سبق ارتأينا طرح الإشكالية التالية:

– كيف تساهم البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية؟



ولتوضيح هذا السؤال أكثر قمنا بطرح عدد من الأسئلة الفرعية وهي:

- ما المقصود بالتجارة الخارجية؟
- فيما تتمثل تقنيات تمويل التجارة الخارجية؟
- ما هو دور البنوك الجزائرية في تمويل التجارة الخارجية؟
- ما هي أهم التقنيات التي يعتمد عليها بنك الجزائر الخارجي (BEA) في إطار تمويله للتجارة الخارجية؟

فرضيات الدراسة:

على ضوء العرض السابق لمشكلة البحث يمكن صياغة الفرضيات التالية:

- تعتبر التجارة الخارجية ركيزة اقتصاد أي بلد؛
- للبنوك دور فعال في تمويل التجارة الخارجية؛
- للبنوك التجارية الجزائرية دور هام في تنشيط التجارة الخارجية، مما يساهم بصفة كبيرة في ازدهار وتنمية البلد؛
- يعتمد البنك الخارجي الجزائري في تسوية معاملاته التجارية على تقنية الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي بشكل واسع.

أهمية الدراسة:

- تكمن أهمية هذه الدراسة في المكانة التي تحتلها التجارة الخارجية حاليا في ظل ظروف الانفتاح الاقتصادي والتحول نحو اقتصاد السوق والشراكة الدولية؛
- يعتبر الاعتماد المستندي من أهم وأكثر الأدوات التي تستعمل في تسوية المعاملات التجارية الدولية؛
- مدى تأثير النظام المصرفي في تمويل التجارة الخارجية والتقنيات المستعملة لتسييرها وتفادي المخاطر والمشاكل؛
- محاولة تقديم رصيد علمي إلى كل المهتمين والباحثين.

أهداف الدراسة:

نهدف من خلال هذه الدراسة إلى تحقيق الأهداف التالية:

- الإجابة على الإشكالية المطروحة وكذا التساؤلات الفرعية والتحقق من الفرضيات المقدمة؛

- محاولة إعطاء صورة واضحة عن البنوك التجارية وكيفية عملها؛
- التعرف على الطرق والتقنيات المستعملة في تمويل التجارة الخارجية ومعرفة مدى تطبيقها على مستوى البنك الخارجي الجزائري BEA.

دوافع اختيار الموضوع:

إن دوافع اختيار هذا الموضوع تعود أساسا إلى أهميته التي تتدرج تحت عدة اعتبارات وتتمثل هذه الدوافع فيما يلي:

- محاولة الوقوف على مدى تطابق المفاهيم النظرية والتطبيقية؛
- توضيح قدرة البنك الخارجي الجزائري في تفعيل حركة التجارة الخارجية؛
- تناسب الموضوع مع تخصصنا نقود ومالية دولية؛
- الرغبة والميول الشخصي في تناول مثل هذا الموضوع.

منهج الدراسة:

لقد اعتمدنا في دراستنا على مجموعة من المناهج، حيث اعتمدنا على المنهج الوصفي في وصف أساسيات التجارة الخارجية والبنوك التجارية والمنهج التاريخي في اللحظة التاريخية للتجارة الخارجية وفي نشأة وتطور البنوك التجارية، أما المنهج التحليلي فقد اعتمدناه في الجانب النظري من خلال تحليل آليات تمويل التجارة الخارجية من قبل البنوك، وكذلك من خلال الدراسة الميدانية للبنك الخارجي الجزائري.

صعوبات الدراسة:

1. قلة عمليات التجارة الخارجية والتحفظ من قبل البنوك؛
2. صعوبة الحصول على الوثائق من البنك ويرجع ذلك إلى السرية؛
3. عدم الإطلاع على التقنيات الحديثة للبنوك والمستعملة في تمويل التجارة الخارجية؛
4. الوقت الذي يعتبر من القيود التي حالت بيننا وبين جمع المزيد من المعلومات الخاصة ببحثنا.

الدراسات السابقة:

من بين الدراسات السابقة نذكر:

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

– تقنيات الدفع الدولية جميعها تمنح تغطية لمخاطر الائتمان، لكن الحماية ليست متوازنة بين المستورد والمصدر في جميع الأحيان، بحيث أن أحدهما أكثر عرضة للخطر من الآخر وذلك حسب كل تقنية؛
– البعد الجغرافي بين المتعاملين الاقتصاديين واختلاف الأنظمة السياسية والاقتصادية للدول في عمليات التجارة الخارجية ينتج عنه نقص الثقة، وعدم التحكم المطلق في تسيير الأخطار مما يؤدي في العديد من الحالات إلى ضياع حقوق الأطراف الفاعلة فيه.

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

– المؤسسات المصرفية تخدم التجارة الخارجية عن طريق الأساليب القانونية والتنظيمية المنصوص عليها في قانون النقد والقرض، وهذا ما أدى إلى تحفيز ممارسة التجارة الدولية في الجزائر وتشجيع المتعاملين الاقتصاديين عن طريق المبادرات التي تقوم بها المؤسسات المصرفية في مجال التصدير والاستيراد.
– تشجيع الجزائر للمؤسسات المصرفية المساهمة في التجارة الخارجية له أهمية كبرى في البحث في السلع والخدمات الموجهة للتصدير غير المحروقات وتمويل المنتجات المصدرة وتشجيع المصدرين مع ضمان صادراتهم، لأن المؤسسات المصرفية هي أساس المعاملات النقدية والمالية التي تهتم بفتح الأبواب نحو حرية حركة السلع والخدمات من الداخل إلى الخارج.

محتوى الدراسة:

حاولنا من خلال بحثنا هذا المحافظة على التسلسل المنطقي والتدرج في طرح الأفكار قدر الإمكان، لذلك قمنا بتقسيم البحث إلى أربعة فصول، حيث تناولنا في الفصل الأول الإطار النظري للتجارة الخارجية ويضم هذا الأخير ثلاث مباحث، المبحث الأول يتضمن ماهية التجارة الخارجية، أما المبحث الثاني فيتضمن نظريات التجارة الخارجية، المبحث الثالث يضم سياسات التجارة الخارجية والأطراف المتدخلة فيها.

أما الفصل الثاني فتحت عنوان أساسيات البنوك التجارية ويضم ثلاث مباحث، المبحث الأول ماهية البنوك التجارية، أما المبحث الثاني فيتضمن أنواع ووظائفها البنوك التجارية والعوامل المؤثرة على نشاطها، المبحث الثالث يضم موارد واستخدامات أموال البنوك التجارية وهيكلها التنظيمي.

أما الفصل الثالث فقد تعرضنا من خلاله إلى تقنيات تمويل التجارة الخارجية في البنوك التجارية ويضم ثلاث مباحث، المبحث الأول ماهية التمويل، وتناول المبحث الثاني التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية، أما الفصل الثالث فيضم التمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية.

و أخيرا في الفصل الرابع حاولنا إسقاط أهم ما جاء في الدراسة النظرية على مجتمع الدراسة التطبيقية فكان تحت عنوان دراسة حالة تطبيقية لبنك الجزائر الخارجي -وكالة جيجل48- ويضم هذا الأخير ثلاث مباحث، المبحث الأول تقديم البنك الخارجي الجزائري ووكالة جيجل48، أما المبحث الثاني فيتضمن تقنيات تمويل التجارة الخارجية لبنك الجزائر الخارجي -وكالة جيجل48- والمبحث الثالث يضم متابعة سير الاعتماد المستندي على مستوى بنك الجزائر الخارجي -وكالة جيجل48-.

الفصل الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية

تمهيد

- المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية؛
- المبحث الثاني: نظريات التجارة الخارجية؛
- المبحث الثالث: سياسات التجارة الخارجية والأطراف المتدخلة فيها.

خلاصة

تمهيد:

يشهد الاقتصاد العالمي تغيرات مستمرة ومتلاحقة خصوصا في مجال التجارة الخارجية حيث شكلت منذ القديم محور اهتمام وتفكير الاقتصاديين الأوائل بل أكثر من هذا، فتعدد حاجات الأفراد وتباين توزيع المواد والمنتجات الزراعية والصناعية والاستخراجية بين الدول أوجب قيام التجارة استجابة لتغير جغرافية النقل والإنتاج والاستهلاك والعلاقات الاقتصادية، كما تعد التجارة الخارجية قطاعا حيويا لأي مجتمع متقدما كان أو ناميا، حيث أنها تعمل على توسيع القدرة التسويقية من خلال ما تتيحه من فتح أسواق جديدة والرفع من مستوى الدخل الوطني.

ومن أجل توضيح ذلك تم تقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث كالتالي:

- ماهية التجارة الخارجية؛
- نظريات التجارة الخارجية؛
- سياسات التجارة الخارجية والأطراف المتدخلة فيها.

المبحث الأول: ماهية التجارة الخارجية

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

المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية

من خلال هذا المطلب سيتم التطرق إلى مجموعة من التعاريف حول التجارة الخارجية وأهميتها في الاقتصاد بالإضافة إلى محاولة التفرقة بينها وبين التجارة الداخلية.

أولاً: تعريف التجارة الخارجية

هناك عدة تعريفات للتجارة الخارجية نذكر منها:

التجارة الخارجية هي عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة ودول العالم الأخرى وتشمل عملية التبادل هذه كل من السلع المادية، الخدمات، النقود، الأيدي العاملة... إلخ⁽¹⁾.

تعرف التجارة الخارجية بأنها فرع من فروع علم الاقتصاد الجارية عبر الحدود الوطنية⁽²⁾.

كما أن هناك من عرفها بأنها أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية ممثلة في حركات السلع، الخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلا عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات هذه المعاملات بين مختلف الدول⁽³⁾.

ومنه فإن التجارة الخارجية عبارة عن مختلف عمليات التبادل التجاري الخارجي سواء في صور سلع أو أفراد أو رؤوس أموال بين أفراد يقطنون في وحدات سياسية مختلفة بهدف إشباع أكبر حاجات ممكنة.

(1) نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، عمان: مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، 2008، ص 9.

(2) موسى مطر وآخرون، التجارة الخارجية، عمان: دار صفاء للنشر والتوزيع، 2001، ص 13.

(3) السيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الدولية، الإسكندرية: مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، 2011، ص 8.

ثانياً: الفرق بين التجارة الداخلية والخارجية

يوجد فرق بين التجارة الداخلية والتجارة الخارجية وسيتم إبراز ذلك من خلال النقاط التالية:

1. على الرغم من أن كل من التجارة الخارجية والداخلية تقوم على أساس الاعتماد المتبادل بين الأطراف التي يتم بينها التبادل، إلا أن التجارة الخارجية تتعلق بالاعتماد المتبادل بين أطراف منفصلين جغرافياً حيث يتم التبادل بين أطراف تقع في دول مختلفة. ولكن التجارة الداخلية تتم بين أطراف داخل حدود دولة واحدة، لذلك فإن المشاكل التي تواجه المتعاملين في مجال التجارة الخارجية تختلف عن تلك التي تواجه المتعاملين في التجارة الداخلية⁽¹⁾.
2. التجارة الداخلية في حدود البلد الواحد لسلع منتجة محلياً لا تخضع للتعريف الجمركية، بينما إذا انتقلت السلع إلى دول أخرى بناءً على التبادل التجاري الدولي فإنها تخضع لتعريف جمركية وضريبة معينة تفرضها الدولة الأخرى ولا تستطيع الدول المصدرة التحكم فيها⁽²⁾.
3. إن المقيمين في مواقع مختلفة ضمن حدود الدولة الواحدة يمكنهم استخدام عملة واحدة في معاملاتهم التجارية و ذلك لعدم وجود رقابة أو قيود تفرض على انتقال العملة داخل مناطق الدولة الواحدة، بينما نجد أن المعاملات التجارية التي تتم على مستوى دولي بين الأطراف تخضع لقيود تحد من حرية انتقال العملة ذلك لأن لكل دولة نظامها النقدي الخاص بها و عملتها الخاصة بها⁽³⁾.
4. إن مشكلة الأجور يكون المحدد الأساسي لمستواها داخلياً في النظام الرأسمالي هو العرض من العمالة و الطلب عليهم، أما المحدد الأساسي لسياسة الأجور في المجال الخارجي فهو الهجرة الدولية حيث يهاجر العمال من الدولة ذات الأجر المرتفع، كما أن مشاكل تحديد السلع لها طابعها المحلي و طابعها الخارجي فإذا كان ممكناً فرض نظام للأسعار محلياً فليس في الإمكان فرض نظام للأسعار دولياً⁽⁴⁾.

(1) إيمان عطية ناصف، هشام محمد عمارة، مبادئ الاقتصاد الدولي، الإسكندرية: المكتب الجامعي الحديث، 2008، ص 8.

(2) شريف علي اللصوص، التجارة الدولية، عمان: دار أسامة للنشر والتوزيع، 2012، ص 22.

(3) جاسم محمد منصور، التجارة الدولية، عمان: دار زهران للنشر و التوزيع، 2013، ص 17.

(4) شقيري نوري موسى وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2012، ص

ثالثا: أهمية التجارة الخارجية

تلعب التجارة الدولية دورا هاما في معظم الاقتصاديات الدولية، حيث توفر للاقتصاد ما يحتاج إليه من سلع و خدمات غير متوفرة محليا من خلال نشاط الاستيراد و في نفس الوقت تمكن من التخلص مما لديه من فوائض من السلع و الخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير⁽¹⁾.

كما تعتبر التجارة الخارجية أحد أهم مجالات التفاعل بين الاقتصاد المحلي واقتصاديات العالم الخارجي لما تتضمنه من تدفق للسلع و الخدمات من و إلى الدولة و ما تحققه من روابط للاقتصاد الكلي⁽²⁾.

و يمكن اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية و التنافسية في السوق الدولي و ذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة و قدرة الدولة على التصدير⁽³⁾.

من خلال ما سبق يمكن توضيح أهمية التجارة الخارجية في النقاط الثلاثة التالية⁽⁴⁾:

1. تشجيع الدول على التخصص في إنتاج السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية بالمقارنة بالدول الأخرى، فالموارد التي تحصل عليها الدولة نتيجة لذلك تعتبر مدخرات توجه للاستثمارات المستهدفة.
 2. يمكن للتجارة الخارجية أن تمد المنافذ الخارجية "الأسواق الخارجية" بالفائض السلعي والذي يمكنه أن يحول الموارد الإنتاجية العاطلة إلى موارد عاملة منتجة والادخار الناتج من هذا الفائض يعمل على زيادة الإنتاج إذا ما وجه للاستثمارات المنتجة.
 3. تؤدي التجارة الخارجية إلى إمكانية زيادة الإنتاج وذلك من خلال تأثيرها على عوامل متعددة اتجاه الدافع للمنافسة، تحصيل معرفة جديدة نتيجة الاحتكاك بالخارج، رؤية التكنولوجيا الحديثة ومحاولة تطبيقها.
- إن التجارة الخارجية عموما أصبحت على درجة كبيرة من الأهمية في الوقت الحالي سواء بالنسبة للدول الصناعية المتقدمة أو الدول السائرة في طريق النمو التي لازالت بعد في أولى مراحل التنمية ، و لقد أصبح في حكم المستحيل أن تستغني دولة ما عن التبادل الدولي وتعيش في عزلة عن بقية دول العالم.

(1) خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، عمان: دار المناهج للنشر و التوزيع، الطبعة الثانية، 2005، ص 202.

(2) خالد محمد السواعي، التجارة الدولية- النظرية و تطبيقاتها-، عمان: عالم الكتب الحديث، 2010، ص 260.

(3) محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الإسكندرية: الدار الجامعية، 1993، ص 13.

(4) سلمى سلطاني ، دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية، (رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2003، ص 11).

المطلب الثاني: أسباب قيام التجارة الخارجية

يرجع قيام التجارة الخارجية إلى السبب الرئيسي المتمثل في المشكلة الاقتصادية أو ما يعرف بمشكلة الندرة النسبية، وذلك بسبب محدودية الموارد الاقتصادية قياسا بالاستخدامات المختلفة لها حيث قد تتعدم الموارد اللازمة لإنتاج بعض السلع في مناطق معينة، و بالتالي لا بد من استيرادها من الدول التي تتوفر بها لإشباع الحاجات لمواطنيها من هذه السلع.

كما أن هناك مجموعة من الأسباب و يمكن إبرازها فيما يلي⁽¹⁾:

1. التخصص الدولي:

فالدول لا تستطيع أن تعتمد على نفسها كليا في إشباع حاجات أفرادها وذلك بسبب التباين في توزيع الثروات الطبيعية و المكتسبة بين دول العالم ولذلك يجب على كل دولة أن تتخصص في إنتاج بعض السلع التي تؤهلها طبيعتها وظروفها وإمكاناتها الاقتصادية أن تنتجها بتكاليف أقل وبكفاءة عالية.

2. اختلاف تكاليف الإنتاج:

يعد تفاوت تكاليف الإنتاج بين الدول دافعا للتجارة بينها وبالذات في الدول التي تمتلك ما يسمى باقتصاديات الحجم الكبير، وهذا الإنتاج الواسع يؤدي إلى تخفيض متوسط التكلفة الكلية للوحدة المنتجة مقارنة بدولة أخرى تنتج بكميات ليست وفيرة، وبالتالي ترتفع لديها تكاليف الإنتاج مما يعطي الدولة الأولى ميزة نسبية في الإنتاج مقارنة بالدولة الثانية.

3. اختلاف ظروف الإنتاج:

فبعض المناطق ذات المناخ الموسمي تصلح لزراعة أنواع معينة، فيجب أن تتخصص بهذا النوع من المنتجات الزراعية وتستورد المنتجات الأخرى التي لا تقوم بإنتاجها كالنفط الذي يتوفر في الدول ذات المناخ الصحراوي مثل دول الخليج العربي.

4. اختلاف الميول والأذواق: فالمواطن الجزائري يفضل المنتجات الأجنبية حتى لو توفر البديل الجزائري

منها وتزداد أهمية هذا العامل مع زيادة الدخل الفردي في الدولة.

(1) موسى مطر و آخرون، مرجع سبق ذكره، ص ص 17، 18.

المطلب الثالث: مخاطر التجارة الخارجية

إن عملية التجارة الخارجية تسمح بتدخل عدة أطراف (المصدر، المستورد، الوسيط الجمركي)، ونظرا للبعد الجغرافي بين أطراف العملية و الاختلاف في القوانين قد تواجهها عدة مخاطر منها المخاطر السياسية، الاقتصادية، القانونية، التكنولوجية والمالية. وسيتم شرحها فيما يلي⁽¹⁾:

أولاً: المخاطر السياسية

يحدث هذا الخطر في حالة عدم الاستقرار السياسي والاقتصادي لبلد المستورد وكذا قيام حروب أهلية أو أجنبية أو إصدار قوانين ضد الشركات الأجنبية كالتأميم أو نزع الملكية في حالة عرقلة النشاط الداخلي للشركة الأجنبية بمعوقات ذات طبيعة قانونية أو مالية أو جبائية.

ثانياً: المخاطر الاقتصادية

متعلقة بالتطورات الحاصلة على المستوى الاقتصادي الداخلي مثلا ارتفاع الأسعار الداخلية للبلد المصدر نتيجة الارتفاع غير المرتقب لأعباء العمال أو تكلفة المواد الأساسية اللازمة لإنتاج السلع الموجهة للتصدير يتحمل المصدر الخسارة في حالة ما إذا تضمن العقد صيغة الأسعار غير ربحية، ومن هنا نستطيع تلخيص الخطر الاقتصادي في الخطر الذي يحدثه ارتفاع سعر التكلفة في المدة الممتدة ما بين اقتراح السعر للزبون والإرسال.

ثالثاً: المخاطر القانونية

إن المؤسسة في تطورها الخارجي تلجأ إلى إبرام عقود دولية مع أطراف خارج إقليم الدولة، لذلك يجب أن تكون على دراية تامة بالقوانين الدولية المطبقة على مثل هذه العقود وكذلك القوانين المطبقة في الدول التي ينتمي لها الزبون أو محل استثمار المستثمر الأجنبي.

(1) رشيد شلالي ، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، (مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر3، 2011، ص 85-89).

رابعاً: المخاطر التكنولوجية

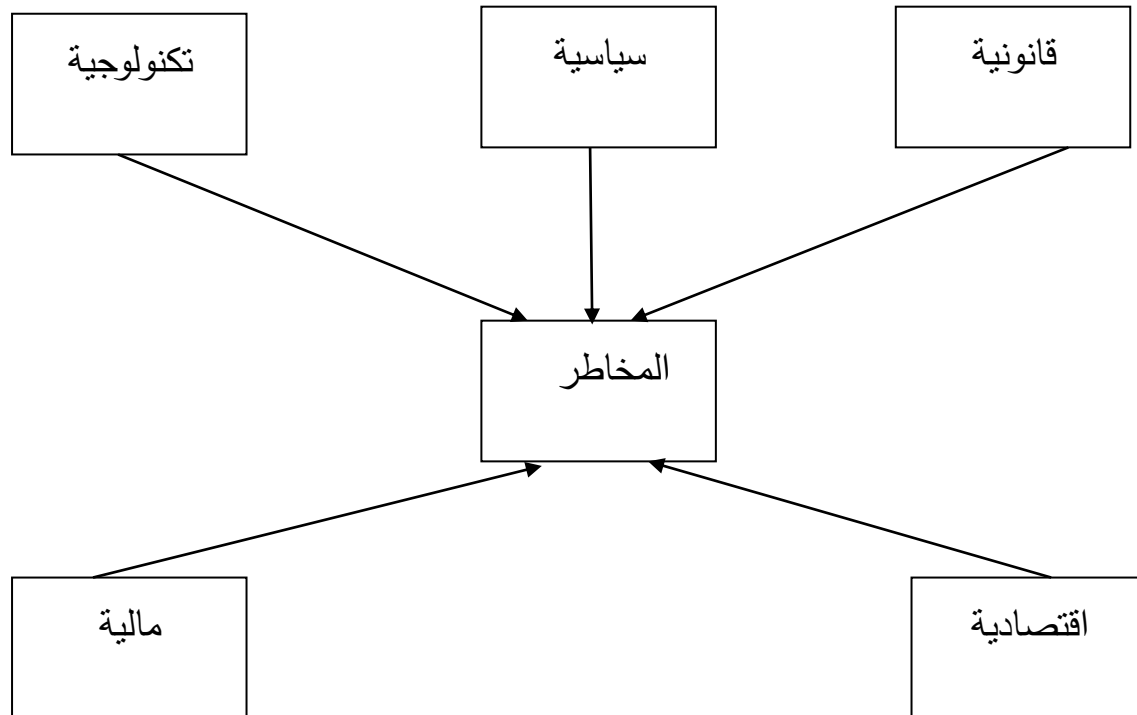
إن عمليات التجارة الخارجية تلزم على المؤسسة أن تتقرب التكنولوجيا المستعملة في مختلف الأسواق الخارجية وذلك لأن استخدام معايير تكنولوجية مختلفة يؤدي إلى خسارة محققة للمؤسسة.

خامساً: المخاطر المالية

من المنظور العلمي فإن الاهتمام بالمخاطر المالية في التجارة الخارجية يكون بصفة خاصة على مخاطر الائتمان أو عدم السداد ومخاطر الصرف، سعر المواد الأولية لأنها تؤثر مباشرة في سير عملية الاستيراد أو التصدير.

وهذه المخاطر موضحة في الشكل رقم (01) التالي:

الشكل رقم (01): يمثل مخاطر التجارة الخارجية.



المصدر: من إعداد الطالبتين بالاعتماد على المعطيات السابقة.

المبحث الثاني: نظريات التجارة الخارجية

ظهرت نظريات التجارة الخارجية كرد على مذهب التجار الذين دعوا إلى قيام الحكومة بالعمل على استمالت الصادرات وتقييد الواردات وذلك بغية الحصول على أكبر كمية من المعادن النفيسة وغالبا الذهب وكلما كان لدى الدولة قدر أكبر من الذهب كلما كانت هذه الدولة أغنى وأقوى⁽¹⁾. ويمكن تقسيم النظريات المفسرة لقيام التجارة الخارجية إلى نظريات كلاسيكية ونيوكلاسيكية بالإضافة إلى النظريات الحديثة.

المطلب الأول: النظريات الكلاسيكية في التجارة الخارجية

جاءت هذه النظريات من خلال أفكار رواد المدرسة الكلاسيكية والذين تبنا حرية التجارة الدولية وشجعوا على تغيير الأفكار الإقتصادية. ومن هذه النظريات نجد نظرية الميزة المطلقة، نظرية الميزة النسبية ونظرية القيم الدولية.

أولاً: نظرية الميزة المطلقة (آدم سميث)

إن عصر " آدم سميث " تزامن مع الثورة الصناعية التي عرفتها أوروبا، فالمشكل آنذاك هو ضيق السوق الإنجليزي فوجد " آدم سميث " حلاً لمشكلة توسيع واستعمال الإنتاج وتسويق فائض الإنتاج وهو اللجوء إلى الأسواق الخارجية، ففي نظره التجارة الخارجية هي امتداد للتجارة الداخلية، لذا أكد على ضرورة حرية المبادلات⁽²⁾.

ومن أهم الفرضيات التي قامت عليها نظرية الميزة المطلقة ما يلي⁽³⁾:

- وجود دولتين؛
- وجود سلعتين؛
- حرية التجارة والمنافسة؛
- تكلفة الإنتاج تقاس من خلال العمل (ساعات العمل).

(1) سامي خليل، المرشد في الاقتصاد الدولي، القاهرة: دار النهضة العربية، 2006، ص 25.

(2) سلمى سلطاني، مرجع سبق ذكره، ص 15.

(3) شقيري نوري موسى وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص ص 43، 44.

وقد أوضح " آدم سميث " في كتابه " ثروة الأمم " أن ثروة الأمة لا تقاس بقدرتها على جمع المعادن النفيسة ولكنها تقاس بقدرتها على الإنتاج، لذلك فإن أي جهود تبذل لزيادة ثروة الأمة يجب أن تنصب على زيادة قدرتها الإنتاجية.

كما توضح هذه النظرية أنه إذا قامت التجارة اختياريًا بين دولتين، فإن كل من الدولتين لا بد وأن تحقق مكسب من قيام هذه التجارة ويتم ذلك من خلال قيام كل دولة بالتخصص في إنتاج وتصدير السلعة التي تتمتع بميزة مطلقة في إنتاجها، أي التي تكون أكثر كفاءة في إنتاجها وهي السلعة التي تستطيع إنتاجها بتكلفة مطلقة أقل من الدولة الأخرى. وفي هذه الحالة تكون هذه الدولة أقل كفاءة في إنتاج السلعة الأخرى وتترك إنتاجها للدولة الأخرى والتي تتمتع في ذات الوقت بميزة مطلقة في إنتاجها.

وبإتباع هذا المبدأ فإن توظيف الموارد سيكون أكثر كفاءة وستتمكن الدولتين من الحصول على كمية أكبر من السلعتين، مما يؤدي في النهاية إلى تعظيم الإنتاج وتعظيم مستوى الرفاهية⁽¹⁾.

ثانياً: نظرية الميزة النسبية (دافيد ريكاردو)

قام المفكر الاقتصادي " ريكاردو " بصياغة نظريته الخاصة بالتجارة الخارجية، ولفهم هذه النظرية لا بد من التطرق باختصار إلى بعض الأسس التي قامت عليها نظريته العامة، فقد فرض " ريكاردو " سيادة المنافسة التامة وسهولة انتقال العمال من منطقة إلى أخرى.

إلا أن النظرية العامة لا يمكن تطبيقها على التجارة الخارجية وذلك لاستحالة أو صعوبة انتقال العمال من إقليم إلى آخر، لذلك صاغ " ريكاردو " نظرية خاصة بالتجارة الخارجية كان من أهم نتائجها أن أثمان السلع لا تتناسب مع ما تتكلفه من أجور⁽²⁾.

وتقوم نظرية الميزة النسبية على عدد من الفروض ولعل أهمها⁽³⁾:

- التبادل التجاري يقتصر على دولتين وسلعتين فقط؛
- سيادة المنافسة الكاملة؛
- التبادل يكون عيني أي سلعة مقابل أخرى (لا وجود للنقود)؛

(1) إيمان عطية ناصف، هشام محمد عمارة، مرجع سبق ذكره، ص 24-26.

(2) أشرف أحمد العدلي، التجارة الدولية، الإسكندرية: شركة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، 2006، ص 14.

(3) طارق فاروق الحصري، الاقتصاد الدولي، الإسكندرية: المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، 2010، ص ص 7، 8.

- ثبات تكاليف الإنتاج وانعدام تكلفة النقل والتعريف الجمركية؛
- ثبات التكنولوجيا وانعدام التغيرات والتطورات التكنولوجية في كل دولة من الدولتين، لكن المستوى التكنولوجي يختلف من دولة إلى أخرى⁽¹⁾.

تتلخص هذه النظرية في أنه إذا سادت حرية التجارة فإن كل دولة تتخصص في إنتاج السلع التي تستطيع إنتاجها بتكلفة منخفضة نسبياً، أي تتمتع في إنتاجها بميزة نسبية. ومؤدى ذلك أن التجارة الخارجية تقوم إذا اختلفت التكاليف النسبية لإنتاج السلع بين الدول⁽²⁾.

ثالثاً: نظرية القيم الدولية (جون ستيوارت ميل)

ترجع هذه النظرية إلى الاقتصادي " جون ستيوارت ميل " والذي يرجع إليه الفضل في استكمال تحليل " ريكاردو " ، حيث أوضح أن القيمة الدولية للسلعة لا تتحدد على أساس تكلفة إنتاجها وإنما تتحدد عند ذات المستوى الذي يحقق التعادل بين طلب كل من البلدين على سلع الآخر⁽³⁾.

أي أن التبادل الدولي يستقر عند المعدل الذي يحقق التكافؤ بين الكمية المطلوبة والكمية المعروضة من جانب الدولتين طرفي التبادل. ويشترط وجود تعادل بين قيمة الصادرات وقيمة الواردات أو يجب أن تكون القيمة الكلية لصادرات كل دولة من إحدى السلعتين كافية للوفاء بالقيمة الكلية لوارداتها من السلعة الأخرى⁽⁴⁾.

المطلب الثاني: النظريات النيوكلاسيكية في التجارة الخارجية

اقتصرت النظريات الكلاسيكية في تفسير قيام التجارة الخارجية على قانون التكاليف النسبية، حيث أن ما يدعوا إلى القيام بالتبادل الدولي هو اختلاف التكاليف النسبية، إلا أنها لم تتعرض إلى أسباب اختلاف هذه التكاليف ما بين الدول. إلى أن جاء " أولين " وعمم مبادئ " هكشر " وساهم في خلق نظرية تبين لنا أسباب قيام التجارة الخارجية، بعدها جاء " ليوننتيف " ليختبر هذه النظرية في الولايات المتحدة الأمريكية.

(1) علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي - نظريات وسياسات -، عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الثالثة، 2013، ص 37.

(2) سلمى سلطاني، مرجع سبق ذكره، ص 15.

(3) محمد عبد العزيز عجمية، مدحت محمد العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، بيروت: دار النهضة العربية، بدون سنة نشر، ص 277.

(4) طارق فاروق الحصري، مرجع سبق ذكره، ص 11.

أولاً: نظرية (هكشر - أولين)

تنص نظرية (هكشر - أولين) على أن ما يدفع الدول للقيام بالتبادل الدولي ليس الاختلاف في التكاليف النسبية كما يعتقد "ريكاردو" وأنصاره، بل هو الاختلاف في أسعار عوامل الإنتاج التي تحدد بدورها أسعار السلع. وبما أن أسعار السلع تتحدد من خلال أسعار عوامل الإنتاج وأن أسعار هذه الأخيرة إنما يتحدد بوفرة أو ندرة هذه العوامل في دولة معينة، فإنه وفي آخر الأمر ما يدفع الدول للقيام بالتخصيص والتبادل الخارجي هو وفرة أو ندرة عوامل الإنتاج.

كما تنص هذه النظرية على أن كل دولة تركز على إنتاج السلع التي تستخدم فيها العوامل ذات الوفرة النسبية التي لها بكثافة وتقوم بتصديرها وفي المقابل تستورد السلع التي تتميز بندرة عوامل إنتاجها وهذا الأمر سيعود بالفائدة على كل الدول⁽¹⁾.

ثانياً: لغز ليونتييف

حاول الاقتصادي "ليونتييف" اختبار نظرية (هكشر - أولين) في الولايات المتحدة الأمريكية فلاحظ أنها تستورد سلعا كثيفة رأس المال أكثر من السلع كثيفة العمل وهذا يتناقض مع نظرية (هكشر - أولين). مما دعا "ليونتييف" إلى محاولة تفسير هذا التناقض وتبين معه أن هذا التناقض يعود إلى أن عنصر العمل غير متجانس في الدول. فاختلاف درجات التعليم والتدريب والخبرة كلها تجعل من عنصر العمل الأمريكي متفوق في الإنتاجية وباعتبار معرفة العمال وخبرتهم بمثابة رأس مال بشري⁽²⁾.

ولكن بعض الاقتصاديين أعادوا هذا اللغز أو التناقض إلى عدم صحة فرضياته وهي⁽³⁾:

- فرضية عدم الانعكاس في كثافة عناصر الإنتاج، وهذه الفرضية غير صحيحة لأنه من الممكن أن تكون السلعة كثيفة رأس المال في دولة، كثيفة العمل في الدولة الثانية؛
- فرضية دولتين، سلعتين وعنصرين إنتاجيين، هذه الفرضية فيها تقريب غير واقعي للعالم الحقيقي، فهناك الكثير من السلع تستخدم أكثر من عنصري إنتاج وبالتالي توسيع التحليل إلى ثلاث عناصر سوف يفسد لغز ليونتييف.

(1) يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، الجزائر: دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، 2010، ص ص 45، 46.

(2) نداء محمد الصوص، مرجع سبق ذكره، ص 38.

(3) المرجع نفسه.

المطلب الثالث: النظريات الحديثة في التجارة الخارجية

جاءت هذه النظريات لتكمل النظريات السابقة، أي النظريات الكلاسيكية والنيوكلاسيكية ولمحاولة حل الثغرات التي وقع فيها الاقتصاديون السابقون. وتتمثل هذه النظريات في نظرية تشابه الطلب، نموذج المنافسة الكاملة، نموذج اقتصاديات الحجم، نموذج الفجوة التكنولوجية وأخيرا نموذج دورة المنتج.

أولا: نظرية تشابه الطلب

يعتبر الاقتصادي " استيفان ليندر " من أوائل الاقتصاديين الذين قدموا دور الطلب في نموذج تفسير التجارة الخارجية، ففيما يخص المواد الخام فإن تفسير " ليندر " للتجارة الخارجية هو نفسه تفسير " هكشر " و " أولين " أي على أساس اختلاف نسب عناصر الإنتاج، أما في ما يخص السلع الصناعية فإنه يرجع قيام التجارة فيها إلى تشابه نمط الطلب في البلدان المختلفة.

وحسب " ليندر " لا يستطيع أي بلد أن يحقق ميزة نسبية في إنتاج سلعة صناعية إذا لم تكن هذه السلعة مطلوبة للسوق المحلية.

وتقوم هذه النظرية على فرضية أساسية وهي: " يزداد حجم التجارة في السلع المصنعة بين دول تتشابه في أنماط الطلب ". ولهذا يعتبر وجود الطلب الداخلي شرطا ضروريا لإنتاج السلعة وتصديرها، كما أن تقديم السلعة إلى السوق المحلي أولا يساعد على التعرف على مدى ملائمة السلعة لاحتياجات المستهلكين وما إذا كانت في حاجة إلى تعديل قبل تصديرها إلى الخارج.

ولكن وعلى الرغم من جاذبية التحليل المتقدم إلا أنه هناك إمكانية للإنتاج والتصدير حتى ولو لم تكن هناك سوق محلية للمنتجات وخير دليل على ذلك هو دول شرق آسيا التي تدين بالبوزية وغيرها من الديانات فهي تقوم بإنتاج منتجات مثل سجادة الصلاة ومستلزمات الحج وتقوم بتصديرها إلى الدول الإسلامية رغم عدم وجود طلب عليها في السوق المحلية⁽¹⁾.

(1) يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص ص 56، 57.

ثانياً: نموذج المنافسة غير الكاملة

تقوم النظريات الكلاسيكية للتجارة الخارجية على فرضية المنافسة التامة، حيث تتكون كل صناعة من عدد كبير من الشركات المنتجة لسلع متجانسة، وقد أدى ذلك إلى عجز هذه النظريات في تفسير أنماط التجارة التي تفرزها هياكل سوق غير تنافسية.

وتعتبر الأسواق غير التنافسية الأكثر وجوداً، إذ أن هناك أشكال متنوعة من الاحتكار واحتكار القلة والمنافسة الاحتكارية. ومن أبرز الكيانات الاقتصادية ذات الصبغة الاحتكارية في مجال التجارة الخارجية نجد الشركات متعددة الجنسيات، فهي تتميز بقدرة السيطرة على الأسواق وتحريك مجريات الأحداث الاقتصادية والسياسية في مناطق كثيرة من العالم. وذلك لأنها تتعامل بحجم هائل من المبادلات التجارية الدولية⁽¹⁾.

ثالثاً: نموذج اقتصاديات الحجم

أحد فروض نظرية هكشر - أولين هو أن السلعتين تنتجان في ظل ظروف ثبات عائد الحجم في كل من الدولتين ومع زيادة عائد الحجم فإن تجارة دولية ذات نفع متبادل ممكن أن تقوم حتى لو كان كل من الدولتين متطابقتين من كافة النواحي، وهذا هو نوع من التجارة لم يشرحه نموذج هكشر - أولين.

حيث أن زيادة عائد الحجم إنما تشير إلى حالة الإنتاج الذي يتزايد بنسبة أكبر من النسبة التي يتزايد بها استخدام الموارد أو عوامل الإنتاج، أي أنه إذا زادت جميع الموارد بمقدار ثلاثة أمثال، فإن الإنتاج يزيد بمقدار أكثر من ثلاثة أمثال.

وتحدث زيادة عائد الحجم لأنه عند العمليات ذات الحجم الكبير فإن تقسيم العمل وتخصص أكبر يصبح ممكناً، بمعنى أن كل عامل يستطيع أن يتخصص في القيام بمهمة بسيطة متكررة مما يؤدي إلى زيادة الإنتاجية⁽²⁾.

وتعتبر نظرية اقتصاديات الحجم في التجارة الخارجية تطوراً لنموذج هكشر - أولين لنسب عناصر الإنتاج. وذلك بإدخالها وقرات الإنتاج الكبير كأحد المصادر الرئيسية للمزايا النسبية المكتسبة، كما تعتبر أن

(1) يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 58.

(2) سامي خليل، الاقتصاد الدولي، القاهرة: دار النهضة العربية، 2005، ص 278.

توفر سوق داخلية ضخمة شرطا ضروريا لتصدير السلع التي يتم إنتاجها في ظل اقتصاديات الحجم والمتمثلة في زيادة العائد مع زيادة الإنتاج نتيجة لانخفاض النفقات⁽¹⁾.

رابعا: نموذج الفجوة التكنولوجية

أوضح الاقتصادي " بوزنر " أن الاختراعات والتجديدات التي تتم في دولة معينة تمنحها ميزة نسبية جديدة في التجارة الخارجية تستمر إلى حين انتقال هذه التكنولوجيا إلى العالم الخارجي، حيث يؤدي الاختراع الجديد إلى نشأة ميزة تكنولوجية لصالح هذه الدولة بالمقارنة ببقية دول العالم.

ويجد " بوزنر " تفسيراً للمزايا النسبية يختلف عن تفسير نظرية هكشر - أولين، حيث يرى أن المزايا لا ترجع فقط للوفرة في عوامل الإنتاج ولكن قد ترجع للتفوق التكنولوجي الذي تملكه بعض الدول ولا يشترط أن تكون هذه الدولة متمتعة بوفرة نسبية في عوامل الإنتاج ولا متمتعة بميزة نسبية ولا ميزة مطلقة⁽²⁾.

وعند تفسير نموذج الفجوة التكنولوجية استخدم " بوزنر " مصطلحين هما⁽³⁾:

1. **فجوة الطلب:** وهي تلك الفترة الزمنية من بداية إنتاج السلعة الجديدة في الدولة موطن الابتكار وبداية استهلاك هذه السلعة في الخارج.
2. **فجوة التقليد:** وهي تلك الفترة من بداية إنتاج السلعة الجديدة في الدولة موطن الابتكار وبداية إنتاجها في الخارج.

إذ أنه في حال ظهور إنتاج السلعة في الدول المقلدة تفقد الدولة التي ابتكرت فيها السلعة ميزتها النسبية وتبدأ العوامل التكنولوجية بفقدان الدور الذي لعبته كعامل مفسر لقيام التجارة الخارجية بين الدول في السلع الصناعية ذات الكثافة التكنولوجية ويحل محلها عامل الوفرة أو الندرة النسبية لعوامل الإنتاج باعتباره العامل الأساسي لاختلاف المزايا النسبية وقيام التجارة الخارجية.

(1) يوسف مسعداوي، مرجع سبق ذكره، ص 60.

(2) طارق فاروق الحصري، مرجع سبق ذكره، ص ص 24، 25.

(3) محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، بيروت: دار المنهل اللبناني، 2010، ص 126.

خامسا: نموذج دورة المنتج

أجاب الاقتصادي " فيرنون" من خلال هذه النظرية على التساؤل الهام ألا وهو: لماذا يظهر الاختراع والابتكار في بعض الدول المتقدمة قبل غيرها من دول العالم؟ وما هي الفترة الزمنية التي تستطيع الدولة التي يظهر فيها الاختراع الاحتفاظ بتفوقها التكنولوجي؟

وذلك أن المنتجات الصناعية وخاصة سلع الإنتاج والسلع التي يستهلكها أصحاب الدخل العالية تمر بثلاث مراحل وهي⁽¹⁾:

1. مرحلة المنتج الجديد:

وهي المرحلة التي تشهد ميلاد منتج جديد وهذا الأمر يتطلب مستويات بحث وتطوير وكفاءة تكنولوجية عالية مادية وبشرية، إضافة إلى توافر رؤوس أموال ضخمة. لذلك يفترض " فيرنون " أن الولايات المتحدة الأمريكية على سبيل المثال تكون مهياًة قبل غيرها من الدول المتقدمة لظهور المنتجات الجديدة. ومن خصائص هذه المرحلة أن إنتاج السلع الجديدة يقتصر على السوق الداخلية وتتمتع المشروعات المنتجة لهذه السلع باحتكار السوق.

2. مرحلة المنتج الناضج:

في هذه المرحلة ينتشر المنتج في أسواق الدول الأخرى ذات الطلب المماثل وتنخفض بالتالي نفقات الإنتاج بفعل المنافسة وتبدأ المشروعات في الخروج تدريجياً إلى العالم الخارجي لتستثمر رؤوس أموالها في إنتاج نفس المنتج في دول مماثلة لها، وذلك حتى تضمن أسواقاً جديدة وتوفر نفقات إنتاجها.

3. مرحلة المنتج النمطي:

في هذه المرحلة يستقر أسلوب وتنتشر التكنولوجيا المستخدمة في الدول المتقدمة وفي بعض دول العالم الثالث، ويتخذ المنتج شكلاً نمطياً ويصبح الطلب عليه مرناً بالنسبة للتغير في الثمن، في حين قد تتجه بعض المشروعات لإنشاء مصانع تابعة لها في دول العالم الثالث للاستفادة من انخفاض الأجور بغرض تخفيض نفقات الإنتاج.

(1) طارق فاروق الحصري، مرجع سبق ذكره، ص ص 26، 27.

ويلاحظ أن عنصر الإنتاج الرئيسي المحدد للنفقة يختلف من مرحلة إلى أخرى، فنجد في المرحلة الأولى العنصر المؤثر هو كفاءة البحوث والتطور التكنولوجي، أما المرحلة الثانية فنجد رأس المال وذلك للحاجة إلى الإستثمارات الكبيرة وفي ما يخص المرحلة الثالثة فالعنصر المؤثر هو عنصر العمل.

وعموماً رغم الانتقادات العديدة التي وجهت لنظريات التجارة الخارجية، فإنه يتفق على أن في إقامة التبادل الخارجي والتخصص الدولي فائدة كبيرة لجميع البلدان. وهناك من يناصر فكرة الحرية التامة ومنهم من يناصر تقييد التبادل الخارجي ضمن حدود مرغوب فيها، وذلك باستعمال سياسات الحماية من تخصيص حصص الاستيراد.

المبحث الثالث: سياسات التجارة الخارجية والأطراف المتدخلة فيها

يتعرض نشاط التجارة الخارجية في كل مرحلة لتشريعات ولوائح رسمية من جانب أجهزة الدولة التي تعتمد على تقييده بصفة أو بأخرى، أو تحريره من العقوبات المختلفة، ومجموع هذه التشريعات واللوائح الرسمية تسمى السياسة التجارية، والهدف الرئيسي الذي ترمي إليه هذه السياسة هو تنمية الاقتصاد الوطني وتحقيق العمالة الكاملة وتثبيت سعر الصرف وتحقيق التوازن في ميزان المدفوعات. وسيتم التطرق في هذا المبحث إلى كل من سياسات التجارة الخارجية والأطراف المتدخلة فيها.

المطلب الأول: سياسات التجارة الخارجية

تتبع الدول في مجال تجارتها الخارجية عدداً من السياسات التجارية التي يمكن أن تتنوع من دولة إلى أخرى حسب ظروفها وتوجهاتها السياسية والاقتصادية وطبيعة الاقتصاد السائد فيها، وذلك من خلال سياسة دعم الصادرات، سياسة تخصيص المستوردات، سياسة التحديد سعري والكمي عبر الزمن بالإضافة إلى سياسة التحديد الاختياري للصادرات.

أولاً: سياسة دعم الصادرات

مع أن السياسة التجارية المهنية هي ضرائب الاستيراد فإن الحكومات تلجأ أحياناً للتدخل من أجل تشجيع صادراتها وذلك يمنح دعم المصدرين، وقد يكون الهدف وراء مثل هذه السياسات هو تحسين الميزان التجاري للاقتصاد أو مساعدة صناعة ذات نفوذ سياسية أو تنشيط منطقة تعاني من الكساد الاقتصادي وتتركز فيها الكثير من الصناعات التصديرية، وقد يكون الدعم على شكل مدفوعات نقدية مباشرة للمصدرين أو دعم غير

مباشر كمنح البحث والتطوير أو تخفيض الضرائب أو تقديم مزايا ومكاسب حكومية متنوعة لتشجيع المصدرين ويمكن اعتبار منحة التصدير كضريبة ولأنها سالبة، مما يعني أن الآثار الناجمة عن كل منها ستكون متشابهة ولكنها متعاكسة للتبسيط⁽¹⁾.

ثانياً: سياسة تخصيص المستوردات

يقصد بنظام الحصص تلك القيود الكمية التي تضعها الدولة كحد أقصى من كمية السلعة التي يمكن استيرادها خلال فترة زمنية محددة، ويعتبر هذا النظام أكثر كفاءة من نظام الضرائب الجمركية من حيث التطبيق خاصة في السلع قليلة المرونة، والسبب في ذلك أن الضرائب الجمركية تؤدي إلى ارتفاع السعر، وفي ظل المرونة المنخفضة للطلب فإن ارتفاع السعر لن يؤدي إلى تقليل الطلب على السلع المستوردة، بينما في حالة الطلب المرن فإن ارتفاع السعر يؤدي إلى انخفاض الطلب بنسبة أكبر من نسبة الزيادة في السعر⁽²⁾.

ثالثاً: سياسة التحديد سعري والكمي عبر الزمن

إن سياسة التحديد الكمي للمستوردات تترك نفس الآثار التي تتركها ضريبة الاستيراد على الأسعار والإنتاج والاستهلاك وبالتالي على الكفاءة والرفاه الاقتصادي، بالإضافة إلى ذلك فإن التأثير على الإيرادات الحكومية يتطابق أيضاً في حالة قيام الحكومة ببيع رخص التخصيص الكمي بالمزاد العلني حيث تتحول الإيرادات الإضافية من المستوردين المرخصين إلى الخزينة العامة وتصبح بذلك سياسة التخصيص الأخيرة فإن الاقتصاديين يفضلون عدم لجوء الحكومة إلى سياسة التخصيص الكمي للمستوردات لاعتبارين اقتصاديين هامين⁽³⁾:

(1) جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، عمان: مركز الكتاب الأكاديمي، 2003، ص ص 66، 67.

(2) حسام علي داود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2002، ص 88.

(3) رشاد العصار و آخرون، التجارة الخارجية، عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2000، ص ص 63، 64.

1. جمود سياسة التحديد الكمي:

تتصف سياسة التحديد الكمي للمستوردات بالجمود وعدم المرونة عبر الزمن حيث أنها تحدد كمية الاستيراد بشكل دائم وثابت دون أي اعتبار لتغيرات الأسعار ففي حالة الرواج الاقتصادي مثلا فإن الأسعار تميل إلى الزيادة بسبب تزايد الطلب.

2. تشجيع السيطرة الاحتكارية:

حيث أن التجديد الكمي للاستيراد يتضمن توزيع رخص للاستيراد عن مستورد واحد أو عدد محدود من المستوردين بشكل دائم وثابت يوفر نوعا من الضمان لهؤلاء المحتكرين ويمكنهم من ممارسة نفوذهم الاحتكاري لاطمئنانهم بعدم إمكانية دخول منافسين جدد.

رابعا: سياسة التحديد الاختياري للصادرات

بدأ استخدام هذه السياسة على نطاق واسع من أواسط عقد السبعينيات في أعقاب نجاح اتفاقيات تحرير التجارة الدولية وخاصة بين الدول الصناعية الغربية، وبالتحديد فإن الاتفاقية العامة للتجارة الدولية والتعريفية الجمركية (GATT) قد جعلت من غير الممكن أن تلجأ الدول الأعضاء إلى رفع ضرائب الاستيراد وفرض تحديد حجم صادراتها بالرغم من احتمال تعرضها للخسائر، وذلك لإدراكها بوجود تهديد ضمني من الدولة المستوردة بغرض تحديد ضريبي أو كمي لمستورداتها حتى لو أدى ذلك إلى الإخلال بالاتفاقية الموقعة وبتفاوت التزام الدول المصدرة بهذه السياسة تبعا للنفوذ الاقتصادي والسياسي، ففي حالة دولة صغيرة سياسيا واقتصاديا فإن تطبيق هذه السياسة أمرا إلزاميا ومفروضا عليها من قبل الدول الكبرى، أما إذا كانت الدولة ذات نفوذ وقوة اقتصادية وسياسة كبيرة فمن غير المتوقع أن تواجه أصلا بمثل هذا الالتزام وإذا ما حدث ذلك فإن درجة الالتزام والتقيد ستكون محددة أو اختيارية فعلا فقد تكون سياسة التحديد الاختياري للصادرات أحيانا مجال ترحيب من كلا الدولتين المصدرة و المستوردة على حد سواء كوسيلة لزيادة درجة التركيز في صناعة معينة⁽¹⁾.

(1) جمال جويدان الجمل، التجارة الخارجية، عمان: مركز الكتاب الأكاديمي، 2013، ص ص 90، 91.

المطلب الثاني: الأطراف المتدخلة في عمليات التجارة الخارجية

تتمثل عمليات التجارة الخارجية في انتقال مختلف السلع والخدمات بين الدول، حيث تمر بعدة أطراف بصفة مباشرة أو غير مباشرة.

أولاً: الأطراف المباشرة المتدخلة في عمليات التجارة الخارجية

وهم الأطراف الذين يتدخلون بطريقة مباشرة في عمليات التجارة الخارجية، ويتمثلون في⁽¹⁾:

1. المصدر:

وهو الذي يقوم بشراء أو إنتاج البضاعة لبيعها في الخارج، بغض النظر عن نوع البضاعة التي يتعامل بها. وقد يكون المصدرون أفراد مستقلين أو قد يظهرون على شكل شركات، كما قد تكون الدولة هي المصدرة وذلك عندما تكلف إحدى مؤسساتها بهذا العمل.

2. المستورد:

هو الذي يقوم بمشروعه في أسواق بعيدة ويشتري البضاعة لا بقصد إعادة تصديرها بل لبيعها في الأسواق الداخلية، ولهذا فهو يختلف عن التاجر والمستورد المؤقت والذي يستورد بقصد التصدير.

3. البنوك التجارية:

وهي تلك البنوك التي تقوم بتلقي الودائع من مختلف الأفراد في حين تلتزم بدفعها عند الطلب وفي الموعد المنفق عليه، فهي تمنح قروض قصيرة الأجل وعادة ما يطلق عليها "بنوك الودائع".

وتقوم البنوك التجارية بوظيفتين أساسيتين، الوظيفة الأولى نقدية والتي تتمثل في تزويد الأشخاص سواء كانوا طبيعيين أو معنويين بالنقود وتنظم تداولها ابتداء من قبول الودائع إلى منح القروض من هذه الودائع في حين تتمثل الوظيفة الثانية في الوظيفة التمويلية، حيث تقوم البنوك بتزويد المشروعات بالأموال اللازمة وهي بهذا الصدد تمثل دور الوسيط بين المدخر والمستثمر.

(1) نورة بوكونة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، (مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 3، 2012، ص 31-34).

كما تعتبر تسوية عمليات التجارة الخارجية من أهم الأعمال التي تقوم بها هذه البنوك والتي أصبحت معقدة بسبب التنظيمات التي تضعها الدول في النقد الأجنبي والتي اقتضت ظهور أعباء جديدة على هذه البنوك، حيث تقوم بخدمة التجارة الخارجية إذ أن عليها الإشراف على تنفيذ الرقابة والقيام بإجراءات حصول المستورد على العملات الأجنبية من السلطات التنفيذية.

بالإضافة إلى الوظائف السابقة للبنوك التجارية، فهي تقوم بتقديم العديد من الخدمات في مجال المعاملات الدولية والتي من أبرزها ما يلي:

أ. خدمات المصدرين والمستوردين: وتتمثل في:

- نشر المعلومات وتقديم المنشورات: والتي تشرح حالة الأسواق الدولية من النواحي الاقتصادية من خلال نشرات دورية، كما تقوم البنوك أيضا بتقديم وتحديد أسعار الصرف للعملاء في مختلف البلدان.
- إنهاء المعاملات المالية الخاصة بالتصدير والاستيراد: وذلك باستخدام أنواع مختلفة من الوسائل مثل الإعتماد والكمبيالة المستندية، من خلال فروع البنوك في الخارج أو المراسلين المنتشرين في كافة أنحاء العالم.
- تمويل عمليات التبادل: تقوم البنوك التجارية بتمويل عمليات التبادل من خلال الحسابات الخارجية المدينة ومن خلال القروض وقبول الكمبيالات المستندية وضمان إتمام المعاملات بشكل مرضي للأطراف المختلفة.
- إجراء التأمين: تجري عملية التأمين خلال حركة السلع حتى تصل إلى المستثمرين وتقديم تسهيلات السفر، التعامل مع المستوردين في الخارج، تقديم المصدرين للمؤسسات المالية في الخارج وتسهيل تعاملاتهم مع الوكلاء.
- إجراء عمليات التحصيل المستندية للمبيعات بين الدول.

ب. عمليات الأطراف الأخرى: وتتمثل في:

- إصدار وقبول وسائل الدفع الدولية مثل الحوالات المصرفية، التحويلات البريدية والبرقية بالتلكس والفاكس أو قبول الشيكات التي تدفع دوليا؛
- تسهيل عمليات صرف العملات الأجنبية، التحويل والتحويل؛
- إصدار الشيكات السياحية وبطاقات الائتمان الدولية.

ت. خدمات تمويل التجارة الدولية: تتعدد طرق التسديد التي يمكن أن يقوم بها كل من المصدر والمستورد الخارجي في تداول الحقوق بينهما، وفي مقدمة هذه الطرق الدفع نقدا وهي طريقة تتطلب قدرا كبيرا من الثقة التي لا تتوفر بشكل كبير بين الأطراف المتعاملة، أما بالنسبة للطرق الأخرى فهي استخدام الكمبيالات المستندية بأنواعها بالإضافة إلى الإعتمادات المستندية والتي سيتم التطرق إليها فيما بعد. وسيتم التفصيل في هذا النوع من البنوك أي البنوك التجارية في الفصل الثاني.

ثانيا: الأطراف غير المباشرة المتدخلة في عمليات التجارة الخارجية

وهم الأطراف الذي يكون تدخلهم في عمليات التجارة الخارجية بطريقة غير مباشرة وهم⁽¹⁾:

1. الناقل:

تلعب عملية النقل دورا لا يستهان به في عمليات التجارة الخارجية، ونظرا لتكلفتها الكبيرة وكون المؤسسات لا تتوفر على الإمكانيات المادية والمالية الضرورية لتنظيم عمليات النقل الدولي فإنها غالبا ما توكل المهمة إلى مؤسسات نقل خاصة ولا يبقى عليها سوى اختيار وسيلة النقل المناسبة مع طبيعة البضاعة المنقولة.

وهناك عدة وسائل لعملية النقل منها النقل الجوي، البري والبحري، النقل عبر السكك، البريد والنقل عبر النهر. إلا أنه يجب مراعاة عدة معايير عند اختيار وسيلة النقل تتمثل فيما يلي:

- أ. **التكلفة:** قبل اختيار وسيلة النقل يجب مراعاة التكلفة، حيث يعرض الناقلون خدماتهم وأسعارهم حسب نوعية، وزن وحجم البضاعة والتسيير المعمول به يتعلق بالوزن الإجمالي للبضاعة بما في ذلك التغليف.
- ب. **سرعة وسيلة النقل:** عند اختيار وسيلة النقل يجب مراعاة سرعتها، لأن السرعة تؤثر على الوقت المستغرق في النقل لإتمام استلام السلعة في الوقت المحدد.
- ت. **التغليف:** تضاف تكلفة التغليف إلى تكلفة النقل على العموم، كما أن التغليف في النقل البحري أكثر تكلفة بالنسبة للنقل الجوي بأربعة أضعاف.
- ث. **تأمين النقل:** لا بد من تأمين نقل البضائع والسلع، نظرا لكثرة المخاطر التي تتعرض لها هذه الأخيرة ونجد قسط التأمين في النقل الجوي أقل منه في الوسائل الأخرى.

(1) نورة بوكونة، مرجع سبق ذكره، ص 35-38.

ج. **مصاريف التخزين:** في النقل البحري نجد مصاريف التخزين أكثر مقارنة بالنقل الجوي، لأنه يتطلب مسافات تخزين كبيرة.

ح. **المناسبة:** مدى تناسب وملائمة وسيلة النقل المستعملة مع طبيعة السلع والبضائع المشحونة.

خ. **الكفاية:** مدى قدرة وسيلة النقل المعينة على نقل الحمولة من البضائع والسلع.

2. التأمين:

نظرا لضخامة عمليات التجارة الخارجية، يستحيل تحمل كل أخطار نقل البضاعة من طرف المستورد أو المصدر وعليه تتكفل شركة التأمين بتحمل التي يحتمل وقوعها، إذ أن التأمين هو عملية يتحصل بمقتضاها المؤمن له على تعهد كتابي لصالحه وذلك مقابل دفعة لقسط التأمين.

3. رجل العبور:

يمكن أن يكون رجل العبور وكيل نقل أو وكيل معتمد لدى الجمارك كما يمكن أن يكون وكيل بالعمولة:

أ. **وكيل النقل:** وكيل النقل هو تاجر يقوم بمقابلة سعر جزافي بنقل بضاعة ما من نقطة ليسلمها إلى نقطة أخرى تحت مسؤوليته الكاملة، ويبادر بتنظيم وتحقيق من البداية إلى النهاية لكل العمليات المتتالية بالوسائل التي يراها ملائمة وهذا لنقل البضائع وتحمل الأخطار المتعرض لها.

ب. **وكيل معتمد لدى الجمارك:** هو كل شخص طبيعي أو معنوي يزاول نشاطه باعتماد من إدارة الجمارك حيث يقوم بإجراءات الاستيراد والتصدير لفائدة زبون معين مقابل وثائق معينة للقيام بعملية وضع البضائع تحت مراقبة الجمارك ومختلف المهام لوضع ضمان أمام إدارة الجمارك لصالح السمسار البحري.

ت. **وكيل بالعمولة:** يتمثل عمله في التوزيع، الشحن وتفريغ السلع وهو غير مسؤول عن نقل بضاعة ما بوسيلة أخرى. ومن الجهة القانونية لا يحاسب إلا عن أخطائه الفعلية التطبيقية في عمله، كما يمكن أن يكون أيضا مكلف بالعبور في الميناء كأن يقوم باستقبال البضائع على عاتقه لوضعها على ظهر السفينة أو تسليمها لأصحابها بعد عملية التفريغ.

خلاصة

تعد التجارة القائمة بين الدول حقيقة لا يتصور العالم من غيرها اليوم، فلا يمكن لدولة ما أن تستقل باقتصادها عن بقية دول العالم وذلك نظرا لأهميتها باعتبارها منفذ لتصريف فائض الإنتاج عن حاجة السوق المحلية وكيفية للحصول على سلع تكلفه استيرادها أقل من تكلفة إنتاجها محليا بهدف زيادة دخل الدولة من العملة الصعبة والرفع من مستوى المعيشة.

كما اختلفت آراء المفكرين الاقتصاديين في تفسير قيام التجارة الخارجية، بوضعهم مجموعة من النظريات حيث تبحث كل منها في أسس التبادل التجاري الذي يعود بفائدة على طرفي التبادل وفق شروط معينة، منها تقسيم العمل وتخصص الدول في مختلف أوجه النشاط الاقتصادي، وتطورت هذه النظريات إلى أن وصلت النظرية الحديثة إلى تبسيط عمليات التجارة الخارجية بين الدول، فالدول الصناعية تتركز في تجارة الأنواع المصنعة بينما الدول النامية تركز غالبا على تصدير المواد الخام.

وبإعطاء التجارة الخارجية مكانتها وتجسيد سياسة تجارية ملائمة مع السياسة الاقتصادية جعلها ضرورية لنجاح التنمية وبعث النمو الاقتصادي، وهذا بالاعتماد على الآليات و الأدوات المناسبة والفعالة التي من خلالها يمكن تحقيق الأهداف المرجوة.

الفصل الثاني: أساسيات البنوك التجارية

تمهيد

- المبحث الأول: ماهية البنوك التجارية؛
- المبحث الثاني: أنواع ووظائف البنوك التجارية والعوامل المؤثرة على

نشاطها؛

- المبحث الثالث: مصادر واستخدامات أموال البنوك التجارية وهيكلها

التنظيمي.

خلاصة

تمهيد:

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

وسيتم التطرق في هذا الفصل إلى العناصر التالية:

- ماهية البنوك التجارية.
- أنواع ووظائف البنوك التجارية والعوامل المؤثرة على نشاطها.
- مصادر واستخدامات أموال البنوك التجارية وهيكلها التنظيمي.

المبحث الأول: ماهية البنوك التجارية

لقد كان نشوء البنوك التجارية وتطورها مرتبط بتطور المجتمعات اقتصادياً واجتماعياً فهي تعتبر أحد أنواع المؤسسات المالية التي يركز نشاطها على قبول الودائع ومنح القروض لمختلف المؤسسات التي تحتاج إلى تمويل. وفي هذا المبحث سيتم التطرق إلى كل منشأة وتطور البنوك التجارية، مفهومها بالإضافة إلى أهمية وأهداف هذه البنوك.

المطلب الأول: نشأة وتطور البنوك التجارية

ترجع نشأة البنوك التجارية إلى أواخر القرون الوسطى عندما بدأت طبقة التجار والصناع وبالذات في مدن البندقية وجنوا وبرشلونة بتحقيق فوائض نقدية ضخمة من عملياتها التجارية المختلفة، الأمر الذي دفعها إلى التفكير والبحث عن طريقة مأمونة تحافظ بها على ثرواتها من السلب والنهب والضياع⁽¹⁾.

لم تنشأ البنوك في صورتها الراهنة، ولم تظهر دفعة واحدة مكتملة المعالم، وإنما كانت وليدة تطور طويل قام على أنقاض مجموعة من النظم البدائية سابقة عليها أن تتولى عمليات الائتمان في صورتها الأولى، ولقد تمكنت البنوك الحديثة من القضاء عليها والحلول محلها.

ويمكن إبراز مراحل تطورها فيما يلي⁽²⁾:

أولاً: كبار التجار

فالبنوك الحديثة هي وريثة أولئك التجار الذين كانوا لشهرتهم موضع ثقة التجار والأفراد المحيطين بهم، وكانوا يساعدون بأموالهم على تنشيط التجارة ومعاونة التجار، ومن هنا ائتمنهم الأفراد واستودعهم نقودهم، وفي هذه المرحلة كان التاجر يتعهد بحراسة النقود نظير عمولة يحصلها.

ثانياً: المرابون العاديون

فالبنوك الحديثة هي وريثة المرابين الذين كانوا يقرضون أموالهم في مقابل عمولة كانت في البداية كبيرة والمرابي يستخدم أمواله الخاصة في الإقراض ويتقاضى مقابل هذه الخدمة مبلغاً من النقود كان يسمى ربا.

(1) حسين بني هاني، اقتصاديات النقود والبنوك، عمان: دار الكندي للنشر والتوزيع، 2002، ص 203.

(2) زينب عبد الله، أسامة محمد الفولي، أساسيات الاقتصاد النقدي والمصرفي، بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية، 2003، ص 97،

ثالثاً: الصاغة

البنوك الحديثة هي ورثة الصاغة الذين كانوا يشتغلون بتجارة الحلي والمعادن، ومن هذه التجارة اكتسبوا خبرة بعيار المعادن وبأسعارها أي بسوقها، وكان الأفراد يتجهون إليهم في البداية للكشف عن عيار النقود المعدنية، ثم تطور الأمر فكانوا يبيعون العملات المعدنية من كل الأنواع، ثم تطور الأمر فكانوا يبيعون العملات المعدنية من كل الأنواع، ثم بدعوا يحصلون على أموال بصفة وديعة لديهم وفي حراستهم في مقابل شهادات إيداع وبذلك جمعوا إلى جانب مهنتهم الأصلية وهي الصاغة مهنة أخرى هي أعمال الصرافة والصرف.

وهكذا ورثت البنوك التجارية هذه الوظائف والأنشطة عن الصيرافة فكان ظهور أول بنك سنة 1517م بالبندقية، ثم بنك أمستردام سنة 1609م، وبعد ذلك ومع بداية القرن 18 أخذ عدد البنوك التجارية في التزايد تدريجياً تماشياً مع التطورات الحاصلة إلى يومنا هذا⁽¹⁾.

المطلب الثاني: مفهوم البنوك التجارية

سوف يتم التطرق في هذا المطلب إلى كل من تعريف البنوك التجارية، خصائصها وأهميتها.

أولاً: تعريف البنوك التجارية

كلمة بنك هي كلمة إيطالية معربة banco كمعظم الألفاظ المستعملة في الأعمال المصرفية، ترجع هذه التسمية إلى تجار النقود كانوا يجلسون في الأسواق وأمامهم منضدة banco لمزاولة أعمالهم وكانوا يحطمون بنك التاجر الذي لا يستطيع أن يفي ما عليه من ديون⁽²⁾.

من الصعب ذكر تعريف للبنوك، لأن البنوك في معظم الدول تباشر نشاطها في الحدود التي ترسمها لها تشريعاتها، وتنص هذه القوانين عادة على تعريف البنوك.

(1) إسماعيل محمد هاشم، مذكرات النقد والبنوك، بيروت: دار النهضة العربية، 1999، ص44.

(2) محمد عبد العزيز عجيبة، مدحت محمد العقاد، النقود والبنوك - الاقتصادية الدولية -، بيروت: دار النهضة العربية للطباعة والنشر، بدون سنة نشر، ص61.

والبنوك التجارية هي منشآت تهدف أساساً إلى تحقيق الربح وذلك بجانب المساهمة في تنمية الاقتصاد القومي، ويرتبط نشاط البنوك التجارية بتداول الأموال في صورتها النقدية حيث تقوم هذه البنوك بتجميع مدخرات الأفراد والمنشآت والهيئات على هيئة ودائع واستثمار هذه الودائع في إقراض الغير⁽¹⁾.

كما يمكن تعريف البنوك التجارية بأنها: البنوك التي تقوم بقبول الودائع التي تدفع عند الطلب أو لأجل محدودة، وتمارس عمليات التمويل الداخلي والخارجي وخدمته وذلك سعياً وراء تحقيق أهداف خطة التنمية ودعم الاقتصاد القومي، وتباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج بما في ذلك المساهمة في إنشاء المشروعات وما يستلزم من عمليات مصرفية وتجارية ومالية طبقاً للأوضاع التي يقرها البنك المركزي⁽²⁾.

كما أنه هناك من عرفوها: بأنها بنوك تعتمد على ودائع العملاء كمصدر أساسي للأموال التي تقوم باستخدامها فهي تتلقى الودائع من الجمهور والشركات سواء كانت تحت الطلب أم ودائع زمنية تقوم بتشغيلها بعد أن تكون قد عملت على تكوين ما يسمى بالاحتياطي النقدي وفقاً لأحكام قانون البنوك والائتمان وبالمعدلات التي تتحدد من قبل البنك المركزي⁽³⁾.

ومهما اختلفت التعاريف إلا أنها تنصب في نفس المفهوم وهو أن البنوك التجارية هي التي تقوم بصفة أساسية بقبول وتلقي الودائع تحت الطلب ولأجل قصير وتتعامل في الائتمان قصير الأجل، وهذا يؤكد أن للبنوك أعمال هامة تقوم بها في الاقتصاد الوطني.

ثانياً: خصائص البنوك التجارية

تتميز البنوك التجارية بمجموعة من الخصائص أهمها:

1. قبول الودائع الجارية تحت الطلب، والتي يتم السحب عليها باستخدام الشيكات، وبأي قدر كان، وفي أي وقت كان، بحدود مبلغ الوديعة، حيث تعتبر الودائع الجارية هذه أحد أشكال النقود⁽⁴⁾.

(1) حسين جميل البديري، البنوك: مدخل إداري ومحاسبي، عمان: الوراق للنشر والتوزيع، 2003، ص 16.

(2) أحمد محمد غنيم، إدارة البنوك، المنصورة: المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، 2007، ص 17، 18.

(3) وسيم محمد حداد وآخرون، الخدمات المصرفية الإلكترونية، عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2012، ص 24، 25.

(4) فليح حسن خلف، البنوك الإسلامية، عمان: عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، 2006، ص 72.

2. مؤسسات مالية تتعامل بالنقود، أي أن جميع عمليات البنوك تقوم على أساس استخدام النقود، فالقروض أخذاً وعطاءً والفوائد عليها كلها نقدية، إضافة إلى أنها تتسلم ودائع من الأفراد بالنقود الأساسية وتقوم بإصدار نقود ودايع أكبر منها⁽¹⁾.
 3. ظاهرة تركيز البنوك: أي تركيز أعمال البنوك في عدد قليل، واضمحلال عدد البنوك الصغيرة في معظم الدول، إما بسبب الاندماج أو خروج البنوك الصغيرة من خلال المنافسة⁽²⁾.
 4. تخصص البنوك: يلاحظ أن البنوك تتخصص في مجال ما تقدمه من أنواع الائتمان، ويعود ذلك إلى عوامل اقتصادية مستمدة من طبيعة النشاط الاقتصادي.
- ومن أهم تلك العوامل هي مرحلة النمو والتطور الاقتصادي في المجتمع بالإضافة إلى مدى تطور ونماء الأسواق المالية في الاقتصاد وهناك عوامل تتعلق بتنظيم الائتمان في الاقتصاد ويرتبط ذلك بنوع الودائع التي تحتفظ بها البنوك⁽³⁾.

المطلب الثالث: أهمية وأهداف البنوك التجارية

سننظر من خلال هذا المطلب إلى كل من أهمية وأهداف البنوك التجارية.

أولاً: أهمية البنوك التجارية:

ترجع أهمية البنوك التجارية في النشاط الاقتصادي إلى الدور الذي تلعبه في تسيير المعاملات في الاقتصاد، وفي التأثير على عرض النقود، فهي لا تقبل ودائع الأفراد فقط لتقوم بدور الوسيط المالي في نقلها فوائض القطاعات التي تحتاجها فيما يعرف بالوساطة المالية بين وحدات الفائض ووحدات العجز.

1. أهمية البنوك التجارية لأصحاب الفائض المالي:

لقد حققت البنوك التجارية لأصحاب الفائض المالي مزايا عديدة ومن أهمها ما يلي⁽⁴⁾:

- إمكانية الحصول على سيولة في أي وقت لأنها مجبرة على الاحتفاظ بجزء من الأموال في شكل سائل لمواجهة طلبات السحب المحتملة؛

(1) عبد الله الطاهر، موفق علي الخليل، النقود والبنوك والمؤسسات المالية، الكرك: مركز يزيد للنشر، الطبعة الثانية، 2006، ص 209.

(2) المرجع نفسه، ص 209.

(3) المرجع نفسه، ص 210.

(4) الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة السادسة، 2007، ص 9.

- حفظ أموال المودعين؛
 - توفير الوقت والجهد في البحث عن المقترضين حيث أنهم يعرفون مسبقاً الجهات التي يودعون فيها أموالهم (البنوك التجارية)؛
 - تجنب أصحاب الفائض المالي مخاطر عدم التسديد التي تكون كبيرة في حالة الإفراض المباشر.
- 2. أهمية البنوك التجارية لأصحاب العجز المالي:**

تبرز أهمية البنوك التجارية لهذه الفئة فيما يلي⁽¹⁾:

- توفير الأموال بشكل كافي وفي الوقت المناسب نظراً لما تتوفر عليه من أموال ضخمة تجمعها باستمرار باعتبارها وظيفة أساسية من وظائف البنوك التجارية؛
 - توفير قروض بتكلفة أقل نسبياً؛
 - تجنّب المقترض مشقة البحث عن أصحاب الفوائض المالية، فباعتبارها هيئة قرض تكون دائماً مستعدة لتقديم مثل هذا الدعم.
- 3. أهمية البنوك التجارية للاقتصاد ككل:**

على غرار إيجابية البنوك لأصحاب الفائض والعجز المالي فإن الاقتصاد من جهته يستفيد بدرجة كبيرة من وجود هذه البنوك⁽²⁾:

- لتفادي احتمال عرقلة النشاط الاقتصادي لعدم توافق الرغبات أصحاب الفائض المالي وأصحاب العجز؛
- تسمح البنوك بتوفير الأموال اللازمة للتمويل بواسطة تعبئة الادخارات الصغيرة وتمويلها بالقرض الكبير؛
- تعبئة الادخارات تقلص من اللجوء إلى الإصدار النقدي الجديد مما يؤدي إلى حدوث التضخم، ولكن القدرة على هذه التعبئة ترتبط إلى حد كبير بمدى فعالية البنوك في أدائها.

ثانياً: أهداف البنوك التجارية

تسعى البنوك التجارية إلى تحقيق ثلاث أهداف رئيسية هي: الربحية، السيولة، الأمان.

(1) الطاهر لطرش، الطبعة السادسة، مرجع سبق ذكره، ص 10.

(2) خالد أمين عبد الله، العمليات المصرفية-الطرق المحاسبية الحديثة-، عمان: دار وائل للطباعة والنشر، الطبعة الثانية، 2000، ص

1- الربحية:

من المفروض أن فوائد الودائع تشكل جزء كبير من نفقات النشاط المصرفي للبنوك التجارية، فضلاً عن التزام تلك البنوك بدفع هذه الفوائد سواء حقق البنك أرباحاً أم لم يحقق، ويفرض الوضع السابق على البنوك التجارية ضرورة تحقيق أقصى ربحية من خلال زيادة الإيرادات، فأى انخفاض بسيط في الإيرادات كفيل بإحداث تخفيض أكبر في الأرباح⁽¹⁾.

2- السيولة:

السيولة تعني قابلية الأصل للتحويل إلى نقدية بسرعة وبدون خسائر لمواجهة الالتزامات المستحقة الأداء حالياً أو خلال فترة قصيرة والسيولة أول ما تهتم به البنوك التجارية من الناحية التشغيلية، لأن توفر السيولة أمر مرتبط بوجود البنك وكيانه، إذ أن البنك لا يستطيع أن يقول لمودعيه تعالوا غداً إذا طلبوا سحب جزء من ودايعهم أو سحبها جميعاً⁽²⁾.

3- الأمان:

لا تستطيع البنوك التجارية استيعاب خسائر تزيد عن قيمة رأس المال فأى خسائر من هذا النوع معناها التهام جزء من أموال المودعين وبالتالي إفلاس البنك التجاري، وبالتالي تسعى البنوك التجارية بشدة إلى توفير أكبر قدر من الأمان للمودعين من خلال تجنب المشروعات ذات الدرجة العالية من المخاطرة⁽³⁾. وتوجد أهداف أخرى للبنوك التجارية نوجزها فيما يلي⁽⁴⁾:

4- نمو الموارد:

تعتمد البنوك التجارية في تحقيق أهدافها عادة على رأس مالها، وعلى الودائع التي تستقطبها، لأن حجم البنك يقاس عادة بحجم الودائع التي تستطيع جذبها واستقطابها.

(1) طارق طه، إدارة البنوك وتكنولوجيا المعلومات، الأزاريطة، مصر: دار الجامعة الجديدة، 2007، ص 152.

(2) حسين بني هاني، مرجع سبق ذكره، ص 207.

(3) طارق طه، مرجع سبق ذكره، ص 208.

(4) حسين بني هاني، مرجع سبق ذكره، ص 208.

5- الحصة في السوق المصرفي:

لا يكتفي البنك التجاري عادة بزيادة حجم الودائع التي يتمكن من استقطابها، بل يسعى لأن تكون حصته من السوق المصرفي كبيرة، لأنه كلما كان للبنك التجاري حصة كبيرة في السوق، أعطى له ذلك سمّة وتميزاً تنافسياً.

6- الانتشار الجغرافي:

ترى بعض القيادات العليا في كثير من البنوك التجارية، أنه لا بد من الانتشار الجغرافي في كل منطقة تجمع شركات، أو منطقة مدخرات مهما كانت الربحية، ومهما كانت الحصة في السوق المصرفي، لأن تلك القيادات تعتبر أن التواجد في كل مدينة، وكل قرية مسألة ضرورية، ولهذا فإنها تضع أهداف الانتشار الجغرافي نصب عينها، حتى لو كانت بعض الفروع تحقق خسائر.

7- كفاءة وفاعلية الجهاز الإداري:

ترى بعض البنوك التجارية أن الربحية والسيولة والأمان والحصة في السوق المصرفي أمور غير كافية ولذلك فإنها تضع أهدافاً مرتبطة بكفاءة المديرين والموظفين وبالتطوير للمستقبل، وتهتم بدرجة التزام الموظفين وانسجامهم.

8- أهداف الابتكار:

فالقيادة الإدارية الكفاءة للبنوك التجارية لا بد وأن تضع أهداف الابتكار وأهداف الاستعداد للمستقبل بالإضافة إلى أهداف التشغيل اليومي حتى تتمكن من منافسة البنوك الأخرى للسوق المصرفي.

المبحث الثاني: أنواع ووظائف البنوك التجارية والعوامل المؤثرة على نشاطها

تعددت أنواع البنوك التجارية وتطورت الوظائف التي تقدمها، حيث تحولت من مجرد القيام بعمليات الإيداع والإقراض إلى القيام بوظائف أخرى فرضها واقع التطور والنمو السريع في مختلف الأنشطة الاقتصادية، إلا أن هناك عوامل تؤثر على سير هذه الأنشطة بالشكل المطلوب، وعليه سيتم التطرق في هذا المبحث إلى كل من أنواع البنوك التجارية، ووظائفها والعوامل المؤثرة على نشاطها.

المطلب الأول: أنواع البنوك التجارية

يمكن تقسيم البنوك التجارية إلى خمسة أنواع أساسية وذلك تبعاً لمليتها وحجم نشاطها وتنظيمها الإداري، وهي كما يلي:

1- البنوك المحلية:

يقتصر دور هذه البنوك على ممارسة نشاطها في منطقة جغرافية محددة قد تكون مدينة أو محافظة أو ولاية معينة، ويقع مركزها الرئيسي في تلك المنطقة، وتتميز بصغر الحجم، كما تقدم مجموعة من الخدمات المصرفية التي ترتبط بالبيئة المحيطة بها⁽¹⁾، ومع تزايد الأعباء الملقاة على هذه البنوك أصبحت الإعانات التي تمنحها الحكومة المركزية لا تمثل سوى القليل مما تحتاجه، ونظراً لضآلة حجم السلطات المحلية فإنها لا تستطيع أن تدخل كمؤسسة مقترضة في السوق المالي⁽²⁾.

2- البنوك ذات الفروع:

هي منشآت تتخذ غالباً شكل الشركات المساهمة ولها فروع في كافة أنحاء العالم الهامة من البلاد، وتتبع اللامركزية في إدارتها حيث يترك للفرع تدبير شؤونه فلا يرجع للمركز الرئيسي للبنك إلا فيما يتعلق بالمسائل الهامة التي ينص عليها في لائحة البنك وخاصة فيما يتعلق برسم السياسات والمسائل الإدارية المركزية ويتصف هذا النوع من البنوك بأنه يعمل على النطاق الأهلي ويخضع للقوانين العامة للدولة وليس لقوانين المحافظات أو الولايات التي تقام فيها الفروع وتقوم سياسات الإقراض في هذه البنوك على أساس التمييز بين آجال القروض، فهي تمنح قروض قصيرة الأجل تتراوح فترة استحقاقها من ستة أشهر إلى سنة كاملة ويشترط أن تستخدم هذه القروض في تمويل رأس المال العامل وحده لضمان السرعة في استيراد القروض⁽³⁾.

3- بنوك المجموعات:

وهي تشبه الشركات القابضة، تنشئ عدة بنوك أو شركات مالية فتملك معظم رأس مالها وتشرف عليها وتراقب أعمالها، ويتسم هذا النوع من البنوك بالطابع الاحتكاري⁽⁴⁾.

(1) أحمد محمد غنيم، إدارة البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 19.

(2) سمير محمد عبد العزيز، اقتصاديات وإدارة النقود والبنوك في إطار عالمية القرن الحادي والعشرين، الإسكندرية: المكتب العربي الحديث، 2011، ص 33.

(3) محمد سعيد أنور سلطان، إدارة البنوك، الأزاريطة، مصر: دار الجامعة الجديدة، 2005، ص 17.

(4) أحمد محمد غنيم، إدارة البنوك، مرجع سبق ذكره، ص 19.

4- بنوك ذات الوحدة الواحدة:

يقصد بالبنوك ذات الوحدة الواحدة تلك البنوك التي ليس لها فروع، ويقصد بالفروع في هذا الصدد الوحدة التي تقبل جميع أنواع الودائع، وبالنسبة لوحدة الإيداع والصراف الآلي فإنها تعتبر في بعض التشريعات بمثابة فروع إذا ما زادت المسافة بينهما وبين المركز الرئيسي عن عدد محدد من الكيلومترات، وباختصار يظل البنك ذات وحدة واحدة حتى لو أنشأ وحدات تقوم بجميع الخدمات المصرفية عدا قبول الودائع أو نوع ما، كما لا تنتفي عنه هذه الصفة إذا ما قام بإنشاء وحدات آلية للصراف والإيداع على مسافة من المركز الرئيسي نقل عما يشترطه القانون لاعتبار الوحدات المذكورة في حكم الفروع⁽¹⁾.

5- بنوك السلاسل:

نشأت بنوك السلاسل مع نمو حجم البنوك التجارية ونمو حجم الأعمال التي تمويلها من أجل تقديم خدماتها إلى مختلف فئات المجتمع، وهذه البنوك تمارس نشاطها من خلال فتح سلسلة متكاملة من الفروع، وهي عبارة عن عدة بنوك منفصلة عن بعضها إدارياً، ولكن يشرف عليها مركز رئيسي واحد يتولى رسم السياسات العامة التي تلتزم بها كافة وحدات السلسلة، كما ينسق الأعمال والنشاطات بين الوحدات⁽²⁾.

المطلب الثاني: وظائف البنوك التجارية

إن تشعب أوجه النشاط الاقتصادي واتساع نطاقه أدى إلى تطور مجال تدخل البنوك التجارية وتنوعه، وعلى هذا الأساس يمكن تقسيم وظائف البنك التجاري إلى وظائف تقليدية وأخرى حديثة.

أولاً: الوظائف التقليدية: وتتمثل فيما يلي:

1- قبول الودائع بمختلف أنواعها: وتتألف من⁽³⁾:

أ- ودائع لأجل: وهي الوديعة التي تودع لدى المصرف التجاري ولا يجوز لصاحبها سحبها أو سحب جزء منها إلا بعد انقضاء المدة المتفق عليها من البنك.

(1) سامر جلة، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، عمان: دار أسامة للنشر والتوزيع، 2009، ص 45.

(2) سمير محمد عبد العزيز، اقتصاديات وإدارة النقود والبنوك في إطار عالمية القرن الحادي والعشرين، مرجع سبق ذكره، ص 42.

(3) مروان محمد أبو عرابي، الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية والتقليدية، عمان: دار نسيم للنشر والتوزيع، 2006، ص 21،

ب- ودائع تحت الطلب "الحساب الجاري": وهي الودائع التي تودع لدى البنك دون قيد أو شرط، ويستطيع صاحبها أن يسحب منها في أي وقت شاء بشرط أن يكون أثناء الدوام الرسمي للبنك ولا يدفع البنك فائدة على هذا النوع من الودائع.

ت- ودائع تحت إشعار: وهي الوديعة التي لا يكن لصاحبها السحب منها إلا بعد إخطار البنك بفترة زمنية متفق عليها.

2- تشغيل موارد البنك: ومن أهم أشكال التشغيل والاستثمار نجد⁽¹⁾:

- منح القروض والسلف المختلفة وفتح الحسابات الجارية المدينة؛
- تحصيل الأوراق التجارية وخصمها والتسليف بضمانها؛
- التعامل بالأوراق المالية من أسهم وسندات بيعاً وشراءً لمحففتها أو لمصلحة عملائها؛
- تمويل التجارة الخارجية من خلال فتح الاعتماد المستندي؛
- تقديم الكفالات وخطابات الضمان للعملاء؛
- التعامل بالعملات الأجنبية بيعاً وشراءً، والشيكات السياحية والحوالات الداخلية منها والخارجية؛
- تحصيل الشيكات المحلية عن طريق غرفة المقاصة وصرف الشيكات المسحوبة عليها؛
- المساهمة في إصدار أسهم وسندات الشركات المساهمة؛
- تأجير الخزائن الآمنة لعملائها لحفظ المجوهرات والمستندات والأشياء الثمينة.

ثانياً: الوظائف الحديثة: وقد سميت كذلك بسبب السبق التاريخي لظهور الوظائف التقليدية وكذلك باختلاف المجتمعات التي نشأت بها وباختلاف البيئة التشريعية التي ساعدت على ظهورها أو إلغائها وتتمثل هذه الوظائف في:

- تقديم خدمات استشارية للعملاء فيما يخص أو يتعلق بأعمالهم ومشاريعهم التنموية لنيل ثقتهم بالبنك⁽²⁾؛

بالإضافة إلى⁽³⁾:

- تمويل الإسكان الشخصي من خلال الإقراض العقاري وأن لكل بنك تجاري سقف محدد للإقراض في هذا المجال يجب أن لا يتجاوزه.

(1) خالد أمين عبد الله، الطبعة الثانية، مرجع سبق ذكره، ص 36.

(2) رشاد العصار، رياض حليبي، النقود والبنوك، عمان: دار الصفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، 2000، ص 70.

(3) خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، عمان: دار وائل للنشر والتوزيع، 2006،

- المساهمة في خطط التنمية الاقتصادية، وهنا يتجاوز البنك التجاري الإقراض لآجال قصيرة إلى الإقراض لآجال متوسطة وطويلة الأجل نسبياً.

ويضاف إلى هاتين المجموعتين من الوظائف الرئيسية للمصارف التجارية في المجتمعات التي تأخذ مبدأ التخطيط المركزي للاقتصاد (الاقتصاد الموجه) وظائف أخرى أهمها⁽¹⁾:

- **وظيفة التوزيع:** في المجتمعات ذات التخطيط الاقتصادي المركزي يتم توزيع كافة الأموال اللازمة للإنتاج أو إعادة الإنتاج والمتولدة من مصادر خارجية عن المشروع نفسه عن طريق المصرف.
- **وظيفة الإشراف والرقابة:** تتولى المصارف في المجتمعات ذات التخطيط المركزي عملية توجيه الأموال المتداولة إلى استخداماتها المناسبة مع متابعة هذه الأموال للتأكد من أنها تستخدم فيما رصدت له من أغراض.

المطلب الثالث: العوامل المؤثرة على نشاط البنوك التجارية

هناك مجموعة من العوامل تؤثر على النشاط البنكي وتتمثل فيما يلي⁽²⁾:

أولاً: العوامل الاقتصادية

يتأثر النشاط المصرفي بالبيئة الاقتصادية السائدة وذلك من حيث ديناميكية الأعوان الاقتصادية، نمو الادخار، استقرار الخيارات الاقتصادية المتبعة في السياسة العامة للبلاد.

ثانياً: العوامل القانونية

وهي الأخذ بالاعتبارات التشريعية الواردة في القوانين: المدنية، التجارية، المصرفية... إلخ، إذ أن البيئة القانونية التي يعمل بها أي بنك تجاري تحكم نوعية توظيفاته، فقد تتضمن هذه التشريعات نصوصاً تحظر على المصارف التجارية منح أنواع معينة من القروض.

(1) خالد أمين عبد الله، العمليات المصرفية - الطرق المحاسبية الحديثة -، عمان: دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الخامسة، 2004، ص 37.

(2) صلاح الدين حسن السبسي، التسهيلات المصرفية للمؤسسات والأفراد، بدون مكان نشر: دار الوسام للطباعة والنشر، 1998، ص 32.

ثالثاً: اعتبارات السياسة النقدية والائتمانية

يتأثر البنك التجاري بالسياسة النقدية والائتمانية المرسومة من طرف السلطة من حيث تأثيرها على سعر الخصم مثلاً أو إتباعها لطرق الرقابة الكمية والنوعية على الائتمان والتي تؤثر بدورها على حجم وأنواع الائتمان المقدم من طرف النظام المصرفي.

رابعاً: اعتبارات السياسة المصرفية السليمة

وهي تلك التي ترجع إلى الأعراف والعادات المصرفية السليمة ويندرج تحت هذه الاعتبارات ما يلي:

- اعتبارات فن التعامل مع العملاء وتنمية النشاط المصرفي عموماً، كما هو الحال عندما يلجأ المصرف إلى منح سلف مكشوفة محدودة لبعض العملاء احتفاظاً بمعاملاتهم الجيدة الأخرى ذات الحجم الكبير.
- اعتبارات تتعلق بالحيطه والحذر في رسم السياسات الداخلية بالبنك التجاري سواء من حيث إتباعه لسياسة تمويلية محافظة أو توسعية ومدى الدقة والالتزام بالقواعد.
- اعتبارات التوفيق بين عوامل الربحية والسيولة لمقابلة التزامات البنك اتجاه المودعين من ناحية، مع تحقيق أقصى ربحية ممكنة من تشغيل أمواله من ناحية أخرى.

المبحث الثالث: مصادر واستخدامات أموال البنوك التجارية وهيكلها التنظيمي

إن البنوك التجارية كغيرها من المؤسسات المالية الأخرى رغم اختلافها عن هذه الأخيرة من حيث طبيعة نشاطها إلا أن لها نفس مصادر التمويل شأنها في ذلك شأن المؤسسات الأخرى فبعد أن تحصل البنوك على مواردها المالية من مصادر مختلفة تقوم بتوزيعها على مختلف الاستخدامات.

المطلب الأول: مصادر أموال البنوك التجارية

لا يمكن لأي بنك أن يباشر أعماله إلا إذا كان له موارد مالية يُعتمد عليها في ممارسة نشاطه وهي تمثل التزامات عليه اتجاه الغير وتتكون من:

أولاً: الموارد الذاتية

تتمثل في تلك الموارد المالية التي يكون مصدرها داخلي وهي تمثل النواة الأولى لموارد البنك واللازمة لتكوينه وممارسة أعماله وتتكون من العناصر التالية:

1- رأس المال المدفوع:

وهو ما يدفعه المساهمون من أموال ويعكس مدى متانة المركز الذي يتمتع به البنك التجاري في الأوساط المصرفية ويلزم القانون في أي دولة البنوك ألا يقل رأس مالها عن حد معين يسمح للبنك بأن يكون موضع ثقة بالنسبة للمتعاملين معه⁽¹⁾.

ويمكن زيادة رأس مال البنك من خلال إصدار أسهم جديدة أو عن طريق الأرباح المحتجزة⁽²⁾.

2- الاحتياطات:

وتتكون الاحتياطات بغرض تدعيم المركز المالي للبنك التجاري في مواجهة أي خسائر غير متوقعة نتيجة انخفاض قيمة بعض أصوله. ويتم تكوين الاحتياطات عن طريق احتجاز جانب من الأرباح التي تعرف بالأرباح غير الموزعة سنوياً⁽³⁾، وتتقسم الاحتياطات إلى نوعين هما:

أ- الاحتياطي القانوني: وهو الاحتياطي الذي يفرضه القانون ويقتطع بنسبة معينة حتى يصبح مساوياً لرأس المال المدفوع⁽⁴⁾، إذ أنه يقتطع من رأس المال وعندما يستقر البنك في أعماله ويبدأ في الحصول على أرباح فإن القانون ينص على أنه يجب على البنك أن يقتطع نسبة مئوية معينة من الأرباح الصافية قبل توزيعها⁽⁵⁾.

ب- الاحتياطي الخاص: حيث يحتفظ به البنك اختياريًا وعادة يطلق على هذا النوع اسم الاحتياطي الخفي ويعتمد مقدار هذا الاحتياطي على تقدير إدارة البنك إلى الحاجة إليه في المستقبل ويحتفظ بمثل هذا الاحتياطي لتغطية النفقات المتوقعة في المستقبل⁽⁶⁾.

(1) محب خلة توفيق، الاقتصاد النقدي والمصرفي، الإسكندرية: دار الفكر الجامعي، 2011، ص 228.

(2) محمود يونس، كمال أمين الوصال، إقتصاديات: نقود وبنوك وأسواق مالية، الإسكندرية: قسم الاقتصاد للنشر، 2005، ص 231.

(3) عادل أحمد حشيش، أساسيات الاقتصاد النقدي والمصرفي، الأزاريطة، مصر: دار الجامعة الجديدة، 2004، ص 210.

(4) إسماعيل محمد هاشم، النقود والبنوك، الإسكندرية: المكتب العربي الحديث للنشر، 2005، ص 64.

(5) زياد رمضان، إدارة العمليات المصرفية، عمان: دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة السادسة، 1997، ص 75.

(6) ضياء مجيد، إقتصاديات النقود والبنوك، الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، الطبعة الثانية، 2008، ص 276.

3- الأرباح غير الموزعة:

عادة ما يترتب عن نشاط البنك أرباح في نهاية السنة لا يقوم بتوزيعها كلها بل جزء منها، والباقي يضاف إلى رأس المال البنك⁽¹⁾.

ثانياً: الموارد الخارجية

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

1- الودائع:

وهي تمثل مبالغ نقدية مقيدة في سجلات البنوك يستحقها المودعون وحسب العملة المودعة أو المتفق عليها⁽²⁾، وتعتبر من أهم موارد البنك، حيث تشكل في الظروف العادية نسبة هامة من إجمالي موارد البنك وهي على عدة أنواع وكل نوع ينفرد بخصائص معينة تميزه عن الأنواع الأخرى وهي الودائع الجارية، وودائع لأجل وودائع بإشعار⁽³⁾.

بالإضافة إلى الأنواع السابقة نجد وودائع التوفير وتسمى أيضاً الودائع الادخارية وهي عبارة عن وودائع لا تختلف عن الودائع لأجل إلا من حيث الإجراءات المفروضة على عملية السحب والإيداع. كما هذا النوع يتسم أيضاً بصغر مبالغها والفوائد التي يحصل عليها المودعين تكون أقل من الفوائد التي يحصل عليها أصحاب الودائع لأجل⁽⁴⁾.

2- الاقتراض من البنوك المركزية:

من المعروف أن البنك المركزي هو بنك البنوك وهو المقرض الأخير لهذه البنوك ومن ثم فإنه يمكن للبنوك أن تقترض من البنك المركزي أو من الهيئات الدولية الأخرى، ويتلخص الغرض أو الهدف من هذا الاقتراض في علاج بعض المشكلات المؤقتة التي تعترض موقف السيولة في البنك، مواجهة التوسعات

(1) عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية، قسنطينة: جامعة منتوري، 2000، ص 8.

(2) محمد جاسم الصميدعي، ردينة عثمان يوسف، التسويق المصرفي، عمان: دار المناهج للنشر والتوزيع، 2005، ص 93.

(3) عبد الحق بوعتروس، مرجع سبق ذكره، ص 8.

(4) محمد سويلم، إدارة البنوك وصناديق الاستثمار وبورصة الأوراق المالية، الإسكندرية: الدار الجامعية، 2008، ص 107، 108.

الموسمية في التمويل بالإضافة إلى استخدام هذه القروض خاصة الطويلة الأجل في تمويل الاستثمارات، ولا يقوم البنك المركزي بتقديم القروض في أي وقت وبدون ضابط إلا بعد دراسة الغرض من هذا القرض⁽¹⁾.

3- الحسابات المدينة للمصارف الأخرى:

تشمل هذه الحسابات جميع التزامات البنك قبل البنوك الأخرى سواء المحلية أو الأجنبية وهذه الالتزامات قد تكون أيضاً في صورة حسابات جارية أو لأجل أو بإخطار، وهي عموماً تمثل مصدراً هاماً من المصادر التي يحصل منها المصرف على الموارد المالي التي يحتاجها في القيام باستخداماته التشغيلية المختلفة⁽²⁾.

المطلب الثاني: استخدامات أموال البنوك التجارية

بعد أن تحصل البنوك التجارية على مواردها المالية من مختلف المصادر، تقوم بتوزيعها على مختلف الاستخدامات، وهناك مجموعة من العوامل يمكن أن تؤثر على كيفية توزيع هذه الموارد بالنسبة لمختلف الاستخدامات وهي⁽³⁾:

- اختلاف النظام الاقتصادي والائتماني، مدى أهمية النشاط المصرفي في تحريك الفعالية الاقتصادية ومدى انتشار الوعي المصرفي للمتعاملين سواء كانوا جمهوراً أو مؤسسات؛
- التفاوت في الإمكانيات المالية للبنوك وطبيعة النشاط المصرفي؛
- البناء الهيكلي للودائع التي يتلقاها البنك من حيث الآجال ومن حيث السيولة وطبيعتها؛
- مدى تدخل البنك المركزي ونوعية التسهيلات المصرفية الممنوحة.

مما تقدم فإن البنك التجاري يقوم بممارسة نشاطه على أساس عاملين هما السيولة والربحية، حيث يسعى البنك إلى إيجاد أحسن صيغة للمواءمة بينهما.

وعليه يمكن تقسيم استخدامات المصارف التجارية إلى ثلاث مجموعات حسب درجة السيولة كالتالي:

(1) عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات النقود والبنوك - الأساسيات والمستحدثات -، الإسكندرية: الدار الجامعية، 2009، ص 181.

(2) محمد يونس، عبد النعيم مبارك، النقود وأعمال البنوك والأسواق المالية، الإسكندرية: الدار الجامعية، 2003، ص 250.

(3) محمود سحنون، الاقتصاد النقدي والمصرفي، قسنطينة: بهاء الدين للنشر والتوزيع، 2003، ص 78.

أولاً: الأصول تامة السيولة وعديمة الربحية

تشمل هذه المجموعات على النقدية بخزينة البنك ورصيد البنك التجاري لدى البنك المركزي وسيتم التفصيل فيما يلي:

1- النقدية بخزينة البنك التجاري:

ويطلق عليها السيولة من الدرجة الأولى وهي النقود الحاضرة التي يحتفظ بها البنك في خزائنه والتي تتخذ أساساً شكل الأوراق النقدية ويحتفظ بها لمواجهة السحوبات اليومية⁽¹⁾.

2- رصيد النقدية لدى البنك المركزي:

يفرض البنك المركزي على البنوك التجارية أن تحتفظ بنسبة من ودائعها على شكل سيولة نقدية حاضرة في خزائنه وهو المسؤول عن تحديد هذه النسبة وفقاً لمقتضيات السياسة النقدية⁽²⁾.

ثانياً: الأصول السائلة والمدرة للعائد

تتسم هذه النوعية من الأصول بتمتعها بدرجة عالية من السيولة مع وجود معدل للعائد يتناسب عكسياً مع درجة السيولة وتنقسم إلى:

1- أصول شديدة السيولة (أصول شبه نقدية):

- وهي تتمثل في تلك الأصول التي يمكن تحويلها إلى سيولة بسهولة ودون أي عناء وتتضمن:
- الأوراق المالية والتجارية المخصومة: تختلف الأوراق المالية من حيث ضمانتها ولكن بشكل عام ينخفض الإيراد الذي يحصل عليه البنك عند توظيف أصول في شكل أوراق مالية أو تجارية بانخفاض المخاطر المحتملة، كما أنه كلما زادت درجة السيولة كلما انخفض العائد، والأوراق التجارية المخصومة يحتفظ بها البنك كأصول، إذ أنه وفي حالة ما إذا احتاج البنك إلى نقود سائلة لجأ إلى البنك المركزي ليعيد خصم هذه الأوراق مقابل سعر إعادة خصم يقل عن سعر الخصم الأول⁽³⁾.
- الأرصدة النقدية المستحقة على المصارف الأخرى.
- القروض المقابلة للاستدعاء.

(1) زينب حسين عوض الله، اقتصاديات النقود والمال، الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة للنشر، 2007، ص 178.

(2) ضياء مجيد، اقتصاديات النقود والبنوك، الإسكندرية: مؤسسة الجامعة، الطبعة الأولى، 2002، ص 277.

(3) السيد متولي عبد القادر، اقتصاديات النقود والبنوك، عمان: دار الفكر للنشر والتوزيع، 2010، ص 64.

2- أوراق مالية حكومية:

وهي من الأصول عالية السيولة، بسبب الثقة العالية في الجهة المصدرة لها وهي تتراوح بين أصول قصيرة الأجل مثل أدونات الخزنة والتي يكون الحد الأقصى لأجلها سنة وأصول طويلة الأجل من السندات التي تصل آجالها إلى عشر سنوات⁽¹⁾.

3- القروض والسلف:

وتشمل كافة القروض والاعتمادات الممنوحة للعملاء سواء المضمونة أو غير المضمونة، كما تشمل القروض الممنوحة للبنوك المتخصصة والسندات الأذنية التي تصدرها الهيئات والمؤسسات العامة بضمان وزارة الخزنة كما تشمل الديون المشكوك في تحصيلها⁽²⁾.

ثالثاً: أصول عالية الربحية ومنخفضة السيولة جداً

وهي نوعية من الأصول تدر معدل عائد كبير نسبياً ويستهدف البنك من الاحتفاظ بها في محفظته تحقيق معدل مرتفع للربح⁽³⁾، وتتمثل في⁽⁴⁾:

- القروض متوسطة وطويلة الأجل.
- الأوراق المالية طويلة الأجل.
- الاستثمارات الحقيقية.

وفي الجدول رقم (01) التالي سيتم توضيح الشكل العام لميزانية البنك التجاري والممثلة في عمودين متساويين في القيمة، الأول يمثل موارد البنك والثاني استخدامات البنك التجاري:

(1) محمد عزت غزلان، اقتصاديات النقود والمصارف، بيروت: دار النهضة العربية، 2002، ص 158.

(2) هيل عجمي جميل الجتاي، رمزي ياسع أرسلان، النقود والمصارف والنظرية النقدية، عمان: دار وائل للنشر، 2009، ص 113.

(3) محمد عزت غزلان، مرجع سبق ذكره، ص 152.

(4) عبد الحق بوعتروس، مرجع سبق ذكره، ص 11.

الجدول رقم (01): ميزانية البنك التجاري

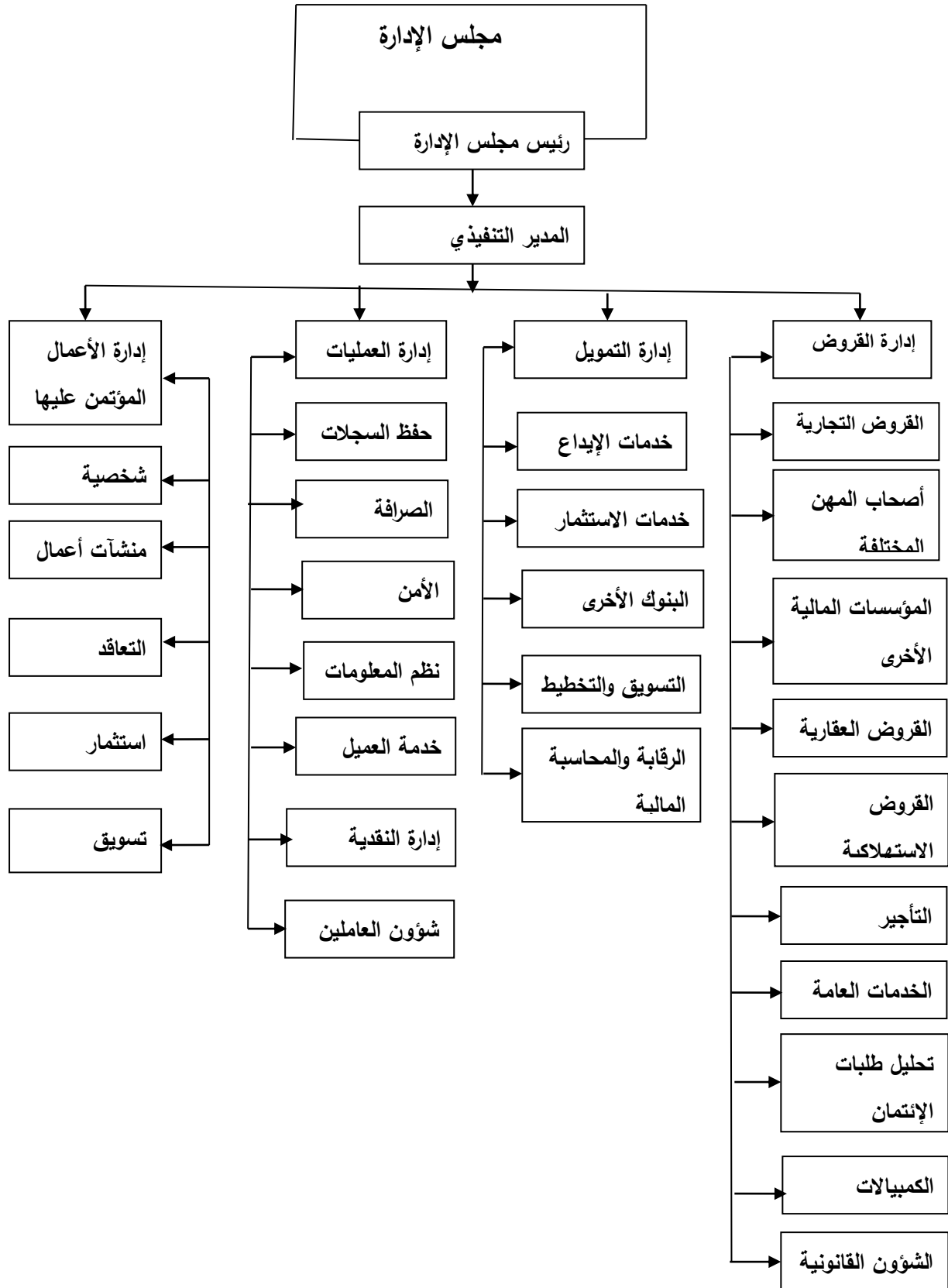
ميزانية البنك التجاري			
المبالغ	الخصوم	المبالغ	الأصول
	<u>أولاً: الموارد الذاتية</u> 1- رأس المال المدفوع 2- المخصصات 3- الاحتياطات 4- الأرباح غير الموزعة <u>ثانياً: الموارد غير الذاتية</u> 1- الودائع 2- الودائع الجارية 3- الودائع غير الجارية 4- حسابات مدينة للبنوك الأخرى 5- القروض من البنك المركزي		<u>أولاً: الأصول تامة السيولة عديمة الربحية</u> 1- النقدية بخزينة البنك التجاري 2- رصيد النقدية لدى البنك المركزي <u>ثانياً: الأصول النقدية السائلة والمدرة للعائد</u> 1- أصول شديدة السيولة <ul style="list-style-type: none"> • الأرصدة النقدية المستحقة على البنوك الأخرى • أوراق مالية وتجارية مخصصة • القروض القابلة للاستدعاء 2- أوراق مالية حكومية <ul style="list-style-type: none"> • أدونات الخزنة • السندات 3- القروض والسلف ثالثاً: أصول عالية الربحية
مجموع الأصول = مجموع الخصوم			

المصدر: محمد عزة غزلان، مرجع سبق ذكره، ص 146.

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي للبنوك التجارية

ليس هناك شك تنظيمي موحد للبنوك التجارية، وإنما يختلف حسب اختلاف الخدمات التي يقدمها البنك بالإضافة إلى أن حجم البنك يؤثر على شكل التنظيم الذي يتخذه، لذلك يمكن وضع هيكل تنظيمي يحتوي على إدارات رئيسية وكذلك الوظائف التي يقوم كل قسم بها وهو ما يوضحه الشكل رقم (02) الموالي:

الشكل رقم (02): الهيكل التنظيمي للبنوك التجارية



المصدر: محدد صالح الحناوي، عبد الفتاح عبد السلام، المؤسسات المالية البورصية والبنوك التجارية، الإسكندرية: الدار الجامعية،

1998، ص 218.

من خلال شكل الهيكل التنظيمي للبنوك التجارية يمكن شرح مهام كل المناصب الهامة⁽¹⁾:

- **مجلس الإدارة:** يظهر على قمة الهيكل التنظيمي والملك هم أصحاب الحق في اختيار أعضاء مجلس الإدارة ولهم الحق في التصويت بالنسبة للموضوعات التي تؤثر على التنظيم ككل.
- **المدير التنفيذي:** تفوض إليه السلطة من رئيس مجلس الإدارة، وهو المسؤول عن إدارة البنك وتسيير شؤونه، والإشراف على الإدارات الرئيسية للبنك، وتمثل الإدارات الرئيسية للبنك في أربعة إدارات وهي:
 - 1- **إدارة القروض:** تركز هذه الإدارة أساساً على تقديم الأنواع المختلفة من القروض، حيث أنه في البنوك كبيرة الحجم لا يكون هناك قسم واحد للقروض وإنما يكون هناك لكل نوع من أنواع القروض، كما يتم تحليل طلبات القروض من خلال متخصصين، وذلك في أقسام خاصة وهي قسم تحليل طلبات الائتمان، وقسم الكمبيالات الذي يتم فيه توقيع العميل على أقساط القرض والفائدة وأخيراً قسم الشؤون القانونية وهو المسؤول عن رقابة عملية منح الائتمان.
 - 2- **إدارة التمويل:** مهمة هذه الإدارة هي الحصول على الأموال التي يستخدمها قسم القروض في تقديم القروض، فمعظم الأموال يتم الحصول عليها من خلال قسم الودائع بأنواعها المختلفة بالإضافة إلى قسم البنوك الأخرى المتعاملة مع البنك والتي يتم الحصول على الأموال فيه من خلال المقايضة بين الشيكات وتقديم الخدمات الاستثمارية التي تختص بالتعامل في الأوراق المالية سواء طويلة أو قصيرة الأجل وكذلك قسم التخطيط والتسويق والذي تقع عليه مهمة تسويق الخدمات المالية وتقديم خدمات جديدة، من أجل النمو والتوسع في المستقبل وأخيراً نجد قسم الرقابة والمحاسبة المالية والذي يتولى مراقبة السجلات المالية للبنك والتأكد من سلامة العمليات المحاسبية سواء بالنسبة للتدفق النقدي الداخل أو الخارج.
 - 3- **إدارة العمليات:** تتولى هذه الإدارة شؤون البنك والتسهيلات المادية التي يملكها ويستخدمها في عملياته اليومية مثل: قسم حفظ السجلات وإجراءات التسجيل بكل من الإيداعات والمحسوبات وكذلك القروض للعديد من الأنواع المختلفة للعملاء وكذلك قسم شؤون العاملين والذي يختص بحفظ سجلات العاملين، كما تشتمل هذه الإدارة على قسم للصرافة وكذلك قسم الأمن وذلك للحفاظ على أموال المودعين، وأخيراً قسم الإدارة النقدية الذي يتولى إدارة الرصيد النقدي ومتطلبات السيولة اليومية سواء للأفراد أو منشآت الأعمال.
 - 4- **إدارة الأموال:** تتولى هذه الإدارة مهمة تقديم العديد من الخدمات الائتمانية سواء للأفراد أو منشآت الأعمال بخلاف المهمة الرئيسية لإدارة القروض وهي تقديم القروض بأنواعها المختلفة.

(1) محمد صالح الحناوي، عبد الفتاح عبد السلام، مرجع سبق ذكره، ص 220.

خلاصة

تعتبر البنوك التجارية نوعاً من أنواع المؤسسات المالية فهي تعد من أهم قنوات تجميع الأموال وتوزيعها من خلال قيامها بدور الوسيط بين المقرضين والمقترضين سواء كانوا أشخاصاً طبيعيين أم معنوية عن طريق العمليات المصرفية التي تقوم بها، هذا الأمر يجعلها تنفرد بخصائص تميزها عن باقي المؤسسات الأخرى كما تسعى إلى تحقيق مجموعة من الأهداف يأتي في مقدمتها تحقيق الربح وحد معقول من السيولة بما يضمن الأمان للمودعين، ولتحقيق هذه الأهداف يتوجب على البنوك التجارية العمل على تنظيم مواردها واستخداماتها بطريقة فعالة مما يسمح لها بالبقاء والاستمرارية في ظل الظروف المحيطة.

الفصل الثالث: تقنيات تمويل التجارة الخارجية في البنوك التجارية

تمهيد

- المبحث الأول: ماهية التمويل؛
- المبحث الثاني: التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية؛
- المبحث الثالث: التمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية.

خلاصة

تمهيد:

لقد عملت البنوك التجارية على تقديم منتجاتها وتقنياتها لتواكب التغيرات الحاصلة في النشاطات الإقتصادية بصفة عامة وبالتعاملات التجارية الخارجية بصفة خاصة.

ومن أجل تلبية احتياجات زبائنها من المصدرين والمستوردين طورت البنوك التجارية عدة أنواع من التمويل منها ما هو قصير الأجل ومنها ما هو متوسط وطويل الأجل، وذلك من أجل زيادة معدلات التبادل الدولي ومواكبة التطور الحاصل في ميدانها وضمان السير الحسن للمعاملات التجارية الخارجية.

ومن أجل الإحاطة بمختلف جوانب هذا الفصل سنتطرق إلى العناصر التالية:

- ماهية التمويل؛
- التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية؛
- التمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية.

المبحث الأول: ماهية التمويل

يعبر التمويل عن عملية إمداد البنوك والمؤسسات المالية لمختلف المتعاملين الاقتصاديين بالموارد المالية اللازمة عند الحاجة إليها، ويمكن أن يكون بطريقة مباشرة أو غير مباشرة. وسيتم التطرق في هذا المبحث إلى كل من مفهوم التمويل وأهدافه، مصادر وأشكال التمويل بالإضافة إلى مخاطر وضمانات التمويل البنكي.

المطلب الأول: مفهوم التمويل وأهدافه

سيتم التطرق في هذا المطلب إلى كل من مفهوم التمويل والأهداف التي يسعى إلى تحقيقها.

أولاً: مفهوم التمويل

1. تعريف التمويل: توجد عدة تعاريف للتمويل نذكر منها:

يمكن تعريف التمويل بأنه عملية تجارية تختص بكل ما يحدث في أي مؤسسة من العمليات المالية الهامة والتي تتصل مباشرة بالنقدية، و تختلف مصادر الحصول على التمويل اللازم للمشروعات وتكلفة كل مصدر باختلاف حجم وطبيعة المشروع الممول. وتعتبر الأسواق المالية مصدراً رئيسياً للأموال التي تحتاجها المؤسسات وذلك عن طريق توزيع الفائض الذي يتحقق لدى بعض وحدات الاقتصاد القومي على تلك الوحدات التي تعاني من عجز مالي⁽¹⁾.

كما يعرف التمويل بأنه كافة الأعمال التنفيذية التي يترتب عليها الحصول على النقود واستثمارها في عمليات مختلفة تساعد على تعظيم قيمة النقدية المتوقع الحصول عليها مستقبلاً في ضوء النقدية المتاحة حالياً للاستثمار⁽²⁾.

أما الكاتب "بيتش" فيعرفه بأنه الإمداد بالأموال اللازمة في أوقات الحاجة إليها، ويعرفه أيضاً على أنه توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع وتطوير مشروع خاص أو عام⁽³⁾.

(1) موفق عدنان عبد الجبار الحميري، أساسيات التمويل والاستثمار في صناعة السياحة، عمان: الوراق للنشر والتوزيع، 2010، ص 35.

(2) عبيد على أحمد الحجازي، مصادر التمويل، بدون مكان نشر: دار النهضة العربية، 2001، ص 11.

(3) أكبر عمر محي الدين الجباري، التمويل الدولي، الأكاديمية العربية المفتوحة في دنمارك، 2009، ص 4.

ويعرف التمويل أيضا بأنه أحد مجالات المعرفة، وهو يتكون من مجموعة من الحقائق و الأسس العلمية والنظريات التي تتعلق بالحصول على الأموال من مصادرها المختلفة وحسن استخدامها من قبل الأفراد ومنشآت الأعمال والحكومات⁽¹⁾.

ومنه يمكن القول بأن التمويل عبارة عن مجمل العمليات والوسائل المستعملة في الاقتراض والتي تمكن الأفراد وكذا المؤسسات من تلبية احتياجاتهم من رؤوس الأموال وتسمح لهم بضمان استمرارية نشاطهم.

ومن خلال هذه التعاريف نستخلص ما يلي:

- التمويل يكون في صورة مبالغ نقدية وليس سلع وخدمات؛
- أن يكون التمويل بالمبالغ اللازمة دون زيادة أو نقصان؛
- التمويل يكون بهدف تطوير المشاريع سواء كانت عامة أم خاصة؛
- أن يقدم التمويل في أوقات الحاجة إليه.

2. أهمية التمويل

لكل بلد في العالم سياسة اقتصادية وتنموية يتبعها أو يعمل على تحقيقها من أجل تحقيق الرفاهية لأفراده، وتتطلب هذه السياسة وضع الخطوط العريضة لها والمتمثلة في تخطيط المشاريع التنموية وذلك حسب احتياجات وقدرات البلد على التمويل.

ومهما تنوعت المشروعات فإنها تحتاج إلى التمويل من أجل نموها، حيث يعتبر التمويل بمثابة الدم الجاري للمشروع وبالتالي يمكن القول أن التمويل له دور فعال في تحقيق سياسة البلاد التنموية⁽²⁾، وذلك عن طريق⁽³⁾:

أ. توفير رؤوس الأموال اللازمة لإنجاز المشاريع التي يترتب عليها:

- توفير مناصب عمل جديدة للتقليل من البطالة؛

- تحقيق التنمية الاقتصادية للبلاد؛

⁽¹⁾ فرد ويستون، يوجين براجام، ترجمة عبد الرحمان دعاللة بيلة وعبد الفتاح السيد النعماني، التمويل الإداري، المملكة العربية السعودية: دار المريخ للنشر، 1993، ص 20.

⁽²⁾ عاشور كتوش، قورين حاج قويدر، دور الإعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي بعنوان سياسات التمويل وأثرها على المؤسسات والاقتصاديات النامية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 21 و 22 نوفمبر 2006، ص 2.

⁽³⁾ المرجع نفسه.

- تحقيق الأهداف المسطرة للدولة.
- ب. تحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع عن طريق تحسين الوضعية المعيشية لهم (توفير السكن، العمل... إلخ).

ثانياً: أهداف التمويل

تتمثل أهداف التمويل في النقاط التالية⁽¹⁾:

- البحث والحصول على السيولة الضرورية للمشروع الاستثماري لإمداده بالتجهيزات اللازمة؛
- توزيع التدفقات النقدية والمالية على القطاعات والأعوان الاقتصادية الأخرى بكل موضوعية؛
- دراسة فعالة لتكاليف المشروع الاستثماري ومحاولة تغطية جزء منها؛
- التعاون بين الأطراف الاقتصادية المنتجة مع القطاع المصرفي التجاري والمؤسسات المالية الأخرى لتوفير منتجات التجارة الدولية.

المطلب الثاني: أشكال التمويل

هناك عدة أشكال للتمويل منها التمويل المباشر وغير المباشر بالإضافة إلى التمويل المحلي والتمويل الدولي.

1. التمويل المباشر و غير المباشر⁽²⁾:

- أ. التمويل المباشر: هذا النوع من التمويل يعبر عن العلاقة المباشرة بين المقرض و المقترض و المستثمر دون تدخل أي وسيط مالي مصرفي أو غير مصرفي. و هذا النوع من التمويل يتخذ صور متعددة كما يختلف باختلاف المقترضين (مؤسسات ، أفراد ، هيئات حكومية).
- المؤسسات: تستطيع أن تحصل على قروض و تسهيلات إئتمانية من مورديها أو من عملائها أو حتى من مؤسسات أخرى إلا أنها يمكن أن تخاطب القطاع العريض من المدخرين الذين يرغبون في توظيف أموالهم دون أن يرتبط نشاطهم مباشرة بالنشاط الاقتصادي للمؤسسة و الصورة هنا تتمثل في:
 - إصدار أسهم للاكتتاب العام أو الخاص؛
 - إصدار سندات؛

(1) نورة بوكونة ، مرجع سبق ذكره، ص 126.

(2) أكبر عمر محي الدين الجباري، مرجع سبق ذكره، ص 10.

- الإئتمان التجاري؛
 - التمويل الذاتي؛
 - تسهيلات الاعتماد... الخ
 - **الحكومة** : تلجأ الحكومة في بعض الأحيان إلى التمويل المباشر عن طريق الإقتراض من الأفراد و المؤسسات من خلال إصدار سندات متعددة الأشكال ذات مدد زمنية مختلفة و أسعار فائدة متباينة و من أهم هذه السندات نجد أذونات الخزينة...
 - ب. **التمويل غير المباشر**: يعبر هذا النوع عن كل طرق و أساليب التمويل غير المباشرة و المتمثلة في الأسواق المالية و البنوك أي كل المصادر المالية التي فيها وسطاء ماليين.
- حيث يقوم الوسطاء الماليين المتمثلين في السوق المالية و بعض البنوك ، بتجميع المدخرات المالية من الوحدات الاقتصادية ذات الفائض ، ثم توزع هذا الإدخارات المالية على الوحدات الاقتصادية التي تحتاجها، فالمؤسسات المالية الوسيطة تحاول أن توفق بين متطلبات مصادر الإدخار و متطلبات مصادر التمويل.

2. التمويل المحلي و التمويل الدولي(1):

- ينقسم مثل هذا النوع من التمويل إلى تمويل مصدره السوق و المؤسسات المالية الداخلية و تمويل مصدره السوق المالية و الهيئات المالية الدولية.
- أ. **التمويل المحلي**: يعتمد مثل هذا النوع من التمويل على المؤسسات المالية و الأسواق المالية المحلية و هو يضم المصادر المباشرة غير المباشرة المحلية (قروض بمختلف أنواعها ، أوراق مالية و تجارية بمختلف أنواعها... الخ) و هذا النوع من التمويل يخدم قطاع المؤسسات الاقتصادية أكثر من الهيئات الحكومية.
- ب. **التمويل الدولي**: هذا النوع من التمويل يعتمد بالدرجة الأولى على الأسواق المالية الدولية مثل البورصات والهيئات المالية الدولية أو الإقليمية، مثل صندوق النقد الدولي أو البنك العالمي للإنشاء والتعمير وبعض المؤسسات الإقليمية، بالإضافة إلى البرامج التمويلية الدولية التي في شكل إعانات أو استثمارات مثل ما هو الحال بالنسبة لبرنامج ميذا الذي أطلقه الإتحاد الأوروبي في إطار الشراكة الأوروبيةمتوسطة.

(1) عاشور كتوش ، قورين حاج قويدر ، مرجع سبق ذكره، ص 3.

المطلب الثالث: مخاطر و ضمانات التمويل البنكي

تواجه البنوك عند قيامها بالوظيفة التمويلية أنواع عديدة من المخاطر، وبما أنه لا يمكن بأي حال من الأحوال إلغائها بصفة نهائية فإن البنوك تسعى دائماً إلى زيادة نسبة الاحتياط من هذه المخاطر وذلك بطلب ضمانات كافية من المؤسسات التي تطلب القرض والتي تعتبر ذات أهمية كبيرة بالنسبة له، وعليه سيتم التطرق فيما يلي إلى كل من مخاطر التمويل البنكي و ضماناته.

أولاً: مخاطر التمويل البنكي

رافق التوسع في نشاط البنوك زيادة في حجم المخاطر فمنها ما هو مرتبط بعملية الإقراض ومنها ما هو مرتبط بالجانب الاقتصادي، وسيتم شرح هذه المخاطر فيما يلي:

1. الأخطار المرتبطة بعملية الإقراض: وتتمثل في:

أ. **خطر عدم القدرة على التحصيل:** إن عجز البنك عن تحصيل أمواله أو عدم تسديد المقرض لما عليه من دين سواء بسبب عدم التقدير الجيد للملاءة المالية للمقرضين أو لأسباب أخرى، يعتبر خطراً كبيراً بالنسبة للبنك وتزداد حدة هذا الخطر كلما كانت الأموال المقرضة مملوكة للغير في شكل ودائع لدى البنك، بحيث في هذه الحالة يتحمل البنك تكاليف مضاعفة ناتجة عن عدم تسديد أصل القرض وفوائده فضلاً عن تحمله نفقات الإيداع المدفوعة (الفوائد) والوفاء بها عند حلول آجالها، مما قد يتسبب في عسر مالي قد يؤدي إلى إفلاس البنك أو في أحسن الأحوال قد تسوء سمعة البنك⁽¹⁾.

ب. **خطر السيولة:** ويقصد به مواجهة البنك صعوبات في تدبير الأموال بتكلفة عادية ومعقولة، سواء لعدم توافق آجال استحقاق الودائع مع آجال استحقاق القروض الممنوحة أو لأسباب أخرى. وتنشأ مخاطر السيولة عن عدم قدرة البنك عن تلبية التزاماته اتجاه الغير، وتزداد خاصة في الحالات التالية⁽²⁾:

- عندما لا يكون في استطاعة البنك التجاري توقع الطلبات الجديدة على القروض؛
- عندما لا يستطيع البنك التوقع بمسحوبات الودائع؛
- عندما لا يكون في إمكانه التسييل الفوري لأصوله بتكلفة معقولة.

ت. **خطر سعر الفائدة:** يشير خطر معدل الفائدة إلى التغيرات الأساسية في صافي دخل فائدة البنك والقيمة السوقية لحقوق الملكية بالمقارنة بالتغيرات التي تحدث في معدلات الفائدة السوقية، وهذا يشمل التركيب

(1) صبحي تادريس قريصة، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، الإسكندرية: الدار الجامعية للنشر والتوزيع، 1999، ص 135.

(2) عبد المعطي رضا أرشيد، محفوظ أحمد جودة، إدارة الائتمان، عمان: دار وائل للنشر والتوزيع، 1999، ص 89.

الإجمالي لمحفظه البنك والتركيز على مواعيد استحقاق الأصول والخصوم وكذلك التغيرات الأساسية التي تطرأ على معدلات الفائدة. ومراقبة مخاطر معدلات يعتبر من الأمور الهامة لتقييم كفاءة الإدارة للأصول والخصوم⁽¹⁾.

ث. **الخطر الإداري والمحاسبي:** هذا الخطر يرتبط مباشرة بالعنصر البشري الممارس لمهنة الصيرفة ومدى كفاءته، قدرته واستعداده للقيام بهذه المهنة، أو بالأحرى مدى استعداده من حيث الإجراءات الإدارية والمحاسبية وقدرته على تطوير التسيير الإداري، مما يجنبه الوقوع في المتاهات كالتأخر، الأمر الذي قد يشوه سمعة البنك أمام متعامليه ومن ثم التأثير على قدرته التنافسية في مجال الصيرفة⁽²⁾.

2. المخاطر الاقتصادية:

وتكون مرتبطة بإحدى الأوجه التالية:

أ. **مخاطر السوق:** تعتبر الأدوات والأصول التي يتم تداولها في السوق مصدر هذا النوع من المخاطر وتنقسم إلى مخاطر السوق العامة والتي تنتج عن التغير العام في الأسعار والسياسات على مستوى الاقتصاد ككل، ومخاطر السوق الخاصة والتي تنشأ عندما يكون هنالك تغير في أسعار أصول أو أدوات متداولة بعينها نتيجة ظروف خاصة بها⁽³⁾.

ب. **طبيعة النشاط الممول:** يكمن في التغيرات في شروط الاستغلال أو الإنتاج بسبب تقلبات الأسعار في الأسواق الدولية أو الداخلية، فهذه المظاهر تشكل أخطارا بالنسبة للبنك مما تجعله يمتنع عن المضاربة بأمواله في مجالات تكون عرضة لعدم قدرته على السداد⁽⁴⁾.

ت. **العملية موضوع التمويل:** هذا الخطر مرتبط بطبيعة العملية المطلوب تمويلها، مبلغها ومدتها، فالوضعية هنا تتعلق أساسا بالوضعية المالية للعميل فضلا عن موقعها في السوق الوطني والعالمي على حد السواء⁽⁵⁾.

(1) طارق عبد العال حماد، تقييم أداء البنوك التجارية "تحليل العائد والمخاطرة"، الإسكندرية: الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، 1999، ص 73.

(2) صبحي تادريس قريصة، مرجع سبق ذكره، ص 135.

(3) طارق الله خان، حبيب أحمد، إدارة المخاطر "تحليل قضايا في الصناعة المالية الإسلامية"، المملكة العربية السعودية: البنك الإسلامي للتنمية، 2003، ص 31.

(4) صبحي تادريس قريصة، مرجع سبق ذكره، ص 136.

(5) المرجع نفسه.

ث. **وضعية المستوى العام للأسعار:** يرتبط هذا الخطر بالارتفاع المستمر في المستوى العام للأسعار ومن ثم الزيادة في معدلات التضخم، مما يؤدي إلى فقدان أسعار الفائدة لقيمتها الحقيقية، الأمر الذي يؤثر سلباً على القيمة الحقيقية للقروض عند حلول أجله. وفي هذه الحالة يتحمل البنك خسارة كبيرة خاصة إذا ارتفعت معدلات التضخم بنسب تزيد عن معدلات الفائدة على القروض الممنوحة⁽¹⁾.

ج. **خطر سعر الصرف:** ويقصد به الخطر الناجم عن تعامل البنك التجاري بالعملة الأجنبية والذي يكون بسبب حدوث تقلبات في أسعار تلك العملات مما يشكل مخاطر على إيرادات البنك ورأسماله، حيث أن البنك له حقوق وعليه واجبات محررة بهذه العملات⁽²⁾.

ثانياً: ضمانات التمويل البنكي

يمكن تصنيف ضمانات التمويل البنكي إلى ضمانات شخصية وأخرى عينية بالإضافة إلى ضمانات أخرى سيتم إبرازها فيما يلي:

1. الضمانات الشخصية:

وهي عبارة عن تعهد شخصي طبيعي أو معنوي، أو تعهد مجموعة من الأشخاص على تنفيذ التزام المدين الرئيسي في حالة عجزه أو تجاوزه الأجل المحدد لتاريخ الاستحقاق نحو الدائن (البنك). ويمكن التمييز بين نوعين من الضمانات الشخصية وهي:

أ. **الكفالة:** وهي عقد يتعهد بموجبه البنك بتسديد جزء أو كل ديون المؤسسة إذا لم تفي بها، وتكون في شكل وثيقة يتعهد فيها البنك برصد مبلغ معين لغاية تاريخ معين كضمان لتنفيذ المؤسسة لالتزام ما اتجاه طرف ثالث عادة ما يكون منشأة حكومية. ويزداد الطلب على الكفالة عن انعدام الثقة بين المؤسسة والطرف الآخر، كما يمكن أن يصدرها البنك لصالح مؤسسة من خارج البلاد وهذا يتطلب الحصول على إذن من سلطة التحويل الخارجي لتفادي خروج العملة الصعبة⁽³⁾.

ب. **الضمان الاحتياطي:** يعتبر هذا النوع من الضمانات صورة من صور الإقتراض يمنحه البنك للمؤسسة عندما تتعاقد مع جهة إدارية في صفقة بيع أو توريد أو أشغال عامة، ويضمن البنك المؤسسة في حدود

(1) صبحي تادريس قريصة، مرجع سبق ذكره، ص 163.

(2) أحمد شبعان محمد علي، إنعكاسات المتغيرات المعاصرة على القطاع المصرفي ودور البنوك المركزية، الإسكندرية: الدار الجامعية،

2007، ص 243.

(3) شاكر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 2000، ص 127.

مبلغ معين في حالة عدم تنفيذ التزاماتها، فمضمون هذا القرض أن يوقع البنك تضامناً احتياطي على ورقة تجارية لصالح المؤسسة ويتحصل البنك مقابل ذلك على عمولة⁽¹⁾.

2. الضمانات العينية:

تقوم هذه الضمانات على موضوع الشيء المقدم للضمان وتتمثل في العقارات والمنقولات، حيث توضع هذه القيم تحت تصرف الطرف الدائن (البنك) على سبيل الرهن وليس على سبيل تحويل الملكية. وفي حالة عجز الطرف المدين على تسديد دينه فإن البنك يقوم ببيع الشيء محل الرهن ويسترجع بذلك دينه، كما يمكن للبنك أن يشرع في عملية البيع هذه خلال 15 يوم ابتداءً من تاريخ القيام بتبليغ عادي للمدين. ويمكن التمييز بين نوعين من الضمانات الحقيقية وهي⁽²⁾:

أ. **الرهن الحيازي:** وفيه يقوم المدين بتسليم الضمان للدائن (البنك) ليصبح في حيازته وهذا كتأمين لقرضه أو أي التزام ناشئ بين الطرفين وفق ما هو محدد في الاتفاق، وفي هذا النوع تكون الملكية من نصيب المودع أو صاحب الرهن أما الحيازة فتكون من نصيب المودع إليه (البنك). وبالتالي فإن البنك يملك حق الاحتفاظ به إلى حين سداد الدين أي تاريخ استحقاق الدين، وإن تعذر على المودع سداد دينه فيمكن للبنك التصرف فيه وبيعه لاسترجاع أمواله.

ب. **الرهن الرسمي (الأصول):** ومعناه أن مصلحة معينة في ملكية يتم نقلها بغرض الضمان لاسترداد أموال اقتترضت وتشمل هذه الممتلكات القيم المنقولة وغير المنقولة، وهنا الحيازة تبقى لدى المدين وفي حالة عجزه عن سداد دينه تنتقل الملكية بناءً على العقد ويترتب على ذلك حق الدائن (البنك) في ملكية العقار والتصرف فيه بالبيع دون الحصول على إذن من المحكمة لاسترداد أمواله.

3. ضمانات أخرى:

بالإضافة إلى الضمانات الشخصية والعينية هناك ضمانات أخرى ملائمة ومتنوعة قادرة على حماية الائتمان المصرفي من الأخطار المحدقة به ويمكن إبرازها في العناصر التالية⁽³⁾:

(1) شاكور القزويني، مرجع سبق ذكره، ص 128.

(2) عادل هبال، إشكالية القروض المصرفية المتعثرة، (مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2012، ص 40).

(3) الجيلالي عجة، الإصلاحات المصرفية في القانون الجزائري في إطار التسيير الصارم لشؤون النقد والمال، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 4، جامعة الشلف، الجزائر، بدون سنة، ص 325 - 328.

أ. **سند المخزن:** ويمثل ضمان يؤكد وجود البضاعة ووصولها إلى المخزن ويرفق هذا السند بوصول إيداع السلع، حيث يعتبر هذا الوصل بمثابة تأكيد على وصول البضاعة. ويتميز سند الخزن بقابليته للتحويل عن طريق التظهير وهو يحتوي على كل المعلومات التي تسمح بالتعرف على البضاعة وقيمتها، وعلى هذا الأساس يكتسب صفة الضمان. ومن هذه الناحية يسمح سند الخزن للمودع بالاقتراض على قيمة البضاعة المودعة في المخزن العام، وعلى حامل السند أن يطالب عند الاستحقاق بالتسديد بمقر إقامة المودع وفي حالة عدم التسديد يمكنه الاحتجاج خلال الأيام الثمانية الموالية أو بيع البضاعة المخزونة في المزاد العلني وتحصيل أمواله.

ب. **الإيجار التمويلي:** وهي تقنية قانونية ومالية من أصل أمريكي تسمح للمؤسسات باكتساب تجهيزات بعد فترة تأجير وفي ظل شروط متغيرة حسب طبيعة المال عقارات أو منقولات، وتنتقل الملكية إلى المستأجر بمجرد دفع آخر قسط.

ت. **البطاقة المضمونة بشيك:** وتضمن للتجار دفع الصكوك المسحوبة من طرف الحائزين عليها إلى غاية مبلغ معين وسحب أموال من البنوك المنتمية لهذا النظام.

ث. **بطاقة التأشيرة الدولية:** تسمح لصاحب حساب بالعملة الصعبة مفتوح لدى القرض الشعبي الجزائري وهذا في الجزائر بالقيام بالدفع في الخارج وسحب الأوراق المالية لدى البنوك التابعة لهذا النظام.

المبحث الثاني: التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية

تستعمل عمليات التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج حيث تتيح البنوك التجارية للمؤسسات المصدرة والمستوردة إمكانية الوصول إلى مختلف المصادر التمويلية في أقل وقت ممكن وبدون عراقيل، وسنتناول في هذا المبحث إجراءات التمويل البحت وإجراءات الدفع والقرض في التجارة الخارجية.

المطلب الأول: إجراءات التمويل البحت للتجارة الخارجية

تتخذ إجراءات التمويل البحت ثلاث أشكال رئيسية تتمثل في القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير، التسبيقات بالعملة الصعبة بالإضافة إلى عملية تحويل الفاتورة، وسيتم شرحها فيما يلي:

أولاً: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير

يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي للبلد المصدر، وتسمى القروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزيائهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى⁽¹⁾.

ثانياً: التسبيقات بالعملة الصعبة

يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير مع السماح لزيائهم بأجل للتسديد أن تطلب من البنك القيام بتسبيق بالعملة الصعبة، وبهذه الكيفية تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها.

وبمجرد حصولها على التسبيق فإنها ستقوم بالتنازل عن هذا المبلغ في سوق الصرف وذلك مقابل حصولها على العملة الوطنية. وعندما يقوم الزبون الأجنبي بالتسديد لها في تاريخ الاستحقاق تقوم المؤسسة بتسديد هذا المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة وتتم هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي العملة التي تمت بها الفاتورة، أما إذا كان الأمر غير ذلك فإنه يجب على المؤسسة المصدرة أن تتخذ احتياطاتها وأن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ الاستحقاق.

والجدير بالذكر أنه لا يمكن أن تتعدى مدة التسبيقات بالعملة الصعبة مدة العقد المبرم بين المصدر والمستورد ولا يمكن من جهة أخرى أن تتم هذه التسبيقات ما لم تقدم المؤسسات بالإرسال الفعلي للبضاعة إلى الزبون الأجنبي⁽²⁾.

ثالثاً: عملية تحويل الفاتورة

تحويل الفاتورة هي تقنية تمويل حقوق قصيرة المدى، حيث تقوم المؤسسة بالتخلي عن كل حقوقها (الفواتير) إلى شركة متخصصة أو كما تسمى شركة عقد تحويل الفاتورة والتي تختلف عن البنك وهي غالبا

(1) نجمة دامية علودة ، دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية، (مذكرة ماجستير ، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2014، ص 49).

(2) الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة السابعة، 2010، ص ص 114، 115.

فرع من بنك كبير، حيث تقوم هذه الأخيرة بتغطية الفواتير، متابعة المدينين، التحصيل، تأمين المتابعة القضائية في حالة عدم الدفع... إلخ، وذلك مقابل أجر⁽¹⁾.

تتيح عملية تحويل الفاتورة للمؤسسات المصدرة الاستفادة من بعض المزايا الهامة ومنها⁽²⁾:

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

المطلب الثاني: إجراءات الدفع والقرض في التجارة الخارجية

يختلف هذا النوع من التمويل عن النوع السابق في كونه يجمع بين صفة الدفع وصفة القرض في آن واحد، ومن الإجراءات الأساسية للتمويل والقرض والمتعلقة بتمويل الواردات نجد:

أولاً: الإعتماد المستندي

تعد الإعتمادات المستندية من الوسائل الأساسية التي ساعدت على انتشار وتسهيل عمليات التبادل التجاري بين مختلف دول العالم كونها تتصف بالأمان وتضفي طابع الطمأنينة على البائع باستلام مستحقاته المالية عند تنفيذ الإلتزام.

1. مفهوم الإعتماد المستندي

الإعتماد المستندي هو عبارة عن تعهد يصدر من قبل البنك المصدر لضمان تصدير ودفع قيمة البضائع من قبل المستورد بمقابل تسلمه الوثائق التي تثبت الشحن ونوعية السلعة وذلك بموجب العقد⁽³⁾.

(1) صليحة بن طلحة ، بوعلام معوشي ، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، الجزائر، 2006، بدون صفحة.

(2) الطاهر لطرش، الطبعة السابعة، مرجع سبق ذكره، ص 116.

(3) Bernet Rollande, Principes de technique bancaire, paris: Dunod, 25^e édition , 2008, p 358.

الإعتماد المستندي هو عبارة عن تعهد خطي يصدر عن البنك فاتح الإعتماد بناء على طلب المستورد لصالح المستفيد "المصدر" عن طريق البنك المراسل، يتعهد فيه بدفع مبلغ محدد أو قبول سحبات زمنية محددة خلال فترة محددة مقابل استلام البنك المراسل لمستندات محددة بشرط مطابقة هذه المستندات لشروط فتح الإعتماد⁽¹⁾.

ومن خلال هذا التعريف نلاحظ أن المستندات التي تعبر عن جميع مراحل تنفيذ العقد بين المستورد والمصدر مهمة جدا وهي في الحقيقة تعكس نية الطرفين في تنفيذ هذا العقد. وفيما يلي سيتم التطرق بإيجاز إلى هذه المستندات⁽²⁾:

- أ. الفاتورة: تتضمن الفاتورة كل المعلومات الخاصة بالبضاعة مثل: الكمية، النوعية، الأسعار...إلخ.
- ب. بوليصة الشحن والنقل: وهي عبارة عن مستند يعترف فيه قائد الباخرة بأنه شحن البضاعة من أجل نقلها وتسليمها إلى صاحبها، وفي حالة ما إذا كانت وسيلة النقل غير الباخرة فإنه يتطلب إصدار وثيقة حسب وسيلة النقل المستعملة.
- ت. بوليصة التأمين: وهي تلك المستندات التي تؤمن على البضاعة المرسله ضد كل الأخطار المحتملة والتي يمكن أن تتعرض لها أثناء النقل.
- ث. الشهادات الجمركية: وهي مختلف المستندات التي تثبت خضوع البضاعة لكل الإجراءات الجمركية.
- ج. شهادات المنشأ: وهي الشهادات التي تثبت مكان صنع البضاعة وموطنها الأصلي.
- ح. شهادات التفتيش والرقابة والفحص: وهي تلك الوثائق التي تثبت خضوع البضاعة إلى التفتيش من طرف أجهزة الرقابة وذلك بغية التأكد من سلامة المعلومات المبينة في الفاتورة.
- خ. الشهادات الطبية: وهي كل الشهادات الصحية المحررة من أجل التأكد من سلامة البضاعة من النواحي الصحية والكميائية.

2. أطراف الإعتماد المستندي

يشترك في الإعتماد المستندي الأطراف التالية:

(1) محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية: عمليات البنوك، عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2008، ص 164.

(2) الطاهر لطرش، الطبعة السابعة، مرجع سبق ذكره، ص 117، 118.

- أ. **طالب فتح الإعتماد:** وهو المستورد "المشتري" الذي يطلب من البنك فتح الإعتماد وعليه تقع مسؤولية صحة ومطابقة شروط الإعتماد لاتفاقية البيع والشراء المعقودة بينه وبين المصدر "المستفيد"⁽¹⁾.
- ب. **المستفيد:** وهو المصدر الذي يقوم بتنفيذ شروط الإعتماد في مدة صلاحيته، وفي حالة ما إذا كان تبليغه بالإعتماد معززا من البنك المراسل في بلده فإن كتاب التبليغ يكون بمثابة عقد جديد بينه وبين البنك المراسل وبموجب هذا العقد يتسلم المستفيد ثمن البضاعة إذا قدم المستندات وفقا لشروط الإعتماد⁽²⁾.
- ت. **البنك فاتح الإعتماد:** هو البنك الذي يقدم إليه المستورد طلب فتح الإعتماد، حيث يقوم بدراسة الطلب وفي حالة الموافقة عليه وموافقة المستورد على شروط البنك يقوم بفتح الإعتماد ويرسله، إما إلى المستفيد مباشرة في حالة الإعتماد البسيط وإما إلى أحد مراسليه في بلد البائع في حالة مشاركة بنك آخر في عملية الإعتماد المستندي⁽³⁾.
- ث. **البنك المراسل (المبلغ):** وهو البنك الذي يقوم بتبليغ تفاصيل الإعتماد للمستفيد حال استلامه إشعار التبليغ من البنك الفاتح والذي سيقوم بدفع قيمة المستندات المقدمة من المستفيد طبقا لشروط الإعتماد. وإذا لم يتمكن البنك المبلغ من التأكد من ظاهر صحة الإعتماد، فيجب عليه أن يعلم البنك الذي يبدو أن التعليمات وردت منه بأنه لم يتمكن من التأكد من صحة الإعتماد، أما إذا اختار مع ذلك أن يقوم بتبليغ الإعتماد فيجب عليه أن يعلم المستفيد بأنه لم يتمكن من التأكد من صحة الإعتماد⁽⁴⁾.
- ج. **البنك المغطي (الدافع):** وهو البنك الذي يقوم بدفع قيمة مستندات الإعتماد للبنك مشتري المستندات في الخارج عندما لا يكون للبنك فاتح الإعتماد حساب لدى البنك المشتري⁽⁵⁾.
- ح. **البنك المعزز:** وهو البنك الذي يطلب منه تعزيز الإعتماد وقد يكون البنك المعزز هو البنك المبلغ للإعتماد. ويخضع تعامل جميع الأطراف المعنية بعملية الإعتماد المستندي لأحكام الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية الصادرة في غرفة التجارة الدولية⁽⁶⁾.

(1) خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، مرجع سبق ذكره، ص 278.

(2) قتيبة عبد الرحمان العاني، التمويل ووظائفه في البنوك الإسلامية والتجارية، عمان: دار النفائس للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2013، ص 291.

(3) المرجع نفسه، ص 290.

(4) خالد وهيب الراوي، إدارة العمليات المصرفية، عمان: دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، 2003، ص ص 420، 421.

(5) خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، مرجع سبق ذكره، ص 279.

(6) المرجع نفسه.

3. أنواع الإعتماد المستندي:

توجد أنواع مختلفة من الإعتمادات المستندية التي تستعمل في التجارة الخارجية، وتنقسم حسب طبيعة التزام البنوك إلى:

- أ. **الإعتماد المستندي القابل للإلغاء:** يعتبر هذا النوع من الإعتمادات المستندية مجرد إخطار صادر من بنك المصدر بأنه سيدفع أو يقبل كمبيالاته عند تقديمها مستوفاة لشروط الإعتماد. ومن الناحية القانونية لا يشكل تعهد ملزم للبنك والحق في إلغاء أو تعديل الشروط في أي وقت يشاء وبدون إخطار المستفيد ونظرا لأن الشرط الأساسي للإعتماد هو توافر الثقة ولكون هذا النوع لا ينشئ علاقة قانونية كاملة بصفة التعهد الملزم بين البنك والمستفيد، فإنه يعتبر أقل أنواع الإعتمادات تداولاً⁽¹⁾.
- ب. **الإعتماد المستندي غير القابل للإلغاء:** في مثل هذا النوع من الإعتمادات لا يستطيع أي من أطرافه إلغاء أو تعديل الإعتماد دون موافقة جميع الأطراف الأخرى ذات الصلة، لدى فإن هذا النوع من الإعتمادات يعتبر شائع الاستخدام نظرا لما يوفره من ثقة عالية و ضمانات أكيدة. والتزام البنك مصدر الإعتماد هو التزام قاطع لا رجوع فيه بشرط تقديم المستندات المنصوص عليها به⁽²⁾.
- ت. **الإعتماد المستندي غير القابل للإلغاء والمعزز:** يتميز هذا النوع من الإعتمادات بكونه اعتمادا غير قابل للنقض، حيث يطلب البنك مصدره من البنك المبلغ أن يضيف تعزيره عليه عند إبلاغه للمستفيد وذلك بإضافة عبارة مفادها أن الإعتماد يحمل تعزيره وبناءا عليه تعهده بالدفع أو القبول حال تقديم المستفيد لمستندات موافقة أو مطابقة لشروط الإعتماد. ويعتبر هذا النوع من الإعتمادات أفضل ما يمكن لمصدر أن يحصل عليه من ضمانات لدفع قيمة البضاعة المصدرة، إلا أنه يمثل عبئا إضافيا على المستورد الذي يترتب عليه دفع مصاريف التعزيز والتي تزيد من كلفته⁽³⁾.

4. خطوات فتح الإعتماد المستندي

يمر الإعتماد المستندي خلال فترة تنفيذه بعدة خطوات وهي كالتالي⁽⁴⁾:

(1) صلاح الدين حسن السبسي، قضايا مصرفية معاصرة، القاهرة: دار الفكر العربي، 2004، ص 209.
(2) أحمد غنيم، الإعتماد المستندي والتحصيل المستندي، الإسكندرية: بدون دار نشر، الطبعة السادسة، 1998، ص 13.
(3) ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، عمان: دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، 2004، ص 235.
(4) أحمد غنيم، الإعتماد المستندي والتحصيل المستندي، مرجع سبق ذكره، ص ص 75، 76.

- أ. يتقدم العميل بطلب فتح الإعتماد مستوفي للبيانات المطلوبة ومرفق به المستندات الخاصة بالعملية الاستيرادية كالفاتورة، التصاريح ... إلخ؛
- ب. يقوم موظف البنك المختص بتلقي طلب العميل ومراجعته وفحصه للتأكد من أن طلب العميل يتضمن تعليمات واضحة وكاملة ودقيقة، كذلك التأكد من أن الطلب مرفق به كافة المستندات المطلوبة لفتح الإعتماد؛
- ت. يتم مطابقة صحة توقيع العميل على الطلب المقدم منه بواسطة الموظف المختص؛
- ث. مراجعة مركز حسابات العميل، كذلك الوقوف على حدود التسهيلات الائتمانية له وتاريخ سريانها؛
- ج. استيفاء موافقة الإدارة المختصة بالبنك على فتح الإعتماد المطلوب؛
- ح. إثبات طلب العميل بسجل البريد الوارد، ثم استلامه وإثباته بسجل أرقام الاعتمادات المستندية ثم التأشير على الطلب برقم الإعتماد؛
- خ. احتساب العمولات والمصروفات المتعلقة بالإعتماد وفق تعريفه الخدمات المصرفية الموحدة وأية منشورات داخلية للبنك وإعادة القيود الخاصة بالخصم على حساب العميل لدى البنك بالإضافة لحساب غطاءات الإعتمادات المستندية وحسابات الإيرادات المختلفة؛
- د. تجهيز النماذج الخاصة بطبع تفاصيل الإعتماد المستندي لإبلاغه للمراسل الخارجي لإبلاغ المستفيد بالإعتماد بالتفاصيل الكاملة؛
- ذ. الاتصال بالإدارة الخارجية للبنك للوقوف على اسم المراسل الذي سيتم اختياره لإبلاغ الإعتماد و/ أو تعزيره؛
- ر. الاتصال بوحدة الشفرة بالبنك لاستيفاء الرقم السري مع المراسل الخارجي وذلك في حالة إبلاغه بالإعتماد بالتكس؛
- ز. مراجعة بيانات الإعتماد بعد طبعها وقبل إبلاغها للمراسل؛
- س. إعداد المراسلات الخارجية مع المراسلين،
- ش. استكمال كافة البيانات وحفظ كل المستندات الخاصة بالإعتماد المستندي؛
- ص. يتم موافاة الإدارات المختلفة داخل البنك بصورة المستندات الخاصة بالإعتماد فيما يخصه لمتابعة حسن سير الإعتماد، وأنه صدر وفق التعليمات المعمول بها في البنك وطبقا للقواعد المنظمة لهذا النوع من الخدمات؛
- ض. إثبات فتح الإعتماد بسجلات البنك.

ثانياً: التحصيل المستندي

تكتسي عمليات التحصيل المستندي أهمية بالغة في عملية التجارة الخارجية، نظراً لما تتسم به من اعتبارات السرعة، المرونة، الثقة وانخفاض تكلفتها.

1. تعريف التحصيل المستندي:

التحصيل المستندي هو عملية تتضمن قيام مصرف ما بتسليم مستندات بناءً على تعليمات تلقاها بشأن استيفاء قبول هذه المستندات أو دفع قيمتها أو تسليم مستندات تجارية مقابل قبولها، وهو أمر يتلقاه المصرف من مصدر بأن يحصل مبلغاً من المال من مستورد مقابل تحويل مستندات شحن. وقد يكون الدفع نقداً أو مقابل قبول كمبيالة تستحق في وقت لاحق⁽¹⁾.

2. أطراف التحصيل المستندي:

تتمثل أطراف التحصيل المستندي في⁽²⁾:

- أ. الزبون: وهو الذي يقوم بتقديم المستندات الخاصة بعملية التحصيل إلى بنكه.
- ب. البنك المرسل: وهو البنك الذي وقع عليه اختيار الزبون لاستلام مستندات وأمر التحصيل.
- ت. البنك المحصل: وهو أي بنك بخلاف البنك الذي قدم المستندات بحيث يكون داخلاً في تنفيذ عملية التحصيل.
- ث. البنك مقدم المستندات للمسحوب عليه: وهو البنك الذي يقوم بتقديم المستندات إلى المسحوب عليه لدفع قيمتها أو الحصول على توقيعها بالقبول.
- ج. المسحوب عليه (المشتري أو المستورد): وهو الطرف الذي تقدم إليه مستندات التحصيل للدفع أو القبول.

3. أنواع التحصيل المستندي: للتحصيل المستندي نوعين أساسيين هما⁽³⁾:

(1) رعد حسن الصرف، عولمة جودة الخدمة المصرفية، عمان: دار التواصل العربي للطباعة والنشر والتوزيع ومؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، 2007، ص 306.

(2) المرجع نفسه، ص 307.

(3) الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الرابعة، 2005، ص 120.

- أ. **المستندات مقابل الدفع:** في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات ولكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة.
- ب. **المستندات مقابل القبول:** حسب هذه الصيغة يمكن للمستورد أن يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم إلا بعد قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه، حيث تسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة التسديد.

ثالثا: خصم الكمبيالة المستندية

1. تعريف الكمبيالة المستندية:

تمثل الكمبيالة المستندية أمراً من الساحب إلى المسحوب عليه بأداء القيمة في التاريخ المحدد لشخص ثالث يسمى المستفيد، وأحيانا يكون هذا التاريخ لاحقا لموعد استلام البضاعة بما يتيح للمشتري (المستورد) تصريفها وسداد القيمة في التاريخ المذكور، في حين يستطيع البائع (المصدر) في حالة حاجته للسيولة قبل الموعد المحدد لاستحقاق الكمبيالة أن يقوم بخصمها لدى أحد بيوت الخصم أو البنك الذي يتعامل معه⁽¹⁾.

2. أنواع الكمبيالات المستندية:

تتمثل أنواع الكمبيالات المستخدمة في إطار التجارة الخارجية فيما يلي⁽²⁾:

- أ. **الكمبيالة المستحقة في تاريخ معين:** ويتميز هذا النوع من الكمبيالات بأنه يشترط سداد القيمة المستحقة بموجبه خلال فترة معينة بعد تاريخ ثابت وظاهر على المستند وتتراوح هذه الفترة ما بين 30 أو 60 أو 90 يوم، لذا يمكن القول أن هذا النوع من الكمبيالات يمتاز بثبات كبير في مواعيد الاستحقاق.
- ب. **الكمبيالة المستحقة بمجرد الإطلاع:** وتتميز هذه الكمبيالات باستحقاقها للدفع فورا عند الإطلاع عليها ويعني الإطلاع هنا أن يكون المشتري (المستورد) قد اطلع عليها وقبلها. وهناك نوع آخر منها يسمى الكمبيالة المستحقة بعد الإطلاع وهذا يعني أن المستورد يدفع قيمتها بعد فترة تتراوح بين 30 أو 60 أو 90 يوم من تاريخ الإطلاع عليها وقبلها، حيث يكون بذلك قد قبل الالتزام بالدفع في أحد هذه التواريخ.
- ت. **الكمبيالة المستحقة عند وصول البضاعة:** هذا النوع من الكمبيالات يرتبط بمواعيد وصول البضاعة موضوع التبادل التجاري إلى المستورد وبما أن مواعيد وصول البضاعة من الصعب تحديده على وجه

(1) رشيد شالي، مرجع سبق ذكره، ص 64.

(2) المرجع نفسه، ص 65.

الدقة فإنه بالتالي لا يمكن وضع تاريخ محدد لاستحقاق هذا النوع من الكمبيالات، لذا فهي تستخدم إلا نادراً بل وتعتبر من وجهة نظر بعض الدول غير قانونية.

رابعاً: طرق أخرى للتمويل قصير الأجل للمصادر

تسمح بعض الأنظمة وعلى وجه الخصوص النظام الفرنسي بوجود طرق تمويل أخرى تقوم بها البنوك لصالح زبائنها والهدف منها هو تشجيع الصادرات.

وعلى هذا الأساس يجد المصدرون تسهيلات بنكية لتمويل أنشطتهم فيما يخص تعاملاتهم مع العالم الخارجي، حيث تسمح مثل هذه التسهيلات بتخفيف الضغوطات الموجودة على خزائنها ويكون ذلك سواء بتسديد صادراتهم عندما يتعلق الأمر بتصدير سلعة خاصة أو بواسطة التمويل المباشر لنفقات ناتجة عن تخزين سلع وبضائع هذا المصدر في بلد أجنبي في انتظار توزيعها.

ومن بين أمثلة النوع الأول في التمويل نجد ما يسمى بتأكيد الطلبية، وبموجب هذه الآلية يقدم البنك التزامه إلى المصدر وعلى أساس هذا الالتزام يقوم بتسديد مبلغ البضائع المصدرة ولا يحق للبنك بعد ذلك أن يقوم بأية متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن التزامه حتى وإن امتنع المستورد عن تسديد قيمة هذه الواردات. وفي حالة وجود اتفاق ثنائي بين البنك والمصدر، لا يقوم البنك بالدفع لهذا الأخير إلا إذا تحصل على الكمبيالة وقد تم قبولها من طرف المستورد.

أما في حالة النوع الثاني، أي تمويل المخزون في الخارج فإن البنوك تمنح للمصدرين قروضا لتمويل نفقات تخزين السلع في الخارج قبل بيعها وهذا يتعلق بالنظام الفرنسي دائماً. ومن الواضح أن هذا النوع من القروض يهدف إلى مساعدة المصدرين والسماح لهم بدخول الأسواق الخارجية وتكريس تواجدهم فيها⁽¹⁾.

المبحث الثالث: التمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية

ينصب تمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية على تمويل تلك العمليات التي تفوق في العادة ثمانية عشر (18) شهراً، وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال وهي قرض المشتري، قرض المورد، التمويل الجرافي وأخيراً القرض الإيجاري الدولي. والهدف منها جميعاً هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطور التجارة الخارجية.

(1) الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الطبعة السادسة، مرجع سبق ذكره، ص ص 121، 122.

المطلب الأول: قرض المشتري وقرض المورد

أولاً: قرض المشتري

إن هذه التقنية أكثر سهولة من الناحية العملية مقارنة بقرض المورد.

1. تعريف قرض المشتري:

هو قرض مباشرة من طرف مؤسسة مصرفية توجد ببلد المصدر للمشتري الأجنبي أو لبنكه بهدف تشجيع صادرات الدول المعنية، بحيث غالباً ما يتم في هذا الشأن الاتفاق بين المصدر و المستورد على شروط عقد التصدير وكذا شروط السداد، ويتولى البنك عملية التسديد المحددة ويدفع مباشرة للمصدر قيم الصفقات المبرمة⁽¹⁾.

كما يعرف قرض المشتري بأنه: "عبارة عن قرض مباشر لصالح المستورد الأجنبي في البلد "أ" لقاء شراء شراء عتاد وآلات، ممنوح من طرف البنك الأجنبي "ب" و ذلك بفرض دفع المستحقات للمصدر الأجنبي "ب"⁽²⁾.

2. خصائص قرض المشتري:

يتم في هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين⁽³⁾:

- أ. **العقد التجاري:** يبين فيه نوعية السلع و مبلغها و شروط تنفيذ الصفقة، فهو يحدد شروط البائع و إجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري.
- ب. **عقد القرض:** يبين فيه شروط إتمام القرض و انجازه مثل فترة القرض و طريقة استرداده و معدلات الفائدة المطبقة، فهو يسمح للبنوك بوضع في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط المبالغ الضرورية حسب التزامات المشتري بالدفع تحت تصرف هذا الأخير. و يمكن للتدفقات المالية أن تكون بالتدرج وتتوزع حسب ما حققه المصدر من التزامات في العقد، أي أن كل إرسال جزئي يقابله دفع لجزء من المبلغ الإجمالي.

(1) عبد الحق بوعتروس، مرجع سبق ذكره، ص 65.

(2) محمد زكي الشافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، مصر: دار النهضة العربية، الطبعة الثانية، 1966، ص 42.

(3) رشيد شلالي، مرجع سبق ذكره، ص 68.

يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة، و السبب في ذلك أن تمويل صفقات بمثل هذه الأهمية بالاعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق فليس ممكنا على أن يكون المستورد قادرا على تخصيص مثل هذه المبالغ، كما أن المصدر بدوره لا يمكن أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة، و على هذا الأساس فقرض المشتري يعطي دعما للمصدر و المستورد على حد سواء.

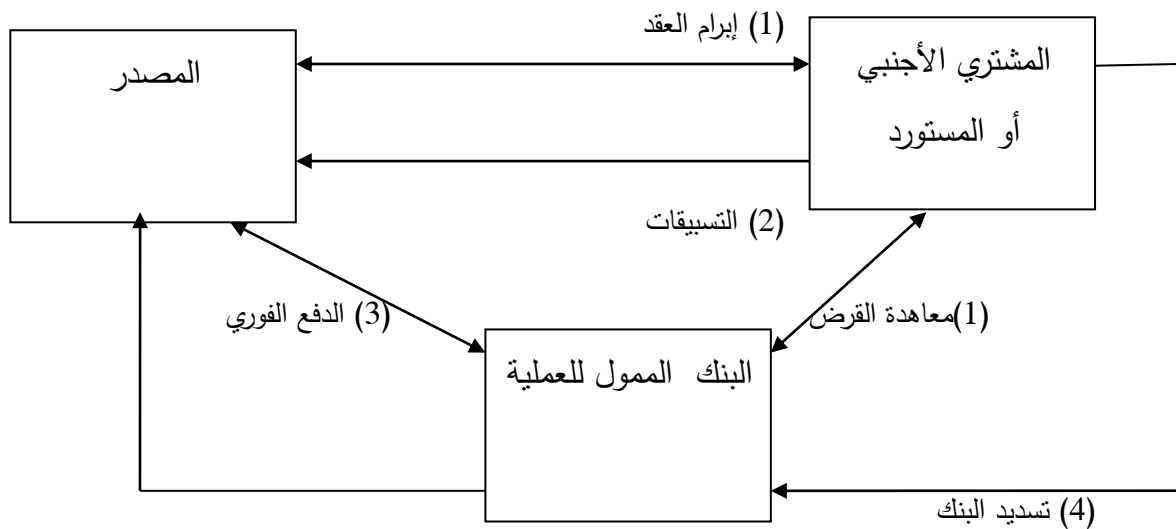
3. مزايا و عيوب قرض المشتري:

يمكن حصرها في النقاط التالية⁽¹⁾:

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

4. سير عملية قرض المشتري: يمكن توضيح سير عملية قرض المشتري بواسطة الشكل رقم (03) التالي:

الشكل رقم (03): سير عملية قرض المشتري



المصدر: رشيد شلالي، مرجع سبق ذكره، ص 69.

(1) رشيد شلالي، مرجع سبق ذكره. ص 69.

ثانياً: قرض المورد

إن هذا القرض برز بشكل جلي في ظروف المنافسة الدولية بين المتعاملين الاقتصاديين الذين يريدون كسب أسواق جديدة أو الحفاظ على أسواقهم، وذلك بلجوئهم الى تقديم خدمات معينة ممثلة في عملية تسديد قيمة الصفقة التجارية من أجل ربح أكبر عدد من المتعاملين.

1. تعريف قرض المورد:

هو قرض ينبثق عن عملية تأجيل سداد قيمة الصفقة التجارية مرخص بها ومتفق عليها مع المورد أساساً وهذا التأجيل لا يتعدى في غالب الأحيان الستة أشهر، ويبرز الأمر بشكل جيد بالنسبة للبنك وذلك باستخدام الأوراق التجارية المرتبطة بالسلع موضوع الصفقة، حيث يتم تطهير الورقة التجارية للبنك ويتم خصمها حسب شروط الخصم المعمول بها لدى البنك، ومن تم وكأنه قدم قرضاً خاصاً بالصادرات⁽¹⁾.

كما يعرف قرض المورد بأنه: "ذلك القرض الذي يمنحه المورد إلى المستورد الأجنبي، أي يمنحه فترات دفع طويلة الأجل، وفي فترات الدفع يعاد تحصيل المبالغ تحت الشروط المالية المتفق عليها كل من المصدر والمستورد في عقد تجاري، ونلاحظ هنا المورد يلعب دور الممول المالي إضافة إلى دوره في الإنتاج⁽²⁾."

2. خصائص قرض المورد:

يتميز قرض المورد بالخاصيتين التاليتين⁽³⁾:

- قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد، يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلية، وهذا يعني أنه يتضمن عقداً مالياً أيضاً؛
- يمنح قرض المورد إلى المصدر الذي منح مدة تسديد للمستورد.

3. مزايا و عيوب قرض المورد:

يمكن حصر مزايا و عيوب قرض المورد في النقاط التالية⁽⁴⁾:

(1) عيد الحق بوعتروس، مرجع سبق ذكره، ص 85.

(2) الطاهر لطرش، الطبعة الثالثة، مرجع سبق ذكره، ص 124.

(3) رشيد شلالي، مرجع سبق ذكره، ص 66.

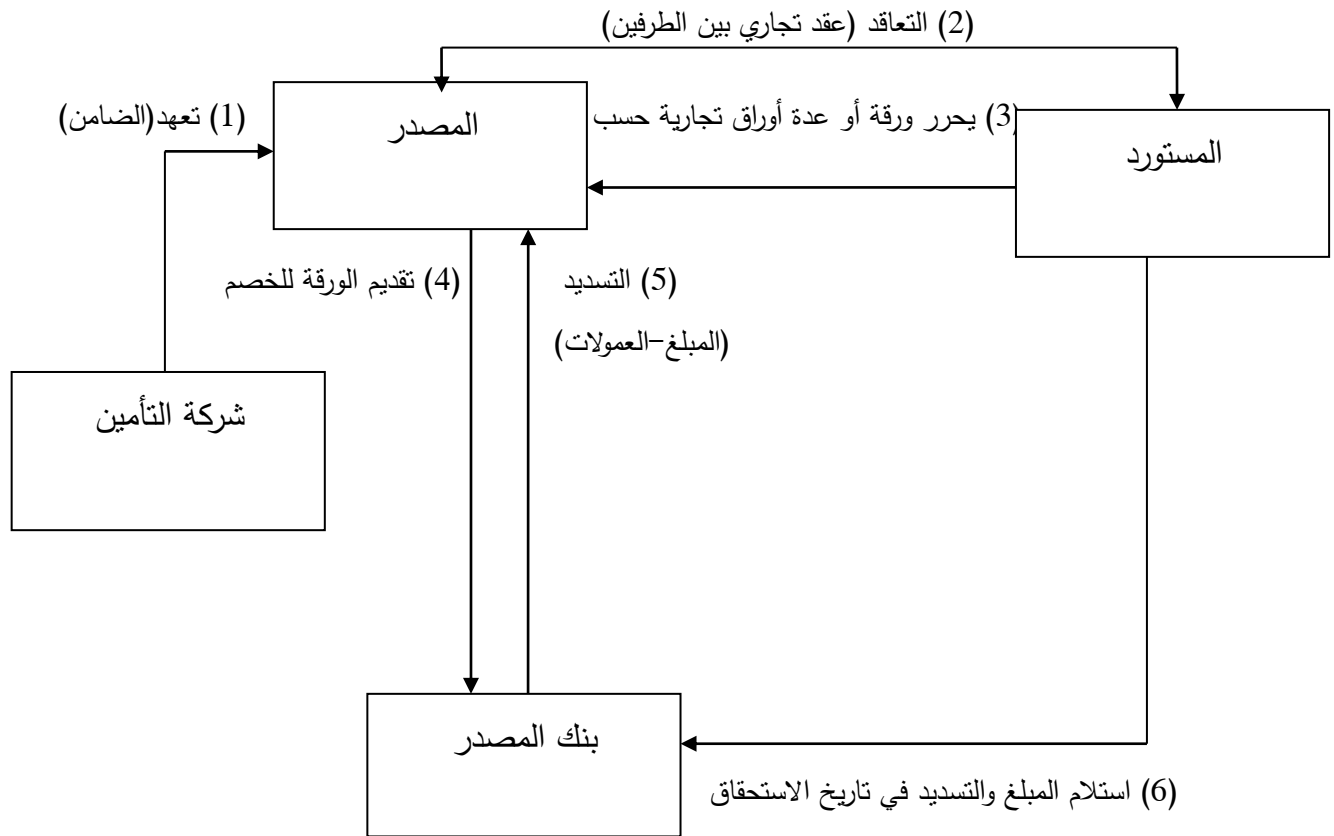
(4) المرجع نفسه، ص 67.

- يتم قرض المورد بإصدار وثيقة واحدة وبذلك يكسب الوقت؛
- يتمتع المورد بحرية التصرف بما أنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد؛
- يتحمل المستورد تكاليف التأمين والتحويل؛
- يواجه المستورد مخاطر أهمها مخاطر عدم التسديد من طرف المستورد؛
- لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط عقد الإيجار، حيث أن الكثير من المستوردين يعطون أهمية أكبر لشروط التمويل مقارنة بعناصر العملية الأخرى.

4. سير عملية قرض المورد

يمكن توضيح سير عملية قرض المورد بواسطة الشكل رقم (04) التالي:

الشكل رقم (04): سير عملية قرض المورد



المصدر: شلاي رشيد، مرجع سبق ذكره، ص 67.

المطلب الثاني: التمويل الجزافي والقرض الإيجاري الدولي

أولاً: التمويل الجزافي

تعتبر هذه التقنية أداة من أدوات التجارة الخارجية، وتتضمن بيع سندات أو كمبيالات من أجل الحصول على تمويل نقدي فوري، وتتشأ هذه الالتزامات المالية نتيجة قيام أحد المصدرين ببيع سلع إلى مستورد في بلد أجنبي.

1. تعريف التمويل الجزافي:

يمكن تعريف القرض الجزافي على أنه العملية التي بموجبها ثم خصم أوراق تجارية بدون طعن، وعملية التمويل الجزافي حسب هذا التعريف هي أداة آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة، و بعبارة أخرى يمكن القول أن التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات⁽¹⁾.

2. خصائص التمويل الجزافي:

تتمثل خصائص التمويل الجزافي فيما يلي⁽²⁾:

- الخاصية الأولى: وتتمثل في أن هذه القروض تمنح من أجل عمليات الصادرات، ولكن خلال فترات متوسطة الأجل.
- الخاصية الثانية: وتتمثل في أن مشتري هذا النوع من القروض سوف يفقد كل حق له في متابعة المصدر أو الأشخاص الدين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكات هذا الدين) وذلك مهما كان السبب.

3. مزايا التمويل الجزافي:

إن التمويل الجزافي يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي⁽³⁾:

- إن المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر يستطيع أن يحصل على قيمتها نقداً؛

(1) الطاهر لطرش، الطبعة السابعة، مرجع سبق ذكره، ص 125.

(2) الطاهر لطرش، الطبعة السادسة، مرجع سبق ذكره، ص 126.

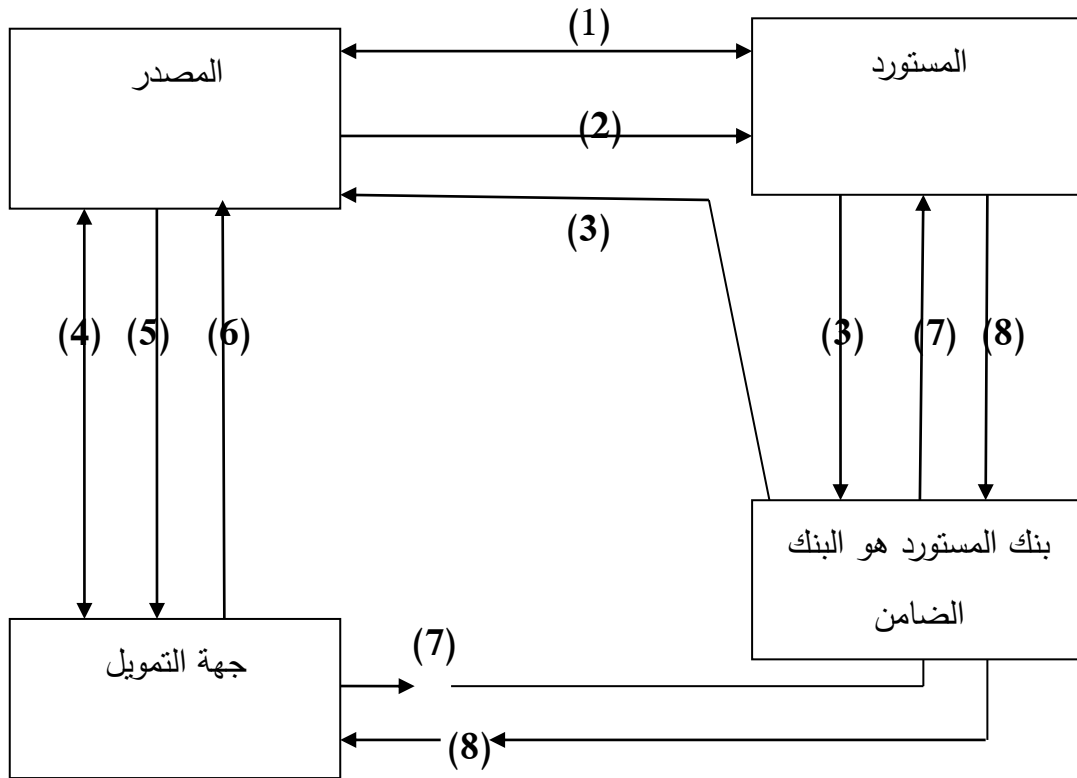
(3) رشيد شلالي ، مرجع سبق ذكره، ص 73.

- إن الحصول على هذه القيمة نقدا يسمح بتغذية خزينته و تحسين وضعيته المالية؛
- تسمح للمصدر بإعادة هيكله ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة؛
- التخلص من التسيير "الشائك" لملف الزبائن، حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين؛
- تجنب التعرض للأخطار المحتملة التجارية و المالية، و المرتبطة بطبيعة العمليات التجارية؛
- تجنب احتمال التعرض إلى أخطار الصرف الناجمة عن تغيرات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية و تاريخ التسوية المالية.

4. سير عملية التمويل الجزافي:

يمكن توضيح سير عملية التمويل الجزافي بواسطة الشكل رقم (05) التالي:

الشكل رقم (05): سير عملية التمويل الجزافي



المصدر: شلاي رشيد، مرجع سبق ذكره، ص 72.

1. عقد بيع السلعة الرأسمالية بين المصدر و المستورد
2. تسليم السلعة المباعة للمستورد
3. تسليم السندات الإذنية للمصدر
4. عقد التمويل الجزافي بين المصدر وجهة التمويل
5. تسليم السندات الإذنية لجهة التمويل
6. سداد قيمة للمصدر ناقص نسبة الخصم
7. تقديم السندات الإذنية لبنك المستورد لتحويلها عند الاستحقاق
8. سداد قيمة السندات في تواريخ الاستحقاق

ثانيا: القرض الإيجاري الدولي

يعد القرض الإيجاري الدولي ذروة التطور القانوني للصيغ الاقتصادية و التمويلية التي تحقق للمشروع الحصول على المعدات و الأصول الرأسمالية دون أن يضطر إلى أداء كامل القيمة أو التكلفة اللازمة لذلك.

1. تعريف القرض الإيجاري الدولي:

هو عبارة عن آلية تمويل متوسط وطويل الأجل للتجارة الخارجية، ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعة إلى مؤسسات متخصصة أجنبية والتي تتفاوض مع المستورد بشأن إجراءات عقد تجاري وتنفيذه، تتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الإيجاري قسط الاستهلاك الخاص برأس المال الأساسي، إضافة إلى فائدة وهامش خاص بهدف تغطية الأخطار المحتملة كما أن تسديد هذه الأقساط يمكن أن يكون تصاعديا أو تنازليا أو مكيفا مع شروط السوق⁽¹⁾.

2. خصائص القرض الإيجاري الدولي:

يمكن إبراز خصائص القرض الإيجاري الدولي في النقاط التالية⁽²⁾:

- تقييم عملية القرض الإيجاري الدولي علاقة بين ثلاثة أطراف المؤسسة المؤجرة، المستأجرة، والمورد لهذا الاستثمار؛

(1) الطاهر لطرش، الطبعة السادسة، مرجع سبق ذكره، ص 127.

(2) سمير محمد عبد العزيز، التأجير الدولي، الإسكندرية: مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 2000، ص ص 6، 7.

- المستفيد من هذا النوع من التمويل و التي تسمى المؤسسة المتاجرة غير مطالبة بإنفاق المبلغ الكلي للاستثمار مرة واحدة وإنما تقوم بالدفع على أقساط وتتضمن هذه الأقساط جزء من ثمن شراء الأصل والفوائد التي تعود إلى المؤسسة المؤجرة بالإضافة إلى مصاريف الاستغلال المرتبطة بالأصل المتعاقد؛
- هذه العلاقة تختلف عن فكرة القرض الكلاسيكي بالرغم من أن الهدف من العملية واحد وهو تمويل الاستثمارات، حيث لا يمنح القرض الإيجاري الدولي أموال نقدية إلى المقترض عندما يقوم بتقديم أصول معينة إلى الزبون، وتنتظر التسديد منه على أقساط.

3. مزايا وعيوب القرض الإيجاري الدولي:

يمكن حصر مزايا وعيوب القرض الإيجاري الدولي في النقاط التالية⁽¹⁾:

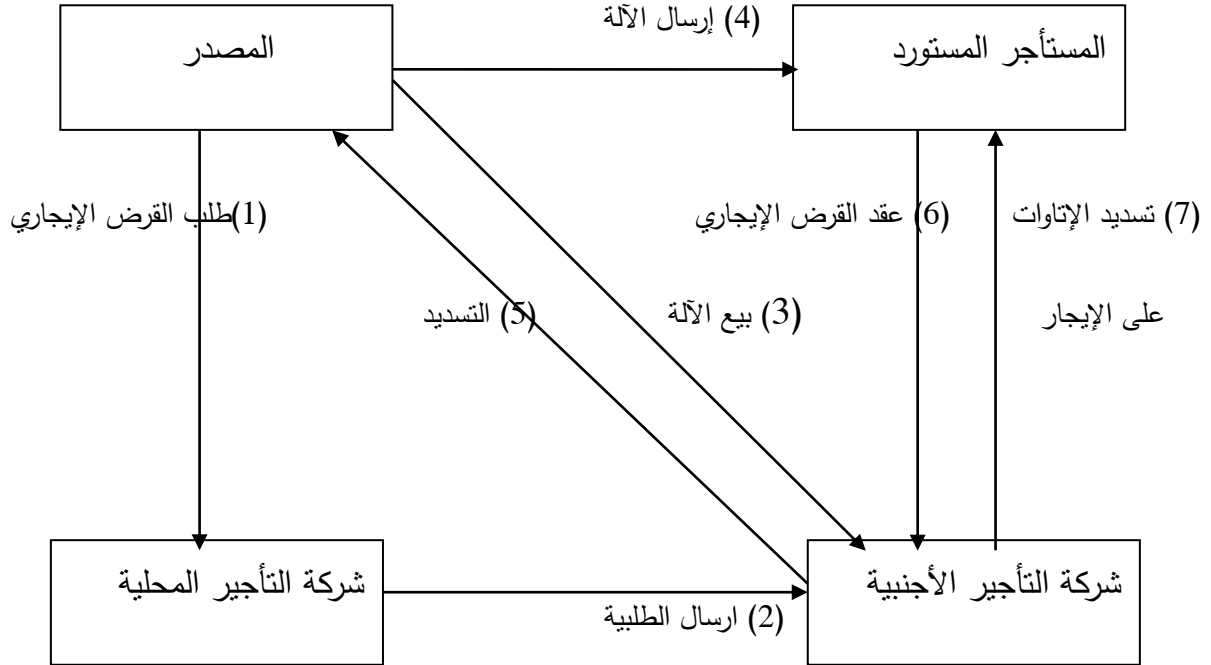
- المصدر غير معرض لخطر الصرف وخطر عدم دفع المشتري؛
- المستورد ليس عليه أن يجمد الأموال لدفع ثمن المواد المستوردة، يكفي له أن يدفع قيمة الإيجار التي يمكن أن تتعدل في الزمن حسب وضعيته المالية؛
- تكاليف الإيجار تكون بصفة عامة مرتفعة عن تكاليف القرض متوسط الأجل الذي يمنحه البنك، وذلك لأن مبلغ الإيجار يتضمن ثمن التجهيزات المؤجرة، أعباء الاستغلال وهوامش الربح لشركة قرض التأجير؛
- قد تواجه الشركة المؤجرة مشاكل قانونية من جهة ومخاطر مالية وسياسية من جهة أخرى.

4. سير عملية القرض الإيجاري الدولي

يمكن توضيح سير عملية قرض الإيجار الدولي بواسطة الشكل رقم (06) التالي:

(1) رشيد شلالي، مرجع سبق ذكره، ص 74.

الشكل رقم (06): سير عملية القرض الإيجاري الدولي



المصدر: رشيد شالي ، مرجع سبق ذكره، ص 74.

خلاصة:

من خلال ما تطرقنا إليه في هذا الفصل يمكن القول أن عمليات التجارة الخارجية تحتاج إلى تقنيات ووسائل تمويل مختلفة، حيث تعمل هذه التقنيات على إتمام المعاملات التجارية مع الخارج من جهة ومن جهة أخرى تسهل عمليات الدفع الدولي بين المستثمرين في البلدان المختلفة، كما ساعد تطور هذه التقنيات على ضمان حق كل من المصدر والمستورد، فهي تختلف وفق شروط ومتطلبات الأطراف المعنية والتي نجد من بينها التحصيل المستندي والإعتماد المستندي الذي يعد من أهم التقنيات المستعملة في تمويل التجارة الخارجية لما يوفره من ثقة وأمان لكل من المصدر والمستورد، من خلال تدخل بنوك تتعهد بالدفع بمجرد الإطلاع على المستندات شريطة أن تكون مطابقة لتلك التي تم تحديدها عند فتح الإعتماد.

وبذلك فإن التقنيات التي تتبعها البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية كثيرة ومتنوعة، حيث أصبح الجهاز التمويلي وسيلة فعالة لترقية الصادرات وتمويل الواردات، كما أن البنوك تعطي ديناميكية للتجارة الخارجية باعتبارها القلب النابض والأساسي لها.

الفصل الرابع: دراسة حالة تطبيقية ببنك الجزائر الخارجي -وكالة جيجل 48-

تمهيد

- المبحث الأول: تقديم بنك الجزائر الخارجي ووكالة جيجل 48؛
- المبحث الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية بوكالة جيجل 48
لبنك الجزائر الخارجي؛
- المبحث الثالث: متابعة سير الإعتماد المستندي على مستوى بنك
الجزائر الخارجي -وكالة جيجل 48-.

خلاصة

تمهيد:

تحتل المؤسسات المالية وعلى رأسها البنوك مكانه هامة في النظام المصرفي لأي بلد نظرا لأهميتها ودورها في تحريك القطاعات الوطنية خاصة ما تعلق منها بالتجارة الخارجية. وفي إطار توطيد التكامل بين الجانب النظري والجانب التطبيقي، ارتأينا إجراء دراسة تطبيقية على أحد الهياكل المصرفية الجزائرية والمتمثلة في البنك الخارجي الجزائري وكالة جيجل48، وذلك من أجل محاولة إبراز مختلف التقنيات التي يستخدمها البنك في معاملته الخارجية، أي في مجال تمويله للتجارة الخارجية.

وبناءً عليه قمنا بتقسيم هذا الفصل إلى ثلاثة مباحث كما يلي:

- تقديم بنك الجزائر الخارجي ووكالة جيجل48؛
- تقنيات تمويل التجارة الخارجية بوكالة جيجل48 لبنك الجزائر الخارجي؛
- متابعة سير الإعتماد المستندي على مستوى بنك الجزائر الخارجي -وكالة جيجل48-.

المبحث الأول: تقديم بنك الجزائر الخارجي ووكالة جيجل 48

إن البنك الخارجي الجزائري " BNA " من أهم البنوك التجارية في الجهاز المصرفي الجزائري لما له من دور فعال في تحقيق التنمية الاقتصادية حيث أسندت إليه مهمة التكفل بعمليات الجزائر مع الخارج بالإضافة إلى تعدد وكالاته، نتيجة توسع نشاطه في الداخل ومن بينها وكالة جيجل 48، وسيتم التطرق في هذا المبحث إلى لمحة تاريخية عن بنك الجزائر الخارجي، تعريف ووظائف وكالة جيجل 48 بالإضافة إلى شرح الهيكل التنظيمي للوكالة.

المطلب الأول: لمحة تاريخية عن بنك الجزائر الخارجي

تأسس البنك الخارجي الجزائري بموجب القانون 67- 204 الصادر في 1967/01/01م برأس مال قدره 20 مليون دينار جزائري، ليكون بنكا تجاريا هدفه الرئيسي تسيير وتسهيل عمليات التجارة الخارجية، والتكفل بكل العمليات التي لها علاقة بالخارج ويعتبر ثالث بنك تجاري ينشأ في الجزائر.

ويعتبر بنك مملوك للدولة الجزائرية وخاضع للقانون التجاري الجزائري فيما يخص المعاملات داخل التراب الوطني والغرفة التجارية الدولية فيما يخص المعاملات الخارجية. وقد توسعت عمليات البنك منذ سنة 1970 حيث أصبح هو الذي يملك حسابات الشركات الصناعية الكبرى في ميدان المحروقات (سونلغاز سونطراك، نفطال)، وبموجب القانون 88/01 الصادر في 1988/01/17 الخاص باستقلالية المؤسسات وعلى إثر هيكلة المؤسسات والتغيرات الجذرية التي أجرتها الحكومة عرف البنك الخارجي الجزائري تغيرا في هيكله وأصبح شركة أسهم ورفع رأس ماله إلى مليار دينار جزائري الذي كان سابقا ملكا لصناديق المساهمة التي تمثل القطاعات المشكلة لمحفظه البنك قطاع البناء، المحروقات، الكيمياء، الصيدلة، الإلكترونيك والاتصال إضافة إلى قطاع الخدمات، وقد احتل هذا البنك المرتبة العاشرة على المستوى الإفريقي، برقم أعمال قدره 12 مليار دولار حددته وزارة المالية والتخطيط.

وبعد قانون النقد والقرض لسنة 1990 توسع مجال نشاط البنك، حيث أصبح كغيره من البنوك التجارية الأخرى يمارس جميع الوظائف التي يمارسها البنك التجاري دون استثناء، وفي عام 1991 أصبح رأس مال البنك مليار وستة مائة مليون دينار جزائري، ويحل صناديق المساهمة أصبحت أموال البنك ملكا للدولة وارتفع رأسماله سنة 2003 إلى 42 مليار دينار جزائري ليحتل المرتبة الأولى وطنيا مقارنة بالبنوك التجارية الأخرى، والمرتبة الثالثة إفريقيا من حيث ترتيب البنوك التجارية. إضافة إلى المقر الرئيسي المتواجد في

الجزائر فإن له عدة فروع نظرا لتزايد عدد الزبائن المتعاملين معه، ويبلغ عدد وكالاته 82 وكالة وحوالي 2800 بنك مراسل منتشرة في التجمعات الكبرى والمناطق الصناعية ومراكز إنتاج البترول لـ 80 بلد.

وقد أعطت التوجهات الأخيرة لتحرير التجارة الخارجية دفعا قويا للبنك من حيث زيادة حجم موارده والمبادلات التي يقوم بها، الأمر الذي جعله يدير 62% من التجارة الخارجية للدولة، ومن أهداف بنك الجزائر الخارجي ما يلي:

- تحقيق الربح؛
- منح القروض للمستثمرين؛
- تسهيل عمليات المبادلات داخليا في الوطن أو خارجيا على مستوى الأسواق الدولية؛
- المساهمة في جلب العملة الصعبة عن طريق فتح حسابات بنكية بالعملة الصعبة للمهاجرين؛
- جمع أكبر قدر من المدخرات؛
- خلق ثروة على مستوى الاقتصاد الوطني عن طريق عملية الائتمان؛
- دفع عجلة التنمية عن طريق تسريع وتأمين عمليات المبادلات الخارجية.

المطلب الثاني: تعريف ووظائف وكالة جيجل 48 لبنك الجزائر الخارجي

سيتم التطرق في هذا المطلب إلى كل من تعريف الوكالة محل التبرص بالإضافة إلى مختلف الوظائف التي تقوم بها والتي تنقسم إلى وظائف تقليدية وأخرى حديثة.

أولاً: التعريف بوكالة جيجل 48

وكالة جيجل واحدة من الوكالات التابعة للبنك الجزائري الخارجي وهي تحمل رقم 00048 تابعة للمديرية الجهوية بقسنطينة الحاملة للرقم 000616.

تتعامل الوكالة مع عدد هام من الزبائن سواء كانوا مواطنين عاديين أو تجار أو مؤسسات أو شركات عمومية مثل: "مصنع الشركة الإفريقية الشرق للأجر ENAVA".

ويعتبر البنك الممول الرئيسي لعمليات التجارة الخارجية من خلال منحه للقروض سواء للتصدير أو الاستيراد أو قروض لأغراض أخرى.

ثانيا: وظائف وكالة جيجل 48

يقوم البنك بعدة وظائف منها النقدية وغير النقدية، ويمكن تقسيم هذه الوظائف إلى تقليدية و أخرى حديثة كما يلي:

1. الوظائف التقليدية: وتشمل المهام التالية:

أ. فتح الحسابات الجارية وقبول الودائع على اختلاف أنواعها (تحت الطلب، ادخار، لأجل، وخاضعة للإشعار).

ب. تشغيل موارد البنك مع مراعاة مبدأ التوفيق بين السيولة، والربحية والضمان ومن أهم أشكال التشغيل والاستثمار ما يلي:

- منح القروض والسلف المختلفة و فتح الحسابات الجارية المدينة؛
- تحصيل الأوراق التجارية وخصمها والتسليف بضمانها؛
- التعامل بالأوراق المالية من أسهم وسندات، بيعا وشراء لمحفظتها أو لمصلحة عملاءها؛
- تمويل التجارة الخارجية من خلال فتح الإعتمادات المستندية ومنح القروض للموردين أو المستثمرين وغيرها من التقنيات؛
- تقديم الكفالات وخطابات الضمان للعملاء؛
- التعامل بالعملات الأجنبية بيعا وشراء والشيكات السياحية والحوالات الداخلية منها والخارجية؛
- تحصيل الشيكات المحلية عن طريق غرفة المقاصة وصرف الشيكات المسحوبة عليها؛
- المساهمة في إصدار أسهم وسندات شركات المساهمة؛
- تأجير الخزائن لعملائها لحفظ المجوهرات، المستندات والأشياء الثمينة.

2. الوظائف الحديثة: وتتضمن المهام التالية:

- أ. إدارة أعمال وممتلكات العملاء وتقديم الاستشارات الاقتصادية والمالية لهم من خلال دائرة متخصصة؛
- ب. تمويل الإسكان الشخصي من خلال الإقراض العقاري، والجدير بالذكر أن لكل بنك تجاري سقف محدد للإقراض في هذا المجال يجب أن لا يتجاوزه؛
- ت. المساهمة في خطط التنمية الاقتصادية، وهنا يتجاوز البنك التجاري الإقراض لأجل قصيرة إلى إقراض لأجل متوسطة وطويلة الأجل نسبيا، ويضاف إلى هاتين المجموعتين من الوظائف الرئيسية للمصارف التجارية في المجتمعات التي تأخذ بمبدأ التخطيط المركزي للاقتصاد أي الاقتصاد الموجه؛

ث. تقديم الخدمات المالية العالمية من خلال دخول البنوك التجارية في التجارة والتمويل الدولي، فالبنك التجاري يضمن الشركات المستوردة حتى يتم استيراد وتسويق المنتجات، كما يمد البنك التجاري الشركات متعددة الجنسيات بالقروض، وتقديم النصيحة والتحليل الفني للأسواق كما يقوم ببيع وشراء الأوراق المالية أو النقد الأجنبي لحساب العميل.

وهناك وظائف أخرى لا تقل أهمية عن الوظائف السابقة الذكر، ومن أهمها:

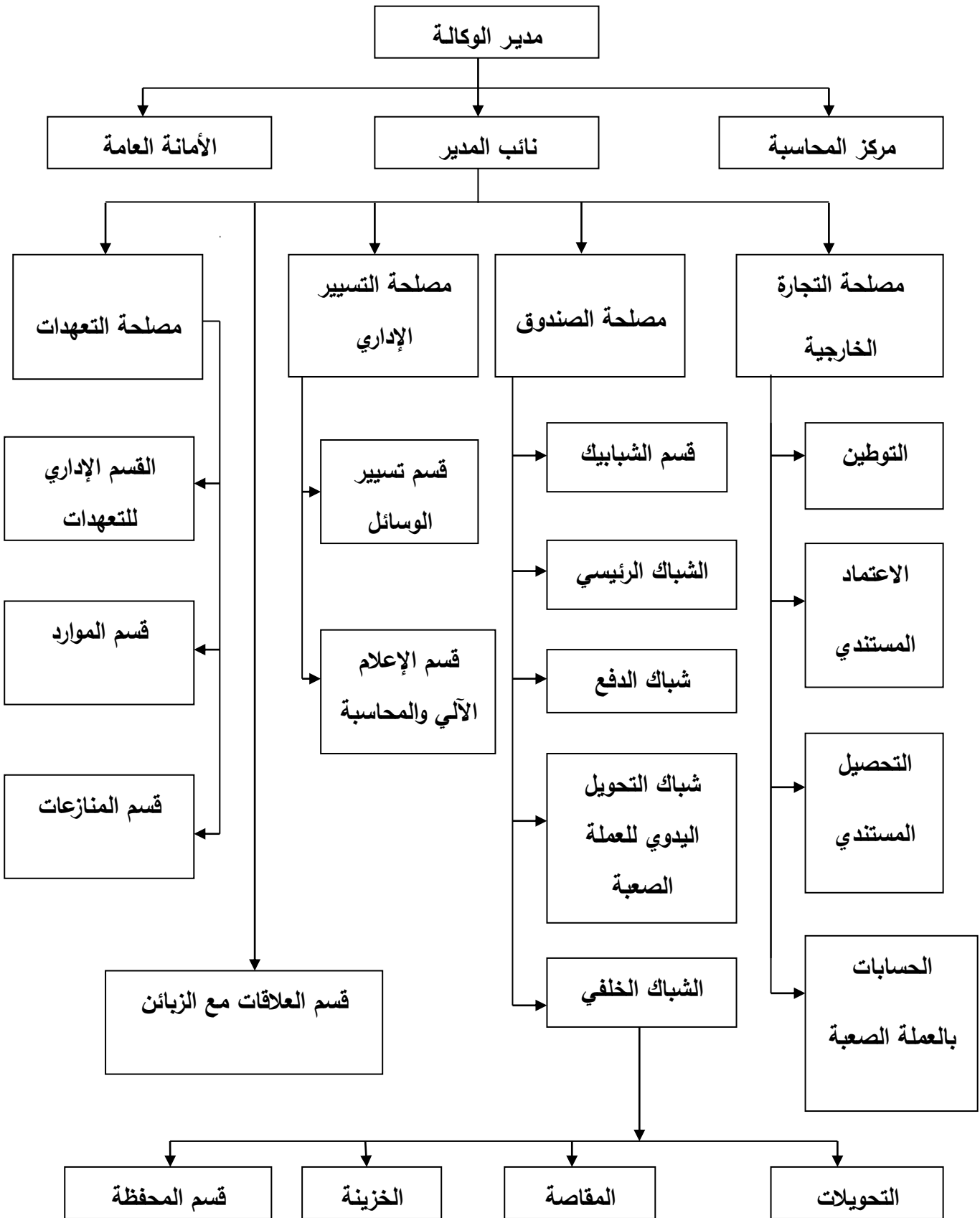
أ. **وظيفة التوزيع:** في المجتمعات ذات التخطيط الاقتصادي المركزي يتم توزيع كافة الأموال اللازمة للإنتاج، أو إعادة الإنتاج المتولدة من مصادر خارجية عن المشروع نفسه عن طريق الصرف. ويتم ذلك عادة بالطرق الائتمانية، ولا توجد أي مؤسسة أخرى غير المصارف تزاوّل هذا النشاط في ظل ذلك النظام.

ب. **وظيفة الإشراف والرقابة:** تتولى المصارف في المجتمعات ذات التخطيط المركزي عملية توجيه الأموال المتداولة إلى استخداماتها المناسبة مع متابعة هذه الأموال للتأكد من أنها تستخدم في خطط لها أغراض وللتأكد من مدى ما تحقيقها لأهداف محددة مسبقاً.

المطلب الثالث: الهيكل التنظيمي لوكالة جيجل48

يعرف الهيكل التنظيمي للبنك على أنه البيئة التي تسمح بتحديد وظائفه، أنواع الأنظمة، المهام الموجودة فيه وكذا العلاقات الموجودة بين كل مصلحة وأخرى، فهو الجسم الهندسي للبنك الذي يعكس نشاطه التجاري، إذ يتضمن مديرية عامة، مركز للمحاسبة، أمانة عامة وأربعة مصالح تنقسم بدورها إلى أقسام. والممثلة بالتفصيل في الشكل (07) التالي:

الشكل رقم (07) : الهيكل التنظيمي لوكالة جيجل 48 لبنك الجزائر الخارجي.



المصدر: وثائق رسمية من مصلحة التجارة الخارجية بوكالة جيجل 48 لبنك الجزائر الخارجي.

أولاً: المدير

ونجده في أعلى سلم الهرم الإداري للوكالة، يعتبر بمثابة المسؤول الأول عن كل العمليات البنكية والأمور الإدارية التي تهم موظفي البنك كتسجيل الحضور وغيرها من الأمور الإدارية الأخرى، كما يعمل على السير الحسن للوكالة من خلال تنظيم مختلف مصالح الوكالة بالإضافة إلى سعي مدير الوكالة إلى جلب عملاء جدد للبنك باستطاعتهم جلب أموال جديدة للبنك، أي أن مهامه تنحصر في التنظيم والمراقبة كما يسهر على تنفيذ القرارات وخاصة قرار الإقراض. ويعين المدير بموجب مرسوم رئاسي باقتراح من وزير المالية ولا يتم عزله إلا بنفس الطريقة.

ثانياً: نائب المدير

وهو ثاني شخص يقوم بوظيفة مساعد المدير العام، ينوب عن المدير العام في غيابه ويقوم بوظائفه، كما تطبق عليه نفس شروط التنصيب.

ثالثاً: الأمانة العامة

تعمل على الأعمال القانونية والإدارية كاستلام وتسليم البريد، تلقي المكالمات، الفاكسات تنظيم مواعيد المدير.....إلخ.

رابعاً: مركز المحاسبة

يهتم هذا القسم بالجانب المحاسبي للوكالة، إذ يقوم بجمع العمليات المحاسبية للوكالة وتنظيمها كإعداد الميزانيات، حساب قيمة الودائع.....إلخ.

خامساً: مصلحة التعهدات

يقوم هذا القسم بالتكفل بجلب المستثمرين وحفظ ودائعهم، إضافة إلى دراسة وإعداد ملفات القروض وتصنيفها، وينقسم إلى ثلاث أقسام:

1. قسم الموارد: يتم من خلاله تحديد موارد البنك وإتمام كل العمليات المتعلقة بالبورصة (شراء وبيع الأسهم).

2. قسم المنازعات: يعمل على دراسة المنازعات والاحتجاجات المقدمة من طرف العملاء والنظر فيها من الناحية القانونية والفصل فيها.

3. القسم الإداري للتعهدات: يقوم هذا القسم بدراسة وإعداد ملفات القروض وتصنيفها.

سادسا: مصلحة التسيير الإداري

تقوم هذه المصلحة بالإشراف على كل العمليات المحاسبية التي يقوم بها البنك، وإعداد الميزانية السنوية للوكالة، وتضم هذه المصلحة قسمين هما:

1. قسم تسيير الوسائل: يتمثل دوره في إعداد وتسيير و مراقبة المعدات الموجودة في الوكالة كتوفير معدات المكاتب من أوراق و أجهزة الحاسوب وغيرها من المعدات.
2. قسم الإعلام الآلي والمحاسبة: يعمل هذا القسم على إعداد ميزانية الوكالة والمراقبة الإدارية لدخول العمال، الوثائق، التقارير والمستندات عن طريق استخدام الإعلام الآلي.

سابعاً: مصلحة العلاقات مع الزبائن

تلعب هذه المصلحة دوراً هاماً في جلب العملاء للقيام بعمليات الإيداع لدى البنك بالإضافة إلى تزويد العملاء بكل المعلومات الخاصة بالخدمات المقدمة.

ثامناً: مصلحة الصندوق

وهي المصلحة الأكثر أهمية نظراً لكبر حجم العمليات البنكية التي تقوم بها داخل البنك، فهي تتمثل في الشبايك منها ما يتعامل مع العملاء في حضورهم ومنها ما يتعامل بطريقة غير مباشرة معهم أي في غيابهم، وتنقسم إلى شباكين رئيسيين هما:

أ. الشباك الأمامي: وهو بدوره يحتوي على شباكين:

أ. شباك الدفع.

ب. شباك الصرف اليدوي والعملة الصعبة: تتم فيه العمليات المباشرة كالدفع أو السحب من وإلى الحسابات بالدينار الجزائري.

ب. الشباك الخلفي: ويحتوي على أربع شبايك:

أ. قسم المقاصة: تنحصر مهمته الأساسية في تحصيل الشيكات يوميا وذلك بالخصم من حسابات والإيداع في حسابات أخرى داخل وخارج الوكالة، وتتم هذه العمليات من خلال البنك المركزي.

ب. قسم التحويلات: يقوم بعمليات التحويل بكامل أشكالها، بما في ذلك التحويل من حساب لآخر سواء كان محلياً أو خارجياً.

ت. قسم المحفظة: مهمته تحصيل الأوراق المالية (السفحة والشيكات)، هذه الأخيرة تعد أكثر استعمالاً في تحصيل الأوراق المالية.

ث. قسم السيولة: مهمته توفير ومراقبة حسابات السيولة المالية.

تاسعا: مصلحة التجارة الخارجية

تتكون هذه المصلحة من عدة أقسام تسهر على إتمام وتنفيذ كل إجراء يؤدي إلى تحصيل أو تسديد قيمة بضاعة المصدر أو المستورد وهذه الأقسام هي:

1. **قسم التوطين:** يسهر على تنفيذ ملفات التوطين وذلك بعد مراقبة ومعالجة الوثائق التي تثبت عملية الاستيراد والتصدير.
2. **قسم الإعتماد المستندي:** يهتم هذا القسم بالمعاملات الخاصة بالإعتماد المستندي، حيث يشرف على ترتيب وتنظيم الوثائق ومراقبة تنفيذ المعاملات، وكذا ربط الاتصال المباشر مع المتعامل الأجنبي أو بنكه، ويعد هذا القسم المسؤول عن منح القروض بالإمضاء.
3. **قسم التحصيل المستندي وعمليات التصدير:** وهو القسم الذي تودع لديه وثائق البضاعة المصدرة والتي يتنازل عنها المستورد بعد سداد قيمتها.
4. **قسم الحسابات بالعملة الصعبة:** هذا القسم يتكفل بفتح حسابات خاصة لأشخاص طبيعيين وتستعمل لأغراض مختلفة حسب التزاماتهم الشخصية ما عدا تلك المتعلقة بتسديد قيمة الصفقة الخارجية.

المبحث الثاني: تقنيات تمويل التجارة الخارجية بوكالة جيجل 48 لبنك الجزائر الخارجي

المعنى من تمويل التجارة الخارجية وهي إعطاء مهلة دفع من طرف البائع (المصدر) إلى المشتري (المستورد)، وهذه المهلة تتراوح على الأقل 30 يوم فما فوق وتكون مدة الدفع عامة لها علاقة مباشرة مع دورة الإنتاج إذا كانت السلعة مواد أولية، أما إذا كانت معدات تكون لها علاقة بمدة اهتلاك المعدات. وسنتناول في هذا المبحث كل من الإعتماد المستندي والتحصيـل المستندي كتقنيات معتمدة بوكالة جيجل 48 في إطار تمويل التجارة الخارجية.

المطلب الأول: الإعتماد المستندي

يعتبر الإعتماد المستندي من الآليات الأكثر استعمالا في تمويل التجارة الخارجية وذلك طبقا لما جاء به قانون المالية الملحقة (2007) الذي نص على أن الإعتماد المستندي هو الوسيلة الوحيدة المستعملة في إطار عمليات الإستيراد. وسنتناول في هذا المطلب مفهوم الإعتماد المستندي وأشكاله بالإضافة إلى تناول الإعتماد المستندي كوسيلة دفع في إطار القروض الخارجية.

أولاً: مفهوم الإعتماد المستندي

سيتم التطرق إلى تعريف الإعتماد المستندي بالإضافة إلى أهم خصائصه.

1. تعريف الإعتماد المستندي:

يعتبر الإعتماد المستندي وسيلة دفع مقننة من طرف الغرفة التجارية العالمية ويعرف على أنه نموذج خاص معروف بين المؤسسات المالية العالمية يمضي عليه مسؤولين في الوكالة ممثلين من طرف البنك وينشر هذا الإمضاء على كل البنوك في الخارج، حيث يمكن معرفة هذا الإعتماد من خلال هذا الإمضاء.

وقد مر الإعتماد المستندي بثلاث مراحل وهي:

- أ. المرحلة الأولى (1967-1984): كانت وسيلة الاتصال مع البنوك الأخرى هي البريد؛
- ب. المرحلة الثانية (1985-1994): تميزت بالإعتماد على ما يعرف بالتلكس ويستند في عمله على شفرات متبادلة بين البنوك، يكون خاليا من الإمضاء ويتم معرفته بواسطة هذه الشفرات؛
- ت. المرحلة الثالثة: مع زيادة المعاملات التجارية بين البنوك والتطورات التكنولوجية الحديثة، وجب على البنوك إيجاد آليات بديلة تكون أكثر سرعة وأمانا من أجل تغطية التضاعفات في العمليات المالية بين البنوك، وهو ما أدى إلى ظهور نظام سويفت SWIFT والذي يعتبر كوسيلة اتصال خاص بالمؤسسات المالية العالمية، مقره الرئيسي بهولندا. وكل المعلومات التي تمر من الوكالة إلى الخارج تمر حتما عبر هذا المركز، وتكون هذه المعلومات في نص مشفر وحين وصوله يصبح نص مقروء اعتمادا على تلك الشفرات.

2. خصائص الإعتماد المستندي:

يتميز الإعتماد المستندي بالخصائص التالية:

- أ. يعتبر من أحدث وسائل الدفع المقننة من طرف الغرفة التجارية العالمية؛
- ب. يعتبر الإعتماد المستندي قرض بالإمضاء، ويعني هذا الأخير أي قرض يمنح من طرف البنك للعملاء يضمن الدفع للمستفيد إذا كان المدين لم يسدد في تاريخ الاستحقاق؛
- ت. يعتبر الإعتماد المستندي كوسيلة من وسائل تمويل التجارة الخارجية للأسباب التالية:
 - يعتبر الإعتماد المستندي كضمان لدفع من طرف البنك الفاتح؛

– الدفع مضمون حسب هيكل الإعتماد المستندي (الإعتماد المستندي غير قابل للإلغاء والتعديل) وفي بعض الأحيان الالتزام يكون من طرف بنكين (من البنك الفاتح إلى البنك المعزز: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومعزز).

ثانيا: أشكال الإعتماد المستندي

نميز بين ثلاثة أشكال للإعتماد المستندي نوجزها فيما يلي⁽¹⁾:

1. اعتماد مستندي قابل للإلغاء والتعديل:

هذا النوع يحكمه المنشور من 100 إلى 500 وقد ألغي من المنشور 600 من 2007/08/01 ولكن هذا لا يمنع من التعامل به بشرط التصريح بأنه ضمن منشور من 100 إلى 500. ونجد بأن الأمر بفتح الإعتماد له الحق أن يعدل ويلغى الإعتماد دون الرجوع لأي طرف كان في الإعتماد.

2. اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء والتعديل:

ويعدل هذا النوع من الإعتماد أو يلغى إذا اتفق ثلاثة أفراد على ذلك وهم: الأمر بفتح الإعتماد، البنك الفاتح والبنك المبلغ.

3. اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء والتعديل ومعزز:

يعدل هذا النوع من الإعتماد المستندي أو يلغى إذا اتفق ثلاثة أطراف على ذلك وهم: الأمر بفتح الإعتماد، البنك الفاتح، البنك المبلغ، البنك المعزز.

ثالثا: الإعتماد المستندي كوسيلة دفع في إطار القروض الخارجية

توجد أربعة أنواع من الإعتماد المستندي الخاصة بتمويل التجارة الخارجية وهي كالتالي:

⁽¹⁾ مقابلة مع السيد بن عزوز عبد الوهاب، رئيس مصلحة التجارة الخارجية بوكالة جيبل 48 لبنك الجزائر الخارجي، يوم 2016/04/7، على الساعة 11:15.

1. الإعتماد المستندي مقابل قبول:

يعتبر هذا النوع ممول للتجارة الخارجية أي أن المصدر (المستفيد) يمنح مهلة دفع للمستورد (الأمر بفتح الإعتماد المستندي) هذه المهلة عامة تتراوح بين 90 يوم إلى سنة، هذه المهلة تتجسد في السفتجة أين نجد تاريخ الإيداع ويكون هذا تاريخ بوليصة الشحن، ونجد فيه كذلك قيمة الإعتماد وتاريخ الاستحقاق. ونجد في المستندات المطلوبة سفتجة أو كمبيالة وتسلم المستندات للمستورد للسماح له بجمركة السلع مقابل إمضاء وقبول السفتجة، أما التدفق المالي فيتم في تاريخ الاستحقاق المنصوص عليه في هذه السفتجة، مما أدى إلى تسمية هذا النوع من الإعتماد بمقابل قبول أي قبول الدفع حسب السفتجة. ومن الامتيازات الممنوحة لأطرافه نجد بالنسبة لـ :

- أ. **المستورد:** تعتبر كتمويل له وذلك من خلال المهلة الممنوحة له من طرف المصدر إلى غاية تاريخ استحقاق الورقة التجارية، وهذا ما يخفف على خزينة المستورد بإعطائه فرصة للإنتاج والبيع ثم الدفع.
- ب. **المصدر:** عند وجود المنافسة بين المصدرين يسمح له هذا النوع من الإعتماد المستندي ببيع سلعه، كما يكون له الحق في عملية الخصم لدى بنكه أي خصم السفتجة، حيث يقوم المصدر ببيعها لبنكه مقابل قيمة الإعتماد مطروح منها عمولة الخصم.

2. الإعتماد المستندي الدفع لأجل:

يكون هذا النوع من الإعتماد خاصا بالمؤسسات المستوردة التي لها نشاط إنتاجي وتتناسب مهلة الدفع عادة مع دورة الإنتاج، يتم اللجوء إلى هذا النوع من الإعتماد عند توفر الثقة بين البائع والمشتري والنااتجة عن التعامل المسبق بين الطرفين، بالإضافة إلى وجود منافسة كبيرة بين المصدرين وهو يمنح مهلة بالدفع للمستورد، لكن بدون تجسيد هذه المهلة بورقة تجارية واستلام المستندات فيه يكون بدون دفع.

3. الإعتماد المستندي القابل للتمويل:

يكون هذا الإعتماد متوسط المدى تتراوح مدته ما بين 24 شهر إلى 7 سنوات، هذا النوع من الإعتماد له علاقة مباشرة مع خطوط القرض مابين البنوك، كإجراء اتفاق بين بنك تجاري جزائري وبنك أجنبي من أجل تشجيع صادرات بلده، يقوم هذا الأخير بتقديم خط قرض بقيمة إجمالية ويقوم البنك التجاري الجزائري الضامن والموزع لهذا الخط بتقديم العروض للمستوردين الجزائريين وفق شروط ثابتة ومدة استحقاق محددة ومعدل فائدة ثابت لكل مستفيد.

4. الإعتدال المستندي الممول:

هذا الإعتدال يشبه تماما الإعتدال المستندي القابل للتمويل، فقط يوجد اختلاف جوهري بينهما يتمثل في مدة الإعتدال والذي يكون قصير المدى، حيث تتراوح مدته ما بين 3 إلى 24 شهر.

المطلب الثاني: التحصيل المستندي

على غرار الإعتدال المستندي تستعمل الوكالة تقنية ثانية متمثلة في التحصيل المستندي، حيث يعتبر من أقدم تقنيات التمويل المعروفة وهو مقنن من طرف الغرفة التجارية العالمية ويمتاز بكونه أكثر مرونة عن غيره من التقنيات، سهل التنفيذ ويرتكز على الثقة المتبادلة ما بين المصدر والمستورد.

أولاً: تعريف التحصيل المستندي

يستعمل التحصيل المستندي في التبادلات التجارية الدولية إذ لا تتدخل البنوك أبداً في نجاح العملية عكس الإعتدال المستندي، فعندما يتفق المصدر والمستورد على أن يسدد مبلغ البضاعة عن طريق التحصيل المستندي فإن هذا الاختيار سيستلزم وجود علاقة ثقة ثابتة ومتواصلة بينهما، حيث ترسل المستندات والسلع إلى المكان المتفق عليه وهذا المكان هو مكان الوصول وتسلم المستندات من طرف البنك الذي يعتبر وسيط فقط مقابل دفع قيمة السلع أو قبول سفتجة.

ثانياً: التحصيل المستندي كوسيلة دفع في إطار القروض الخارجية

هناك نوع واحد للتحصيل المستندي وهو:

1. التحصيل المستندي مقابل قبول:

يستعمل هذا النوع من الدفع إذا كانت الثقة موجودة ما بين البائع والمشتري لأن البائع يتحمل الخطر مرتين، المرة الأولى عند إرسال السلع بدون التزام دفع من أي طرف والخطر الثاني عند استلام السلع من طرف البائع بدون أن يكون فيه دفع فقط، حيث يكون فيه قبول على سفتجة ومعدوم التزام دفع من أي طرف آخر. هذا النوع من الدفع يسمح يسمح للمستورد أن يستفيد من السلع بدون دفع، وقد تتراوح مهلة الدفع من شهر إلى سنة فتسمح للمستورد تحويل هذه السلع أو بيعها وتحويلها إلى سيولة والقيام أخيراً بالدفع، وتسمى

المدة التي تتراوح بين جمركة السلع وتاريخ تحويل السلع بالتمويل، أي أن البائع هو الذي قام بتمويل كل دورة إنتاج.

ويسمى هذا النوع بمقابل قبول لأنه عند وصول المستندات للبنك المستورد يقوم هذا الأخير بتسليم المستندات مقابل قبول سفتجة من طرف المستورد، وإرسال هذه الأخيرة أي السفتجة من طرف البنك للمصدر يكون عن طريق بنكه، أما الدفع فيتم بتاريخ الاستحقاق المنصوص عليه في السفتجة.

المبحث الثالث: متابعة سير الإعتماد المستندي على مستوى بنك الجزائر الخارجي -وكالة جيجل 48-

تتولى مصلحة عمليات التجارة الخارجية على مستوى كل وكالة بنكية مهمة منح الاعتماد المستندي وتسليم المستندات، وذلك من خلال فتح وإرسال وتنفيذ الاعتماد المستندي وسيتم التطرق في هذا المبحث إلى عملية التوطين كإجراء أولي لعملية التجارة الخارجية بعد ذلك سنتابع سير الإعتماد المستندي على مستوى الوكالة محل الدراسة بالإضافة إلى دراسة حالة تطبيقية لتمويل الواردات عن طريق اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد (دفع لأجل).

المطلب الأول: عملية التوطين

قبل البدء في تنفيذ عملية تمويل عقد تجاري أو تبادل دولي مع الخارج لا بد من القيام بعملية التوطين وهذا ما تنص عليه قوانين وتشريعات التجارة الخارجية، حيث تعتبر عملية إجبارية في التجارة الخارجية لا بد من القيام بها وذلك بعد قيام البنك المركزي بمجموعة من الإجراءات على مستوى البنوك التجارية التي منحت لها رخصة.

أولاً: تعريف التوطين

هو إجراء إداري يقوم به البنك بهدف تعريف العملية التجارية بإعطائها رقم خاص بها يعرف برقم التوطين، أما بالنسبة للمستورد فهو عبارة عن اختيار بنك معين لإتمام العملية التجارية، حيث يختار المصدر أو المستورد المتحصل على سجل تجاري بنكا معتمدا ليتم به عملية التوطين بشرط أن يكون له حساب جاري لدى هذا البنك، وتوجد بعض الاستثناءات على بعض العمليات التجارية حيث أنها لا تخضع لعملية التوطين وهي:

- العمليات المتعلقة بالاستيراد لغرض الاستعمال الشخصي؛
- عمليات متعلقة بالاستيراد والتي يتم تسديدها بالعملة الصعبة من حساب المستورد على أن لا يتعدى قيمتها بالعملة الوطنية 300000 دج؛
- الشركات الاستثمارية العاملة في الجزائر لا تخضع معداتها وآلاتها المستوردة للتوطين لأن عند نهاية عملها سترجعها إلى بلدها الأصلي وهذا وفقا للتعليمية 93/07 في 11/07/1993.

ثانيا: كيفية القيام بعملية التوطين

حسب القانون 12 و 91/13 وكذلك القانون المعدل 07/01 قرر المقنن بأن كل عملية توطين للاستيراد أو التصدير المسبقة إجبارية (مسبقة: قبل فتح الاعتماد المستندي أو أي عملية تحصيل مستندي أو دفع حر) و تتم عملية التوطين بإعطاء رقم لكل عملية تجارة خارجية تساوي أو أكثر من 100.000 دج هذا الرقم يرسل من طرف الوكالة إلى البنك المركزي شهر بعد عملية التوطين و الهدف هو أن البنك المركزي يسمح له بمتابعة العملية (عملية التوطين) حتى التصفية و نجد ثلاث مراحل:

- 1- عملية التصريح بإعطاء رقم للعملية؛
- 2- تبليغ البنك المركزي في حالة التدفق السلبي (يرسل الجمارك للبنوك التي قامت بالتوطين بسند يسمى D10 للاستيراد و D11 للتصدير وهذا يؤكد بأن السلع قد جمركت)، يقوم البنك بإرسال هذه المعلومات للبنك المركزي بأن السلع قد دخلت إلى الجزائر؛
- 3- اذا قام البنك بتحويل قيمة السلع بالعملة الصعبة تقوم الوكالة بتبليغ البنك المركزي بأن عملية التدفق المالي قد تمت.

بعد ثلاث أشهر من التدفق المالي تقوم الوكالة بتصريح الملف مصفى (تصفية الملف: عملية التوطين+ التدفق السلبي ويتمثل في الفاتورة النهائية وبوليصة الشحن + التدفق المالي و يتمثل في تصريح بالتغطية بالعملة الصعبة والموافق عليه من طرف البنك المركزي).

ومنذ تاريخ 2016/04/15 العملية المسبقة للتوطين لكل عملية تجارية تتم كالتالي:

- 1- تقوم الوكالة بتسليم مفتاح لكل مؤسسة تمارس التصدير أو الاستيراد، هذا المفتاح يسمح لهذه المؤسسات باستعمال الموقع الالكتروني للبنك الخارجي للقيام بالعمليات المسبقة للتوطين.

- 2- تقوم المؤسسة عن طريق الموقع الإلكتروني للبنك قيام بطلب توطین عملیته للتجارة الخارجية، هذا الطلب یحتوی علی جملة من المعلومات التي تخص المؤسسة من رأس مال المؤسسة، نشاط المؤسسة معلومات علی الوضعية الجبائية والشبه جبائية، كذلك معلومات علی المصدر الأجنبي، نوع وقيمة السلع، نوع الدفع... الخ
- 3- تدرس هذه المعلومات في المستوى المركزي للبنك (مديرية التجارة الخارجية)، هذه الأخيرة ترسل عن طريق الأنترنت للشركة بالرفض أو القبول مع تقديم جملة من المستندات التي يجب علی الشركة تقديمها إلى الوكالة، كذلك في نفس الجواب يتم تحديد موعد بالتاريخ والساعة التي تتقدم فيها المؤسسة (الشركة) للقيام بعملية التوطین.

ثالثا: شروط عملية التوطین

للقيام بعملية التوطین يجب توفر الشروط التالية:

- أن تكون القيمة الإجمالية الأدنى للسلع المصدرة والمستوردة 100000 دج؛
- يجب توفر صفة التاجر لكل شخص عادي (أفراد) أو معنوي (شركات) له الحق في ممارسة التجارة الخارجية، بشرط كون السلع المصدرة أو المستوردة تدخل في شروط هذا الأخير؛
- لا يكون للمستورد عمليات تجارية عالقة أي غير مصفاة؛
- أن يكون للمستورد حساب بنكي جاري لدى الوكالة -48- جيجل؛
- التأكد من عدم منع دخول البضاعة المراد استيرادها في البلد المستورد.

رابعا: ملف التوطین

قبل كل إجراء لا بد للمؤسسة أن يكون لها ملف توطین والذي يتوفر علی مجموعة من الوثائق التي يمكن حصرها فيما يلي:

- طلب التوطین (الملحق رقم 01)؛
- نسخة من الطلب الجبائي الإلكتروني والتي أصبحت إجبارية ابتداء من سنة 2011؛
- شهادة التوطین التي تسلم من طرف المصالح الجبائية إذا كانت السلع المستوردة تباع مباشرة وتسمى بالاستيراد التجاري أما إذا كانت السلع المستوردة خاصة بالصناعة أو الاستهلاك الخاص للمؤسسة، هذه المؤسسة معفية من شهادة التوطین ويقدم مكانها التزام المستورد بأن هذه السلع غير مستوردة للبيع؛

- عقد موطن: هذا الملف يسمح للمستورد بالقيام بفتح الاعتماد المستندي.

خامسا: فتح ملف عملية التوطين

عملية التوطين تتم فقط على مستوى البنوك التجارية المعتمدة والبنك المركزي هو الذي يقوم بإعطاء هذا الاعتماد.

بعد قيام المستورد بتقديم الوثائق السالفة الذكر إلى مصلحة التوطين، يقوم البنك بإعطاء رقم التوطين بعد قيامه بفحص المستندات المقدمة له، والتأكد من صحة المعلومات التي تحتويها، ويعتبر هذا الرقم معرف لهذه العملية ويظهر على بطاقة المراقبة، ووثائق السداد وعلى كل مستند يرتبط بعملية الاستيراد، حيث لكل ملف استيراد رقم توطين خاص به، حيث يتكون هذا الرقم من 21 خانة (موقع) وكان ذلك ابتداء من جانفي 2001 م.

بعد تأكد الوكالة من طلب التوطين ومختلف الوثائق الأخرى تقوم بإعطاء رقم توطين يسجل في الخانات التالية:

..
A	B	C	D	E	F	G	H

A: مكون من خانتين تعبر عن مكان الوكالة حسب رمز الوكالة مثل: جيجل تحمل رقم(18)، الجزائر رقم(16) ...الخ؛

B: مكون من خانتين يمثل الرقم الممنوح من البنك المركزي حسب تاريخ الإنشاء مثل: البنك الخارجي الجزائري يحمل الرقم 03 حسب ترتيب تاريخ إنشائه حيث أنشئ سنة 1967 م.

C: مكون من خانتين تمثل رقم الوكالة حسب الترتيب التي بدأت تعمل به حسب تاريخ الإنشاء وترقيمها من قبل البنك المركزي مثل: وكالة 48 بجيجل حاملة لرقم 01 حيث أنشأت سنة 1992؛

D: مكون من أربع خانات تمثل سنة التوطين؛

E: مكون من خانة واحدة تمثل رقم ثلاثي الذي تم فيه ايداع ملف التوطين ويمنح الرقم (1) للثلاثي الأول والرقم (2) للثلاثي الثاني ...الخ؛

F: مكون من خانتين تمثل نوع السلع التي تم استيرادها (منظور أو غير منظور) هذه الأرقام يتم وضعها من طرف البنك المركزي مثل: الرقم (10) يمثل السلع، الرقم (20) يمثل الخدمات، الرقم (80) يمثل المشاريع الكبرى؛

G: مكون من خمس خانات متمثلة في أرقام ممنوحة من البنك التجاري حسب ترتيب ملفات التوطين؛

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

بعدها يتم فتح ملف التوطين تأتي عملية التصفية حيث تقوم هذه العملية على التأكد من إتمام عملية الاستيراد من خلال جمع وتفحص المستندات التجارية الجمركية والمالية.

المطلب الثاني: مراحل فتح الاعتماد المستندي في بنك الجزائر الخارجي -وكالة جيجل48-

سننطلق في هذا المطلب إلى مراحل سير عملية فتح الاعتماد المستندي في البنك الخارجي BEA وذلك في إطار التجارة الخارجية ، حيث تمر هذه بمراحل وهي كالآتي:

أولاً: طلب فتح الاعتماد المستندي

يعتبر هذا الطلب أمر المستورد للبنك لفتح اعتماد مستندي (الملحق رقم 02)، ويصبح طرفا فيه لدى الوكالة أو البنك وذلك بتقديم معطيات تدخل ضمن الطلب، وفي حالة إعتماد مستندي غير قابل للإلغاء والتعديل تكون مسؤولية البنك على تطبيق كل المعطيات وليس لديه الحق في إلغاء أو تغيير أي أمر أو تعديل الطلب دون موافقة الأمر بفتح الاعتماد المستندي ، ومن المعلومات الإجبارية والمهمة في هذا الطلب نجد:

- اسم و عنوان المصدر أو المستورد؛
- بنك المصدر؛
- شكل ونوع الاعتماد المستندي؛
- تاريخ الصلاحية (يعتبر تاريخ الاستحقاق إذا قدمت المستندات للبنك المبلغ أو البنك المناقش وبعد هذا التاريخ تعتبر مخالفة ويترتب عليها عدم الدفع)؛

- مكان الصلاحية (أي أنه بتاريخ الاستحقاق الأقصى لتقديم المستندات للمناقشة في المكان الذي عين في الاعتماد المستندي) مثال: إذا كان البنك المبلغ موجود في باريس ومكان المصدر في القاهرة عند إرسال هذه المستندات من القاهرة إلى باريس، تاريخ استلام المستندات يكون باريس وعلى الأكثر في تاريخ الاستحقاق الموجود في البند رقم 31D الموجود في swift700 (الملحق رقم 03)
- مكان التعبئة،
- مكان الوصول؛
- عقد النقل وتفصيل السلع المستوردة حسب الفاتورة البدائية البند 45A؛
- قيمة الاعتماد المستندي؛
- المستندات المطلوبة 46A؛
- البنك المستفيد 41A.

بعدما يتأكد رئيس مصلحة التجارة الخارجية من ملاءمة فتح الاعتماد بطريقة صحيحة، بعدها تقوم الوكالة بفحص مالي لطلب الاعتماد، لتتأكد من امتلاك المستورد لخط القرض من عدمه، ويتمثل هذا الأخير في تسهيلات منحتها الوكالة للمستورد بحسب مبلغ محدد خلال فترة محددة، أما في حالة تسديد معطي الأمر لقيمة الصفقة من حسابه الخاص، فإنها تتأكد من أنه يمتلك الرصيد الكافي.

وأخيرا تقوم الوكالة بقبول طلب فتح الاعتماد لصالح المستورد من عدمه، وفي حالة الفتح يقوم رئيس مصلحة التجارة الخارجية ومدير الوكالة بإمضاء طلب الفتح ليقوم بعدها بإبلاغ زبونها بقبول فتح الاعتماد.

ثانيا: مرحلة التدفق السلعي

بعد قبول الوكالة لفتح الاعتماد المستندي لصالح المستورد تقوم بإبلاغ بنك المصدر عن طريق Swift وهو نوع الاتصال الخاص بالمؤسسات المالية العالمية مقرها هولندا وتعتبر شبكة لها نفس الخصائص ويحتوي Swift على بنود إجبارية وأخرى ثانوية (الملحق رقم 03) و التي نوجزها فيما يلي:

- البند 40A: شكل الاعتماد المستندي وفي الحالة التجريبية غير قابل للإلغاء والتعديل (إجباري)؛
- البند 31C: تاريخ إيداع الاعتماد (ثانوي)؛
- البند 40E: المنشور الذي يحكم هذا الاعتماد (إجباري)،
- البند 31D: تاريخ ومكان الصلاحية (إجباري)؛
- البند 51D: اسم وعنوان البنك الفاتح (إجباري)؛

- البند 50: اسم وتاريخ الأمر بفتح الاعتماد المستندي (إجباري)؛
- 59: اسم وعنوان المستفيد (إجباري)؛
- 32B: قيمة وعمولة الاعتماد (إجباري)؛
- 39B: أقصى قيمة للاعتماد (ثانوي)؛
- 41A: اسم وعنوان بنك المستفيد وفيه شطرين، الشرط الثاني نوع الدفع (إجباري)؛
- 46A: المستندات المطلوبة (إجبارية)؛
- 47A: خاص فقط بالبنك الفاتح والبنك المبلغ (إجباري للبنوك فقط)؛
- 71B: تكاليف الاعتماد خاص بالبنوك فقط (إجباري)؛
- 49: هل الاعتماد المستندي معزز أم لا، وفي حالتنا (إجباري)؛
- 78: خاص بالبنوك، كيفية تغطية قيمة القرض إذا كانت المستندات مطابقة للاعتماد المستندي وهي (إجبارية)؛
- 57A: عنوان و اسم البنك المبلغ (إجباري)؛
- 72: خاص بالمعلومات بين البنوك (ثانوي).

وهنا يكون البنك قد فتح الاعتماد عن طريق Swift .

بعد فتح الاعتماد المستندي وبعد التسليم يقوم البنك المبلغ بتبليغ المستفيد بكل البنوك البنود Swift700 الخاصة به مع الالتزام بالدفع إذا كانت كل هذه البنود المبلغة له مطابقة للاعتماد المستندي، يقوم هذا البنك بدفع قيمة الاعتماد.

يقوم المستفيد بتهيئة السلع وجمع المستندات المطلوبة (بند 46A من Swift)، عامة ما يكون المستند الأخير وهي بوليصة الشحن الدليل بأن تعبئة السلع قد تم.

يتقدم المستفيد بالمستندات المطلوبة من Swift700 إلى بنكه محترما تاريخ الاستحقاق المنصوص عليه في البند 31C وكذلك احترام البند 57A لمناقشة هذه المستندات وتدوم هذه المرحلة 5 أيام مفتوحة حسب قانون الغرفة التجارية، والمعنى من المناقشة وهو أن البنك المبلغ يقوم بفحص المستندات، هل هذه المستندات مطابقة أم غير مطابقة.

بعد مناقشة المستندات وإثبات أخطاء فيها يقوم البنك المبلغ بإرسال المستندات للبنك الفاتح مع تبيان الأخطاء ويمتنع عن الدفع للمستفيد وكذلك عدم تطبيق الأوامر الموجودة في البند 78 من الاعتماد

المستندي، الذي يحتوي على أن البنك الفاتح يسمح للبنك المبلغ أو البنك المناقش خصم قيمة السلع إذا كانت مطابقة ويمتنع إذا كانت غير مطابقة.

عند استلام المستندات من البنك الفاتح يقوم هذا الأخير بتبليغ الأمر الأخطاء الموجودة في المستندات وهنا المستورد له حلان:

1- يقوم بقبول الأخطاء ويتم هذا عن طريق تعهد كتابي للبنك الأمر بأنه قابل كل المخالفات الموجودة في المستندات وهذا الكتاب يدعى رفع المخالفات؛

2- إذا رفض المستورد رفع المخالفات يقوم البنك بإرسال المستندات للبنك المناقش في نفس الوقت يعلن عن طريق Swift799 بأن هذا الاعتماد المستندي ملغى.

يقوم البنك بتسليم المستندات للمستورد مقابل إمضاء وصل (ملحق رقم 04) ، هذه المستندات تسمح له بجمركة السلع وعند جمركة السلع تنتهي مرحلة التدفق السلعي.

ثالثا: مرحلة التدفق المالي

يتم التدفق المالي مباشرة بعد مناقشة المستندات المطابقة للاعتماد المستندي ويتم هذا كالتالي:

حسب البند 78 من Swift 700 يقوم البنك المبلغ بتبليغ البنك الفاتح بأن المستندات مطابقة مع إعطاء تاريخ خصم القيمة من حساب البنك الفاتح، ويتم هذا عن طريق إرسال Swift 754 (الملحق رقم 05) الخاص بهذه العملية، في البند 78 من Swift نجد دائما في كل اعتماد للاستيراد المدة التي تتراوح ما بين مناقشة المستندات المطابقة وتاريخ خصم القيمة من حساب البنك الأمر وهي دائما 7 أيام، والهدف من هذه المدة بعد استلام Swift 754 يقوم البنك الفاتح في المرحلة الأولى بتخصيص قيمة القرض عن طريق البنك المركزي (ملحق رقم 06).

بعد مرور 4 أيام من 7 أيام المسموح بها من طرف البنك المبلغ والمؤكدة في البند 78 من Swift يقوم البنك الفاتح عن طريق البنك المركزي بتغطية هذه القيمة في حسابه وقبل تاريخ الاستحقاق بالسماح للبنك المناقش (المبلغ) بخصم قيمة السلع أو المستندات.

بعد القيام بالتغطية للقيمة بالعملة الصعبة من طرف البنك المركزي يقوم هذا الأخير بسحب قيمة بالعملة الوطنية من حساب البنك الجزائري الخارجي الموجود لدى البنك المركزي بالتسعيرة اليومية التجارية (الملحق رقم 07)، نفس القيمة تخصم من طرف الوكالة من حساب المستورد.

المطلب الثالث: دراسة حالة تطبيقية لتمويل الواردات عن طريق إعتقاد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد (دفع لأجل) على مستوى بنك الجزائر الخارجي -وكالة جيجل48-

رغم أن هذا النوع من الاعتمادات يتميز بتكاليفه العالية مقارنة بالأنواع الأخرى والمتمثلة في عمولة التعزيز على وجه الخصوص والتي قد تصل إلى 50% من مجموع العمولات، إلا أنه يقدم ضمانات قوية لكل من المستورد والمصدر ويعتبر من الآليات الشائعة الاستعمال على المستوى الدولي كما هو الحال على مستوى الوكالة محل الدراسة.

نجد في البند 41A وفي الشطر الثاني من هذا البند الخاص بنوع الدفع BY DEF PAYMENT (ملحق رقم 03)، إذا ما قارنا هذا مع نوع آخر من الدفع وهو الدفع المباشر نجد في نفس البند أن النوع يرمز له باللغة الإنجليزية BY PAYMENT (ملحق رقم 08)، كذلك في البند 78 إذا كان الدفع مباشر نجد المعلومات التالية: " الدفع يتم في شبك البنك المبلغ والتغطية تتم عن طريق الخصم من حساب البنك الجزائري الخارجي الموجود عند هذا البنك، 7 أيام بعد مناقشة وتسليم المستندات المطابقة للاعتقاد المستندي" (بند 78 من الملحق رقم 08)، أما في نفس البند إذا كان الدفع لأجل نجد البند ينص على: "الدفع يتم في شبك البنك المبلغ والتغطية تكون عن خصم من حساب الوكالة الموجود لدى هذا البنك بتاريخ الإستحقاق والمدة المنصوص عليها في البند 42P"، هذا البند نجده فقط إذا كان الدفع لأجل وفي مثالنا هذا 50 يوم دفع لأجل بعد تاريخ بوليصة الشحن، أي 50 يوم بعد هذا التاريخ 2016/01/19 الذي نجده في الملحق رقم (09).

وتتم عملية الاستيراد على مستوى وكالة جيجل48 بعدة مراحل وهي:

أولاً: عملية فتح الإعتقاد المستندي

بعد قيام العقد التجاري بين المستورد الجزائري والمصدر البرتغالي والاتفاق على جميع شروط الصفقة، يلتزم المستورد بتقديم الوثائق التالية على مستوى وكالة جيجل48:

1. الفاتورة البدائية:

تتضمن الفاتورة البدائية المعلومات التالية: (الملحق رقم 10)

- اسم المستورد: المؤسسة الوطنية الخاصة بصناعة مادة الفلين؛
 - اسم المصدر: مؤسسة برتغالية؛
 - تاريخ الفاتورة: 2015/09/17؛
 - رقم الفاتورة: 150084/2015؛
 - مواصفات السلعة ونوعيتها: مادة الغراء الخاصة بصناعة الفلين،
 - قيمة السلعة بالعملة الصعبة: 2.382,80 € (أورو)؛
 - البلد الأصلي للسلعة: البرتغال؛
 - طريقة الدفع (نوع الإعتماد): دفع لأجل (إعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد).
- بحيث هذه الفاتورة يصدرها المصدر البرتغالي ويقوم بإرسالها إلى المستورد الجزائري، وهذا الأخير يوطنها لدى البنك والممثل في وكالة جيجل48 وذلك كما يلي:

2. طلب التوطين:

يصدر باسم المستورد إلى مدير بنك الجزائر الخارجي، ويسحب من البنك ويتضمن المعلومات التالية:

(الملحق رقم 01)

- اسم المصدر؛
- رقم الفاتورة البدائية؛
- المبلغ بالعملة الصعبة؛
- نوع السلعة؛
- الرقم الجمركي؛
- عنوان المصدر: PARQUE INDUSTRIAL DE CARRASCAS 2950-402 PALMELA-؛
- PORTUGAL؛
- ختم وتوقيع المستورد.

بعد دراسة الوكالة لملف التوطين تقوم بوضع ختم التوطين على الفاتورة البدائية كما هو موضح في الملحق رقم (10)، ويكون ختم التوطين كالتالي:

BANQUE EXTERIEURE D'ALGERIE							
AGENCE JIJEL 048							
DATE DE DOMICILIATION: 20/12/2015							
18	03	01	2015	4	10	00008	EUR

إذن رقم التوطين هو كما يلي: 180301201541000008EUR أي:

- 18: رقم ولاية جيجل؛
- 03: الرقم الذي منحه البنك المركزي لوكالة البنك الخارجي الجزائري؛
- 01: يبين أن وكالة جيجل48 هي أول وكالة على مستوى ولاية جيجل؛
- 2015: هي السنة التي تمت فيها عملية التوطين؛
- 4: عملية التوطين تمت خلال الثلاثي الرابع من سنة 2015؛
- 10: عملية الاستيراد خاصة باستيراد السلع؛
- 00008: هذا الزبون هو الزبون الثامن الذي يقوم بعملية التوطين على مستوى الوكالة؛
- EUR: العملة المستعملة في عملية الدفع وهي الأورو.

3. طلب فتح الإعتماد المستندي:

- ويتضمن المعلومات التالية: (ملحق رقم 02)
- نوع الإعتماد المستندي المراد فتحه: اعتماد مستندي غير قابل للإلغاء ومؤكد؛
- تاريخ توطين الفاتورة البدائية: 2015/12/20؛
- بنك المصدر: بنك الإستثمار البرتغالي؛
- بنك المستورد: البنك الخارجي الجزائري -وكالة جيجل48-؛
- اسم المصدر: شركة برتغالية؛
- اسم المستورد: المؤسسة الوطنية الخاصة بصناعة مادة الفلين؛
- قيمة المبلغ بالعملة الصعبة كتابيا:

DEUX MILLE TROIS CENT QUATRE VINGT DEUX EROS ET 80 CTS

- مكان الشحن: البرتغال

- مكان الوصول أو التفريغ: الجزائر العاصمة.
- 4. بعدها تقوم الوكالة محل الدراسة بحساب التكاليف لفتح الإعتماد المستندي ويكون ذلك كالتالي:
 - أ. يقوم موظف البنك بالتأكد من القيمة بالدينار الجزائري مقابل الأورو، وللتأكد عليه أن يضرب قيمة العملية المتمثلة في 2.382,80 € في سعر الصرف (سعر الصرف: €1 = 106,5296000) (الملحق رقم 07) والنتاج هو: 253838,7309 دج؛
 - ب. بعدها يقوم موظف البنك بحساب العملات التي يجب اقتطاعها، وهذه العملات تتمثل في:
 - عمولة الإلتزام وهي: 2,5%؛
 - عمولة فتح الإعتماد: وهي عمولة ثابتة مقدرة بـ3000 دج؛
 - عمولة swift: مقدرة بـ4500 دج؛
 - رسم عيني على القيمة المضافة TVA: وهي بنسبة 17%.
 - ت. بعد حساب كل هذه العملات يدون الموظف كل المعلومات في وثيقة تعرف بـ MT 700 والتي يقوم بإرسالها إلى بنك المستفيد عن طريق شبكة swift، كما يقوم هذا الموظف بتكوين ملف يرسله إلى مديرية العمليات مع الخارج DOE (Direction des Opérations avec l'Extérieur) وينتظر الرد عن طريق شبكة swift دائما، وهذا الملف مكون من:
 - طلب فتح الإعتماد؛
 - وثيقة MT 700؛
 - مجموعة وثائق طلب اقتطاع بالعملة الصعبة.
- 5. بعد دراسة الملف والموافقة عليه يتم إرسال إشعار بفتح إعتماد مستندي لصالح المصدر (الشركة البرتغالية) من طرف بنك المستورد (بنك الجزائر الخارجي) إلى بنك المصدر أو المستفيد (بنك الاستثمار البرتغالي).
- 6. يقوم بنك الإستثمار البرتغالي بإرسال إشعار للمصدر بفتح اعتماد لصالحه من طرف بنك الجزائر الخارجي، وفي هذه المرحلة يتأكد المصدر من فتح اعتماد لصالحه وبيباشر عملية الشحن.
- 7. يقوم المصدر بشحن البضاعة إلى الميناء (ميناء البرتغال) وتحصيل الوثائق المتبقية وعلى بوليصة الشحن والتأمين.
- 8. يجمع المصدر كل وثائق العملية ويرسلها لبنك الإستثمار البرتغالي والتي تتضمن ما يلي:
 - 4 نسخ من الفاتورة التجارية؛

- بوليصة الشحن (الملحق رقم 09)؛
 - نسختين من شهادة المنشأ إحداهما تكون أصلية (الملحق رقم 11)؛
 - نسختين من قائمة الطرود والوزن موقعة وتحمل ختم المستفيد (ملحق رقم 12)؛
 - نسختين من وثيقة الترخيص بالتصدير؛
 - نسختين من شهادة النوعية أصلية وموقعة من طرف المستفيد؛
 - نسخة من شهادة المطابقة موقعة من طرف المصدر (الملحق رقم 13)؛
 - شهادة جمركية أصلية موقعة من طرف مصلحة الجمارك البرتغالية ويرمز لها بـ EX 1 (ملحق رقم 14)، تودع من طرف الجمارك الموجود في مكان المصدر ويسجل فيها كمية السلعة، نوع السلعة وخاصة سعر السلعة، وتعتبر وثيقة ثانوية ماعدا في بعض المواد المستوردة أين تجبر مصالح الجمارك المستورد بتقديمها لهدف واحد ألا وهو التأكد من قيمة السلعة وتقادي تضخيم سعر السلع في الفواتير؛
 - شهادة EUR 1 (ملحق رقم 15): وهي وثيقة خاصة بكل أنواع السلع المستوردة من بلدان الإتحاد الأوروبي، وتوجد اتفاقية ما بين الجزائر والإتحاد الأوروبي تمكن المستوردين الجزائريين من إعفاء أو تخفيض للرسوم الجمركية، وتقديم هذا السند إجباري وفي حالة عدم تقديمه يدفع المستورد الجزائري كل الرسوم الجمركية. وتمنح هذه الوثيقة في شروط معينة وهي أن تكون السلعة المستوردة ومنتجها موجودان داخل حدود الإتحاد الأوروبي؛
 - الفاتورة النهائية (الملحق رقم 16).
9. بعد حصول بنك الإستثمار البرتغالي على كل الوثائق يقوم بتحويلها عن طريق البريد الجوي للبنك المصدر للاعتماد وهو بنك الجزائر الخارجي.
10. يقوم بنك الجزائر الخارجي بإرسال إشعار للمستورد (المؤسسة الوطنية الخاصة بصناعة الفلين) بوصول وثائق البضاعة.
11. يتجه المستورد لبنكه (بنك الجزائر الخارجي) للحصول على وثائق البضاعة مقابل الإمضاء على كمبيالة أي يكون التدفق المالي حسب شروط الاتفاق.
12. عندما يحصل المستورد على وثائق البضاعة يقوم بتوكيل الوكيل المعتمد لدى الجمارك ويقدم له هذه الوثائق ليقوم بإجراءات إخراج البضاعة من الميناء.

خلاصة:

من خلال الدراسة التي قمنا بها في البنك الخارجي الجزائري وكالة جيجل48، تبين لنا أن البنك عند إتمامه للصفقات المتعلقة بالتجارة الخارجية يعتمد بشكل كبير على الإعتماد المستندي والتحصيل المستندي نظرا لما يتسمان به من سرعة وضمان بالإضافة إلى خضوعهما للقوانين والتشريعات الخاصة بالتجارة الخارجية. والإعتماد المستندي كوسيلة تمويل دولية يكتسي أهمية بارزة في المعاملات الدولية فهو الأكثر استعمالا، كما أنه يساعد في نجاح وزيادة فعالية التجارة الخارجية والوصول بها إلى درجة الرقي والنمو والتطور.

الخدمات

العامّة

خاتمة عامة

تعتبر التجارة الخارجية من بين القطاعات التي توليها مختلف دول العالم اهتماما بالغا، نظرا لدورها البارز في تطوير اقتصاديات الدول عن طريق تحريك وتنشيط العلاقات بين مختلف الأعوان الاقتصاديين المقيمين في دول مختلفة. ومن أجل تسهيل وتسريع هذه المبادلات تتدخل البنوك التجارية كوسيط في المعاملات التجارية لإيجاد الأموال والسيولة اللازمة لإقامة المشاريع التنموية والرقمي بالتجارة الخارجية، أين تستعمل عدة طرق وتقنيات لتمويل عملية التصدير والاستيراد منها ما هي قصيرة الأجل ومنها ما هي متوسطة وطويلة الأجل.

ويعتبر الاعتماد المستندي من أهم التقنيات المستعملة في تمويل التجارة الخارجية من طرف البنوك التجارية باعتباره أهم وأفضل الوسائل لضمان تسوية المعاملات الخارجية، فضلا عن أنه يمنح الثقة للمستورد والمصدر على حد السواء.

اختبار الفرضيات

من خلال دراستنا لهذا الموضوع حاولنا الإجابة على الإشكالية التالية: ما مدى كفاءة الدور الذي تقوم به البنوك التجارية في إطار تمويلها للتجارة الخارجية؟

توصلنا إلى صحة الفرضية الأولى المتمثلة في أن التجارة الخارجية هي ركيزة الاقتصاد لأي بلد، وكذلك صحة الفرضية الثانية المتمثلة في أن البنوك التجارية الجزائرية تقوم بدور فعال في تنشيط التجارة الخارجية مما يساهم بصفة كبيرة في تنمية وازدهار البلد، لأن الجزائر وكغيرها من الدول أولت اهتماما بجهازها المصرفي، حيث قامت بإصدار قوانين ونصوص تنظيمية تمكن المتعاملين الاقتصاديين من تسيير عملياتهم الخاصة بالتجارة الخارجية تماشيا مع التطور التكنولوجي من جهة، والتوجه نحو الانفتاح على اقتصاد السوق من جهة أخرى. أما بخصوص الفرضية الثالثة 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 المباشرة أم من خلال المستندات (التحصيل والاعتماد المستندي). وفي ما يخص الفرضية الرابعة فإن الاعتماد المستندي يعتبر أداة الدفع والتمويل الأكثر استعمالا لدى بنك الجزائر الخارجي -وكالة جيجل48- ويأتي بعده التحصيل المستندي، وهذا يثبت صحة الفرضية الرابعة.

النتائج:

- التجارة الخارجية هي مصطلح خاص بالصادرات والواردات السلعية والخدمات والهجرة الدولية لرؤوس الأموال، بمعنى آخر: انتقال رؤوس الأموال إلى مختلف دول العالم وذلك بالاعتماد على تقنيات عديدة منها التمويل الجزافي وقرض المورد والتحصيل المستندي؛
- تعتبر البنوك أهم متدخل في مجال التجارة الخارجية، حيث تتدخل كوسيط وممول لعملية التجارة الخارجية، كما أنها تخلق جو الثقة والضمان لدى المتعاملين الاقتصاديين؛
- تتعدد تقنيات تمويل التجارة الخارجية بين قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل، وعلى المتعامل اختيار طريقة التمويل التي تناسب شروطه؛
- الاستخدام الكبير للاعتماد المستندي كتقنية دفع وتمويل لإتمام صفقات التجارة الخارجية، يميزه عن غيره من الوسائل لتوفره على مستندات معينة كسند الشحن والفواتير التجارية التي تؤمن السير الحسن لعمليتي التصدير والاستيراد، بالإضافة إلى تعهد البنك بدفع قيمة الاعتماد؛
- من خلال الدراسة التي أجريناها وجدنا الاعتماد المستندي بوكالة جيجل 48 يطبق نفس الشروط والإجراءات النظرية، وذلك لكون الوكالة تعمل ضمن قوانين ومنشورات غرفة التجارة العالمية.

التوصيات:

لأجل تحسين أداء البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية نقدم الاقتراحات التالية:

- العمل على البحث والتطوير في مجال الجهاز المصرفي وذلك لإيجاد آليات تتضمن تبسيط عمليات التمويل؛
- إجراء دورات تكوينية للإطارات العاملة بالبنوك لتحسين الكفاءة وتأهيلها للعمل في نظام مصرفي يتأثر بتغيرات وتحولات اقتصاد السوق؛
- العناية بقطاع التجارة الخارجية من خلال سن القوانين والتشريعات التي تسهل نجاح المعاملات التجارية الدولية التي تعتبر من أهم مفاتيح النهوض بالاقتصاد الوطني، إذ تعتبر البنوك أداة أو وسيط لهذه المعاملات؛
- الاستعانة بالخبراء الأجانب للاستفادة من التقنيات المستحدثة المستعملة من طرفهم وتطبيقها في البنوك الوطنية، وإجراء ملتقيات ودورات إعلامية حول مساهمة البنك في تمويل التجارة الخارجية؛

- انتهاج الآليات طويلة الأجل في تمويل التجارة الخارجية من طرف البنوك وذلك من أجل تحقيق التنمية والرفاهية الاقتصادية،
- محاولة إعطاء نظرة عامة عن واقع تمويل التجارة الخارجية.

آفاق الدراسة:

إن الأهمية التي يحتلها قطاع التجارة الخارجية والدور الأساسي الذي يقوم به للنهوض بالاقتصاد الوطني تجعل من هذا الموضوع بحثًا مفتوحًا للدراسات والبحوث الأخرى مستقبلاً، ومنها ما توضحه العناوين التالية:

- دور تمويل التجارة الخارجية في الاقتصاد الوطني؛
- أثر استخدام البنوك التجارية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات في تمويل التجارة الخارجية؛
- التجارة الخارجية الجزائرية: الواقع والتحديات؛
- تمويل التجارة الخارجية في ظل العولمة.

قائمة

المراجع

أولاً: مراجع باللغة العربية

1. الكتب:

- 1-1- أحمد شعبان محمد علي، إنعكاسات المتغيرات المعاصرة على القطاع المصرفي ودور البنوك المركزية الإسكندرية: الدار الجامعية، 2007.
- 1-2- أحمد غنيم، الإعتماد المستندي والتحصيل المستندي، الإسكندرية: بدون دار نشر، الطبعة السادسة 1998.
- 1-3- أحمد محمد غنيم، إدارة البنوك، المنصورة: المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، 2007.
- 1-4- إسماعيل محمد هاشم، النقود والبنوك، الإسكندرية: المكتب العربي الحديث للنشر، 2005.
- 1-5- إسماعيل محمد هاشم، مذكرات النقد والبنوك، بيروت: دار النهضة العربية، 1999.
- 1-6- أشرف أحمد العدلي، التجارة الدولية، الإسكندرية: شركة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، 2006.
- 1-7- أكبر عمر محي الدين الجباري، التمويل الدولي، الأكاديمية العربية المفتوحة في دنمارك، 2009.
- 1-8- إيمان عطية ناصف، هشام محمد عمارة، مبادئ الاقتصاد الدولي، الإسكندرية: المكتب الجامعي الحديث، مصر، 2008.
- 1-9- جاسم محمد منصور، التجارة الدولية، عمان: دار زهران للنشر و التوزيع، 2013.
- 1-10- جمال جويدان الجمل، التجارة الخارجية، عمان: مركز الكتاب الأكاديمي، 2013.
- 1-11- جمال جويدان الجمل، التجارة الدولية، عمان: مركز الكتاب الأكاديمي، 2003.
- 1-12- حسام علي داود وآخرون، اقتصاديات التجارة الخارجية، عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة 2002.
- 1-13- حسين بني هاني، اقتصاديات النقود والبنوك، عمان: دار الكندي للنشر والتوزيع، 2002.
- 1-14- حسين جميل البديري، البنوك-مدخل إداري ومحاسبي-، عمان: الوراق للنشر والتوزيع، 2003.

- 15-1- خالد أمين عبد الله، إسماعيل إبراهيم الطراد، إدارة العمليات المصرفية المحلية والدولية، عمان: دار وائل للنشر والتوزيع، 2006.
- 16-1- خالد أمين عبد الله، العمليات المصرفية- الطرق المحاسبية الحديثة-، عمان: دار وائل للنشر والتوزيع الطبعة الخامسة، 2004.
- 17-1- خالد أمين عبد الله، العمليات المصرفية-الطرق المحاسبية الحديثة-، عمان: دار وائل للطباعة والنشر الطبعة الثانية، 2000.
- 18-1- خالد محمد السواعي، التجارة الدولية- النظرية و تطبيقاتها-، عمان: عالم الكتب الحديث، 2010.
- 19-1- خالد وهيب الراوي، إدارة العمليات المصرفية، عمان: دار المناهج للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية 2003.
- 20-1- خالد وهيب الراوي، العمليات المصرفية الخارجية، عمان: دار المناهج للنشر و التوزيع، الطبعة الثانية 2005.
- 21-1- رشاد العصار و آخرون، التجارة الخارجية، عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2000.
- 22-1- رشاد العصار، رياض حلبي، النقود والبنوك، عمان: دار الصفاء للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، 2000.
- 23-1- رعد حسن الصرف، عولمة جودة الخدمة المصرفية، عمان: دار التواصل العربي للطباعة والنشر والتوزيع ومؤسسة الوراق للنشر والتوزيع، 2007.
- 24-1- زياد رمضان، إدارة العمليات المصرفية، عمان: دار صفاء للنشر والتوزيع، الطبعة السادسة، 1997.
- 25-1- زينب حسين عوض الله، اقتصاديات النقود والمال، الإسكندرية: دار الجامعة الجديدة للنشر، 2007.
- 26-1- زينب عبد الله، أسامة محمد الفولي، أساسيات الاقتصاد النقدي والمصرفي، بيروت: منشورات الحلبي الحقوقية، 2003.

- 1-27- سامر جلدة، البنوك التجارية والتسويق المصرفي، عمان: دار أسامة للنشر والتوزيع، 2009.
- 1-28- سامي خليل، الاقتصاد الدولي، القاهرة: دار النهضة العربية، 2005.
- 1-29- سامي خليل، المرشد في الاقتصاد الدولي، القاهرة: دار النهضة العربية، 2006.
- 1-30- سمير محمد عبد العزيز، اقتصاديات وإدارة النقود والبنوك في إطار عالمية القرن الحادي والعشرين الإسكندرية: المكتب العربي الحديث، 2011.
- 1-31- سمير محمد عبد العزيز، التأجير الدولي، الإسكندرية: مكتبة ومطبعة الإشعاع الفنية، 2000.
- 1-32- السيد متولي عبد القادر، اقتصاديات النقود والبنوك، عمان: دار الفكر للنشر والتوزيع، 2010.
- 1-33- السيد محمد أحمد السريتي، اقتصاديات التجارة الدولية، الإسكندرية: مؤسسة رؤية للطباعة والنشر والتوزيع، 2011.
- 1-34- شاكِر القزويني، محاضرات في اقتصاد البنوك، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، 2000.
- 1-35- شريف علي اللصوص، التجارة الدولية، عمان: دار أسامة للنشر والتوزيع، 2012.
- 1-36- شقيري نوري موسى وآخرون، التمويل الدولي ونظريات التجارة الخارجية، عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2012.
- 1-37- صبحي تادريس قريصة، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، الإسكندرية: الدار الجامعية للنشر والتوزيع، 1999.
- 1-38- صلاح الدين حسن السيبي، التسهيلات المصرفية للمؤسسات والأفراد، بدون مكان نشر: دار الوسام للطباعة والنشر، 1998.
- 1-39- صلاح الدين حسن السيبي، قضايا مصرفية معاصرة، القاهرة: دار الفكر العربي، 2004.
- 1-40- ضياء مجيد، اقتصاديات النقود والبنوك، الإسكندرية: مؤسسة الجامعة، الطبعة الأولى، 2002.
- 1-41- ضياء مجيد، اقتصاديات النقود والبنوك، الإسكندرية: مؤسسة شباب الجامعة، الطبعة الثانية، 2008.

- 42-1- طارق الله خان، حبيب أحمد، إدارة المخاطر "تحليل قضايا في الصناعة المالية الإسلامية"، المملكة العربية السعودية: البنك الإسلامي للتنمية، 2003.
- 43-1- طارق طه، إدارة البنوك وتكنولوجيا المعلومات، الأزاريطة، مصر: دار الجامعة الجديدة، 2007.
- 44-1- طارق عبد العال حماد، تقييم أداء البنوك التجارية "تحليل العائد والمخاطرة"، الإسكندرية: الدار الجامعية للطباعة والنشر والتوزيع، 1999.
- 45-1- طارق فاروق الحصري، الاقتصاد الدولي، الإسكندرية: المكتبة العصرية للنشر والتوزيع، 2010.
- 46-1- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة السادسة، 2007.
- 47-1- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة السابعة، 2010.
- 48-1- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، الجزائر: ديوان المطبوعات الجامعية، الطبعة الرابعة، 2005.
- 49-1- عادل أحمد حشيش، أساسيات الاقتصاد النقدي والمصرفي، الأزاريطة، مصر: دار الجامعة الجديدة 2004.
- 50-1- عبد الحق بوعتروس، الوجيز في البنوك التجارية، قسنطينة: جامعة منتوري، 2000.
- 51-1- عبد الله الطاهر، موفق علي الخليل، النقود والبنوك والمؤسسات المالية، الكرك: مركز يزيد للنشر الطبعة الثانية، 2006.
- 52-1- عبد المطلب عبد الحميد، اقتصاديات النقود والبنوك - الأساسيات والمستحدثات-، الإسكندرية: الدار الجامعية، 2009.
- 53-1- عبد المعطي رضا أرشيد، محفوظ أحمد جودة، إدارة الائتمان، عمان: دار وائل للنشر والتوزيع، 1999.
- 54-1- عبيد على أحمد الحجازي، مصادر التمويل، بدون مكان نشر: دار النهضة العربية، 2001.
- 55-1- علي عبد الفتاح أبو شرار، الاقتصاد الدولي - نظريات وسياسات-، عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، الطبعة الثالثة، 2013.

- 1-56- فرد ويستون، يوجين براجام، ترجمة عبد الرحمان دعالة بيلة وعبد الفتاح السيد النعماني، التمويل الإداري المملكة العربية السعودية: دار المريخ للنشر، 1993.
- 1-57- فليح حسن خلف، البنوك الإسلامية، عمان: عالم الكتب الحديث للنشر والتوزيع، 2006.
- 1-58- قتيبة عبد الرحمان العاني، التمويل ووظائفه في البنوك الإسلامية والتجارية، عمان: دار النفائس للنشر والتوزيع، 2013.
- 1-59- ماهر شكري، العمليات المصرفية الخارجية، عمان: دار الحامد للنشر والتوزيع، الطبعة الثانية، 2004.
- 1-60- محب خلة توفيق، الاقتصاد النقدي والمصرفي، الإسكندرية: دار الفكر الجامعي، 2011.
- 1-61- محدد صالح الحناوي، عبد الفتاح عبد السلام، المؤسسات المالية البورصية والبنوك التجارية الإسكندرية: الدار الجامعية، 1998.
- 1-62- محمد جاسم الصميدعي، ردينة عثمان يوسف، التسويق المصرفي، عمان: دار المناهج للنشر والتوزيع، 2005.
- 1-63- محمد دياب، التجارة الدولية في عصر العولمة، بيروت: دار المنهل اللبناني، 2010.
- 1-64- محمد زكي الشافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، مصر: دار النهضة العربية، الطبعة الثانية، 1966.
- 1-65- محمد سعيد أنور سلطان، إدارة البنوك، الأزاريطة، مصر: دار الجامعة الجديدة، 2005.
- 1-66- محمد سويلم، إدارة البنوك وصناديق الاستثمار وبورصة الأوراق المالية، الإسكندرية: الدار الجامعية 2008.
- 1-67- محمد عبد العزيز عجمية، مدحت محمد العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، بيروت: دار النهضة العربية، بدون سنة نشر.
- 1-68- محمد عزت غزلان، اقتصاديات النقود والمصارف، بيروت: دار النهضة العربية، 2002.

- 1-69- محمد يونس، عبد النعيم مبارك، النقود وأعمال البنوك والأسواق المالية، الإسكندرية: الدار الجامعية 2003.
- 1-70- محمود سحنون، الاقتصاد النقدي والمصرفي، قسنطينة: بهاء الدين للنشر والتوزيع، 2003.
- 1-71- محمود يونس، أساسيات التجارة الدولية، الإسكندرية: الدار الجامعية، 1993.
- 1-72- محمود يونس، كمال أمين الوصال، إقتصاديات: نقود وبنوك وأسواق مالية، الإسكندرية: قسم الاقتصاد للنشر، 2005.
- 1-73- مروان محمد أبو عربي، الخدمات المصرفية في البنوك الإسلامية والتقليدية، عمان: دار نسيم للنشر والتوزيع، 2006.
- 1-74- موسى مطر وآخرون، التجارة الخارجية، عمان: دار صفاء للنشر والتوزيع، 2001.
- 1-75- موفق عدنان عبد الجبار الحميري، أساسيات التمويل والاستثمار في صناعة السياحة، عمان: الوراق للنشر والتوزيع، 2010.
- 1-76- نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، عمان: مكتبة المجتمع العربي للنشر والتوزيع، 2008.
- 1-77- هيل عجمي جميل الجتابي، رمزي ياسع أرسلان، النقود والمصارف والنظرية النقدية، عمان: دار وائل للنشر، 2009.
- 1-78- وسيم محمد حداد وآخرون، الخدمات المصرفية الإلكترونية، عمان: دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، 2012.
- 1-79- يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، الجزائر: دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، 2010.

2. الرسائل الجامعية:

- 2-1- رشيد شلالي، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، (مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2011).

- 2-2- سلمى سلطاني ، دور الجمارك في سياسة التجارة الخارجية، (رسالة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2003).
- 2-3- عادل هبال ، إشكالية القروض المصرفية المتعثرة، (مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2012).
- 2-4- نجمة دامية علودة ، دور المؤسسات المصرفية في التجارة الخارجية، (مذكرة ماجستير ، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة مولود معمري، تيزي وزو، 2014).
- 2-5- نورة بوكونة ، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، (مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية، العلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3، 2012).

3. الملتقيات والمداخلات:

- 3-1- صليحة بن طلحة ، بوعلام معوشي ، دور عقد تحويل الفاتورة في تمويل وتحصيل الحقوق، مداخلة ضمن الملتقى الدولي حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات والمؤسسات، الجزائر، 2006.
- 3-2- عاشور كتوش ، قورين حاج قويدر، دور الإعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية، مداخلة ضمن الملتقى الدولي بعنوان سياسات التمويل وأثرها على المؤسسات والاقتصاديات النامية، جامعة محمد خيضر بسكرة، الجزائر، 21 و 22 نوفمبر 2006.

4. المجلات:

- 4-1- الجيلاي عجة، الإصلاحات المصرفية في القانون الجزائري في إطار التسيير الصارم لشؤون النقد والمال، مجلة إقتصاديات شمال إفريقيا، العدد 4، جامعة الشلف، الجزائر، بدون سنة.

5. الموسوعات:

- 5-1- محمود الكيلاني، الموسوعة التجارية والمصرفية: عمليات البنوك، عمان: دار الثقافة للنشر والتوزيع، 2008.

6. المقابلات:

6-1- مقابلة مع السيد بن عزوز عبد الوهاب، رئيس مصلحة التجارة الخارجية بوكالة جيجل 48 لبنك الجزائر الخارجي، 2016.

ثانيا: مراجع باللغة الأجنبية

1. الكتب:

- Bernet Rollande, **Principes de technique bancaire**, paris: Dunod, 25^e édition , 2008.

قائمة

الملاحق

الرقم	عنوان الملحق
01	طلب التوطين
02	طلب فتح الإعتماد المستندي
03	SWIFT MT 700 (دفع لأجل)
04	وصل تسليم المستندات
05	SWIFT 754
06	التغطية بالعملة الصعبة (تخصيص المبالغ بالعملة الصعبة عن طريق البنك المركزي)
07	وثيقة تتضمن التسعيرة اليومية التجارية
08	SWIFT MT 700 (دفع مباشر)
09	بوليصة الشحن
10	الفاتورة البدائية
11	شهادة المنشأ
12	قائمة الطرود والوزن
13	شهادة المطابقة
14	وثيقة EX 1
15	وثيقة EUR 1
16	الفاتورة النهائية

المنخص

ملخص

تعتبر التجارة الخارجية من بين القطاعات التي توليها مختلف دول العالم اهتماما بالغاً نظراً لما تلعبه هذه الأخيرة من دور بارز في تطوير اقتصاديات الدول عن طريق تحريك وتنشيط العلاقات بين مختلف الأعوان الاقتصاديين المقيمين في دول مختلفة، ومن أجل تسهيل وتسريع هذه المبادلات تتدخل البنوك التجارية لتمويل مختلف عمليات التجارة الخارجية.

وتهدف هذه الدراسة إلى محاولة معرفة مدى كفاءة الدور الذي تلعبه البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية باعتبارها العصب الحساس والمحرك الأساسي لها.

وبعد الدراسة التطبيقية لبنك الجزائر الخارجي وكالة جيجل 48، توصلنا إلى أن الوكالة تستعمل كل من الإعتماد والتحصيل المستندي وقد تم الاستغناء عن باقي التقنيات وخاصة تلك المتعلقة بالتمويل المتوسط وطويل الأجل كقرض المورد وقرض المشتري، إضافة إلى التركيز على تمويل مجال الواردات وإهمال مجال الصادرات.

الكلمات المفتاحية: التجارة الخارجية، البنوك التجارية، التمويل، الإعتماد المستندي.

Summary

Foreign trade is considered as one of the sectors that various countries of the world give so much attention, because of its recent and prominent role in the development of countries economies, by moving and activate relations between various economic agents residing in different countries. In order to facilitate and accelerate these exchanges, commercial banks interject to finance various foreign trade operations.

The aim of this study is to try to find out how is efficient the role that commercial banks play in financing foreign trade, because of its importance.

After the applied study of the External Bank of Algeria -agency of jijel 48- we determined that the agency is using both accreditation and documentary credit, and it dispensed from the rest of the techniques which are relating to average funding especially those which are relating to average funding and long-term private loan supplier and loan buyer, in addition to focusing on the financing of the field of imports and the neglect of the area of exports.

key words: Foreign Trade, Commercial banks, Finance, Documentary credit.