

جامعة محمد بوضياف - المسيلة -



كلية : العلوم الإقتصادية و التجارية و علوم التسيير

قسم : العلوم الإقتصادية : الرقم التسلسلي :

مذكرة مكملة لنيل شهادة الليسانس

تخصص : إقتصاد نقدي و بنكي

دور المؤسسات المصرفية في تمويل التجارة الخارجية

تحت إشراف الأستاذ :

بوديسة محمد

إعداد الطلبة :

- قويدري إسماعيل

- عامر أيمن

- صالح خولة

- شريقي و داد

تاريخ المناقشة :

أمام لجنة المناقشة المكونة من :

..... (الرتبة) (الجامعة) رئيسا .

..... (الرتبة) (الجامعة) مشرفا و مقررا .

..... (الرتبة) (الجامعة) ممتحنا .

..... (الرتبة) (الجامعة) ممتحنا .

السنة الجامعية : 2015 - 2016 م

شكر وتقدير

نشكر الله عز وجل على توفيقنا في إنجاز هذا العمل.

كما نتقدم بالشكر الجزيل إلى الأستاذ : بوديسة محمد عن قبول

الإشراف على هذا البحث وتوجيهاته وإرشاداته ونصائحه.

كما نشكر كل من ساعدنا من بعيد ومن قريب في إنجاز هذا العمل.

وشكراً.

الإهداء

أهدي عملي هذا إلى الإنسان الذي سعى جاهداً إلى تربيته و تعليمي و توجيهي
والوقوف إلى جانبي بكل ما أوتي من قوة أبي العنون الغالي الطيب الودود جزاه الله
عنا كل خيراً.

إلى الشمعة التي أنارت دربي وفتحت لي أبواب العلم والمعرفة إلى أعز إنسان في
الوجود أمي.

إلى كل الأهل والأقارب عائلة قويدري وعائلة عمرانبي .

وإلى كل الأصدقاء والأصحاب الذين رافقوني في مشواري الدراسي ، وإلى الصديق بن
جفال سعيد و سعد الدين ياسين و كل طلاب الفوج 07.

إسماعيل

الإهداء

أهدي عملي هذا إلى الإنسان الذي سعى جاهداً إلى تربيته و تعليمي و توجيهي
والوقوف إلى جانبي بكل ما أوتي من قوة أبي العنون الغالي الطيب الودود جزاه الله
عنا كل خيراً.

إلى الشمعة التي أنارت دربي وفتحت لي أبواب العلم والمعرفة إلى أعز إنسان في
الوجود أمي.

إلى كل الأهل والأقارب ، عائلة عامر .

وإلى كل الأصدقاء والأصحاب الذين رافقوني في مشواري الدراسي ، وإلى الصديق بن
جمال سعيد و سعد الدين ياسين و كل طلاب الفوج 07.

أيمن

الإهداء

أهدي عملي هذا إلى الإنسان الذي سعى جاهداً إلى تربيته و تعليمي و توجيهي
والوقوف إلى جانبي بكل ما أوتي من قوة أبي العنون الغالي الطيب الودود جزاه الله
عنا كل خيراً.

إلى الشمعة التي أنارت دربي وفتحت لي أبواب العلم والمعرفة إلى أعز إنسان في
الوجود أمي.

إلى كل الأهل والأقارب ، عائلة صالحى .

وإلى كل الأحباب والأصدقاء الذين رافقوني في مشواري الدراسي ، وإلى كل طلاب
الفوج 07.

خولة

الإهداء

أهدي عملي هذا إلى الإنسان الذي سعى جاهداً إلى تربيته و تعليمي و توجيهي
والوقوف إلى جانبي بكل ما أوتي من قوة أبي العنون الغالي الطيب الودود جزاه الله
عنا كل خيراً.

إلى الشمعة التي أنارت دربي وفتحت لي أبواب العلم والمعرفة إلى أعز إنسان في
الوجود أمي.

إلى كل الأهل والأقارب ، عائلة شريفي .

وإلى كل الأحباب والأصدقاء الذين رافقوني في مشواري الدراسي ، وإلى كل طلاب
الفوج 07.

وداد

الصفحة	فهرس المحتويات
X	قائمة الجداول والأشكال
أ-ب	مقدمة الإشكالية إطار البحث الفرضيات
37-1	الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية
1	تمهيد
2	المبحث الأول : مفهوم البنوك التجارية ووظائفها
2	المطلب الأول : تعريف وخصائص البنوك التجارية
4	المطلب الثاني : وظائف البنوك التجارية
6	المبحث الثاني : أساسيات حول التجارة الخارجية
6	المطلب الأول : مفهوم وأهمية التجارة الخارجية
8	المطلب الثاني : نظريات التجارة الخارجية
20	المبحث الثالث : اجراءات الدفع و القرض في التجارة الخارجية
20	المطلب الأول : التمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية
32	المطلب الثاني : التمويل متوسط وطويل الأجل
37	خلاصة الفصل
58-38	الفصل الثاني: الفصل الثاني : دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR

38	تمهيد
39	المبحث الأول : التقديم ببنك الفلاحة والتنمية الريفية
39	المطلب الأول : نشأة ومراحل تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية
43	المطلب الثاني : المهام و الأهداف الإستراتيجية لبنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR
45	المطلب الثالث : مصادر تمويل بنك BADR و المنتجات والخدمات التي يقدمها
49	المبحث الثاني : الوكالة المركزية . 904 بالمسيلة ل BADR
49	المطلب الأول : لمحة عن الوكالة وهيكلها التنظيمي
51	المطلب الثاني : التعريف بمصالح الوكالة
53	المطلب الثالث : أهم البنوك المراسلة الاجنبية التي تتعامل مع BADR والعملات التي تتعامل بها
54	المبحث الثالث : مصادر تمويل التجارة الخارجية من طرف BADR ووظائف القسم الخارجي
54	المطلب الأول : القسم الخارجي و الهيكل التنظيمي له
55	المطلب الثاني : وظائف مديرية العلاقات الخارجية DRI
58	المطلب الثالث : مصادر تمويل التجارة الخارجية لـ BADR
58	خلاصة الفصل
62-59	الخاتمة العامة اختبار الفرضيات نتائج الدراسة التوصيات آفاق الدراسة

قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
	مقارنة بين الأردن ولبنان في إنتاج سلعتين	01
	عدد العمال الموجودين بكافة وكالات الولاية	02

قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
	هيكل بنك الفلاحة والتنمية الريفية بالمسيلة	01
	الهيكل التنظيمي للقسم الخارجي	02
	مديرية الصناعات الخارجية و عمليات التصدير	03

مقدمة

تعتبر البنوك عصب الإقتصاد ومحركه الرئيسي لأنها تحفظ الأموال و تنميها و تسهل تداولها و تخطط في استثمارها ، و لا يمكن إنمار الدور الإيجابي الذي يلعبه النشاط المصرفي في الخدمات و التمويل و الإستثمار و في مختلف النشاطات المالية الإقتصادية و الإجتماعية . فالمصارف اليوم تنظم علائق المجتمع و تسهل عملية التعامل بين الأفراد و المجتمعات وتحل أكثر قضايا المعيشية سواء كان ذلك عن طريق استجابة مطالبه أو تسديد فواتيره .

فالبنوك أصبحت تلعب دورا رائدا في اقتصاديات الدول و بالخصوص في إطار تمويل عمليات لتجارة الخارجية ، وهذا راجع إلى التكنولوجيات و التقنيات الجد متطورة التي أصبحت تتوفر عليها ، الأمر الذي جعلها تؤدي خدماتها في أوقات قياسية و جعلها في المجال التمويلي للمعاملات الدولية تختصر كل المسافات مهما كانت كبيرة بين المتعاملين .

فبقدر ما تطورت التجارة الخارجية بقدر ما تطلبه من تقنيات تمويلية ووسائل دفع جديدة لإستعمالها في تسوية المعاملات التجارية التي يمكن أن تكون بين البائع والمشتري سواء في المدى القصير أو المتوسط أو الطويل من جهة وكضمان لحقوق المتعاملين من جهة أخرى ، هذا راجع لوجود عدة مخاطر تهدد عملية التحويل خاصة من ناحية التسديد وهذا بالنسبة لجميع الأطراف سواء مؤسسات مالية مموله أو الطرف الممول أو المستفيد وهذا كله من أجل تقديم أحسن خدمة ولجلب أكبر عدد ممكن من الزبائن وبالتالي الحفاظ عليه وذلك لمواكبة التعاون المتزايد بين دول العالم على الصعيد الإقتصادي بجانبه التجاري والمالي وهنا تظهر مدى أهمية البنوك التي تقوم بهذا الدور لتنمية الإقتصاد .

ومن هنا نطرح الإشكالية التالية :

تقوم البنوك بتمويل التجارة الخارجية من خلال مجموعة من التقنيات أهمها الاعتماد المستندي فإلى أي مدى يمكن استعمال هذه التقنية للتحكم في المبادلات التجارية ؟ وللإجابة عن هذا التساؤل من الضروري تحديد إطار لهذا البحث من خلال طرح مجموعة من الأسئلة :

1 - ماذا نقصد بالتجارة الخارجية ؟

2 - لماذا تعتبر البنوك طرفا فعالا في التجارة الخارجية ؟

3 - لماذا يعتبر الاعتماد المستندي التقنية الأكثر استعمالا في التجارة الخارجية ؟

فرضيات البحث :

للإجابة عن التساؤل المطروح في الإشكالية نضع جملة الفرضيات التالية :

1 / التجارة الخارجية تهتم بدراسة الصفقات التي تتم عبر الحدود باستعمال عدة وسائل وطرق للدفع .

2 / تعتبر البنوك طرفا فعالا في التجارة الخارجية لأنها تقوم بتسهيل العلاقة بين المصدر والمستورد .

3 / الإ اعتماد المستندي تقنية بنكية دولية تحكمها الأعراف والقواعد الدولية الموحدة لذلك تمنح الحماية القصوى لكل من المصدر المستورد من مخاطر التجارة الخارجية .

تمهيد

تعتبر البنوك (المصارف) على اختلاف أشكالها، والبنوك التجارية على وجه الخصوص إحدى أدوات النظام الاقتصادي الهامة في العصر الحديث، ولا يمكن لأي نظام اقتصادي أن ينمو ويزدهر دون الاستعانة بها، لذلك تزايد الاهتمام بدراساتها. وتتمثل البنوك التجارية أو بنوك الودائع، القسم التقليدي من النظام المصرفي، وترجع أهميتها أساساً إلى الدور الهام الذي تلعبه في التأثير على العرض الكلي للنقود. تعتمد كل الدول في عالمنا المعاصر على بعضها البعض لإشباع جزء من حاجتها من 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 غيرها. وسنحاول في هذا الفصل تسليط الضوء على مفهوم البنوك التجارية ووظائفها في المبحث الأول، وفي المبحث الثاني نتناول ماهية التجارة الخارجية.

المبحث الأول: مفهوم البنوك التجارية ووظائفها

تقوم البنوك التجارية بصفة معتادة بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو لآجال محددة كما تمنح القروض بما يحقق أهدافها ويدعم الاقتصاد القومي بالإضافة إلى مباشرة عمليات تنمية الادخار والاستثمار بما في ذلك إنشاء المشروعات وما تتطلبه من عمليات مصرفية وتجارية ومالية.

المطلب الأول: تعريف وخصائص البنوك التجارية

الفرع الأول: تعريف البنوك التجارية

للبنك التجاري عدة تعاريف فهناك من يعرفه على أساس لغوي، وهناك من يعرفه حسب أنشطته، وتعاريف مختلفة حسب المنهج المتبع، فتعرف البنوك التجارية على أنها :
عرفت البنوك التجارية بداية باسم بنوك الودائع، تعمل في سوق النقد أي سوق الأصول المالية قصيرة الأجل وتتسم معاملاتها التقليدية بطابع الائتمان قصير الأجل، وهذا الطابع هو ما يميزها ويميز نشاطها عن المؤسسات المصرفية والمالية الأخرى التي تتعامل في الائتمان طويل الأجل¹.

كما تعرف على أنها تلك المنشآت المالية والتي تقوم بصفة معتادة بقبول ودائع تدفع عند الطلب أو لآجال محددة، وتزاول عمليات التمويل الداخلي والخارجي كما تباشر عمليات تنمية الادخار والاستثمار المالي في الداخل والخارج، والمساهمة في إنشاء المشروعات وما يتطلبه من عمليات مصرفية وتجارية ومالية طبقاً للأوضاع التي يقرها البنك المركزي².

كما تعرف على أنها تلك البنوك التي تقوم بالأعمال التجارية المعتادة أي تلقي الودائع وتوظيفها وخصم الأوراق التجارية ومنح القروض، وأهم ما يميزها هو قبولها للودائع تحت الطلب

¹ - محمد عزت غزلان ، إقتصاديات النقود و المصارف ، ط 1 ، دار النهضة العربية ، بيروت - لبنان ، 2000 ، ص 109.

² - فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمن الدوري ، إدارة البنوك، مدخل كمي و استراتيجي معاصر ، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان - الأردن، الطبعة الثانية ، 2003 ، ص 33.

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

والحسابات الجارية ،مما يجعلها على استعداد لدفع الأموال لأصحابها في أي وقت أثناء الدوام الرسمي¹.

وبصفة عامة يمكن تعريف البنك التجاري بأنه: "مؤسسة مهمتها الأساسية والعادية الحصول من الجمهور على الأموال في شكل ودائع وفي شكل آخر تمنحها قروضا للزبائن أو عمليات مالية أخرى".

الفرع الثاني :خصائص البنوك التجارية

تتميز البنوك التجارية بمميزات تميزها عن غيرها من مؤسسات الأموال وهي الربحية والسيولة والأمان.

1-الربحية:وهي صافي الربح بعد طرح مجموع نفقاته من إيراداته الكلية وهي مؤثرة على قوة مركز البنك وقدرته على توظيف أمواله².

2-الأمان:إن تبادل الثقة بين المودعين والبنك شيء مهم وضروري فالبنك حريص على الأموال المودعة لديه فالمودعون يبحثون عن الملجأ الآمن لأموالهم، فهم يحصلون على إثباتات خطية تؤكد حقوقهم موقع ومؤرخ بموجب القانون هذا من جهة ومن جهة أخرى فالبنك يأخذ كل الاحتياطات اللازمة أثناء منح القروض وذلك من خلال الضمانات التي يقدمها طالب القرض³.

3-السيولة:باعتبار الجزء الأكبر من موارد البنك التجاري تتمثل في ودائع تستحق عند الطلب فان السيولة خاصة تحدد المركز المالي للبنك وفعاليتيه،حيث أنها تظهر من خلال سهولة تحويل أصل إلى نقد جاهز وعلى البنك أن يحافظ على أكثر قدر ممكن من الأموال ضمانا لاستمرار فعالية ومقابلة مختلف المسحوبات الكبيرة والمفاجئة⁴.

¹ - أنس البكري ، وليد صافي ، النقود و البنوك بين النظرية و التطبيق ، دار المستقبل ، عمان- الأردن ، 2009 ، ص 112 .

² - خالد وهيب الراوي ، إدارة العمليات المصرفية ، الطبعة الثانية ، دار المناهج للنشر و التوزيع ، عمان - الأردن ، 2003 ، ص 121.

³ - منير ابراهيم هندي ، إدارة البنوك التجارية ، مدخل اتخاذ القرارات ، الطبعة الثالثة ، المكتب العربي الحديث ، الاسكندرية ، مصر ، 2010 ،

ص11.

⁴ - طارق طه ، إدارة البنوك في بيئة العولمة و الإنترنت ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية - مصر ، 2006 ، ص257.

المطلب الثاني: وظائف البنوك التجارية

يطلق الكثير من الاقتصاديين على البنوك التجارية اسم بنوك الودائع، وربما يتبع ذلك من الوظيفتين الأساسيتين لهذه البنوك وهي قبول الودائع ومنح القروض إلا أن هناك وظائف أخرى تقوم بها هذه البنوك¹.

نذكر أهمها و التي تتمثل فيما يلي²:

- إدارة محافظ الإستثمار.
- خصم الأوراق التجارية و تحصيلها.
- تمويل العمليات التجارية الخارجية.
- التعامل بالعملات الأجنبية.
- تقديم الدراسات و الإستشارات لحساب الغير.
- تحصيل الشيكات.

كما تقوم البنوك التجارية بوظائف أخرى تعود عليها بفوائد معتبرة كخدمات الكمبيوتر ، تأجير الخزائن الحديدية ، سداد المدفوعات نيابة عن العملاء ... إلخ .

أما الوظائف الحديثة فتتمثل فيما يلي³:

أ- تقديم خدمات استشارية للمتعاملين:

أصبحت البنوك مؤخرا تشترك في إعداد الدراسات المالية للمتعاملين معها عند إنشائهم لمشروعاتهم والهدف من هاته الدراسات هو تحديد الحجم الأمثل للأموال اللازمة للمشروع بحيث لا يكون هناك نقص في سيولتها تؤثر على تطوره وعلى قدرته للوفاء بالتزاماته ولا يكون هناك افراط فيها يشكل أعباء على المشروع وكذلك طريقة السداد ومدى اتفاقها مع سياسة المشروع باعتبار أن الفلسفة السليمة تعتبر لمصلحة البنك ومصلحة المشروع معه مشتركة

¹ - أسامة كامل ، عبد الغني حامد ، النقود و البنوك ، مؤسسة لورد العالمية للشؤون الجامعية ، البحرين ، بدون سنة نشر ، ص 94 .

² - حورية حماني ، آليات رقابة البنك المركزي على البنوك التجارية و فعاليتها ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية ، غير منشورة ، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة منتوري ، الجزائر ، 2005-2006 ، ص 23 .

³ - زياد سليم رمضان ، إدارة البنوك ، دار صفاء للنشر و التوزيع ، الطبعة الثانية ، 1996 ، ص 17-18 .

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

ب-تقديم بطاقة الائتمان: هي من أشهر الخدمات البنكية الحديثة التي تقدمها البنوك في الدول وتتخلص هاته الخدمة في منح الأفراد بطاقات من البلاستيك تحتوي على معلومات عن اسم المتعامل ورقم حسابه وبموجب هاته البطاقات يستطيع المتعامل أن يتمتع بخدمات العديد من المحلات المتفقة مع البنك على قبول منح الائتمان لحامل البطاقة على أن يقوم هذا الأخير بتسديد قيمة هذه الخدمات إلى المصرف خلال فترة محددة من تاريخ استلامه لفاتورة المشتريات التي قام بها خلال الشهر

ج- إدارة ممتلكات المتعاملين مع المصرف: كثير ما يوصي الأثرياء في الولايات المتحدة الأمريكية المصارف بإدارة أموالهم وممتلكاتهم لأولادهم القاصرين بعد وفاتهم إلى أن يبلغوا سن الرشد محددين بذلك للمصرف مجالات الاستثمار لهذه الأموال وكيفية التصرف في العائد، وقد يتم ذلك أثناء حياة المالك ليريح نفسه من عناء الاستثمار ويستفيد من خبرة المصرف في هذا المجال.

المبحث الثاني: أساسيات حول التجارة الخارجية

تعتبر التجارة الخارجية من الركائز الأساسية للتطور الاقتصادي، فهي تمكن كل بلد من الاستفادة بمزايا البلد الآخر في سلعة معينة، وهكذا لا يمكن أن تعيش بمعزل عن غيرها وهذا مهما اختلفت النظم السياسية ومهما كانت درجة التفاوت الاقتصادي بين الدول.

المطلب الأول: مفهوم وأهمية التجارة الخارجية

أولاً: مفهوم التجارة الخارجية: هناك عدة تعاريف للتجارة الخارجية :

1- التجارة الخارجية : هي عملية التبادل التجاري التي تتم بين الدولة ودول العالم الأخرى وتشمل عملية التبادل هذه السلع المادية، الخدمات، النقود، الأيدي العاملة¹.

2- تعرف التجارة الخارجية: بأنها أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، ممثلة في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة فضلاً عن سياسات التجارة التي تطبقها دول العالم للتأثير في حركات السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين دول مختلفة².

3- المفهوم العام للتجارة الخارجية : هو أن المعاملات التجارية الدولية في صورها الثلاث المتمثلة في انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة أو بين حكومات ومنظمات اقتصادية تقطن وحدات سياسية مختلفة³.

ثانياً: أهمية التجارة الخارجية

تعد التجارة الخارجية من القطاعات الحيوية في أي مجتمع (اقتصاد) من المجتمعات سواء كان ذلك المجتمع متقدماً أو نامياً، فالتجارة الخارجية تربط الدول و المجتمعات مع بعضها البعض إضافة إلى أنها تساعد في توسيع القدرة التسويقية عن طريق فتح أسواق جديدة أمام

¹ - نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتب المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2008 ، ص 09.

² - محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، كلية التجارة، الإسكندرية، 2009 ، ص 08.

³ - رشاد العصار، حسام داود، عليان الشريف، مصطفى سلمان، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2000 ، ص 12 .

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

منتجات الدولة، وتساعد كذلك في زيادة رفاهية 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، وذلك لارتباط هذا المؤشر بالإمكانيات الإنتاجية المتاحة، وقدرة الدول على التصدير ومستويات الدخل فيها، وقدرتها كذلك على الاستيراد، وانعكاس ذلك كله على رصيد الدولة من العملات الأجنبية وما له من آثار على الميزان التجاري، كما أن هناك علاقة بين التجارة الخارجية والتنمية الاقتصادية، فالتنمية 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، والاتجاه الطبيعي هو أن يرتفع مستوى الدخل القومي وتزدهر التجارة الخارجية في نفس الوقت 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 واليابان مثلا يشير بوضوح إلى أن النمو وزيادة الدخل القومي يصاحبه زيادة في حجم التجارة لهذه الدول.

أما اثر التجارة الدولية على اقتصاديات الدول النامية فيتضح أكثر من أي وقت مضى، وذلك أن الدول النامية تحكمها أوضاع التخلف الاقتصادي لأسباب تاريخية، ولذلك يكون متوسط دخل الفرد في الدول النامية منخفض، فيقل بالتالي مستوى الاستهلاك ومستوى الصحة العامة والتعليم وتنخفض الإنتاجية وتقل الاستثمارات فيؤدي ذلك إلى هبوط مستوى الدخل، وهكذا تدور دائرة الفقر من جديد، وإذا لم تنكسر هذه الدائرة في نقطة ما من محيطها فلن يتغير وضع التخلف ولن تحدث تنمية حقيقية.

ويمكن للتجارة الدولية ان تلعب دورا للخروج من دائرة الفقر، وخاصة عند تشجيع الصادرات فينتج عن ذلك الحصول على مكاسب جديدة في صور رأسمال جديد يلعب دورا في زيادة

الاستثمارات الجديدة في بناء المصانع وإنشاء البنية الأساسية، ويؤدي ذلك في النهاية الى زيادة التكوين الرأسمالي و النهوض بالتنمية الاقتصادية¹.

المطلب الثاني: نظريات التجارة الخارجية

أولاً: النظرية الكلاسيكية

1- نظرية الميزة المطلقة: بدأت النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية بنظرية التكاليف المطلقة لآدم سميث وهي النظرية التي تعتمد على وجود فروق واضحة بين دولة وأخرى في إنتاج السلع والخدمات لذلك فان التجارة بين الدول ستكون مفيدة لجميع الأطراف لأنها ستعمل على نقل فائض إنتاج الأرض والعمل على الدولة الأولى ذات الفائض إلى الدولة الثانية ولا تنتج في الدولة الأولى².

فوظيفة التجارة الدولية في المعنى الذي تهدف إليه نظرية آدم سميث هي التغلب على ضيق السوق المحلي وإيجاد المجال الحيوي لتصريف الإنتاج عن حاجة الاستهلاك المحلي . إن التجارة في رأي المدرسة الكلاسيكية يجب أن تكون مرة كل قيد حتى تخصص كل دولة فيما وهبته لها الطبيعة من مزايا ومن ثم تستفيد كل دولة من التجارة الدولية، ان تقسيم العمل عند آدم سميث هو البؤرة التي تركز عندها نظريته في التجارة الخارجية والداخلية معا وهو الذي يحكم قدرة الدول الإنتاجية ويوجهها للوجهة الاقتصادية الصحيحة.

- تقسيم العمل مفيد بين الأفراد وكذلك بين الدول:

لقد انتقد آدم سميث كل ما من شأنه إعاقة تقسيم العمل سواء داخل الدولة الواحدة وما بين مختلف الدول وذهب إلى انه مثلما أن محاولة الأفراد والعائلات إتباع مبدأ الاكتفاء الذاتي وإنشاء كل شيء يحتاجونه من شأنها الحكم عليهم بمستويات من المعيشة غاية في الانخفاض بسبب عدم الاستفادة من فوائد تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج، وكذلك الحال إذا ما حاولت مختلف الدول إتباع مبدأ الاكتفاء الذاتي وعدم إتباع مبدأ تقسيم العمل والتخصص في الإنتاج.

¹ - رشاد العصار و آخرون ، مرجع سبق ذكره ، ص 13-14 .

² - موسى مطر، باسم اللوزي، حسام داود، توفيق عبد الرحيم يوسف، التجارة الخارجية، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان 2001 . 29 .

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

ويقول آدم سميث " من القواعد الأساسية التي يسير عليها رب كل أسرة ألا يحاول أبدا أن يصنع في بيته ما ستكلف صناعته أكثر ما يكلف شراءه، فالخياط لا يحاول أن يصنع حذاءه ولكنه يشتري من صانع الأحذية ، وصانع الأحذية لا يحاول أن يفصل ملابسه ولكنه يستخدم في ذلك الخياط، والمزارع أيضا لا يحاول أبدا أن يفعل هذا الشيء أو ذلك ولكنه يلجا في ذلك إلى كل من الخياط وصانع الأحذية، ويجد كل هؤلاء أن من مصلحته أن يستخدم قواه الإنتاجية في ذلك المجال الذي يتمتع فيه بقدر من المزايا اكبر مما يتمتع جيرانه وأن يشتري بجزء من منتجاته كل ما يحتاج إليه من منتجات الآخرين.

وما دام هذا الصواب في سلوك الأسرة فهو أيضا صواب لسلوك الدولة، فإذا كان في إمكان دولة أخرى أن تمدنا بسلعة أرخص مما كنا قد تولينا صناعتها بأنفسنا فسيكون من الأفضل شرائها منها وذلك في مقابل بيعها جزء من منتجاتنا التي نتمتع فيها ببعض المزايا".

وهكذا أكد آدم سميث على انه يتعين على كل دولة أن تنتج تلك السلع التي تتمتع في إنتاجها بميزة اكبر من تلك التي تتمتع بها غيرها من الدول سواء كانت هذه الميزة راجعة الى عوامل طبيعية من مناخ و خصوبة في الأرض وتوافر المواد الأولية أو كانت راجعة إلى عوامل مكتسبة من مهارات وإتقان للعمل .

وأكد آدم سميث أن المبرر لتخصص في العمل (تقسيم العمل) هو سعة السوق فإذا كان السوق ضيقا لم يكن هناك حاجة للتخصص وتقسيم العمل بينما إذا اتسع السوق زاد الطلب على خدمات الأفراد وزاد مجال التخصص وتقسيم العمل¹.

وخلاصة القول عند آدم سميث أن تقسيم العمل الدولي يجبر الدولة على أن تتخصص في إنتاج السلع التي تمكنها ظروفها الطبيعية من أن تكون لها ميزة مطلقة من إنتاجها ثم تبادل ما يفرض عن حاجتها من هذه السلع لما يفرض عن حاجة الدول الأخرى من سلع تتمتع بإنتاجها بنفس الميزات المطلقة.

¹ - موسى مطر و آخرون ، مرجع سبق ذكره ، ص 30 .

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

2- نظرية الميزة النسبية: صاحب هذه النظرية هو الاقتصادي ديفيد ركاردو والتي أوردتها في كتابه (مبادئ الاقتصاد السياسي) وقد بين آدم سميث انه ستكون للتجارة الخارجية مابين دولتين فائدة لكل منهما إذا ما كان لأحدهما ميزة مطلقة على الدولة الأخرى في إنتاج إحدى السلعتين وكان للدولة الأخرى في إنتاج السلعة الأولى.

ولكن بقدم ديفيد ركاردو بنظريته الجديدة فقد أوضح أنه ليس بالضرورة لقيام التجارة الخارجية أن تتمتع إحدى هاتين الدولتين بميزة مطلقة في إنتاج سلعة معينة ولكن قد تقوم تجارة بين دولتين بالرغم من أن إحدهما تتمتع بميزة مطلقة في إنتاج السلعتين وذلك إذا ما كانت هذه الميزة اكبر في احدي السلعتين منها في السلعة الأخرى، وبعبارة أخرى فقد حاول ركاردو أن يثبت أن كل دولة ستنجح في التخصص في السلعة التي تتمتع بإنتاجها بميزة نسبية بالمقارنة بالدول الأخرى وليس في السلعة التي تتمتع بإنتاجها بميزة مطلقة.

لقد بين ركاردو أن استخدام الطرق البدائية في الإنتاج في الدول النامية بالإضافة إلى عدم الاستفادة من اقتصاديات الحجم الكبير في تخصيص تكاليف إنتاجها ستقف حائلا دون قيام التجارة الخارجية حسب نظرية الميزة المطلقة بسبب الكفاءة الإنتاجية التي تتمتع بها الدول المتقدمة وبالتالي ستعمل الدول النامية على تقييد دخول السلع الأجنبية إليها.

لقد أوضح ركاردو أن نظرية الميزة المطلقة لا تستطيع تفسير التجارة الخارجية في هذه الحالة وقد بين ركاردو أنه يمكن أن تحقق الدولة مكاسب من التجارة حتى لو كانت ذات تكاليف حقيقية اكبر في جميع السلع التي تنتجها ولكن هناك اختلاف في التكاليف النسبية.

ولتوضيح مبدأ النفقات النسبية المقارنة نورد المثال الحسابي التالي وعلى فرض وجود دولتين هما الأردن ولبنان كما نفترض سلعتين هما الأقمشة والأغذية

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

جدول رقم (01-01): مقارنة بين الأردن ولبنان في إنتاج سلعتين:

الدول	وحدة الأقمشة	وحدة الأغذية
الأردن	100	120
لبنان	90	80

المصدر : موسى مطر، باسم اللوزي، حسام داود، توفيق عبد الرحيم يوسف، التجارة الخارجية، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2001 ، ص 34.

من الواضح أن لبنان يتمتع بميزة مطلقة على الأردن في إنتاج كلا السلعتين ولكن بنسب مختلفة لذلك، ومع هذا فان من مصلحة لبنان أن يتخصص في إنتاج احدي هاتين السلعتين تاركاً للأردن التخصص في إنتاج السلعة الثانية وهذا الاختلاف في النفقة النسبية لإنتاج السلعتين هو الشرط الكافي لقيام تبادل تجاري بين الدولتين وإمكانية استفادة كل منهما من هذا التبادل، وهنا طريقتان متكافئتان للتوصل إلى النفقة النسبية المقارنة فيما يتعلق بهاتين السلعتين. نستخرج نفقة احدي السلعتين بالنسبة إلى نفقة إنتاج السلعة الأخرى في كل بلد على حدى ثم نقارن هذه النفقة النسبية بين هاتين الدولتين، وستتخصص لبنان في إنتاج تلك السلعة التي تكون تكاليفها اقل بالمقارنة مع تكاليف السلعة الأخرى .

3- النظرية النسبية في عوامل الإنتاج نظرية هكشر - اولهين (hicher-olhine) :

تستند النظريات السابقة في التجارة الدولية أي نظرية الميزة المطلقة ونظرية الميزة النسبية

على عدة افكار وهي¹:

1- التخصص الدولي: فالأفراد في سعيهم نحو تحقيق اكبر منفعة شخصية بمليون إلى

التخصص في فروع الإنتاج التي يتمتعون فيها بأعلى كفاية نسبية أو مطلقة فينتجون أكثر مما يحتاجون ثم يستبدلون بفائض إنتاجهم بعض السلع التي تتخصص في إنتاجها الدولة الأخرى .

¹ - موسى مطر و آخرون ، مرجع سبق ذكره ، ص 39.

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

2- تعتمد على عنصر العمل في تحديد قيمة أو تكلفة السلعة: فالدولة التي تنتج سلعة بتكاليف عمل اقل تتخصص في إنتاج هذه السلعة وتترك للدولة الثانية التخصص في السلعة الأخرى.

ولم تحاول النظريات السابقة أن تتعمق في تفسير الأسباب التي من اجلها تختلف هذه التكاليف من دولة إلى أخرى.

3- ليس هناك فروق واضحة بين طبيعة التجارة الداخلية وطبيعة التجارة الدولية: وقد بدأ أولهين من هذه النقطة التي مؤداها أن التجارة الخارجية هي الامتداد الطبيعي للتجارة و التبادل الداخلي ، وأن الأسعار في المجال الدولي إنما تتحدد بنفس المبادئ و القوى التي تتحدد على أساسها الأسعار في المجال الدولي .

لقد ارجع " أولهين " أسباب قيام التجارة الدولية إلى عاملين أساسيين هما :

1- اختلاف الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج بين الدول المختلفة.

2- اختلاف نسب مزج عوامل الإنتاج في دول إنتاج السلع المختلفة.

فمن الملاحظ أن هبات الدول من عوامل الإنتاج تظهر اختلافات كبيرة فبعض الدول مثل

استراليا و الأرجنتين تمتلك أراضي وفيرة نسبيا وبعض الدول الأخرى مثل أمريكا و انجلترا

تمتلك كميات كبيرة من رأس المال و في دول مثل الهند ومصر نجد أن العمل هو العنصر

المتوفر بكثرة ، وعندما تختلف الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج فان الأسعار النسبية لعوامل الإنتاج

ستظهر اختلافات مماثلة ، فوفرة الأرض تعني انخفاض الإيجارات نسبيا ، ووفرة رأس المال

تعني انخفاض أسعار الفائدة نسبيا ، ووفرة العمل تعني انخفاض الأجور نسبيا وهكذا.

لكن الاختلافات في الوفرة النسبية لعوامل الإنتاج وما يتبعها من اختلافات في الأسعار

النسبية لعوامل الإنتاج ليست شرطا كافيا لوجود اختلافات في الأثمان النسبية للسلع التي هي

شرط ضروري لقيام التجارة الدولية، فبالإضافة إلى ذلك من الضروري أن تختلف نسب مزج

عوامل الإنتاج في دول إنتاج السلع المختلفة ، فعلى سبيل المثال تستلزم احدي السلع س1 في

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

إنتاجها كمية كبيرة من العمل بالنسبة لرأس المال بينما قد تستلزم سلعة أخرى س² كمية كبيرة من رأس المال بالنسبة إلى العمل .

وهكذا يكون لدينا سلع كثيفة العمل و سلع كثيفة رأس المال ، وهكذا فالصلب و النايلون هي منتجات يمكن إنتاجها فقط بكميات كثيفة من رأس المال و بكميات قليلة نسبيا من العمل إذا فالصلب و النايلون هي سلع كثيفة رأس المال و سلع أخرى مثل القطنية و السجاد اليدوي هي سلع كثيفة العمل .

إن هذا الاختلاف في نسب مزج عناصر الإنتاج في دول إنتاج السلع المختلفة إلى جانب الاختلافات الفعلية في الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج في الدول المختلفة هو الذي يؤدي إلى وجود اختلافات في التكاليف النسبية للإنتاج في البلاد بحيث يمكن إنتاج إحدى السلع في إحدى البلاد بتكلفة نسبية اقل من بلد آخر و بالتالي يكون ثمنها منخفضا نسبيا عن الأثمان السائدة في أماكن أخرى من العالم.

ومن الجدير بالذكر ان الدولة لديها وفرة نسبية في عنصر إنتاجي معين ستقوم بإنتاج السلع التي تعتمد في إنتاجها على هذا العنصر الإنتاجي الوفير و بالتالي سوف تقوم بتصدير هذه السلع للدول الأخرى التي لديها ندرة في هذا العنصر الإنتاجي وفي نفس الوقت ستقوم هذه الدولة باستيراد السلع التي تعتمد على العنصر الإنتاجي و بالتالي هذا يؤدي إلى أن تخصص الدولة في إنتاج السلع التي تعتمد على العنصر الإنتاجي الوفير و تترك للدول الأخرى التخصص في إنتاج السلع التي تعتمد في إنتاجها على العنصر الإنتاجي النادر لديها و الوفير لدى الدول الأخرى وهكذا سيستفيد الجميع من قيام التجارة الدولية لان الرفاه الاقتصادي سيزداد في هذه الدول نظرا لقدرتهم على شراء هذه السلع بأسعار رخيصة نسبيا ، كما ستزداد الكفاءة الإنتاجية لدى هذه الدول بسبب قيامها بالإنتاج بأحجام اقتصادية (اقتصاديات الحجم الكبير) .

ثانيا : النظريات النيوكلاسيكية

اقتصرت النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية في تفسير قيام التجارة الخارجية إلى قانون التكاليف النسبية حيث أن ما يدعو إلى القيام بالتبادل بين الدول هو اختلاف التكاليف النسبية

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

إلا أنها لم تتعرض إلى أسباب اختلاف التكاليف مابين الدول إلى أن جاء أولين وعمم مبادئ "هكشر" في خلق نظرية تبين لنا أسباب قيام التجارة الدولية و الكسب الناتج منها وكيفية الوصول إلى حالة التوازن¹.

1-نظرية هكشر وأولين: حاول الاقتصادي السويدي " ايلي هكشر " في كتابه بعنوان "اثار

التجارة الخارجية على التوزيع" الذي صدر سنة 1919م والى تلميذه برتل أولين" من خلال كتابه تحت عنوان " التجارة الاقليمية والتجارة الدولية " الصادر في سنة 1933م، أن يتجاوز بعض نقائص النظرية الكلاسيكية وخاصة في اتخاذ هذه الاخيرة العمل كالمحدد الوحيد لقيمة السلع وبالتالي اهمالها لعوامل الانتاج الاخرى.

وتتص نظرية هكشر وأولين على ان مايدفع الدول للقيام بالتبادل الخارجي ليس هو الاختلاف في التكاليف النسبية كما يعتقد ريكاردو وانصاره بل هو الاختلاف في اسعار عوامل الانتاج التي تحدد بدورها اسعار السلع.

وعلى اساس هذا الاختلاف في الاسعار تقوم الدول في التخصص في انتاج تلك السلع التي تتوفر لديها محليا باسعار اقل من الاسعار السائدة في البلدان الاخرى وتقوم باستيراد ماتحتجاجة من السلع الاخرى .

ويضيف هكشر وأولين انه بما ان اسعار السلع تتحدد من طرف اسعار عوامل الانتاج وان اسعار هذه الاخيرة انما تتحدد بوفرة او ندرة هذه العوامل في البلد محل الدراسة فانه في اخر الامر ما يدفع الدول للقيام بالتخصص والتبادل الخارجي هو وفرة او ندرة عوامل الانتاج في البلدان، ولذلك تسمى في بعض الاحيان هذه النظرية بنظرية "نسب عوامل النتاج"، حيث ان الاختلاف الوحيد بين الدول هو في نسب عوامل الانتاج المتوفرة لها وان الدول متشابهة في كل الجوانب الاخرى .

تتص نظرية هكشر وأولين على ان كل دولة ستركز على انتاج السلع التي تستخدم العوامل ذات الوفرة النسبية التي لها كثافة وتقوم بتصديرها ،وتستورد السلع الاخرى .

¹ - يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية ، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2010 ، ص 45 .

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

وبالتالي فوفقا لهذه النظرية فان الامر سيعود بالفائدة على كل الدول اذا ماتخصصت كل منها في انتاج وتصدير تلك السلع التي يساهم في انتاجها نسبة كبيرة لعامل الانتاج المتوفر للبلد بوفرة مع استيراد السلع الاخرى.

2- لغز ليونتيف (leontief paradox): لقد استهل ليونتيف (اقتصادي امريكي من اصل روسي حاز على جائزة نوبل سنة 1973م) دراسته التطبيقية مؤكدا على الاقناع بالنتائج والتوصيات التي لنتمت اليها الدراسات التحليلية لنموذج هكشر واولين ، والتي تتلخص في قيام كل بلد في انتاج وتصدير تلك السلع التي تعتمد في انتاجها على عنصر الانتاج الاوفر نسبيا ، ولما كانت هذه الدراسات التطبيقية تركز على الولايات المتحدة الامريكية ،وكانت هذه الدول اكثر دول العالم وفرة في عنصر راس المال ،فلقد توقع ليونتيف وغيره من الاقتصاديين المؤيدين لنظرية هكشر واولين ان تقوم الولايات المتحدة الامريكية بانتاج وتصدير السلع كثيفة راس المال وتستورد تلك السلع كثيفة العمل .
فذلك قام ليونتيف بتقدير كمية العمل وراس المال المطلوب لانتاج ما قيمته مليون دولار من سلع الصادرات والسلع المنافسة للواردات في الولايات المتحدة الامريكية .

ثالثا: النظريات الحديثة في التجارة الخارجية

بعد أن تناولنا النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية ، ثم النظرية النيوكلاسيكية، واستعرضنا بعد ذلك نظرية نسب عوامل الانتاج يمكن القول بوجود اجماع بين هذه النظريات على قبول مبدا الميزة النسبية كمبدا مفسر ومقبول لقيام التجارة الدولية ولكن تختلف النظريات فيما بينها في تفسير اسباب اختلاف الميزة النسبية¹.

ومع إجراء العديد من الدراسات التطبيقية لاثبات صحة النظريات السابقة، ظلت هناك مجموعة من الظواهر في الاقتصاد العالمي التي يمكن تفسيرها في اطار نظرية نسب عناصر الانتاج مثل التجارة الدولية بين دول تتشابه في نسب عناصر الانتاج المتوافرة، والاتجاه نحو تدويل الانشطة الانتاجية عن طريق الشركات عابرة القارات وغير ذلك من الظواهر.

¹ - يوسف مسعداوي ، مرجع سبق ذكره ، ص 55 .

وقد ترتب على ذلك وجود قدر غير يسير من تدفقات التجارة الدولية، تحتاج الى نظرية جديدة تفسرها، وقد افسح هذا الامر المجال امام مجموعة من المناهج الجديدة، او النماذج غير الشاملة لتفسير ما عجزت نظرية هكشر واولين عن تفسيره، ولكن من الملاحظ اختلاف النظرة الى هذه المحاولات الجديدة، فهناك من يرى انها بديل لنظرية نسب عوامل الانتاج، بينما يرى فريق اخر انها مناهج مكملة لنموذج هكشر واولين.

1- نظرية تشابه الطلب: يعتبر الاقتصادي السويدي استيفان ليندر (Istafian linder) من

أوائل الاقتصاديين الذين قدموا دور الطلب على نموذج تفسير التجارة الدولية، ففيما يخص المواد الخام فان تفسير لندر للتجارة هو نفس تفسير هكشر واولين، أي على اساس اختلاف نسب عناصر الانتاج، اما فيما يخص السلع الصناعية فانه يرجع قيام التجارة فيها الى تشابه نمط الطلب في البلاد المختلفة فطبقا لليندر لا يستطيع أي بلد ان يحقق ميزة نسبية في انتاج سلعة صناعية اذا لم تكن هذه السلعة مطلوبة لسوق المحلية وتتمثل فرضية تشابه هيكل الدخل او تشابه التفضيل او تشابه الطلب التي قدمها ليندر في ما يلي . يزداد حجم التجارة في السلع المصنعة بين الدول تشابه في انماط الطلب .

وعلى ذلك يعتبر وجود الطلب الداخلي شرطا ضروريا لانتاج السلع وتصديرها حيث ان الدولة لن تستورد مطلقا سلعة لها سوق محلي فان هذا القرض يؤكد ايضا على ان التجارة المرتقبة لدول تكون مقصورة على تلك السلع التي يتواجد سوق محلي لها ويرجع السبب في الاتجاه الى السوق المحلي اولا افتراض المعرفة غير كاملة وعدم اليقين في ما يتعلق بالاسواق الخارجية مما يرفع من درجة المخاطر عند التصدير الى اسواق لا تعرف عنها شيئا كما ان تقدير السلعة الى السوق المحلي وخاصة اذا كانت سلعة جديدة مبتكرة يساعد المنضم على التعرف على مدى ملائمة السلع لاحتياجات جمهور المستهلكين وان كانت في حاجة الى تعديل وذلك من واقع الصلة المباشرة بين المنتج والمستهلك القريب منه بحيث يستفيد الاول من التغذية العكسية للمعلومات ومن البديهي ان ترتفع النفقات اذا كان التسويق الاختباري يتم باسواق خارجية .

2- نموذج المنافسة الغير كاملة imperfect competetion model

إن الهيكل الرئيسي لنظريات التجارة التقليدية يقوم على فرض سيادة المنافسة التامة حيث تتكون كل صناعة من عدد كبير من الشركات المنتجة لسلع مجانية وقد ادى ذلك الى عجز هذه النظريات عن تفسير انماط التجارة التي تفرزها هياكل سوق غير تنافسية وفي الواقع نجد أن الأسواق الغير تنافسية هي الشكل الراجح فهناك أشكال متنوعة من الاحتكار واحتكار القلة والمنافسة الاحتكارية وتتاخر التجارة الدولية بهذه الهياكل.

ومن ابرز الكيانات الاقتصادية ذات الصبغة الاحتكارية والعاملة في مجال التجارة الدولية الشركات المتعددة الجنسيات حيث تتعامل هذه الاخيرة في حجم هائل من المبادلات التجارية الدولية مما يعطيها قدرة السيطرة على الاسواق وتحريك مجريات الاحداث الاقتصادية والسياسية في مناطق كثيرة في العالم فالمنافسة العالمية تجبر كل منشأة في دول صناعية مختلفة ان تنتج نوعا واحد بدلا من اصناف وانواع مختلفة وهذه غاية في الاهمية لانه يؤدي تخفيض في تكلفة انتاج الوحدة .

3- نموذج اقتصادية الحجم economies of scale model

تعني باقتصاديات الحجم وفرات الانتاج الكبير وهي المزايا التي يتمتع بها نضام او اسلوب الانتاج الكبير وعن احد فروض نموذج هكشر واولين هو ان كل السلعتين انما تنتجان في في ضل ظروف ثبات عائد الحجم في كل من الدولتين فمع اعادة عائد الحجم فان التجارة الدولية ذات نفع متبادل ممكن ان تقوم حتى ولو كانت كل من الدولتين متطابقتين في كل النواحي هذا النوع من التجارو لم يشرحه هكشر واولين.

حيث أن زيادة عائد الحجم إنما تشير إلى حالة الإنتاج الذي يتزايد بنسبة أكبر من النسبة التي يتزايد فيها استخدام الموارد أو عوامل الإنتاج، ومعنى ذلك أنه لو ضاعفنا جميع المدخلات فإن الإنتاج يزيد بمقدار أكبر من الضعف، وذلك لأن زيادة عائد الحجم تحدث لأنه عند العمليات ذات الحجم الكبير فإن تقسيما للعمل و تخصصا أكبر يصبح ممكنا، بمعنى أن كل عامل يستطيع أن يتخصص في القيام بمهمة بسيطة متكررة مما يؤدي إلى زيادة الإنتاج.

هذا بالإضافة إلى أن العمليات ذات الحجم الكبير عادة ما تسمح بالإقدام على استخدام آلات أكثر تخصصاً وأكثر إنتاجية، الأمر الذي لا يكون ممكناً عند العمليات ذات الحجم الصغير¹.

4- نموذج الفجوة التكنولوجية (technological gal model): طبقاً لنموذج للفجوة

التكنولوجية الذي وضعه بوسنر posner سنة 1961 فان جزءاً كبيراً من التجارة الدولية بين الدول الصناعية مبني على تقديم سلع جديدة وخطوات إنتاجية جديدة .

وقد لاحظ " بوسنر " أن الدول ذات التشابه في عوامل الإنتاج تقوم بالتبادل التجاري فيما بينها ، وهذا ما يؤدي إلى وجود تناقض مع نتائج نظرية " هكشر واولين " ، حيث بابتكار طرق جديدة في الإنتاج و سلع جديدة يمكن لبعض الدول أن تكون مصدرة ، بغض النظر عن تفوقها في عوامل إنتاجها بحيث أن التفوق التكنولوجي يعطي للدول المخترعة سلطة احتكارية مؤقتة على السوق العالمي وتزول هذه الميزة الاحتكارية بشيوع التكنولوجيا الجديدة وقيام الدول الأخرى بإنتاج سلع مقلدة وبشير " بوسنر " إلى وجود نوعين من فترات الإبطاء في عملية الانتشار الدولي للتكنولوجيا الحديثة هما²:

1- فترة إبطاء رد الفعل : ويطلق عليها أيضاً فجوة تأخر الطلب و هي تشير إلى الفجوة الزمنية بين اللحظة التي يقدم فيها الابتكار الجديد لأول مرة، و الفترة التي يتعرف فيها المنتجون في الدول الأخرى على حاجتهم للاستجابة مع التغيرات الحديثة، و يتحقق ذلك عندما تبدأ الدولة المبتكرة في تصدير السلعة الجديدة إلى دول أخرى، وهنا يشعر المنتجون في الدول الأخرى بتحدي المنافسة الجديدة و يعترفون بحاجتهم إلى رد فعل ملائم ، و بتعبير آخر تتمثل هذه الفجوة في الفترة بين بداية استهلاك هذه السلعة في الدول موطن الابتكار واستهلاك هذه السلعة في الدول الأخرى.

¹ - يوسف مسعداوي ، مرجع سبق ذكره ، ص 58 .

² - يوسف مسعداوي ، مرجع سبق ذكره ، ص 61 .

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

ب- فترة إبطاء التقليد : وهي تشير إلى الفجوة الزمنية بين إنتاج السلعة الجديدة لأول مرة (الإنتاج الأصلي) و إنتاج الدولة الأخرى لها (الإنتاج المقلد)، وعند هذه النقطة تبدأ صادرات الدولة المبتكرة في التراجع، ويحل محلها الإنتاج المحلي المقلد في البلدان الأخرى. ويختلف المدى الزمني للفجوتين، حيث تكون فترة إبطاء التقليد أطول زمنا من فترة إبطاء الطلب والفجوة الزمنية بينهما يطلق عليها الفجوة التكنولوجية وهي التي تفتح المجال أمام التجارة الدولية في هذه السلعة.

المبحث الثالث : إجراءات الدفع و القرض في التجارة الخارجية

من أجل إتمام عمليات التجارة الخارجية وبطرق سريعة أصبحت ضرورة ملحة للجوء إلى قروض مختلفة لتغطية كل من عمليات الاستيراد والتصدير، وهذه القروض تتمثل في القروض القصيرة و المتوسطة وكذا الطويلة الأجل.

المطلب الأول : التمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية

تستعمل عمليات التمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية في تمويل الصفقات الخاصة بتبادل السلع والخدمات مع الخارج، ومن أجل تسهيل هذه العمليات، والبحث عن أفضل الطرق التي تسمح بتوسع التجارة الخارجية و التخفيف من العراقيل التي تجابهها والمرتبطة خاصة بالشروط المالية لتنفيذها، يسمح النظام البنكي باللجوء إلى عدة أنواع وطرق مختلفة للتمويل، تتيح للمؤسسات المصدرة و المستوردة على السواء إمكانية الوصول إلى مصادر التمويل الممكنة في أقل وقت ممكن وبدون عراقيل، وفي هذا المطلب نتطرق إلى بعض التقنيات المستعملة في هذا النوع من التمويل .

أولاً : الاعتماد المستندي

01- تعريف الاعتماد المستندي : هو أي ترتيب يتعهد بموجبه بنك (يسمى بنك

المستورد أو البنك منشئ الاعتماد (issuingbank) بأن يقوم بناء على طلب وتعليمات عميل (يسمى طالب فتح الاعتماد applicant) يكون عادة مشتري أو مستورد بأن:

-يدفع لطرف ثالث يسمى المستفيد (beneficiary) يكون عادة بائع أو مصدر أو

لأمر المستفيد مبلغاً محددًا من المال.

-يقبل ويدفع كمبيالات تجارية (bill of exchange) مسحوبة من المستفيد بمبلغ

محدد من المال.

يفوض بنكا آخر بالدفع أو قبول أو دفع تلك الكمبيالات التجارية مقابل التزام المستفيد بشروط محددة منصوص عليها في خطاب الاعتماد تملي تقديم مستندات الشحن خلال مدة معينة¹.

02- أطراف الاعتماد المستندي:

من خلال التعريفات التي ذكرناها فإن أطراف الاعتماد المستندي هم في الأساس ثلاثة²:

- 1-المشتري العميل الأمر أو المستورد:** هو الطرف الذي يطلب من المصرف أن يفتح اعتمادا لمصلحة البائع المستفيد أو المصدر وذلك تنفيذا لعقد البيع السابق على طلب فتح الاعتماد، وللمصرف الحرية في قبول فتح الاعتماد أو عدمه فهو غير ملزم بذلك ولكن عند موافقته يلتزم بتعليمات المشتري ولا سيما فيما يتعلق بالمستندات.
- 2- المصرف المنشئ أو الفاتح للاعتماد:** هو الذي يقوم بفتح الاعتماد لمصلحة المستفيد البائع بناء على طلب العميل المشتري متعهدا بالدفع أو القبول أو التداول للسحوبات المسحوبة عليه، وذلك ضمن الشروط المنصوص عنها في خطاب الاعتماد، وهو ملزم تجاه المشتري بفحص المستندات فحصا دقيقا للتثبت من صحتها ومن ثم تسليمها له ليسترد ما دفعه مضافا إليه العمولات.
- 3- المستفيد البائع أو المصدر:** هو الطرف الذي صدر الاعتماد في مصلحته بناء على الاتفاق السابق مع المشتري والذي يقوم لدى تبليغه خطاب الاعتماد بإرسال المستندات المطلوبة إلى المصرف فاتح الاعتماد لقبض مبلغ الاعتماد منه أو لسحب كمبيالة عليه.

¹ - طارق جمعة سيف، تأمينات التجارة الخارجية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2008 ، ص 59 .

² - مازن عبد العزيز فاعور، الاعتماد المستندي والتجارة الالكترونية في ظل الأعراف الدولية والتشريع الداخلي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت،

2006 ، ص 19 .

03- خصائص الاعتماد المستندي¹:

من خلال التعريفات الموضوعية للاعتماد المستندي يتبين لنا أنه يتميز بخصائص عديدة:

1- خاصية الضمان: يضمن الاعتماد المستندي للمشتري المستورد بأن يتسلم البضاعة

بذات الشروط التي تعاقدها مع البائع المصدر، وبالمقابل فإنه يضمن للبائع بأن يستوفي ثمن البضاعة وبذلك مقابل تقيده بالشروط الموضوعية في خطاب الاعتماد باعتبار أن التزام المصرف تجاهه نهائي ومباشر ومستقل عن عقد البيع الذي يركز إليه .

2- خاصية الائتمان : إن الاعتماد المستندي يلعب دورا مهما لناحية الائتمان سواء بالنسبة

للمشتري المستورد أو للبائع المصدر.

2-1- بالنسبة للمشتري:

-تمكنه من الحصول على تسهيلات مصرفية متمثلة بعدم التسديد للمصرف حتى يتأكد من سلامة وصحة المستندات.

- تمكنه من بيع البضاعة حتى قبل استلامها .

2-2- بالنسبة للبائع:

-يستطيع الحصول على قيمة الاعتماد بمجرد تقديمه المستندات المطلوبة للمصرف وأبرزها سند الشحن الذي يثبت شحن البضاعة، أي تكون البضاعة قد خرجت من حوزته وأصبحت في طريقها إلى المشتري.

-يمكنه خصم الكمبيالات المسحوبة على المصرف قبل حلول موعد استحقاقها.

03- خاصية الوفاء : يشكل الاعتماد المستندي وسيلة لوفاء كل من البائع والمشتري

بالتزاماته تجاه الآخر.

¹ - نفس المرجع ، ص 24 .

04- سير عملية الاعتماد المستندي :

يمكن تقسيم مراحل سير عملية الاعتماد المستندي إلى مرحلتين أساسيتين تبدأ عقب إبرام عقد البيع .

1- فتح الاعتماد المستندي: تستند العلاقة بين الأمر بفتح الاعتماد وبنكه إلى عقد

الاعتماد ، فهذا الأخير هو الذي يحكم العلاقة بين الطرفين، ويتم فتح الاعتماد المستندي وفق المراحل التالية:

-يوقع الأمر طلب فتح الاعتماد الذي يوضح فيه بصورة دقيقة وواضحة البيانات الضرورية وفقا للشروط المتفق عليها مع المصدر في عقد البيع¹.

-يتحقق البنك من أن عميله يستطيع توفير الغطاء النقدي اللازم، سواء من خلال حسابه المفتوح لديه أو من خلال تسهيلات ائتمانية.

-فور قيام العميل بتنفيذ التزامه حول تقديم الضمانات المتفق عليها، يقوم البنك بإبلاغ المستفيد (المصدر) بفتح الاعتماد لصالحه بواسطة بنك المراسل في بلده، وذلك بإرسال خطاب الاعتماد الذي يتضمن كل بيانات وشروط الاعتماد، بالإضافة إلى طلب تأكيد الاعتماد من طرف البنك المراسل في حالة تقديم العميل تعليمات بذلك.

-بعد إبلاغ المستفيد من طرف بنكه بفتح الاعتماد لصالحه يتحقق بدوره من أن نص و شروط الاعتماد مطابقة لماتم الإتفاق عليه في عقد البيع².

2- تنفيذ الاعتماد: بعد موافقة المصدر على الشروط الواردة في خطاب الاعتماد، يشرع كل الأطراف في تنفيذ التزاماتهم العملية كما يلي:

-يشحن المصدر البضاعة ويستلم مستند الشحن الذي يمثل الدليل القطعي على شحن البضاعة باتجاه المستورد.

-يقدم المصدر لبنكه المستندات المطلوبة خلال المدة المحددة.

¹ - Philippe guarsuault, Stéphane priami, Les opérations bancaires à l'international ,Banque-Éditeur, Paris, 1999. P108.

² - ipt, p138-p140.

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

- بعد الفحص والتدقيق يدفع البنك المؤكد للمستفيد حسب الاتفاق.
- يرسل البنك المؤكد المستندات للبنك فاتح الاعتماد الذي يتحقق بدوره من أنها مقدمة ضمن حدود صلاحية الاعتماد وأنها مستوفية لسائر الشروط التي طلبها العميل.
- يدفع البنك فاتح الاعتماد للبنك المؤكد حسب الاتفاق.
- يسلم البنك فاتح الاعتماد المستندات لعميله حتى يتمكن من تسلم البضاعة ويقوم بالدفع للبنك علما بأن العميل المستورد ملزم بدفع جميع العمولات والمصاريف المتعلقة بتسيير الاعتماد.

ثانيا: التحصيل المستندي:

عادة عندما تستمر علاقة تجارية بين مصدر ومستورد تصبح هناك درجة من الثقة، وهذا ما يسمح لهما باستعمال تقنية مرنة وسهلة لإتمام عمليا ما التجارية تعرف بالتحصيل المستندي.

01- تعريف التحصيل المستندي: التحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثله حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثله مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة¹. فالتحصيل المستندي أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه ، ويتم السداد إما نقدا أو مقابل توقيع المشتري على الكمبيالة ، وعلى البنك تنفيذ أمر عملية وبذل كل جهد ممكن في التحصيل ، غير أنه لا يحتمل أية مسؤولية ولا يقع عليه أية التزام في حالة فشله في التحصيل ، وعلى عميل البنك أن يعطيه المستندات الخاصة بعملية تصدير البضاعة لمطابقتها على أمر التحصيل ، إلا أنه لا توجد مسؤولية على البنك في فحص هذه المستندات أو اكتشاف التناقضات الخاصة بنوع أو كمية البضاعة، فهذا أمر تتم تسويته بين طرفي التعاقد. ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات التالية²:

¹ - الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004 ، ص 119 .

² - مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة و النشر، القاهرة، 2001، ص 30 .

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

- لدى البائع ثقة في قدرة المشتري واستعداده للسداد.

- استقرار الأحوال السياسية والاقتصادية في بلد المستورد.

- عدم وجود أية قيود على الاستيراد في بلد المستورد، مثل وجود رقابة على النقد أو ضرورة

إستخراج تراخيص إستيراد... الخ.

* يوجد عادة أربعة أطراف في عملية التحصيل المستندي¹:

1- **الطرف المنشئ للعملية (المصدر أو البائع أو المحول)** وهو الذي يقوم بإعداد مستندات

التحصيل ويسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه، مرفقا بها أمر التحصيل.

2- **البنك المحول** وهو الذي يستلم المستندات من البائع ويرسلها إلى البنك الذي سيتولى

التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.

3- **البنك المحصل** وهو الذي يقوم بتحصيل قيمة المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو

مقابل توقيعه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من بنك المحول.

4- **المشتري أو المستورد** وتقدم إليه المستندات للتحصيل أو الكمبيالة لتوقيعها.

2- الطرق المختلفة للتحصيل المستندي:

يتضمن عقد بيع البضاعة المحرر بين المصدر والمستورد الشروط الخاصة بسداد قيمة

البضاعة وهي تكون وفق صيغتين هما:

1- **المستندات مقابل الدفع:** في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم

المستندات ولكن

مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة².

2- **المستندات مقابل قبول الكمبيالة:** يسمح للبنك المحصل بالإفراج عن المستندات اذا قام

المشتري-المسحوبة عليه الكمبيالة- بقبولها و التوقيع عليها، و هذه الكمبيالة تكون مسحوبة

عادة لمدة تتراوح بين 30يوما و 180يوما بعد الإطلاع أو في تاريخ معين في المستقبل ، في

¹ - نفس المرجع، ص 31 .

² - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره ، ص 120 .

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

هذه الحالة يمكن للمشتري حيازة البضاعة قبل السداد الفعلي، ويستطيع بالتالي أن يبيعها لكي يدبر المبلغ اللازم لسداد الكمبيالة، ويتحصل البائع في هذه الحالة مخاطر عدم السداد ولذلك يمكنه أن يطلب من المشتري الحصول على ضمان البنك المحصل أو أي بنك آخر لهذه الكمبيالة وهذه الطريقة يمكنه القيام بخصم الكمبيالة لدى البنك الذي يتعامل معه، أو يقدمها كضمان مقابل حصوله على تسهيل ائتماني من البنك¹.

03- سير عملية التحصيل المستندي:

تتم عملية التحصيل المستندي وفقا للمراحل التالية²:

-يقوم الطرفان (المستورد و المصدر) بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة تحصيل مستندي.

-يرسل المصدر البضاعة إلى بلد المستورد.

-يقوم المصدر بتسليم الوثائق التي تثبت إرسال البضاعة إلى بنكه.

-يقوم بنك المصدر بتحويل هذه الوثائق إلى بنك المستورد.

-يقوم المستورد بدفع ثمن البضاعة نقدا أو بقبول الكمبيالة المسحوبة عليه على مستوى بنكه.

-يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميلة.

-يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.

-يقوم بنك المستورد بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر، سواء نقدا أو تحويل الكمبيالة المقبولة

من طرف المستورد.

- يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.

04- مزايا و عيوب التحصيل المستندي:

توفر عملية التحصيل المستندي عددا من المزايا لكل من المستورد والمصدر على السواء نذكر منها³:

¹ - مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 33 .

² - أحمد غنيم، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي، الطبعة السابعة، بدون دار النشر، القاهرة، 2003، ص 100 .

³ - مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 34 .

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

- عملية التحصيل المستندي تتميز بالبساطة وقلّة التكلفة.

- تتيح للمشتري (المستورد) الوقت لمعاينة البضاعة المشحونة إليه بعد وصولها أو مراجعة

المستندات بدقة قبل سداد ثمنها، كما أن السداد يؤجل إلى حين وصول البضاعة.

- تسليم المستندات للمشتري متوقف على رغبة البائع، إما بحصوله على قيمة المستندات فوراً

من المشتري أو إعطائه مدة للدفع مقابل توقيعه على كميّالة وهذا يتوقف على مدى ثقة البائع

في المشتري.

غير أن هذه العملية لا تخلو من العيوب كونها لا توفر أي التزام من طرف البنوك لصالح

أي من الطرفين، سواء بضمان الدفع لصالح المصدر أو مراقبة مطابقة الوثائق للاتفاق لصالح

المستورد، بل يقتصر دور البنوك على تحويل الوثائق مقابل تحصيل ثمنها مما يؤدي إلى:

-تعرض المصدر لمخاطر عدم التسديد أو عدم قبول الكميّالة من طرف المستورد بعد إرسال

البضاعة.

-في حالة رفض المشتري للبضاعة فإن البائع سوف يتكبد بعض الغرامات والمصاريف مثل

غرامة عدم تفريغ البضاعة من السفينة أو سداد مصاريف تخزين وتأمين... الخ.

كما أنه إذا حدث تأخير في وصول البضاعة فإن البائع سيتأخر بالتالي في استلام قيمة

البضاعة¹.

ثالثاً : تحويل الفاتورة

01- مفهوم عملية تحويل الفاتورة : تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة

متخصصة تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض بشراء الدين التي يملكها المصدر على الزبون

الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك ، وبهذا فهي تحتل

محل المصدر في الدائنية، وتبعاً لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم

التسديد ، ولكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبياً قد تصل إلى 4% من رقم

الأعمال الناتج من عملية التصدير.

¹ - مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص 35 .

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

وعملية 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 أجل التسديد الذي لا يتعدى عشرة أشهر، وبالإضافة إلى ذلك، فهي تتيح للمؤسسات المصدرة الاستفادة من بعض المزايا الهامة نذكر منها على وجه الخصوص مايلي¹:

- إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات من تحسين خزينتها ووضعيتها المالية وذلك بالتحصيل الآني لدين لم يحن أجل تسديده بعد.

- تستطيع المؤسسات المصدرة بهذا التحصيل من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة.

- تخفيف العبء الملقى على المؤسسة فيما يخص التسيير المالي والمحاسبي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المتخصصة في هذا النوع من العمليات.

02- أطراف عملية تحويل الفاتورة :

تتطلب عملية تحويل الفاتورة وجود ثلاثة أطراف تنشأ فيما بينهما علاقة تجارية:

الطرف الأول: وهو التاجر أو الصانع أو الموزع وهو الطرف الذي يكون في حوزته الفاتورة التي تشتريها المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط، أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة المصرفية.

الطرف الثاني: وهو العميل ويقصد به الطرف المدين للطرف الأول.

الطرف الثالث : وهو المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية

التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعهد إليها هذا النشاط².

03- مزايا عملية تحويل الفاتورة :

¹ - مرجع سابق ، ص 35 .

² - مرجع سابق ، ص 45 .

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

- إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات المصدرة من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل دين آجلة إلى سيولة جاهزة.
- تخفيف العبء الملقى على المؤسسة المصدرة فيما يخص التسيير المالي والإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النوع من العمليات.
- توفير وقت للمؤسسات المصدرة لعمليات الإنتاج والبيع وترك عمليات التحصيل والتزاماتها القانونية على البنك، خاصة إذا كان العمل يغطي مناطق متباعدة عن مكان وجود المؤسسة المصدرة.
- إمكانية حصول المؤسسة المصدرة على قروض تصل إلى 80% من قيمة الفواتير الجاهزة للتحصيل بأسعار فائدة مقبولة دون الانتظار لعمليات التحصيل الفعلية.
- يتحمل البنك المخاطر التجارية عند شرائه سندات المديونية، إذ أنه يضمن سداد المستحقات المالية المطلوبة من مديني المؤسسة المصدرة حتى في حالة عجزهم عن الوفاء بديونهم¹.
- المطلب الرابع: أساليب أخرى للتمويل قصير الأجل.**
- بالإضافة إلى أساليب التمويل سابقة الذكر هناك طرق أخرى للتمويل قصير الأجل منها²:
- 01- خصم الكمبيالة المستندية:** تمثل الكمبيالة المستندية أمرا من الساحب إلى المسحوب عليه بأداء القيمة في التاريخ المحدد لشخص ثالث يسمى المستفيد، وأحيانا يكون هذا التاريخ لاحقا لموعد استلام البضاعة بما يتيح للمشتري تصريفها وسداد القيمة في التاريخ المذكور، ويستطيع البائع في حالة حاجته للسيولة قبل الموعد المحدد لاستحقاق الكمبيالة أن يقوم بخصمها لدى أحد بيوت الخصم أو البنك الذي يتعامل معه، وتتمثل أنواع الكمبيالات المستخدمة في هذا المضمار فيما يلي:

¹ - مرجع سابق ، ص 55 .

² - طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمة البنوك الشاملة، مكتبة الشيقري، الإسكندرية، 1998 ، ص 192.

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

01- الكمبيالات المستحقة في تاريخ معين: ويتميز هذا النوع من الكمبيالات بأنه يشترط سداد القيمة المستحقة بموجبه، خلال فترة معينة بعد تاريخ ثابت وظاهر على المستند، وتتراوح الفترة بين 30 أو 60 أو 90 يوما ولذلك يمكن القول أن هذا النوع من الكمبيالات يمتاز بثبات كبير في مواعيد الاستحقاق.

02- الكمبيالة المستحقة بمجرد الاطلاع: وتتم هذه الكمبيالات باستحقاقها للدفع فورا عند الاطلاع عليها ويعني الاطلاع هنا أن يكون المشتري(المستورد) قد اطلع عليها وقبلها، وهنا نوع آخر منها يسمى المستحقة بعد الاطلاع، وهذا يعني أن المشتري يدفع قيمتها بعد فترة تتراوح بين 30 أو 60 أو 90 يوما من تاريخ الاطلاع عليها وقبلها حيث يكون بذلك قد قبل الالتزام بالدفع في أحد هذه التواريخ.

3- الكمبيالة المستحقة عند وصول البضاعة : و يرتبط هذا النوع من الكمبيالات بمواعيد وصول البضاعة موضوع التبادل التجاري إلى المستورد، حيث أن مواعيد وصول البضائع من الصعب تحديده على وجه الدقة، فإنه بالتالي لا يمكن وضع تاريخ محدد لاستحقاق هذا النوع من الكمبيالات، ولذا فهي لا تستخدم إلا في النادر، بل وتعتبر من وجهة نظر بعض الدول غير قانونية.

4- القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير: يقترن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي لبلد المصدر، وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون لكونها قابلة للخصم لدى البنك ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزيائهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى ، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وهذه المعلومات هي على وجه الخصوص¹:

-مبلغ الدين.

-طبيعة ونوع البضاعة المصدرة.

¹ - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 113 .

- اسم المشتري الأجنبي وبلده.

- تاريخ التسليم و كذلك تاريخ المرور بالجمارك.

- تاريخ التسوية المالية للعملية.

05- التسبيقات بالعملة الصعبة : يمكن للمؤسسات التي قامت بعملية تصدير مع السماح

بأجل التسديد لصالح زبائنها أن تطلب من البنك القيام بتسبيقات بالعملة الصعبة، وبهذه الكيفية

تستطيع المؤسسة المصدرة أن تستفيد من هذه التسبيقات في تغذية خزينتها، حيث تقوم بالتنازل

عن مبلغ التسبيق في سوق الصرف مقابل العملة الوطنية، وتقوم هذه المؤسسة بتسديد هذا

المبلغ إلى البنك بالعملة الصعبة حالما تحصل عليها من الزبون الأجنبي في تاريخ الاستحقاق،

وتتم هذه العملية بهذه الكيفية إذا كان التسبيق المقدم قد تم بالعملة الصعبة التي كانت هي

العملة التي تمت بها عملية الفوترة (أي التي تمت بها الصفقة).

أما إذا كان التسبيق عملة صعبة غير تلك التي يقوم بها الزبون الأجنبي بتسوية دينه بها،

فإن المؤسسة المصدرة يمكنها دائماً أن تلجأ إلى تغذية خزينتها بالكيفية التي رأيناها سابقاً،

ولكن يجب عليها أن تتخذ احتياطاتها وأن تقوم بعملية تحكيم على أسعار الصرف في تاريخ

الاستحقاق.

06- تأكيد الطلبية : بموجب هذه الآلية يقدم البنك التزامه إلى المصدر حيث يقوم بناء على

هذا الالتزام بتسديد مبلغ البضائع المصدرة، ولا يحق للبنك بعد تقديمه لهذا الالتزام أن يقوم بأي

متابعة ضد المصدر أو أن يتراجع عن التزامه هذا حتى ولو امتنع المستورد عن تسديد قيمة

هذه الواردات لأي سبب من الأسباب كما في حالة إعساره مثلاً ولكن أمام هذا الالتزام الحاسم

والمحفوف بالمخاطر، فإن البنك وهذا في حالة وجود اتفاق ثنائي بينه وبين المصدر فقط، لا

يقوم بالدفع لصالح هذا الأخير إلا إذا تحصل على الكميالية وقد تم قبولها من طرف المستورد.

كما يقوم زيادة على ذلك بجمع كل المعلومات الضرورية والتي تبين له حدود الملاءة المالية

لهذا المستورد (قدرة المستورد على السداد)¹.

¹ - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 122.

المطلب الثاني : التمويل متوسط وطويل الأجل

أولاً : قرض المشتري :

01- تعريف قرض المشتري : قرض المشتري هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو

مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد، بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز ثمانية عشر (18) شهرا، ويلعب

المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه، ومن الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض، حيث يستفيد المورد من تسهيلات مالية طويلة نسبيا مع استلامه الآني للبضائع ، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة.

02- أنواع قروض المشتري و خصائصه : قروض المشتري لها أكثر من نوع وتتضمن أكثر

من خاصة وهي كما يلي:

1-2- أنواع قروض المشتري:

- قروض المشتري المضمون: يكون تدخل البنك-المشتري-بصفة الضامن للقرض حيث

المقترض هو المشتري.

- قرض المشتري المقترض: في هذه الحالة يمنح القرض مباشرة إلى البنك المشتري أي أن

هذا الأخير هو المقترض.

2-2- خصائص قرض المشتري: يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين¹:

- العقد التجاري: يبين فيه نوعية السلع ومبالغها وشروط تنفيذ الصفقة، فهو يحدد شروط البائع

وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري.

¹ - مقري واجري سارة، آليات الدفع والتمويل في التجارة الخارجية وطرق تغطية مخاطرها، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية، دفعة 2011 ، ص64 .

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

- **عقد القرض:** يبين فيه شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة، فهو يسمح للبنوك بوضع في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط المبالغ الضرورية حسب التزامات المشتري بالدفع تحت تصرف هذا الأخير.

يمكن للتدفقات المالية أن تكون بالتدرج وتتوزع حسب ما حققه المصدر من التزاماته في العقد أي أن كل إرسال جزئي يقابله دفع لجزء من المبلغ الإجمالي.

ويتم ضمان هذا النوع من القروض كذلك من طرف الهيئات المتخصصة السابقة.

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

03- الشروط العامة لقرض المشتري : إن الحصول على قرض المشتري يجب توفير الشروط التالية:

- 3-1- المستفيد:** هو كل مشتري أجنبي متعامل مع بلد البنك المقرض.
- 3-2- الموضوع:** تمويل عمليات التجهيزات والخدمات المرتبطة بتقديم وتركيب التجهيزات.
- 3-3- القاعدة الممولة:** كل قيمة للعقد ماعدا التسبيقات.
- 3-4- المدة:** ما بين 18 شهر إلى 7 سنوات.
- 3-5- التسديد:** يتم تحصيل الكمبيالات الممضية من طرف المشتري، وحسب جدول الدفع ذلك في نهاية كل سداسي.
- 3-6- الضمانات:** هناك تأمين القرض، ضمانات بنك المشتري.

ثانيا : قرض المورد :

01- تعريف قرض المورد : قرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية

على المدى المتوسط والطويل وقرض المورد هو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد (قرض) يمنحها المصدر لفائدة المستورد وبمعنى آخر، عندما يمنح المصدر لصالح زيونه الأجنبي مهلة للتسديد، يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضاً لتمويل هذه الصادرات، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء لديون من طرف البنك على المدى المتوسط¹.

02- مزايا و عيوب قرض المورد²:

تتمثل مزاياه فيما يلي :

- يتم قرض المورد بإصدار وثيقة واحدة وهي العقد التجاري وبذلك يكتسب الوقت.
- يتمتع المورد بحرية التصرف بما أنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد.
- يتحمل المستورد تكاليف التأمين والتحويل أي أنه أقل تكلفة بالنسبة للمورد.

تتمثل عيوبه فيما يلي:

- يواجه المورد مخاطر أهمها عدم التسديد من طرف المستورد.
- لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري، حيث أن الكثير من المستوردين يعطون أهمية أكبر لشروط التمويل مقارنة بعناصر العملية الأخرى.

ثالثاً: أساليب أخرى للتمويل متوسط وطويل الأجل

01- التمويل الجزافي : يمكن تعريف التمويل الجزافي على أنه العملية التي بموجبها يتم

خصم أوراق تجارية بدون طعن وعملية التمويل الجزافي حسب هذا التعريف هي إذا آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة، وبعبارة أخرى يمكن القول أن التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات.

¹ - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص124-125 .

² - Gury omar andré , commerce international, édition dalloz ,1992 ,p165.

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

ومن خلال هذا التعريف، نلاحظ أن التمويل الجزائري يظهر خاصيتين أساسيتين الأولى وتتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة، و الثانية وهي أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكو هذا الدين) و ذلك مهما كان السبب¹.

02- القرض الإيجاري الدولي :

- **تعريف القرض الإيجاري الدولي:** هو أيضا عبارة عن آلية للتمويل متوسط وطويل الأجل

للتجارة الخارجية ويتمثل مضمون هذه العملية في قيام المصدر ببيع سلعة إلى مؤسسات متخصصة أجنبية والتي تقوم بالتفاوض مع المستورد حول إجراءات إبرام عقد إيجاري وتنفيذه، ويتضمن هذا العقد في الواقع نفس فلسفة القرض الإيجاري الوطني ونفس آليات الأداء مع فارق يتمثل في أن العمليات تتم بين مقيمين وغير مقيمين وهي في الحقيقة نفس التفرقة التي اعتمدها التنظيم الجزائري في هذا المجال².

- **مزايا وعيوب القرض الإيجاري الدولي³:**

يتميز بما يلي :

- تطوير وتشجيع الاستثمارات الصناعية.
- يسمح للمؤسسات الصغيرة بتمويل التجهيزات التي تحتاجها.
- قرض الإيجار الدولي لا يظهر من ناحية الديون بالنسبة للمؤسسة أو الدولة فهو يأخذ شكل نفقات.

- المصدر غير معرض لخطر الصرف وخطر عدم دفع المشتري.

تتمثل عيوب القرض الإيجاري الدولي فيما يلي:

¹ - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 126 .

² - مرجع سابق ، ص 126.

³ - مقري واجري سارة ، مرجع سبق ذكره ، ص 69-70 .

الفصل الأول : المؤسسات المصرفية و التجارة الخارجية

- تكاليف الإيجار تكون بصفة عامة مرتفعة عن تكاليف القرض متوسط الأجل الذي يمنحه البنك وذلك لأن مبلغ الإيجار يتضمن ثمن التجهيزات المؤجرة، أعباء الاستغلال وهوامش الربح لشركة قرض التأجير.

- قد تواجه الشركة المؤجرة مشاكل قانونية وضريبية من جهة، ومخاطر مالية وسياسية من جهة أخرى.

03- قروض التمويل المسبق :

يساهم البنك في تزويد المؤسسة المصدرة بقرض تمويل مسبق، حتى تتمكن من تمويل نفقاتها الجارية أو الاستثنائية الناتجة عن نشاطها التصديري.

فهذا النوع من القروض يوجه لتسهيل تجهيز وإعداد طلبيات هامة موجهة لسوق أجنبية، وتكون هذه القروض في بعض الأحيان بمعدل ثابت وهي ما يعرف بقرض التمويل المسبق بمعدل مستقر.

وتظهر أهمية هذا النوع من التمويل، كون التسبيقات التي يقبضها المصدر عند توقيع العقد أو خلال فترة الإنتاج أو إعداد الخدمات التي لا تغطي عادة إلا جزء من نفقات إنجاز العقد، مما يؤثر سلبا على خزينة المصدر، حيث تمكن هذه الطريقة من تغطية هذه الآثار¹.

¹ - Philippe guarsualt et Stéphane priami :op-cit ;p181.

خلاصة الفصل :

من خلال هذا الفصل نتضح لنا اهمية البنوك بانواعها والتي تلعب دورا اساسيا في تنمية الاقتصاديات المعاصرة خاصة التجارة الخارجية ، العمود الفقري للاقتصاد وذلك مع ظهور اقتصاد السوق الذي تبنته معظم دول العالم خاصة بما فيها الجزائر حيث انها تؤثر وتتأثر بهذا النظام .

ومن هنا كان من الضروري على البنوك الاعتماد على جملة من التقنيات لتمويل التجارة الخارجية ، حيث تعمل البنوك على توفير مختلف هذه الاشكال ووضعها تحت تصرف عملائها وهي بذلك توفر عدد من المزايا لكل اطراف التجارة الخارجية وتساعد على تجنب بعض المخاطر المرتبطة بتنفيذها بدرجة متفاوتة.

الفصل الثاني : دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR لوكالة المسيلة

تمهيد الفصل :

يعتبر بنك الفلاحة والتنمية الريفية أحد البنوك التجارية العمومية البارزة في الوطن والسبابة دوما إلى تبني الجهود التسويقية، لهذا وقصد استكمال الدراسة النظرية قمنا بدراسة ميدانية في إحدى وكالاته الواقعة بولاية المسيلة . و لقد تم اختيار بنك البدر لدراسة حالة لكونه يتميز ب :
- التنظيم ،التسيير الفعال و السرعة .

مكانة وخصوصية بنك البدر في المحيط البنكي الجزائري :

يعتبر بنك البدر كأكبر بنك تجاري في البلد ، فبالإضافة إلى شبكته الواسعة له أوسع شبكة من المراسلين الأجانب لقد شرع بنك البدر ومن سنة 2000 في مخطط إعادة التأهيل ليتكيف مع المقاييس العالمية و بفضل نظام الإعلام الآلي المتطور لديه ، يعمل على دمج نفسه في تكنولوجيا الإعلام . إن نظام السويقت للعمليات التجارية الخارجية ، و نظام الإرسال عن بعد الذي يسمح بتحقيق العمليات البنكية عن بعد في تمام الوقت .

إن كل ما قام به البدر من أعمال العصرية و التي أعطت نتائج ظهرت في تحسين التسيير و التنظيم ، طرق العمل و نوعية الاستقبال وكل الخدمات المقدمة ، يجعله قادرا على منح المؤسسات الفرنسية التي تريد الاستثمار في بلادنا كل ما تنتظره من بنك تجاري .
بنك البدر هو الذي يملك أكبر عدد من خطوط القرض الدولية بالجزائر ، سواء كانت متعددة الأطراف ، ثنائية الأطراف أو متنازل عليها ، و هي عوامل هامة في سياسة تدعيم بنك البدر للإستثمار .

المبحث الأول : التقديم ببنك الفلاحة والتنمية الريفية :

يهتم هذا المبحث بتقديم لمحة موجزة عن الوكالة البنكية محل الدراسة والتطرق إلى أهدافها ومهامها التسويقية ونوع القطاعات الاستراتيجية المستهدفة.

المطلب الأول : نشأة ومراحل تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية :

الفرع الأول : نشأة بنك الفلاحة والتنمية الريفية :

أنشئ بنك الفلاحة والتنمية الريفية في إطار سياسة إعادة الهيكلة التي تبنتها الدولة بعد إعادة هيكلة البنك الوطني الجزائري بموجب مرسوم رقم 106-82 المؤرخ في 13 مارس 1982 ، وذلك بهدف المساهمة في تنمية القطاع الفلاحي وترقيته، ودعم نشاطات

الصناعات التقليدية والحرفية والمحافظة على التوازن الجهوي، وفي هذا الإطار قام بنك الفلاحة والتنمية الريفية بتمويل المؤسسات الفلاحية التابعة للقطاع الاشتراكي، مزارع الدولة والمجموعات القانونية وكذلك المستفيدين الفرديين للثورة الزراعية ، مزارع القطاع الخاص، تعاونيات الخدمات، والدواوين الفلاحية والمؤسسات الفلاحية الصناعية إلى جانب قطاع الصيد البحري. وفي إطار الإصلاحات الإقتصادية تحول بنك الفلاحة والتنمية الريفية بعد عام 1988 إلى شركة مساهمة ذات رأس مال قدره 22مليار دينار جزائري مقسم إلى 2200 سهم بقيمة 1.000.00 دج للسهم الواحد، ليرتفع في بداية سنة 2000 إلى 33مليار دينار جزائري موزع على 33000 سهم مكتتبه كلها من طرف الدولة.

ولكن بعد صدور قانون النقد و القرض في 14/04/1990 والذي منح استقلالية اكبر للبنوك وألغى من خلاله نظام التخصص، أصبح بنك الفلاحة والتنمية الريفية كغيره من البنوك يباشر جميع الوظائف التي تقوم بها البنوك التجارية والمتمثلة في منح التسهيلات الائتمانية وتشجيع عملية الادخار والمساهمة في التنمية، ولتحقيق أهدافه والاستعداد لمرحلة الراهنة وضع البنك إستراتيجية شاملة من خلال التغطية من خلال التغطية الجغرافية لكامل التراب الوطني بأكثر من 300 وكالة مؤطرة بأكثر من 7000 موظف والقيام بتنويع منتجاته وخدماته.

الفرع الثاني : مراحل تطور بنك الفلاحة والتنمية الريفية BADR

مر بنك الفلاحة والتنمية الريفية في تطوره بأربعة مراحل رئيسية وهي:

1-مرحلة 1982 م - 1990: خلال هذه المرحلة أنصب اهتمام البنك على تحسين موقعه في

السوق المصرفية، والعمل على ترقية العالم الريفي عن طريق تكثيف فتح الوكالات البنكية في المناطق ذات النشاط الفلاحي، حيث اكتسب تجربة كبيرة في مجال تمويل القطاع الفلاحي والصناعات الغذائية، والصناعية الميكانيكية الفلاحية، هذا التخصص في مجال التمويل فرضته آلية الاقتصاد المخطط الذي اقتضى تخصص كل بنك في تمويل قطاعات محددة.

2-مرحلة 1991 م - 1999: بموجب قانون النقد والقرض الذي ألغى من خلاله التخصص القطاعي للبنوك المطبق من قبل في إطار الاقتصاد الموجه، توسع نشاط بنك الفلاحة والتنمية الريفية ليشمل مختلف قطاعات الاقتصاد الوطني، خاصة قطاع الصناعات الصغيرة والمتوسطة مع بقاءه الشريك ذو الأفضلية الكبيرة في تدعيم وتمويل القطاع الفلاحي، أما في المجال التقني فقد شهدت هذه المرحلة إدخال وتعميم استخدام الإعلام الآلي عبر مختلف وكالات البنك، كما شهدت هذه المرحلة العديد من الإجراءات كانت تصيب كلها في تطوير نشاط البنك، للإشارة فقد شهدت هذه المرحلة ما يلي:

1991: تم الانخراط في نظام سويفت Swift وهو عبارة عن شريكة للاتصالات أنشئت عام 1973 ومقرها في بلجيكا، تديرها الجمعية الدولية للاتصالات المالية الهاتفية بين البنوك والتي تستخدم وسائل للاتصالات الحديثة لتبادل الرسائل بين البنوك بدلا من الرسائل التقليدية مثل التلكس والتلغراف... إلخ. وذلك لتسهيل معالجة وتنفيذ عمليات التجارة الخارجية.

1992: تم وضع نظام Sybu وهو عبارة عن شبكة معلوماتية خاصة بينك BADR تربط الوكالات البنكية بالمديرية العامة (système bancaire universel) حيث يساعد هذا النظام على سرعة أداء العمليات البنكية من خلال ما يسمى Télétraitement، إلى جانب تعميم استخدام الإعلام الآلي في كل عمليات التجارة الخارجية، خاصة في مجال فتح

الفصل الثاني : دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية

الاعتمادات المستندية والتي أصبحت معالجتها لا تتجاوز أكثر من 24 ساعة، كما تم إدخال نظام محاسبي جديد على مستوى كل الوكالات.

1993: الانتهاء من إدخال الإعلام الآلي في كل العمليات البنكية على مستوى كل وكالات البنك .

1994: تم طرح خدمة جديدة خاصة بالبنك تتمثل في بطاقة السحب والدفعBADR.

1996: إدخال نظام المعالجة عن بعد لجميع العمليات البنكية في وقت حقيقي.

1998: بداية العمل ببطاقة السحب ما بين البنوك ((CIB1))

3-مرحلة 2000 م - 2004 : تميزت هذه المرحلة بمساهمة بنك الفلاحة والتنمية الريفية

كغيره من البنوك العمومية في تزعيم وتمويل الاستثمارات المنتجة، ودعم برنامج الانعاش

الاقتصادي والتوجه نحو تطوير قطاع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة والمساهمة في تمويل

قطاع التجارة الخارجية وفقا لتوجيهات إقتصاد السوق، إلى جانب توسيع تغطيته لمختلف

مناطق الوطن وذلك عن طريق فتح المزيد من الوكالات.

وللتكيف مع التحولات الاقتصادية والاجتماعية التي تعرفها البلاد، واستجابة لاحتياجات

ورغبات الزبائن، قام بنك الفلاحة والتنمية الريفية بوضع برنامج خماسي يتمحور أساسا حول

عصرنة البنك وتحسين خدماته، والعمل على تطويرها، بالإضافة إلى تنبيه استخدام التكنولوجيا

الحديثة في مجال العمل البنكي، هذا البرنامج حقق نتائج هامة نوردتها فيما يلي:

عام 2000 : القيام بتشخيص عام لنشاط البنك لإبراز نقاط القوة والضعف في سياسته، مع

وضع إستراتيجية تسمح للبنك باعتماد المعايير العالمية في مجال العمل البنكي.

كما قام البنك بتعميم نظام يربط بين مختلف الوكالات، مع تدعيمه بأنظمة جديدة تعمل على

إطارة العمليات البنكية بسرعة قياسية.

عام 2001 : سعيًا منه لإعادة تقييم موارده قام البنك بإجراء عملية تطهير محاسبية ومالية

لجميع حقوقه المشكوك فيها تحصيلها بغية تحديد مركزه المالي ومواجهة المشاكل المتعلقة

بالسيولة وغيرها، والعمل على زيادة تقليص مدة مختلف العمليات البنكية اتجاه الزبائن الى

الفصل الثاني : دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية

جانب ذلك قام البنك بتحقيق مفهوم البنك الجالس la Banque Assise والخدمات المشخصة.

عام 2002 : محاولة تطبيق مفهوم البنك الجالس والخدمات المشخصة في معظم وكالات البنك

والذي يستمر حتى يومنا هذا.

عام 2004 : أدى تفاقم نشاطات البنك وتنوع خدماته إلى استعمال التكنولوجيا الحديثة وذلك باقتناء وسيلة إلكترونية سميت Intra- Bancaire لتحسين وتطوير هذه الخدمات، وكذلك تم تسويق بطاقة السحب BADR .

4-مرحلة 2005 م- 2009 : في هذه المرحلة وجه بنك الفلاحة والتنمية الريفية نحو تمويل المشاريع الفلاحية والحرفية وذلك وفقا للمرسوم. الحكومي الصادر في 12/05/2005م حيث تم تحديد نشاطاته في:

-تمويل النشاطات الخاصة بالقطاع الفلاحي وملحقاته.

-تمويل السكن الريفي.

-تدعيم تشغيل الشباب إذا كان في إطار نشاط فلاحي.

-تمويل النشاطات الحرفية بكل أنواعها.

عام 2006م: إبتداء من هذه السنة كانت مهمة البنك الرئيسية هي تحصيل ديونه بمختلف

الطرق المتاحة، وفي نفس السنة تم صنع الكثير من بطاقات السحب.

عام 2008م : بعد نهاية عملية التحصيل التي باشرها البنك منذ 2006 عاد البنك خلال هذه

السنة إلى تمويل النشاط الرئيسي للبنك ألا وهو النشاط الفلاحي.

عام 2009 : تم اتخاذ إجراء جديد وذلك بخلق ما يسمى بالمنظمات التجارية للوكالات.

المطلب الثاني : المهام و الأهداف الإستراتيجية لبنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR

الفرع الأول : مهام بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR:

وفقا للقوانين و القواعد المعمول بها في المجال المصرفي ، فإن بنك الفلاحة و التنمية الريفية مكلف بالقيام بالمهام التالية :

- معالجة جميع العمليات الخاصة بالقروض ، الصرف و الصندوق .
 - فتح حسابات لكل شخص طالب لها و استقبال الودائع .
 - المشاركة في تجميع الإيداعات.
 - المساهمة في تطوير القطاع الفلاحي و القطاعات الأخرى .
 - تأمين الترقيات الخاصة بالنشاطات الفلاحية وما يتعلق بها .
 - تطوير الموارد و التعاملات المصرفية وكذا العمل على خلق خدمات مصرفية جديدة مع تطوير المنتجات و الخدمات المقدمة .
 - تنمية موارد و استخدامات البنك عن طريق ترقية عمليتي الادخار و الإستثمار .
 - تطوير شبكته و معاملاته النقدية .
 - تقسيم السوق المصرفية و التقرب أكثر من ذوي المهن الحرة ، التجار و المؤسسات الصغيرة و المتوسطة .
 - الإستفادة من التطورات العالمية في مجال العمل المصرفي وفي إطار سياسة القروض ذات المردودية يقوم بنك الفلاحة و التنمية الريفية ب :
 - تطوير قدرات تحليل المخاطر .
 - إعادة تنظيم إدارة القروض .
 - تحديد ضمانات متصلة بحجم القروض و تطبيق معدلات فائدة تتماشى و تكلفة الموارد
- لقد عمل بنك الفلاحة و التنمية الريفية و لأجل تعزيز مكانته التنافسية و التوجه الإقتصادي الجديد للدولة و سياستها بصفة عامة ، بوضع مخطط إستراتيجي شرع في تطبيقه مع بداية العقد الأول من القرن الحادي و العشرين ، تلخصت أهم محاوره في :

الفصل الثاني : دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية

- إعادة تنظيم و تسيير الهيئات و الهيكل التنظيمي للبنك .
- عصنة البنك و تقوية تنافسيته .
- إحترافية العاملين .
- تحسين العلاقات مع الأطراف الأخرى .
- تطهير و تحسين الوضعية المالية .

الفرع الثاني : أهداف بنك الفلاحة و التنمية الريفية BADR

يحتم المناخ الإقتصادي الجديد الذي تشهده الساحة المحلية والعالمية على بنك الفلاحة و التنمية الريفية أن يلعب دورا أكثر ديناميكية و أكثر فعالية في تمويل الإقتصاد الوطني من جهة وتدعيم مركزه التنافسي في ظل المتغيرات الراهنة من جهة أخرى ، وبذلك أصبح لازما على القائمين على البنك وضع استراتيجية أكثر فعالية لمواجهة التحديات التي تفرضها البيئة المصرفية .

و أمام كل هذه الأوضاع و يجب على المسؤولين إعادة النظر في اساليب التنظيم و تقنيات التسيير التي يتبعها البنك ، و العمل على ترقية منتجاته وخدماته المصرفية من أجل إرضاء الزبائن والاستجابة لإنشغالاتهم .

وفي هذا الصدد لجأ بنك الفلاحة و التنمية الريفية مثله مثل البنوك العمومية الأخرى إلى القيام بأعمال ونشاطات متنوعة وعلى مستوى عال من الجودة للوصول إلى إستراتيجية تتمثل في جعله مؤسسة مصرفية كبيرة وشاملة تتدخل في تمويل كل العمليات الاقتصادية ، حيث بلغت ميزانيته حوالي 5.8 مليار دولار وينشط بواقع 30% من التجارة الخارجية بالجزائر وبهذا أصبح يحظى بثقة المتعاملين الاقتصاديين والأفراد الزبائن على حد سواء ، وهذا قصد تدعيم مكانته ضمن الوسط المصرفي .

ومن أهم الاهداف المسطرة من طرف إدارة البنك ما يلي :

- توسيع وتنويع مجالات تدخل البنك كمؤسسة مصرفية شاملة .
- تحسين نوعية وجودة الخدمات .

الفصل الثاني : دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية

- تحسين العلاقات مع الزبائن .
- الحصول على اكبر حصة في السوق .
- تطوير العمل المصرفي قصد تحقيق أقصر قدر من الربحية وبغية تحقيق تلك الاهداف قام البنك بتهيئة الشروط للإنطلاق في المرحلة الجديدة التي تتميز بتحويلات هامة نتيجة انفتاح السوق المصرفية أمام البنوك الخاصة المحلية والاجنبية ، حيث قام البنك بتوفير شبكات جديدة ووضع وسائل وتقنية حديثة وأجهزة وأنظمة معلوماتية ، كما بذل القائمون على البنك مجهودات كبيرة لتأصيل موارده البشرية وترقية الاتصال داخل وخارج البنك مع إدخال تعديلات على التنظيمات والهيكل الداخلية للبنك تتوافق مع المحيط المصرفي الوطني واحتياجات السوق .
- كما سعى البنك إلى التقرب أكثر من الزبائن وهذا بتوفير مصالح تتكفل بمطالبهم وإنشغالاتهم والحصول على أكبر قدر من المعلومات الخاصة بإحتياجاتهم ، وكان البنك يسعى لتحقيق هذه الأهداف بفضل قيامه ب :

- رفع حجم الموارد بأقل تكاليف .
 - توسيع نشاطات البنك فيما يخص التعاملات .
 - تسيير صارم لخزينة البنك بالدينار والعملة الصعبة .
- المطلب الثالث : مصادر تمويل بنك BADR و المنتجات والخدمات التي يقدمها :**

1 - مصادر تمويل بنك BADR :

- BADR كسائر البنوك بالإضافة إلى رأسمالها المحدد في قانونها الأساسي إن مواردها المالية الموجودة بحوزتها تتشكل من :
- رأس ماله الأساسي وإحتياطاته القانونية والخاصة .
 - الودائع التي تمثل المصدر الرئيسي للموارد الفورية والمحددة الأجل التي يتلقاها من الجمهور
 - نسب الفوائد المحصلة من القروض الممنوحة للزبائن .
 - الأموال المتوفرة التي تأمنه عليها الهيئات العمومية التابعة للهيكل والأعمال الفلاحية والحرفية والزراعية أي المصاريف التي تتحصل عليها لقاء خدمات مقدمة للزبائن .

الفصل الثاني : دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية

- القروض التي يمكنه أن يتعاقد برهنها في حافظته الخاصة بالمستندات المالية وغيرها من السفجات .

- التسليفيات التي تقدمها الخزينة لتمويل برامج التنمية والتي تعتبر أكبر الموارد ربحا وأقلها سيولة بشكليها مقابل ضمان أو بدونه .

- جميع الوسائل المالية الأخرى الناجمة عن أرباح الصرف وتتحصل عليها من خصم الأوراق المالية وكذا الميزانية المحددة من طرف المديرية العامة . والملاحظ أن الفوائد التي يأخذها مقابل القروض بمختلف أنواعها حيث أنها تقل من فئة لأخرى حيث يعطى إمتيازات المهني وضمانات أخف مما يفعله مع غيرها ، ويتم كل تعديل في الرأسمال الأساسي والإحتياطي الأساسي الخاص بالبنك بقرار يتخذه وزير المالية بناء على إقتراح من مجلس الإدارة والمدير العام للبنك الفلاحي ، وفي حالة عدم كفاية هذه الموارد فإن BADR يلجأ إلى البنك المركزي BCA للإقتراض منه مقابل نسبة من هذه الموارد سواء كانت بالعملة الوطنية أو الصعبة .

2- منتجات وخدمات بنك الفلاحة والتنمية الريفية :

يهدف بنك الفلاحة والتنمية الريفية من خلال وضع سياسات تتعلق بالمنتجات والخدمات إلى الرفع من الحصة السوقية والعمل على إرضاء الزبائن عبر الاهتمام بتوقعاتهم وإشباع حاجاتهم ورغباتهم أكثر.

أ - منتجات بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

تتمثل أهم هذه المنتجات في:

- الحساب الجاري: يكون مفتوحا للأشخاص الطبيعيين والمعنويين الذين يمارسون نشاطا تجاريا (تجار، صناعيون، مؤسسات تجارية، فلاحون،... الخ) ، هذا المنتج المصرفي بدون فائدة.

- حساب الصكوك (الشيكات): تكون حسابات مفتوحة لجميع الأفراد أو الجماعات التي لا تمارس أي نشاط تجاري (جمعيات، إدارة،... الخ) وذوي الأجور الراغبين في الاستعانة بالشيكات لتصفية الحسابات.

الفصل الثاني : دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية

-دفتر التوفير Livret épargne BADR : وهو عبارة عن منتج مصرفي يمكن الراغبين من ادخار أموالهم الفائضة عن حاجاتهم على أساس فوائد محددة من طرف البنك أو بدون فوائد حسب رغبات المدخرين، وباستطاعة هؤلاء المدخرين الحاملين لدفتر التوفير القيام بعمليات دفع وسحب الأموال في جميع الوكالات التابعة للبنك، وبذلك فإن هذا المنتج يجنب أصحاب دفاتر التوفير مشاكل وصعوبات نقل الأموال من مكان لآخر.

-دفتر توفير الشباب Livret épargne Junior : مخصص لمساعدة أبناء المدخرين للتمرس والتدريب على الادخار في بداية حياتهم الادخارية.

إن دفتر توفير الشباب يفتح للشباب الذين لا تتجاوز أعمارهم 19 سنة من طرف ممثليهم الشرعيين، حيث حدد الدفع الأولي بـ 500 دينار، كما يمكن أن يكون الدفع في صورة نقدية أو عن طريق تحويلات تلقائية أو أوتوماتيكية منتظمة.

كما يستفيد الشاب صاحب الدفتر عند بلوغه الأهلية القانونية ذو الأقدمية التي تزيد عن خمس سنوات الاستفادة من قروض مصرفية تصل إلى مليونين دينار جزائري.

-بطاقة بدر Carte BADR : هذه البطاقة موجهة لزيائن بنك الفلاحة والتنمية الريفية، حيث تمكن من القيام بعمليات الدفع والسحب للأوراق النقدية عبر الموزعات الآلية للأوراق النقدية (D.A.B) كما تمكن أصحابها أيضا من القيام بعمليات السحب من الموزعات الآلية للبنوك الأخرى.

-سندات الصندوق Les Bons de Caisse : عبارة عن تفويض لأجل وبعائد موجه للأشخاص المعنويين والطبيعيين.

- الإيداعات لأجل Les Dépôts à Terme : وهي وسيلة تسهل على الأشخاص الطبيعيين والمعنويين إيداع الأموال الفائضة عن حاجاتهم إلى آجال محددة بنسبة فوائد متغيرة من طرف البنك.

-حساب بالعملة الصعبة Les Comptes Devises : منتج يسمح بجعل نقود المدخرين بالعملة الصعبة متاحة في كل لحظة مقابل عائد محدد حسب شروط البنك.

الفصل الثاني : دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية

كما توجد عدة منتجات أخرى لدى بنك الفلاحة والتنمية الريفية كالدفتر المخصص للسكن إضافة إلى الاعتمادات والقروض التي يمنحها البنك لزيائنه، التي تكون وفق دراسات وشروط مسبقة من بينها: قروض الاستثمار، قروض الاستغلال وغيرها.

ب- خدمات بنك الفلاحة والتنمية الريفية:

تظهر أهم هذه الخدمات في:

- فتح مختلف الحسابات للزيائن وتخليص الصكوك بأمر المعني أو بأمر الآخرين.
- التحويلات المصرفية.
- الخدمات المتعلقة بالدفع والتحويل فيما يخص التعاملات الخارجية.
- خدمة كراء الخزائن الحديدية.
- خدمات البنك للمعاينة (BADR Consulte) التي تمكن الزبائن من معاينة ومراجعة التحويلات التي طرأت على أرصدهم عبر استعمال الأرقام الشخصية السرية لهم المعطاة من طرف البنك، من خلال استعمال أجهزة الإعلام الآلي المتاحة.
- خدمات الفحص السلبي (Télétraitement) التي تسمح بخدمة أحسن لزيائن البنك باستعمال شبكة الفحص السلبي في تنفيذ العمليات التحويلية المصرفية في الوقت الحقيقي.

الفصل الثاني : دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية

المبحث الثاني : الوكالة المركزية . 904 بالمسيلة ل BADR

المطلب الأول : لمحة عن الوكالة وهيكلها التنظيمي

تم إنشاء الوكالة المركزية بالمسيلة في فيفري 1983 مع 3 فروع : مسيلة ، عين الملح ، حمام الضلعة ، التي ابتدأ العمل بها على التوالي 1984 ، 1988 . وكانت وكالة BADR بالمسيلة تابعة لفرع BADR بالجلفة .

وبالنسبة لجانب التكوين وتحقيق الأهداف التي سطرته الإدارة المركزية والتي ترمي إلى رفع المستوى المهني لمجموع العمال تمت مشاركة عدد كبير من الأعوان في مختلف الملتقيات التي نظمها C.R.F المركز الجهوي للتكوين .

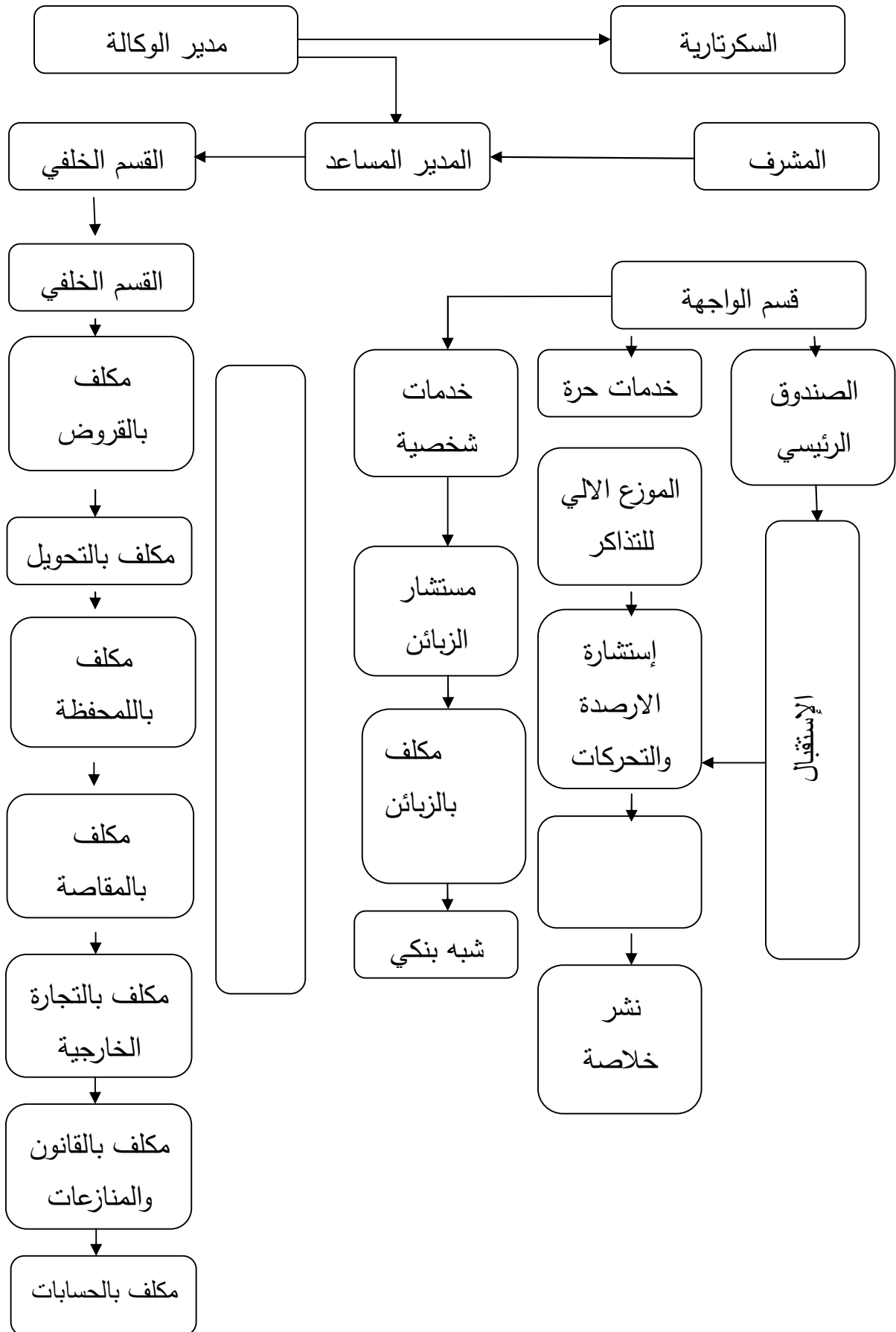
الجدول رقم (01-02) يبين عدد العمال الموجودين بكافة وكالات الولاية .

الرقم	وكالات	الإطارات	عمال التحكم	عمال التنفيذ	المجموع
1	سيدي عيسى	03	02	08	13
2	مسيلة	17	12	15	44
3	بوسعادة	02	05	12	19
4	عين الملح	03	01	07	11
5	حمام الضلعة	02	04	07	13
	المجموع	27	24	49	100

المقر : يوجد مقر الوكالة بالحي الإداري وسط المدينة والهيكل التنظيمي موضح في الشكل .

الفصل الثاني : دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية

شكل رقم (01-01) : هيكل بنك الفلاحة و التنمية الريفية بالمسيلة



المطلب الثاني : التعريف بمصالح الوكالة

- 1 - **المديرية** : مسيرة من طرف مدير يختار نظرا لكفاءته وخبرته في الميدان ، ولا يلحقه ضرر بحياتهم المهنية ما عدا حالة إرتكابهم خطأ مهنيا والمدير هو الذي يتولى تسيير برامج عمل البنك وتنفيذ القرارات وهو يسعى دائما لتحقيق الربح لبنك .
- 2 - **نيابة المديرية** : نائب المدير هذا أيضا هو السلطة الثانية ، بعد المدير العام بسبب تغيبه أو حصول مانع له على دراسة التدابير ، والعمليات اللازمة لتسيير هيكل BADR ووسائله وأعماله سيرا عاديا .
- 3 - **الأمانة** : مسيرة من متخصص في الأمانة ، تسجل البريد الوارد والصادر ، وتسجل الملاحظات من البريد وتحولها لدى المديرية العامة مع إشهار بالإستلام حسث أن المدير العام يكون على علم بكل بريد صادر أو وارد في البنك .
- 4 - **مصلحة المعاملات الخارجية** : أي عملية خارجية للتمويل على مستوى الوكالة تكون دراستها من طرف الوكالة المركزية فهذه المصلحة المختصة بتدخل البنك على المستوى الخارجي .
- 5 - **مصلحة الصندوق** :
 - أ - **فرع الشيك** : يسيرها الشباكي الذي يقوم بعمليات الشيك ، حيث يدفع للساحب بطلب من هذا الأخير أو الطرف الآخر وهذا طبعا مع إفتراض وجود رصيد موجب للساحب .
 - ب - **فرع التمويل** : يتم نقل مبلغ من حساب لآخر وهو تمويل مباشر .
 - ج - **غرفة المقاصة** : في حالة تمويل غير مباشر أي بنكان مختلفان يتم عن طريق البنك المركزي في حين أن الزبون يقضي خدمته ، وغرفة المقاصة المركزية تشرف على عدد الغرف المماثلة في إقليم معين .
- 6 - **مصلحة الحسابات** : تتكفل هذه المصلحة بالشؤون الإدارية أي النظام الإداري للوكالة المركزية والوكالات الفرعية والشؤون والمحاسبية أي متابعة حسابات البنك الداخلية من ميزانية التسيير والتجهيز .

الفصل الثاني : دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية

7 - **مصلحة القروض** : مسيرة من طرف مهندس تتكفل باستعمال الزبائن لطلب قرض فلاحي أو تجاري والموافقة طبعاً تتم بعد أخذ إجراءات بنكية .

8 - **مصلحة الاستشارة القانونية والمنازعات** : هذه المصلحة تخصص في متابعة قانون النظام الداخلي للبنك وهي المكلفة بالمنازعات القضائية أو الخارجية وهي مسيرة من طرف خبير في المحاكم ومن أهم وظائفها :

- تمثيل البنك أمام الجهات القضائية والإدارية والأمنية .

- تقديم التوجيهات والإستشارات القانونية لجميع الوكالات عند الطلب .

- الإشراف على فتح وغلق الحسابات .

- دراسة الملفات القانونية للأشخاص المعنوية والطبيعية وتسيير حساباتهم .

- توقيع جميع عقود الرهن الحيازي لحساب البنك .

- متابعة القروض المصدرة وإيجاد الحلول المطمئنة لإسترجاعها بالطرق الودية أو القضائية .

- تصفية الشركات وتوقيع ومتابعة حوز ما للدين لدى الغير أمام الجهات المختصة .

9 - **مصلحة الاستغلال** : تسمى أيضاً مصلحة التنفيذ وتقوم بتحويل النشاطات الفلاحية وغير

الفلاحية أي التجارية (فتح الحساب ، إكتساب السندات ، إيداع المبالغ المالية) .

10 - **مصلحة المراقبة والميزانية** : هذه المصلحة يسيرها مختصون والمراقبة تكمن في مراقبة

الملفات في البنك وهي مسيرة من طرف المديرية العامة وهي غير مقيدة بوقت لمراقبة الوكالة

في القروض والأجور والإعتمادات والعمال ، أما الميزانية فنقوم بإعداد الأجور للعمال وتقديم

الميزانيات النهائية للوكالة المركزية والوكالات الفرعية .

المطلب الثالث : أهم البنوك المراسلة الاجنبية التي تتعامل مع BADR والعملات التي تتعامل بها

الفرع الاول : أهم البنوك المراسلة والاجنبية التي تتعامل مع BADR

- البنك الوطني الباريسي BNP Banque National De Paris
- قرض ليون Crédit Lyonnais
- شركة مارساي للقرض SNC..... Société Marseille de crédit.
- البنك الفرنسي للتجارة الخارجية. Banque Français du commerce extérieur.
- المؤسسة العامة للتمويل SGF Société Général de Finance
- قرض سويسرا جنيف CSG..... Crédit Suisse Genève.
- البنك القاري العربي BIA Continental Arabe Banque
- بنك أميركا BA..... Bank of America.

الفرع الثاني : أهم العملات التي تتعامل بها الوكالة :

طبعاً كما نعلم أن زبون BADR يقدم أموال للبنك بالعملة المحلية بصفة المستورد ، أما المورد فيقبض أمواله بالعملة الصعبة على إثرها فإن بنك BADR يتصل بالبنك المركزي لكي يعطي له مبلغ الإعتماد بعملة الوطن الأجنبي . وهذه أمثلة لأهم العملات التي تتعامل بها الوكالة :

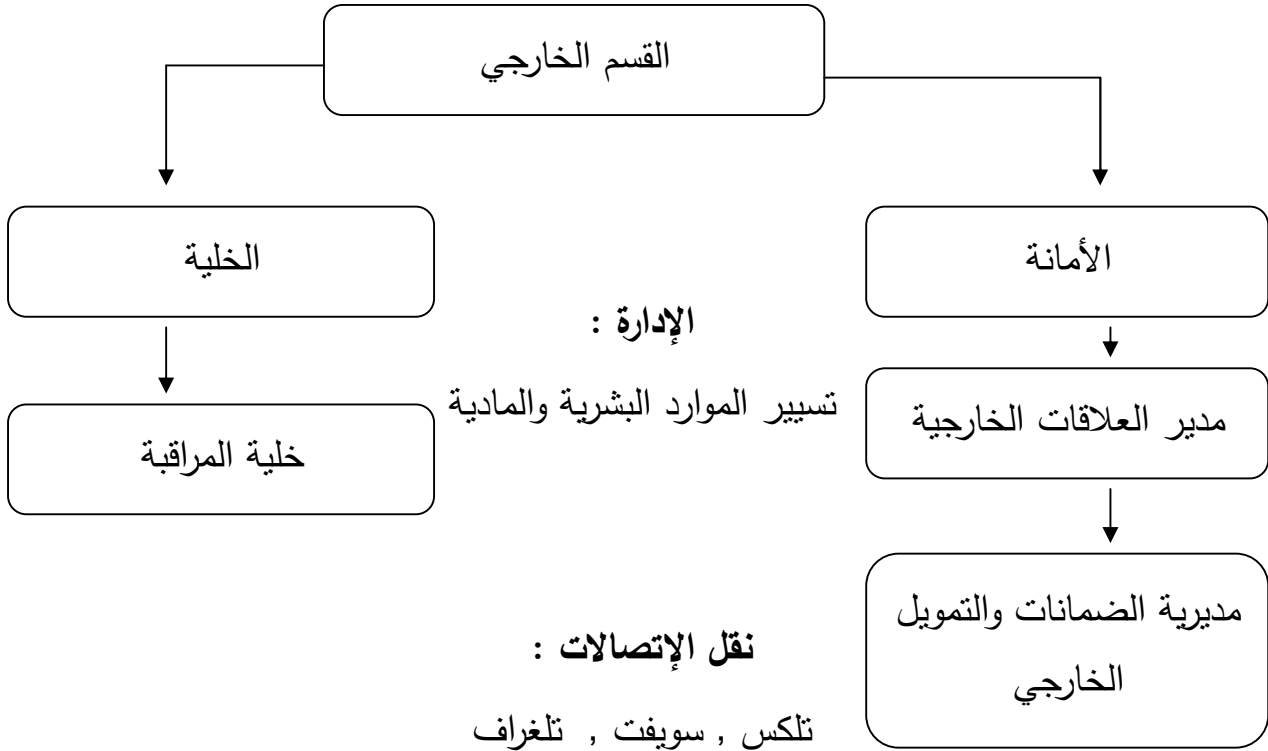
- اليورو الأوروبي EUR .
- الدولار الأمريكي USD .
- الجنيه الاسترليني GBP .
- الفرنك السويسري CHF .
- الدولار الكندي CAD .
- الجنيه المصري EGP .
- الليرة اللبنانية LBP .

المبحث الثالث : مصادر تمويل التجارة الخارجية من طرف BADR ووظائف القسم الخارجي

المطلب الأول : القسم الخارجي و الهيكل التنظيمي له

تتجسد مهام القسم الخارجي لمعظم العمليات التي تخص التجارة الخارجية و المتمثلة في الإعتماد المستندي و التحصيل المستندي . و نستطيع تمثيل الهيكل التنظيمي للقسم الخارجي في الشكل التالي :

شكل رقم (01-02) : الهيكل التنظيمي للقسم الخارجي .



Télex , sweeft , clés télégraphique

المطلب الثاني : وظائف مديرية العلاقات الخارجية DRI

مديرية العلاقات الخالاجية : DRI(العلاقات الدولية)

- تعتبر مديرية العلاقات الخارجية DRI : من المكونات الأساسية للقسم الخارجي ويتكامل عملها بمديرية العمليات الفنية مع الخارج D.O.T.E ومديرية المراقبة والإحصاء DCS كما تعتبر العصب الرئيسي الذي يربط بين BADR والبنوك الخارجية وتتمثل مهامها فيما يلي :
- تسيير وتنظيم العلاقات المباشرة بين البنك BADR والمؤسسات المالية الخارجية .
 - التفاوض على الشروط العامة التي تتلقاها البنوك من طرف مراسليها.
 - توسيع شبكة الاتصالات والعلاقات مع الخارج تماشيا مع السياسة العامة ل BADR.
 - تعزيز مكانة BADR في السوق المالية الخارجية .
 - تسهيل سير عمليات تمويل التجارة الخارجية في المدى الطويل و المتوسط .
 - ترقية وتنمية صادرات البلاد .
 - تقديم معلومات وتقارير عن نشاطها .

تضم مديرية العلاقات الدولية DRI مديرية أخرى , والتي تسمى بمديرية الضمانات والتمويل

الخارجي

مديرية الضمانات والتمويل الخارجي :

تلعب مديرية الضمانات والتمويل الخارجي دورا بارزا في تمويل المشاريع الاستثمارية

الخارجية , وبالتالي تمويل التجارة الخارجية . وتتجسد وظائفها في التالي :

- متابعة سير العمليات في مديرياتها .
- تقديم النصح والتوجيه للعمليات الخارجية عند التفاوض لإبرام أي عقد مع البنوك الأجنبية .
- البحث مع إدارة العلاقات الخارجية عن خطوط خارجية للإقراض وهذا لمواجهة حاجيات العملاء مع مختلف البلدان الخارجية.
- التفاوض على الضمانات وتسييرها .

الفصل الثاني : دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية

- متابعة تحقيق العقود المبرمة في التجارة الخارجية .

- تقديم المعلومات اللازمة على كل نشاطاتها , وتنقسم الإدارة الى 4 قطاعات

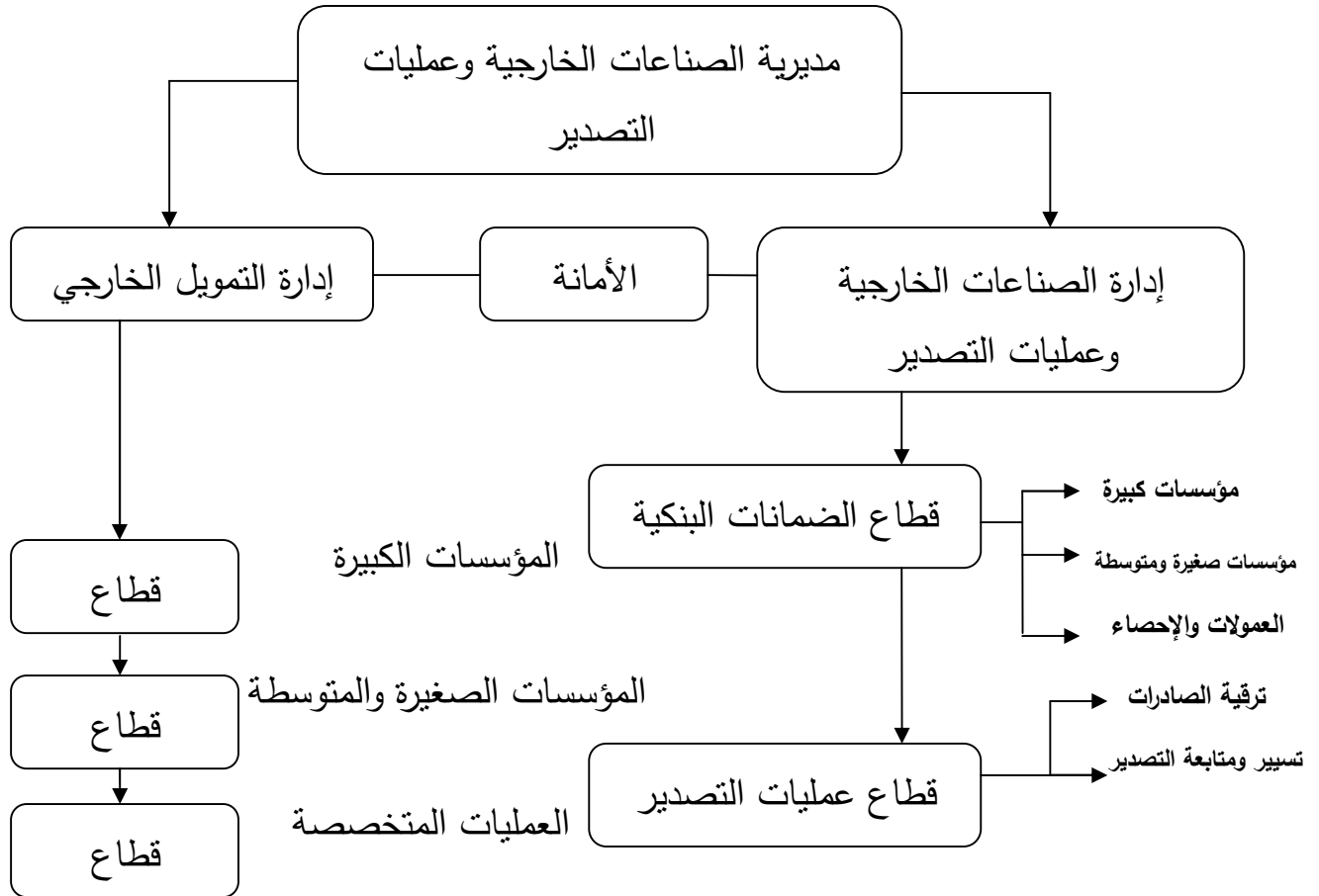
(des secteurs) وكل قطاع برئيسه.

- القطاع الاول والثاني خاصين ب: (العملاء) , وهما مكلفان بمتابعة ملفات الزبائن وتحقيقها وتسييرها

- القطاع الثالث : يتعلق بالعمليات الخاصة : " وهو مكلف بملفات القروض المستدلة و الممولة من طرف المؤسسات المالية الدولية (BIRD , BAD , BID , FMA) .

- **القطاع الرابع** : يتعلق بمسائل تسوية ملفات العملاء ، وتسيير اقروض و العقود المبرمة مع البنوك الخارجية .

الشكل رقم (01-03) : مديرية الصناعات الخارجية و عمليات التصدير



المطلب الثالث : مصادر تمويل التجارة الخارجية لـ BADR

إن بنك افلاحة و التنمية الريفية يمول عمليات التصدير و الإستيراد ، لابد أن يكون لديه مصدر طويل الأمد خاصة و أن هذه العمليات المشجعة للتجارة الخارجية تستدعي حماية . لذلك فإن BADR و الخطوط مابين الدول كالخط الذي فتح مع الصين ، و أيضا الخط الأول مع البنك الإفريقي للتنمية (La BAFD) و أيضا خطوط حالية أخرى . إن المصدر الرئيسي الحالي لتمويل التجارة الخارجية في BADR يتمثل في خطين رئيسيين هما :

- خط مع البنك الإفريقي للتنمية (La BAFD) .

- خط آخر مابين الدول مع إيطاليا .

وقبل أن يحصل BADR على أي خط لابد من توفر شرطين أساسيين هما :

1- تفاوض البنك الجزائري مع هذا المصدر للحصول على مبلغ القرض قبل فتح مبلغ القرض .

2- أن يختار بنك الجزائر BADR لفتح معه خط القرض بصفته بنك البنوك وله القدرة المالية و التسييرية .

خلاصة الفصل :

يلعب بنك الفلاحة والتنمية الريفية دورا هاما في دفع عجلة التنمية الاقتصادية و يرجع هذا لنوعية الخدمات التي يقدمها و المشاريع التي يقوم بتمويلها ، و التي تؤثر بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على المتغيرات الاقتصادية التي تتدرج ضمن التنمية الاقتصادية خاصة التجارة الخارجية ، غير أنه يتعرض كغيره من البنوك إلى المخاطر عندما يمنح القروض لذا وجب عليه إيجاد سياسة إقراضية خاصة به و إتباع معايير و مبادئ وإجراءات تكون فعالة وناجحة.

الخاتمة العامة

تعتبر التجارة الخارجية بمثابة المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية لارتباطها وتفاعلها مع مختلف القطاعات الأخرى المكونة للهيكل الاقتصادي للدول، حيث صارت من أهم مؤشرات قياس النمو الاقتصادي لذلك جلبت اهتمام المفكرين والباحثين فظهرت عدة مدارس سعت لوضع نظريات تقوم بتطويرها وتساعد على توسيعها من خلال تعميم المنفعة على كل الدول التي تتعامل بها.

لقد كان لرواد المدرسة الكلاسيكية (آدم سميث ودافيد ريكاردو) الفضل في إعطاء أول تفسير لقيام التجارة الخارجية بين الدول، غير أن المدرسة الحديثة التي أتت فيما بعد، طورت هذه الأفكار فتمكنت من إعطاء مفهوم أكثر واقعية وديناميكية لأسباب قيام المبادلات الدولية. لقد ساعدت هذه النظريات على توسيع التجارة الخارجية ونموها مما أدى إلى زيادة الحاجة لمصادر تمويلها، فكان من الضروري إدخال مجموعة وسائل وتقنيات تتماشى والتطورات التي تشهدها المعاملات الدولية من أجل تسهيل التسوية المالية للصفقات.

هذه الوسائل والتقنيات تسهل التعامل والتفاهم بين المصدرين والمستوردين، كما تساعد على حل المشاكل بتجاوز الصعوبات والعقبات من خلال تحديد حقوق وواجبات كل طرف.

لقد لعبت البنوك التجارية دورا هاما في تطوير المبادلات التجارية وتمويل التجارة الخارجية بهدف تحقيق التنمية الاقتصادية ورفع القدرة الشرائية وبالتالي زيادة الرفاهية الاجتماعية.

هذه البنوك تختلف باختلاف أنواعها ومهامها وحتى مجالات عملها، لكنها تتكامل فيما بينها وتتشارك مع بعضها في تشكيل الجهاز المصرفي، الذي يحتل فيه البنك المركزي المرتبة الأولى، بحيث يقوم بمراقبة عمل باقي البنوك الأخرى، تليه في المرتبة الثانية البنوك التجارية التي أنيط لها دور تمويل الاقتصاد.

ويعتبر الاعتماد المستندي من أهم التقنيات البنكية التي تستعمل لتمويل التجارة الخارجية، لما يوفره من حماية لكل من المصدر والمستورد، من خلال تدخل عدة بنوك من أجل ضمان السير الحسن للعملية.

الإجابة عن الفرضيات:

انطلاقاً من جملة الفرضيات الموضوعية سابقاً في المقدمة العامة توصلنا إلى نتائج تثبت وتدعم صحة هذه الفرضيات بحيث:

الفرضية الأولى: التجارة الخارجية تهتم بدراسة الصفقات التي تتم عبر الحدود باستعمال عدة وسائل وطرق للدفع.

قد توصلنا لإثبات ذلك من خلال تقديم عدة تعاريف للتجارة الخارجية مع إظهار أهميتها، ثم التطرق لمختلف النظريات التي وضعتها كل من المدرسة الكلاسيكية والنيوكلاسيكية والمدرسة الحديثة، إضافة إلى التعرف على طرق ووسائل الدفع المستعملة لتمويلها.

الفرضية الثانية: تعتبر البنوك طرفاً فاعلاً في التجارة الخارجية لأنها تقوم بتسهيل العلاقة بين المصدر والمستورد.

تتأكد صحة هذه الفرضية عند الإشارة إلى الدور الذي تلعبه البنوك في الصفقات التجارية وتسهيل المعاملات المالية.

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

نتائج الدراسة:

يمكن إجمال النتائج التي أفضت إليها الدراسة فيما يلي:

- التجارة الخارجية لأي دولة هي صورة من صور علاقاتها مع العالم، وتعتبر أحد الدعامات الأساسية في البنيان الاقتصادي ومما لا شك فيه هو أن التجارة الخارجية تساعد على رفع مستوى الرفاهية الاقتصادية للدول كونها تحلّ مكاناً مؤثراً وحيوياً في دائرة النشاط الاقتصادي.
- إن تقنيات الدفع الدولية تمنح جميعها تغطية لمخاطر الائتمان.

الخاتمة العامة

- يعتبر الاعتماد المستندي تقنية دفع وتمويل في التجارة الخارجية لإتمام الصفقات التجارية في أحسن الظروف، وأهم ما يميزه عن غيره من الوسائل هو وجود مستندات معينة كسند الشحن والفواتير التجارية التي تؤمن السير الحسن لعمليتي التصدير والاستيراد، بالإضافة إلى تعهد البنك بدفع قيمة الاعتماد.
- رغم التطور الذي عرفته التجارة الخارجية إلا أن التشريع الجزائري عرف بعض الإجراءات فيما يخص وسائل الدفع بفرض الاعتماد المستندي كوسيلة وحيدة للدفع.
- إن تتبع مراحل سير عملية الاعتماد المستندي بدءا من فتح ملف الاعتماد إلى غاية دفع الوثائق وفحصها وتسويتها تكون معقدة نوعا ما وتتطلب إلهاما دقيقا.
- بالرغم أن هذه التقنية تتميز بالثقة والأمان إلا أنها تتضمن عدة مخاطر كالسرقة ومخاطر النقل والشحن، وتعرض البضاعة للتلف.

التوصيات:

- ضرورة وضع استراتيجية وطنية بغية تشجيع المؤسسات الصغيرة والمتوسطة بشتى الوسائل في مجال التصدير.
- باعتبار الجزائر بلد مستورد من الدرجة الأولى، يجب الارتقاء بالصادرات إلى المكانة التي تؤهلها لتقوم بالدور الايجابي في جلب وتوفير الإمكانيات المادية والمالية.
- دراسة كل من المصدر والمستورد للأعراف والقوانين الدولية وتقنيات وآليات سير عملية القروض البنكية.
- يعتبر الاعتماد المستندي الطريقة التي توفر أكبر حماية لكل من المصدر والمستورد الذي يسعى للحصول على بضاعة مطابقة لتلك التي طلبها، وللمصدر الذي يسعى لقبض ثمن البضاعة المصدرة في التاريخ المتفق عليه، غير أن هذه التقنية ورغم أهميتها لا تستعمل إلا نادرا في عملية التصدير، لذلك يجب على البنوك الجزائرية التقرب من عملائها المصدرين وتوجيههم لاستعمال الاعتماد المستندي من أجل حماية حقوقهم والاستفادة من المزايا التي يوفرها.

الخاتمة العامة

- يجب على البنوك الجزائرية استخدام يد عاملة مؤهلة تتمتع بالخبرة أو إعادة تأهيل تلك الموجودة، خاصة فيما يتعلق بجانب مراجعة المستندات والتحقق منها لأن أي خطأ يكلف البنك أموالاً لا يمكن استرجاعها.

آفاق الدراسة:

إن موضوع التجارة الخارجية وطرق تمويلها مجال واسع يمكن معالجته من عدة جوانب، بحيث يستقطب اهتمام عدة أطراف من مصدريين ومستوردين، بنوك وشركات التأمين، إضافة إلى التطورات الحاصلة في القوانين الدولية والقوانين الوطنية على حد سواء.

لذلك مازال هذا الموضوع يتطلب القيام بعدة دراسات نقترح بعضها منها ونترك عملية البحث لمن يريد الخوض في هذا المجال:

- تطور استخدام الاعتماد المستندي في التجارة الخارجية.
- مساهمة التجارة الخارجية في ترقية الاقتصاد الوطني.
- تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي.

قائمة المراجع

1- باللغة العربية :

أ الكتب:

- محمد عزت غزلان ، إقتصاديات النقود و المصارف ، ط 1 ، دار النهضة العربية ، بيروت ، لبنان ، 2000.

- فلاح حسن الحسيني، مؤيد عبد الرحمن الدوري ، إدارة البنوك، مدخل كمي و استراتيجي معاصر ، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان ، الأردن، الطبعة الثانية ، 2003.

- أنس البكري ، وليد صافي ، النقود و البنوك بين النظرية و التطبيق ، دار المستقبل ، عمان- الأردن ، 2009.

- خالد وهيب الراوي ، إدارة العمليات المصرفية ، الطبعة الثانية ، دار المناهج للنشر و التوزيع ، عمان - الأردن ، 2003.

- منير ابراهيم هندي ، إدارة البنوك التجارية ، مدخل اتخاذ القرارات ، الطبعة الثالثة ، المكتب العربي الحديث ، الاسكندرية ، مصر ، 2010.

- طارق طه ، إدارة البنوك في بيئة العولمة و الإنترنت ، دار الجامعة الجديدة ، الإسكندرية - مصر ، 2006.

- زياد سليم رمضان ، إدارة البنوك ، دار صفاء للنشر و التوزيع ، الطبعة الثانية ، 1996.

- نداء محمد الصوص، التجارة الخارجية، مكتب المجتمع العربي للنشر والتوزيع، عمان، 2008.

- محمد أحمد السريتي، التجارة الخارجية، كلية التجارة، الإسكندرية، 2009.

-رشاد العصار، حسام داود، عليان الشريف، مصطفى سلمان، التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان، 2000.

-موسى مطر، باسم اللوزي، حسام داود، توفيق عبد الرحيم يوسف، التجارة الخارجية، دار صفاء للنشر والتوزيع، عمان، 2001.

قائمة المراجع

- يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية ، دار هومة للنشر والتوزيع، الجزائر، 2010.
- طارق جمعة سيف، تأمينات التجارة الخارجية، دار الفكر الجامعي، الإسكندرية، 2008.
- مازن عبد العزيز فاعور، الاعتماد المستندي والتجارة الالكترونية في ظل الأعراف الدولية والتشريع الداخلي، منشورات الحلبي الحقوقية، بيروت، 2006.
- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2004.
- مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة و النشر، القاهرة، 2001 .
- أحمد غنيم، الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي، الطبعة السابعة، بدون دار النشر، القاهرة ، 2003 .
- طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمة البنوك الشاملة، مكتبة الشيقري، الإسكندرية، 1998.
- أسامة كامل ، عبد الغني حامد ، النقود و البنوك ، مؤسسة لورد العالمية للشؤون الجامعية ، البحرين ، بدون سنة نشر.
- ب- الرسائل والمذكرات:
- مقري واجري سارة، آليات الدفع والتمويل في التجارة الخارجية وطرق تغطية مخاطرها، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية، تخصص مالية، دفعة 2011.
- حورية حماني ، آليات رقابة البنك المركزي على البنوك التجارية و فعاليتها ، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية ، غير منشورة ، كلية العلوم الإقتصادية وعلوم التسيير ، جامعة منتوري ، الجزائر ، 2005-2006.
- 2- باللغة الفرنسية :
- Philippe guarsuault , Stéphane priami , Les opérations bancaires à l'international ,Banque-éditeur, Paris,1999 .
- Gury omar andré , commerce international, édition dalloz ,1992.