



الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية

وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة الدكتور مولاي الطاهر سعيدة

كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير _ سعيدة

مذكرة تخرج لنيل شهادة الماستر في علوم التسيير

تخصص إدارة بنكية

أثر البنوك التجارية على تمويل التجارة الخارجية
"دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك التنمية المحلية"

وكالة سعيدة _ 2019

تحت إشراف الأستاذ:

د. عمر بلخير جواد

من إعداد الطالبة:

- بن حليمة رفيدة

أعضاء لجنة المناقشة:

- الأستاذ: بلعربي عبد القادر رئيسا

- الأستاذ: عمر بلخير جواد مشرفا

- الأستاذ: بربار حفيظة ممتحنا

السنة الجامعية 2018_2019

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

تشكرات

وَقُلْ رَبِّ زِدْنِي عِلْمًا (114) طه

ويقول الله في كتابه العزيز: { وَسَيَجْزِي اللَّهُ الشَّاكِرِينَ (144) }

الحمد لله رب العالمين.. خلق اللوح والقلم.. وخلق الخلق من عدم. ودير الأرزاق
والآجال بالمقادير وحكم.. وجمل الليل بالنجوم في الظلم

الحمد لله الذي وفقنا لهذا العلم والمعرفة وما كنا لنهتدي لولا أن هدانا الله
سبحانه وتعالى... قال النبي صلى الله عليه وسلم "من صنع إليكم معروفا فكافنوه، فإن
له تجدوا ما تكافنونه به فادعوا له حتى تروا أنكم كافتموه"

رسالة نبعثها بالاحترام والتقدير ولواننا أوتينا كل بلاغة لما كما بعد القول إلا
مقصرين... لكل مبدع انجاز، ولكل شكر قصيدة، ولكل مقام مقال، ولكل نجاح شكر
وتقدير، فجزيل الشكر نهديك ورب العرش يحميك... إلى الأستاذ "بلعريي محمد

القادر"

ونخص بجزيل الشكر والعرفان إلى كل من أشعل شمعة في دروب عملنا و إلى
من وقف على المنابر و أعطى من حصيلة فكره لينير دربنا إلى مدير بنك التنمية
المحلية "عثمان فقيهي" إلى الأساتذة الكرام في كلية العلوم الاقتصادية و

التجارية و علوم التسيير.

إهداء

سبحانك يا ربه... اسمك خير اسم... وذكرك شفاء للسقم حبك راحة للروح
والجسم.. فضلك لا يحصى بعدد أو علم. الحمد لله ربه العلمين. حمدا لشكركه أداء.. و
لحقه قضاء.. و لحبه رجاء.. ولثوابه عطاء.. اللهم صل على نبينا محمد.. زينه ربه و
حلاه.. وجعل طاعته طاعة لله. و من الخلق اصطفاه و اجتبا.. وفي القرآن الكريم
ذكره و ناداه.. و أمرنا بالتسليم عليه و الصلاة.. اللهم صل و سلم و بارك عليه و على
آله و صحبه و من اهتدى بهداه

إلى من سكن في أرواحنا أروع المعاني.. و غرس في أسمى العلي البذور.. إلى
من أخذن بأدينا و شجعن خطواتنا.. و خلقن بنا في عالم الحرية.. مداد القلب لن
يكفي.. لو نكتب به لإرضائكن.. إلى جدتي الغالية أطال الله في عمرها و أمي
الحبيبة

إلى روح أخي "بن حليلة نجيب" الطاهرة رحمة الله عليه وأسكنه مسج جنازه
إلى كل أفراد عائلتي و صديقاتي و من شجع خطواتي

بن حليلة رفيقة

فهرس المحتويات

بسملة.....	
تشكرات.....	
إهداء.....	
ملخص.....	
مقدمة عامة.....	أ- و
الفصل الأول : مفاهيم عامة حول البنوك التجارية.....	07
تمهيد الفصل.....	08
المبحث الأول : ماهية البنوك التجارية.....	08
المطلب الأول : نشأة ومفهوم البنوك التجارية.....	08
المطلب الثاني : أهمية و خصائص البنوك التجارية.....	11
المطلب الثالث: وظائف و أهداف البنوك التجارية.....	14
المبحث الثاني : البنوك التجارية أنواعها وهيكلها التنظيمي.....	21
المطلب الأول : الهيكل التنظيمي للبنوك التجارية.....	21
المطلب الثاني : أنواع البنوك التجارية.....	24
المطلب الثالث: موارد و استخدامات البنوك التجارية.....	26
المبحث الثالث : مفاهيم عامة حول التمويل.....	31
المطلب الأول: مفهوم وأهمية التمويل.....	31
المطلب الثاني : مصادر التمويل.....	32
المطلب الثالث : مخاطر التمويل.....	44
خلاصة الفصل الأول.....	46
الفصل الثاني : علاقة البنوك التجارية بتمويل التجارة الخارجية.....	47
المبحث الأول : عموميات حول التجارة الخارجية.....	48

- المطلب الأول : ماهية التجارة الخارجية وأهمتها49
- المطلب الثاني : العوامل المؤدية لقيام التجارة الخارجية51
- المطلب الثالث : سياسات التجارة الخارجية أهدافها وأنواعها52
- المطلب الرابع : مخاطر تمويل التجارة الخارجية.....55
- المبحث الثاني : التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية.....57**
- المطلب الأول : الاعتماد المستندي.....57
- المطلب الثاني : التحصيل المستندي.....62
- المطلب الثالث : تحويل الفاتورة.....63
- المطلب الرابع : خصم الكمبيالة المستندية64
- المبحث الثالث : التمويل المتوسط والطويل الآجال للتجارة الخارجية.....65**
- المطلب الأول : قرض المشتري و المورد66
- المطلب الثاني : التمويل الجزافي.....70
- المطلب الثالث : العقد الإيجاري الدولي.....71
- المطلب الرابع : الضمانات البنكية.....73
- 77.....خلاصة الفصل الثاني**
- 78.....الفصل الثالث : دراسة حالة بنك التنمية المحلية LDB**
- المبحث الأول :تقديم بنك التنمية المحلية LDB80**
- المطلب الأول :نبذة عن بنك التنمية المحلية80
- المطلب الثاني :مهام بنك التنمية المحلية وأهدافه81
- المطلب الثالث : الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية.....83
- المبحث الثاني : تقديم بنك التنمية وكالة سعيدة BDL.....85
- المطلب الأول : الإطار التشريعي والتنظيمي لبنك التنمية المحلية لولاية سعيدة BDL....80

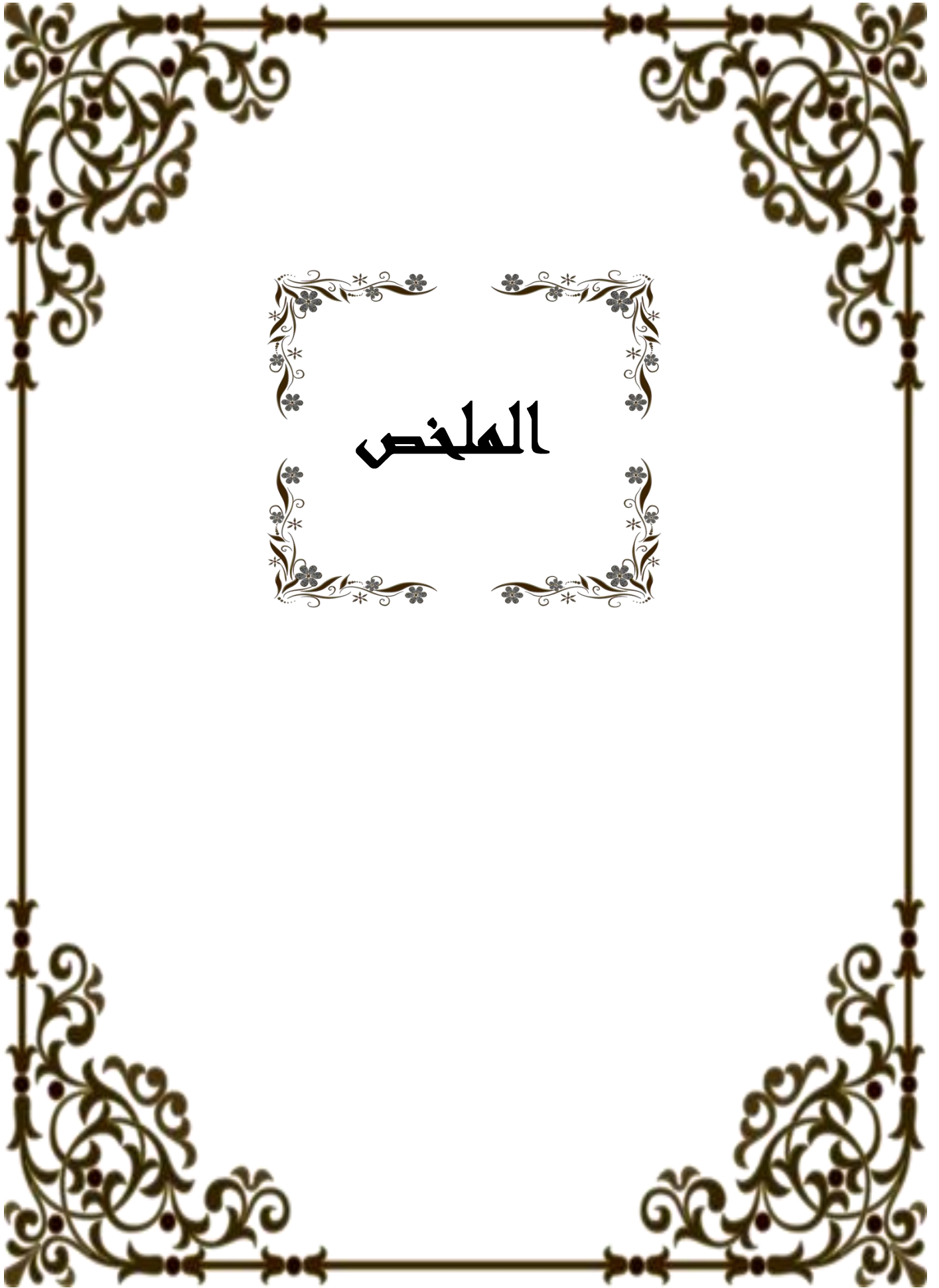
المطلب الثاني : الهيكل التنظيمي للوكالة	87
المطلب الثالث : عمليات تمويل الاستراد ببنك التنمية المحلية وكالة سعيدة	88
المبحث الثالث: دراسة تطبيقية خاصة بالاعتماد المستندي لدى وكالة بنك التنمية المحلية بولاية سعيدة.	90
المطلب الأول : التوطين البنكي	90
المطلب الثاني : التوطين البنكي للاستيراد	92
المطلب الثالث : طلب فتح الاعتماد في وكالة بنك التنمية سعيدة	101
خلاصة الفصل الثالث	105
خاتمة عامة	107
قائمة المراجع	112
الملاحق	117

قائمة الأشكال

الصفحة	الشكل	رقم
22	الهيكل التنظيمي للبنك التجاري	01
76	ملخص الضمانات	02
83	الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية	03
84	هيكل الثاني لبنك التنمية المحلية	04
87	هيكل التنظيمي لوكالة التنمية المحلية سعيدة	05

قائمة الملحق

الصفحة	الملحق	رقم
117	Organigramme de la Banque de Développement Local	01
118	Organigramme de l'Agence Siège du Pole Commercial	02
119	Conditions générales Pour les crédits documentaires à l'importation	03
120	Banque de Développement Local	04
121	Demande D'ouverture de dossier de domiciliation «IMPORT»	05



المخلص



المخلص

قطاع التجارة الخارجية عموما يعتبر جزءا عضويا في هيكل الاقتصاد ويعتبر بمثابة القوة الدافعة للتنمية الاقتصادية، وتختلف أهميته من دولة إلى أخرى ويرجع ذلك إلى التفاوت بين الدول من عدة نواحي، وتعد البنوك التجارية مركزا حيويا في تمويل عمليات التجارة الخارجية التي تعتبر من أهم وأخطر الأعمال المصرفية وأكثرها دقة. و تهدف دراستنا إلى إبراز مختلف عمليات تمويل التجارة الخارجية التي تقوم بها البنوك وبصفة خاصة البنك التنمية المحلية الذي هو محل دراستنا، حيث عالجت الدراسة الجانب النظري الذي يبين فيه أهمية عملية التمويل في التجارة الخارجية وتتبع مختلف مراحل التي مرت بها ، ثم جزء تطبيقي عرض من خلاله دراسة ملف إعتماد مستندي حالة إستراد والوقوف على مدى تطبيق البنك التنمية المحلية على مختلف تقنيات تمويل التجارة الخارجية .

الكلمات المفتاحية:

التجارة الخارجية - البنوك التجارية - التمويل - الاعتماد المستندي

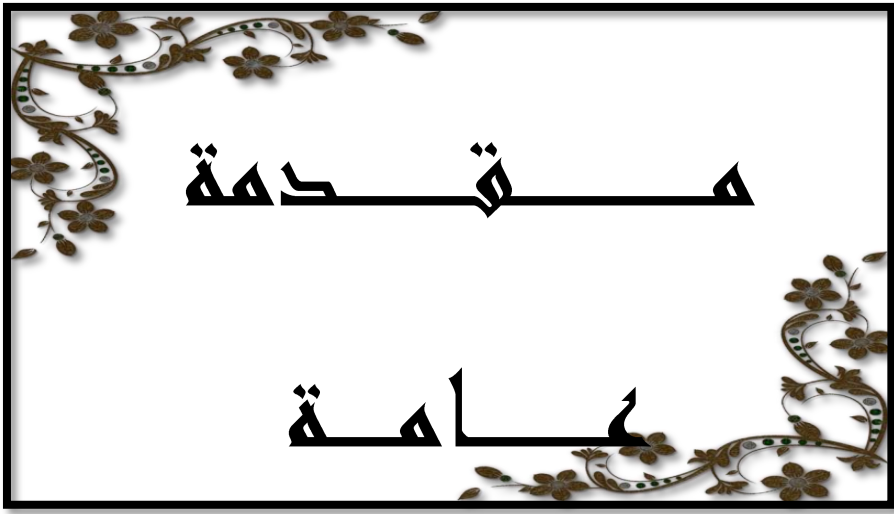
Résumé

Le secteur du commerce extérieur en général est considéré comme faisant partie intégrante de la structure économique et considéré comme le moteur du développement économique, Son importance varie d'un pays à l'autre en raison des disparités qui existent entre les pays à de nombreux égards: les banques commerciales sont un centre vital pour le financement des opérations de commerce extérieur, considérées comme l'activité bancaire la plus importante et la plus dangereuse.

Et notre étude vise à mettre en évidence les différents commerce extérieur par les banques, en particulier, la banque de développement local, qui est le lieu de notre étude, où il a abordé le côté théorique de l'étude qui montre l'importance du processus de financement du commerce extérieur et de garder trace des différentes étapes vécues par les opérations de financement du commerce extérieur, et une partie pratique Au cours de quoi il a présenté une étude sur un dossier de crédit documentaire et sur la mesure dans laquelle la banque a appliqué le développement local à diverses techniques de financement du commerce extérieur.

les mots clés:

Commerce extérieur - Banques commerciales - Finance - Crédit documentaire



مقدمة عامة

إن توسع العلاقات الاقتصادية الدولية بين مختلف الدول والتكتلات الاقتصادية وخاصة في ميدان التجارة الخارجية التي تكمن فيما هو معروف من قضايا التصدير والاستيراد والأسواق الدولية بصورها المختلفة، وأصبحت الشغل الشاغل لكثير من المفكرين و الباحثين وصانعي القرار ومعاهد البحوث في مختلف دول العالم بالإضافة إلى المنظمات الاقتصادية الدولية و الإقليمية.

كما أن توسع العلاقات التجارية بين مختلف الدول أدى إلى تعقد العمليات التجارية وزيادة مخاطرها وهذا راجع لانعدام الثقة بين المتعاملين الاقتصاديين والبعد الجغرافي مما تطلب ضرورة تدخل الهيئات المالية وخاصة البنوك من اجل ضمان السير الحسن والتقليل من المخاطر وذلك بتوفيرها لتقنيات وتسهيلات تعمل على إتمام المعاملات والإجراءات دون أي نواقص مستعملة وسائل تغطية تضمن حمايتهم من مخاطر محتملة الوقوع.

وبقدر ما تطورت التجارة الخارجية، تطور عمل البنوك التجارية والتي تدخل فيها كطرف ممول لها من خلال توفير مجموعة من الأدوات التمويلية المتنوعة التي تؤدي إلى تحفيز المتعاملين الاقتصاديين لممارسة عمليات الاستيراد والتصدير، إلا أن عمل هاته البنوك لا يخلوا من المخاطرة التي لا يمكن تجنبها على مستوى كل الخدمات البنكية المقدمة بما فيها تقنيات تمويل التجارة الخارجية، إذ على البنك أن يحسن التعامل مع هذه الأدوات وأساليب تطبيقها في محاولة منه للتسيير الفعال لها وذلك من اجل تسيير المخاطر المرتبطة بها.

وقد اعتبر مشكل التمويل من أصعب و اعقد المشاكل التي تواجه التنمية الاقتصادية في كل دول العالم مما استوجب تدخل بعض الجهات كالبنوك و المؤسسات المالية للتقليل من هذه المخاطر و المشاكل، وذلك عن طريق تطوير تقنياتها التمويلية ووسائل الدفع لتسهيل حركة التبادلات الدولية.

مقدمة عامة

و الاعتماد المستندي هو من ضمن الوسائل المتاحة لتوفير الثقة و التقليل من هذه الخطورة وهو تقنية من بين التقنيات الأكثر استعمالاً من طرف المتعاملين الاقتصاديين.

وتبرز أهمية البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية في فتح الاعتمادات المستندية لتمويل عمليات الاستيراد والتصدير مبرزتاً بذلك دورها التنموي والاستثماري وعملها في تحفيز التنمية الاقتصادية والمستدامة من خلال العديد من الأدوات والمنتجات المصرفية.

الإشكالية :

- هل تعتبر آليات و تقنيات التمويل المعتمدة من قبل البنوك التجارية كفيلاً بتمويل التجارة الخارجية؟

الأسئلة الفرعية :

- ما هو دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية؟

- ما هي أشكال تمويل التجارة الخارجية؟

- ما سبب لجوء الأعوان الاقتصاديين إلى آلية الاعتماد المستندي في تمويل للتجارة الخارجية؟

فرضيات البحث

- تحرير التجارة الخارجية باعتبارها المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية

- تعتبر البنوك التجارية كوسيط و ممول لعملية ترقية التجارة الخارجية

- تساهم البنوك التجارية في تطوير التجارة الخارجية عن طريق مختلف القروض الخاصة بعملية التمويل

- الاعتماد المستندي تقنية بنكية دولية تحكمها القواعد الدولية الموحدة، لذلك تمنح الحماية القصوى لكل من المستورد والمصدر من مخاطر التجارة الخارجية.

مقدمة عامة

أهمية البحث :

- الوصول إلى صورة دقيقة تصف واقع التجارة الخارجية في الوقت الحالي
- تأتي هذه الدراسة كمساهمة عملية في أحد المواضيع المهمة و هي مواضيع الاقتصاد الدولي و التجارة الخارجية
- محاولة تقديم رصيد علمي إلى كل المهتمين و الباحثين
- المعرفة الدقيقة لواقع التمويل البنكي للتجارة الخارجية بصفة عامة و بنك التنمية المحلية وكالة سعيدة و ذلك في ظل الإجراءات الجديدة التي فرضت التعامل بالاعتماد المستندي .

أهداف البحث

- الإجابة على الأسئلة الواردة في الإشكالية.
- المساهمة في إعطاء صورة حية عن النظام المصرفي وجهازه المكلف بتمويل التجارة الخارجية.
- مدى تأثير البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية.
- تقديم أهم الباليات المطبقة في تمويل التجارة الخارجية .
- إبراز مدى مساهمة الاعتماد المستندي في ترقية التجارة الخارجية باعتباره أداة فعالة لتسوية المعاملات التجارية

أسباب اختيار الموضوع:

- التخصص لفرع بنوك.
- أهمية موضوع تمويل التجارة الخارجية وخاصة و أن بلادنا تتجه نحو الاقتصاد الحر
- كثرة التعامل بتقنية الاعتماد المستندي في البنوك التجارية.

مقدمة عامة

صعوبات الدراسة :

الصعوبات التي وجهتنا في هذا الموضوع وهي أثناء فترة التربص تتمثل في صعوبة الوصول إلى المسؤولين المكلفين بمصلحة التجارة الخارجية على مستوى الوكالة وعدم تقديم الوثائق الخاصة والقول بأنها سرية.

المنهج المتبع :

في سبيل التحقق من صحة فرضيات الدراسة اعتمدنا في بحثنا هذا على المنهج الوصفي والتحليلي من خلال التطرق الى مختلف مفاهيم البنوك التجارية و التجارة الخارجية و عرض أهم تقنيات الدفع في عملية التصدير والاستيراد إذ أنها تضمن حقوق المتعاملين التجاريين من خلال وسائل الدفع المباشرة أو عن طريق المستندات كالاتماد المستندي والتحصيل المستندي و منهج دراسة ملف اعتماد مستندي حالة استراد من طرف بنك التنمية المحلية BDL بوكالة سعيدة .

تقسيمات الدراسة :

بغرض دراسة الإشكالية ومن أجل معالجة هذا الموضوع ثم تقسيم البحث إلى ثلاثة فصول، فصلين نظريين و فصل تطبيقي:

الفصل الأول :

تم التطرق فيه إلى المفاهيم العامة حول البنوك التجارية، بالإضافة إلى المفاهيم الخاصة بالتمويل.

الفصل الثاني :

خصص في هذا الفصل إلى ماهية التجارة الخارجية، و مراحل تطورها و ذلك تم التطرق إلى طرق تمويل البنوك التجارية للتجارة الخارجية .

الفصل الثالث :

تم في هذا الفصل دراسة حال الاعتماد المستندي في بنك التنمية المحلية BDL وكالة سعيدة.

الدراسات السابقة:

لقد تم التعرض في كثير من الدراسات لدور البنوك في تمويل التجارة الخارجية والآليات التي تعتمد عليها و لقد حظي الاعتماد المستندي على اهتمام كبير من طرف الباحثين وذلك راجع إلى نسبة التعامل به و مدى إقبال المستورد عليه.

و فيما يلي يمكن عرض ابرز هذه الدراسات التي لها علاقة بموضوع الدراسة.

- عبد القادر شاعة، في الاعتماد المستندي أداة دفع و قرض دراسة واقع الجزائر ،رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية،جامعة الجزائر ، 2006 .

حيث كان هدف الباحث من هذه الدراسة هو معرفة وسائل الدفع و التمويل التي تعتمد عليها المؤسسات في تمويل نشاطها و اختار الاعتماد المستندي باعتباره أداة دفع و قرض قصيرة الأجل تلجأ إليه المؤسسات و التجار في اغلب عمليات الاستيراد.

و كانت نتائج بحثه أن الاعتماد المستندي هي تقنية تعتمد على المستندات يلجأ إليها المستورد لثقتة بالمصدر رغم تحمله مصاريف أخرى لفتح الاعتماد إلا أن ذلك يمنحه الاطمئنان باعتبار إن البنك هو المسؤول.

-نورة بوكونة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية فرع تحليل الاقتصادي، جامعة الجزائر 2012.

كان الهدف من هذه الدراسة إبراز دور الدولة في تطوير التجارة الخارجية وضرورة تحريرها من اجل تحقيق معدلات عالية من التنمية و التعرف على السياسات المنتهجة ومدى تأثيرها في التجارة الخارجية و تمويلها و إبراز أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية .واستخلص من هذه الدراسة أن تكون عمليات التجارة الخارجية في غنى عن المخاطر

مقدمة عامة

المحتملة و غير المتوقعة التي تتعرض لها أثناء مراحل سيرها، فلا بد من إرفاقها بالوثائق اللازمة و الضرورية و اختيار وسيلة الدفع . بدقة و عناية لتجنب تحمل تكاليف أكبر ، وحتى تضمن للمصدر وصول المبلغ المحدد في الوقت المفروض و تعدد تقنيات تمويل التجارة الخارجية، من قصيرة ومتوسطة وطويلة الأجل، وعلى المتعامل اختيار الطريقة المثلى للتمويل التي تناسب شروطه التجارية

- **ليندة حسان**، انعكاسات الاعتماد المستندي على التجارة الخارجية الجزائرية ، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص إدارة العمليات التجارية، جامعة الجزائر . 2012-2013.

كان هدف الباحث من خلال هذه الدراسة التأكيد على الدور المتنامي للاعتماد المستندي كأحد الطرق الأساسية لتمويل التجارة الخارجية، و كذا توسع العلاقات التجارية مع الدول الأجنبية ومحاولة تقييم الاعتماد المستندي كوسيلة دفع دولية ودوره في تأطير التجارة الخارجية الجزائرية، و الوصول إلى تحقيق شفافية أكبر في العمليات التجارية و المالية.

وكانت نتائج هذه الدراسة أن توجه المستوردون الجزائريون مؤخرا إلى فتح اعتمادات مستندية مع قبول ورقة تجارية ، وذلك لغرض الاستفادة من مهلة التسديد من بيع البضائع المستوردة أو استعمالها في العملية الإنتاجية ويساهم الاعتماد المستندي في إضافة الشفافية على التعاملات التجارية الخارجية، من خلال متابعة و مراقبة البنوك للمستندات المقدمة من طرف المصدر

-من خلال هذه الدراسات يمكن أن نميز بينها وبين دراستنا، حيث أنها تقريبا تركز على الاعتماد المستندي كأداة للدفع، أما دراستنا فتم التركيز فيه على كل من تقنية المستندي وتقنية التحصيل

A decorative border with intricate floral and scrollwork patterns in black ink, framing the entire page. The border is composed of four corner pieces and four side pieces, all featuring elegant, symmetrical designs.

الفصل الأول

ماهية البنوك التجارية

الفصل الأول : ماهية البنوك التجارية

تمهيد الفصل

تعتمد كل الدول في عالمنا المعاصر على بعضها البعض لإشباع جزء من حاجاتها إلى السلع والخدمات، هذه الحقيقة تميز العلاقات الاقتصادية بين الدول منذ عصور طويلة، والحقيقة التي تؤكدتها التجارة الخارجية كل يوم هي أن دول العالم لا تستطيع أن تعيش منعزلة عن بعضها متبعة في هذا الانعزال الاكتفاء الذاتي بصورة شاملة ولفترة طويلة من الزمن.

ولهذا كان من الضروري تدخل البنوك كونها أهم ضامن تمويل للتجارة الخارجية في أي مجتمع بوضع تقنيات تسمح بالتعامل وفق نظام الصفقات وتخفيض المخاطر بإعطاء ضمانات لازمة في عملية تنظيم وتمويل التجارة الخارجية، وبالتالي بعث التجارة الخارجية نحو الرقي والازدهار .

وسنتطرق في هذا الفصل إلى أبرز الجوانب المتعلقة بالبنوك من ماهية البنوك التجارية، أنواع ووظائف البنوك التجارية وكذلك مواردها واستخداماتها. كما سنحاول الإحاطة بكل الجوانب المتعلقة بالتجارة الخارجية من مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها، أسباب قيامها وأسباب التخصص فيها وكذلك سياساتها .

المبحث الأول : ماهية البنوك التجارية

المطلب الأول : نشأة ومفهوم البنوك التجارية

التطور التاريخي للبنوك التجارية:

تعتبر البنوك التجارية ركيزة من ركائز النظام المصرفي و هي في الدرجة الثانية بعد البنوك المركزية, و هي من أقدم البنوك من حيث النشأة, حيث أن البنوك لم تنشأ في صورتها الراهنة كما لم تظهر دفعة واحدة و إنما مرت بمراحل تطور طويل قام على أنقاض مجموعة من النظم البدائية السابقة التي كانت تتولى عمليات الائتمان في صورته

الأولى، وهي كبار التجار و المرابين و الصياغ. و لقد تمكنت البنوك الحديثة في القضاء عليها و الحلول محلها .

كبار التجار: و هم الدين كانت لشهرتهم موضع ثقة لدى الأفراد المحيطين بهم بتلقي ودائعهم ويساعدون

بأموالهم في تنشيط التجارة ومعاونة التجار، و كانت وظيفة كبار التجار تنحصر في حفظ الودائع مقابل شهادات إيداع المودعين تثبت حقهم في الوديعة. و بذلك فلم يتخط دور التجار في هذه المرحلة مجرد حراسة الأموال مقابل عمولة يحصل عليها.

المرابين: هم فئة من الأفراد يتخصصون في منح القروض من أموالهم الخاصة لمن يحتاج إليها مقابل عمولة كبيرة جدا كانت تسمى ربا، وظيفتهم هنا هي منح الائتمان (القروض).

الصاغة: هم تجار المعادن النفيسة و خاصة الذهب، في البداية كان الأفراد يقصدون الصاغة بقصد الكشف عن عيار النقود المعدنية، و بعد ذلك تطور الأمر فأصبحوا يبيعون العملات المعدنية من كل الأنواع .

ثم بدأ الأفراد يثقون في هؤلاء التجار ويودعون أموالهم لديهم للحراسة مقابل شهادات الإيداع و بذلك جمعوا إلى جانب مهنتهم الأصلية و هي الصاغة مهنة أخرى و هي أعمال الصرافة و الصرف.

البنوك التجارية الحديثة: ظهرت البنوك التجارية لتجمع بين كافة الوظائف السالفة بيانها، فالبنوك الحديثة

لا تقف عند حراسة ودايع العملاء كما كان يفعل أشهر التجار، و هي لا تقف عند منح القروض من أموالها الخاصة كما كان يفعل المرابون و هي أخيرا لا تكتفي بعمليات الصرافة و الصرف وحدها كما كان يفعل الصاغة، و إنما تقوم البنوك الحديثة بكل هذه العمليات من صرف و صرافة و من منح القروض و قبول الودائع¹.

¹ - بوعتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة، 2000، ص6.

-و الجديد في هذه البنوك هو أنها لا تمنح القروض من أموالها الخاصة و إنما من ودائع العملاء و أيضا فهي تقترض لتقرض،و أكثر من هذا فإن البنوك الحديثة لم تعد تقتصر على منح القروض من النقود التي أودعت لديها فعلا و إنما صارت تمنحها من ودائع العملاء و من ودائع أخرى تخلقها البنوك ،و لذلك اتسعت مقدرتها على الإقراض و منح الائتمان إلى حد بعيد.

-تأسس أول بنك في مدينة البندقية الايطالية سنة 1517، ثم أعقبه في عام 1609 إنشاء بنك أمستردام، وكان غرضه الأساسي حفظ الودائع وتحويلها عند الطلب من حساب مودع إلى حساب مودع آخر، غير أنه لم يحافظ على ثقة الأفراد، حيث توقف عن الدفع وأغلقت أبوابه عام 1814 .

أخذ عدد البنوك يزداد تدريجيا منذ بداية القرن 18، وكانت غالبيتها مؤسسات يمتلكها أفراد وعائلات، حيث كانت القوانين تقضي بحماية المودعين، ففي حالة الإفلاس يمكن الرجوع إلى الأموال الخاصة لأصحاب هذه البنوك. تلك القوانين وتعديلاتها أدت إلى إنشاء البنوك كشركات مساهمة والفضل في ذلك يعود إلى انتشار آثار الثورة الصناعية في دول أوروبا التي أدت إلى نمو الشركات وكبر حجمها، واتساع نشاطها، فبرزت الحاجة إلى بنوك كبيرة الحجم تستطيع القيام بتمويل هذه الشركات، وقد تم تأسيس عدد من هذه البنوك التي اتسعت أعمالها حتى أقامت لها فروعها في كل مكان .

هكذا نشأت البنوك التجارية بفعل الحاجة لتسهيل المعاملات على أساس الأجل والثقة.

تعريف البنوك التجارية

اشتقت كلمة بنك من المقاعد التي كان يجلس عليها الصرافون في أسواق البندقية وأمستردام أما الأصل اللغوي لها فهو الكلمة الإيطالية "بانكو" و التي تعني مصطبة، و يقصد بها في المصطبة التي كان يجلس عليها الصيارفة لتحويل العملة ،ثم تطور الأمر فيما بعد لكي يقصد بالكلمة المنضدة التي يتم فوقها عد و تبادل العملات ،بعدها أصبحت تعني المكان الذي توجد فيه تلك المنضدة وتجري فيه المتاجرة بالنقود، و استمدت البنوك التجارية

تسميتها من عملية قيامها بتقديم القروض القصيرة الأجل للتجار، و هي القروض التي تقل فترة سدادها عن السنة الواحدة حتى تمكنهم من تسديد قيمة مشترياتهم و الاستمرار في تنفيذ أعمالهم التجارية.

تجدر الإشارة إلى أنه يوجد مفهومين للبنوك التجارية الأول تقليدي أو كلاسيكي والآخر حديث.

المفهوم التقليدي: البنوك التجارية مؤسسات ائتمانية غير متخصصة تتولى قبول ودائع الأفراد و تلتزم بدفعها

عند الطلب أو بعد اجل قصير متفق عليه. كما أنها تمنح القروض القصيرة الأجل التي لا تزيد مدتها على سنة واحدة قابلة للتجديد و يطلق عليها كذلك بنوك الودائع في بنوك إنجلترا أما في باقي دول أوروبا فتعرف ببنوك الائتمان وفي إل و م أ تعرف بالبنوك الأهلية.

المفهوم الحديث: لم يعد الأمر يقتصر على قيامها بعمليات الائتمان قصير الأجل كتلقي الودائع الجارية من الأفراد و المشروعات و خصم الأوراق التجارية، و تقديم القروض قصيرة الأجل أي قطاع التجارة و الصناعة و لكن تطورت وظائفها و أصبحت تقوم بعمليات الائتمان الطويل الأجل عن طريق تمويل المشروعات الصناعية و الهيئات العامة برؤوس الأموال الثابتة و شراء السندات الحكومية و غير الحكومية و المشاركة في كثير من الأحيان في المشروعات الصناعية بنسبة من الأسهم فيها¹.

المطلب الثاني : أهمية و خصائص البنوك التجارية

أهمية البنوك التجارية

1- تحوي البنوك التجارية تقريبا ثلث الاصول المالية من مجموع جميع المؤسسات المالية في الاقتصاد.

2- لا تزال البنوك التجارية هي الوسيلة الرئيسية للدفع.

¹ - مدونة تجارة الالكترونية.

- 3- لدى البنوك التجارية القدرة على توليد الاموال من الاحتياطات المتولده من ايداعات الجمهور.
- 4- تعد البنوك التجارية الفناه الاساسية التي من خلالها تمرر الدولة سياساتها النقدية.
- 5- تعد البنوك التجارية هي قسم المخزن الرئيسي للنظام المالي.
- 6- يستطيع البنك التجاري تقديم خدمات مالية بشكل افضل واوسع من باقي المؤسسات المالية، كما يستطيع ان يلبي كل من الحاجات الائتمانية والدفع والتوفير لكل من الافراد والاعمال والحكومات¹.

خصائص البنوك التجارية

تعمل البنوك على تحقيق قدر كبير من الأرباح كغيرها من المؤسسات المالية التجارية و تتميز بعدة خصائص :

- تختص البنوك التجارية دون غيرها من المؤسسات و المشاريع التجارية بان معظم أصولها تشكل حقوق على مؤسسات و أشخاص في شكل ودائع مختلفة و تعتبر هي الوحيدة القادرة على خلق خصوم قابلة للتحويل من شخص لآخر أو حتى من مؤسسة إلى أخرى باستخدام شيك ، و تقوم بفتح حسابات جارية لعملائها و تحويلها إلى نقود ورقية أو العكس، و يكون ذلك بناء على طلبهم و إجراء عمليات المقاصة لحسابهم و يكون ذلك بأدنى سرعة و بأدنى جهد فتقوم بذلك البنوك التجارية بأهم وظيفة و هي إدارة عرض النقود في المجتمع .

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

- تتعامل البنوك التجارية في الأصول النقدية و المالية فقط كالودائع و القروض و الأوراق المالية ولا تدخل في مجالات استثمارات مباشرة في الأصول الحقيقية بحيث أن قوانين

¹ -Read More at :<https://accdiscussion.com/acc7019.html>

البنوك في كثير من دول العالم تمنع البنوك من التدخل في استثمار أصول حقيقة إلا بقدر الذي تحتمه طبيعة العمل مع البنك التجاري كامتلاك أصول ثابتة (مباني ، أثاث).

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

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

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

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

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

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

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

4- البنوك التجارية هي مشروعات أرس مالية هدفها الأساسي تحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح بأقل نفقة ممكنة¹.

المطلب الثالث: وظائف و أهداف البنوك التجارية

وظائف البنوك التجارية

من الوظائف التي تقوم بها البنوك التجارية ما هو تقليدي ارتبط بظهورها، ومنها ما ظهر نتيجة تطور العمل البنكي واتساع نطاق العمليات التي تزاولها البنوك .

1- الوظائف التقليدية للبنوك التجارية :

تتمثل الوظائف التقليدية التي تقدمها البنوك التجارية فيما يلي :

أ - قبول الودائع :

تعتبر هذه الوظيفة من أقدم وأهم الوظائف، حيث تتلقى البنوك التجارية الودائع من جهات وهيئات مختلفة، إذ أنها تعتبر من أكثر مصادر الأموال خصوبة، وتشكل الودائع الجزء الأكبر من موارد البنوك وعليها تتوقف الكثير من عمليات الوساطة البنكية كمنح القروض وإنشاء النقود. توجد أشكال من الودائع البنكية المعروفة في البنوك التجارية بوجه عام تتمثل في :

الودائع الجارية (تحت الطلب):

تتمثل الودائع الجارية في ودائع تتطلب التزاما حاليا من البنك، على أن يكون على استعداد في أي لحظة لمواجهة السحب منها .

¹ - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص11.

ودائع لأجل :

تتمثل في مبالغ مالية مودعة لدى البنك لفترة زمنية محددة كشهر أو سنة في مقابل دفع فائدة عليها من قبل البنك، ولا يجوز سحبها قبل تاريخ استحقاقها .

ودائع بإخطار :

هذا النوع من الودائع يتم فيه الاتفاق بين المودع والبنك عند فتح الحساب على مدة بقائها لديه، ولا يجوز سحبها فور انتهاء المدة إلا بعد إخطار البنك بنية السحب قبل التاريخ المحدد لسحبها بمدة معينة .

ودائع التوفير :

وهي تمثل مدخرات يودعها أصحابها لحين الحاجة إليها بدلا من تركها عاطلة في خزائنها الخاصة، وتقويت فرصة الحصول على عائد مقابلها دون التضحية باعتبارها سيولة، حيث يمكن السحب منها في أي وقت دون وجود قيود على السحب منها.

ب - تقديم القروض: يعمل البنك على توظيف موارده في شكل استثمارات متنوعة بمراعاة مبدئي السيولة والربحية ، تنقسم القروض الممنوحة إلى نوعين :

- **قروض بضمانات مختلفة:** أي قروض بضمانات المحاصيل الزراعية، المنقولات، الأوراق المالية، عقارات وغيرها .

- **قروض بدون ضمانات:** حيث يكون الضمان شخصا ويستند على السمعة الائتمانية للأشخاص¹.

¹- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص 13

الوظائف الحديثة للبنوك التجارية

لقد تغيرت نظرة البنوك إلى العمل المصرفي من مجرد تأديتها للخدمات التقليدية إلى القيام بوظائف حديثة وبتوجهات تتلاءم مع أهدافها المتنوعة، هذه الوظائف تكتسي طابعا من التجديد والاستحداث الناشئ عن اقتحامها مجالات جديدة ترى فيها بقاءها ونموها إضافة إلى حصولها على أرباح .

من هذه الوظائف نذكر :

تمويل عمليات التجارة الخارجية :

تلعب البنوك التجارية دورا رئيسيا في عملية تسوية المدفوعات الخارجية بين المستوردين والمصدرين من خلال فتح الاعتمادات المستندية أو التحويلات المستندية أو التحويلات العادية .

تحصيل الشيكات :

تعمل البنوك على تحصيل الشيكات الواردة إليها من عملائها عن طريق عملية التحويل الداخلي أو التحويل من خلال غرفة المقاصة. حيث يعتبر الشيك وسيلة لتحريك نقود الودائع، أي الحساب الجاري لدى البنوك التجارية سواء بالزيادة أو بالنقصان .

تحصيل الأوراق التجارية وخصمها:

الأوراق التجارية هي أدوات الائتمان قصيرة الأجل من أهمها الكمبيالة، السند الأذني، أذونات الخزنة، ويقوم البنك التجاري بتحصيل مستحقات عملائه من الأوراق التجارية من مصادرها المختلفة، كما يدفع ديونهم إلى مستحقيها سواء داخل البلد أو خارجه، وقد يحدث أن يقع حاملو الأوراق التجارية في أزمة سيولة، مما يضطرهم إلى اللجوء للبنوك التجارية قصد خصمها مقابل عمولة تعتبر بمثابة المقابل الذي تحصل عليه البنوك التجارية نتيجة تحويل الأخطار إليها¹.

¹ - صبحي تادرس قريصة، مدحت العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت، 1983، ص 131

إدارة محافظ الاستثمار :

تعمل البنوك التجارية على شراء وبيع الأوراق المالية لحسابها ولحساب عملائها، وكذلك متابعة الأسهم والسندات من خلال تطور الأسعار... الخ .

تقديم الاستشارات ودراسات الجدوى الاقتصادية لحساب الغير :

أصبحت البنوك تشترك في إعداد الدراسات المالية المطلوبة للمتعاملين معها لإنشاء مشاريعهم، ويتم على أساس هذه الدراسات تحديد الحجم الأمثل للتمويل وكذا طريقة السداد وتواريخها. وقد اكتست هذه الخدمة سمة الحداثة من التطورات المستمرة التي شهدتها أساليب وطرق دراسة الجدوى الاقتصادية للمشروع وقيام البنوك باستثمار أموال في البحث عن الأساليب الحديثة في ذلك .

التعامل بالعملات الأجنبية :

تتم عمليات شراء وبيع العملات الأجنبية عاجلا أم آجلا وذلك بالأسعار المحددة من قبل ال بنك المركزي أو حسب التنظيم الساري العمل به في مجال سوق الصرف، وقد تخصص عملية تحويل لعملة مبالغ بسيطة، إذ تقوم البنوك بتحويل مبالغ بحجم محدود ولأغراض معينة كالدراسة والعلاج... الخ .

إصدار البطاقات الائتمانية :

من أشهر الخدمات البنكية الحديثة التي تقدمها البنوك خاصة في الدول المتقدمة، ويتيح تقديم هذه الخدمة للمستفيدين منها الجمع بين مصادر المدفوعات النقدية بمعنى تحويل المستحقات المالية من شخص إلى آخر ومنح أو الحصول على ائتمان مع العلم أن كل شكل من أشكال بطاقات الائتمان يوفر نوعا من أنواع الائتمان كما سيتم بيانه لاحقا .

القيام بعمليات التوريق :

تتمثل عمليات التوريق في تحويل الديون أو الأصول المالية غير السائلة مثل القروض المصرفية إلى مساهمات في شكل أوراق مالية قابلة للتداول في أسواق رأس المال، وذلك

بييع الدين إلى مؤسسة مختصة في إصدار الأوراق المالية . يلجأ البنك إلى اعتماد هذه العملية عند حاجته الماسة إلى السيولة النقدية للتوسع في نشاطه التمويلي أو سداد بعض التزاماته المالية، ومن الطبيعي أن يبيع ديونه بسعر أقل من القيمة القائمة للدين كي يخلق حافزا في شرائها أملا في حصوله على ربح معقول .

تراعي البنوك التجارية أثناء قيامها بوظائفها سواء كانت تقليدية أو حديثة التي ظهرت كمتطلب لتطور البيئة التي تعمل فيها على مراعاة مبادئ أساسية لقيام النشاط البنكي¹.

أهداف البنوك التجارية

يمثل البنك التجارية أهمية كبيرة في الاقتصاد تختلف حسب الوظائف التي يؤديها و قد أشار البعض أن أهداف البنوك التجارية تنقسم إلى ما يلي :

أهداف عامة :

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

أهداف وظيفية :

و هي تلك الأهداف التي تتعلق بالنواحي التنفيذية مثل الأهداف التي تتعلق بعلاقات البنك مع العملاء و اختيار العمالة و غيرها ...²

كما يرى البعض الآخر أن أهداف البنك التجاري تنطلق من السمات التالية :

1-الربحية :

يتكون الجانب الأكبر من مصروفات البنك من تكاليف ثابتة تتمثل في الفوائد على الودائع و هذا يعني وفقا لفكرة الرفع المالي أن أرباح تلك البنوك أكثر تأثر بالتغيير في إيراداتها ذلك بالمقارنة مع مؤسسات الأعمال الأخرى لذا يقال أن البنوك التجارية تعد من أكثر

¹ - إسماعيل أحمد الشناوي، عبد النعيم مبارك، اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية

² - الطاهر عبد الله، النقود والبنوك والمؤسسات المالية، مركز اليزيد للنشر، 2006، ص 120

المؤسسات الأعمال تعرضا لأثار الرفع المالي فإذا ما زادت إيرادات البنك بنسبة معينة ترتب على ذلك زيادة الأرباح بنسبة أكبر على العكس من ذلك إذا انخفضت الإيرادات بنسبة معينة انخفضت الأرباح بنسبة أكبر بل قد تتحول أرباح البنك إلى خسائر و هذا يقتضي من إدارة البنك ضرورة السعي بزيادة الإيرادات و تجنب حدوث انخفاض فيها.

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

2- السيولة :

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

3-الأمان :

يتسم أرس مال البنك التجاري بأنه صغير نسبيا ، إذا ل تزيد نسبته إلى صافي الأصول عن % 10 عادة ، و هذا يعني صغر حافة الأمان بالنسبة للمودعين ، الذين يعتمد البنك على أموالهم كمصدر للاستثمار فالبنك لا يستطيع أن يستوعب خسائر تزيد عن قيمة أرس المال ، فإذا ازدت الخسائر عن ذلك فقد تلتهم جزء من أموال المودعين ، والنتيجة هي إفلاس البنك لذلك يسعى البنك دائما لكسب ثقة المودعين و هو يحرس كامل الحرس على أموالهم بما يمليه المنطق و القانون ، أي أخذ مطالب بإعادة الحق إلى أهله حيث يعبر عن هذا الحرس بضمانات يطلبها عن إقراضه للآخرين .

4-النمو :

يصل البنك إلى هدف النمو من خلال تعظيم أرقام نشاط الاقراض و الإيرادات المتولدة عنه و التي لا تتم إلا بجهد إنمائي منظم و مكثف ي ارضي شروط الإق ارض الجيد و استقطاب عملاء متميزين و التقييم المستمر لأداء و لسياسات البنوك المنافسة بالسوق ، حيث يكون على عاتق إدارة البنك تحقيق التوازن في نمو البنك يتناسب مع حجم موارده ، و الفرص التسويقية المتاحة أمامه ، و درجة العائد الممكن تحقيقه و درجة المخاطرة المصاحبة¹ .

و تفرض السمات المشار إليها ثلاث أهداف تهدي بها إدارة البنك التجاري :

يتمثل الهدف الأول في تحقيق أقصى ربحية Profitability من خلال زيادة الإيرادات طالما إن الجانب الأكبر من التكاليف هو من النوع الثابت و أن انخفاض في الإيرادات كفيلا بان يصاحبه انخفاض أكبر في الأرباح .

أما الهدف الثاني فيتمثل في تجنب التعرض لنقص شديد في السيولة Liquidity لما لذلك من تأثير على ثقة المودعين فيه .

¹ - زياد رمضان، إدارة البنوك، دار البداية للنشر، طبعة 1 ، 2008

و يتمثل الهدف الثالث في تحقيق أكبر قدر ممكن من الائتمان للمودعين Safety على أساس أرس مال صغير و لا يكفي لتحقيق الحماية المنشودة لهم ، هذا و من المتوقع أن تؤثر الأهداف الثلاثة (الربحية – السيولة – الأمان) على تشكيل السياسات الرئيسية التي تحكم الأنشطة المصرفية و يمكن ذكرها فيما يلي:

- جذب الودائع .

- تقديم القروض .

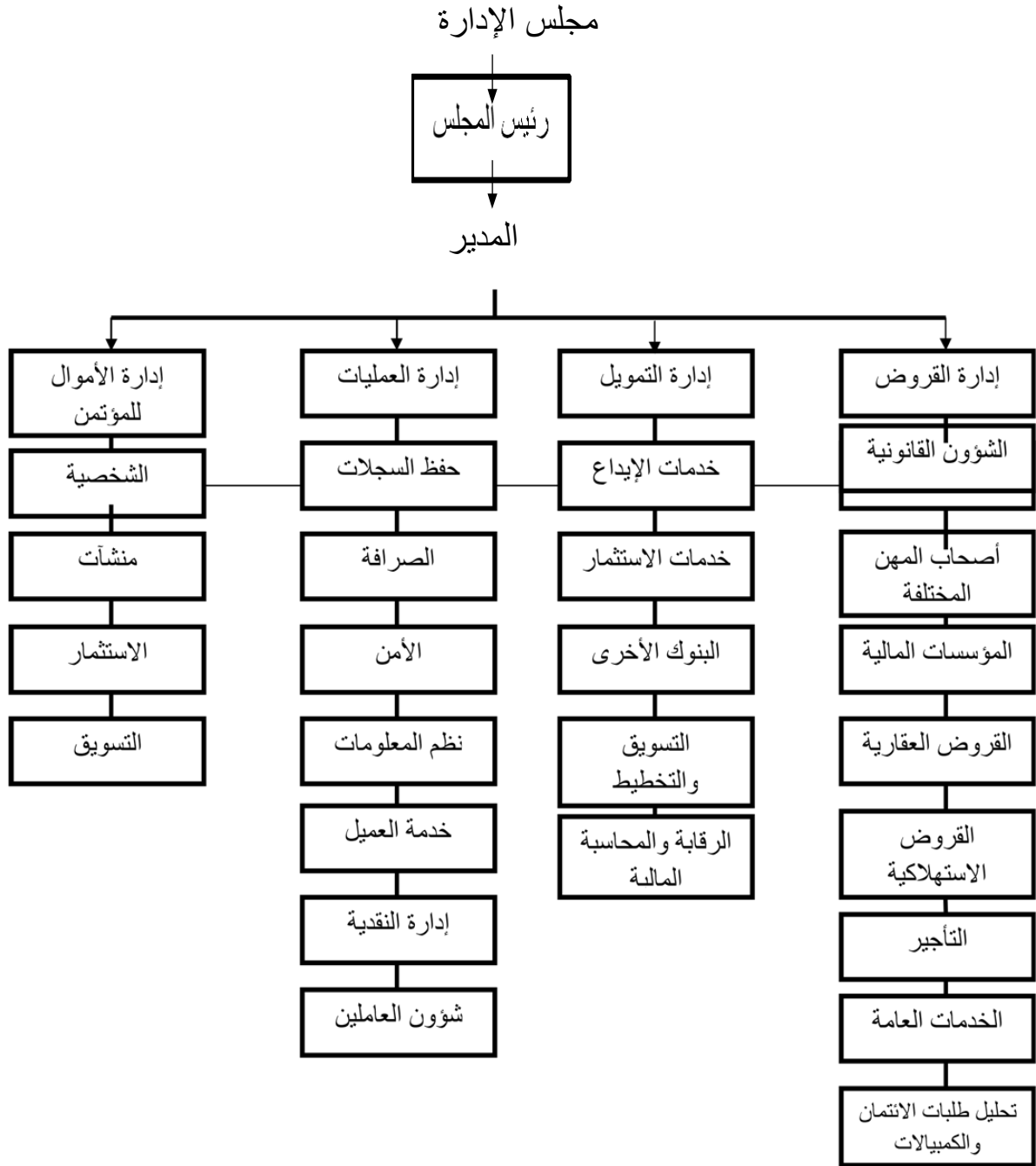
- الاستثمار في الأوراق المالية .

المبحث 2: البنوك التجارية أنواعها وهيكلها التنظيمي

المطلب 1: الهيكل التنظيمي للبنوك التجارية

تستدعي العمليات التي يقوم بها البنك التجاري وضع هيكل تنظيمي يوضح فيه مختلف الادارات التي تشرف على هذه العمليات وتسييرها, ليس هناك شكل تنظيمي موحد للبنوك التجارية، حيث يختلف الهيكل التنظيمي حسب الخدمات التي يقدمها البنك التجاري وحجمه، ولذلك يمكن وضع هيكل تنظيمي يحتوي على إدارات رئيسية وأخرى فرعية من خلال الشكل رقم (01) التالي:

شكل رقم (01): الهيكل التنظيمي للبنك التجاري :



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

- إدارة التمويل: تعمل هذه الأخيرة على توفير الأموال اللازمة لتقديم القروض المحصل على معظمها من قسم الودائع، كما تحتوي هذه الإدارة على أقسام الاستثمار المختص في الادخار، بالإضافة إلى قسم التخطيط والتسويق الذي مهمته تطوير الخدمات المالية وتسويقها. بينما قسم الرقابة المحاسبية والمالية فيعمل على مراقبة العمليات المحاسبية والتأكد من صحتها¹.

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

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

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

لكن مع التطور الحاصل في النظام البنكي، ظهر مؤخرا في الولايات المتحدة الأمريكية نشاط التامين في البنوك المتمثل في التامين الصحي، والتامين ضد البطالة والحوادث، أي يستطيع العميل الحصول على الخدمات التي يحتاجها: إيداع، إقتراض، تامينالخ، من

¹- لطرش الطاهر، تقنيات البنوك،المطبوعات الجامعية،الجزائر 2001،ص 78

مكان واحد، حيث يفرض البنك التجاري على العميل شراء بوالص التامين بدلا من شرائها من شركات التامين كشرط لحصوله على القرض¹.

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

- **المطلب 2: أنواع البنوك التجارية**

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

- **الفرع الأول: من حيث نشاطها ومدى تغطيتها للحدود الجغرافية .**

- **-البنوك التجارية المحلية :**

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

- **-البنوك التجارية العامة :**

- ويقصد بها تلك البنوك التي يقع مركزها الرئيسي في العاصمة أو إحدى المدن الكبرى وتباشر نشاطها من خلال فروع على مستوى الدولة أو خارجها وتقوم هذه البنوك بكافة الأعمال التقليدية للبنوك التجارية وتمنع الائتمان قصير الأجل ومتوسط الأجل وكذلك تباشر كلفة مجالات الصرف الأجنبي و تمويل التجارة الخارجية².

- **الفرع الثاني: من حيث حجم النشاط :**

- **بنوك الجملة:** ويقصد بها تلك البنوك التي تتعامل مع كبار العملاء والمنشآت الكبرى .

- **بنوك التجزئة:** ويقصد بها تلك البنوك التي تتعامل مع صغار العملاء والمنشآت الصغرى، لكنها تسعى لجذب أكبر عدد ممكن، فهي نشرة جغرافيا وتتعامل بأصغر

¹ محمد صالح وآخرون، " أسواق المال والمؤسسات المالية"، الدار الجامعية، مصر، 2004، ص: 302

² محمد عبد الفتاح الصرفي، إدارة البنوك - عمان 1 2007 ص32.

الوحدات المالية قيمة من خلال خلق المنافع الزمنية والمكانية ومنفعة التملك والتعامل للأفراد وبذلك فإن التجزئة تسعى إلى توسيع خدمات البنك من خلال المستهلك النهائي¹.

- الفرع الثالث: من حيث عدد الفروع :

- البنوك التجارية ذات فروع :

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

- بنوك السلاسل :

- نشأت بنوك السلاسل مع نمو حجم كبير لحجم البنوك التجارية و نمو حجم الأعمال التي تقدمها من اجل تقديم خدماتها إلى مختلف فئات المجتمع وهذه البنوك تعد نشاطها من خلال فتح سلسلة متكاملة من الفروع وهي عبارة عن عدة بنوك منفصلة عن بعضها إداريا ولكن يشرف عليها مركز رئيسي واحد يتولى رسم السياسات العامة التي تلتزم بها كافة وحدات السلسلة كما ينسق الأعمال والنشاط بين الوحدات بعضها ببعض ولا يوجد هذا النوع من البنوك التجارية إلا في الولايات المتحدة الأمريكية.

- بنوك المجموعات :

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

¹- هلال كهيبة، إجراءات منح القروض من طرف البنوك التجارية، مذكرة تخرج لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، فرع: نقود مالية وبنوك، جامعة بسكرة 2008-2009 ص 12

- البنوك الفردية :
- وهي منشآت صغيرة يمتلكها أفراد أو شركات أشخاص ويقتصر عملها في الغالب على منطقة صغيرة ، وتتميز عن باقي أنواع البنوك بأنها تقتصر توظيف مواردها على أصول بالغة السيولة مثل الأوراق المالية والأوراق التجارية المخصصة، وغير ذلك من الأصول القابلة للتحويل إلى نقود في وقت قصير ودون خسائر، ويرجع السبب في ذلك إلى أنها لا تستطيع تحمل مخاطر توظيف أموالها في قروض متوسطة أو طويلة الأجل لصغر حجم مواردها¹.
- البنوك المحلية :
- نشأت هذه البنوك لتباشر عملها في منطقة جغرافية محددة قد تكون مقاطعة أو محافظة أو ولاية أو حتى مدينة محددة، وان كان نظام الحكم المحلي في الدولة تتفاوت فيه قوانين المناطق الجغرافية، فان البنك المحلي يخضع للقوانين المحلية ولإشراف سلطات الرقابة على البنوك في منطقة عملها².
- **المطلب 3: موارد واستخدامات البنوك التجارية**
- تعتبر موارد البنك التجاري التزاما اتجاه الغير، أما استخداماته فتشير إلى كيفية الاستفادة من موارده المتاحة .
- ويمكن التعرف على موارد البنك التجاري واستخداماته لهذه الموارد من دراسة عناصر الخصوم والأصول في ميزانيته والتي من خلالها يمكن التعرف على مركزه المالي في لحظة معينة، كما يمكن تحديد حجم النشاط الذي يقوم به البنك .
- ونوجز موارد واستخدامات البنك التجاري في :
- الفرع الأول: موارد البنوك التجارية: وتنقسم إلى :
- الموارد الذاتية: " تمثل الموارد الذاتية التزامات المصرف قبل أصحاب الرأسماله" وتشمل ما يلي :

¹ - محمد السعيد وأنور، إدارة البنوك، الدار الجامعية الجديدة، القاهرة الإسكندرية 2005 ص 17
² - يعجل فريدة، تقنيات وسياسات التسيير المصرفي، ديوان الساحة المركزية بن عكنون الجزائر، 3، 2007

- رأس المال: وهو ما يدفعه المساهمون من أموال يتم استخدامها أساسا في إعداد المشروع لمزاولة نشاطه، ولا يشكل رأس المال إلا نسبة ضئيلة من إجمالي الخصوم، ومع ذلك فهو مؤشر لمتانة المركز المالي للمصرف وأساس الثقة التي يحظى بها في الدوائر المالية .
- الاحتياطات: هي مبالغ تك ونت على مر الزمان وتكون تحت تصرف البنك في أي وقت ومصدرها الأجزاء المتقطعة من الأرباح، وعلاوات إصدار الأسهم عند زيادة رأس المال¹ .

وتنقسم الاحتياطات إلى قسمين :

- ا- الاحتياطي القانوني: يكون البنك التجاري ملزما بتكوينه قانونا، أي يجب على إدارة البنك أن تحتفظ بجزء من الأرباح كاحتياطي وذلك لدعم مركزه المالي وبناء سمعة طيبة له .
- ب - الاحتياطي الخاص: يكون البنك التجاري حرا في الاحتفاظ به، وغالبا ما يطلق على هذا النوع من الاحتياطي اسم الاحتياطي الخفي² .
- 3الأرباح غير الموزعة: وهي تلك المبالغ التي يعمد البنك عدم توزيعها من إجمالي أرباحه، وهي مبالغ مؤقتة بطبيعتها حيث انه يتم حسابها عند تقدير الموارد المتاحة للاستخدام أو التوظيف، فالأرباح الغير موزعة بهذا المعنى هي عبارة عن بند ذو طبيعة انتقالية يقيد فيه ما يختلف البنك من أرباح تمهيدا لتوجيهها إلى غايتها النهائية، سواء أكانت توزيعات على المساهمين أو دعم الاحتياطي وتغطية الخسارة .
- 4المخصصات: ويقصد بها الأرصدة التي يتم تحميلها إجمالي النتيجة المحققة في نهاية الفترة المالية، بغرض مواجهة ظروف غير مرغوب فيها ومن أمثلة ذلك مخصصات الديون المشكوك فيها، ومخصصات هبوط أسعار الأوراق المالية، ومخصصات اهتلاك الأصول الثابتة .
- الموارد غير الذاتية: وهي الموارد المالية التي يتحصل عليها البنك التجاري من غير المساهمين، وهي تمثل النسبة الأكبر من إجمالي موارده وتشمل ما يلي :

¹ - إسماعيل احمد الشناوي، عبد المنعم مبارك، اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، دون سنة نشره، ص

253.

² - سلمان بوداب، اقتصاديات النقود والبنوك، المؤسسة الجامعية لدراسات والنشر والتوزيع، لبنان 1996، ص132

- **الودائع:** تعتبر الودائع المصدر الرئيسي لموارد البنوك التجارية، وهي عبارة عن ديون مستحقة لأصحابها على ذمة البنك، تكون في صورة إيداع حقيقي يمكن للبنك التجاري استخدامها لتقديم القروض، ويمكن التمييز بين عدة أنواع من الودائع :
- **أ- الودائع الجارية:** وتسمى أيضا بالودائع تحت الطلب، وهي عبارة عن مبلغ مالي يودع لدى البنك التجاري ويتعهد هذا الأخير بدفعه في أي وقت يشاء فيه صاحب الوديعة سحب جزء أو كل وديعته بدون سابق إنذار، وعادة لا تدفع البنوك التجارية فائدة على هذا النوع من الودائع إلا في بعض الحالات الاستثنائية، كأن يكون مقدار العملة الجارية كبير بالعملة الصعبة .
- **ب- الودائع لأجل:** وهي عبارة عن مبلغ مالي يودع لدى البنك التجاري لا يحق لأصحابها السحب منها إلا بعد انقضاء مدة زمنية معينة يتفق عليها مسبقا بينه وبين البنك عند الإيداع، لقاء حصوله على فائدة .
- **ج- ودائع بإخطار:** وهي عبارة عن أموال مودعة لدى البنك التجاري لا يحق لأصحابها السحب منها إلا بعد إخطار البنك بفترة تحدد عند الإيداع وبالمقابل يدفع البنك فائدة على هذه الودائع .
- **د- ودائع التوفير:** وتسمى أيضا الودائع الادخارية، وهي ودائع يتم التعامل معها من حيث السحب والإيداع بموجب دفتر خاص، ويتحصل صاحب هذا النوع على فوائد محددة .
- **هـ- الحسابات المدينة للبنوك الأخرى:** وتشمل جميع التزامات اتجاه البنوك الأخرى، وتمثل هذه الحسابات مصدرا هاما من المصادر التي يحصل منها البنك على الموارد المالية التي يحتاجها لتمويل استخداماته المختلفة .
- **و- الاقتراض من البنك المركزي:** تلجأ البنوك التجارية إلى الاقتراض من البنك المركزي إذا ما اعترضها مشكل في السيولة، فإذا لم يكفيها الاحتياطي النقدي لمواجهة طلبات المودعين لسحب مبالغ نقدية من ودائعهم تلجأ إلى البنك المركزي وتطلب منه قروض مقابل تقديم ضمانا لما تقتضيه من مبالغ، كأوراق مالية أو أوراق تجارية أو غير ذلك من الضمانات ¹.

¹ - ضياء مجيد الموسوي، الاقتصاد النقدي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية، 2000، ص 137 .

- الفرع الثاني: استخدامات البنوك التجارية :
- الاستخدامات هي كيفية استفادة البنك من موارده أو بمعنى آخر تمثل استثماراته، فهدف تحقيق الربحية بالنسبة للبنك التجاري يفرض عليه عدم ترك موارده النقدية عاطلة لا تدر عائدا بل يتعين عليه أن يوظفها في مختلف الاستخدامات الممكنة، وبناء على ذلك فان هذه الاستخدامات تعطي لنا فكرة واضحة عن الأوجه المختلفة لنشاط البنك التجاري
- ويمكننا تقسيم استخدامات البنك التجاري حسب درجة سيولتها إلى :
- أرصدة نقدية حاضرة: وتتمثل في السيولة النقدية الكاملة، وهي عبارة عن أرصدة لا تحقق أي عائد للبنك التجاري، مما يحتم عليه تجنب تجميد الكثير من أمواله في هذه الأصول وإلا تعرض للخسارة، ومع ذلك يفرض القانون على البنوك التجارية الاحتفاظ بنسبة معينة من أرصدها المستمدة من الودائع¹.
- للأرصدة النقدية الحاضرة في البنوك التجارية عدة أشكال :
- 1- نقود حاضرة في خزانة البنك التجاري: وهي عبارة عن أوراق نقد قانوني ونقود مساعدة و عملات أجنبية يحتفظ بها البنك في خزينته لمواجهة طلبات المودعين وتسديد قيمة الشيكات المسحوبة على وداائعهم .
- 2- أرصدة نقدية مودعة لدى البنك المركزي: يلزم البنك المركزي البنوك التجارية بالاحتفاظ لديه بجزء أو نسبة معينة من أصوله النقدية وودائعها في شكل رصيد دائم وداائن، ويحدد البنك المركزي هذه النسبة وفقا لمقتضيات السياسة النقدية .
- 3- أصول تحت التحصيل: وهي عبارة عن أصول في مرحلة الجباية والتحصيل، إذ يمكن تحويلها إلى سيولة نقدية كاملة بسهولة مثل الشيكات المستحقة على البنوك الأخرى .
- 3- مجموعة الأصول التي تغلب عليها سمة السيولة :
- 4- ويطلق عليها السيولة من الدرجة الثانية وهي أنواع من التوظيف قصير الأجل يمكن تحويلها إلى نقود حاضرة بإجراءات بسيطة وتكلفة زهيدة، تحقق هدفا مزدوجا، السيولة المرتفعة والعائد من الاستغلال .

¹ - عقيل جاسم عبد الله، النقود والمصارف، الجامعة المفتوحة، ليبيا، 1994، ص256

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

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

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

3- القروض :

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

5- أوراق مالية واستثمارات :

6- تستثمر البنوك التجارية شطرا من مواردها في شراء الأوراق المالية من أسهم وسندات نظرا لما تدره من دخل مرتفع، وتعتبر هذه الأوراق اقل سيولة من الأوراق التجارية القابلة للخصم والأوراق الحكومية القصيرة الأجل، إذ ليس من السهل بيعها بسرعة خاصة عندما يسود الركود أسواق المال، وقد يتطلب من أصحابها الانتظار حتى تاريخ الاستحقاق إلا أن العائد عليها يكون كبيرا¹.

¹ - ضياء المجيد، اقتصاديات النقود والبنوك، الدار الجامعية مؤسسة شباب الجامعة، ص 278، 279

7- الأصول الثابتة :

8- هذه الأصول وان كانت عقيمة في حد ذاتها إلى أنها تعتبر ضرورية لقيام البنك بوظائفه وتمثل هذه الأصول في المباني التي يمارس فيها البنك نشاطه، والأدوات والمعدات التي يستخدمها، بالإضافة إلى بعض الأصول الأخرى التي لها صلة وثيقة بعمليات الإقراض مثل مخازن البنك التي يحتفظ بها ببعض أنواع الضمانات العينية التي تكون بحوزته¹.

المبحث 3: مفاهيم عامة حول التمويل

لمطلب 1: مفهوم وأهمية التمويل

- تعريف التمويل :

تختلف وجهات نظر الباحثين في تقديم تعريف للتمويل , إلا أنهم يجمعون على أن التمويل يعني:

9- "توفير المبالغ النقدية اللازمة لدفع و تطوير مشروع خاص و عام ." كما يعرفه البعض على أنه:

إمداد المشروع بالأموال اللازمة في أوقات الحاجة إليها"

و من خلال هذين التعريفين نستخلص ما يلي:

1- التمويل خاص بالمبالغ النقدية و ليس السلع و الخدمات.

2- أن يكون التمويل بالمبالغ المطلوبة لا أكثر و لا أقل.

3- الغرض الأساسي للتمويل هو تطوير المشاريع الخاصة أو العامة.

4- أن يقدم التمويل في الوقت المناسب , أي في أوقات الحاجة إليه .

¹ - عطية احمد صلاح، محاسبة الاستثمار والتمويل في البنوك التجارية، كلية التجارة، جامعة الرقريق، ص268.

أهمية التمويل

لكل بلد في العالم سياسة اقتصادية و تنموية يتبعها أو يعمل على تحقيقها من أجل تحقيق الرفاهية لأفراده, و تتطلب هذه السياسة التنموية وضع الخطوط العريضة لها و المتمثلة في تخطيط المشاريع التنموية و ذلك حسب احتياجات و قدرات البلاد التمويلية¹. و مهما تنوعت المشروعات فإنها تحتاج إلى التمويل لكي تنمو و تواصل حياتها، حيث يعتبر التمويل بمثابة الدم الجاري للمشروع , ومن هنا نستطيع القول أن التمويل له دور فعال في تحقيق سياسة البلاد التنموية و ذلك عن طريق:

- 1- توفير رؤوس الأموال اللازمة لإنجاز المشاريع التي يترتب عليها .
- 2- توفير مناصب شغل جديدة تؤدي على القضاء على البطالة.
- 3- تحقيق التنمية الاقتصادية البلاد.
- 4- تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الدولة.
- 5- تحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع عن طريق تحسين الوضعية المعيشية لهم (توفير السكن, العمل ...)

المطلب الثاني: مصادر التمويل

المصادر الداخلية.

نقصد بالتمويل الداخلي للمؤسسة مجموعة الموارد التي يمكن للمؤسسة الحصول عليها بطريقة ذاتية دون اللجوء إلى الخارج , أي مصدرها ناتج عن دورة الاستغلال للمؤسسة، وتتمثل أساسا في التمويل الذاتي.

¹- بحث حول التمويل الموضوع في "النقود والمالية" بواسطة منة الله، بتاريخ 23 أكتوبر 2008. منتدى فيض القلم

التمويل الذاتي:

يعرف التمويل الذاتي على أنه إمكانية المؤسسة لتمويل نفسها بنفسها من خلال نشاطها وهذه العملية لا تتم إلا بعد الحصول على نتيجة الدورة، هذه النتيجة يضاف إليها عنصرين هامين يعتبران موردا داخليا للمؤسسة وهما الإهلاكات و المؤونات.

إن مبلغ النتيجة الصافية المحصل عليها في نهاية الدورة المالية و التي تكون أحد عناصر التدفق النقدي الصافي ليست نهائية أو تحت تصرف المؤسسة النهائي لأنها سوف توزع على الشركاء , ولهذا فالمقدار الذي تستطيع المؤسسة أن تتصرف فيه فعلا بعد نهاية الدورة يتكون من قيمة النتيجة الصافية الغير موزعة, إضافة إلى الإهلاكات و المؤونات، إذن فهذه القيمة تعبر عن قدرة المؤسسة على تمويل نفسها بنفسها.

التدفق النقدي الصافي=الأرباح + الإحتياطات + مخصصات الإهلاكات + مخصصات المؤونات.

قدرة التمويل الذاتي= النتيجة الصافية قبل توزيع الأرباح + مخصصات الإهلاك + مؤونات ذات طابع احتياطي

التمويل الذاتي = قدرة التمويل الذاتي – الأرباح الموزعة

مصادر التمويل الذاتي :تتمثل في الأرباح المحتجزة - الإهلاكات – المؤونات.

الأرباح المحتجزة:

هي عبارة عن ذلك الجزء من الفائض القابل للتوزيع الذي حققته الشركة من ممارسة نشاطها (خلال السنة الجارية أو السنوات السابقة) ولم يدفع في شكل توزيعات و الذي يظهر في الميزانية العمومية للشركة ضمن عناصر حقوق الملكية، فبدلا من توزيع كل الفائض المحقق على المساهمين، قد تقوم الشركة بتخصيص جزء من ذلك الفائض في عدة¹ حسابات مستقلة يطلق عليها اسم " احتياطي " بغرض تحقيق هدف معين مثل :احتياطي

¹ - بحث حول التمويل الموضوع، مرجع سابق.

إعادة سداد القروض، أو إحلال و تجديد الآلات ... وتتمثل عناصر الأرباح المحتجزة فيما يلي:

1. الاحتياط القانوني:

وهو الحد الأدنى من الاحتياطي الذي لابد للشركة من تكوينه (و حدده القانون %5 من صافي الأرباح على أن لا يتعدى %10 من رأس مال الشركة) و يستخدم في تغطية خسائر الشركة و في زيادة رأس المال.

2. الاحتياط النظامي:

يتم تكوين هذا الاحتياطي طبقا للنظام الأساسي للشركة , حيث يشترط هذا الأخير وجوب تخصيص نسبة معينة من الأرباح السنوية لأغراض معينة, وهو غير إجباري.

3. الاحتياطات الأخرى:

ينص قانون الشركات على أنه يجوز للجمعية العامة بعد تحديد نصيب الأسهم في الأرباح الصافية، أن تقوم بتكوين احتياطات أخرى , وذلك بالقدر الذي يحقق دوام ازدهار الشركة أو يكفل توزيع أرباح ثابتة بقدر الإمكان على المساهمين .

الأرباح المرحلة:

و نقصد بها المبلغ المتبقي بعد عملية توزيع الأرباح السنوية و الذي يقترح مجلس الإدارة ترحيله إلى السنة التالية , و يستخدم هذا الفائض كاحتياطي لمواجهة أي إنخفاض في الأرباح المحققة في السنوات المقبلة التي قد تؤدي إلى عدم قدرة الشركة على إجراء توزيعات مناسبة على حملة الأسهم¹

¹ - بحث حول التمويل الموضوع، مرجع سابق.

الإهلاك:

يعرف الإهلاك على أنه طريقة لتجديد الاستثمارات , أي أن الهدف من حساب الإهلاكات هو ضمان تجديد الاستثمارات عند نهاية عمرها الإنتاجي , كما يعرف على أنه التسجيل المحاسبي للخسارة إلي تتعرض لها الاستثمارات التي تتدهور قيمتها مع الزمن بهدف إظهارها في الميزانية بقيمتها الصافية.

و يلعب الإهلاك في المؤسسة دورا اقتصاديا يتمثل في اهتلاك متتالي للاستثمارات , ودورا ماليا يتمثل في عملية إعادة تكوين الأموال المستثمرة في الأصول الثابتة بهدف إعادة تجديدها في نهاية حياتها الإنتاجية , حيث يتم حجز المبالغ السنوية , لذلك تبقى تحت تصرف المؤسسة كتمويل ذاتي إلى يوم صرفها.

المؤونات:

تعرف المؤونة على أنها انخفاض من نتيجة الدورة المالية و مخصصة لمواجهة الأعباء و الخسائر المحتملة الوقوع أو الأكيدة الحصول . كما تعرف على أنها انخفاض غير عادي في قيمة الأصول و على المؤسسة أن تسعى لتفادي الانخفاض.

و تطبيقا لمبدأ الحيطة و الحذر يجبر القانون التجاري الجزائري في مادته 718 المؤسسات على أخذ هذه الأمور بعين الاعتبار أي تسجيلها في دفتر المحاسبة , وذلك بتكوين مؤونات تدهور قيم المخزون و الحقوق و مؤونات الأعباء و الخسائر , سواء كانت النتيجة إيجابية أم سلبية حفاظا على صدق الميزانية , و تكوين هذه المؤونات يتقيد بعدة شروط منها:

- أن تكون أسباب انخفاض قيمة الأصل المعني قد نشأت خلال نفس السنة.

- أن يكون وقوع هذا النقص محتملا.

- أن يكون تقدير هذا النقص موضوعي¹.

¹ - بحث حول التمويل الموضوع، مرجع سابق.

و يمكن طرح السؤال التالي: متى و كيف تدخل هذه المؤونات في حساب التمويل الذاتي؟
من خلال معرفتنا كون هذه المؤونات خاصة بالأعباء و الخسائر المحتملة , فقد تقع هذه الخسائر بالفعل خلال دورة الاستغلال , ومن هنا تواجه المؤسسة هذه الخسائر , ومن جهة أخرى قد لا تقع هذه الخسائر المحتملة و عليه تبقى هذه الأموال تحت تصرف المؤسسة , وبالتالي في نهاية الدورة المالية تنتقل إلى الاحتياطات و هذا بعد طرح نسبة الضريبة منها و تبقى لدى المؤسسة حيث تدخل ضمن التمويل الذاتي

مزايا و عيوب التمويل الذاتي:

1- المزايا:

-يعتبر التمويل الذاتي ضروري لعمليات الاقتراض حيث أنه من المعروف أن المؤسسة تلجأ إلى الاقتراض حسب إمكانياتها على التسديد و حجم التمويل الذاتي الذي يبين لها نسبة التسديد.

-البحث عن تمويل ذاتي بمستوى عال هو الهدف الأساسي للسياسة المالية وهو دليل على استقلالية المؤسسة في المحيط الذي تنشط فيه.

-تمثل أموال الإهلاك الجانب الأكبر في التمويل الداخلي و التي تمثل أمواله معفية من الضرائب.

2- العيوب:

-حجم التمويل الذاتي عادة لا يكفي لتغطية كل حاجيات التمويل.

-قد يؤدي الاعتماد على التمويل الداخلي اعتمادا كلياً إلى التوسع البسيط , وبالتالي عدم الاستفادة من الفرص المتاحة و المربحة بسبب قصور التمويل الداخلي إلى توفير الاحتياجات المالية اللازمة¹.

¹ - بحث حول التمويل الموضوع، مرجع سابق.

-قد لا تهتم الإدارة بدراسة مجالات استخدام الأموال المدخرة لدى المؤسسة كذلك المتحصل عليها من الغير , مما يؤدي إلى إضعاف العائد.

المصادر الخارجية

من الممكن أن المؤسسة لا يمكنها تمويل استثماراتها بوسائلها الخاصة , مما يجعلها تلجأ إلى البحث عن مصادر خارجية لتمويلها , و تتمثل هذه المصادر فيما يلي:

1. مصادر التمويل قصير الأجل

2. مصادر التمويل متوسطة الأجل

3. مصادر التمويل طويلة الأجل.

1- مصادر التمويل قصيرة الأجل:

يقصد بالأموال قصيرة الأجل كمصدر تمويلي , تلك الأموال التي تكون متاحة للمستثمر أو للمؤسسة قصد تمويل الفرص الاستثمارية المتاحة كونها تمثل التزاما قصير الأجل على المؤسسة يتعين الوفاء به خلال فترة زمنية لا تزيد عن سنة, وتتضمن مصادر التمويل قصير الأجل ما يلي:

2- الائتمان التجاري (الائتمان المقدم من الموردين)

يقصد بالائتمان التجاري قيمة البضاعة المشتراة على الحساب بغرض بيعها , وبعبارة أخرى يتمثل الائتمان التجاري في رقم أوراق الدفع و الحسابات الدائنة التي تنشأ نتيجة لشراء البضاعة دون دفع ثمنها نقدا على أن يتم سداد قيمتها بعد فترة محددة . و تتوقف تكلفة الائتمان التجاري على شروط الموردين , و يعتبر تمويلا مجانيا إذا استطاعت المؤسسة استثماره أو استخدامه بالشكل الملائم , و العكس حيث يصبح تمويلا ذا تكلفة عالية إذا فقدت المؤسسة السيطرة في استخدامه لصالحها¹.

¹ - بحث حول التمويل الموضوع، مرجع سابق.

الأشكال المختلفة للائتمان التجاري :

يتخذ الائتمان التجاري أحد الأشكال التالية:

الشكل الأول : يتم الشراء على حساب بناء على أمر توريد شفوي أو كتابي يصدر عن المؤسسة المشتريّة إلى المورد، وبمجرد أن يتم التوريد يقيد على حساب المشتري قيمة البضائع، أي أن يتم تنفيذ الائتمان التجاري من خلال الحسابات المفتوحة و بدون أية ضمانات.

الشكل الثاني: يتم التوريد مقابل كمبيالة مسحوبة على المشتري , يرسلها البائع مع فاتورة الشحن إلى البنك الذي يتعامل معه و الذي يقوم بدوره بالحصول على توقيع المشتري على الكمبيالة في مقابل تسليمه مستندات الشحن التي سيحصل بها على البضائع.

الشكل الثالث: يتم الشراء و الحصول على البضاعة بعد أن يوقع المشتري كمبيالات بقيمة البضاعة و يسلمها مباشرة إلى البائع أي عن طريق السند لأمر (الإذني)

من بين مزايا استخدام الائتمان التجاري نذكر:

1. استخدامه لا يترتب عليه أية أعباء إضافية نتيجة للشراء لأجل.

2. الائتمان المصرفي:

يتمثل في القروض (السلفيات) التي يتحصل عليها المستثمر أو المؤسسة من البنوك ويلتزم بسدادها خلال فترة زمنية لا تزيد عادة عن سنة واجدة.

و القاعدة العامة أن الائتمان المصرفي قصير الأجل يستخدم في تمويل الأغراض التشغيلية للمؤسسة و يستبعد استخدامه في تمويل الأصول الثابتة¹.

أنواع القروض المصرفية:

تقوم البنوك التجارية بمنح مجموعة من القروض تتميز نوعين أساسيين هما:

¹ - بحث حول التمويل الموضوع، مرجع سابق.

أ- القروض الغير مكفولة بضمان:

من خلالها يقوم البنك بالموافقة و لمدة معينة من الزمن على إقراض المشروع ما يلزمه من أموال, بشرط أن لا تزيد الكمية المقترضة على مبلغ معين يسمى "الاعتماد", وهو عبارة عن الحد الأقصى الذي لا يمكن تجاوزه في أي وقت , و عادة ما تعتمد البنوك عند منع هذا النوع من القروض بوجود شرطين و هما:

1. وجوب احتفاظ المقرض في حسابه الجاري لدى البنك على نسبة مئوية معينة تتراوح بين 10% - 20% من قيمة الاعتماد أو على الأقل من قيمة القرض الممنوح فعلا.

2. وجوب قيام المقرض بسداد ديونه مرة واحدة على الأقل كل سنة, وذلك لإظهار أن هذه القروض من النوع القصير الأجل و أنها لا تستعمل كمصدر لتمويل الاحتياجات الدائمة.

ب- القروض المكفولة بضمان:

يتطلب هذا النوع من القروض وجود ضمان يقدمه المقرض إلى البنك قبل حصوله على الائتمان إما في شخص آخر يتعهد بسداد القرض في حالة توقف المقرض عن الدفع , و إما في أصل من أصول المؤسسة مثلا : أوراق القبض , الحسابات المدينة للعملاء , الأوراق المالية , بضاعة ...ألخ. وفي حالة توقف المقرض عن سداد ديونه يحق للبنك الاستيلاء على الأصل المرهون.

مصادر التمويل متوسطة الأجل:

يعرف التمويل متوسط الأجل بأنه ذلك النوع من القروض الذي يتم سداه خلال فترة تزيد عن السنة و تقل عن 10 سنوات , وينقسم هذا النوع من القروض إلى:

1. قروض مباشر و متوسطة الأجل.¹

2. التمويل بالاستئجار.

¹ - بحث حول التمويل الموضوع، مرجع سابق.

1. القروض المباشرة متوسطة الأجل:

يستعمل هذا النوع من القروض في تمويل الأصول الثابتة التي لا يتجاوز عمرها الاقتصادي

2. التمويل بالاستئجار:

إن استخدام العقارات و المعدات من طرف المؤسسة كان ممكنا فقط عن طريق الامتلاك , لكن في السنين الأخيرة ظهر اتجاه نحو استئجار هذه العقارات و التجهيزات بدلا من شرائها , فبعد أن كان الاستئجار مقتصرًا على الأراضي و المباني , فقد أصبح يشمل جميع الأصول تقريبا (المنقولة و العير منقولة) . و هناك عدة أشكال للتمويل عن طريق الاستئجار وهي:

أ- الاستئجار المالي:

إن عملية الاستئجار المالي لأصل ما (أو كما يسمى القرض الإيجاري) تتم كما يلي:
-تختار المؤسسة التي ترغب في تحقيق هذا النوع من الاستئجار, الأصل الذي تريد استئجاره و كذلك المؤسسة الموردة له.

-كما تقوم هذه المؤسسة باختيار البنك الذي سيقوم بعملية التمويل , فتتفق معه على أن تقوم بشراء الأصل من المورد و تأجيره مباشرة لهذه المؤسسة التي تستخدمه , وهذا على أساس عقد إيجاري ينص على سداد قيمة الأصل على دفعات سنوية بالإضافة لعائد يحصل عليه البنك يتراوح عادة ما بين 12% - 6% من قيمة الأصل , وفي نهاية فترة الإيجار يمكن للمؤسسة المستأجرة شراء هذا الأصل على أساس قيمة متبقية محددة في العقد , أو تمديد مدة الإيجار مع دفع أقساط منخفضة أو إعادة الأصل للبنك , ولا يحق لأي طرف (المؤسسة أو البنك) إلغاء العقد إلا في حالات استثنائية¹.

¹- بحث حول التمويل الموضوع، مرجع سابق.

ب- البيع بالاستئجار:

هنا تستطيع المؤسسة أن تحصل على موارد مالية عن طريق بيعها لجزء من ممتلكاتها الثابتة (مثل: الأراضي , المباني , التجهيزات ...) لمؤسسة مالية , ومباشرة بعد ذلك تقوم باستئجار الأصل المباع لمدة محددة و بشروط خاصة.

و تتشابه طريقة البيع ثم الاستئجار مع الاستئجار المالي تماما , إلا من حيث مصدر الأصل المستأجر الذي يكون في طريقة البيع ثم الاستئجار هو المقترض و البائع في نفس الوقت , مما يمكننا القول بأن البيع ثم الاستئجار هو نوع خاص من الاستئجار المالي.

ج- استئجار الخدمة (الاستئجار التشغيلي)

ومن أهم خصائص هذا النوع أن المؤجر عادة ما يكون مسؤولاً عن صيانة الأصل والتأمين عليه , كما يتحمل مخاطر الإهلاك و التقادم (و مثال ذلك تأجير السيارات ... الخ) وفي هذا النوع يمكن للمستأجر إلغاء العقد قبل المدة المقررة و إرجاع الأصل لمالكه.

1. مصادر التمويل طويلة الأجل.

2. الأسهم يمكن تصنيفها إلى نوعين هما.

أ- الأسهم العادية:

تمثل مستند ملكية لحاملها، أي أنه يملك حصة في رأس مال الشركة، و لها قيم مختلفة هي

- **قيمة اسمية** : تتمثل في قيمة حقوق الملكية التي لا تتضمن الأسهم الممتازة مقسومة على عدد الأسهم العادية

- **قيمة سوقية** : تتمثل في قيمة السهم في سوق رأس المال, و قد تكون هذه القيمة أكثر أو أقل من القيمة الاسمية أو الدفترية.¹

¹ - بحث حول التمويل الموضوع، مرجع سابق.

و تعتمد شركات المساهمة اعتمادا يكاد يكون تاما على الأسهم العادية في تمويلها الدائم خصوصا عند بدء تكوينها لأن إصدار هذا النوع من الأسهم لا يحمل الشركة أعباء كثيرة كما هو الحال بالنسبة للأسهم الممتازة أو السندات، إضافة إلى أن الشركة غير ملزمة بدفع عائد ثابت أو محدد لحملة الأسهم العادية.

فإذا حققت الشركة أرباحا كثيرة يمكن لحملة الأسهم العادية الحصول على عائد مرتفع , أما إذا حققت الشركة خسائر أو قررت عدم توزيع الأرباح فإن حملة الأسهم العادية لن يحصلوا على شيء.

ب - الأسهم الممتازة:

يمتاز هذا المصدر الهام من مصادر التمويل طويلة الأجل بجمعه بين صفات أموال الملكية و الاقتراض، وتعرف الأسهم الممتازة بأنها شكل من أشكال رأس المال المستثمر في الشركة، ويحصل مالكي الأسهم الممتازة على ميزتين : ميزة العائد, و ميزة المركز الممتاز اتجاه حملة الأسهم العادية.

و من أسباب لجوء الشركات إلى إصدار الأسهم الممتازة كمصدر تمويلي نذكر ما يلي:

- 1- زيادة الموارد المالية المتاحة للشركة من خلال ما يلقاه هذا النوع من الأسهم من إقبال لدى المستثمرين.
- 2- المتاجرة بالملكية لتحسين عائد الاستثمار من خلال الفارق الإيجابي بين كلفة الأسهم الممتازة و عائد الاستثمار.

استعمال أموال الغير دون إشراكهم في الإدارة، باعتبار أنه ليس لهم الحق في التصويت¹.

الاقتراض طويل الأجل : و ينقسم إلى:

أ- القروض المباشرة طويلة الأجل:

¹ - بحث حول التمويل الموضوع، مرجع سابق.

هي الأكثر شيوعا كمصدر من مصادر التمويل طويل الأجل , و يحصل عليها مباشرة من البنوك أو المؤسسات المالية المختصة ومدتها تتراوح بين 15-10 سنة و يمكن أن تصل إلى 20 سنة أما حجمها فيجب أن لا يتجاوز 70% من المصاريف الاستثمارية.

و تتمثل تكلفة هذه القروض في سعر الفائدة الذي يمكن أن يكون ثابتا كل فترة قرض أو متغيرا طبقا لظروف سوق المال , وحسب الشروط الموضوعية في العقد.

ب- السندات:

تعتبر السندات جزء من القروض طويلة الأجل تصدرها المؤسسات بهدف الحصول على أموال لتمويل نفقاتها الاستثمارية و التشغيلية , و تنقسم السندات إلى:

1. سندات غير مضمونة برهن أصول:

هي تلك التي يصبح فيها حامل السند دائما دائما في حالة التصفية , حيث أن هذا النوع من السندات له الأولوية على أصول بذاتها , و تكون القدرة على تحقيق أرباح هي الضامن على قدرتها على الوفاء بالتزاماتها.

2. سندات مضمونة برهن أصول:

و يكون الضامن في الغالب هو الأصول الثابتة التي تمتلكها المؤسسة , على أن ينص في السند ذاته على نوع أو أنواع الأصول الضامنة في حالة عدم وفاء المؤسسة بالتزاماتها.

3. سندات الدخل:

تلتزم المؤسسة بدفع فوائد هذه السندات فقط في حالة تحقيقها لأرباح كافية لدفع هذه الفوائد بما يعني أن الفوائد نفسها لا تعتبر من قبيل الالتزامات الثابتة¹.

السهولة النسبية في الحصول على التمويل المطلوب. 10 سنوات، و تمثل البنوك والمؤسسات المالية المختصة المصدر الرئيسي لها , و غالبا ما يسدد القرض على شكل أقساط سنوية أو نصف سنوية , مع وجوب تقديم ضمان للحصول عليه حيث يمثل الضمان

¹- بحث حول التمويل الموضوع، مرجع سابق.

عادة من 60% - 30% من قيمة القرض , كما أن سعر فائدته أعلى من سعر فائدة القرض قصير الأجل .

المطلب الثالث : مخاطر التمويل

قد تواجه المؤسسات أثناء عملية تمويل مشاريعها عدة مخاطر تكون سببا في تعطيلها أو سببا في زيادة تكاليف الإنجاز , و التي تتبناها المؤسسة من قبل , و تنقسم هذه المخاطر عموما إلى ثلاثة أنواع:

1. من ناحية السلع الموجودة في المخازن أو المواد الأولية , فهي معرضة بطبيعة الحال إلى الاختلاس أو الإتلاف بسبب طول مدة تخزينها و عدم طلبها من الزبائن أو بسبب وقوع حريق داخل

المخزن كل هذا يعتبر بمثابة أخطار مادية تؤثر بشكل كبير على الإيرادات المالية للمؤسسة , بحيث تنخفض هذه الإيرادات جراء هذه الأخطار المذكورة.

2. إن التسيير الجيد للمؤسسات يسمح بتحقيق الأهداف المتوقعة مستقبلا أو حتى الوصول إلى نتائج أفضل , ومن ثم فإن سوء التسيير من طرف مسيري المشروع يتسبب في تعطيل مدة إنجازه

و تحمل المؤسسة تكاليف إضافية غير مرغوب فيها , و تعتبر أخطاء التسيير بمثابة الأخطار الفنية.

3. النوع الثالث من المخاطر هو المخاطر الاقتصادية التي تنقسم إلى نوعين أساسيين هما:

أ- خطر عدم كفاية الموارد اللازمة لإتمام المشروع و التي تتسبب في توقف العمل , وفي نفس الوقت ارتفاع تكاليف الإنجاز . و يمكن أن نذكر على سبيل المثال تسديد أجور العمال المتوقفين عن العمل...¹

¹ - بحث حول التمويل الموضوع، مرجع سابق.

ب- خطر تدهور حجم الطلب على المنتج النهائي أي انخفاض رقم الطلبيات على الإنتاج التام الصنع للمؤسسة من (س) وحدة إلى (س-ن), حيث ن : تمثل عدد الوحدات التي انخفض بها الطلب , و يعود ذلك إلى عدة أسباب منها:

*سوء التقدير لرغبات و احتياجات المستهلكين بسبب نقص الخبرة و قلة المعلومات.

*المنافسة الكبيرة في السوق.

*وجود نقص في السلعة المنتجة , أي السلعة المنتجة لا تعمل أو لا تكون صالحة إلا بوجود سلعة مكملة لها.

وبالمقابل هناك عدة طرق تسمح للمؤسسة بتفادي أو تخفيض هذه المخاطر منها:

- 1- وضع احتياطات و مخصصات من الميزانية لمواجهة أي خطر محتمل.
- 2- فيما يخص سوء التقدير لرغبات و متطلبات المستهلكين , فإنه بالإمكان مواجهته عن طريق الإنفاق على بحوث و دراسات التسويق.
- 3- التأمين ضد أخطار السرقة و الحريق و غيرها من المخاطر , وذلك لدى مؤسسات التأمين¹.

¹- بحث حول التمويل الموضوع، مرجع سابق.

خلاصة الفصل الأول

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

الفصل الثاني

علاقة البنوك التجارية بتمويل

التجارة الخارجية

الفصل الثاني:

تعد التجارة الخارجية إحدى الركائز الأساسية في التطور الاقتصادي، حيث تقوم على أساس تبادل السلع والخدمات بين دول العالم فالدول تتفاوت فيما بينها من حيث توافر الموارد الطبيعية والمزايا الاقتصادية في إنتاج السلع والخدمات، لذلك فهي تقوم بتصريف فائض إنتاجها وتستورد فائض ما أنتجته الدول الأخرى وهذا ما يفرض صعوبة الاستقلالية بنظام اقتصادي منعزل عن بقية الدول، وقد أدى تعقد الحياة الاقتصادية في جميع الدول وتوسع المعاملات التجارية وتضاعفها إلى تسارع وتيرة الاندماج الاقتصادي العالمي والإلغاء التدريجي للحواجز والقيود أمام التبادل الدولي، حيث تسعى مختلف الدول للاندماج في النظام التجاري العالمي الذي تقوده المنظمة العالمية للتجارة وعلى أساس هذا التحرير والتقلبات الاقتصادية التي يشهدها العالم، شرعت الجزائر في تطبيق برنامج إصلاحات هام وشامل للاقتصاد الوطني للخروج من القالب الأحادي واحتكارات الدولة تبني سياسة جديدة مبنية على الانفتاح وتحرير التجارة الخارجية وقد شملت هذه التطورات والإصلاحات كافة الهياكل ذات الصلة والارتباط المباشر بقطاع التجارة الخارجية خاصة البنوك والمؤسسات المالية التي هي بمثابة المحرك لهذا القطاع من خلال التمويل والتسوية المالية لعمليات الاستيراد والتصدير، ولهذا سوف نحاول التطرق في هذا الفصل من خلال التعرض للمباحث التالية:

المبحث الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية

المبحث الثاني: التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية

المبحث الثالث: التمويل المتوسط والطويل الآجال للتجارة الخارجية

المبحث الأول: الإطار النظري للتجارة الخارجية

يعد التبادل التجاري بين الدول حقيقة لا يتصور العالم من غيرها فلا يمكن لدولة أن تستقل باقتصادها عن بقية العالم سواء كانت متقدمة أو نامية، خاصة في ظل التنامي المفرط لانفتاح الأسواق على العالم الخارجي وازدياد التنافسية التي أرهقت التجارة الداخلية وأجبرتها على التعاطي قصرا مع التجارة الخارجية.

المطلب الأول: ماهية التجارة الخارجية وأهمتها

يعود تاريخ نشأة التجارة إلى حقب زمنية بعيدة، فهي من أقدم الممارسات البشرية بعد الزراعة و الصيد أين احتاج الإنسان إلى أداة تسمح له بصرف و جلب مختلف المنتوجات فجاءت المقايضة كمنافس لذلك و هي مبادلة السلع ببعضها.

إلا أن مساوئ هذه الطريقة جعل الفكر البشري يتفطن إلى النقود التي أصبحت و لا تزال الطريقة المثلى للتجارة. ولإتساع الحدود الجغرافية و تطور المجتمع أصبحنا نميز بين التجارة الداخلية و الخارجية، فالأولى تقوم بين الأفراد داخل الدولة الواحدة بينما الثانية بين مجموعة من الدول.

فالمفهوم العام للتجارة الخارجية هو المعاملات الدولية في صورها الثلاث:

-انتقال السلع و الخدمات.

-انتقال الأفراد.

-انتقال رؤوس الأموال.

تقوم بين الأفراد الذين يقيمون في وحدات سياسية مختلفة، كما انه يمكن أن تتحول التجارة الخارجية إلى تجارة داخلية في حالة التكتلات الاقتصادية مثل الوحدة الأوروبية.

فقبل آلاف السنين عرفت الحضارات الإنسانية القديمة كالحضارة الفرعونية والرومانية و اليونانية أول مفهوم للتجارة، حيث فرضت حكومة أثينا بالإمبراطورية اليونانية الضريبة الجمركية على البضائع و المحاصيل الأجنبية بواقع 2% من قيمة البضائع.

كما فرضها الروم و الفرس و كذا مصر القديمة أما النظام الإسلامي فقد نظم العمليات التجارية، بصورة أكثر دقة من خلال تحصيل الزكاة من طرف بيت المال للمسلمين، إلا أن الثورة الصناعية بإنجلترا بمنتصف القرن الثامن عشر انتشرت عبر كامل أوروبا فتعتبر نقطة تحول لمسار التجارة الخارجية.

فأخذت البلدان تبادل جزء من ناتجها لتحصيل ناتج من دولة أخرى و هذا هو الأصل في التجارة الخارجية، بالإضافة إلى التخصص الدولي في الإنتاج و تقسيم العمل، كما عملت¹

¹ - التجارة و اللوجستيك منتدى التجارة منتدى التجارة الدولية في الإثنين 17 يناير 2011 - 19:38

جل البلدان على الدخول في نطاق التجارة الخارجية نظرا لأهمية هذه الأخيرة المتمثلة في النقاط التالية:

-تساعد على توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة.

-تساعد في زيادة رفاة البلاد عن طريق توفير اختيارات مختلفة فيما يخص الاستهلاك و الاستثمار.

-تساعد القدرة الإنتاجية و التنافسية في السوق الخارجي و ذلك من خلال القدرة التصديرية و الاستيرادية و أثرها على رصيد الدولة من العملات الأجنبية و على الميزان التجاري وفي الأخير نجد أن التجارة الخارجية أصبحت في الكثير من الأحيان وسيلة للسيطرة و ترسيخ مبدأ التبعية خاصة تلك المتعلقة بالمنتجات الأساسية كالغذاء. أما الدول النامية فأغلبها تعيش دائرة الفقر، و هنا يمكن للتجارة الخارجية أن تلعب دورها للخروج من هذه الحلقة المفرغة، من خلال تشجيع الصادرات و ما ينتج عن ذلك من دخول رؤوس الأموال الأجنبية التي تؤدي إلى زيادة الاستثمارات مما يؤدي إلى التنمية الاقتصادية¹.

أهمية التجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع من المجتمعات سواء كان ذلك المجتمع متقدما أو ناميا، فالتجارة الخارجية تربط الدول والمجتمعات مع بعضها البعض إضافة إلى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام منتجات الدولة، وتساعد كذلك في زيادة رفاة البلاد عن طريق توسيع قاعدة الاختيارات فيما يخص مجالات الاستهلاك والاستثمار وتخصيص الموارد الإنتاجية بشكل عام.

بالإضافة إلى ذلك تأتي أهمية التجارة الخارجية من خلال اعتبارها مؤشرا جوهريا على قدرة الدول الإنتاجية والتنافسية في السوق الدولي. كما أن هناك علاقة وثيقة بين التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية وما ينتج عنها من ارتفاع مستوى الدخل القومي يؤثر في حجم ونمط التجارة الدولية. كما أن التغيرات التي تحدث في ظروف التجارة الدولية تؤثر بصورة مباشرة في تركيب الدخل القومي وفي مستواه.

والإتجاه الطبيعي هو أن يرتفع مستوى الدخل القومي وتزدهر التجارة الخارجية في نفس الوقت².

¹ - التجارة و اللوجستيك ، مرجع سابق.

² - رشاد العصار، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الطبعة الاولى، 0002، صص 15-12

فالتنمية الاقتصادية تستهدف ضمن ما تستهدف زيادة إنتاج السلع ، وإذا تحقق هذا الهدف عندئذ تزيد قدرة الدولة على التصدير إلى الخارج.

والتاريخ الاقتصادي لبريطانيا وألمانيا و اليابان مثلا يشير بوضوح إلى أن نمو وزيادة الدخل القومي لها تصاحبه زيادة في حجم التجارة لهذه الدول.

- أما أثر التجارة الدولية على اقتصاديات الدول النامية فيتضح أكثر من ذي وقت مضى ، وذلك أن الدول النامية تحكها أوضاع التخلف الاقتصادي لأسباب تاريخية، ولذلك يكون متوسط دخل الفرد في الدول النامية منخفضا ، بالتالي يقل مستوى الاستهلاك، ومستوى الصحة العامة والتعليم ، وتتنخفض الإنتاجية وتقل الاستثمارات، فيؤدي ذلك إلى هبوط مستوى الدخل ، وهكذا تدور دائرة الفقر من جديد.

ويمكن للتجارة الدولية أن تلعب دور للخروج من دائرة الفقر وخاصة عند تشجيع الصادرات ، فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب جديدة في صورة أرس مال أجنبي جديد يلعب دور في زيادة الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع وإنشاء البنية الأساسية ، ويؤدي ذلك في النهاية إلى زيادة التكوين الرأسمالي ، والنهوض بالتنمية الاقتصادية¹.

المطلب الثاني: العوامل المؤدية لقيام التجارة الخارجية

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية إلى السبب الرئيسي والمتمثل في جذور المشكلة الاقتصادية أو ما يسميه الاقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية ، وذلك بسبب محدودية الموارد الاقتصادية قياسا بالاستخدامات المختلفة لها في إشباع الحاجات الإنسانية المتجددة والمتزايدة والمتداخلة إلى جانب ضرورة استخدام هذه الموارد بشكل أمثل².

ويمكن تلخيص أهم أسباب قيام التجارة الخارجية في النقاط التالية :

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

-تفاوت التكاليف وأسعار عوامل الإنتاج والأسعار المحلية لكل دولة ، مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف الإنتاج للسلعة في دولة ما وذلك من خلال تحقيق وفورات الحجم مقارنة مع ارتفاع هذه التكاليف لإنتاج نفس السلعة في دولة أخرى.

-اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة لأخرى مما ينتج عنه تفاوت الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية، حيث تتصف الظروف الإنتاجية بالكفاءة العالية في

¹- رشاد العصار، مرجع سابق.

²- حازم البيلاوي، نظرية التجارة الدولية، منشأة المعارف، الاسكندرية، 9991 ص: 15-12.

ظل ارتفاع مستوى التكنولوجيا، وعلى العكس من ذلك في حال انخفاض مستوى هذه التكنولوجيا يخضع الإنتاج لسوء الكفاءة الإنتاجية وعدم الاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية .

-الفائض في الإنتاج المحلي الذي يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويق الإنتاج بشرط توفر كافة الظروف الملائمة للطلب على الإنتاج عالمياً.¹

-السعي إلى زيادة الدخل القومي اعتماداً على الدخل المتحقق من التجارة الخارجية وذلك بهدف دفع مستوى المعيشة محلياً وتحقيق الرفاه الاقتصادي.

-اختلاف الميول والأذواق الناتج عن التفضيل النوعي للسلعة ذات المواصفات الإنتاجية المتميزة ، حيث أن المستهلكين في كل دولة يسعون للحصول على السلعة ذات المواصفات العالية من الجودة لتحقيق أقصى منفعة ممكنة منها.

- الأسباب الإستراتيجية و السياسية المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي من خلال الندرة النسبية للسلعة المنتجة والمتاجرة بها عالمياً.

المطلب الثالث: سياسات التجارة الخارجية أهدافها وأنواعها

تعريف السياسة التجارية :

-السياسة التجارية هي السياسة الاقتصادية التي تطبق في مجال التجارة الخارجية ويقصد بالسياسة الاقتصادية مجموعة الإجراءات التي تتخذها الدولة في المجال الاقتصادي من أجل تحقيق أهداف معينة.

والمتتبع لسياسات التجارة الدولية يجد بأنها تنقسم من حيث نطاق تطبيقها الى ثلاثة أقسام رئيسية هي:

أولاً: سياسات التجارة الخارجية (الوطنية أو القومية): وتتمثل في الأساليب التي تستخدمها الدولة بمفردها في التأثير على سياسات التجارة الدولية.

ثانياً: سياسات التجارة الخارجية أو الإقليمية: وهي السياسات التي تتبعها مجموعة من الدول لتحقيق مصالح مشتركة وتتجسد في شكل اتفاقيات ثنائية، ثلاثية، كتكتلات إقليمية، مناطق حرة....

¹ - حسام علي داود، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الأولى، 2002، ص 16.

ثالثاً: وهي السياسات التي تتحدد في شكل منظومة عالمية للتبادل التجاري الدولي ومنها OMC.¹

أهداف سياسات التجارة الخارجية

تسعى السياسة التجارية الى تحقيق العديد من الأهداف يمكن تقسيمها إلى أهداف اقتصادية وأخرى إستراتيجية واجتماعية نذكرها كما يلي:

أ- الأهداف الاقتصادية: وتتمثل في:

1. تحقيق موارد للخزانة العامة: إن احد أهم أهداف السياسة التجارية هو الحصول على موارد للخزانة من اجل تمويل للإنفاق العام.

2. تحقيق توازن ميزان المدفوعات: وذلك بفرض الرسوم الجمركية على السلع المستوردة مما يقلل في حجم الاستيراد وحجم الطلب عليها وزيادة الصادرات مما يترتب عليه تحسن في الميزان التجاري وبالتالي ميزان المدفوعات.

3. حماية الإنتاج المحلي من المنافسة الأجنبية: ويقصد بها عزل المؤثرات الخارجية التي يمكن أن تؤثر سلباً على الإنتاج المحلي.

4. حماية الصناعات الناشئة من خطر المنافسة الأجنبية

5. حماية الاقتصاد الوطني من خطر الإغراق: حيث يعرف الإغراق على انه عملية بيع السلع المحلية في الأسواق الأجنبية بأقل سعر من تلك المعمول بها في السوق الوطني وهو احد أسلحة الحروب الاقتصادية وتسعى الدول لتطبيقه من اجل تحقيق أهداف اقتصادية، مالية، سياسية.

ب- الأهداف الاجتماعية: وتشمل في:

1- حماية مصالح فئات اجتماعية معينة: كمصالح المزارعين المنتجين لسلعة معينة.

2- إعادة توزيع الدخل الوطني: عن طريق فرض الرسوم الجمركية أو نظام الحصول على الاستيراد.

¹- أحمد عبد الخالق الإقتصاد الدولي و السياسات الإقتصادية الدولية بدون دار النشر 0999 ، ص290.

ج- الأهداف الإستراتيجية: عن طريق توفير حد أدنى من الإنتاج الغذائي والحربي وجزء من الطاقة وهو حفاظا على أمن الدولة خاصة في حالة الحروب والأزمات¹.

-أنواع سياسات التجارة الدولية: يقسم الاقتصاديون السياسات التجارية إلى نوعين هما:

أ/ سياسة الحماية التجارية: وهي عكس الحرية حيث تتدخل الدولة أو تستخدم نفوذها وصلاحتها في التأثير على اتجاه المبادلات الدولية وعلى حجمها أو على طريقة تسوية المعاملات التجارية ومن أهم مؤيدي هذا المذهب الاقتصادي الألماني F. LIST الذي ألف كتابه عام 1941 بعنوان "النظام الوطني الاقتصادي السياسي" ومن قبله الأمريكي هاملتون في تقريره عام 1971 حول الصناعات الناشئة أو الوليدة، ويعتمد أنصار هذا المذهب على مجموعة من الحجج اقتصادية وغير اقتصادية نوجزها فيما يلي:

أولاً: الحجج الغير اقتصادية

-حجة الدفاع أولاً من الوطني مثل صناعة النفط، الحديد، السفن حيث إن حمايتها ضرورية للاقتصاد الوطني.

-حجة الدفاع عن بعض الاعتبارات الاجتماعية مثل حماية النشاط الزراعي حفاظاً على طبقة المزارعين².

ثانياً: الحجج المتعلقة بحماية الاقتصاد الوطني

-حماية الصناعة الناشئة أو الوليدة: وأول من تبنى هذه الحجة هو الاقتصادي الألماني F. LIST وتتطلب ما يلي:

1. يجب على البلد المعني تحديد الميزة النسبية المراد حمايتها.

2. تحديد المدة الزمنية التي تصبح بعدها السلعة قادرة على المنافسة.

-حجة تشجيع رأس المال الأجنبي: فرض التعريفات الجمركية يعيق تدفق المنتجات الأجنبية وحفاظاً على حصة الشركة في السوق المحلي تقوم بفتح فروع لها في هذه البلدان.

-حجة الرفع من مستوى الجباية: حيث تعتبر الضريبة مصدر دخل هام ما لم تتجاوز مستوى الخطر وهذا الحجة لا تستعمل من طرف الدول المتقدمة باعتبار أن نسبتها لا

¹ - فيروز سلطاني دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقات التجارية الإقليمية والدولية-دراسة حالة الجزائر اتفاق الشراكة الأورو متوسطية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في علوم اقتصادية تخصص اقتصاد دولي جامعة محمد خيضر بسكرة 2103/2102 ص53.

² - سياسات التجارة الدولية منتدى الأوراس القانوني، المنتدى العام ، قسم الطلبات و الاستفسارات والاقتراحات مساهمة من طرف miri في الجمعة 29 أكتوبر 2010, 16:50

تتجاوز 2 % من مجموع الجباية في U.S.A وعلى العكس في البلدان النامية تفوق نسبتها 50. %

-**حجة التشغيل:** تجد الرسوم الجمركية مبررا لها كونها تحمي اليد العاملة المحلية من اليد العاملة الأجنبية رخيصة الثمن.

-**حجة الميزان التجاري:** حيث فرض الرسوم الجمركية تقلل من حجم الاستيراد وهو ما يؤدي إلى تحسين في الميزان التجاري.

-**حجة الانتقام:** وهي كمبرر على قيام دولة ما بانتهاج سياسة حمائية كالإغراق مثلا تتقدم الدولة الأخرى بإتباع إجراءات مماثلة كإجراء انتقامي.

ب/ **سياسة حرية التجارة:** ويطلق مصطلح حرية التجارة على الوضع الذي لا تتدخل فيه الدولة في العلاقات التجارية الدولية وهذا النوع من السياسة يعد تطبيق المذهب الحر، ويعتمد أنصار هذا المذهب على الحجج التالية:

-**حجة التخصص والتقسيم الدولي للعمل:** حيث تؤدي حرية التجارة إلى اتساع نطاق التجارة العالمية واتساع نطاق الأسواق مما يؤدي إلى التوسع في التخصص على أساس قانون النفقات المقارنة.

-**حجة انخفاض أسعار السلع:** حيث حرية التجارة تؤدي إلى وفرة المنتجات وهو ما يؤدي إلى انخفاض أسعارها.

- **حجة تشجيع التقدم التكنولوجي:** حيث حرية التجارة تؤدي إلى تزايد المنافسة بين المنتجين ما يساهم في تطوير فنون الإنتاج وإدخال التكنولوجيا الحديثة.

- **حجة تضيق الخناق على قيام الاحتكارات:** إن حرية التجارة تمنع قيام الاحتكارات أو على الأقل تصعب من قيامها¹.

المطلب الرابع: مخاطر تمويل التجارة الخارجية

يمكن تقسيم مخاطر تمويل التجارة الخارجية الى :

1- المخاطر التجارية

¹ - عبد الباسط وفا سياسة التجارة الخارجية دار النهضة العربية القاهرة 2111 ص 02.

هي ناتجة عن عدم استقرار الحالة المالية للمشتري كعدم توفر السيولة ، أو هو عجز الزبون على الوفاء بالتزاماته في الوقت المحدد أي عجز الزبون على إرجاع جزء أو كل ديونه وعدم التسديد عبارة عن ضياع كلي أو جزئي للقروض، ومنبع هذا الخطر يتعلق بعملية تصريف البضائع المتفق عليها في الصفقة لاحتمال وجود مشاكل تعيق عملية إنتاج أو تسويق الطلبية المتفق عليها مع المستورد.

2- المخاطر السياسية والقانونية

تتمثل هذه المخاطر في احتمال ظهور مشاكل سياسية بين البلدين المتعاملين وهذا ما يؤثر على إتمام الصفقة إضافة إلى الحوادث السياسية التي قد تعيق المدين من التسوية لحساباته مع الدائن وهذا ما يتسبب في عدة مشاكل للدائن قد تؤدي إلى إلحاقه بخسائر كبيرة توقعه في الإفلاس.

أما الأخطار القانونية مرتبطة أساسا بالحالة أو الوضعية القانونية للمؤسسة ، بمعنى هل هذه الشركة هي شركة ذات مسؤولية محدودة أو شركة أشخاص أو شركة ذات أسهم ، وكذا نوع النشاط الذي تمارسه شرعي أو غير شرعي من الناحية القانونية¹

3- المخاطر المالية :

1- بالنسبة للواردات

إن سعر الصرف هو السعر الذي يحقق التوازن في الميزان التجاري أي تحقيق التوازن بين كل من العرض والطلب من العملات الأجنبية فيؤدي في كثير من الحالات التخفيض في قيمة العملة إلى زيادة الواردات لتوقع المستوردين المحليين في ارتفاع جديد في الأسعار ونقص في الصادرات لانتظار المستوردين الأجانب حدوث تخفيض جديد في العملة مما يؤدي إلى انخفاض أثمان السلع المحلية بالعملات الأجنبية وهذا ما يؤدي إلى زيادة الصادرات وزيادة الإيرادات من العملات الأجنبية، إلا أن التخفيض كثيرا ما يؤدي إلى العكس أي ارتفاع أسعار الواردات ، فلو أن الجانب الأكبر يتكون من السلع الاستهلاكية

¹ - طارق عبد العالي حماد، التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك ،الدار الجامعية،الإسكندرية،9991 ص: 151-150.

والمواد الأولية لأدى ذلك إلى ارتفاع الأجور وكذلك تكاليف الإنتاج ومن ثمة ترتفع الأسعار، مما يؤدي إلى عرقلة الزيادة في الصادرات.

2- بالنسبة للصادرات

من أجل الحماية ضد مخاطر الصرف المتعلقة بالصادرات وعلما بمختلف تقنيات الحماية والتسيير فإنه على خزينة المؤسسات المصدرة إتباع استراتيجيات التغطية ضد هذا الخطر فالبنك المكلف باتخاذ التزاماته في مختلف العمليات يجب عليه إحاطة نفسه بكل الضمانات اللازمة فعليه أن يتحرك ليواجه المخاطر الناتجة عنها وتضاف إليه تلك التي يمكن أن تنتج عن المصدرين كعدم احترام مواعيد الاستلام.

إن عملية التصدير تتطلب أموالا معتبرة من أجل إتمامها وغالبا ما تكون هذه الأموال آتية من قنوات التمويل البنكية وفي حالة وجود صعوبات أو مشاكل في إتمام العملية التصديرية فأكيد أن الممول الذي قام بتمويل عملية التصدير سيتعرض لمخاطر مالية قد تؤثر على توازنه المالي أو حتى الإخلال بالتزامات مالية أخرى اتجاه متعاملين آخرين ، وهنا ما قد يسبب مشاكل كبيرة للبنك الممول وحتى المصدر نظرا للأضرار التي قد تلحق به¹.

المبحث الثاني: التمويل قصير الأجل للتجارة الخارجية

المطلب الأول: الاعتماد والتحصيل المستندي

الاعتماد المستندي باعتباره من أهم الطرق شيوعا في إتمام عمليات التجارة الخارجية لجميع الدول، وتأتي هذه الأهمية الفائقة على تقليل المشاكل والعقبات التي تعرض المعاملين من المصدرين والمستوردين إلى الحد الذي تختفي معه تماما أية منازعة إذا نفذت الأطراف المعنية التزاماتها المحددة بشروط وأوصاف الاعتماد المستندي .

- وعليه يمكن تعريف الاعتماد المستندي على النحو التالي وهو " تعهد خطي يصدر من البنك فاتح الاعتماد بناء على طلب زبونة (المستورد) يتعهد بموجبه بدفع أو قبول

¹ - طارق عبد العالي حماد، مرجع سابق، 9991، ص153

سحوبات أو سفتجة مسحوبة من المستفيد أو يفوض بنكا آخر ليقوم بالدفع نيابة عنه مقابل استفتاء كامل الشروط والتعليمات الواردة في الاعتماد¹ .

-وكما ورد في نشرة الأصول الأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية رقم 500 لعام 1993 وهو " أية ترتيبات مهما كان شكلها أو نوعها يقوم بها البنك (فاتح الاعتماد) بناء على طلب الزبون (طلب فتح الاعتماد) لتعليماته يقوم بـ "

- الدفع إلى أمر شخص ثالث (المستفيد) أو يقبل ويدفع قيمة السحوبات المسحوبة من المستفيد .

-إن يخول بنكا آخر بالدفع أو بقبول السحوبات أو شرائها أو دفع قيمتها وذلك مقابل مستندات معينة بشرط إن تكون مطابقة لإحكام وشروط الاعتماد².

وعليه فإن أطراف الاعتماد المستندي هم :

1. **طالب فتح الاعتماد أو المستورد:** وهو الزبون المستورد الذي يطلب فتح الاعتماد المستندي بالشروط والمتطلبات التي يراها مطابقة لاتفاقية البيع المعقود بينه وبين المستفيد.

2. **البنك الفاتح للاعتماد:** وهو بنك الزبون المستورد الذي يفتح (يصدر) الاعتماد طبقا لشروط الواردة في طلب فتح الاعتماد.

3. **البنك المبلغ للاعتماد :** وهو البنك المراسل الذي يطلب إليه البنك فاتح الاعتماد تبليغ الاعتماد للمستفيد.

4. **المستفيد أو المصدر:** هو البائع المصدر الذي يتم فتح الاعتماد لأصاحبه.

5. **البنك المعطى أو الدافع :** هو البنك الذي يقوم بدفع قيمة المطالبة المقدمة إليه من البنك المبلغ أو البنك المطالب بالتغطية وذلك في حالة عدم وجود حساب للبنك فاتح الاعتماد لدى البنك المبلغ³.

6. **البنك متداول المستندات :** هو البنك المخول بتداول المستندات والذي يقوم بتدقيقها حسب شروط الاعتماد ودفع قيمتها إلى المستفيد ، ثم يقوم بإرسال المستندات إلى البنك فاتح الاعتماد بعد أن يسحب قيمة الاعتماد من البنك المعطى وقد يكون هو نفسه البنك المبلغ الذي كان الاعتماد مقيدا أما إذا كان الاعتماد مقيدا أما إذا كان الاعتماد غير مقيد فيجوز للمستفيد في هذه الحالة أن يقدم مستندات إلى بنك آخر يتعامل معه لقبض قيمتها إلى المستفيد بعد التأكد من أنها مطابقة لأحكام وشروط الاعتماد وسحب قيمة المستندات من البنك المعطى يدفع قيمتها إلى المستفيد.

¹ - دكتور علي الأمير ابراهيم : التزام بفحص المستندات بالنسبة للاعتمادات المستندية، دار النهضة القاهرة ، الطبعة 2004 ،صفحة 17.

² - المادة 02 من قواعد الأصول والأعراف الموحدة للاعتمادات المستندية لسنة 1993

³ - علي الأمير ابراهيم، المرجع السابق، ص 18

7. **البنك المعزز:** وهو البنك الذي يلتزم بدفع قيمة المستندات حال تقديمها مطابقة لأحكام وشروط الاعتماد بغض النظر عن استلامه لقيمة المستندات من البنك فاتح الاعتماد ويجوز فتح اعتماد بوجود بنك واحد فقط يمثل المشتري وفي نفس الوقت يمثل المستفيد حيث يقوم البنك في مثل هذه الحالة بدور كافة البنوك فيعتبر مراسلا ومبلغا ومتداولاً للمستندات ومغطيا ولذلك يمكن القول أن الحد الأدنى لأطراف الاعتماد هو ثلاثة أطراف رئيسية (المشتري، البنك، البائع).

وبالتالي فإن طلب فتح الاعتماد يكون ملزم بدفع قيمة المستندات أو قبول السحوبات المتداولة بموجب الاعتماد طالما هي مطابقة في ظاهرها لأحكام وشروط الاعتماد الموقع منه والمستفيد يكون مسؤولاً عن ترتيب شحن البضاعة حسب شروط عقد البيع الذي تم بينه وبين طالب فاتح الاعتماد، وتقديمها إلى البنك المبلغ أو المتداول للمستندات ضمن مدة صلاحية الاعتماد وقبض قيمتها حسب المتفق عليه في الاعتماد.

أما البنك فاتح الاعتماد هو البنك الوسيط الذي يلتزم ويتعهد نيابة عن زبونه بقبول أو دفع قيمة المستندات المقدمة من المستفيد شريطة إن تكون مطابقة لأحكام وشروط الاعتماد¹.

أنواع الاعتماد المستندي

هناك عدة تقسيمات للاعتماد المستندي وفقاً لعدة معايير تأخذ من بينها ما يلي :

1- من حيث درجة التزام البنوك :

الاعتماد المستندي القابل للإلغاء :

يظهر هذا النوع من الاعتماد عندما يقوم بنك المستورد بفتح اعتماد مستندي لصالح زبونه (المستورد) وإعلام المصدر بذلك ولكن دون أن يلتزم أمامه بشيء .

الاعتماد المستندي القابل للإلغاء هو الذي يجوز للبنك المنشئ إلغاؤه أو تعديله قبل الاستحقاق وقبل شحن البضاعة دون أن يترتب على المستفيد والبنك أي حق وأي التزام نتيجة هذا الإلغاء.

¹ - علي الامير ابراهيم ، المرجع السابق ، ص 19.

- الاعتماد المستندي غير قابل للإلغاء:

وهو الاعتماد الذي يصدر بتعهد قطعي لا رجوع فيه من جانب البنك الذي أصدره ويلتزم فيه البنك بقيامه بدفع المسحوبات عليه طالما كانت المستندات المقدمة مطابقة تماما لشروط الاعتماد ، فبنك المستورد لا يجوز له إجراء أي تعديل أو إلغاء في شروط الاعتماد إلا بموافقة كل الأطراف ، غير أن البنك الموجود ببلد المستفيد لا يضيف تعهده إلى بنك المستورد، أي أنه لا يعزز تعهد بنك المستورد¹.

الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء والمعزز (المؤكد):

يتميز هذا النوع عن النوع السابق في أن البنك فاتح الاعتماد يطلب من البنك المراسل في بلد المصدر تعزيز تعهده بالدفع باتجاه المصدر أي أن المصدر يحصل في هذه ليس فقط على تعهد البنك المستورد بالدفع إنما يحصل على تعهد البنك المراسل في بلد المصدر بالدفع بمجرد استلامه لوثائق الشحن الخاصة بالاعتماد كشروط الاعتماد وهذا النوع غير قابل للتعديل إلا بموافقة الأطراف المشتركة فيه ، ويعتبر من أكثر الأنواع انتشارا لأن المصدر يحصل على تعهد مزدوج وبالتالي فهو أكثر ضمانا من غيره².

-من حيث كيفية تنفيذها:

1-الاعتماد المستندي المنفذ بالإطلاع: هو ذلك الاعتماد الذي يمكن للمستفيد من خلاله الحصول على قيمة الصفقة من البنك بمجرد التقدم إليه وإظهاره للوثائق وتحقق البنك من صحتها ،بعد ذلك يقوم البنك الأمر بتحويل المبلغ فور استلامه للسندات والوثائق الواردة إليه إلى المصدر.

2-الاعتماد المستندي المنفذ بالدفع المؤجل: فقد ينص على تأجيل الدفع لمدة لاحقة لتقديم المستندات فيصدر البنك تعهدا بأن يوقع بالقبول على كمبيالة يسحبها البائع في مقابل استلام المستندات على أن تقدم الكمبيالة للسداد في موعد لاحق (موعد استحقاقها)³.

¹- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الثانية، 4002، ص. 116.
²- عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، التبادل التجاري، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 3002، ص. 133.
³- مدحت صادق، أدوات و تقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة و النشر و التوزيع، القاهرة، 1002، ص. 17.

أهمية الاعتماد المستندي

إن أهمية الاعتماد المستندي تكمن أساساً في الدور الحاسم الذي يلعبه هذا النوع من الاعتماد في تمويل التجارة الخارجية وما يحققه من مصالح أكيدة لكافة أطراف العملية ويكمن إبرازها فيما يلي :

1- بالنسبة للمشتري (المستورد)

-يتأكد بأنه سيستلم البضاعة التي اشتراها في الوقت المحدد والمكان المعين وهي مطابقة تماماً لما اتفق عليه مع البائع ،وإنه لن يجبر على دفع ثمنها إلا بعد استلامه لكافة المستندات التي طلبها ووجودها مطابقة لشروط وبنود الاعتماد .

-يستفيد من تسهيلات بنكية مضمونة بالبضاعة والمستندات ،إذ أنه لا يقوم عادة بدفع الثمن فور إتمام الشحن ،وإنما غالباً عند تسلمه المستندات من البنك .

-يستفيد من خبرة البنوك التي يتعامل معها وتجاربيها وعلاقاتها الخارجية ويحقق وفراً ، في المال والوقت ويؤمن ضماناً بتدخل المصارف لإتمام الصفقة بينه وبين البائع.

-لا ينتقل لإتمام الصفقة بل يتم ذلك تلقائياً عن طريق الوساطة البنكية ،وكذلك الحال بالنسبة للمصدر .

2- بالنسبة للبائع (المصدر)

-يحقق الاعتماد المستندي الأمان من خلال إيجاد طرف ثالث وهو البنك التجاري الذي يلتزم أمام البائع بدفع قيمة المستندات ،لذا يتمكن من قبض أو تحصيل قيمة البضائع الواردة في الاعتماد.

-يحمي نفسه من مخاطر سوء الحالة المالية للمستورد وعدم تمكن هذا الأخير من الدفع.

-يكون على ثقة بأن ثمن بضاعته معروف وغير معرض للخسارة في حالة تدهور أسعار الصرف .

-بوسع البائع أن يقبض ثمن البضاعة بعد تسليمها للشحن وقبل أن تصل إلى المشتري وبذلك تتأمن له السيولة النقدية التي قد يحتاجها لتمويل عمليات أخرى.

-إن إبقاء المشتري بعيدا عن موطن البائع، وإتمام الصفقة بينهما بالمراسلات إنما يحقق مصلحة للبائع بإبقاء المشتري المتعاقد معه بعيدا عن المنافسين له من المنتجين الوسطاء الآخرين الموجودين في بلد البائع وبذلك ينحصر التعامل معه فقط.¹

3- بالنسبة للبنوك

-يعتبر الاعتماد المستندي من أحد وظائف البنوك التجارية والمتمثلة في عمليات تمويل التجارة الخارجية، ومن ثم فهو يعمل قدر الإمكان على جلب أكبر قدر من المتعاملين في هذا الميدان لأنه يعتبر مصدرا لدخله وأرباحه .

-تستفيد البنوك من عمليات الاعتماد المستندي بعمولة فتح الاعتماد وتنفيذه، وبفوائد المبالغ التي تدفعها من تاريخ دفعها إلى البائع (المصدر) لغاية تاريخ استحقاقها واستردادها من العميل وكذلك باستثمار الدفعة الأولى التي يؤمنها المشتري عند فتح الاعتماد .

4- بالنسبة للتجارة الخارجية

المساعدة على انتشارها بسهولة خاصة وأن الاعتمادات المستندية تسهل النواحي المالية التي كانت كثيرا ما تعيق انتشار هذه التجارة، فالبنوك تقوم بدور الوسيط الذي يثق به كل من المصدر والمستورد، فتسهل عملية قبض ثمن البضاعة حال شحنها، بينما لا يدفع المستورد الثمن إلا في حالة استلامه الوثائق الخاصة بهذه البضاعة.²

المطلب الثاني: التحصيل المستندي

تعريف التحصيل المستندي:

التحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالات و إعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات لتسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة.

إذا التحصيل المستندي هو الأمر المعطى من طرف المصدر لبنكه لتحصيل مبلغ من المال من المستورد مقابل تسليم المستندات.³

¹- زياد رمضان، إدارة البنوك، دار البداية للنشر، طبعة 1، 2008، ص: 151.

²- عبد الحميد محمد الشواربي، إدارة المخاطر الائتمانية، منشأة المعارف، الإسكندرية، 2002، ص: 120.

³- طاهر لطرش، ص: 119-120.

الأطراف المتداخلة في التحصيل المستندي

يتدخل في عملية التحصيل أربعة أطراف:

أ/ الأمر (المصدر): وهو الذي يقوم بجمع المستندات و إرسالها إلى بنكه مع الأمر بالتحصيل.

ب/ بنك المصدر: يتم استقبال المستندات من طرف المصدر و يقوم بدوره بإرسالها إلى البنك المكلف بالتحصيل حسب الإجراءات المطلوبة.

ج/ المستورد: تقدم له المستندات مقابل الدفع أو القبول.

د/ البنك المكلف بالتحصيل: و هو المكلف بالتحصيل أو القبول من طرف المستورد طبقاً لأوامر البائع قبل الدفع.

أنواع التحصيل المستندي:

أ/ تسليم المستندات مقابل الدفع: يكون الدفع في هذه الحالة نقدي بحيث يتمكن المستورد أو بنكه من استلام المستندات، لكن بعد القيام بتسديد مبلغ البضاعة.

ب/ تسليم مستندات مقابل القبول: في هذه الحالة يقوم المستورد بتوقيع ورقة تجارية لصالح المصدر بمبلغ البضاعة، و يقوم المصدر بالاحتفاظ بها مع المستندات إلى غاية تاريخ الاستحقاق، تسمح هذه الطريقة بالحصول على مهلة للتسديد.

المطلب الثالث: تحويل الفاتورة.

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

تعريف تحويل الفاتورة: هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقاً من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول اجل التسديد الذي لا يتعدى عدة أشهر.

أطراف عملية تحويل الفاتورة:

- تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاث أطراف تنشأ فيما بينها علاقة تجارية.

-التاجر أو الصانع أو الموزع هو الطرف الذي يكون في حوزتها الفاتورة التي تشتريها

-المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو احد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية.

-العميل ويقصد بها الطرف المدين للطرف الأول.

-المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعد إليها بهذا النشاط.

خطوات تحويل الفاتورة

1. المصدر يبيع منتجاً استهلاكياً معيناً إلى المستورد.
2. يوقع المستورد على سندات مديونية بقيمة المنتج المباع وإرسالها إلى المصدر.
3. يقوم المصدر ببيع الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسات المالية المتخصصة.
4. البنك التجاري يمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة.
5. يقوم البنك التجاري بإخطار المدين مطالباً إياه بسداد سندات المديونية في تاريخ الاستحقاق.
6. يقوم المستورد بسداد قيمة سندات المديونية في تواريخ استحقاقها¹.

المطلب الرابع: خصم الكمبيالة المستندية

تمثل الكمبيالة المستندية أمر من الساحب إلى المسحوب عليه بأداء القيمة في التاريخ المحدد لشخص ثالث يسمى المستفيد، وأحياناً يكون هذا التاريخ لاحقاً لموعد استلام البضاعة بما يتيح للمشتري تصريفها وسداد القيمة في التاريخ المذكور ويستطيع البائع في حالة حاجتها للسيولة قبل الموعد المحدد لاستحقاق الكمبيالة أن يقوم بخصمها لدى احد بيوت الخصم أو البنك الذي يتعامل معه وتتمثل أنواع الكمبيالات المستخدمة في هذا المضمار في ما يلي :

- الكمبيالة المستحقة في تاريخ معين:

أي خلال فترة معينة بعد تاريخ ثابت وظاهر على المستند .

- الكمبيالة المستحقة بمجرد الاطلاع:

وتتم هذه الكمبيالات باستحقاقها للدفع فوراً عند الاطلاع عليها ويعني الاطلاع هنا أن يكون المشتري قد اطلع عليها وقبلها .

- الكمبيالة المستحقة عند وصول البضاعة:

¹- الطاهر لطرش تقنيات البنوك، مرجع سابق، ص 115

ويرتبط هذا النوع من الكمبيالات بمواعيد وصول البضاعة موضوع التبادل التجاري إلى المستورد، وحيث أن مواعيد وصول البضائع من الصعب تحديده على وجه الدقة، فإن بالتالي لا يمكن وضع تاريخ محدد لاستحقاق هذا النوع من الكمبيالات لذا فهي لا تستخدم إلا في النادر بل وتعتبر من وجهة نظر بعض الدول غير قانونية¹.

المبحث الثالث: التمويل المتوسط والطويل الآجال للتجارة الخارجية

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

و سنركز على التمويل المتوسط و الطويل الأجل و التقنيات المستعملة فيه

التمويل المتوسط و طويل الأجل للتجارة الخارجية

التمويل المتوسط الأجل لتجارة الخارجية هو ذلك التمويل للعمليات التي تفوق في العادة 18 شهرا و لا تتعدى 7 سنوات إما التمويل طويل الأجل فهو ذلك التمويل للعمليات التي تمتد من 7 سنوات حتى إلى 20 سنة وهي من التقنيات التي تسمح بتسهيل و تطوير التجارة الخارجية وعلى العموم، يمكننا تصنيف مختلف وسائل التدخل البنكي في هذا المجال في أربعة أدوات:

1. قرض المشتري
2. قرض المورد
3. التمويل الجرافي
4. العقد الإيجاري الدولي

¹ - اسعد عبد الحميد: ص191-192.

- المطلب الأول: قرض المشتري Le crédit acheteur

تعريف قرض المشتري: هو قرض متوسط الأجل قد يكون إما بالعملة المحلية أو العملة الصعبة يمنح من طرف بنك في البلد المصدر لفائدة المشتري المستورد لكي يدفع مستحقات البائع حسب ما جاء في العقد التجاري المبرم بين الطرفين متحملاً بذلك (المشتري) إرجاع قيمة الأصل زائد الفوائد المترتبة للبنك في تاريخ الاستحقاق، حيث يلتزم البنك بعقد تجاري مع المشتري يحدد فيه أنماط الدفع، أجل التسديد، سعر الفائدة، سعر العمولات و الضمانات، و لهذا نقول إن الجانب المالي والتجاري مفعولين لأن الأموال المعتمدة لا يمكن استعمالها إلا في إطار عملية تجارية معنية لكن موضوع القرض يرتبط بالجانب المالي.

أطراف عملية القرض :

- المصدر و يلعب دور الوسيط في المفاوضات ما بين المشتري المستورد و البنك بغرض إتمام اتفاقية القرض. و يستفيد من السداد الفوري لمبيعاته.

- المشتري هو المستورد و هو الأمر بمنح قرض للمصدر و يستفيد المشتري من تسهيلات مالية مع حصوله على البضاعة و يتحمل إرجاع قيمة القرض و الفوائد المترتبة عنه في تاريخ الاستحقاق.

- البنك الذي يمنح القرض و يكون في بلد المصدر يستفيد من الفوائد المترتبة على القرض¹.

مميزات و خصائص قرض المشتري

وإن من أهم مميزات قرض المشتري أنه يحتوي على عقدين متميزين وهما :

-**العقد التجاري:** يبرم بين المصدر و المستورد و هو خاص بالعملية التجارية يتم به تعريف لواجبات الطرفين تبيان نوعية السلع محل الصفقة مبلغها كمياتها و كل الشروط المختلفة للصفقة التجارية

-**العقد المالي (عقد التمويل) (القرض):** و يتعلق بالعملية المالية التي تتم بين المستورد و البنك المانح للقرض يبرم بينهما و هو على شكل عقد قرض يمضي بعد العقد التجاري، ومن أهم الشروط الموجودة في هذه الاتفاقيات يمكن ذكر :

أ- **مدة القرض:** تتراوح بين 18 شهر إلى 10 سنوات، ويمكن التفريق بين:

¹ - <http://www.shbab1.com/2minutes.htm>

فترة الاستعمال: وهي فترة ممتدة بين بداية استعمال القرض إلى بداية إهلاكه¹

فترة التسديد: تمتد من بداية الإهلاك إلى آخر مدة التسديد.

ب- قاعدة القرض: يعبر عن المبلغ المقرض الذي يمثل 85٪ من مبلغ الصفقة موضوعة للتمويل.

ت- تكلفة القرض: يعبر عن الفائدة المطبقة على القرض إضافة إلى العمولات (عمولة التسير و الإلتزام) وتكلفة التأمين.

ث- ضمان القرض: وينقسم إلى قسمين:

تأمين القرض: يؤمن من خلاله البنك المقرض بنسبة 90 % ضد خطر عدم قدرة المقترض على الدفع.

التأمين ضد الخطر الصناعي: يؤمن للمورد بنسبة 90% ضد خطر انقطاع المشتري عن إتمام الصفقة أو سبب توفيق القرض من طرف البنك.

-يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة حيث لا يستطيع المستورد تمويلها بأمواله الخاصة ويصعب على المصدر تجميد أمواله مع طوال فترة الانتظار

-يسمح هذا النوع من التمويل بتحمية المصدر من الخطر التجاري و كذا التخلص من العبئ المالي الذي يتم تحويله للبنك.

-عادة ما تكون مثل هذه القروض مضمونة من طرف منظمات خاصة بالتأمين حيث تضمن شركات التأمين الخاصة بتأمين التجارة الخارجية للبنك في حدود 95٪ من قيمة القرض و 5٪ الباقية تمثل خطر على الخارج.

كما يمكن أن يطلب البنك كفالة من بنك المستورد.

الشروط العامة لقرض المشتري

إن الحصول على قرض المشتري يجب توفير الشروط التالية :

1. **المستفيد:** كل مشتري أجنبي متعامل مع بلد البنك القرض.

¹ - <http://islamfin.yoo7.com/forum.htm>

2. **الموضوع:** تمويل عمليات التجهيزات، الخدمات المرتبطة بتقديم وتركيب التجهيزات.
3. **القاعدة الممولة:** كل قيمة للعقد ماعدا التسبيقات.
4. **المدة:** ما بين 18 شهر إلى 7 سنوات.
5. **التسديد:** يتم تحصيل الكمبيالات الممضية من طرف المشتري، وحسب جدول الدفع ويكون ذلك في نهاية كل سداسي.
6. **الضمانات:** هناك تامين القرض، ضمانات بنك المشتري.

مراحل سير عملية قرض المشتري:

- 1- إمضاء عقد تجاري بين المستورد والمصدر، بمراعاة عناصر العقد.
- 2- يتم إمضاء اتفاقية فتح القرض بين البنك المقرض و المستورد، يظهر من خلالها الشروط المبينة في متناول المشتري، أي لاحترام الالتزامات اتجاه المورد.
- 3- فتح اعتماد بطلب من المستورد لدى بنك المصدر بواسطة بنك المستورد .
- 4- حصول كلا من البنك المقرض والمصدر من طرف هيئة التامين على وثقتين للتأمين، الأولى لصالح البنك لضمان ضد خطر القرض المقدم للمشتري الأجنبي، والثانية لصالح المصدر لتأمين ضد خطر الصنع.
- 5- إعداد السلعة و إرسالها إلى المستورد.
- 6- إرسال المستندات من المصدر إلى بنك المصدر لكي يقوم بالسداد .
- 7- عند تاريخ الاستحقاق يعطي المستورد أمر لبنكه بدفع قيمة القرض زائد الفوائد.
- 8- خصم حساب المستورد لفائدة بنك المصدر المقرض.

- قرض المورد **le crédit fournisseur**

هو آلية تمويل التجارة الخارجية على المدى المتوسط و الطويل و تطور استخدامه على أساس المنافسة الدولية الحادة

مفهومه:

هو ذلك القرض الذي يمنحه المصدر إلى المستورد الأجنبي ثم يلجا المصدر إلى البنك للتفاوض حول إمكانية منحه قرض لتمويل صادراته و هو ناشئ بالأساس على المهلة التي يمنحها المصدر للمستورد في تسديد قيمة المبيعات لهذا يمكن القول أن قرض المورد هو شراء للديون من طرف البنك على المدى المتوسط و الطويل¹ .

¹ - <http://www.shbab1.com/2minutes.htm>

خصائص قرض المورد :

*يختلف قرض المورد عن قرض المشتري حيث أن قرض المشتري يقدم للمستورد بواسطة من المصدر في حين أن قرض المورد يمنح مباشرة للمصدر بعدما يمنح للمستورد مهلة التسديد

*أنه قرض مقدم من طرف المصدر على شكل تأخير في الدفع في الحدود التي اقترحتها أجهزة التأمين على قرض التصدير.

-يتطلب قرض المورد قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه و هذه الكمبيالات قابلة للخصم و لإعادة الخصم من البنوك التجارية و البنك المركزي .

*و الدفع يكون على شكل كمبيالات ممضية من طرف المشتري ومؤكدة من طرف بنكه.

*يكون قرض المورد مضمون من طرف منظمات خاصة مثل:

بفرنسا COFACE

بألمانيا HERMES

بإيطاليا SACCE

شروطه العامة

1- الموضوع: يستفيد منه لكل المؤسسات الصناعية والتجارية إلى تمويل ذاتها من التجهيزات وتقديم الخدمات المصاحبة لها.

2- القاعدة الممولة: كل قيمة للحقوق الناشئة التي يملكها المورد على المشتري إلا التسبيقات .

3- مدة القرض : من 18 إلى 7 سنوات حسب مدة الدفع المرخصة من طرف الإدارة.

4- نسبة الفائدة: محددة حسب بلد المشتري ومدة القرض.

5- تحصيل الكمبيالات المخصصة من طرف البنك.

6- الضمانات: تأمين القرض، ضمان البنك، ضمان الانتهاء الجيد للعقد.

مراحل سير عملية قرض المورد

1- يخبر المصدر بنكه بأنه سيقدم للمشتري مهلة للدفع، تتم بعدها تحديد الشروط المالية.

2- يقوم المصدر إما بالتأمين لوحدة أو مع بنكه لدى هيئة التأمين ،وذلك لتفادي المخاطر السياسية وخطر عدم الدفع (التحويل) .

3- إبرام العقد بين المصدر والمشتري الأجنبي ، ويحتوي على الشروط التجارية (مدة التصدر، القيمة الإجمالية) ، ثم يرسل المصدر لبنكه الوثائق ومجموعة من المستندات المسحوبة من المشتري والتي يجب أن تكون ممضية من هذا الآخر وبنكه.

مزايا وعيوب قرض المورد

قرض المورد كغيره من القروض له مزايا كما له عيوب :

1. المزايا:

- سهولة وسرعة تنفيذ القرض بالنسبة للمصدر. ولا يتعرض إلى تجميد أمواله بتحصله على هذا القرض
-استفادة المستورد من المهلة المقدمة له .

2. العيوب :

-يتحمل المورد خطر عدم الدفع من قبل المستورد، بحيث يبقى مدينا للبنك وبالتالي يستوجب عليه التسديد بدل المشتري.
-عدم ظهور التكلفة الحقيقية للبضاعة لأن المصارف التي يدفعها المورد تضاف إلى الثمن وتظهر في المبلغ الإجمالي.
- يتحمل المورد الجزء الغير المضمون أي خطر عدم القدرة على الوفاء.

المطلب الثاني: التمويل الجزافي le forfaitage

"هي العملية التي يتم بموجبها خصم أوراق تجارية، بدون طعن"، فحسب هذا التعريف فعملية التمويل الجزافي هي آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة، أو هي عملية شراء لديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات.

و من خلال التعريف يتضح أن التمويل الجزافي يتميز بخاصيتين:

1* هو قرض يمنح لتمويل عمليات الصادرات لفترات متوسطة

2*المشتري لهذا النوع من الديون يفقد كل الحق في متابعة المصدر، أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة مهما كان السبب، كما يتم حصوله على فائدة تؤخر على الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة إلى تاريخ الاستحقاق، ونظرا لأن المشتري حل محل

المصدر في تحمل الأخطار (المشتري لهذا الدين) المحتملة فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار.

مزايا التمويل الجزافي

أن الاستفادة من التمويل الجزافي يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا ممكن أن نذكر أهمها:

- المبيعات الآجلة التي قام بها المصدر يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا
- الحصول على قيمة المبيعات نقدا و فورا يحسن من الوضعية المالية للمصدر
- يسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكلته ميزانيته و ذلك بتقليص رصيد الزبائن و زيادة السيولة الجاهزة
- التخلص من تسيير من ملفات الزبائن حيث يتكفل بها البنك الذي قام بشراء الدين
- تجنب إخطار الصرف الناتجة عن تقلبات سعر الصرف.

المطلب الثالث: قرض الإيجار الدولي:

تعريف

يعتبر آلية من آليات التمويل المتوسط و الطويل الأجل للتجارة الخارجية و يتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعة إلى مؤسسات متخصصة أجنبية و التي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد تجاري و تنفيذه و يتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض الإيجاري الوطني و نفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في أن العمليات تتم بين المقيمين و غير المقيمين و بهذه الطريقة فإن المصدر سوف يستفيد من التسوية المالية الفورية و بعملة وطنية في حين يستفيد المستورد من المزايا التي يقدمها القرض الإيجاري و خاصة من عدم التسديد الفوري لمبلغ الصفقة الذي يكون عادة كبير

و تتضمن الدفعات التي يقوم المستورد بدفعها إلى مؤسسة القرض الإيجاري قسط الاهتلاك الخاص برأس المال الأساسي إضافة إلى الفائدة و هامش خاص يهدف إلى تغطية الإخطار المحتملة كما أن تسديد هذه الإقساط يمكن أن يكون تصاعديا أو تنازليا أو مكيفا مع شروط السوق .

خطوات سير عملية التأجير التمويلي

1. يتم إبرام عقد البيع بين المنتج المحلي (المصدر)
2. شحن المعدات و الأدوات من المصدر إلى المستورد (المستأجر الأجنبي)
3. سداد ثمن المعدات من شركة التأجير المحلية إلى المصدر
4. عقد تأجير بين شركة التأجير المحلية و المستورد الأجنبي
5. عملية تسديد إقساط الإيجار من المستورد أو المستأجر الأجنبي إلى شركة التأجير المحلية.

تسعير التأجير التمويلي

تتكون تكلفة التأجير التمويلي من عدة عناصر و هي :

*قيمة اهتلاك الأصل بالكامل

* سعر الفائدة بالإضافة إلى علاوة محددة للشركة المؤجرة لمواجهة المخاطر

* مصاريف الإدارية الطارئة و في عمليات التأجير التمويلي فان حساب الاهتلاك يسدد بالكامل خلال مدة الإيجار .

و تحسب الفائدة عادة بنسبة 1/ إلى 2/ زيادة عن سعر فائدة المصرف على القروض المتوسطة الأجل¹.

مزايا التأجير التمويلي :

1. إعطاء صورة أفضل لميزانية المنشأة بحيث لا يسجل الاهتلاكات في جانب الأصول في حين تسجل قيمة المدفوعات الايجارية كمصروف. و بالتالي تعطي المستاجر قدرة اكبر على الاقتراض.
2. استخدام الموارد الذاتية للمؤسسة لتمويل أوجه إنفاق أخرى.
3. الحد من تكلفة الضمانات التي تتطلب للحصول على القروض المصرفية.
4. تحقيق مرونة في استخدام الأصول الرأس مالية
5. تحقيق مزايا ضريبية للمستأجر حيث يتم خصم إقساط الإيجار بالكامل من حساب الضرائب².

¹ - <http://islamfin.yoo7.com/forum.htm>

² - <http://www.shbab1.com/2minutes.htm>

نتدى التمويل الإسلامي، قسم علوم التسيير (علوم الإدارة) :: التجارة و المالية الدولية
التمويل المتوسط و طويل الأجل للتجارة الخارجية الجمعة 6 يونيو - 23:26

المطلب الرابع: الضمانات البنكية

تتميز المبادلات الخارجية بالتعقيد حيث تعثرها الكثير من المخاطر كما سبق وأن ذكرنا لذلك تلجأ أطراف هذه المبادلات إلى الضمانات وذلك من أجل تجنب هذه المخاطر وكذلك الحرص على التسوية النهائية الجيدة وفي الآجال المحددة .

مفهوم الضمانات البنكية:

الضمان البنكي هو ضمان الاسترداد إذا لم يقوم أحد الطرفين بتنفيذ العقد. وتعد الضمانات البنكية بمثابة ضمانات اتفاقيه باعتبارها ناتجة عن اتفاق أطرافها على الالتزام بها.

ويمكن تعريف الضمان في التجارة الخارجية بأنه: "التزام مأخوذ من طرف الضامن بدفع مبلغ للمستفيد من هذا الالتزام في حالة ما إذا لم يحترم الأمر شروط عقده (هو التزام مشروط بالدفع) .

وتطبيق الضمان البنكي يتطلب ثلاث أو أربعة أطراف (حسب الحالة) حسب الأهداف المختلفة.

1. الأمر: هو المصدر الذي يجب عليه تنفيذ جميع الالتزامات المنصوص عليها في العقد .
 2. المستفيد: والذي يتمثل في المستورد الذي تتمثل وظيفته الرئيسية في القدرة على الاستخدام الفوري في حالة فشل المصدر عن تنفيذ التزاماته أو إذا لم ينفذ هذا الأخير العقد وفقاً لشروطه .
 3. الضامن: وهو البنك الذي يقوم بوضع الضمان من أجل التأمين للمستفيد بتسديد قيمة معينة في حالة عدم احترام الأمر لالتزاماته التعاقدية، لكن هذا البنك لا يتدخل في علاقة النزاع بين الأطراف .
 4. الضمان المقابل: هو بنك المصدر الذي يلتزم اتجاه الضامن بالتعويض في حالة عجز زبونه عن تطبيق شروط العقد.
- الفرع الأول: الضمان المباشر .

وهو ضمان يصدر من طرف المصدر مباشرة لصالح المستورد ويتم فيها حضور ثلاثة أطراف وهم: المصدر وبنكه والمستورد، بدون المعارضة لأي عذر من مسيري البنك أو المتعامل الاقتصادي (المصدر) لكل مبلغ يطلبه المستفيد، واستخدام الضمان.

الفرع الثاني: الضمان غير المباشر .

هو عبارة عن ضمان يخطر فيه الضامن المقابل (المراسل الأجنبي) الذي يضمن للبنك المحلي (البنك المصدر للضمان) التسديد الأول من طرف الأمر (المصدر) .

-أنواع الضمانات البنكية .

هناك عدة أنواع من الضمانات البنكية نلخصها فيما يلي :

الفرع الأول: الضمانات الرئيسية .

1- **ضمان التعهد :** هو تعهد البنك الضامن بالدفع للمستفيد من أول طلب جزء أو كل من قيمة الضمان. وفي حالة ما إذا امتنع المتعهد الملتزم بالمناقصة عن الوفاء بالتزاماته، أو سحب عرضه طيلة مدة فحص العروض، أو أنه يرفض إمضاء العقد وتقديم الضمانات المطلوبة فإن المشتري في هذه الحالة بإمكانه أن يعرض مبلغ الضمانات التعهدية والتي لا تتجاوز 5% من إجمالي العرض أو من قيمة العقد.

2- ضمان استرجاع التسبيق أو الحساب :

يطلق على هذا النوع من الضمان أيضا ضمان التسديد وتتراوح قيمته بين 5 و51% من مبلغ العقد التجاري، ويمكن تعريفه على أنه ضمان مخصص لتسديد أو إرجاع كل أو جزء من التسبيق الذي يكون قد تم دفعه من طرف المستفيد (المستورد) قبل التسليم و/ أو مع بداية الأشغال، في حالة ما إذا لم يلتزم المصدر (الأمر أو البائع) بواجبه أو لم يحترم بشكل ملائم بنود العقد التجاري المصادق عليه .

يدخل سريان هذا الضمان عند وضع الأموال في حساب الأمر والمفتوح لدى المؤسسة البنكية والتي يتعين تحديدها في عقد الضمان .

وهذا الشرط يجب احترامه بدقة لأنه في حالة خلل وفي حالة دعوى للضمان فإن الضامن يكون معرضا لعدم تنفيذ طلبه بسبب عدم دخول التزامه حيز التنفيذ .

3- ضمان حسن التنفيذ:

تهدف إلى تأمين التسديد للمشتري على مستوى مبلغ معين، إذا لم يكن ارض على أداء البائع .

وبعبارة أخرى، في حالة عدم التزام البائع بواجباته طبقا للعقد بخصوص جودة السلع المقدمة أو الأداءات المحققة، بإمكانه أن يطلب من البنك الضامن أن يسدد له كل أو جزء

مبلغ الضمان الذي لا يتعدى 10% من مبلغ القرض. إن سريان هذا الضمان يأتي عند تاريخ إصداره ويبقى صالحاً لغاية الاستلام المؤكد فعلاً .

ومهما يكن لا بد من الإشارة إلى أن ضمان حسن التنفيذ يمكن اهتلاكه في حدود 50% عند الاستلام المؤقت و50% عند الاستلام النهائي للآداءات .

يأتي ضمان حسن التنفيذ امتداداً لضمان العرض الذي ينبغي أن يحرر بعد قبول العرض وذلك من أجل إفساح المجال لطرح بقية الضمانات المقررة في العقد.

4- ضمان مخصص ضمان الأداء أو الإعفاء من ضمان مخصص ضمان الأداء:

من أجل التأكد من إمكانية التعويض ومن ثم التمكن من التخفيف من رداءة البضائع المستلمة أو الخدمات المقدمة غير المطابقة لشروط العقد وهنا يتعين على المشتري أن يحتفظ بنسبة من قيمة العقد تصل إلى 10% . لذلك فإن هذا الضمان يأتي لوضع حد لمخصص ضمان الأداء وتأمين المشتري للتسديد في حالة عدم الوفاء. وينتهي هذا الضمان عند نهاية التنفيذ الدقيق لواجبات الأمر .

5- ضمان القبول المؤقت:

من أجل انجاز مشاريع كبرى، تكون المؤسسات الأجنبية في كثير من الحالات مجبرة على استيراد مؤقت لعتادها نحو البلد المعني بإنجاز الصفقة على أن يعاد إلى مصدره بعد إتمام العمل .

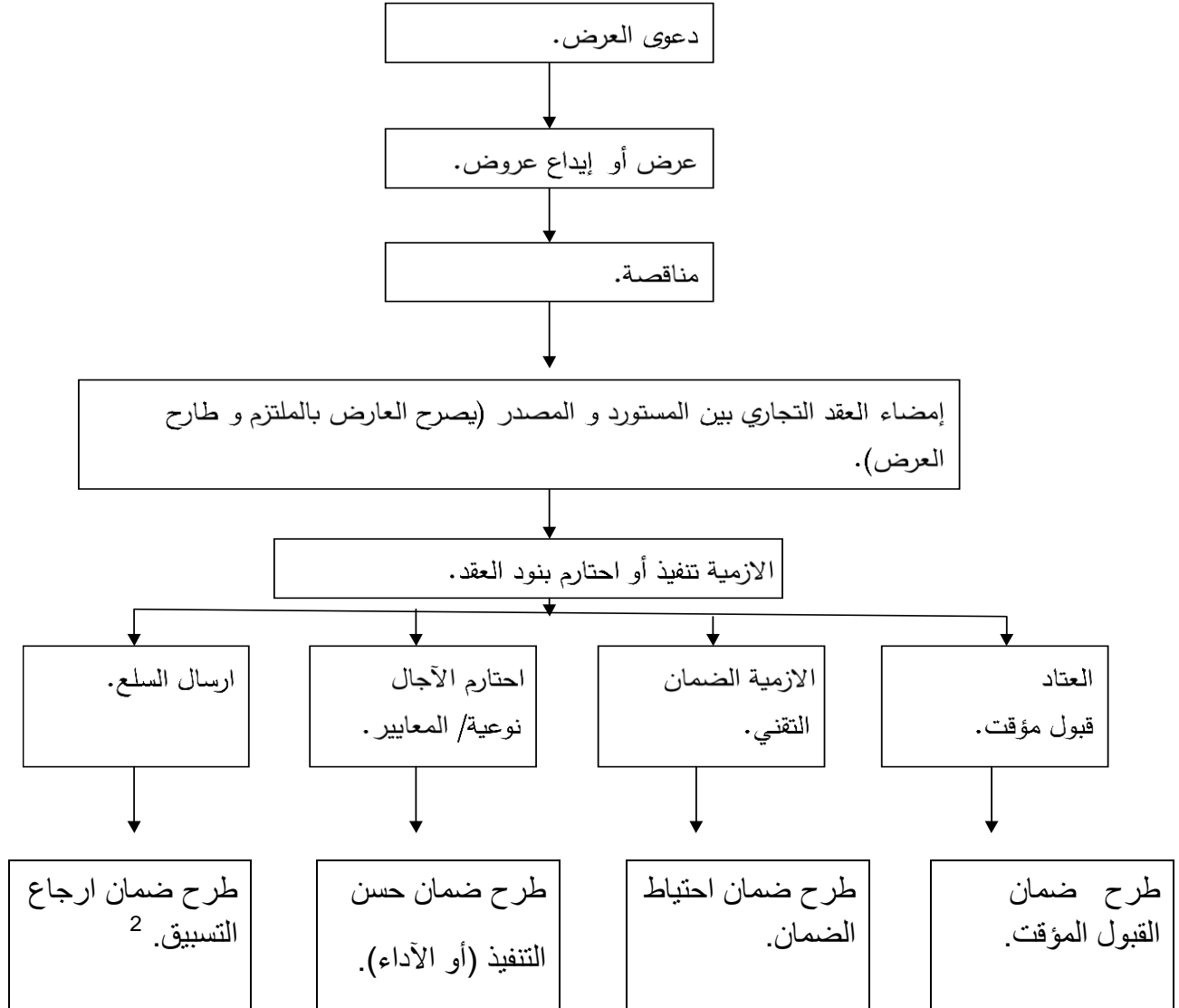
في هذه الحالة تعفى المؤسسة من الحقوق والرسوم الجمركية المطلوبة عادة عند الاستيراد بشرط وضع ضمان بنكي خاص بالقبول المؤقت يغطي المصاريف المذكورة آنفاً في حالة ما إذا أقدمت المؤسسة المذكورة على بيع هذا العتاد أو عدم إرجاعه، هنا فقط تكون ملزمة بدفع الحقوق والرسوم .

ويكون مقدار هذا الضمان مساوياً للحقوق والرسوم الجمركية المطلوبة السارية وذلك من خلال توقيع البنك التزامه حيال إدارة الجمارك على الوثائق الجمركية المطلوبة D18 أو D48

لن يفرج على هذا الضمان إلا عند استلام تنازل الجمارك الذي يتحقق بعد إعادة أو تصدير العتاد نحو البلد الأصلي.

من خلال ما سبق يمكن استخراج شكل يلخص مختلف الضمانات وكذا توقيت وضعها¹.

الشكل رقم 02: ملخص الضمانات



¹ - مذكرة مكملة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في علوم التسيير تخصص: مالية و بنوك. قميني مروى تمويل البنوك التجارية للتجارة الخارجية اخطار و الضمانات

² - Source : société inter bancaire de formation, Commerce extérieur, diplôme d'études de banque, p: 115

خلاصة الفصل الثاني

أصبح قيام علاقات مختلفة بين دول العالم أمراً إلزامياً لتطور الاقتصاد نظراً للأهداف العديدة التي تصبو إلى تحقيقها المبادلات التجارية في ظل التجارة الخارجية، لذا في هذا القطاع يفرض الاندماج والانسجام مع النظام التجاري الدولي، وبالموازاة مع ذلك فإن الدخول في علاقات تجارية مع التجارة الخارجية يتطلب معرفة واسعة ودراية عميقة بقواعد المالية الدولية وتقنياتها وتتضمن هذه المعرفة على وجه الخصوص التحكم في ميكانيزمات الصرف وتطورات الأسواق المالية لذا فإنها يتعذر على المتعاملين التجاريين الإلمام بجميع التقنيات، فنتولى البنوك التجارية هذه المهمة من خلال الخدمات المصرفية المتعددة التي أصبحت تنافس من أجل توفيرها لعملائها، ومن هنا تتضمن أهمية الجانب التمويلي للتجارة الخارجية ومدى مساهمة البنوك فيها من خلال منحها للقروض لتمويلها، قصيرة، متوسطة، وطويلة الأجل والسماح للمتعاملين باختيار أفضل الطرق التي تسمح بتوسيع التجارة الخارجية إحدى الركائز الأساسية على التطور الاقتصادي حيث تقوم على أساس تبادل السلع والخدمات بين دول العالم والقيام بعملية التبادل التجاري، حيث لا بد من وجود شبكة كبيرة من العلاقات والاتصالات بين دول العالم لكي تتم الوساطة بين هؤلاء المتعاملين (المصدر والمستورد) حيث تعتبر البنوك الركيزة الأساسية في هذه العملية التي تسمى بالتمويل الخارجي.

الفصل الثالث

دراسة حالة بنك التنمية المحلية

BDL

الفصل الثالث: دراسة حالة بنك التنمية المحلية LDB

تمهيد :

لاستكمال الدراسة النظرية يستوجب علينا دراسة تطبيقية لموضوع تمويل التجارة الخارجية على مستوى البنوك, ولهذا الغرض سينصب اهتمامنا على دراسة ميدانية في أحد البنوك التجارية العمومية وهو بنك التنمية المحلية الذي يحتل مكانة هامة في الجهاز المصرفي نظرا للنشاطات والمهام التي يقوم بها في المجال الاقتصادي بصفة عامة.

وتشكل العمليات التجارية مع الخارج العمليات الأساسية التي يعمل على إنجازها من خلال احترام التزاماته ومسؤولياته اتجاه الأطراف المتدخلة في كل عملية.

وبصفة خاصة يتميز باستخدامه لتقنية الاعتماد المستندي، وذلك لتمتعه بالثقة والضمان وحسن التسيير ومتابعة العملية بدقة من بدايتها إلى نهايتها ويقوم بهذا لعدة أهداف، وحتى تتم هذه التقنية هناك إجراءات يجب على الأطراف الالتزام بها وفق مراحل معينة .

ومن أجل الإحاطة بماهية هذا البنك ومعرفة المنتجات البنكية التي يقدمها وموارده وإمكانياته المالية والبشرية ومحيطه الذي يعيش فيه، قسمت هذا الفصل إلى ثلاث مباحث هي :

* المبحث الأول: تقديم عام بنك التنمية المحلية LDB

*المبحث الثاني: تقديم بنك التنمية المحلية LDB وكالة سعيدة

*المبحث الثالث: دراسة تطبيقية خاصة بالاعتماد المستندي لعملية الاستيراد لدى وكالة بنك التنمية المحلية بولاية سعيدة.

المبحث الأول: تقديم بنك التنمية المحلية LDB

المطلب الأول: نبذة عن بنك التنمية المحلية

سيتم التطرق في هذا المطلب إلى نشأة وتعريف بنك التنمية المحلية LDB.

نشأة بنك التنمية المحلية

تأسس بنك التنمية المحلية بموجب مرسوم 58-58 المؤرخ في 01 شعبان 1405 الموافق ل 03 أفريل 1985 يتضمن إنشاء بنك التنمية المحلية وتحديد قانونه الأساسي. أنشأ هذا البنك في إطار إعادة تنظيم شبكة المؤسسات النقدية والمصرفية التي تستجيب لحاجيات التجهيز الجهوي والمحلي. وهو آخر بنك يتم تأسيسه قبل الدخول في مرحلة الإصلاحات، وذلك تبعا لإعادة هيكلة القرض الشعبي الجزائري برأس مال قدره نصف مليون دينار جزائري (000.000.005 دج) ويكون المقر المركزي للبنك في سطوالي (تيازة) ويمكن نقله إلى أي مكان من التراب الوطني بمرسوم.

ويفتح فروعه ووكالاته أو مكاتبه وشبائكه في إطار تنظيم لا مركزي طبقا للأهداف المرسومة له في مجال القرض والتنمية، ولسياسة الحكومة، وبإشراف عمله في جويلية 1985.

تعريف بنك التنمية المحلية

هو مؤسسة مالية عمومية ملك الدولة، خاضع للقانون التجاري ويتولى كل العمليات التقليدية لبنوك الودائع. يتمتع البنك بالشخصية المعنوية والاستقلال المالي ويعد تاجار في علاقاته مع الغير وخاضعا لما يلي:

-القواعد العامة المتعلقة بنظام البنوك والقرض¹.

¹ - وثائق خاصة من البنك التنمية المحلية

-الأحكام التشريعية والتنظيمية المعمول بها المطبقة على عقود وأهدافه ووسائله وهيكله وأعماله، استقل عن القرض الشعبي الجزائري في 02 فيفري 1989 في ظل قانون 89-04 المتعلق باستقلالية المؤسسات، ومدة حياة هذا البنك 99 سنة من تاريخ ترقيمه في السجل التجاري.

كانت عدد أسهمه عند إنشائه 500 سهم ثم تقرر رفعها إلى 270 سهم بقيمة اسمية مليون دينار للسهم الواحد، ليبليغ رأسماله حاليا 15.000.000.000 دج.

يحمل بنك التنمية المحلية شعار LDB.

المطلب الثاني: مهام بنك التنمية المحلية وأهدافه

مهام بنك التنمية المحلية

بالإضافة التي تلعبه البنوك التجارية في جمع الودائع ومنح القروض فلبنك التنمية المحلية مهام أخرى تتمثل في تمويل :

-المؤسسات والمقاولات العمومية ذات الطابع الاقتصادي الموضوعة تحت تصرف الهيئات المحلية (البلدية،الولاية...إلخ).

-العمليات الاستثمارية المنتجة المخططة التي تبادر بها الجماعات المحلية.

-العمليات التي له صلة بالقروض على الرهن(الرهن الحيازي).

-الأشخاص المعنويين أو الطبيعيين حسب الأشكال والشروط المعمول بها.

-عمليات التجارة الداخلية والخارجية.

-المخططات و البرامج التنموية الوطنية.¹

-تسيقات وتسليفات على سندات عمومية تصدرها الدولة أو الجماعات المحلية.

¹ - وثائق خاصة من البنك التنمية المحلية، نفس المرجع السابق.

-جميع العمليات البنكية: القرض، الصرف و الخزينة التي لها علاقة بأعمال تسيير موجوداتها المالية.

وعليه فبنك التنمية المحلية هو بنك ودائع تملكه الدولة ويخضع للقانون التجاري، يتولى كل عمليات بنوك الودائع كالتوفير، الإقراض والخدمات المتنوعة، لكنه يخدم بالدرجة الأولى الهيئات العامة والمحلية، فيمنحها قروض قصيرة وطويلة الأجل لتمويل عملياتها الاقتصادية (استيراد و تصدير) إضافة على خدماته الموجهة للقطاع الخاص في شكل قروض قصيرة الأجل.

أهداف بنك التنمية المحلية

يكلف البنك طبقا لأحكام القوانين والتنظيمات الجاري بها العمل كأداة تخطيط مالية في ما يأتي :

-تحقيق الربحية.

-اكتساب عدد كبير من الزبائن

(مؤسسات ، أفراد عاديين ، طلبة، مهن حرة...الخ) من أجل الحصول على عمولات أكبر المرتبطة بالخدمات البنكية المقدمة.

-تحقيق توازن اقتصادي ونقدي قصد تقادي ارتفاع معدلات التضخم عن طريق الصادرات الجديدة.

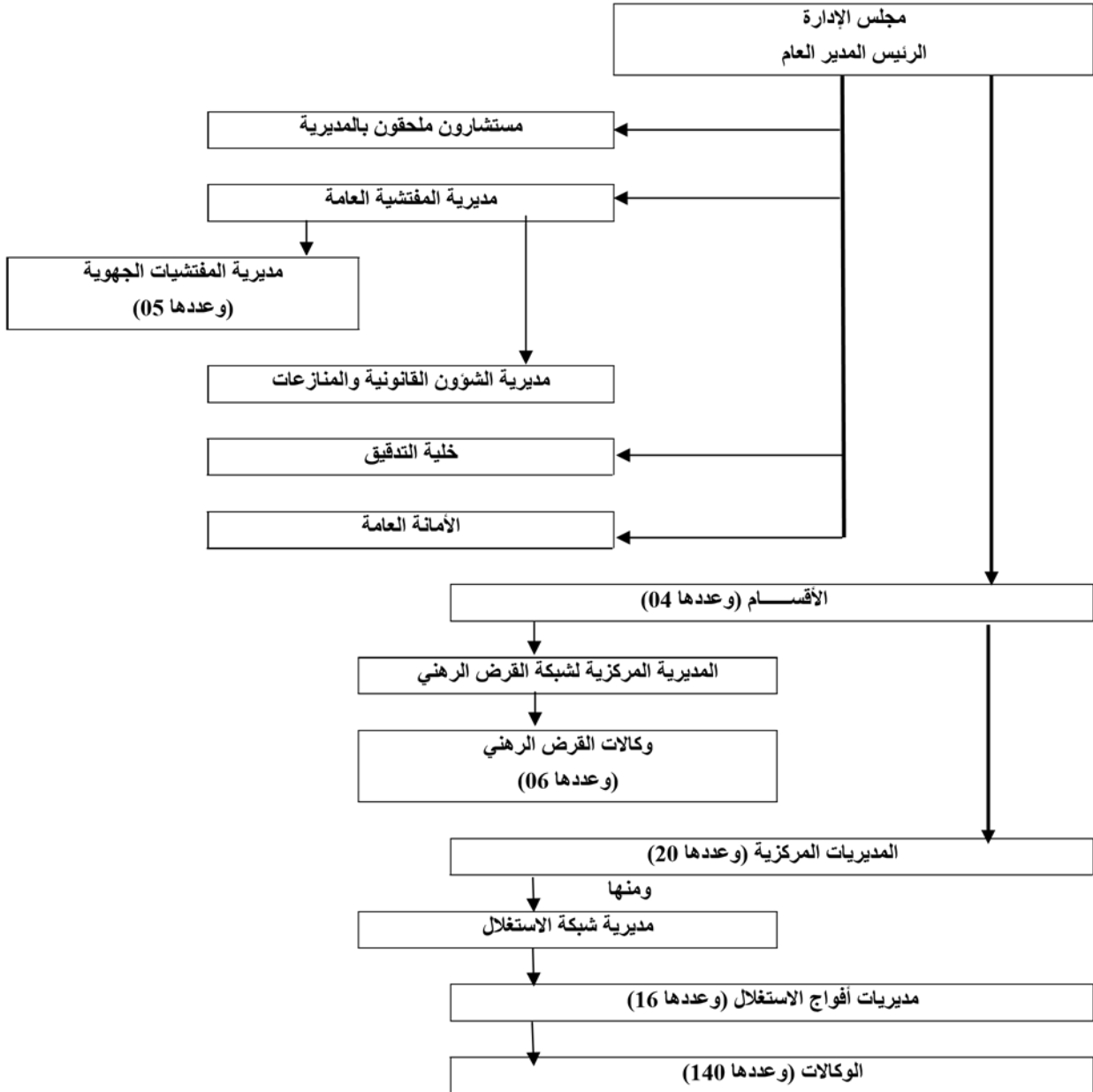
-تنفيذ المخططات والبرامج المقررة لإنجاز الأهداف المرسومة للهيكل والأعمال المذكورة في مجال التسيير والانضباط المحاسبي¹.

¹ - وثائق خاصة من البنك التنمية المحلية، نفس المرجع السابق.

المطلب الثالث : الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية .

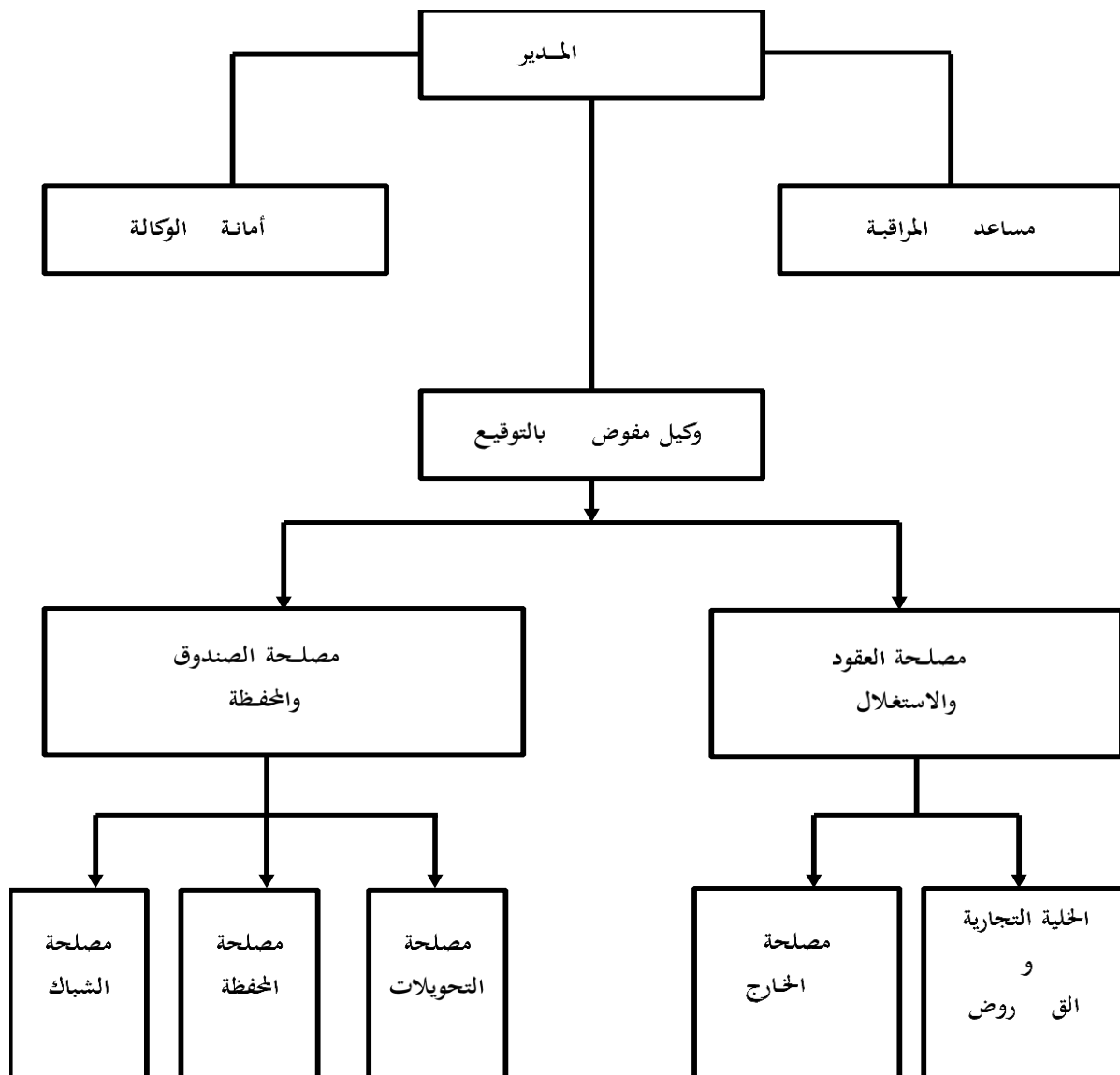
وهو موضح في الشكل الموالي

الشكل رقم (03) الهيكل التنظيمي لبنك التنمية المحلية¹



¹ - www.bdl.dz/bdl-org.htm.

الشكل رقم (04) الهيكل الثاني لبنك التنمية المحلية¹



¹ - Source : Circulaire N° 21/ 2001 (Alger : BDL ,2001) p14

المبحث الثاني : تقديم بنك التنمية وكالة سعيدة BDL

المطلب الأول : الإطار التشريعي والتنظيمي لبنك التنمية المحلية لولاية سعيدة BDL

بنك التنمية المحلي هو شركة مساهمة برأس مال قدره 3680000000 دينار يقع مقرها الرئيسي في ستويلي 05 rue GASI amar wilaya de alg مسجل في السجل التجاري للجزائر تحت الرقم B 0014054 ويمثله السيد كريم محمد ، الرئيس والمدير التنفيذي.

وصف المؤسسة

افتتحت وكالة سعيدة في 10 مايو 1987 في أعقاب إعادة هيكلة شركة سي بي إيه ، ورثت بذلك مبانيها الواقعة في 14 شارع أحمد مدغري.

على مدى السنوات المالية المتتالية ، أثبتت المباني أنها صغيرة للاستجابة الإيجابية لمطالب العملاء ولتقديم خدمة ذات جودة عالية لهذه الخدمة التي أصبحت أكثر تطلبًا ، طلبنا من الولايات في عام 1993 نقل الأرض أو المبنى للمضي قدمًا في إنشاء وكالة جديدة تفي بمعايير الجودة التجارية وكذلك معايير الأمان التي نشأت مخاطرها مع تطور الوضع الأمني في بلدنا خلال هذه الأخيرة سنوات.

حصلنا على مبنى قديم يقع في شارع كولونيو (القنفس سابقًا) وبعد زيارته من قبل المديرين التنفيذيين للإدارة العامة ، تم رفض هذا المبنى بسبب غرسه والذي لا يفي بالمعايير (المسافة من وسط مدينة بنك الجزائر ، احتلال حذب من قبل شاغلي السند)

لقد تم تأمين هذا الاستثمار من خلال التحكم عن بعد في مكافحة الاختراق والإحباط.

تقدر القيمة السوقية للمبنى بـ 4,500,000.00 دا والتي تتكون من طابق أرضي تبلغ مساحته 140 مترًا مربعًا يضم القاعة المركزية حيث يتم توزيع الخدمات المتنوعة التي لها اتصال مباشر مع الجمهور (الكاونتر). تحويل الرصيد).

إنه مبنى قديم به إطار خشب من نوع السقف والبلاط الميكانيكي ، وبنية الهيكل جدران فخارية بسمك 0.50 م مصنوعة من ملاط أسمنتي.

يتكون الطابق الأول بمساحة 135 مترًا مربعًا من 04 مكتبًا وحمّامًا وتراسًا تتشابه خصائصه مع الطابق الأرضي ، والطابق السفلي بمساحة 80 مترًا مربعًا.

يقع المبنى في وسط المدينة في 14 شارع أحمد مدغري أمام بنك الجزائر إجمالي مجموع الموظفين 17 موظفًا

الإطار 10

الماجستير 06

عمليات الإعدام 01

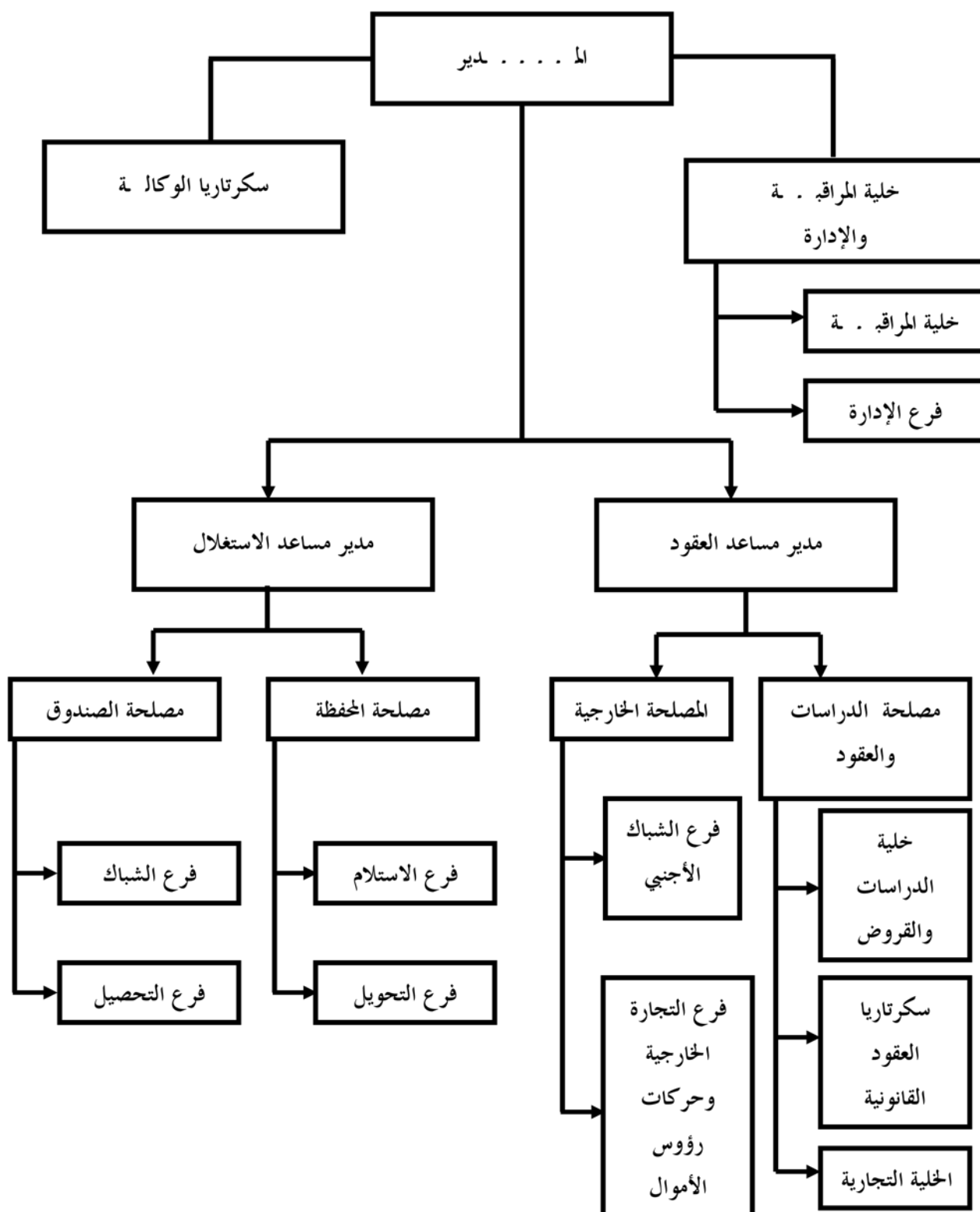
قدرة الاستقبال: 35 إلى 50 شخصًا في وقت واحد بين العملاء والزوار من جنسيات أجنبية

أهمية الوكالة:

لدى الوكالة مهنة محلية (محيط الولاية) اعتمادًا على مجموعة تشغيل الإدارة العامة الموجودة في سطوالي بولاية تيبازة وهي مزود خدمة (العمليات المصرفية)¹

¹ - معلومات مقدمة من وكالة المستقبلية

المطلب الثاني : هيكل التنظيمي لوكالة التنمية المحلية سعيدة



الشكل رقم (05)

المطلب الثالث : عمليات تمويل الاستيراد ببنك التنمية المحلية وكالة سعيدة

تمويل الاستيراد و التصدير ببنك التنمية المحلية

يتعلق الأمر بالتزام البنك بالدفع لوارداتك و/أو صادراتك في حالة ما كان رجل الأعمال مقيد بوقت ضيق لدفع مستحقات الممون أو كان مرتبط بمدة زمنية محددة مع وجود كل الوثائق اللازمة يمكن البنك أن يدفع قيمة السلع المحجوزة في الميناء.

ما هي أنواع قروض الاستيراد و التصدير الموجود؟

الحساب المفتوح

التحصيل المستندي

خطاب الاعتماد المؤكد غير القابل للإلغاء

خطاب الاعتماد غير المؤكد وغير القابل للإلغاء

ضمان المدفوعات

خطاب اعتماد إضافي

-مزايا:

الأمان : يمكن للبنك أن يدفع في مدة زمنية قصيرة لتجنيب صاحب السلعة الخسارة مع وجود مؤهلات علمية كبيرة للمتعاملين ببنك التنمية المحلية من أجل معالجة الملفات وتسييرها في الوقت المناسب.

سرعة الدفع : عندما يتم التأكد من صحة الوثائق يتم بسرعة كبيرة تمكين البائع من الحصول على مستحقاته.

الدقة في التعامل: قروض الاستيراد و التصدير تقنية الدقة و الالتزام في العمل بالاعتماد على الوثائق لتفادي أي مشكل.

العالمية: التقنية في العمل في قروض التصدير و الاستيراد عالمية و تخضع للتعاملات الدولية في العقود و للسماح للبائع بأن يشتري المواد الخام أو لتغطية تكاليف الإنتاج الأولية و لغرض تسوية هذه المدفوعات يوجد العديد من القروض التي يمكن استعمالها.

- تسليم الوثائق

قروض التمويل و الاستيراد يسمح من خلاله لرجل الأعمال القيام بالعمليات بكل سرعة و سهولة من خلال تكفل البنك بنقل وثائقه للبنك الموطن به في الخارج ممونه . و يجب الإشارة فقط أن البنك لا يتحمل المسؤولية في حال فشل الصفقة بين رجل الأعمال و ممونه بالخارج بل هو مكلف فقط بإجراء العملية التجارية و اللوجستية..

- مزايا:

الأمان و السرعة : يمكن للبنك أن يدفع في مدة زمنية قصيرة لتجنب صاحب السلعة الخسارة مع وجود مؤهلات علمية كبيرة للمتعاملين بينك التنمية المحلية من أجل معالجة الملفات و تسيرها في الوقت المناسب.

سرعة الدفع : عندما يتم التأكد من صحة الوثائق يتم بسرعة كبيرة تمكين البائع من الحصول على مستحقاته.

سهولة الإجراءات: قروض التصدير و الاستيراد تتم بسهولة تامة.

- التوطين البنكي

التوطين البنكي هو عملية إدارية تضمن للبنوك تسجيل و إعطاء قاعدة نظامية لكل عمليات الاستيراد و التصدير ، يفهم من هذا أن التوطين البنكي يسمح من الناحية التقنية بمراقبة المبادلات مع التجارة الخارجية من قبل البنوك بالاستعانة بمصلحة الجمارك و ما تسمح به التشريعات¹.

¹ - معلومات مقدمة من رئيس مصلحة التجارة الخارجية وكالة سعيدة

المبحث الثالث: دراسة تطبيقية خاصة بالاعتماد المستندي لدى وكالة بنك التنمية المحلية بولاية سعيدة.

المطلب الأول : التوطين البنكي

هو أول عملية يقوم بها البنك في كل المعاملات التجارية الخاصة بالاستيراد وهي إجبارية للحصول على شهادة التوطين ويقصد به تحديد اسم البنك الذي سوف يتولى السير الحسن لعملية الاستيراد رقم حساب الزبون وقيمة البضاعة وتهدف عملية التوطين حسب التنظيم 91-12 المؤرخ في 14/08/1991 إلى تحديد التزامات البنوك، الإدارات، المنتجين العموميين والخواص المسجلين في السجل التجاري وأصحاب الامتيازات والتجار الموكلين من طرف مجلس النقد و القرض.

أولاً: مبدأ التوطين: يتضمن توطين عملية الاستيراد حالتين هما :

- بالنسبة للمستورد : يتم فتح التوطين البنكي للمستورد إذا كان مبلغ الصفقة اكبر من 100000 دج .

- بالنسبة للبنك الموطن: القيام بفتح ملف التوطين و تجميع الوثائق مسبقا: سند الاستيراد، وثائق جمركية تجارية مالية، تضمن بأمن السلع و الخدمات قد دخلت فعلا إلى الجزائر وأن تسديدها منتظم حسب تنظيمات الصرف المعمول بها .

ثانياً: شروط عملية التوطين: يجب على البنوك المعتمدة التأكد بأن الشروط الشرعية والنظامية المرتبطة باستيراد المواد والخدمات متوفرة، قبل فتح ملف التوطين حسب تنظيم التجارة الخارجية، هذا الفتح يتطلب من المستورد المكلف بالتوظيف ما يلي :

- رخصة الاستيراد .

- الفاتورة الشكلية: و المتمثلة في العقد التجاري وهي فاتورة أولية يرسلها المورد الأجنبي إلى زبونه و تحتوي على معلومات من أهمها :

• كمية ونوعية البضاعة محل العقد .

• المبلغ الإجمالي و السعر الوحدوي بالعملة المتفق عليها .

• اسم المصدر و المستورد و عنوانهما .

• طريقة التسديد .

• طريقة النقل و الاستلام .

• تاريخ الاستحقاق .

-طلب التوطين :وهو عبارة عن طلب الاقتطاع البنكي موقع من طرف الزبون ويحتوي على المعلومات التالية :

• نوعية البضاعة

• قيمة البضاعة

• رقم الفاتورة

• اسم المورد

• بنك التوطين

• الرسوم الجمركية

• ختم هذا الطلب مع إمضاء المستورد

ويلخص كل ما سبق في وثيقة المراقبة (FID) و الخاصة بعملية الاستيراد العادية، والتي لا تتجاوز مدة صلاحيتها مدة 03 أشهر و الهدف من هذه الوثيقة هو إعفاء البنك من كل مسؤولية في حالة إعطاء المستورد معلومات غير صحيحة أو خاطئة .

و المعلومات التي تحتويها وثيقة المراقبة هي :

• رقم الشباك الموطن واسمه

• اسم المستورد وعنوانه

• اسم المستورد من حيث طبيعة نشاطه

• تاريخ العقد

• البلد الأصلي للبضاعة

• المبلغ بالعملة الصعبة و الدينار

• طبيعة السلعة وتاريخ التسليم

وتتم هذه العملية في قسم التوظيف، وفي حالتنا تم قبول الطلب، بحيث تم ختمه وإمضاء الفاتورة الشكلية من طرف هذا القسم و يقوم بتحويله إلى قسم الاعتمادات المستندية لإتمام الإجراءات المتبقية والتي سوف نتعرض لها في المطالب اللاحقة¹.

المطلب الثاني : التوطين البنكي للاستيراد.

- توطين الواردات

- في الحالة الحالية للوائح ، يجب أن تتم معالجة معاملات التوطين بالرجوع إلى النصوص التالية:

- اللوائح 04-92 و 07-95 المتعلقة بالتحكم في الصرف

- اللائحة 12-91 بشأن تقييد الواردات

- التعليمات 94-20 تحديد الشروط المالية للعمليات الاستيراد.

¹ - معلومات مقدمة من رئيس مصلحة التجارة الخارجية وكالة سعيدة، مرجع سابق.

المبدأ العام

يجب أن يكون أي عقد لاستيراد البضائع والخدمات المستحقة الدفع عن طريق تحويل العملات موضوعاً للتوطين مع وسيط معتمد.

باستثناء:

- واردات "بدون دفع" التي أجراها المسافرون لاستخدامهم الشخصي (انظر: قانون المالية).

- واردات "عدم الدفع" التي يقوم بها المواطنون المقيمون بالخارج بمناسبة عودتهم النهائية.

- واردات "بدون دفع" التي يقوم بها الوكلاء الدبلوماسي والقنصلي وما شابه ذلك عند عودتهم إلى الجزائر.

- يستورد "بدون دفع" قيمة أقل من 30.000 DA تتحقق عن طريق الخصم من حساب بالعملة الأجنبية.

- واردات العينات ، والتبرعات ، والبضائع تم استلامها كضمان و واردات تخضع للضريبة ذات السعر الثابت.

• يتم الاستيراد بموجب الإجراء الجمركي المعلق. (ما عدا إذن النقل).

تكون توطين عملية الاستيراد من:

بالنسبة للمستورد: اتخاذ قرار قبل إتمام العملية ، عن بنك "وسيط معتمد" يتعهد به بتنفيذ جميع العمليات والإجراءات المصرفية المنصوص عليها في تنظيم التجارة الخارجية و الصرف.

بالنسبة للبنك: لأداء أو لأداء نيابة عن المستورد العمليات والإجراءات المنصوص عليها في اللوائح.

من حيث الالتزام ، يجب اعتبار فعل التوطين للاستيراد "إجراءً إدارياً بسيطاً" بمثابة الدعم الفني لمراقبة الصرف و تمارس التجارة الخارجية من قبل النظام المصرفي و الجمارك الوطنية.

نظراً لأن التسوية المالية للمعاملة يتم تنفيذها عن طريق الخصم من حساب وبالتالي بأمر مكتوب من العميل ، يظل البنك مسؤولاً عن الإزالة المنتظمة لملف الاستيراد.

التجارة الخارجية متاحة للأشخاص الطبيعيين والاعتباريين التاليين:

البنوك والإدارات والمنتجون العامون والخاصون المسجلون بانتظام في السجل التجاري. التجار، تجار الجملة المسجلين في السجل التجاري والتجار وتجار الجملة المعتمدين من مجلس العملة والائتمان بموجب المذكرتين رقم 95-01 و 98-11 الصادرة عن بنك الجزائر يتم منح إمكانية إقامة عمليات الاستيراد للمعدات الصغيرة والسلع الأخرى للاحتياجات الخاصة على التوالي لفئات من المهنيين في القطاع الصحي و التعاونيات الزراعية .

يعتمد قبول ملفات التوطين من قبل الوسيط المعتمد على الفحص:

-المالية والملاءة يضمن أن العميل الحاضر.

-قدرتها على إجراء العملية في أفضل الظروف و وفقاً للقواعد والممارسات في التجارة الدولية.

- انتظام المعاملة فيما يتعلق باللوائح التي تحكم النقد الأجنبي والتجارة الخارجية.

عملية الإجراء العامة :

شكل التوطين كما هو موضح في الفصل الحالي ، يتعلق فقط بالسلع غير الخدمات ، أي البضائع التي يجب أن تكون موضوعاً للإقرارات الجمركية المناسبة. تتطلب معالجة الملف من أجل انتظامه النهائي وجود نسخة من هذا الإعلان مع الإشارة إلى تدفق البضائع إلى

الإقليم الوطني.(D3)

يخضع تنظيم عقود الخدمة للوائح بنك الجزائر 95 - 07 بتاريخ 1995/12/23 - المادة 36.

المرحلة الأولى:

استلام ملف العميل الاتساق: العقد ، الفاتورة الشكلية ، الفاتورة النهائية أو أي مستند آخر يسمح في 03 نسخة. تحقق من طبيعة البضاعة نفسها إذا لم تكن خاضعة للتعليق، وإذا كانت مرتبطة بنشاط المستورد (R.C) تتطلب تدوين التعريف الجمركية.

مراجعة الملاءة ، والامتثال للعملية المتوقعة.

تحقق مما إذا كان العميل غير متأثر بالحظر. عناصر العقد التجاري (شروط الدفع، شروط البيع ..) عناصر أو يذكر العقد التجاري

الشكل:

المادة 7 من اللائحة (LA 91.12)

- عقد في شكل جيد والمستحق

- فاتورة شكلية

- رسالة طلب جيد أو ثابت

- التأكيد النهائي للشراء

- تبادل المراسلات بما في ذلك جميع المؤشرات

- من الضروري الإشارة بوضوح إلى وجود عقد

العناصر:

- هويات المقاولين المشاركين

- بلد المنشأ ومصدر البضاعة

- طبيعة الخدمة أو الخدمات المقدمة

- Incoterms -C & F- FOB

- الكميات

- أسعار الوحدة

- القيمة الإجمالية

- عملة الفواتير وعملة الدفع

- التحلل بين الجزء القابل للتحويل والجزء بالدينار

- النفقات العرضية

- مواعيد التسليم

- المواعيد النهائية للدفع

- الأحكام المتعلقة بالنزاعات المحتملة.

المرحلة الثانية:

- معالجة التطبيق يجب أن يتوافق النموذج المراد استخدامه مع اللوائح السارية (الملحق 1)

- يتم توصيل المعلومات من قبل وتحت مسؤولية العميل.

- يتم تحقيق اتفاقية الوكالة بإشعار وتوقيع مدير الوكالة في استقبال الاتفاقية ، سيكون على

وكيل السلك الدبلوماسي تحديد مكان الاستيراد عن طريق فتح مجلد (FDI) أو (FDIP

،Model Control Sheet)

- تخصيص رقم مأخوذ من الدليل المناظر وتأجيل هذا الرقم نفسه على العقد التجاري المدمج في ختم مبلل مناسب.

- رقم التوطين

- يتم ضمان التسلسل الزمني لأرقام الإقامة بإتباع الدليل بإتباع نموذج موحد لـ بنك الجزائر الملحق 2 (RDI) أو (RDIP) بما في ذلك التكوينات التالية:

- تاريخ الافتتاح

- رقم الإقامة (5 أرقام)

- تاريخ ، والمراجع ومقدار) العملات و (V / V DA من العقود التجارية

- اسم المستورد

05 صناديق مخصصة لقرار البنك

- يجب أن تعقد على مستوى الدلائل 02 مستوى منفصلة ، واحد للملفات المفتوحة في D.I (الوقت العادي) والثاني بالنسبة للملفات المفتوحة في DIP (تأخير أكثر من 6 أشهر) ، يرد وصف الصيغتين أدناه. كما أنه إلزامي للحفاظ على هذه الأدلة من قبل TRIMESTRE، وفقا لخصائص:

رقم الإقامة.

Modèle de cachet

de domiciliation

قالب ختم

التوطين

بنك التنمية المحلية

وكالة.....

A

B

C

D

E

F

G

H

الحالة رقم الكود المكون من خانتين (BOW 05)

القضية –ج-

صندوق الموافقة على الكود المكون من خانتين الحالة 4 D أرقام السنة CaseEbox
Quarter Box F 2 digits نوع العقد Case G 5 digits ترتيب زمني للحالات التي تم
فتحها خلال الربع Case H 3 digits عملة الموقع

الفوترة معيار ISO (الملحق 35) في المجموع 21 رقما لأحد

رقم الإقامة الكامل.

طبيعة العملية:

10 استيراد اللوازم البسيطة

12 استيراد البضائع المتعلقة بعقد الأشغال

13 استيراد البضائع المتعلقة بعقد الدراسة والتسليم والمساعدة التقنية

14 استيراد البضائع المتعلقة بعقد التوريد

15 واردات البضائع المتعلقة بعقد رئيسي أو منتج في متناول اليد

16 استيراد البضائع المتعلقة بالعقد المعماري

17 استيراد البضائع المتعلقة بالعقد

تشغيل براءة الاختراع أو الترخيص.

دليل الرقم

دليل: D = السلسلة 00001 إلى 79999

دليل D.I.P = السلسلة 80001 إلى 99999

-يعتمد الاختيار بين الإقامة في D.I.P أو D.I.P على وقت الإدراك المادي والمالي للعملية ككل. وفي هذا الصدد ، في ضوء الأحكام التعاقدية ، استيراد ممكن في غضون أكبر من 6 أشهر من تاريخ يجب أن يكون تسجيله مسجلاً في DIP ، بدلاً من الأمر الذي سيؤدي إلى إعلان الوكالة عن سجلها غير النظامي.

-نظرًا لأن الدلائل مفتوحة بمقدار الربع ، يجب أن يكون الترقيم دائمًا 00001 أو 80001 حسب الاقتضاء

في بداية كل ربع هذه الدلائل يجب أن لا توجد حالة من محو أو الزائد و تكون متاحة لهيئات التفتيش على حد سواء BDL فقط من بنك الجزائر.

ب / محتوى ورقة التحكم (FDI / FDIP)

(الملحق 2 مكرر)

تعتبر قائمة المراجعة المشار إليها EM / 02 bis نموذجًا موحدًا تفرضه خدمات بنك الجزائر ويجب أن تتضمن مجموعة من المعلومات لتحديد ومراقبة الإدراك المادي والمالي الصحيح للاستيراد.

-اسم البنك المحلي

-رقم عداد متوسط

-اسم المصدر

-اسم وعنوان المستورد (تجنب الاختصارات)

على الجانب الأيمن ، هناك جدول متابعة:

-تاريخ فتح الملف

6- أشهر بعد تاريخ التحقق من الحق في الحفاظ على تحوط العملة

8- أشهر بعد تاريخ جرد الملف

9- أشهر بعد تاريخ الميزانية العمومية

10- أشهر بعد تاريخ قرار البنك.

الحالة: العقد التجاري

-تاريخ العقد التجاري (ربما الفاتورة)

- بلد منشأ البضاعة و

طبيعة العقد (شروط البيع)

- المبلغ بالعملات الأجنبية ومقابل القيمة في DA المحسوبة بالسعر السائد في يوم فتح الملف

(اقتباس "العملات في الحساب")

- تصميم البضائع (التعريف الجمركية أو ربما أهمها)

المطلب الثالث : طلب فتح الاعتماد في وكالة بنك التنمية سعيدة

مخطط الاسترداد « SCHEMA DE TRAITEMENT: « CREDOC IMPORT

استلام الطلب EM 9 مصحوبا بفاتورة.

- الشيكات (التقديم والتوقيع والاتفاق والتوطين)

-فتح مجلد المجلد.

-التسجيل في السجل المناسب(CREDOC IMPORT)

-حلوليات EM 7

-المحاسبة

-فرع التوقيع والنقل لفتح الاتفاق.

- ناقل الحركة

*/طلب الفتح

يجب استخدام نموذج EM 9 فقط لما يتضمنه بالإضافة إلى الخصائص والعناصر والشروط

والتعليمات الخاصة بالائتمان المستندي الذي سيتم فتحه ، والتفاصيل المتعلقة بالالتزامات

والمسؤوليات

العناصر الرئيسية التي يجب التحقق منها هي:

-المبلغ

-المستفيد

-الموعد النهائي

-التجسيد

-وصف الوثائق

-التوافق مع الفاتورة الشكلية

-طرائق النقل

-رقم الحساب

-توقيع العميل.

من المفيد والضروري إجراء هذا التحقق بحضور العميل لإجراء أي تصحيحات.

تم تقديم الطلب في ثلاث نسخ (03)

-سيتم إرسال 01 نسخة إلى DE

01 -نسخة محفوظة في الملف

01 -نسخة من الإشعار بالاستلام للعميل.

يحدث في كثير من الأحيان أنه عند تلقي طلب العميل ، اتضح غياب وتوطين مسبق وتفويض انتماني ساري المفعول. في هذه الحالات ، يُطلب من الوكالة بعد ذلك "إدارة" المعاملة على التوالي مع "CREDIT" و "التطويع" وأخيرا خطط CREDOC الافتتاحية.

يؤدي طلب العميل "مقبول" إلى فتح ملف نموذج EM11 والذي يجب إبلاغه:

-مراسل : يعين من قبل وزارة الخارجية و أبلغت بعد الافتتاح (نسخة سويفت)

-القيمة على الدينار: لحساب بالسعر الحالي (عرض سعر البيع) حساب العملات)

"-فتح خطاب الاعتماد" تاريخ الافتتاح D.E

*/السجل:

يجب أن تشمل على الأقل المعلومات التي تجعل من الممكن في أي وقت لتحديد صحيح العملية وتجنب في بعض الظروف استخدام التشاور للملف.

-تاريخ (تلقي طلب العميل)

-المرجع (الترتيب الزمني

-مقدم الطلب (العميل <

- المستفيد

- مبلغ العملة

- للتوطين

- منصة

- المرجع D.E

- تاريخ الإدراك

إعداد خطاب الافتتاح EM 7 الملحق 21 - الحزمة

يتم تنفيذ الطلب الافتتاحي جزء من الاحترام الصارم لتعليمات العميل وثانيا مع الأخذ بعين الاعتبار متطلبات إدارة البنك. على النحو المتفق عليه في الرسالة المشتركة رقم

97/002/05. هذه هي الطريقة المطلوبة ، من بين أشياء أخرى:

-عنوان الشحن (LTA) أو بوليصة الشحن (باسم BDL)

-يجب أن تتضمن بوليصة الشحن CLEAN ON BOARD

-يجب ألا يتجاوز تاريخ صلاحية الاعتماد المستندي تاريخ الصلاحية ملف التوطين. في الأصل ، طبعت EM 7 في عبوة قدمت 05 ورقة من قبل وكالة ونقلها من قبل اتجاه الغريب إلى البنك المُخطر بحضور وسائل الاتصال الجديدة SWIFT (Print Model MI700) يتم استخدامه لصياغة رسالة الأخير.

*/المعلومات اللازمة:

-نموذج CREDOC

-تاريخ ومكان الصلاحية

-ترتيب الحزب¹

¹ - معلومات مقدمة من رئيس مصلحة التجارة الخارجية وكالة سعيدة، مرجع سابق.

خلاصة الفصل :

من خلال هذا الفصل تم تبين أهم الأعمال التي يتم القيام بها من طرف بنك التنمية المحلية باعتباره بنك للوديعة فله مهام عديدة والتزامات تجعله يساهم بنسبة كبيرة في تمويل عمليات التجارة الخارجية على وجه الخصوص و تحريك النشاط الاقتصادي بصفة عامة، لذلك نجد من بين أهم العمليات التي يقوم بها البنك هو فتح الاعتمادات المستندية من أجل وصول الزبون إلى هدفه .

إلا أنها تمثل ضمان بالنسبة للبائع فيفضلها لأنها تحقق أمان كبير لصالح المتعاملين كما أن البنك يحصل على مقابل خاص بالعمليات التي يقدمها مما يشجع على المواصلة في نشاطه لذلك نستطيع القول أن العمليات التجارية هي مركز قوة بالنسبة للاقتصاد، لذلك يجب على البنوك أن تسهر على هذه العمليات وتقدم لها كل إمكانياتها من أجل الحصول على اقتصاد مزدهر وتجارة خارجية متينة .



خاتمة عامة

الخاتمة العامة

يعتبر ميدان العلاقات الاقتصادية الدولية من الميادين الأكثر إثارة للدراسة والتحليل الاقتصادي في الألفية الثالثة نتيجة التطورات و التغيرات المستمرة والمتلاحقة التي يعرفها النظام الاقتصادي العالمي من عشرية لأخرى. لتقوم التجارة الدولية بدورها التاريخي كمحرك للنمو و التنمية لا بد من توافر بيئة اقتصادية عالمية مناسبة، و نظام تجاري عالمي مساند لعملية التنمية وتحسين شروط التبادل الدولي.

اتضح لنا من خلال دراسة هذا الموضوع أن البنوك التجارية لها تأثير ايجابي في تنمية وتطوير الاقتصاد، وذلك من خلال تمويلها لعمليات التجارة الخارجية ،حيث تعتبر هذه الأخيرة العصب الحساس والمحرك الأساسي لها في سبيل وتنشيط وتسهيل حركة المبادلات التجارية الدولية بالنسبة لعمليات التصدير والاستيراد على حد سواء .

لذا تدخل البنوك في حل مشكلة الضمان والدفع التي تواجه أطراف التبادل في التجارة الخارجية من خلال تقنيات متعددة ساهمت في تطوير عمل البنوك، وتوسيع نشاطاتها مع الخارج في ظل التحولات الاقتصادية ، ونخص بالذكر تقنية الاعتماد المستندي التي تعد من أبرز وأهم أدوات الدفع والضمان التي تتطلب الدقة ، والفحص الجيد للوثائق المرافقة له لكي تتم العملية بسهولة ويتم توفير الأمان لكل من المستورد والمصدر

وقد لاحظنا من خلال تربصنا في البنك التنمية المحلية وكالة سعيدة أن تقنية الاعتماد المستندي تظهر أهميته من جانب الضمان أكثر منه من جانب الدفع والتمويل، ويتضح ذلك عندما يكون قابل للإلغاء والمؤكد، وكما لاحظنا أن الاعتماد المستندي للتصدير شبه منعدم وإذا وجد فإنه يختص بالعمليات الخاصة للاقتصاد الجزائري الضعيف بالشركات البترولية، لذا يركز عمل الوكالة على الاعتماد المستندي للاستيراد .

اختبار الفرضيات:

وفيما يلي سنثبت صحة أو نفي الفرضيات التي قمن بافتراضها في مقدمة البحث :

الفرضية الأولى : بحيث نصت هذه الفرضية على تسريح التجارة الخارجية باعتبارها المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية ، بحيث يكون توسيع نظام تحرير التجارة الدولية ليشمل موضوعات جديدة و المنتجات الحديثة ، بالإضافة إلى تحرير تجارة الخدمات التي تعتبر نقطة تحول في العلاقات الاقتصادية الدولية. و فضلا عن تحرير تجارة الخدمات يشمل النظام التجاري الجديد تحريره و تنظيم الملكية الفكرية و الاستثمارات ذات الصلة بالتجارة الدولية وعلاقة هذه الأخيرة بالبيئة.

الفرضية الثانية : تعتبر البنوك التجارية كوسيط و ممول لعملية ترقية التجارة الخارجية ، تتأكد صحة هذه الفرضية عند الإشارة إلى الدور الذي تلعبه البنوك في الصفقات التجارية وتسهيل المعاملات المالية.

الفرضية الثالثة : تساهم البنوك التجارية في تقديم مختلف القروض الخاصة بعملية تمويل التي تساهم في تطوير التجارة الخارجية، لخارجة، و هذا ما تم تأكيده في هذه الدراسة بحيث تستخدم البنوك التجارية العديد من الأدوات و التقنيات لتسيير المعاملات التجارية الخارجية و ذلك بمختلف الضمانات التي تقدمها كل تقنية .

الفرضية الرابعة : الاعتماد المستندي تقنية بنكية دولية تحكمها القواعد الدولية الموحدة، لذلك تمنح الحماية القصوى لكل من المستورد والمصدر من مخاطر التجارة الخارجي ، إن صحة هذه الفرضية تظهر من خلال التطرق لمفهوم الاعتماد المستندي باعتباره أداة تمويل ودفع.

نتائج الدراسة:

توصلنا من خلال هذه الدراسة إلى عدة نتائج نظرية و أخرى تطبيقية، ففي الجانب النظري نجد ما يلي :

خاتمة عامة

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

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

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

أما على المستوى التطبيقي فيمكن استخلاص النتائج التالية:

- استعمال تقنية الإعتامد المستندي في حالة التصدير أقل منه في حالة الاستيراد.
- تعتبر تقنية الإعتامد المستندي أداة ضمان للصفقات الخارجية كوسيلة تتوفر على عامل الثقة بين مختلف الأطراف والمفتقدة في باقي الأدوات الأخرى.
- التزامات جميع الأطراف تخضع للشروط الواردة في عقد الإعتامد، كما أن البنك يخضع في جميع تعاملاته في مجال الإعتامد المستندي للقواعد والأعراف الدولية الموحدة الصادرة عن غرفة التجارة الخارجية.
- أدى الإجراء الأخير في قانون المالية التكميلي الإبقاء عن آلية الإعتامد المستندي و إلغاء الوسائل الأخرى إلى تقليص فاتورة الاستيراد و من ثم الحفاظ على العملة الصعبة.

التوصيات:

هناك مجموعة من التوصيات التي نتقدمها و هي تمثل تلخيصا لهذا البحث و إضافة له من أجل الوصول إلى صورة متكاملة حول موضوع الدراسة و التي سنعرضها على الشكل التالي:

-محاولة نشر الثقافة البنكية في أوساط المتعاملين في مجال التجارة الخارجية من خلال التعريف بتقنية الاعتماد المستندي و الضمانات التي تقدمها خصوصا بعد فرض التعامل بها.

-العمل على تحفيز المتعاملين بتقنية الاعتماد المستندي و تقديم تسهيلات لهم خصوصا مستوردي المصانع و ذلك للنهوض بالاقتصاد الوطني دون مستوردي السلع الاستهلاكية غير الضرورية.


- محاولة إعطاء نظرة عامة عن واقع تمويل التجارة الخارجية في ظل التحول إلى اقتصاد السوق والارتقاء .

آفاق البحث :

إن موضوع التجارة الخارجية وطرق تمويلها مجال واسع يمكن معالجته من عدة جوانب، بحيث يستقطب اهتمام عدة أطراف من مصدرين ومستوردين، بنوك وشركات التأمين، إضافة إلى التطورات الحاصلة في القوانين الدولية والقوانين الوطنية على حد سواء. ويتطلب عدة دراسات وما يمكن طرحه من تساؤلات مستقبلية تثير هذا الموضوع من جهة ومن جهة أخرى معرفة مستجدات وإمكانية بقاءه في منافسة الأدوات التقليدية والأدوات الحديثة المستقبلية ، توجز هذه الآفاق في:

-الاعتماد المستندي في عهد التجارة الالكترونية.

-البطاقات الالكترونية والتجارة الخارجية .



قائمة المصادر
و المراجع

قائمة المصادر و المراجع

قائمة المصادر و المراجع

الكتب باللغة العربية

- بوعتروس عبد الحق، الوجيز في البنوك التجارية، مطبوعات جامعة منتوري، قسنطينة،
2000

- صبحي تادرس قريصة، مدحت العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار
النهضة العربية، بيروت، 1983

-إسماعيل أحمد الشناوي، عبد النعيم مبارك، اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية،
الدار الجامعية، الإسكندرية

-الطاهر عبد الله ، النقود و البنوك و المؤسسات المالية ، مركز اليزيد للنشر ، 2006 .

- زياد رمضان ، إدارة البنوك ، دار البداية للنشر ، طبعة 1 ، 2008 .

- لطرش الطاهر، تقنيات البنوك، المطبوعات الجامعية، الجزائر 2001

- محمد صالح وآخرون ، " أسواق المال والمؤسسات المالية" ، الدار الجامعية، مصر
،2004،

- محمد عبد الفتاح الصرفي ،إدارة البنوك - عمان ط1 2007

- محمد السعيد وأنور ،إدارة البنوك، الدار الجامعية الجديدة، القاهرة الإسكندرية 2005

- إسماعيل احمد الشناوي، عبد المنعم مبارك، اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية،
الدار الجامعية، الإسكندرية، دون سنة نشره

- سلمان بوداب، اقتصاديات النقود والبنوك، المؤسسة الجامعية لد ارسات والنشر والتوزيع،
لبنان 1996

- ضياء مجيد الموسوي ،الاقتصاد النقدي، مؤسسة شباب الجامعة، الإسكندرية ،2000

قائمة المصادر و المراجع

- عقيل جاسم عبد الله، النقود والمصارف، الجامعة المفتوحة، ليبيا، 1994 .
- عطية احمد صلاح، محاسبة الاستثمار والتمويل في البنوك التجارية، كلية التجارة، جامعة الرقريق
- رشاد العصار، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، الطبعة الاولى
- حازم البيلاوي، نظرية التجارة الدولية، منشأة المعارف، الاسكندرية 1999
- حسام علي داود، اقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، الطبعة الاولى، 2002،
- أحمد عبد الخالق الإقتصاد الدولي و السياسات الإقتصادية الدولية بدون دار النشر
- عبد الباسط وفا سياسة التجارة الخارجية دار النهضة العربية القاهرة 2111
- طارق عبد العالي حماد، التطورات العالمية وانعكاساتها على أعمال البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 1999
- دكتور علي الأمير ابراهيم : التزام بفحص المستندات بالنسبة للإعتمادات المستندية، دار النهضة القاهرة، الطبعة 2004.
- المادة 02 من قواعد الأصول والأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية لسنة 1993.
- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، الطبعة الثانية، 2004
- عبد العزيز عبد الرحيم سليمان، التبادل التجاري، دار الحامد للنشر والتوزيع، عمان، 2003

قائمة المصادر و المراجع

-مدحت صادق، أدوات و تقنيات مصرفية ،دار غريب للطباعة و النشر و التوزيع ،القاهرة
2001،

-عبد الحميد محمد الشواربي، إدارة المخاطر الائتمانية ،منشأة المعارف ،الاسكندرية
2002،

المذكرات:

-هلال كهينة، إجراءات منح القروض من طرف البنوك التجارية، مذكرة تخرج لنيل شهادة
الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع: نقود مالية وبنوك، جامعة بسكرة 2008-2009

-يعدل فريدة، تقنيات وسياسات التسيير المصرفي، ديوان الساحة المركزية بن عكنون
الجزائر ط3، 2007

-مذكرة مكملة ضمن متطلبات نيل شهادة ماستر أكاديمي في علوم التسيير تخصص: مالية
و بنوك، قميني مروى

- فيروز سلطاني دور السياسات التجارية في تفعيل الاتفاقات التجارية الإقليمية والدولية-
دراسة حالة الجزائر اتفاق الشراكة الأورو متوسطية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل
شهادة ماجستير في علوم اقتصادية تخصص اقتصاد دولي جامعة محمد خيضر بسكرة
2012 / 2013.

-اللاوي ج غازي ز. وسائل الدفع و التمويل في التجارة الخارجية، مذكرة التخرج لنيل
شهادة ليسانس في العلوم التجارية و المالية 1998

- بحث حول التمويل الموضوع في 'النقود والمالية' بواسطة منة الله, بتاريخ 23 أكتوبر
2008،منتدى فيض القلم

المواقع الالكترونية

-التجارة و اللوجيستيك منتدى التجارة منتدى التجارة الدولية

قائمة المصادر و المراجع

-سياسات التجارة الدولية منتدى الأوراس القانوني المنتدى العام قسم الطلبات

-مصدر مدونة التجارة الالكترونية

-الموقع الرسمي لبنك التنمية المحلية

<http://www.shbab1.com/2minutes.htm>

<http://islamfin.yoo7.com/forum.htm>

Source : société inter bancaire de formation, Commerce extérieur,
diplôme d'études de banque, p: 115.

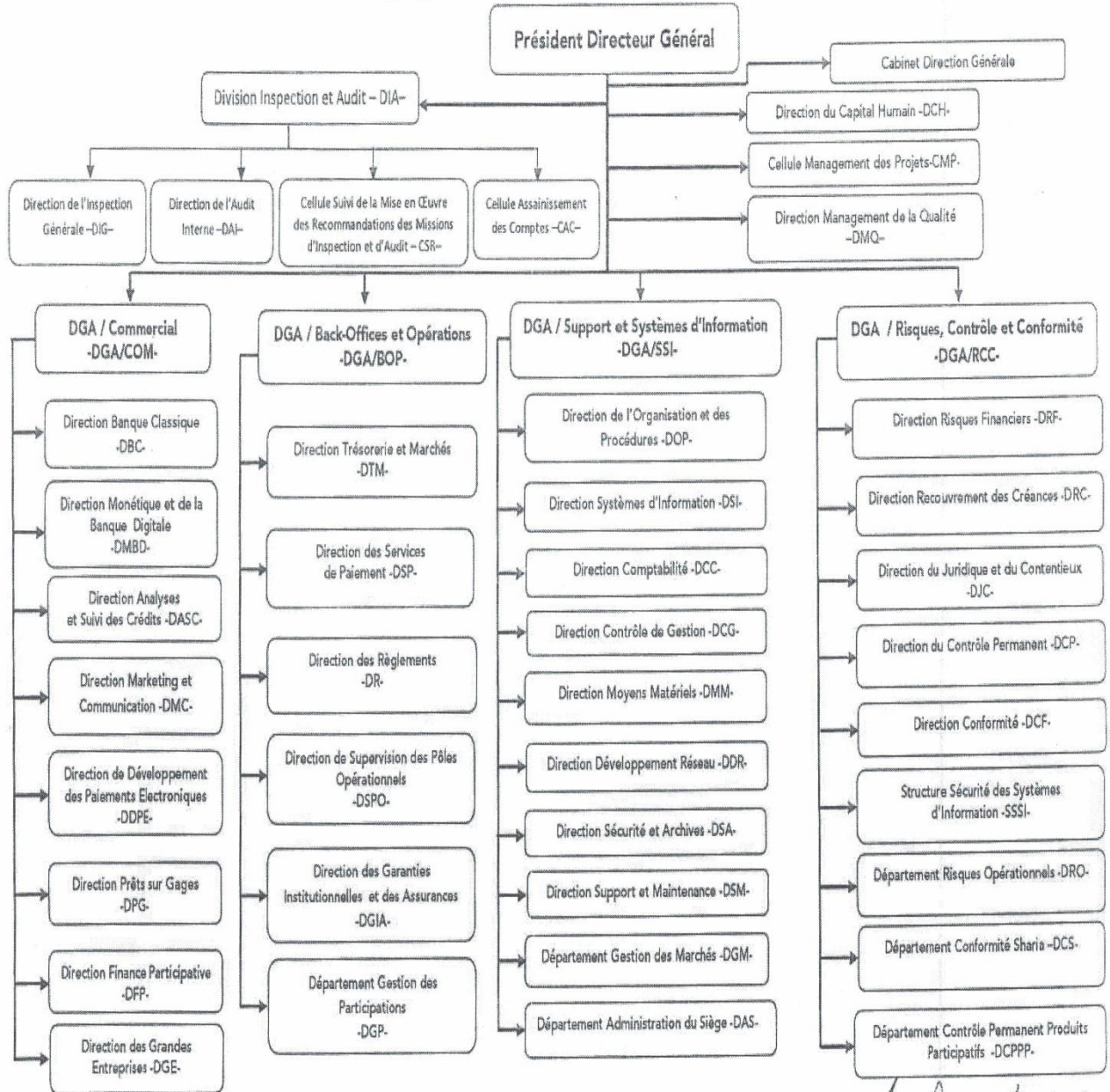
Read More at :<https://accdiscussion.com/acc7019.html>

mroses.com_zeenah_images_sss1414.gif



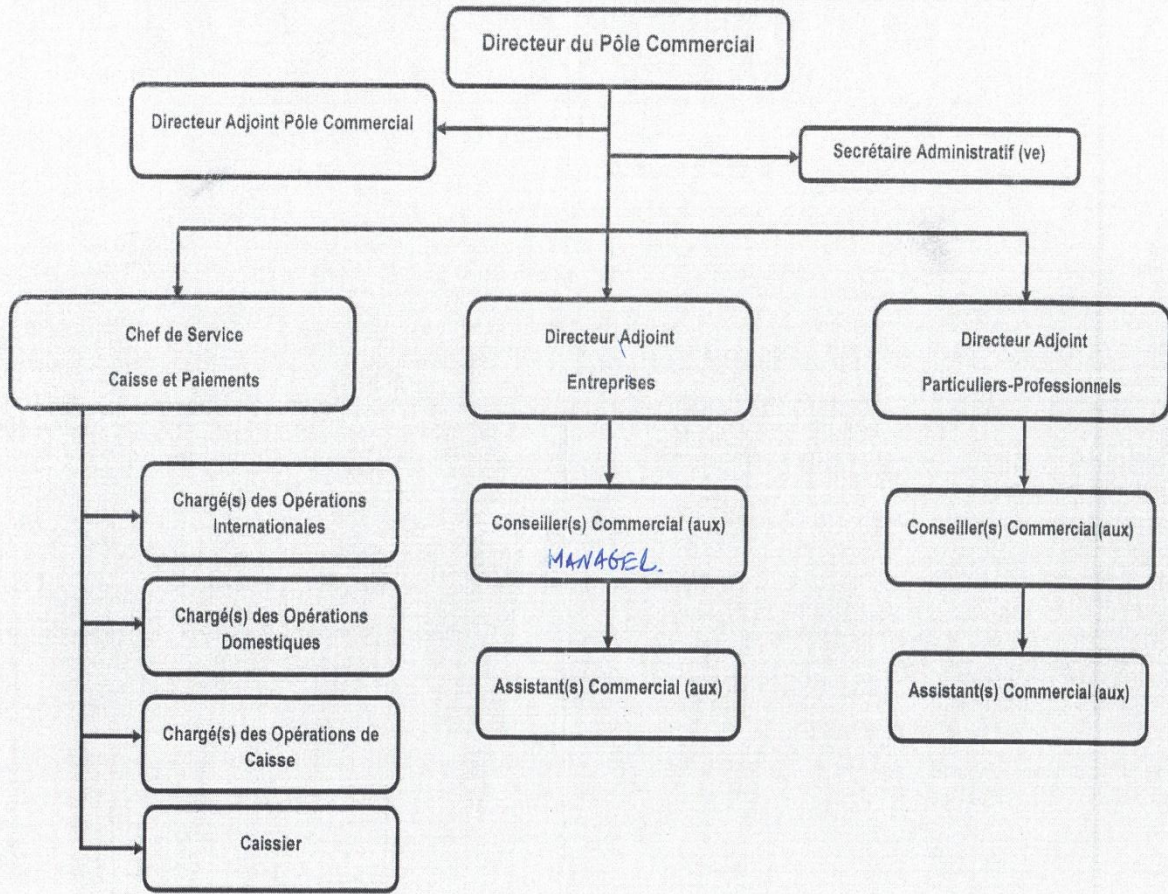
ملاحف

Organigramme de la Banque de Développement Local



Annexe à la Décision PDG n° 40 /2019

Organigramme de l'Agence Siège du Pôle Commercial



Annexe Décision PDG N° 40 /2017

Conditions générales Pour les crédits documentaires à l'importation

Considérant l'accord de la BDL d'ouvrir ce crédit documentaire en notre nom, nous convenons de ce qui suit:

1. Nous vous autorisons à débiter notre compte N° 464 400 42 868 3024
2. de toute somme due au titre de la présente opération que nous vous demandons de mettre en place.

Au cas où toute somme vous est due et non réglée par nos soins à échéance, vous avez le droit absolu, sans nous préavis ni vous référer à un quelconque préalable, pour débiter notre compte courant dont numéro ci-dessus.

Nous vous autorisons à virer la contre valeur si disponible de notre compte devise personne morale à notre compte dinars ci-dessus mentionné pour couvrir nos engagements.

Au cas où le solde de notre compte ne serait pas suffisant, nous nous engageons à verser à votre première demande un montant équivalent à notre engagement envers vous conformément à l'une de ces conditions.

2. Nous reconnaissons le droit inaliénable de la BDL concernant le choix du correspondant bancaire chargé de la confirmation et de la négociation des documents exigés au titre de ce crédit documentaire, aux meilleures conditions du moment.
3. Nous prenons à notre charge tous les risques et conséquences pouvant résulter de la mise en place du crédit documentaire notamment le risque de change ainsi que le paiement immédiat et à première demande de la BDL, sans déduction aucune ni contestations des frais et commissions, taxes nés en Algérie ainsi que les frais et commissions nés à l'étranger aux cas où ils ne pourraient être récupérés auprès du bénéficiaire.
4. Les documents ainsi que la marchandise qu'ils représentent et plus généralement les biens, objet du présent crédit documentaire, sont affectés par nous à titre de gage et de nantissement à la bonne fin de l'engagement que nous vous demandons de souscrire. Cette affectation garantira également les avances, résultat de votre paiement ou le remboursement des engagements souscrits par la BDL ou par vos correspondants sous forme d'acceptation ou autrement et d'une façon débiteurs envers vous pour quelque cause que ce soit.

J'ai bien noté que les dispositions de ce point (N°4) ne sont pas applicables dans le cas où le présent crédit documentaire est assorti d'une provision constituée à partir de mes fonds propres.

Pendant toute la durée de cette affectation nous nous engageons à donner des instructions à tout détenteur des marchandises ou des biens pour qu'il ne se dessaisisse de ceux-ci qu'avec accord express.

Nous vous autorisons à vendre la marchandise aux enchères publiques en quelque lieu qu'elles se trouvent et nous nous engageons au cas où la dite vente ne couvrira pas les sommes que vous avez déboursées ainsi que vos frais et intérêts à vous régler sans délai la différence.

5. Si la valeur de la marchandise ou du bien, objet du présent crédit documentaire, vient à baisser en dessous du montant de celui-ci par suite d'une variation, soit des prix, soit des cours de la monnaie, la présente affectation en gage et en nantissement ne fait pas obstacle à votre demande de reconstitution de marge aussi longtemps que votre engagement demeurera en vigueur et que nous ne vous aurons pas intégralement remboursés.
6. Nous nous engageons, si l'assurance est contractée par nos soins, à vous communiquer dans les délais les plus brefs les renseignements relatifs à l'embarquement et à obtenir de

notre assureur un titre négociable que nous vous transmettons sur demande.

7. Nous acceptons de vous indemniser à votre première demande, vous rembourser et vous préserver contre tout préjudice, engagements, frais, dommages et dépenses (dont honoraires) que vous auriez encouru dans le cadre du crédit documentaire du crédit documentaire (sauf en cas de négligence ou faute de votre part) dont ce qui suit:
 - a. Tout cas de manquement ou préservation ou exercice des droits de la BDL dans le cadre de ce crédit ou tout document de garantie.
8. La réception par la BDL d'un paiement qui lui est dû (soit par compensation, soit sur ordre de tribunal, jugement ou autre) en une monnaie autre que celle dans laquelle le paiement est dû et qui convient par la BDL (au taux de change en vigueur à la date déterminé
- 9.
10. Tout défaut ou retard par la BDL dans l'exercice partiel d'un droit ou d'un seul droit ne l'empêche pas d'exercer tel droit ou toute autre droit. Toute renonciation ou amendement ne sont considérés comme effectifs que s'ils sont donnés par écrit. Ces termes sont valables nonobstant la non validité, la nullité du crédit documentaire ou toute autre engagement de notre part sous couvert de ce crédit documentaire ou autre en vertu d'une loi, réglementation, règle, ou autre condition.
9. Ce crédit est soumis aux règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires de la chambre de commerce internationale, actuellement en vigueur (brochure 600).
10. Ces conditions, ainsi que les conditions contenues dans la demande d'émission du crédit documentaire s'appliquent à tous les crédits documentaires émis par vos soins, ainsi qu'à celles qui seront émises à notre demande.
11. En cas de contradiction entre les conditions générales et les conditions d'émission du crédit documentaire, ce sont les conditions générales qui prévalent.
12. Nous vous autorisons à débiter notre compte du montant de vos commissions et autres frais dus au titre de l'émission et de la prorogation éventuelle du crédit documentaire. Nous vous autorisons également à débiter notre compte du montant des intérêts de retard selon l'usage au sein de votre établissement.
13. En cas de contradiction entre les conditions générales et les conditions d'émission du crédit documentaire, ce sont les conditions générales qui prévalent.

Nous avons élu domicile à l'adresse indiquée dans registres aux fins de nous communiquer toute information concernant ce crédit documentaire par pli postal, recommandé ou par porteur.

Nom : LACHACHI

Prénom ; SIDI MOHAMMED FAYCAL

Qualité : GERANT

Signature(s) habilitée(s)

BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL

POLE COMMERCIAL DE SAIDA

TELEFAX:046/92.16.45

DEMANDE DE DOMICILIATION BANCAIRE (IMPORTATIONS)

A/ INFORMATIONS A REMPLIR PAR LE CLIENT:

N° DE COMPTE:.....	DATE D'OUVERTURE:.....
NOM OU RAISON SOCIALE:	
DATE DE NAISSANCE /CREATION:.....	
ADRESSE:.....	
COMMUNE:.....	WILAYA:.....
FORME JURIDIQUE:.....	CODE:.....
N° DE REGISTRE:.....	DATE D'OUVERTURE:.....
N° IDENTIFICATION FISCAL:.....	

NATURE DES MARCHANDISES:.....
PAYS D'ORIGINE:.....
TARIF DOUANIER:.....
MONTANT DE LA FACTURE:.....
N° DE LA FACTURE:.....
QUANTITE:.....
CONDITION DE PAIEMENT:.....
LIEU DE DEDOUANEMENT:.....

FOURNISSEUR:

RAISON SOCIALE:.....
ADRESSE:.....
DOMICILIATION BANCAIRE:.....

B/ DECISION DE L'AGENCE:

.....
.....

**DATE ET SIGNATURE DU
DIRECTEUR DE L'AGENCE:**

IDENTIFICATION BDL:

DATE ET SIGNATURE DU CLIENT:

DECISION DE LA DEMANDE:

.....
.....

.....
.....
.....

**DEMANDE D'OUVERTURE
DE DOSSIER DE DOMICILIATION « IMPORT »**

SAIDA le,
BANQUE DE DEVELOPPEMENT LOCAL
POLE COMMERCIAL DE SAIDA 421.
Adresse 14 AVENUE AHMED MEDEGHRI

OBJET : Demande d'ouverture de dossier
De domiciliation «import».

Monsieur le Directeur (Madame la Directrice),

Conformément à la législation et à la réglementation des changes et du commerce
extérieur en vigueur dans notre pays, notamment:

1. Le Règlement de la Banque d'Algérie N° 07-01 du 03 février 2007, relatif aux règles applicables aux transactions courantes avec l'étranger et aux comptes devises. (J.O.R.A N° 28 du 15 avril 1992),
2. L'Ordonnance N° 22-96 du 09 juillet 1996 (J.O.R.A N° 43 du 10 juillet 1996) relative à la répression de l'infraction à la réglementation des changes et des mouvements de capitaux de et vers l'Algérie, modifiée et complétée par l'Ordonnance N° 03-01 du 19 février 2003 (J.O.R.A N° 12 du 23 février 2003).

Dont nous avons pris connaissance des termes et dispositions, nous vous saurions gré de nous attribuer, en notre nom, un dossier de domiciliation relatif à l'importation désignée ci-après:

A / INFORMATIONS CONCERNANT L'OPERATION COMMERCIALE

- Contrat N° duou,
 - Facture, N° du
 - Facture pro forma N° du ou,
- où sont incluses toutes les indications nécessaires à l'identification des parties, ainsi que la nature de l'opération commerciale.
- Nature des marchandises / produits(s).....
 - Montant en devises :
 - Termes de vente (INCOTERMS):
 - Modalités de paiement:
 - Montant en Dinars Algériens (à titre indicatif):
 - Provenance de la marchandise :
 - Pays d'origine de la marchandise:
 - Tarif(s) douanier(s):
 - Délai(s) de livraison:
 - prévisionnelle d'expédition:

B / INFORMATIONS CONCERNANT L'IMPORTATEUR

<ul style="list-style-type: none">• Raison social de l'entreprise demanderesse:• Date de création (date de naissance):• Adresse: Commune : Wilaya:• Numéro de compte:..... Date d'ouverture:• Forme juridique de l'entreprise : Code:• Secteur d'activité:• Numéro de l'identifiant de l'opérateur «NIF»• Nationalité du gérant:ALGERIENNE• Nationalité des associés (s'il y a lieu):

C / INFORMATIONS CONCERNANT LE FOURNISSEUR ETRANGER

<ul style="list-style-type: none">• Raison sociale:• Adresse:• Pays:• Domiciliation bancaire:• ADRESSE : • Numéro de compte:

Si requis, et conformément à la réglementation des changes en vigueur, nous vous remettons les autres documents **préalablement** à l'acte de domiciliation.

- Le document douanier de mise à la consommation (D.10), exemplaire déclarant.
- L'attestation de services faits,(préalablement à l'exécution de du transfert de fonds).
Lorsqu'il s'agit d'une importation de services ou de réalisation de prestations de services par un non résident.

Nous vous précisons que les produits/marchandises, ou services indiqués ci-dessus sont destinés:

- à l'investissement,
- à la transformation ou au fonctionnement
- à la revente en l'état,

Sont des services.

Les renseignements et déclarations repris sur cette demande, vous sont communiqués sous notre entière responsabilité et à cet effet, nous vous dégageons de toutes les conséquences qui peuvent éventuellement en découler.

Veillez agréer, Monsieur le Directeur (Madame la Directrice), nos salutations distinguées.