



وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة عمار ثليجي بالاغواط

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم التجارية

تخصص: مالية وتجارة دولية

مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية

**دور البنوك التجارية كأداة في ترقية الصادرات من  
خلال آليات التمويل قصيرة الأجل  
(دراسة حالة في بنك CPA)**

من إعداد:

إشراف الدكتور:

❖ دهب عبد المجيد

❖ عبد الحفيظي إبراهيم

❖ محيفر صهيب

لجنة المناقشة

رئيسا

أستاذ محاضر أ

د: مراد مصطفى

مشرفا ومقررا

أستاذ محاضر أ

د: عبد الحفيظي إبراهيم

ممتحنا

أستاذ محاضر أ

د : فرحات بختة

السنة الجـ 2021/2022 - سامعي





وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

جامعة عمار ثليجي بالاغواط

كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير

قسم: العلوم التجارية

تخصص: مالية وتجارة دولية



مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في العلوم التجارية

**دور البنوك التجارية كأداة في ترقية الصادرات من  
خلال آليات التمويل قصيرة الأجل  
(دراسة حالة في بنك CPA)**

إشراف الدكتور:

من إعداد:

❖ عبد الحفيظي إبراهيم

❖ دهب عبد المجيد

❖ محيفر صهيب

لجنة المناقشة

رئيسا

أستاذ محاضر أ

د: مراد مصطفى

مشرفا ومقرا

أستاذ محاضر أ

د: عبد الحفيظي ابراهيم

ممتحنا

أستاذ محاضر أ

د: فرحات بختة

السنة الجـ 2022/2021 -امعية

# إهداء

نهدي هذا العمل المتواضع إلى

الذي قال عز وجل فيهما

"وقل ربي ارحمهما كما ربياني صغيرا"

إلى الذي كان لي السند الأول والأخير للوصول

إلى ما نحن فيه الآن، عائلتي

إلى جميع الزملاء والأصدقاء.

وإلى كل من تجمعني بهم مودة ومحبة.

إلى كل من تذكره ذاكرتي ونسته مذكرتي.

# شكر وعرفان

نشكر الله تعالى على فضله حيث اتاح لنا انجاز هذا العمل بفضلته فله  
الحمد اولا واخرا.

نشكر كل من أشعل شمعة في دروب مشوارينا الدراسي والى من وقف  
على المنابر واعطى من حصيلة فكرة لينير دربي الى الاساتذة الكرام في كلية  
العلوم الاقتصادية والتجارة وعلوم التسيير وخاصة اساتذة العلوم التجارية  
وأخص بالذكر من امتدت ايديهم لاحتضان ما أنجزته.

كما لا يفوتني ان اتقدم بالشكر الخاص الى دكتور عبد الحفيظي ابراهيم  
كما لانسى كل من ساعدنا في اعداد المذكرة من قريب او من بعيد.

## ملخص:

تعد البنوك العصب الرئيسي للاقتصاد الوطني نظرا لمساهمتها في التنمية على المستوى المحلي والوطني لما تمنحه من تمويل لنشاط المؤسسات الاقتصادية والأعوان الاقتصاديين بصفة عامة ، ولعل من ابرز الأنشطة التي يتجلى فيها أهم دور لبنوك هي التجارة الخارجية من حيث التمويل والمساهمة في ترقيتها ، وفي ظل هذه التحولات الكبرى التي يشيدها العالم في مجال المبادلات التجارية الدولية وتوسع العلاقات الاقتصادية بين مختلف دول العالم ظهرت مشاكل تمويلية عدة ساهمت في الوقوف عائقا أمام ترقية ونمو هذه المبادلات ونظرا لأهمية التي يكتسبها موضوع التجارة الخارجية حاولنا في دراستنا هذه الوقوف على دور البنوك التجارية في التجارة الخارجية من حيث خدماتها تجاه التجارة الخارجية ومعرفة الأساليب التمويلية المعتمدة ومدى تحقيقها لمتطلبات المتعاملين ،بالإضافة إلى سياسة الجزائر لترقية هذا القطاع .

الكلمات المفتاحية : تجارة خارجية ، بنوك تجارية ، تمويل ، ترقية.

## Summary:

The banks are considered as the fundamental spine of the national economy for their contribution in the local and national developments as they finance the economic institutions .activities and all other economic agents in general.

May be the main activities in which the banks importance is visible .is the foreign economy regarding the financing and contributing for their promotion and along side with the big changes the world has known in field of international commercial exchanges and the expansion of economic relations among different states of the world .many financing problem have appeared hens contributing to constitute a barrier before prosperity and growth of these exchange and the topic of foreign economy has a great importance we have at tempted in our study to shed a light on the role of commercial banks with in the foreign commerce concerning their services to foreign commerce and knowing the adopted financing ways and the esctent of meeting the dealers needs in addition to algerian policy for promoting this sector.

**Key words :** Foreign commerce , commercial banks, financing ,promotion.

فهرس المحتويات

## فهرس المحتويات

I	إهداء
II	شكر
	فهرس المحتويات
	فهرس الأشكال والجداول
أ-ج	مقدمة.....
الفصل الأول: الإطار المفاهيمي حول التصدير	
06	تمهيد.....
07	المبحث الأول: مفاهيم عامة للصادرات.....
07	المطلب الأول: مفهوم التصدير.....
08	المطلب الثاني: أهمية التصدير.....
09	المطلب الثالث: أنواع التصدير.....
14	المبحث الثاني: الإجراءات المتخذة لترقية الصادرات.....
14	المطلب الأول: الإجراءات المالية.....
15	المطلب الثاني: الإجراءات الجبائية.....
16	المطلب الثالث: إجراءات النقل والإجراءات الجمركية.....
19	المبحث الثالث: السياسة الاستراتيجية للبنوك التصديرية.....
19	المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأسباب قيامها.....
20	المطلب الثاني: إستراتيجية تمويل قصير الأجل.....

## فهرس المحتويات

22	المطلب الثالث: التدابير والبرنامج الحكومي لترقية الصاد.....
25	خلاصة الفصل.....
	الفصل الثاني: مفاهيم عامة حول البنوك والتجارة الخارجية وطرق تمويلها.
27	تمهيد.....
28	المبحث الأول: ماهية البنوك وأنوعها.....
28	المطلب الأول: تعريف البنوك.....
28	المطلب الثاني: نشأة وتطور البنوك.....
30	المطلب الثالث: أنواع ووظائف البنوك.....
34	المبحث الثاني: طبيعة النظام المصرفي الجزائري والمراحل التي مر بها.....
34	المطلب الأول: تعريف النظام المصرفي الجزائري.....
34	المطلب الثاني: تطور النظام المصرفي الجزائري.....
38	المطلب الثالث: واقع وتحديات وآفاق النظام المصرفي الجزائري.....
42	المبحث الثالث: مفهوم التجارة الخارجية وأهميتها وأساليبها.....
42	المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأسباب قيامها.....
44	المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية.....
45	المطلب الثالث: أساليب التجارة الخارجية.....
56	خلاصة الفصل.....
	الفصل الثالث: دراسة ميزانية في بنك القرض الشعبي الجزائري CPA
58	تمهيد.....
59	المبحث الأول: تقديم عام للقرض الشعبي الجزائري ووكالة الأغواط.....

## فهرس المحتويات

59	المطلب الأول: التعريف بوكالة الأغواط.....
60	المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للوكالة.....
61	المطلب الثالث: مهام ومصالح الوكالة.....
63	المبحث الثاني: الدراسة الإجرائية لتأثير القرض الشعبي الجزائري CPA على الصادات
63	المطلب الأول: أداة الدراسة (المقابلة).....
65	المطلب الثاني: تحليل المقابلة.....
65	الإستنتاج العام.....
65	الإقتراحات والتوصيات.....
68	خاتمة.....
71	قائمة المراجع.....

# قائمة الجداول والاشكال

## قائمة الجداول والأشكال

### قائمة الأشكال

الصفحة	العنوان	الرقم
10	يوضح أنواع التصدير	01
36	يوضح النظام النقدي والمالي خلال الفترة 1963/ 1966	02
37	يوضح القطاع المصرفي الجزائري	03
47	يوضح سير عملية التحصيل المستندي	04
49	يوضح أطراف عملية تحويل الفاتورة	05
51	يوضح سير عملية قرض المورد	06
53	يوضح سير عملية قرض المشتري	07
55	يوضح سير عملية الإعتماد المستندي	08
60	يوضح الهيكل التنظيمي لوكالة الأغواط	09

مَقْلَمَةٌ

## مقدمة:

تلعب البنوك دوراً أكثر عمقاً وأهمية ضمن اقتصاديات الدول، فوجود نظام مصرفي يُمكن الاعتماد عليه لا يزال مطلباً ملحاً وحيوياً بسبب أهمية الدور الذي يلعبه في مجالات الوساطة المالية، كون أن التمويل يمثل حجر الزاوية لأية عملية تنموية.

إن تنشيط التجارة الدولية وتحقيق التنمية المستدامة دائماً على رأس أولويات أي بلد وللجزائر بشكل خاص. حيث واجهت الجزائر تحديات ورهانات كبيرة في ظل العولمة والإندماج بالأسواق العالمية، ما يعنيه ذلك من ضغوطات إقتصادية ومنافسة شرسة من الدول المتقدمة والنامية على حد سواء، وفي مختلف المجالات. والجزائر تدرك أن أهمية تمويل تجارتها الداخلية والخارجية تكمن في خدمة مشاريع التنمية والخدمات والبنى التحتية؛ وتُحقق بذلك تنمية مستدامة.

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

وتلعب البنوك دوراً أساسياً في التجارة الخارجية، إما من خلال توفير التمويل اللازم للمصدر والمستورد أو عن طريق تسهيل التسوية المالية الناشئة عن الصفقات الدولية بتحصيل حقوق المصدر المستحقة على المستورد. ومنه يعتبر الجهاز المصرفي أهم ممول للتجارة الخارجية، لذلك تلعب التجارة الخارجية دوراً فعالاً في تنمية الإقتصاد باعتبارها القطاع الحساس.

\*وانطلاقاً مما سبق ذكره، يمكننا طرح الإشكالية التالية للموضوع على النحو التالي:

### أولاً-الإشكالية الرئيسية:

يمكن طرح الإشكالية الرئيسية لموضوع الدراسة على النحو التالي:

ما مدى تأثير آليات تمويل التجارة الخارجية في ترقية الصادرات في الجزائر؟

من خلال الإشكالية الرئيسية يمكن تقديم مجموعة من التساؤلات الفرعية ذات الصلة كالتالي:

1- ماهية التجارة الخارجية ؟ وما أهميتها ؟

2- ماهية البنوك التجارية وصيغ التمويل الممنوحة لتجارة الخارجية ؟

3- ماهية سياسات الجزائر لترقية قطاع التجارة الخارجية ؟

## ثانيا- فرضيات الدراسة:

يمكن تقديم الفرضيات التالية كإجابة مبدية عن التساؤلات المطروحة للدراسة كالتالي:

- التجارة الخارجية هي احد الركائز الاساسية في الإقتصاد الجزائري
- للبنوك دور فعال في تمويل التجارة الخارجية
- ابرز طرق تمويل التجارة الخارجية تتمثل في الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي

## ثالثا- أهمية الموضوع:

تبرز أهمية الموضوع للاطلاع بالتصدير و تطوير هذا القطاع من القطاعات.

## رابعا- اهداف الدراسة:

- 1- معرفة الدور الذي تلعبه البنوك في ترقية الصادرات.
- 2- معرفة أبرز أهم الوسائل و الإجراءات و التدابير التي يمكن أن تعتمد عليها إستراتيجية ترقية الصادرات.

## خامسا- اسباب اختيار الموضوع:

- طبيعة التخصص الذي ندرسه والرغبة الشخصية للتعلم في هذا الموضوع.
- تعميق المعارف الذاتية لما يشكله هذا الموضوع من أهمية بالغة.

## سادسا- حدود الدراسة:

- الحدود الزمنية: تمثلت الحدود الزمنية للدراسة خلال الفترة الممتدة من 07 ماي 2022 الى 21 ماي 2022

- الحدود المكانية: دراسة حالة في بنك القرض الشعبي الجزائري ولاية الأغواط.

## سابعا- صعوبات الدراسة:

لا يخلو أي موضوع بحث من الصعوبات، ومن جملة الصعوبات التي صادفتنا في هذا الإطار:

- تناول موضوع التصدير وجوانب أخرى من القسم النظري وبالتالي دعمنا الدراسة بالإعتماد على مراجع مختلفة.
- أمّا فيما يخص الجانب التطبيقي من الدراسة قد واجهنا صعوبة في الحصول على معلومات.

## ثامنا- منهجية الدراسة:

من أجل تحقيق أهداف البحث تم الاعتماد على المنهج الوصفي ، حيث تمّ استخدام المنهج الوصفي من خلال عرض المفاهيم والأسس العامة للموضوع.

## تاسعا- الدراسات السابقة في الموضوع:

1- حكيمة سبع, آليات تمويل التجارة الخارجية في ظل تقلبات أسعار الصرف دراسة حالة الجزائر خلال الفترة: 2008-2014, كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير, جامعة حمه لخضر, الوادي, الجزائر, 2014/2015. وقد تمثلت اشكالياتها فيما يلي: ما مدى تأثير آليات تمويل التجارة الخارجية على تقلبات أسعار الصرف؟

النتائج التي تم التوصل اليها:

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

- تتعرض عملات الدول المختلفة إلى تقلبات مستمرة في أسعار الصرف لأسباب تتعلق أساسا بتفاوت المبادلات بين الدول، وبالتالي الطلب على العملات الأجنبية، متسببة في ذلك تغيرات ومخاطر في معاملاتها الاقتصادية الدولية، وهو الوضع السائد في الاقتصاد الدولي بعد تبني نظم أسعار الصرف العائمة في عام 1973 ، البديلة لنظام الصرف الثابت.

أما على المستوى التطبيقي فيمكن استخلاص النتائج التالية:

- حاولت الجزائر منذ الاستقلال النهوض بقطاع التجارة الخارجية وذلك بتبنيها لجملة من الإجراءات قانون المالية التكميلي لسنة 2009 ، والذي أبقى على تقنية الاعتماد المستندي وألغى باقي الأدوات الأخرى.

- أدت حصيلة التجارة الخارجية الجزائرية إلى إعادة جدولة الديون الخارجية وبالتالي تخفيض المديونية الخارجية.

- تتأثر التجارة الخارجية الجزائرية بأسعار الصرف حيث أن الفائض المسجل في الميزان التجاري كان نتيجة ارتفاع أسعار النفط في الأسواق الدولية، وهو ما ساهم في تحسين ميزان المدفوعات ككل.

- يبقى ميزان المدفوعات في الجزائر بوابة للتعاملات الخارجية التي يجريها مع باقي دول العالم وأمام اعتمادها على المواد على المواد الأولية من المحروقات في صادراتها مع تزايد حجم الواردات لأنها لا تستطيع مجابهة الازمات التي قد تتعرض لها.

قبيل صالح، آليات تمويل التجارة الخارجية دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة اولادجلال، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2019/2020. الإشكالية التي تم طرحها كانت: فيما تتمثل آليات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر؟

النتائج التي توصل اليها:

- التجارة الخارجية هي ذلك النشاط الاقتصادي الخاص بالصادرات والواردات السلعية والهجرة الدولية لرؤوس الأموال أي انتقال رؤوس الأموال إلى مختلف دول العالم.

- التجارة الخارجية أحد الدعائم الأساسية في البنيان الاقتصادي الوطني والدولي فهي تعمل على دفع عجلة التنمية.

هناك العديد من آليات تمويل التجارة الخارجية فمنها ما هي قصيرة الأجل كالاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، عملية تحويل الفاتورة وغيرها، ومنها ما هي متوسطة وطويلة الأجل كالتمويل الجزائي، قرض المشتري، قرض المورد .

- تلعب البنوك الدور الأساسي في تمويل التجارة الخارجية من خلال الآليات القانونية المختلفة التي تتيحها للمتعاملين الاقتصاديين، كما أنها تخلق جو من الثقة والضمان، فهي القلب النابض في تمويل التجارة الخارجية . رغم تعدد آليات تمويل التجارة الخارجية من قصيرة، متوسطة وطويلة إلا أن تقنيات التمويل المتعامل بها في البنوك بكثرة هي آليات التمويل قصيرة الأجل خاصة الاعتماد المستندي.

- حاولت الجزائر منذ الاستقلال النهوض بقطاع التجارة الخارجية، وذلك بتبنيها مجموعة من الإجراءات والإصلاحات والمتمثلة في تعديل المنظومة القانونية والتحرير الجزئي للتجارة الخارجية، والتي تطورت مرحليا انطلاقا من التحرير التدريجي وصولا إلى التحرير التام مما استدعى بالجزائر توفير مصادر تمويلية مختلفة.

- فرضت الجزائر الاعتماد المستندي كالية وحيدة وحتمية سنة 2009، لكن سرعان ما أجرت بعض التعديلات وأضافت أليتي التحصيل المستندي والتحويل الحر إلى الاعتماد المستندي خلال سنة 2011، إلى غاية سنة 2016 تم فتح المجال لاستخدام أي آلية لتمويل التجارة الخارجية

حسب رغبة المتعاملين التجاريين الخارجيين.

تعتبر تقنية الاعتماد المستندي أنجع آلية لتمويل التجارة الخارجية ولا يمكن الاستغناء عنها، وذلك لكثرة واختلاف القوانين المنظمة لها مما يجعلها أكثر ضمانا وتنظيما، وهو ما دفع المشرع

- الجزائري يتخذ هذه الخطوة التي لها أهمية اقتصادية في جعلها وسيلة دفع وحيدة لدفع الواردات في مجال التجارة الخارجية.

- تعرقل المعاملات التجارية الخارجية نتيجة حصر المجال في استخدام آليات تمويل التجارة الخارجية، مما استدعى الأمر إدخال تعديلات جديدة على القوانين المنظمة لها وفتح المجال لتعدد آليات تمويلها.

تختلف دراسة الموضوع الذي تم تناوله في هذه المذكرة عن الدراسات السابقة الذكر فيما يلي - :تمت دراسة موضوعنا عن ترقية الصادرات

-تختلف الدراسة من ناحية فترات

-دراسة الميدانية التطبيقية تختلف من بنك لآخر

### عاشرا- هيكل الدراسة:

اعتمدنا في دراسة هذا الموضوع على خطة مكونة من ثلاثة فصول كالتالي:

الفصل الأول: الإطار المفاهيمي حول التصدير

تناولنا من خلال هذا مفاهيم عامة حول التصدير، تعريفه، الإجراءات المتخذة.

الفصل الثاني: مفاهيم عامة حول البنوك والتجارة الخارجية وطرق تمويلها.

تناولنا من خلال هذا مفاهيم عامة حول السياسة البنوك والتجارة الخارجية وطرق تمويلها تعريف البنوك

ونشأتها، طبيعة النظام المصرفي وواقعه وأفاقه، تعريف التجارة الخارجية وأهميتها وطرق تمويلها

# الفصل الأول

## الإطار المفاهيمي حول التصدير

تمهيد:

تناول الفكر الاقتصادي العديد من الآراء والافكار التي ولت نشاط التصدير، ويعد التصدير أحد العناصر المهمة في اقتصاد أي دولة للدور الهام الذي يلعبه في التجارة الخارجية إزدهار اقتصاد الدولة مرتبط بتطور صادراتها واعتبرته من بين أهم مقوماتها ومن أجل ذلك سنتطرق في هذا الفصل:

أولاً: آليات ترقية الصادرات ومفهوم التصدير وأهميته وأنواعه.

ثانياً: الإجراءات المتخذة لترقية الصادرات.

ثالثاً: السياسة الإستراتيجية للبنوك التصديرية.

## المبحث الأول: مفاهيم عامة للصادرات:

أعتبرت عمليات التصدير واحدة ضمن وظائف التجارة الدولية، إذ تُصنع البضائع داخل الدولة ثم تُشحن إلى الدول الأخرى بغرض بيعها أو التجارة بها في المستقبل، وتكمن أهمية بيع هذه البضائع (الصادرات) في أنها تزيد من إجمالي الإنتاج للدولة. تعتبر عملية التصدير من أقدم أشكال النقل الاقتصادي التي حدثت على نطاق واسع بين الدول التي تفرض عوائق أقل على التجارة مثل الرسوم الجمركية والدعم الحكومي.

## المطلب الأول: مفهوم التصدير:

## تعريف 1:

يعرف "مُجد بشير" علمية: (التصدير بأنه عملية بيع وتسليم سلع وخدمات إلى الخارج ويضيف أنّ عملية تصدير السلع والخدمات غير الوطنية بأنها تتضمن إعادة التصدير بالإضافة إلى دورة الهام في توازن الميزان التجاري يعتبر أحد العوامل الأساسية للتنمية).

## تعريف 2:

يعرف "خليل أحمد خليل"<sup>1</sup>: (التصدير بأنه إنتقال السلع وسواها من الخبرات والممتلكات المادية من بلد المنشأ إلى بلدان أخرى، لتسويقها في أسواق عالمية).

## تعريف 3:

"نعيم فوزي"<sup>2</sup>: (التصدير بأنه مجموع التدفقات العينية والنقدية العابرة للحدود والتي يتمّ تحللها من طرف المقيمين في دولة تجاه المقيمين في دولة أخرى)<sup>3</sup>.

## تعريف 4:

يعرفه "فؤاد مصطفى محمود" على أنّ: (التصدير هو بيع سلعة معيّنة من مراكز إنتاجها إلى مراكز تسويقها أو بتعبير آخر من أحد الأسواق التي تحقق السلعة فائضا في إنتاجها إلى سوق آخر تمثل فيه نفس السلعة جزء من إحتياجاتها)، كما عرفه أيضا: (على أنه كل عملية تحويل سلعة أو خدمة من عون مقيم أي عون غير مقيم بمعنى من مواطن حقيقي إلى شخص أجنبي)<sup>4</sup>.

1 - بشير علمية مُجد، القاموس الإقتصادي، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، 1990، ص 110.

2 - أحمد خليل، معجم المصطلحات الإقتصادية، دار الفكر اللبناني، بيروت، 1997، ص 66.

3 - نعيم فوزي وفراس عبد الحكيم، التجارة الدولية، دروس في قانون الأعمال الدولي، ديوان المطبوعات، مصر، ج 1، 1999، ص 65.

4 - مُجد فؤاد مصطفى، للتصدير والإستيراد علميا وعمليا، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993، ص 235.

## المطلب الثاني: أهمية التصدير:

يعتبر التصدير ذو أهمية كبيرة في إقتصاديات الدول وهو أحد العوامل الأساسية للتنمية الإقتصادية، تكمن أهميته في عدّة مستويات:

أولاً: على المستوى السيادي<sup>1</sup>:

تعتبر درجة إستقلالية الدولة وكما تسمى درجة الإنكشاف الإقتصادي هي جزئياً دالة في قيمة الصادرات مقارنة بالدخل أو الناتج القومي، وتقاس التبعية الإقتصادية من خلال درجات عدّة مؤشرات:

درجة أهمية الصادرات = قيمة الصادرات // إجمالي الناتج المحلي  $100x$ .

درجة التركيز السلعي للصادرات = قيمة الصادرات سلعة رئيسية / قيمة الصادرات  $100x$ .

إنّ التقدّم الذي حققته الدول الصناعية لم يكن فقط من خلال تطوير تقنيات الإنتاج وعملياته بل بالإضافة لعوامل أخرى أسهم التصدير في دفع تقدمها، ويعتبر التصدير من أكثر الطرق بساطة لغزو الأسواق العالمية.

## ثانياً: على المستوى الاقتصادي:

للتصدير أهمية بالغة ترجع بالفائدة على الدولة المصدرة إقتصادياً تتمثل في:

- 1- إن التصدير هو المصدر الرئيس للنقد الأجنبي الذي يستفاد منه في تمويل عمليات الإستيراد من جهة وتخفيض عجز في ميزان المدفوعات من جهة أخرى؛
- 2- إنّ الصناعة التصديرية قد تحصل على مدخلات من صناعات غير تصديرية، كما أنّ جزء من مخرجاتها قد يستخدم في تدعيم صناعات غير تصديرية أيضاً، وهذه العلاقات التكاملية تؤدي حتماً إلى تطور الصناعات غير التصديرية وتحويلها إلى صناعات تصديرية في الأجل الطويل؛
- 3- إن التصدير يعني التواجد المستمر في الأسواق الخارجية والقدرة على المنافسة للحصول على أكبر حصة تسويقية، وهذا التواجد يفرض على الشركات المصدرة مواكبة الشركات المنافسة لها في الأسواق الخارجية من حيث التكنولوجيا الإنتاج وتطوير المواصفات الفنيّة وإستخدام وسائل الترويج أكثر تأثيراً، وكل هذه الأمور تنعكس بدورها على الصناعات التصديرية بشكل مباشر وتطوير هيكل الصناعة ككل بشكل غير مباشر؛

<sup>1</sup> - عبد السلام أبو قحف، إقتصاديات الأعمال والإستثمار الدولي، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2003، ص 234-235.

4- أصبح التصدير يشير إلى مدى أهمية إقتصاد بلد معين بالمردودية والتكلفة الدنيا والجودة حتى أنّ مقياس الاداء الإقتصادي والتكنولوجي أصبح في السنوات الأخيرة يعتمد كثيرا على إعتبار قدرات التصدير وخاصة محتوياته التكنولوجية والمقصود بذلك هو طبيعة التكنولوجيا ذاتها<sup>1</sup>؛

5- يتجلى تأثير عملية التصدير انطلاقا من تحسين الجودة مما يؤدي إلى تخفيض تكاليف الإنتاج والتكلفة النهائية وصولا إلى إحتلال وضعية تنافسية، بالتالي الإستحواذ على شريحة سوقية أكبر ممّا يرفع رقم الأعمال وبالتالي الحصول على أكبر الأرباح فالقدرة التصديرية لا تتمثل في تصدير أكبر الكميات فحسب، بل في تصدير أكبر كمية من المنتجات ذات التكنولوجيا المتطورة<sup>2</sup>.

### المطلب الثالث: أنواع التصدير:

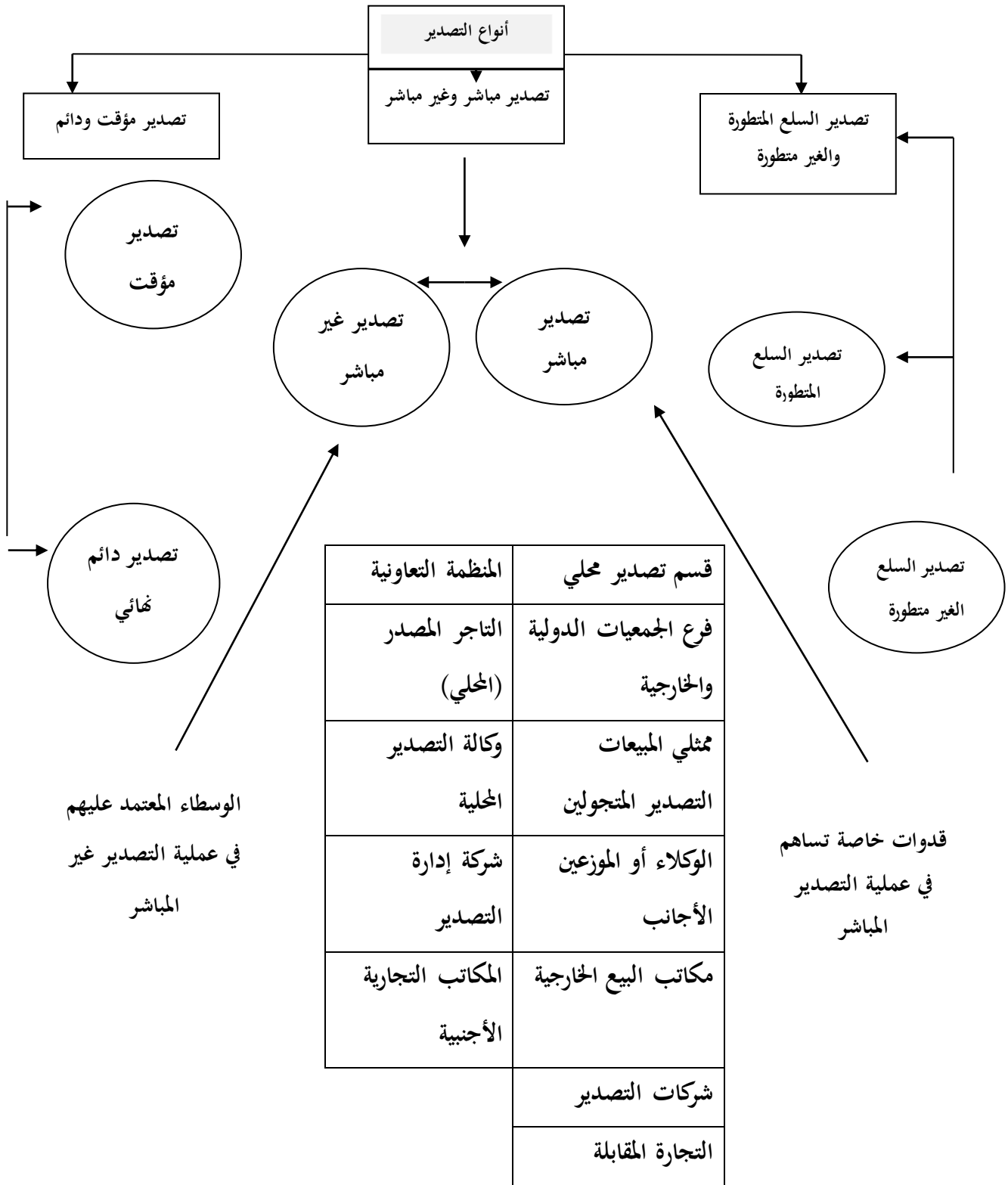
يمكن تقسيم التصدير إلى عدة أنواع تتمثل في:

- تصدير السلع المتطورة وغير المتطورة وذلك على أساس معيار كونها مرئية أو غير مرئية عند خروجها من البلد المنتج؛
  - تصدير مؤقت وآخر دائم (نحائي)، وذلك على أساس بقائه بصفة مؤقتة خارج البلد المنتج له، وبصفة دائمة؛
  - تصدير مباشر وغير مباشر وذلك على أساس تولي عملية التصدير.
- ويمكن تلخيص أنواع التصدير في الشكل التالي:

1 - أحمد عبد الرحمن، مدخل إلى إدارة الاعمال، دار المريخ للنشر، السعودية، ط2، 2001، ص 411.

2 - محمد سعيد أوكيل، إقتصاد وتسيير الإبداع التكنولوجي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1994، ص 41.

الشكل رقم 01: يوضح أنواع التصدير



أولاً: تصدير السلع المتطورة وغير المتطورة<sup>1</sup>:

### 1- تصدير السلع المتطورة:

وتشمل السلع والبضائع التي يبيعها المقيمون في دولة ما إلى المقيمون في دولة أخرى، وتنتقل إليهم عبر الحدود وتسمى بالصادرات المرئية لأنها تقع تحت بصر رجال الجمارك حيث يمكنهم مشاهدتها ومعاينتها ويحسونها في سجلاتهم.

### 2- تصدير السلع غير المتطورة:

وتشمل خدمات عدّة وتتم بين المقيمين في الدولة المقيمين في الخارج، وتمثل في خدمات النقل، التأمين، السياحة، كذلك تشمل النفقات الدبلوماسية مدفوعات البريد، زد إلى ذلك تصدير رؤوس الأموال والذي يمثل إنتقال رؤوس الأموال العائدة إلى الإحتكارات المالية العالمية من بلد إلى آخر، قصد زيادة أرباح هذه الإحتكارات وتعزيز مراكزها الإقتصادية والسياسية في الأسواق وتوسيع مجالات الإستثمار الرأسمالي.

ثانياً: تصدير مؤقت ودائم:

### 1- تصدير مؤقت:

ويتمثل في تلك البضائع والأموال التي يتم تصديرها إلى الخارج لمدة معيّنة من الزمن<sup>2</sup>.

### 2- تصدير دائم:

ويتمثل في تلك المنتجات التي يتم تصديرها بصفة دائمة دون إعادتها، وأيضاً يقصد به مجموعة من البضائع (الجديدة والقديمة) التي تخرج بصفة نهائية من الإقليم الجمركي<sup>3</sup>.

ثالثاً: الصادرات المباشرة وغير مباشرة:

### 1- التصدير المباشر:

يكون هذا النشاط حينما يقوم المنتج أو المصدر بالبيع مباشرة إلى مستورد ما أو مشتري يقع خارج السوق المحلي، ويدخل ضمن هذا النوع من التصدير كل من الموزع الأجنبي والوكيل الأجنبي ومكاتب البيع الخارجية وشركات التصدير والتجارة المقابلة ويمكن أن يتم ذلك من خلال عدّة قنوات، تتمثل في:

1 - خليل أحمد خليل، معجم المصطلحات الإقتصادية، دار الفكر اللبناني، بيروت، 1997، ص 66.

2 - الوليد قسوم ميساوي، دراسة إقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر من 1978 إلى 2006، مذكرة ماجستير العلوم الإقتصادية، تخصص إقتصاد تطبيقي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2008/2007، ص 14.

3 - بشير محمد عليه، القاموس الإقتصادي، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، 1996، ص 110.

### 1-1- قسم تصدير محلي:

حيث تخصص المؤسسة في بلدها الأصلي قسماً خاصاً بعمليات التصدير وبإشراف مدير يرأس مجموعة عاملين، وتنحصر مهام القسم في أداء كافة الأنشطة المتعلقة بالتصدير، وتقديم المساعدة التسويقية المنشأة في مجال الأسواق الخارجية.

### 1-2- فرع جمعيات الدولية أو الخارجية:

أو ما يسمى بمفهوم المؤسسة التابعة، تسمح هذه الصيغة للمنتج أو المصنع من تحقيق حضوره وسيطرة أكبر في السوق الدولية أو الأجنبية ويتعامل الفرع بجميع السياسات التسويقية (البيع، التخزين، التوزيع، الترويج) الخاصة بالصادرات.

### 1-3- ممثلي مبيعات التصدير المتجولين:

وهنا ترسل المؤسسة مندوبين عنها إلى الدول الأخرى بغرض التعريف بمنتجاتها أو التفاوض.

### 1-4- الوكلاء أو الموزعين الأجانب:

يمكن أن تتعاقد المؤسسة مع وكلاء أو موزعين أجانب لغرض بيع منتجاتها بالنيابة عن المؤسسة ومن أجل ذلك يمنح الوكلاء الحقوق الخاصة التي تتيح لهم إمكانية تمثيل المؤسسة في بلادهم.<sup>1</sup>

### 1-5- مكاتب البيع الخارجية:

تلجأ في بعض الأحيان الشركات المصدرة إلى فتح فروع لها في الخارج لكي تتولى مهمة الإتصال بالمستوردين وعقد الصفقات الخاصة بالتصدير وعادة ما يكون المكتب عبارة عن فرع من الفروع التابعة للشركة، ويساهم هذا المكتب في توسيع نطاق السوق.

### 1-6- شركات التصدير:

وهي عبارة عن شركات متخصصة في أعمال التجارة الخارجية (إستيراد وتصدير) في الأسواق الخارجية.

### 1-7- التجارة المقابلة:

وهي إحدى صور التصدير المباشر بواسطة الدول هذا المصطلح لكي تشير المعاملات التي يتم من خلالها سداد السلع باستخدام نطاق المقايضة أو في أشكال أخرى ويشمل القيم العينية.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> - سلمى بوكابوس، استخدام الإنترنت في ترقية الصادرات، مذكرة ماجستير في علوم التسويق، تخصص إدارة أعمال، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2009/2008، ص 64.

<sup>2</sup> - محمود جاسم الصميدعي، إستراتيجية التسويق (مدخل كمي وتحليلي)، دار حامد للنشر، عمان ط 1، 2000، ص 287.

**1-8-/- التصدير غير المباشر:**

وتعدّ الطريقة الأكثر شيوعاً في الدخول إلى السوق الخارجي وتقوم المؤسسة هنا بإنتاج جميع منتجاتها للسوق الأجنبية، وغالباً ما تغيّر في خطوط إنتاجها أو إستراتيجية تسويقها أو طريقة تنظيمها، أو فلسفتها ولا تقدم المؤسسة الوطنية أية خدمات، وغالباً ما تبدأ المؤسسة الوطنية بالتصدير إلى الأسواق الدولية عن طريق التصدير غير المباشر بالإعتماد على الوسطاء المستقلين والممثلون في:

**أ/- التاجر المصدر (المحلي):**

حيث يقوم بشراء المنتجات المصنعة من ثمّ يبيعها في الخارج لحسابه الخاص.

**ب/- وكالة التصدير المحلية:**

والتي تعمل على إيجاد أسواق خارجية للسلع المحليّة والتفاوض مع المستوردين الأجانب وذلك لقاء عمولة معيّنة.

**1-9-/- المنظمة التعاونية:**

تقوم هذه المنظمة بالأنشطة التصديرية نيابة عن عدّة منتجين وتكون هذه الأنشطة تحت سيطرتها الإدارية، وغالباً ما يستعين بهذه المؤسسة المنتجين للمنتوجات الأساسية أو الأوليّة (كالمنتجات الزراعية والحيوانيّة).

**1-10-/- شركة إدارة التصدير:**

وهي مؤسسات تتولى إدارة عمليات التصدير لصالح شركات أخرى كوسيط تسويق دولي داخل الشركة المصدرة.

**1-11-/- المكاتب التجارية الأجنبية:**

ويقصد بها الشركات التي تملك مكاتب في بلد المصدر وتشتري المنتجات ثمّ تقوم بتصديرها إلى أسواقها الأصليّة خارج بلد المصدر<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> - ناصر دادي عدون، إقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998، ص 43.

**المبحث الثاني: الإجراءات المتخذة لترقية الصادرات:**

وتعتبر الصادرات هي واحدة من أقدم أشكال النقل الاقتصادي وتحدث فرق شاسع بين الدول التي لديها قيود تستمد معظم الشركات الكبرى المختصة في الاقتصاديات المتقدمة. أقل على التجارة، مثل الإعانات أو الضرائب جزء كبير من عائداتها السنوية عن طريق الصادرات إلى البلدان الأخرى، لأن القدرة على تصدير السلع تساعد على نمو اقتصاد البلد.

**المطلب الأول: الإجراءات المالية:**

الإجراءات والتدابير المالية المتخذة لترقية الصادرات منها<sup>1</sup>:

**أولاً: إنشاء الصندوق الخاص بترقية الصادرات:**

بالمرسوم التنفيذي رقم 205-92 المؤرخ في 05 جويلية 1996، وقد خصص هذا الصندوق لأجل تغطية التكاليف الخاصة بدراسة الأسواق الخارجية وإعلام المصدرين، ودراسة كيفية تحسين نوعية المنتجات والخدمات الموجهة لتصدير، وكذا إعلانات الدولة مخصصة لترقية الصادرات عن طريق المشاركة في الأسواق والمعارف المقامة في الخارج.

**ثانياً: تخفيض قيمة العملة الوطنية:**

حيث يدخل هنا الإجراء في إطار خطة إجمالية لتطهير الاقتصاد والتي بدأت منذ 1986، وهذا عرف الدينار تخفيضات تدريجية وصلت نسبة التخفيض 40% بين سنتي 1986-1988، وعرف أكبر إنخفاض في مطلع التسعينات حيث قدرت نسبة التخفيض 50% تبعاً للقرارات الصادرة عن صندوق النقد الدولي، إذ أنّ هذا الإجراء يهدف إلى جعل السلع الوطنية أكثر قابلية للمنافسة عند التصدير كتقديم القروض المرتبطة بعملية التصدير وتطوير الأنشطة المرافقة لها.

**ثالثاً: تحقيق أسعار الفائدة بالنسبة للتمويل الموجه للتصدير:**

إنّ الحصول على إمكانية تمويل الصادرات من شأنها ان تشجع الأنشطة المتعلقة بالتصدير، حيث يمكن للمؤسسة أن تخفض السعر المرجعي لمنتجاتها المتعلقة بالتصدير حيث مكن للمؤسسة أن تخفض السعر المرجعي لمنتجاتها وبالتالي إعطائها فرص أفضل للبقاء والمنافسة في السوق.

**رابعاً: وضع خطوط قرض للتصدير:**

<sup>1</sup> - بو يحيى نجية وآخرون، ترقية الصادرات (دراسة قياسية تنبئية للفترة 1990-2003)، مذكرة تخرج ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005، ص 38.

إنّ ضمان تدفق تصدير نحو الأسواق المستهدفة يبقى مرتبط بوضع صيغ تمويل متلائمة مع حاجات الإستغلال للمؤسسات المصدرة مثل: زبائنهم وكذلك الحصول على تسهيلات الدفع، ونظرا لوجود صعوبات على مستوى الخزينة العمومية وكذا التعقيدات التي يعرفها نظامنا البنكي لعدم مواكبته التطورات التي شهدتها الساحة العلمية في هذا المجال بحيث تبقى الحظوظ النجاح لمؤسستنا جد ضئيلة لإستكشاف أسواق خارجية لهذا يقترح:

1/- دعوة الجهاز البنكي لوضع خدمات متخصصة موجهة أساس لفائدة المصدرين؛

2/- إنشاء شبائيك خاصة بالمصدرين على مستوى كل البنوك؛

3/- تعديل آجال دفع القروض بين الإدارات البنكية والمصدرين<sup>1</sup>.

### المطلب الثاني: الإجراءات الجبائية:

إنّخذت السلطات الجزائرية جملة من الإجراءات المحفزة نذكر منها:

#### أولا: الرسم على رقم الأعمال:

يتضمن عللا الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة لصادرات السلع لصالح الأعوان المصدرين بهدف تسهيل المنافسة وبيع السلع الوطنية في الخارج وهذا جاء وفقا للمادة 13 الرسم على<sup>2</sup> رقم الأعمال وكذا الإستفادة من نظام المشتريات تحت الإعفاء وقد تمّت الإستفادة من هذا الإعفاء كل المشتريات البضائع المستورة المخصصة أما التصدير أو إعادة التصدير على حالها أو لإدخالها في صيغ السلع المعدّة للتصدير وتكونها وتغليفها. إلخ.

#### ثانيا: الضرائب المباشرة:

وتتضمن ما يلي:

#### 1/- الإعفاء من الضريبة على أرباح الشركات:

لمدة 05 سنوات، شريطة أن تتعهد المؤسسة بإعادة إستثمار الأرباح المعفيّة المحققة طبقا للشروط الواردة في قانون الضرائب المباشرة والمرسوم المماثلة والتي تنطبق على عمليات البيع والخدمات الموجهة للتصدير ما عدا عمليتي النقل البحري والجوي وكذا إعادة التأمين والبنوك.

#### 2/- الإعفاء من الدفع الجزائي:

لمدة 05 سنوات بالتناسب مع رقم الأعمال المحقق بالعملة الصعبة وهذا يطبق على كل المؤسسات التي تقوم بعملية بيع السلع بالتصدير.

<sup>1</sup> - يحي بونجية، مرجع سبق ذكره، ص 40.

<sup>2</sup> - وثيقة promex: أهم النصوص والقوانين المتعلقة بالتجارة الخارجية، الجزائر، 2000.

## 3- الإغفاء من الرسم على النشاط المهني:

الأمر المتعلق هنا بالبيع والتسليم والسمسرة المتعلقة بالسلع والمواد الموجهة للتصدير.

المطلب الثالث: إجراءات النقل والإجراءات الجمركية<sup>1</sup>:

يعتبر النقل همزة وصل في إقتصادية أي مجتمع، في النشاط الصناعي والتجاري يحتاج إلى خدمات النقل لتغطية حاجيات المؤسسة من الموارد الأولية والسلع اللازمة لتموينها ويصنف النقل من الخدمات لأنه لا يعد منتجا ماليا بقدر ما هو تغيير لموضع السلع ومن ثم فإن كل مؤسسة تعمل على إرضاء زبائنها إلى أصحابها في أحسن الظروف وبأقل تكلفة ممكنة من أجل مصالح النقل الإجراءات التالية:

أولا: بالنسبة للشحن بما فيه عملية التفريغ تقرر إجراءات تخفيض 50% للمنتجات المهيأة في حاويات 50% للمنتجات الفلاحية 20% للمنتجات المنجمية والنفقات المعدنية<sup>2</sup>.

## ثانيا: في مجال النقل البحري:

ثم أيضا وضع حاويات تحت تصرف المصدرين بدون مقابل شريطة أن يتقدموا 48 ساعة إرجاعها و48 بعد إرجاعها إلى الوجهة المقصودة، كما تم إقرار تخفيض على التعريفات الجمركية يقدر بـ: 50% للبضائع من أصل جزائري موجهة للتصدير ويتم الدفع بالدينار الجزائري بالنسبة للعقود المحررة بصيغة CIF، أما فيما يخص العقود المحررة بصيغة FOB، فيتم الدفع فيها بالعملة الصعبة نذكر منها:

1/- وضع الحاويات في الجزائر تحت تصرف المتعاملين الإقتصاديين؛

2/- توفير التجهيزات المادية والمعنوية لتشجيع المصدرين على إستعمال مينائي جيجل وبجاية، وذلك من أجل الضغط على ميناء الجزائر من جهة وتشجيع حركة التبادل بالمنطقة الحرة "بلارة" بولاية جيجل<sup>3</sup>.

## ثالثا: الإجراءات الجمركية:

مع دخول الإقتصاد للسوق وتوجهها نحو تحرير التجارة الخارجية القائمة على ميكانيزمات جديدة كالمنافسة تحديد الأسعار، جلب المستثمرين، ترقية الصادرات ودعمها خاصة تلك الخارجة عن نطاق المحروقات، وأهم الإجراءات الجمركية:

1 - وثيقة promex: أهم النصوص والقوانين المتعلقة بالتجارة الخارجية، الجزائر، 2000، ص 328.

2 - مرجع سبق ذكره، ص 328.

3 - غالم جلطي، ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، رسالة ماجستير معهد العلوم الإقتصادية، الجزائر، 2000، ص 91.

### 1/- إعادة التموين بالإعفاء من الرسوم الجمركية:

يسمح التصدير بإستيراد المواد الأولية وكل وسائل الإنتاج التي يحتاجها قصد تصنيفها مقابل دفع الحقوق والرسوم الجمركية، وعمد تصدير هذه المنتجات يمكن أن تستورد من جديد نفس المواد المستوردة سابقا وبنفس الكمية مستفيد من كل الإعفاءات من الحقوق الجمركية.

### 2/- الإعفاء من الفرض للضمانات:

إنّ للمصدرين المعفيين من فرض الضمانات لصالح الأنظمة التالية:

\* السلع المستوردة من أجل إعادة التصدير ونقصد بها السلع المستوردة من أجل تحسينها أو تحويلها؛

\* الصادرات بصفة مؤقتة يعني الصادرات النصف النهائية من أجل تحويلها أو إتمام صنعها حتى تصبح قابلة للتصنيع؛

\* إلغاء إستعمال شهادة التصدير، حيث لا تخضع عملية التصدير لأي إجراء من قبل قيام بها أو التصريح المسبق، لكن هناك منتجات يمنع تصديرها<sup>1</sup> هي: (شجيرات النخيل، الغنم، الأبقار، كل الأشياء التي لها قيمة تاريخية كالنحف التي تمثل الشخصية الوطنية من الفنان، التاريخ والآثار)؛

- لقد قامت الدولة بإنشاء تنظيمات وهياكل وطنية هدفها توجيه ومساعدة المصدرين وتمثل هذه التنظيمات في:

وزارة التجارة، الشركة الوطنية للمعارض والتصدير SAFEX، الشركة الجزائرية لتأمين الصادرات CAGEX والصندوق الوطني الخاص بترقية الصادرات FSPE.

### 1/- وزارة التجارة:

وهي واحدة من الدوائر الحكومية يحكمها المرسوم التنفيذي رقم 29-207 المؤرخ في 16 جويلية 1994 وهي المسؤولة على تشجيع الصادرات وتوظيف الإنتاج الوطني في الأسواق الخارجية وإعداد إتفاقية تجارية والمفاوضات وتسهر لتنشيط للميزان التجاري الوطني.

### 2/- الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير SAFEX:

تعود نشأة الشركة إلى سنة 1971، حيث كانت تسنى المكتب الوطني للأسواق الوطنية والتصدير وفي 24 سبتمبر 1990، تم إجراء تعديلا هيكلية في الشكل والمهام على هذا التنظيم بما تعيّر لتسمية إلى الشركة الجزائرية للمعارض والتصدير تعتبر الشركة مؤسسة ذات طابع صناعي وتجاري تتمتع هي الأخرى بالشخصية المعنوية

<sup>1</sup> - المرسوم التنفيذي رقم 87-63 المؤرخ في 03 مارس 1987، المادة 02.

والإستقلال المالي وهي موضوعة تحت رقابة ووصاية وزارة التجارة، بعد أن كانت تتفرع عن غرفة الوطنية للتجارة سابقاً<sup>1</sup>.

وتقوم الشركة أساساً بمهام تنمية المبادلات التجارية ورفع قيمتها من خلال أعمال ترقية الصادرات وترقية الواردات ونجد منها أيضاً:

- تطوير الصادرات بمختلف الوسائل المناسبة لها مثل: دراسة سوق الإعلام العام أو المختص، كما تساهم في الإتصال بالمعاملين الوطنيين وللإحصاء منتجات المرشحة لتصدير.
- تقديم المقاييس الإقتصادية والمالية الهامة والمناسبة لنوع المنتج المصدر، كما تنظم بعثات تكوينية لصالح المتعاملين المحليين بالجزائر أو الخارج.

### 3- الشركة الجزائرية لتأمين الصادرات CAGEX:

وقد أنشأت الشركة في جويلية 1996 بموجب المرسوم التنفيذي رقم 96-235، وهي الشركة بالأسهم تضم مجموعة من البنوك أو الشركات التأمينية ذات رأسمال يقدر بـ 450 مليون دينار.

وتمارس الشركة وظيفتين، واحدة لصالحها الخاص حيث تستعمل أموالها الخاصة والثاني لصالح الدولة تحت رقابة تستعمل أموال الدولة، وقد أنشئت cages للقيام بمهام وهي:

- تغطية المخاطر الناتجة عن عملية التصدير؛

- ضمان الدفع في حالة التمويل وتعويض وتغطية الديون؛

- تأسيس بنك للمعلومات في المجال الإقتصادي لمساعدة المصدرين.

### 4- الصندوق الخاص بترقية الصادرات FSPE:

أنشأ بموجب الأمر رقم 95-27 المؤرخ في 1995/12/31، وغرضه تقديم الدعم المالي لعمليات الترقية الصادرات ويضمن هذا الصندوق تغطية المصارف التالي:

- تكاليف المتعلقة بالنقل عبور العيّنات، كراء مساحات العرض، حيث يستفيد من تغطية جزئية من طرف الصندوق الخاص لترقية الصادرات.

ويمكن أن تستفيد من إعانات الصندوق كل مؤسسة وطنية عمومية، كانت أو خاصة منتجة لمواد أو خدمات أو كل تاجر مسجل بانتظام في السجل التجاري والعامل بميدان التصدير الإنتاج الوطني.

<sup>1</sup> - المرسوم التنفيذي رقم 87-63، المؤرخ في 03 مارس، 1987، المادة 02.

**المبحث الثالث: السياسة الإستراتيجية للبنوك التصديرية:**

يتضمن هذا الجزء كيفية النفاذ إلى الأسواق الخارجية، وتطوير السياسة التصديرية بطريقة مباشرة أو غير مباشرة حتى يتسنى متابعة التطورات العالمية ومنها يتم التعرف على طرق تطوير منتجك لتسهيل النفاذ للأسواق الخارجية . وبعد دراسة السوق يجب علي الشركة أن تجد طريقها لدخول هذا السوق بما يتطلبه من تغيير أو تطوير في المنتج أو الاستعداد للمخاطر المالية. تتطلب الطرق غير المباشرة في دخول السوق إستثماراً أقل في عملية التسويق ولكن يمكن أن تفقد السيطرة بطريقة كبيرة علي عمليات التسويق، أما التصدير المباشر يستدعي إستثمار أكثر لرؤوس الاموال في التسويق و لكن درجة التحكم أكبر في سياسات التصدير.

**المطلب الأول: إستراتيجية الدخول إلى الأسواق الخارجية:**

يرتكز الدخول إلى الأسواق الخارجية على قاعدة أساسية تتمثل في كون المنتج يتحمل المسؤولية التجارية الكاملة، ولتحقيق ذلك وجب على الدولة تخلي في إحتكارها على التجارة الخارجية بهدف التطوير والتنمية الإستراتيجية المتبعة في عملية التصدير، وذلك بإستغلال التقنيات الإقتصادية والمالية للمؤسسة مما يؤدي إلى تطوير ونمو أسواقها الخارجية، الأمر الذي يسمح لها بإتخاذ قرارات، وبالإضافة إلى وجوب إتفاق حول قواعد المراقبة التي تتم مع الخارج وخاصة على مستوى الصفقات التجارية، ولا يمكن تحقيق ما تصبوا إليه إلا إذا لجأت إلى ما يلي:

- وجوب تدخل الدولة لتوجيه المبادلات الخارجية بإختيار الدول التي تتم تصريف المنتجات إليها، ويعتبر هذا الإختيار نظراً لإختلاف مميزات وخصائص المحيط الدولي من خلال التباين الواضح في قوانين والتشريعات بين الدول، ذلك لأنها غير مستقرة عبر الزمن؛

- مساعدة المؤسسات على إختيار الطريقة المثلى للقيام بالصفقات؛

- إنَّ أفضل وسيلة لتفادي المخاطر الناشئة عن هذه الإختلافات هي جميع المعلومات الكافية عن المحيط السياسي القانوني والإجتماعي، يتم تصريف المنتجات إليه فكلما كانت هذه المعلومات على مصدرين أساسيين:

**أولاً: المصادر الداخلية:**

- وثائق المحاسبة العامة التي تتعرض لها من خلال على الميكانيزمات وجداول النتائج؛
- نتائج المحاسبة التحليلية، وذلك في تحديد تكلفة المنتجات التي تقوم على أساسها تحديد الموقع التنافسي لمنتجات المؤسسة؛

- تقارير البائعين والوكلاء والممثلين خاصة وإنَّ لهم إتصال مباشر مع الزبائن.

ثانياً: المصادر الخارجية:

وتتمثل في:

● المنظمات الإقليمية التي توفر الكثير من المعلومات مثل: (صندوق النقد الدولي FMI)، البنك الدولي للإنشاء والتعمير، منشورات الأمم المتحدة والتي تحتوي على إحصائيات عليه تقوم بدراساتها الوضعية الإقتصادية لمختلف القارات.

ولتحسين فعالية المؤسسة إستوجب عليه عدم التوقف عن جمع المعلومات دائماً تحليل هذه المعلومات التي تمكنها معرفة ما يلي:

- الوضعية العامة للمنتجات المشابه المصدره من خلال معرفة الوضعية النقدية كمعدل التضخم والصرف؛
- الوضعية السياسية للبلاد والمستهدف من خلال الحواجز الجمركية والإجراءات الحماية، كالتعارف الجمركية؛
- واخيراً إستوجب عليه إستغلال هذه المعلومات بتحليلها وإستخلاص النتائج النهائية والمتمثلة في إختيار الدقيق للأسواق الواجب تصريف المنتجات فيه<sup>1</sup>.

**المطلب الثاني: إستراتيجية تمويل قصير الأجل:**

يمكن تعريف التمويل قصير الأجل لتلك الأموال التي تحصل عليها المؤسسات من الغير وذلك يشترط لها بردها في ستة واحدة .

وقد تلجأ المؤسسة إلى هذا النوع من التمويل لعدة أسباب تذكر منها:

- يستعمل في عملية شراء البضائع أو المواد أو اللوازم، وهنا تفضل المؤسسة استخدام التمويل القصير الأجل لقلة تكاليفه؛

- سهولة الحصول عليها وهذا نظراً لأن عناصر المخاطرة فيها أقل مما في التمويل الطويل الأجل بالإضافة إلى الحصول عليها بضمانات أسهل وفي وقت أسرع؛

وكما يمكن اللجوء إلى هذا النوع في حالة استخدام أموال الغير، بدون قائمة أو تكاليف وقد يحصل هذا عندما يستخدم المشتري الأموال التي يمنحها له البائع في عملية الائتمان التجاري والتي تكون من شهر إلى ثلاثة أشهر.

**(1) الائتمان التجاري:**

إن الائتمان التجاري هو مصدر تمويل تلقائي أو طبيعي بمعنى أنه ينتج (ينشأ) من العمليات التجارية العادية للشراكة.

<sup>1</sup> - الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 87-171 المؤرخ في 01/08/1987.

ولهذا يجب أن تتوفر الشروط في الائتمان التجاري وذلك من فاتورة المشتري بالدفع والخصم الممنوح للدفع قبل الاستحقاق وتتوقف مدة فترة الائتمان على العوامل الرئيسية التالية:

#### معدل دوران بيع السلع:

وهذا بحسب اختلافات نوع السلع، فهناك سلع تباع في فترة قصيرة نسبياً كالمواد الغذائية بما فيها الخضار والفواكه ولذلك فإن فترة الائتمان لهذه السلع تكون قصيرة نسبياً (من 05 إلى 10 أيام) أما السلع المعمرة كالمجوهرات والمعدات وغيرها فإن معدل دوران بيعها بالتجزئة يكون بطيئاً فإن فترة الائتمان طويلة نسبياً تصل إلى ستة أشهر أو أكثر.

#### الوضع المالي للبائع:

تتوفر مدة الائتمان على ظروف البائع ذو الوضع المالي الضعيف بطلب من المشتري أو بمنحهم شروط ائتمانية قصيرة الأجل.

ولهذا يستخدم الائتمان كوسيلة لتشجيع المبيعات، وخاصة إذا كان للشركة البائعة مقدار الإنتاجية الفائض.

#### الوضع المالي للمشتري:

ونجد هذا النوع خاصة في الشركات التي تبيع بالتجزئة أنواع متعددة من سلع الموضة بمخاطرة عالية (كالملابس والأحذية). تحصل من مواردها على فترة ائتمانية طويلة ولكن في الوقت نفسه يعطي الموردون لهذه الشركة خصومات نقدية عالية لتشجيعها على التسديد المبكر.

#### الخصومات النقدية:

الخصم النقدي هو تخفيض أسعار البيع أو قيمة المبيعة إذا تم الدفع خلال فترة معينة.

وتستفيد المؤسسة من مبلغ الخصومات النقدية إذا كان الدفع نقداً، وعادة ما تكون الخصوم مبالغ باهضة ويتضمن الائتمان التجاري كمصدر تمويلي أنواع رئيسية وهي:

#### الحساب الجاري:

يعتبر منها أنواع الائتمان التجاري ويشكل النسبة الكبرى من مجمل العمليات التجارية التي يعتمد عليها الائتمان التجاري، وذلك لأن المؤسسات تفضل الاقتراض عن طريق الحساب المفتوح أو الحساب الجاري بدلاً من الأوراق التجارية وذلك لأن الاقتراض بالأوراق التجارية يكون مدعماً بالأوراق. يستطيع المقرض أن يثبت توقف المؤسسة عن الدفع ومركزها المالي.

#### السندات الإذنية:

وهي تلك السندات التي تعبر عن تعهد كتابي تحرره الشركة المشترية للمورد، تلتزم بموجبه بدفع قيمة السند الإذني بتاريخ محدد عن طرق أحد البنوك، ولهذا يعتبر السند الإذني حوالة نقدية وقبوله من الشركة الواجبة سدادها في تاريخ الاستحقاق.

وأخيرا نستنتج أن مدة الائتمان التجاري أهم عنصر كمصدر مالي لأنها تعبر عن مهلة الدفع التي من خلالها يتم الاستفادة من الخصم النقدي وهذا عند الدفع الكامل للمشتريات، ويتأثر طول هذه المدة بطبيعة المنتجات والمركز المالي للبائع والمشتري وشروط البيع في علاقتها بنسبة الخصم النقدي وحجم الشركات البائعة والمشتري وشكلها القانوني، وطبيعة النشاط بالتغيرات الموسمية في المخزون، والرغبة في توفير مستوى مناسب من السيولة المالية.

## 2) الائتمان المصرفي:

وهي تلك السلفيات التي تحصل عليها المؤسسة من البنوك وتلتزم بردها في سنة واحدة، وقد تلجأ إليها المؤسسة في استخدامها في تمويل أغراض تشغيلية، ولا تحصل عليه المؤسسة إلا بعد تقديمه لضمانات أو بعض الرهن الشخصية (عقار، بضائع، أوراق مالية) وهذا مع سداد جزء من الفائدة.

## المطلب الثالث: التدابير والبرنامج الحكومي لترقية الصادرات:

إنّ التقييمات المقدمة لحد الآن ملف الصادرات غالبا حول مبدأ التنظيم الداخلي لجهاز دعم الصادرات، ونظرا لأهمية هذا الملف واجب على السلطات العمومية الاقتصادية، إتخاذ خطوات جديدة من أجل تنشيط وتحضير عملية التصدير وتمثل الخطوات في:

### أولاً: بإستهداف الأسواق ومنتجات التصدير:

تتضمن هذه العملية التعريف بالأسواق وعن طريق القيام بالأبحاث اللازمة ودراسات السوق، وهذا بغرض تبني سياسة فعالة وتحديد أهداف مطابقة لخصائص وإمكانيات العرض الجزائري الموجه للتصدير، وملاءمته لخصائص ومتطلبات الأسواق المستهدفة، إنّ تحقيق هذا الهدف يتطلب بضرورة القيام بـ:

- معرض خاصة بالمنتجات الجزائرية مع المشاركة في كل المعارض والتظاهرات التجارية الدولية؛

- عمليات التسويق والبحث والترقية والإشهار في هذه الأسواق؛

- تعبئة الجهاز البنكي الوطني لمساندة ودعم المصدرين والحضور الفعال في هذه الأسواق وتعتبر الأسواق التالية (ليبيا، تونس، العراق، المالي، النيجر)، أسواقا يجب تضافر كل الجهود حولها.

ثانيا: إنشاء نقاط للمستشارين التجاريين بالخارج:

بهدف إفادة المصدرين الجزائريين بالمعلومات والمعطيات حول البلد المستهدف وأسواقه حسب طلباتهم و إحتياجاتهم، تجدر الإشارة إلى أن هذا المشروع: إطلع عليه من طرف وزارة التجارة سنة 1996 . وتمت المصادقة عليه من طرف مجلس الحكومة، كما يمكن إستئناف هذا المشروع في أقرب وقت.

ثالثا: تسهيل الحصول على المنتجات الجزائرية للمصدرين الذين يريدون تصدير منتجات الغير وكذا تشجيع على إنشاء الشركات المتخصصة في التصدير:

رغم كل الإصلاحات الإقتصادية التي قامت بها الجزائر منذ 1990 والتي تمثلت في تحرير الإنتاج ومن ثم تحرير الكامل للتصدير، إلا أنّ المؤسسات تواجه عدّة مشاكل للقيام بنشاطها التصديري، وذلك لوجود منظمات رسمية أو متعاملين عموميين يحتكرون إتخاذ القرارات منذ فترة طويلة.

رابعا: وضع تنظيم مالي مع البنوك الجزائرية:

وذلك بغرض فتح مكاتب وفروع ومبيعات بالودائع وصالونات المؤسسات التجارية في الخارج.

خامسا: تعبئة المهجرة الجزائرية:

إنّه لمن المفيد القيام بحوارات مع رجال الأعمال والمصدرين الجزائريين المتواجدين بالخارج وهذا بغرض حثهم على شراء المنتجات الجزائرية وتسويقها في الأسواق حيث يقيمون أو أسواق أخرى، من ثمّ فإنه يتوجب على الجالية الجزائرية بالخارج بنيل المزيد من الجهود لتطوير الصادرات الوطنية وذلك بتعبئة الطاقات الجزائرية بالخارج.

سادسا: دفع العمولات:

لتحقيق عملية التصدير يتوجب على المصدرين الجزائريين دفع عملات مقابل الخدمات المقدمة الشيء الذي يحدد من عمليات التصدير وتتأثر به المؤسسات الخاصة وأكثر من المؤسسات.

سابعا: تطوير الصادرات يتم عن طريق التنسيق بين جميع القطاعات الإقتصادية:

وطبقا للقرارات المصاغة من طرف مجلس الحكومة من خلال المجلس الحكومي المنعقد يوم 17 أفريل 1996، واليوم الدراسي المنظم يوم 26 ماي 1996، وتحت الرعاية السامية للسيد أحمد أويحي رئيس الحكومة آنذاك ثمّ التدابير التالية:

- تخفيض الأسعار الفائدة بالنسبة للتمويل الموجه للتصدير مع وضع خطوط قرض للتصدير الإعفاء من الرسوم على القيمة المضافة TVA لفائدة المصدرين.

- توسيع نظام الإعفاء من الضريبة على الدخل الإجمالي IRG إلى مداخيل أنشطة

- التصدير لفائدة الأشخاص الطبيعيين.

- إنشاء شبائيك خاصة بالمصدرين.
- تطبيق نظام إسترداد الحقوق والرسوم الجمركية.
- التخفيض من صرامة التشريع الذي يحكم تصدير العينات وخدمات ما بعد البيع.
- إدخال إجراءات جديدة مرتبطة بنشاط المستورد للمواد الموجهة للبيع على حالها بتحقيق رقم أعمال واحدة وأدنى من الصادرات.

\*ويتّم هذا البرنامج على الشكل التالي:

### 1- الإجراءات التي يتم تنفيذها:

- مراجعة التنظيم المتعلّق بإشهار المنتجات الموجهة.
- تخفيف التنظيم الذي يحكم العينات.
- منح التأمين رعاية عند التصدير، تحت رعاية CAJEX.

### 2- الإجراءات التي يتمّ التكفل بها حالياً:

- تمويل التكاليف المرتبطة بمطابقة المنتجات للأسواق الخارجية
- تخفيض تكاليف النقل الدولي و شحن البضائع الموجهة للتصدير.
- مراجعة التنظيم الذي يحكم التبادل الدولي.
- تخفيض نظام خدمة ما بعد البيع في إطار التصدير.
- الإعفاء من الرسم على القيمة المضافة للمصدرين غير المنتجين.
- إدخال تدابير جديدة بغرض تعليق نشاط المستورد بالنسبة لبيع السلع المشتراة على تحقيق رقم أعمال أدنى عند التصدير.
- وضع خطوط قرض للتصدير.
- الإعفاء من الضريبة على الدخل الإجمالي بالنسبة للمداخيل المتأتية من التصدير.
- تخفيض نسبة الفائدة للتمويلات الموجهة للتصدير<sup>1</sup>

<sup>1</sup> - تقرير وزارة التجارة بعنوان: exportations hors hydrocarbures

## خلاصة الفصل الأول:

لقد تناولنا في هذا الفصل حول الصادرات هي أحد مكونات التجارة الدولية، والمكون الآخر هو الواردات لذلك فإن الصادرات والواردات مجتمعة تشكل التوازن التجاري لأي بلد.

وتزيد الصادرات أيضاً احتياطات النقد الأجنبي الموجودة في البنك المركزي في البلد، لأن الدول الأجنبية تدفع مقابل الصادرات إما بالعملة الخاصة بها أو بالدولار الأمريكي، حينها يمكن لبلد لديه احتياطات كبيرة، استخدامها لإدارة قيمة العملة الخاصة لديهم بما يكفي من العملات الأجنبية لإغراق السوق بعملتهم الخاصة، وهذا يقلل من تكلفة صادراتها في البلدان الأخرى.

ونظراً لأهمية التمويل بالنسبة للمشروع، فإن قرار تمويل مشروع وتنفيذه يتطلب من المؤسسة الممولة للبنك، القيام بدراسة كل جوانب المشروع وذلك لتقليل من المخاطرة، وضمان الحصول على عائد من المشروع واستمراره.

يعتبر التصدير عنصراً فعالاً والقلب النابض لإقتصاد الدولة التي ترغب في تصريف منتجاتها إلى الخارج.

ومن أجل الاندماج في التجارة العالمية أصبح من الضروري اتخاذ إجراءات صارمة للتصدي للأزمة والتخفيف من هشاشة الاقتصاد الوطني.

## الفصل الثاني

مفاهيم عامة حول البنوك والتجارة الخارجية وطرق تمويلها

تمهيد:

من أجل دراسة البنوك دراسة شاملة نتعرف أولاً على البنوك في حد ذاتها ومراحل تطورها للوصول إلى ماهي عليه في وقتنا الحاضر، وكذا طرق وأساليب مشاركتها في تطوير الإقتصاد الوطني وذلك من خلال تمويل وتطوير التجارة الخارجية، لذلك قررنا أن نتطرق في فصلنا هذا إلى:

اولاً: التعريف بالبنوك وأنواعها ووظائفها،

ثانياً: طبيعة النظام المصرفي الجزائري والمراحل التي مرّ بها،

ثالثاً: نظرة عامة حول التجارة الخارجية وطرق تمويلها.

**المبحث الأول: ماهية البنوك ونشأتها وأنواعها:**

لقد عرفت البنوك بصفة عامة تطورا هاما عبر التاريخ ولقد مسّ هذا التطور كل الجوانب، فأثرت تأثيرا بمحيطها السياسي، الإقتصادي والمالي والنقدي وحتى الاجتماعي والثقافي، كل ذلك أدى إلى بروز وظائف جديدة بالنسبة للبنوك تماشيا للقطاع المصرفي الجزائري الحديث العهد والموروث في غالبيته عن الإستعمار خاصة القطاع العمومي، ولقد عرف هو الآخر عدّة تطورات إلى أن وصل إلى ما هو عليه حاليا.

**المطلب الأول: تعريف البنك:**

إنّ كلمة "بنك" أو "بنكو" BANCO أصلها إيطالي ومعناها مصطبة BANC، وهي المصطبة التي يجلس عليها الصرافون لتحويل العملة، ثمّ تطوير المعنى ليصبح المنضدة وهو الوضع الذي يتم فيه عملية المتاجرة بالنقود<sup>1</sup>. والبنك بالمفهوم التقليدي هو عبارة عن وسيط مالي بين أصحاب الودائع "عارضوا رؤوس الأموال" ومستعملها "طالبوا رؤوس الأموال"، بحيث يقدم للأوائل الأمان ونسبة من الفائدة الدائنة، مقابل إستعمال مدخراتهم وتقديمها إلى المحتاجين إليها من مستثمرين وأفراد في شكل قروض مقابل الحصول على نسبة من الفائدة المدينة التي يدفعها المقترضون بالإضافة إلى أموال المقترضة وتكون نسبة الفائدة المدينة أكبر من نسبة الدائنة، والفرق بينهما يمثل الفائدة الحقيقية والصفافية للبنك، نظير دور وساطته المالية<sup>2</sup>.

أما من جانب المفهوم الإقتصادي فإن البنك هو منشأة تنصب عملياتها الرئيسية على تجميع النقود الفائضة على حاجة الجمهور أو منشآت الأعمال أو الدولة لغرض إقراضها للآخرين وفق أسس معينة أو إستثمارها في أوراق مالية محددة<sup>3</sup>.

**المطلب الثاني: نشأة وتطور البنوك:**

تنشأ البنوك في صورها الراهنة ولم تظهر دفعة واحدة مكتملة المعالم وإنما كانت هذه النشأة وليدة تطور طويل على أنقاض مجموعة من النظم البدائية سابقة كانت تتولى عمليات الإئتمان في صورها الأولى.

**أولا: مرحلة ما قبل الميلاد:**

إنّ البدايات الأولى للعمليات البنكية تعود إلى عهد بابل (العراق القديم) ويعود تاريخها إلى الألف الرابع قبل الميلاد، حيث قام الملك "حمورابي" ملك العراق آنذاك، ببعض التنظيمات المتعلقة بنشاطاتها هذه الأخيرة تعدّ

<sup>1</sup> - شاعر القرويبي، محاضرات في إقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، 1988، ص 09.

<sup>2</sup> - شاعر القرويبي مرجع سبق ذكره ، ص 54

<sup>3</sup> - شاعر القرويبي، مرجع سبق ذكره ، ص 55.

مصرفية في وقتنا الحالي، في حين أنّ الصيارفة الأولون هم الإغريق، حيث قاموا بالنهوض بالفن المصرفي و نشر لوحاته في حوض البحر الأبيض وكان هذا في القرن 06 ق.م، كما ظهرت العمليات المصرفية أيضا لدى السومريين و أهل مكة والرومان، أما بالنسبة لأهل مكة فقد كانوا معروفين بالتجارة منذ القدم ، كذلك كانوا يتعاملون بالإقراض إلى أن جاء الإسلام وحرّمها <sup>1</sup>.

### ثانيا: القرون الوسطى:

في القرن 11 جاءت الشعوب من المانيا وكونوا دولة في إيطاليا وقاموا بتطوير الأعمال المصرفية هناك إستنادا إلى الإغريق (الصيارفة الأوائل)، وبلغت أسهل تعتبر هذه الشعوب أول من إستخدم أساليب الصيرفة في العصر الحديث بعد الإغريق.

وفي القرن 13 و 14 حدثت حروب صليبية وهذه الأخيرة كانت تستلزم نفقات طائلة لغرض تجهيز الجيوش، كما أنّ العائدين منها من المحاربين قد جلبوا معهم خيرات كثيرة سواء عن طريق النهب أو الشراء وترتب عن كل هذا تكديسا في الثروات ونمو متزايدان للفعاليات المصرفية وكان الصانع والتاجر والمربي والصيرفي من أكثر المستهدفين من هذا التحول الكبير <sup>2</sup>.

أما في القرن 17 و 18 قد عرفت هذه الفترة إنتشار البنوك الخاصة وتطورت و عرفت إنتشارا واسعا في أوروبا، كما إزدهرت الأعمال البنكية في دولها خاصة فرنسا، إسبانيا البرتغال، هولندا، إنجلترا، نتيجة تدفق الخيرات والمعادن النفيسة عليها سبب النهضة الأوروبية التي تمت بفضلها الإكتشافات الجغرافية (الإستعمار غير المباشر) بالإضافة على هذا عرفت هذه الفترة ميلاد الورق النقدي أي ظهور البنوك تهتم بالإصدار التي سميت لاحقا بالبنوك المركزية في البلدان الأوروبية الأخرى، نذكر إنجلترا عام 1694م و فرنسا عام 1800م ، وهكذا إزدادت وظائف البنوك وتوسعت في الإقتراض و التسهيلات الإئتمانية <sup>3</sup>.

### ثالثا: العصر الحديث:

في القرن 19 كان دور البنوك مقيد لعدم توريثها في حياة الإقتصادية لكثرة المخاطر وقلة الحاجات لرؤوس الأموال لقلة الإستثمار المالي و قلة المؤسسات الصناعية، لكن بمجيء الثورة الصناعية تمّ تعديل قوانين إنشاء البنوك بحيث سمحت التعديلات بتكوين بنوك متخذة شكل شركات المساهمة، وهذا ما أدى إلى نموها و اتساع نشاطها التجاري والمالي برزت الحاجة إلى البنوك كبيرة الحجم ومع مرور السنين تمّ تأسيس عدد كبير من هذه البنوك إلى

<sup>1</sup> - عبد الحليم كراجه، محاسبة البنوك، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان ط1، 2000، ص 12.

<sup>2</sup> - موقع البحوث: [www.almodares.com](http://www.almodares.com)

<sup>3</sup> - موسى الزبير، مسعودي نجد، محاسبة البنوك، مذكرة تخرج نيل شهادة ماجستير ، المركز الجامعي، المدينة، 2003/2004، ص 02-03.

اتسعت أعمالها حتى قامت لها فروع في كل مكان و كان لهذا تأثير كبير في استخدام الشبكات المصرفية لتسوية المعاملات.

إذن يمكن القول أن الثورة الصناعية أدت إلى دخول عصر الإنتاج الكبير القائم على تقسيم العمل و الذي يحتاج تسييره الأموال كبيرة حيث أخذت البنوك تتسع هي الأخرى و تأخذ شكل شركات مساهمة و اعتبارا من النصف الثاني من القرن 12م ، إزداد عهد البنوك المتخصصة في الإقراض المتوسط الأجل و طويل الأجل و اعتبر العصر الذهبي لأنه يمثل نمو و استقرار البنوك و تطور الأوراق المالية وهكذا أصبحت البنوك تلعب دور افعلا في النشاط الإقتصادي وذلك بسبب تطور الصناعة و إزداد حجم المؤسسات الصناعية لكونها المصدر الرئيسي للتمويل وذلك عن طريق منح القروض بالإضافة إلى إستقبال الودائع و استثمارها و تحقيق فوائد و بالتالي نجد أن تطور البنوك لم يكن من حيث النشاط فقط بل إنتشارها في جميع أنحاء العالم<sup>1</sup>.

### المطلب الثالث: أنواع البنك ووظائفها:

أولا: أنواع البنك:

يمكن تقسيم البنوك بشكل عام إلى خمسة أنواع رئيسية وهي:

#### 1- البنك المركزي:

يعتبر البنك المركزي منشأة مصرفية لا تضع الربح في إعتبارها بقدر ما تهدف إلى تدعيم النظام النقدي والإقتصاد للدولة نظرا لأهمية هذا الهدف فإنّ البنك المركزي يجب أن يكون مملوكا للدولة وفي البلاد التي لا تكون فيها هذه البنوك ملكا للدولة، فإنّ الدولة تخضع لمراقبتها أو بصفة عامة يتصف البنك المركزي بأنه بنك الإصدار، بنك البنوك، بنك الدولة فضلا عن كونه أداة إشرافية ورقابية على الجهاز المصرفي كله وتنحصر وظائفه في:

- تنظيم إصدار العملة تبعا لمتطلبات الإقتصاد الوطني؛
- السيطرة على كمية النقود في التداول داخل البلد؛
- مراقبة البنوك والإشراف على أعماله حفاظا على حقوق المودعين والمساهمين؛
- يقوم البنك أو البنوك، أي أنه يقبل الودائع من البنوك التجارية.

#### 2- البنوك التجارية:

البنك التجاري هو المنشأة والشركة المالية التي تقبل الودائع من الأفراد والهيئات (الأشخاص المعنوية) تحت الطلب والأجل ثمّ تستخدم هذه الودائع في فتح الحسابات والقروض (الإئتمانات) بقصد الربح وقد استمدت البنوك

<sup>1</sup> - جمال الزيدانين السعودي، أساسيات الجهاز المالي، دار وائل للطباعة والنشر، عمان، ط1، 1999، ص 07.

التجارية تسميتها من خلال تقييمها للقروض قصيرة الأجل للتجار في بداية قيامها فهي أقدم البنوك تاريخيا على الإطلاق، ومع تطور النشاط التجاري والصناعي تزايدت أهمية التمويل للتجارة الخارجية. ويطلق على البنوك التجارية أحيانا إسم بنوك الودائع لأن أهم مواردها تتمثل في الأموال المودعة لديها وهي عند إعادة إقراض هذه الأموال تكون قد تأخرت بما ليس لديها، وأهم ما يميّزها في الوقت الحاضر هو أنّ البنوك العاملة مجتمعة تقدم قروضا تفوق قيمتها بكثير قيمة الأموال المودعة لديها ويطلق على هذه العملية التي تعتبر أهم وظائف البنوك التجارية إسم خلق الودائع أو خلق النقود<sup>1</sup>.

### 3/- بنوك الإستثمار:

وعملياتها الموجهة لمن يسعى للتكوين أو تجديد رأس المال الثابت (لمصنع، عقار، أرض صالحة للزراعة... إلخ)، لهذا فهي تحتاج لأموال غير قابلة للطلب متى شاء المودع، أي أنها تعتمد في إقراضها للغير على رأسمالها بالدرجة الأولى الذي يفترض فيه أن يكون كبيرا نسبيا وعلى الودائع لأجل أي ودائع مرتبطة بتاريخ اي (غير مختصة الاداء عند مجرد الطلب) وعلى الإفتراض من الغير لفترة محددة بتاريخ (أي السندات) وهي تشبه تماما الودائع لأجل من حيث النتيجة، إلا أن الفرق هو أنّ البنك هنا هو الذي يسعى للإقتراض وجلب الوديعة تحت إغراء منح فائدة في حين أنّ الوديعة لأجل يأتي بها المودع من تلقاء نفسه طمعا في الفائدة والرغبة منه في توظيف ماله، وأخيرا تعتمد تلك البنوك أيضا على المنح الحكومية<sup>2</sup>.

### 4/- منشآت الإدخار والتوفير:

وهي تختص بتجميع مدخرات الأفراد الصغار المدخرين بالدرجة الأولى التي تكون في الغالب مستحقة عند الطلب وتأخذ شكل دفتر إدخار وقد تكون تلك المدخرات لأجل (أي مرتبط سحبا بتاريخ)، وعندئذ تأخذ شكل أدونات أو سندات، ماذا تفعل منشآت الإدخار بكل تلك الودائع؟ تعيد تشغيلها بالأقراص لأجل معينة<sup>3</sup>.

### 5/- بنوك أعمال:

وهي بنوك ذات طبيعة خاصة (ليس لها جمهور داخل أو خارج) وتقتصر عملياتها على المساهمة في تمويل وإدارة المنشآت الأخرى عن طريق إقراضها أو الإشتراك في رأسمالها أو الإستحواذ عليها إنما نعمل إذن في سوق رأس المال<sup>4</sup>.

<sup>1</sup> - موسى الزبير، مسعودي مجّد، نفس المرجع ص 12-13.

<sup>2</sup> - سلمان أو دياب، إقتصاديات النقود والبنوك، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1996، ص 110.

<sup>3</sup> - شاعر القروي، مرجع سبق ذكره، ص 31.

<sup>4</sup> - نفس المرجع، ص 32.

## ثانيا: وظائف البنوك:

تعددت وظائف البنوك إلى تقليدية وحديثة مع بقاء الوظائف الأساسية والمتمثلة في خلق النقود الكتابية وقبول الودائع ومنح الإئتمان، ويمكن عرض هذه الوظائف كما يلي:

## 1- الوظائف التقليدية:

## 1-1- تلقي الودائع:

تقبل البنوك الإحتفاظ بأموال الجمهور لفترات مختلفة قد تكون قصيرة كحالة الودائع الجارية أو طويلة كحالة الودائع الإدخارية وتشكل الودائع الجزء الأكبر منها من موارد الوساطة المالية خاصة ذات البعد النقدي منها وعلى هذه الودائع يتوقف الكثير من عمليات هذه الوساطة مثل منح القروض وإنشاء النقود<sup>1</sup>.

## 1-2- منح القروض:

من أهم وظائف البنك هو منح القروض سواء للمؤسسات (عمومية كانت أو خاصة) أو حكومية أو العائلات، وكذلك قطاع العالم الخارجي، وتعتمد في أداء هذه الوظيفة الأساسية على الودائع التي تحصل عليها من الغير وعادة ما تكون هذه القرض لآجال قصيرة لا تتجاوز السنة، ويقوم برد المبالغ مع دفع فوائد هذا الإقراض.

## 2- الوظائف الحديثة:

إنّ للبنك أهداف يسعى من ورائها إلى رفع رقم أعماله ولتحقيق ذلك يقوم بـ:

## 2-1- تقديم خدمات إستشارية للمتعاملين:

تشارك البنوك في إعداد الدراسات المالية للمتعاملين معها عند إنشائهم لمشروعاتهم والهدف من هذه الدراسات هو تحديد الحجم الأمثل للأموال اللازمة للمشروع بحيث لا يكون هناك تقصي في سيولتها تؤثر على تطوره وعلى قدرته للوفاء بالتزاماته ولا يكون هناك إفراط فيها بشكل أعباء على المشروع، وكذلك طريقة السداد ومدى إتفاقيهما مع سياسة المشروع بإعتباره أنّ الفلسفة السليمة تعتبر لمصلحة البنك ومصلحة المشروع معه ومشاركة.

## 2-2- بطاقة الإئتمان:

هي من أهم الخدمات الحديثة التي تقدمها البنوك في الدول وتمثل هذه الخدمة في منح الأفراد بطاقات من البلاستيك تحتوي على معلومات عن إسم المتعامل ورقم حسابه وبموجبه هاته البطاقات يستطيع المتعامل أن يتمتع بالخدمات العديد من المحلات المتفقة مع البنك على قبول منح الإئتمان الحامل البطاقة على أن يقوم هذا الأخير

<sup>1</sup> - زياد سليم رمضان، إدارة البنوك، دار المسيرة والصفاء للنشر والتوزيع، عمان، ص 17-18.

بتسديد قيمة هذه الخدمات على المصرف خلال فترة محددة من تاريخ إستلامه لفاتورة المشتريات التي قام بها خلال الشهر<sup>1</sup>.

### 2-3- إدارة ممتلكات المتعاملين مع المصرف:

كثيرا ما يوصي الأثرياء في الولايات المتحدة الأمريكية المصارف بإدارة أموالهم وممتلكاتهم لأولادهم القاصرين بعد وفاتهم إلى أن يبلغوا سنّ الرشد محددين بذلك للمصرف مجالات الإستثمار لهذه الأموال وكيفية التصرف في العائد، وقد يتم ذلك أثناء حياة المالك ليربح نفسه من عناء الإستثمار ويستفيد من خبرة المصارف في هذا المجال<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - إسماعيل أحمد الشناوي وعبد النعيم مبارك، إقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005، ص 118.

<sup>2</sup> - عبد المطلب عبد الله، العولمة وإقتصاديات البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001، ص 39.

**المبحث الثاني: طبيعة النظام المصرفي الجزائري والمراحل التي مرّ بها:**

لقد مرّ النظام المصرفي الجزائري بعدة مراحل بعد حصول الجزائر على إستقلالها، وذلك إبتداء من سنة 1962. حيث بدأت الجزائر بعد حصولها على إستقلالها في تنظيم وإعادة بناء هيكلها القاعدية، ومن بين هذه الهياكل الجهاز المصرفي الذي مرّ بعدة مراحل إلى أن وصل إلى ما هو عليه، ويمكن أن نميّز بين مرحلتين من مراحل تطوره وهما:

- فترة التأسيس من 1962 إلى غاية 1996.

- فترة التأميم.

- وصولا إلى ما هو عليه الآن<sup>1</sup>.

**المطلب الأول: تعريف النظام المصرفي الجزائري:**

يعرف النظام المصرفي بأنه مجموع المصارف العاملة في بلد ما وهو يضمّ الجهاز المصرفي والمنشآت المالية المتخصصة والسلطات المسؤولة عن السياسة النقدية أي البنك المركزي<sup>2</sup>.

إنّ تدخل السلطات العامة مهما كان نوعه وأهدافه يتجلى تاريخيا في إنشاء "نظام نقدي وطني" بالنظام النقدي نقصد مجموع الهيئات والمنشآت التي تشارك في إدارة النقود يعرف النظام النقدي بمجموع الأحكام القانونية والتنظيمية وحتى التقليدية هدفها هو تحديد من جهة شروط خلق وتداول النقود ومن جهة أخرى شروط عمل الهيئات التي تخلق وتضمن تداول النقود<sup>3</sup>.

**المطلب الثاني: تطور النظام المصرفي الجزائري:**

بعد الإستقلال ورثت الجزائر نظاما مصرفيا واسعا، تعود السلطة عليه لفرنسا، كما أنّ النظام المصرفي الجزائري مهياً ليلبي متطلباتها ويخدم التجارة الخارجية، ولم يكن يهدف إلى تحقيق مصالح الإقتصاد الوطني ومصالح الشعب الجزائري، ويمكن أن ميّز بين حقبتين:

**أولا: فترة التأسيس 1963 إلى غاية 1966:**

حاولت الجزائر بعد الإستقلال إسترداد السيادة على القطاع المصرفي وكان محور السياسة النقدية هو الإصدار والتحرير من دائرة الفرنك الفرنسي، وتحول النظام المصرفي إلى نظام مصرفي وطني عمومي، فكانت أول عملية

<sup>1</sup> - مصطفى رشيد شبيخة، الإقتصاد النقدي والمصرفي، دار الجامعة، الجزائر، 178.

<sup>2</sup> - خبايا عبد الله، الإقتصاد المصرفي، دار الجامعة، الإسكندرية، 2013، ص 267.

<sup>3</sup> - خزار يعدل فريدة، تقنيات وسياسات التسيير المصرفي، الساحة المركزية بن عكنون، الجزائر، ط3، 2015، ص 143.

تأسس البنك المركزي في 13/12/1962 لتوكيا مهمة الإصدار العملة الوطنية في 10/04/1964 إلى جانب ذلك تأسيس الصندوق الجزائري للتنمية 1963، الصندوق الوطني للتوفير و الإحتياط 1964، ومما يلاحظ أنّ البنك المركزي الجزائري عجز عن السيطرة عن النظام المصرفي نتيجة إزدواجية هذا النظام الأول القائم على أساس ليبرالي والثاني يتبع النهج الإشتراكي.

#### ثانيا: فترة التأميم:

كان هدف الدولة المستقلة تأميم النظام المصرفي الاجنبي بغية تمويل التنمية ودوافع هذا التأميم هو توجيه الأجنبية إلى تمويل عمليات الإستقلال لدى المؤسسات ذات الملائمة وتمويل التجارة الخارجية ورفضها تمويل المشاريع. فوضع قرار التأميم للقطاع المصرفي تحت مراقبة وسيطرة الدولة، وبالتالي تغيير شبكة التمويل، كما تدعم النظام المصرفي في إنشاء بنوك أخرى مثل:

- البنك الوطني الجزائري.

- القرض الشعبي الجزائري.

- البنك الخارجي الجزائري.

كان الهدف من إنشائها هو تغطية حاجيات التمويل وتكفل كل بنك أثناء التمويل بعدد من الفروع الإقتصادية.

الشكل رقم 02: يوضح النظام النقدي والمالي خلال الفترة 1963/ 1966



المصدر: بغزاز يعدل فريدة، تقنيات وسياسات التسيير المصرفي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000.

\* حيث كانت سنة 1966 حاسمة من قرار تأميم البنوك الأجنبية وإنشاء شبكة بنوك وطنية رأس مالها وطني مهمتها<sup>1</sup>: أداء خدمة عمومية مراقبة الصرف، تنظيم القرض.

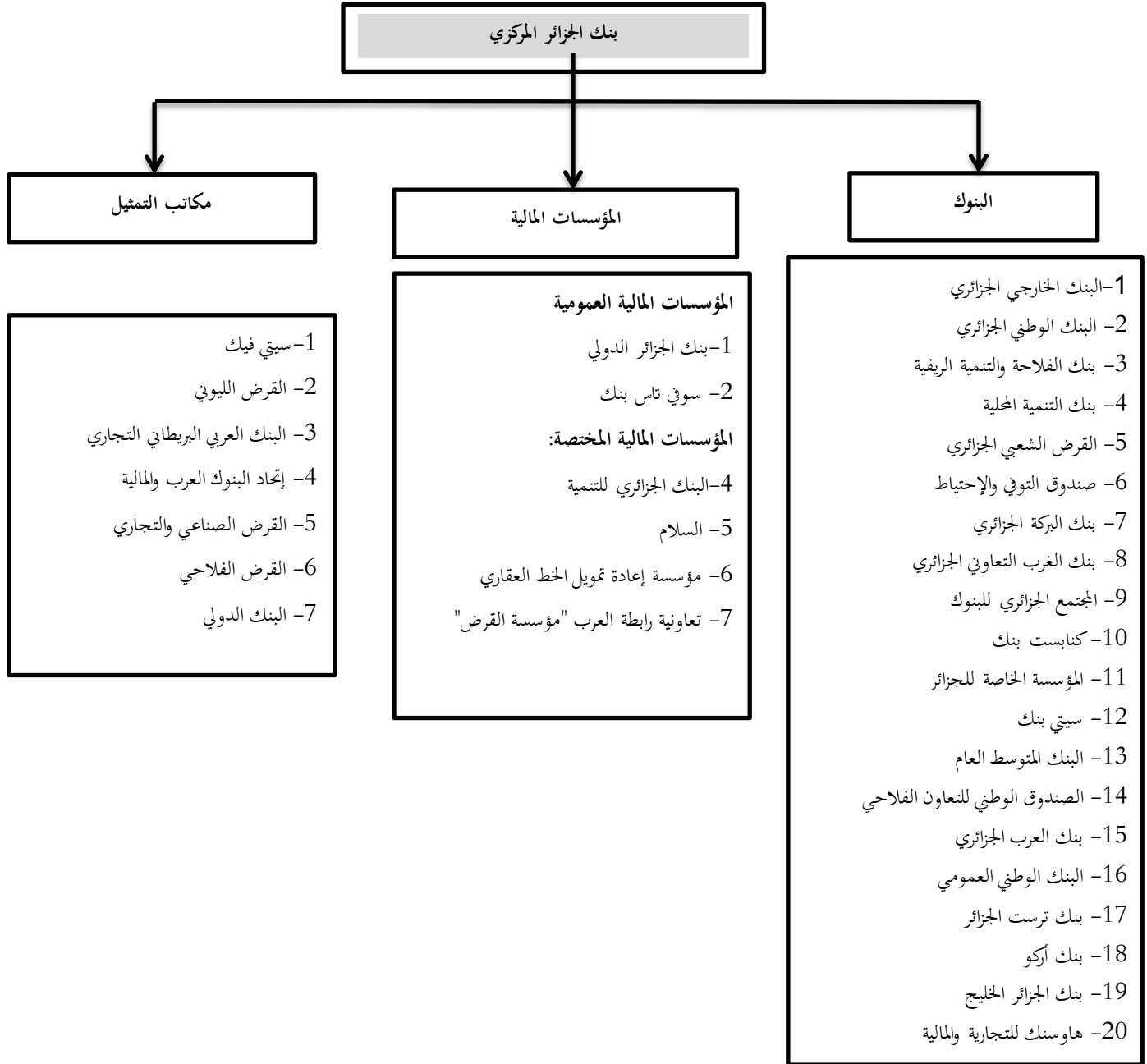
في حدود 1968، ثم حينذاك تم تأسيس 05 بنوك وهي: البنك الوطني الجزائري BNA، القرض الشعبي الجزائري CPA، البنك الجزائري الخارجي BEA، البنك الجزائرية للتنمية الريفية BADR، بنك التنمية المحلية

<sup>1</sup> - أحمد هني، إقتصاد الجزائر المستقلة ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993، ص 68.

BDL، كما تمّ تدعيم المنظومة المالية لمجموعة من المؤسسات المالية غير البنكية والتي أصبح الآن بعضها بنوكا وهي البنك الجزائري للتنمية BDL والذي يسمى بالصندوق الوطني الجزائري للتنمية الصندوق الوطني للتوفير والإحتياط الذي أصبح بنكا للإسكان CNEP إضافة إلى ذلك دعمت المنظومة بمجموعة شركات للتأمينات وهي:

الشركة الجزائرية للتأمين SAA، الشركة الجزائرية للتأمين وإعادة التأمين CAAR كما يوضح الشكل:

الشكل رقم 03: يوضح القطاع المصرفي الجزائري



المصدر: عبد المنعم محمد و الطيبي حمد النيل، العولمة و آثارها الإقتصادية على المصارف ، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية و التحولات الإقتصادية (واقع و تحديات)، جامعة الشلف، ديسمبر 2004، ص 19.

**المطلب الثالث: واقع وتحديات وآفاق النظام المصرفي الجزائري:**

ترتبط مقدرة المصارف على النمو والتطور بمقدرتها على مواكبة التحولات الجديدة وعلى المنافسة المفتوحة في مجال الخدمات والمنتجات المصرفية وإستخدام التكنولوجيا الحديثة ونظم المعلومات، وتأهيل الإطارات البشرية والإدارية وتطوير أساليب الرقابة ويمكننا حصر أهم التحديات التي تواجه القطاع المصرفي في الجزائر نوعين أساسيين هما: التحديات الداخلية والتحديات الخارجية.

**أولاً: التحديات الداخلية:**

ومن أهمها ما يلي:

**1/- صغر حجم البنوك:**

على الرغم من التطور الذي شهدته البنوك الجزائرية من حيث زيادة أصولها، إلا أنها لاتزال تعاني من صغر حجمها مقارنة مع البنوك العربية والأجنبية.

**2/- التركيز في نصيب البنوك:**

وتتمثل في إرتفاع درجة التركيز في إستحواذ نصيب عدد قليل من البنوك على مجمل الأصول البنكية، حيث تمتلك البنوك التجارية العمومية أكثر من 95 من إجمالي الأصول الأمر الذي يحد من المنافسة.

**3/- تجزئة النشاط البنكي:**

لقد أدت السياسة التنموية المتبعة في الجزائر والمرتكزة على تخصيص الموارد المالية بطريقة مخططة تشمل مختلف أوجه النشاط الإقتصادي لتحقيق التنمية الشاملة إلى خلق نوع من التخصيص في النشاط البنكي وذلك بإتاحة القروض لقطاع معين.

**3/- هيكل ملكية البنوك:**

يتميز هيكل ملكية الجهاز المصرفي الجزائري بالمساهمة الكبيرة للقطاع العمومي تصاحبه سيطرة كاملة لهذا القطاع على إدارة وعمليات البنوك، وقد أثر هذا على إستراتيجيات وعمليات المؤسسات البنكية بشكل كبير.

**4/- ضعف كفاءة أنظمة المدفوعات:**

تعاني أنظمة تسوية المدفوعات من ضعف كبير للأسلوب التقليدي المعمول به في إتمام عمليات المقاصة.  
\*وبالإضافة إلى هذه التحديات توجد تحديات أخرى والمتمثلة في القروض المتعثرة، ضعف إستخدام التكنولوجيا والرقابة، ضيق الشوق النقدي الأولي والثانوي، القيود المالية والمحاسبية والتنظيمية، قيود قانونية.

### 5- السياسة المنتهجة:

- تحسين محيط الأعمال للتقليل من التكاليف.
  - تعزيز قواعد الحيطة والحذر.
  - تحديث نظام الدفع.
  - تدريب القضاة على القضايا المالية والتجارية.
- ويمكن أن تؤدي إلى إعادة هيكلة البنوك العمومية إلى غلقها وخصوصتها جزئيا أو كليا.

كما أنّ الخوصصة تتضمن مقاربتين إثنيتين:

**الأولى:** الإفتتاح على السوق أمّا **الثاني:** فهي البيع لمستثمر إستراتيجي يسمح الإفتتاح لصغار المستثمرين المشاركة، لكن هذه العملية تطرح عد تساؤلات فيما يخص: ضعف الهياكل المخولة لها الإشراف على عملية الحكومة في معظم البلدان النامية التي شهدت لعملية خوصصة البنوك عن طريق السوق المالي أثمر ذلك عن بنوك ضعيفة الفعالية<sup>1</sup>.

### ثانيا: التحديات الخارجية:

تتمثل التحديات التي يواجهها النظام البنكي الجزائري في التغيرات التشريعية في المحيط الدولي الذي يتعامل معه والذي من شأنه أن يؤثر بصورة عميقة حاضرا ومستقبلا على البنوك التجارية وقدرتها على دعم التنمية في البلاد ومن أبرز هذه التحديات نذكر ما يلي:

### 1- ظاهرة العولمة:

وبالأخص عولمة الخدمات البنكية والتي تؤثر بصورة مباشرة على أداء البنوك التجارية الجزائرية وبذكر أنّ لهذه الظاهرة إيجابيات تتمثل أساسا في المساهمة في رفع حدّة المنافسة في ظل سوق بنكية مفتوحة تؤدي إلى تحسين الخدمات وتنوعها ورفع كفاءة أداء البنوك للوصول إلى المستويات العالمية غير أنّ التحدي الحقيقي لظاهرة العولمة يتمثل في الآثار السلبية التي تنتج عن هذه الظاهرة، ومثال ذلك أنّ المنافسة غير المتكافئة مع البنوك الأجنبية التي يمتد نشاطها للجزائر نظرا لعدم تأهيل البنوك الجزائرية لهذه المنافسة سبب ما تعانيه من مشاكل.

<sup>1</sup> - خالد منة، العلاقة من الخوصصة والبنك (محاولة تقييم أداء البنوك في ظل المنظومة المصرفية الجزائرية)، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحول الاقتصادي "واقع وتحديات"، جامعة شلف، ديسمبر، 2004.

## 2/- ظاهرة اندماج الأسواق الدولية:

انتشرت هذه الظاهرة إثر إزالة قيود الدولية أمام توريد الخدمات البنكية والمالية بسبب تزايد التدفقات الرأسمالية التي فاق حجمها التجارة العالمية للسلع، مما أدى إلى إرتفاع عدد من فروع البنوك ومن ثم إرتفاع حصّة البنوك التجارية الاجنبية في الأسواق البنكية المحليّة في العديد من دول العالم.

## 3/- ظاهرة اندماج البنوك:

من التحديات الخارجية التي تواجهها البنوك التجارية الجزائرية في شكل بنوك عملاقة.

## 4/- ظاهرة البنوك الإلكترونية:

تعدّ هذه تحد من الدرجة الأولى لنظامنا البنكي والذي عليه مواجهة بكل حزم وجدية، بحيث تتمر البنوك الإلكترونية بقدرتها الفائقة والسريعة جدا على تقديم الخدمات البنكية في أي وقت وبدون إنقطاع (24/24 سا)، وحتى أيام العطل ومن أي مكان وباي وسيلة كانت.

## ثالثا: واقع وآفاق الإصلاح المصرفي في الجزائر:

لا يبدو أنّ نوعية محافظ قروض البنوك العمومية ستتغير إلا إذا حدث تحسن في الوضعية المالية لربائهم الكبار، المشكلين أساسا من المؤسسات العمومية ولازالت نسبة كبيرة من المؤسسات العمومية من القطاع الإنتاجي في الجزائر تعاني من مشاكل مالية، ومرة أخرى يمكن لبعض القروض الحالية للمؤسسات العمومية، أن تكون موضوعا لإعادة شراء من قبل الخزينة في السنوات القادمة، سواء لإعتبرات عدم ملائمة وفي إطار البرنامج لإعادة هيكلة المؤسسات أو البنوك العمومية قبل خصوصتها، وبالتالي فإنّ الإصلاح المنظومة المصرفية يجب أن يصاحب بمجهود معزز لإعادة الهيكلة وخصوصة المؤسسات العمومية لإعادة تخصيص الموارد لصالح الإستثمارات الإنتاجية والسماح بظهور مؤسسات خاصة ديناميكية.

وبالموازاة مع إصلاح المؤسسات العمومية على النظام المصرفي الجزائري أن يشهد هيكلة عملية جذرية، من أجل إستعادة الملاءة على أساس قاعدة دائمة غير أنّ قدرة النظام المصرفي الحالي الذي تهيمنت عليه البنوك العمومية على تلبية إحتياجات التمويل الإقتصادي الذي بدأ بالإنفتاح شيئا فشيئا على القطاع الخاص يجب أن تعزز خاصة بتحسين قدرات البنوك على تقويم مخاطر القروض، ويظهر جليا ضرورة مراجعة دور الدولة في النظام المصرفي الجزائري ومن غير المؤكد أن تشهد نجاعة القطاع المصرفي بعض التغيير على المدى القصير بدون بيع بنك أو عدة بنوك عمومية لمجموعة خاصة أو مستثمرين إستراتيجيين أجانب، وهو ما يدعو إليه صندوق النقد الدولي<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> - خالد منة، مرجع سبق ذكره، ص 216-217.

**المبحث الثالث: نظرة عامة حول التجارة الخارجية وطرق تمويلها ووسائلها:**

تختلف العمليات الإقتصادية الخارجية عن العمليات الإقتصادية الداخلية إختلافا أساسيا وتدخل في تحديد هذه الإختلافات عوامل عديدة، فقيام التجارة الخارجية بين الدول تدخل في أنظمتها التمويلية الوطنية عناصر جديدة، لم تكن موجودة في الأنظمة التمويلية الداخلية ومنه فإنّ العلاقات الإقتصادية التي تحدث عن طريق عملية التصدير والإستيراد للسلع والخدمات تسمى (التجارة الخارجية)، منه سوف نتطرق في هذا المبحث إلى ماهية التجارة الخارجية وأسباب قيامها وكذا التوازن في السوق الدولي.

**المطلب الأول: مفهوم التجارة الخارجية وأسباب قيامها:****أولا: مفهوم التجارة الخارجية:**

تعددت صيغ المختلفة لتعريف التجارة الخارجية بناء على أعلى الهدف من دراستها فقد عرفت تاريخيا لأنها: (تمثل أهم صور العلاقات الإقتصادية التي يجري بمقتضاها تبادل السلع والخدمات بين الدول في شكل صادرات وواردات).

وعرفت أيضا بأنها: (عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق المنافع المتبادلة لأطراف التجارة)<sup>1</sup>.

والتعريف الأقرب لدراسة النظرية الإقتصادية هو أنّ التجارة الخارجية تمثل: (أحد فروع الإقتصاد الذي تهتم بدراسة الصفقات التجارية عبر الحدود السياسية)<sup>2</sup>.

ويعتبر هذا التعريف المحدد للإستقلالية التجارة الخارجية كأحد فروع علم الإقتصاد، كذلك يبيّن تأثير التجارة الخارجية على مكونات الإقتصاد من خلال دراسة فروعها المختلفة ودراسة تأثيرها على القطاعات الإقتصادية المختلفة.

أما الصفقات التجارية التي تمثلها التجارة الخارجية فيمكن تصنيفها إلى ما يلي<sup>3</sup>:

- 1- تبادل السلع الملموسة كالسلع الإستهلاكية والإنتاجية والمواد الأولية؛
- 2- تبادل الخدمات كالخدمات السياحية وخدمات النقل والتأمين والخدمات المصرفية؛
- 3- حركة رؤوس الأموال والمعاملات المالية الدولية المتعلقة بالقروض والإستثمارات الأجنبية؛

<sup>1</sup> - حمدي عبد العظيم، إقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة زهراء الشرق، 1996، ص 13.

<sup>2</sup> - أحمد جامع، العلاقات الإقتصادية الدولية، ديوان المطبوعات الجامعية، بيروت، 2005، ص 125.

<sup>3</sup> - حسام علي داود وآخرون، إقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، ط1، 2002، 122.

4- تبادل عناصر الإنتاج المختلفة، المتمثلة في إنتقال الأيدي العاملة من بلد إلى آخر.

ثانيا: أسباب قيام التجارة الخارجية:

يرجع تفسير أسباب قيام التجارة الخارجية إلى السبب الرئيسي المتمثل في جذور المشكلة الإقتصادية أو ما يسميه الإقتصاديون بمشكلة الندرة النسبية، وذلك يسبب محدودية الموارد الإقتصادية قياسيا بالإستخدامات المختلفة لها في إشباع الحاجات الإنسانية المتجددة والمتزايدة والمتداخلة.

إلى جانب ضرورة إستخدام هذه الموارد بشكل أمثل ويمكن تلخيص أهم أسباب قيام التجارة الخارجية في النقاط التالية<sup>1</sup>:

1- عدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم المختلفة مما ينتج عنه عدم قدرة الدولة على تحقيق الإكتفاء الذاتي مع السلع المنتجة محليا؛

2- تفاوت تكاليف، وأسعار عوامل الإنتاج والأسعار المحلية لكل دولة مما يؤدي إلى إنخفاض تكاليف الإنتاج للسلعة في دولة ما، وذلك من خلال تحقق وفورات الحجم، مقارنة بإرتفاع هذه التكاليف لإنتاج نفس السلعة في دولة أخرى؛

3- إختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة في الإنتاج من دولة لأخرى مما ينتج عنه تفاوت الإستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية؛

4- الفائض في الإنتاج المحلي الذي يتطلب البحث في أسواق خارجية لتسويق الإنتاج بشرط توفر كافة الظروف الملائمة للطلب على الإنتاج عالميا؛

5- السعي إلى زيادة الدخل القومي إعتقاد على الدخل المتحقق من التجارة الخارجية وذلك بهدف رفع مستوى المعيشة محليا؛

6- الأسباب الإستراتيجية والسياسية المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي من خلال الندرة البنية للسلعة المنتجة والمتجارة بها عالميا.

<sup>1</sup> - حمدي عبد العظيم مرجع سبق ذكره ، ص 13.

**المطلب الثاني: أهمية التجارة الخارجية:**

تعزز التجارة الخارجية من أهم القطاعات الحيوية في أي اقتصاد حيث يعتبر هذا القطاع المؤشر الجوهري على القدرة الإنتاجية والتنافسية للدولة، لأنه يعكس الإمكانيات الاقتصادية للدولة في تحقيق مكتسبات التنمية الاقتصادية، وما يترتب عن ذلك من إيجابيات تعود بالنفع على الاقتصاد المحلي وتمثل أهمية التجارة في تحقيق ما يلي<sup>1</sup>:

**1- تحقيق أكبر إشباع ممكن من السلع والخدمات مما لو لم يكن هناك تجارة خارجية، وذلك من خلال**

الحصول على سلع وخدمات يصعب إنتاجها محلياً؛

**2- توفير السلع التي تكون من الدولة غير قادرة على إنتاجها، لأسباب تعود على طبيعة السلعة من حيث**

المتطلبات الإنتاجية لها؛

**3- تأمين إحتياجات الدول النامية من المتطلبات الأساسية للتنمية الاقتصادية مثل: رؤوس الأموال**

والتكنولوجيا، ومصادر المعلومات الأجنبية والإدابة الحديثة، التي تساعد على تنشيط القطاعات

الاقتصادية المختلفة في الاقتصاد الوطني؛

**4- تحقيق المكاسب المتوقعة من الحصول على سلع وخدمات بكلفة أقل مما لو تم إنتاجها محلياً؛**

**5- زيادة الدخل القومي اعتماداً على التخصص في الإنتاج وتقسيم العمل الدولي.**

**6- تلعب التجارة الخارجية دوراً هاماً في معظم الاقتصادات الدولية فتوفر للاقتصاد ما يحتاج إليه من سلع**

وخدمات غير المتوفرة محلياً من خلال نشاط الإستيراد ونفس الوقت تمكنه من التخلص مما لديه من

فوائض السلع والخدمات المختلفة من خلال النشاط التصدير فتؤثر هذه النشاطات الإستيرادية

والتصديرية بدورها على الأسواق المادية (الإنتاج، دخل العمال) على الأسواق المالية والنقدية (النقود،

الصرف الأجنبي)، وقد ساهمت إتفاقيات تحرير التجارة الخارجية والإقليمية في زيادة الترابط بين دول العالم

وإلى التعاضد الكبير في حجم التدفقات السلعية والنقدية بين الدول مما ضاعفت من تأثير التجارة على

النواحي الاقتصادية المختلفة لمعظم دول العالم<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> - حسام علي داود وآخرون، مرجع سبق ذكره، ص 145.

<sup>2</sup> - طالب مجد عوض، نظريات وسياسات التجارة الخارجية، مطبعة عبد النور، الأردن، 2001، ص 14.

## المطلب الثالث: أساليب تمويل التجارة الخارجية:

يعتبر أسلوب تمويل التجارة الخارجية مسألة يهتم بها كثيرا خاصة من طرف البلدان التي تصدر منتوجا واحدا (كما هو الحال في الجزائر)، حيث هو المصدر الوحيد الذي يوفر العملات الأجنبية بنسب أكبر وعمليات تمويل التجارة الخارجية تحتاج عملة صعبة وبذلك فأسلوب التمويل يرتبط بمدى توفر هذه الأخيرة لدى الدولة<sup>1</sup>.

وهذا ما سوف نحاول التطرق إليه في هذا المطلب من خلال تعرضنا للنقاط التالية:

- تمويل قصير الأجل.
- تمويل متوسط وطويل الأجل.

## أولا: التمويل قصير الأجل:

يسمح التمويل قصير الأجل لعمليات التجارة الخارجية للمصدرين والمستوردين على سواء بالحصول على مصادر التمويل الممكنة لتمويل صفقاتهم التجارية في أقل وقت ممكن ومن بين التقنيات المستعملة في هذا النوع من التمويل نجد:

## 1/- التحصيل المستندي:

مفهومه: "هو آلية يقوم بموجبها المصدر بأمر البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري وإعطاء كل المستندات المتعلقة بالبضاعة، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو البنك الذي يمثله مقابل تسلم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة، ويتم ضمن صيغتين"<sup>2</sup>:

- المستندات مقابل الدفع: في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يتسلم المستندات ولكن أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا لمبلغ البضاعة كما هو معمول به في الجزائر.

- المستندات مقابل القبول: حسب هذه الصيغة يمكن للمستورد أن يتسلم المستندات ولكن ذلك لا يتم إلا بعد قبول الكمبيالة المسحوبة عليه، وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة التسيير.

هو عملية يقدم المصدر لبنكه المستندات المتفق عليها مع المستورد مصحوبة أولا بكمبيالة، موجهة للمستورد مقابل دفع هذا الأخير أو قبوله الكمبيالة.

ويستخدم التحصيل المستندي في مجال التجارة الخارجية في الحالات التالية<sup>3</sup>:

<sup>1</sup> - موساوي آسيا، النظام المصرفي ومشاكل تمويل التجارة الخارجية، رسالة ماجستير، فرع نقود مالية وبنوك، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الأغواط - الجزائر، 2002/2001، ص 35.

<sup>2</sup> - تلي خالد، دور البنوك التجارية في تمويل وترقية التجارة الخارجية دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة ورقلة، كلية علوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2015/2016، ص 11.

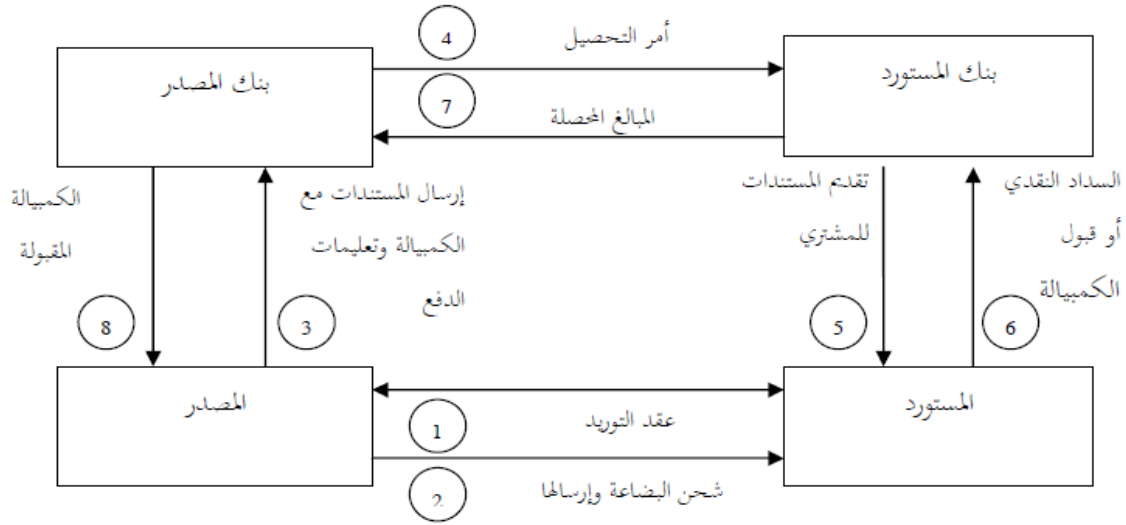
<sup>3</sup> - مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001، ص 30.

- لدى البائع ثقة في قدرة المشتري واستعداده للسداد؛
- إستقرار الاحوال السياسية والإقتصادية في بلد المستورد؛
- عدم وجود أي قيود على الإستيراد في بلد المستورد، مثل: وجود رقابة على النقد أو ضرورة إستخراج تراخيص الإستيراد...إلخ.

### 1-1- سير عملية التحصيل المستندي:

- يقوم الطرفان (المستورد والمصدر)، بإبرام عقد تجاري، وتحدد طريقة التسديد بواسطة تحصيل مستندي.
  - يرسل المصدر البضاعة إلى البلد 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 نقداً أو بقبول كمبيالة المسحوبة على مستوى بنكه.
  - يقوم بنك المستورد بتسليم الوثائق لعميله.
  - يستلم المستورد البضاعة بعد تقديمه الوثائق للشاحن.
  - يقوم بنك المستورد بتحويل المبلغ إلى بنك المصدر سواء نقداً أو تحويل الكمبيالة المقبولة من طرف المستورد.
  - يقوم بنك المصدر بتحويل ثمن البضاعة إلى حساب عميله.
- والشكل الموالي يوضح مراحل السابقة لسير عملية التحصيل المستندي:

الشكل رقم 04: يوضح سير عملية التحصيل المستندي



المصدر<sup>1</sup>: سليمان ناصر "التقنيات و عمليات الائتمان", ديوان المطبوعات, الجزائر, 2012, ص10.

### 1-2/ أطراف التحصيل المستندي:

- العميل: هو الطرف الذي يعهد إلى بنك بعملية تحصيل؛
- البنك المرسل: هو البنك الذي عهد إليه العميل بالتعامل بعملية التحصيل؛
- البنك المحصل: هو أي بنك، غير البنك المرسل، يترتب عليه دور في عملية التحصيل؛ البنك
- مقدم المستندات<sup>2</sup>: هو البنك الذي يقوم بتقديم المستندات إلى المسحوب عليه؛
- المسحوب عليه: هو الطرف الذي تقدم إليه المستندات وفق تعليمات التحصيل.

### 1-3/ أهمية التحصيل المستندي:

للتحصيل المستندي أهمية بالنسبة للمصدر والمستورد حيث يلجأ لاستخدام هذه الطريقة للدفع في ظل ظروف مختلفة وللإستفادة من مزايا عديدة لعل من أهمها<sup>3</sup>:

- الظروف التي يواجه فيها المستورد قيود التمانية من خلال البنوك التي يتعامل معها ومن بين هذه الظروف عدم كفاية الحدود الائتمانية الممنوحة له مقارنة بحجم نشاطه الاستيرادي وذلك في ظل تقلبات حجم هذا النشاط خلال فترات سريان التسهيلات الائتمانية.

<sup>1</sup> المصدر: سليمان ناصر "التقنيات و عمليات الائتمان", ديوان المطبوعات, الجزائر, 2012, ص10

<sup>2</sup> -حكيمة سبع, آليات تمويل التجارة الخارجية في ظل تقلبات أسعار الصرف دراسة حالة الجزائر خلال الفترة: 2008-2014, كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير, جامعة حمه لخضر, الوادي, الجزائر 2015, ص22

<sup>3</sup> - قبيل صالح, آليات تمويل التجارة الخارجية دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة اولادجلال, كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير, جامعة محمد خيضر, بسكرة, الجزائر, 2020, ص29-30

-توافر درجات عالية من الثقة بين المستورد و مورديه.

-توافر خبرات عالية للمستورد بالأسواق الخارجية التي يجلب منها بضائعه، ويمكنه الاتصال المباشر بهذه الأسواق وشراء

- تجنب العديد من المشكلات التي قد تنجم عن طول وتعقد الإجراءات الخاصة بتعديل الاعتمادات المستندية .  
-يمكن للمصدر استقطاب عدد أكبر من عملائه وفتح أسواق جديدة وكذلك تنمية أسواقه القائمة، وذلك بإعفاء عملائه المستوردين الذين يثق بهم من فتح الاعتمادات المستندية، الأمر الذي يحقق لهم وفورات اقتصادية ويخفض من تكاليف العملية الاستيرادية وهو الأمر الذي يشجعهم على التعامل معه.  
وشحن البضائع التي يرغبها تحت إشرافه المباشر أو من يمثله وهنا أيضا ترتفع درجات الأمان التي يتمتع بها المستورد.

- تحقق هذه الأداة للمصدر درجات عالية من المرونة والسرعة وتوفير الوقت والجهد في تنفيذ عملياته الخارجية.  
- تحقيق وفورات كثيرة تتمثل في عمولات ومصاريف البنك القائم بالعملية.

## 2-/-تعريف الاعتماد المستندي:

يمكن تعريف الاعتماد المستندي على أنه<sup>1</sup>: "تلك العملية التي يقبل بموجبها بنك المستورد أن يحل محل المستورد في الالتزام بتسديد وارداته لصالح المصدر الأجنبي عن طريق البنك الذي يمثله مقابل استلام الوثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قام فعلا بإرسال البضاعة المتعاقد عليها . والملاحظ من هذا التعريف أن العلاقة التي تنجم عن فتح اعتماد مستندي تربط بين أربعة أطراف هم :

- المستورد: وهو الزبون الذي يطلب فتح الاعتماد المستندي.

- البنك فاتح الاعتماد: وهو بنك المستورد الذي يفتح (يصدر) الاعتماد طبقا للشروط الواردة في طلب فتح الاعتماد.

- البنك المبلغ للاعتماد: وهو البنك المرسل الذي يرسل إليه البنك فاتح الاعتماد تبليغ الاعتماد للمستفيد.

- المستفيد أو المصدر : هو البائع المصدر الذي يتم فتح الاعتماد لصاحبه . كما يعرف أيضا على أنه: "أداة لتمويل عملية تجارية أو أداء خدمات بين أطراف مختلفة، ويعتبر ترتيبا مصرفية بين مصرفين أو مجموعة من المصارف في شكل تعهد مكتوب، حيث يعمل فيه البنك مصدر الاعتماد بناء على طلب عملائه، وتلتزم بموجبه

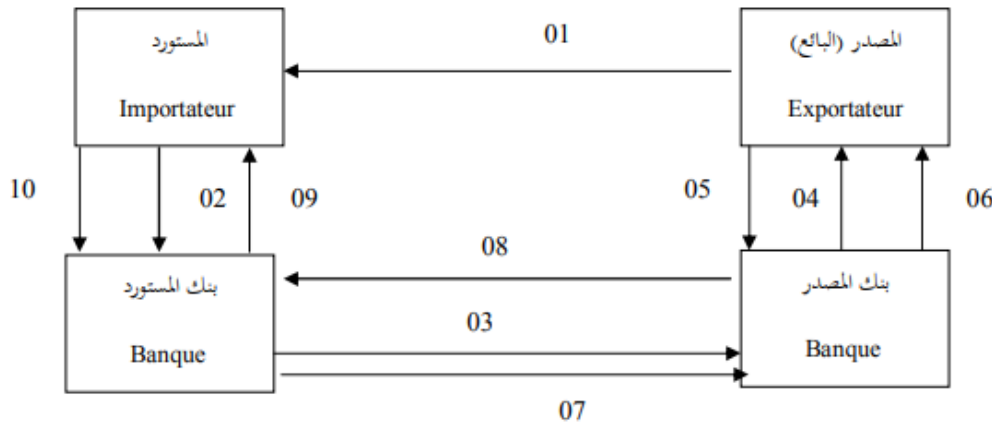
<sup>1</sup>- قبيل صالح، مرجع سبق ذكره، ص 21-22.

البنوك القابلة له بالدفع للمستفيدين من هذه الاعتمادات مقابل مستندات شحن أو أداء خدمات منصوص عليها في الاعتماد.

## 1-2/ سير عملية الاعتماد المستندي:

من خلال الشكل الموالي<sup>1</sup>:

الشكل (5) مخطط سير عملية الاعتماد المستندي



- 1 العقد التجاري ؛ 2 - طلب فتح الاعتماد ؛ 3 - فتح الاعتماد عند مراسله ؛ 4 - تحويل المستندات 5 -
- إرسال البضاعة ؛ 6 - تسليم المستندات ؛ 7 - تسليم الأموال ؛ 8 - إرسال الوثائق ؛ 9 - تحويل الأموال -
- 10 - تسليم الوثائق

المصدر: حكيمة سبع، آليات تمويل التجارة الخارجية في ظل تقلبات أسعار الصرف دراسة حالة الجزائر خلال الفترة: 2008-2014، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حمه لخضر، الوادي، الجزائر، 2015، ص 21.

## 2-2/ أطراف الإيعتماد المستندي:

يشترك عادة ما أطراف وهي<sup>2</sup>:

### 2-2-1- المستورد:

<sup>1</sup> - حكيمة سبع، مرجع سبق ذكره، ص 21.  
<sup>2</sup> - حكيمة سبع، آليات تمويل التجارة الخارجية في ظل تقلبات أسعار الصرف دراسة حالة الجزائر خلال الفترة: 2008-2014، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حمه لخضر، الوادي، الجزائر، 2015، ص 22.

وهو ذلك الشخص أو المؤسسة التي تطلب فتح الإعتماد ويكون لها ذلك بموجب عقد بين المستورد والبنك فاتح الإعتماد، هذا العقد يجب أن يتضمن جميع شروط وبنود الإتفاق المبرم مع المصدر مع تعيين نوع طبيعة الإعتماد ذاته.

### 2-2-2- /- البنك فاتح الإعتماد:

وهو بنك المستورد الذي يقدم إليه طلب فتح الإعتماد، وبعد الدراسة والتحليل لوضعية طالب الإعتماد من قبل البنك ذاته يقرر بالموافقة أو العكس، إذ تعلق الأمر بالموافقة بفتح الإعتماد ويبلغ المستفيد مباشرة بهذا الفتح لصالحه، والذي يكون في الغالب عن طريق بنك آخر وهو بنك المرسل أو بنك المصدر.

### 2-2-3- /- بنك المرسل:

وهو بنك المصدر بحيث عند تلقي البنك المراسل أسعار يفتح إعتماد لصالح أحد متعامليه، يقوم بدوره بتبليغه للمستفيد سواء بإضافة تأكيده أو دون ذلك.

### 2-2-4- /- المستفيد:

وهو الشخص الطبيعي أو المعنوي المستفيد من الإعتماد الفتح لصالحه أي "المصدر" ويقوم بتنفيذ شروط العقد ضمن المدة المحددة والمقررة للإعتماد، ويقوم بتقديم المستندات الضرورية والمطابقة للعقد المبرم إلى البنك المرسل فور إتمام العملية "عملية التصدير والشحن".

### 3- /- أهمية الإعتماد المستندي:

#### 3-1- /- بالنسبة للمشتري المستورد<sup>1</sup>:

لا يتأكد بأنه يستلم البضاعة التي إشتراها في الوقت المحدد والمكان المعين وهي مطابقتها تماما لما إتفق عليه من البائع، وإنه لن يجبر على إيفاء ثمنها إلا بعد إستلامه لكافة المستندات التي طلبها ووجودها مطابقة لشروط وبنود الإعتماد.

#### 3-2- /- بالنسبة للبنوك:

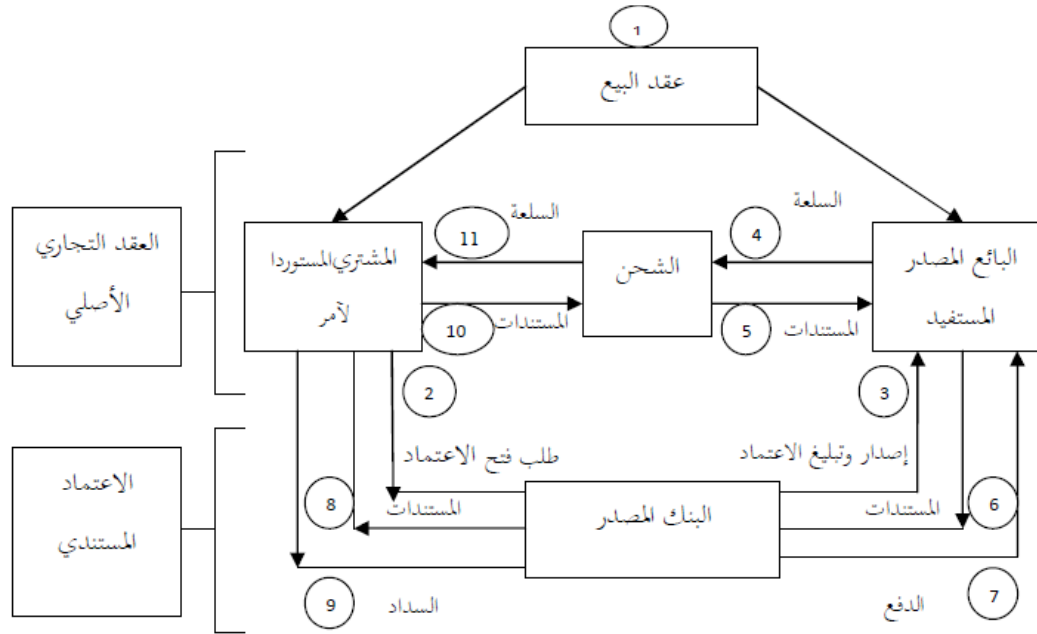
يعتبر الإعتماد المستندي من أحد وظائف البنوك التجارية والمتمثلة في عمليات تمويل التجارة الخارجية ومن ثمّ يعمل قدر الإمكان على جلب أكبر قدر من المتعاملين في هذا الميدان لأنه يعتبر مصدر دخله وأرباحه.

#### 3- /- بالنسبة للتجارة الخارجية:

<sup>1</sup> - انطوان الناشف وخبيل الهندي، العمليات المصرفية والسوق المالية، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، ج1، 1998، ص 89.

المساعدة على إنتشارها بسهولة خاصة وأنّ الإعتمادات المستنجية تسهل النواحي المالية التي كانت كثيرا ما تعيق إنتشار هذه التجارة، فالبنوك تقوم بدور الوسيط الذي ستثق به كل من المصدر والمستورد، فتسهل عملية قبض ثمن البضاعة حال شحنها، بينما لا يدفع المستورد الثمن إلا في حالة إستلامه الوثائق الخاصة بهذه البضاعة.

الشكل رقم 06: يوضح سير عملية الإعتماد المستندي



المصدر: عبد الحميد كحل الراس، "دور البنوك في تمويل التجارة الإلكترونية"، منتدى السرنبيت الاقتصادي،

موقع الإلكتروني<sup>1</sup>: <https://ecomedit.blogspot.com>

### ثالثا: تمويل متوسط وطويل الأجل:

في بعض الحالات يكون التمويل العاجل لعمليات التجارة الخارجية صعب التحقيق، مما يحتم اللجوء إلى أساليب تمويل متوسطة وطويلة الأجل مناسبة لهذه الصفقات، وتشمل القروض المتوسطة التي مدتها تتراوح ما بين سنتين إلى 5 سنوات والقروض الطويلة ومدتها تفوق 5 سنوات ومن أهم التقنيات المستعملة في التمويل متوسط الأجل نجد 4 أنواع من هذا التمويل وهي كما يلي:

#### 1- قرض المورد<sup>2</sup>:

هو قرض يمنح للمورد المحلي الذ منح للمستورد الأجنبي آجال لتسديد، حيث يتمكن المورد من تحصيل المبالغ التي يدين بها المستورد الأجنبي عن تسليم البضاعة جزئيا وكليا، فالبنك إذن يمنح القرض للمورد الوطني، ومن هنا أنتت تسمية قرض المورد، وتصل مدة القرض هذا القرض إلى 07 سنوات في حالة المدى المتوسط و10 سنوات في

1- موقع الإلكتروني : <https://ecomedit.blogspot.com>

2- الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره ، ص 124.

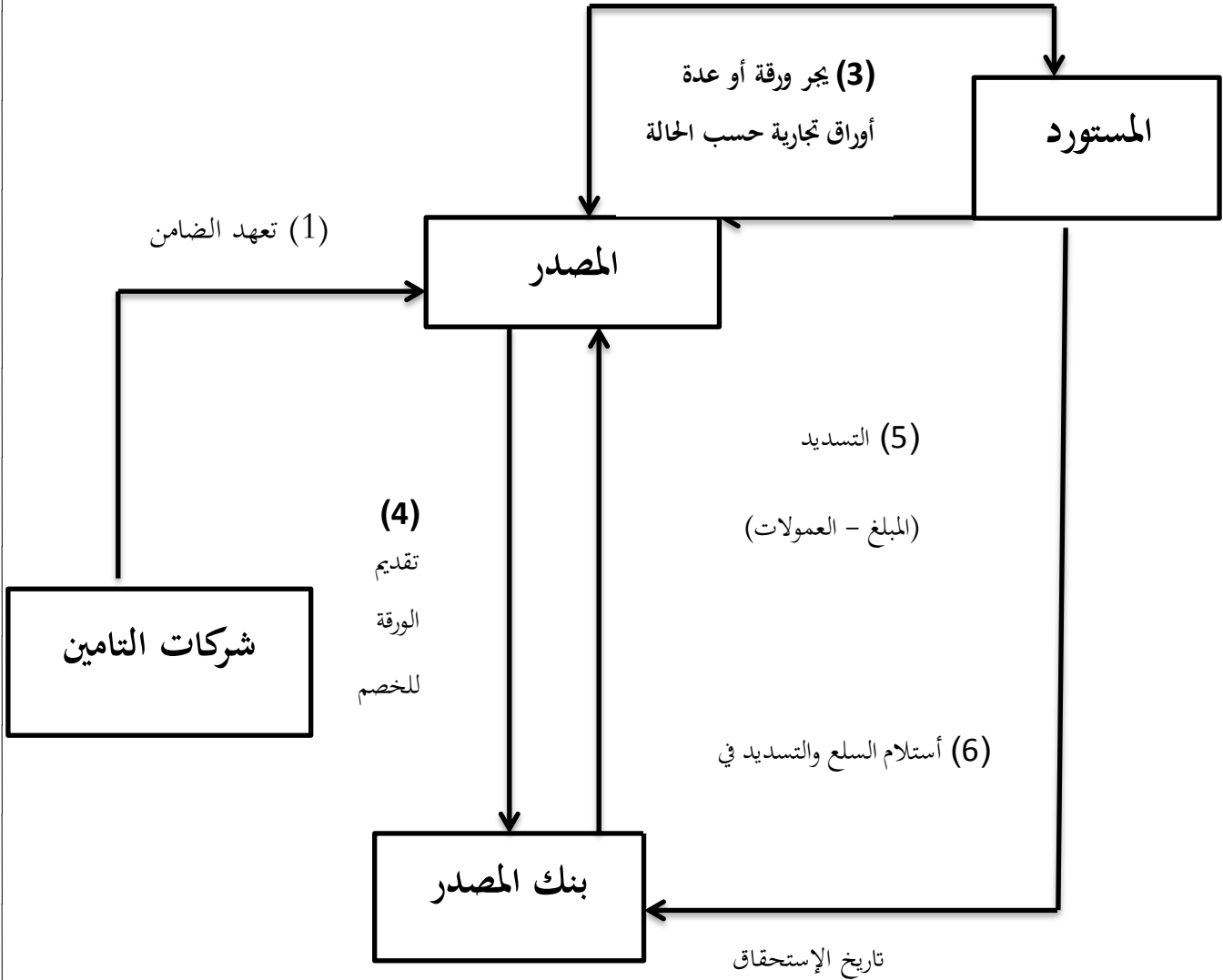
حالة المدى الطويل ويتمّ ضمان هذا النوع من القروض من طرف هيئات متخصصة مثل COFACE في فرنسا وHERMES في ألمانيا وSACCE في إيطاليا.

**1-1- خصائصه:**

- قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد، يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة وشروط وطرق تمويلها ويتضمن عقد مالي.
- يمنح قرض المورد إلى المصدر الذي منح مدة تسديد للمستورد.
- سير العملية: يمكن توضيح سير عملية قرض المورد بواسطة الشكل التالي:

الشكل رقم 07: يوضح سير عملية قرض المورد

التعاقد عقد تجاري بين الطرفين (2)



المصدر<sup>1</sup>: رشيد شلالي ، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الج ا زئية،( مذكرة ماجستير، كلية

العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3 ، 2011). ص 67

2- قرض المشتري:

هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معيّن أو مجموعة من البنوك بلد المصدر، بحيث يستعمله هذا الأخير لتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز 18 شهرا، ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه، فكلتا الطرفين سيستفيدان حيث

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

يستفيد المستورد من التسهيلات مالية مع إستلامه الآني للبضاعة، والمصدر يستفيد من تدخل البنوك وحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة<sup>1</sup>.

على العكس من قرض المورد، قرض المشتري يسمح للمصدر بأن يعفى كلياً من قيود تحمل أعباء القرض، بما أنّ المستور يدفع له من خلال القرض الذي يتحصل عليه.

### 2-1- خصائصه:

يتّم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين:

#### أ- العقد التجاري:

يبيّن فيه نوعية السلع ومبالغها وشروط تنفيذها للصفقة، فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري.

#### ب- عقد القرض:

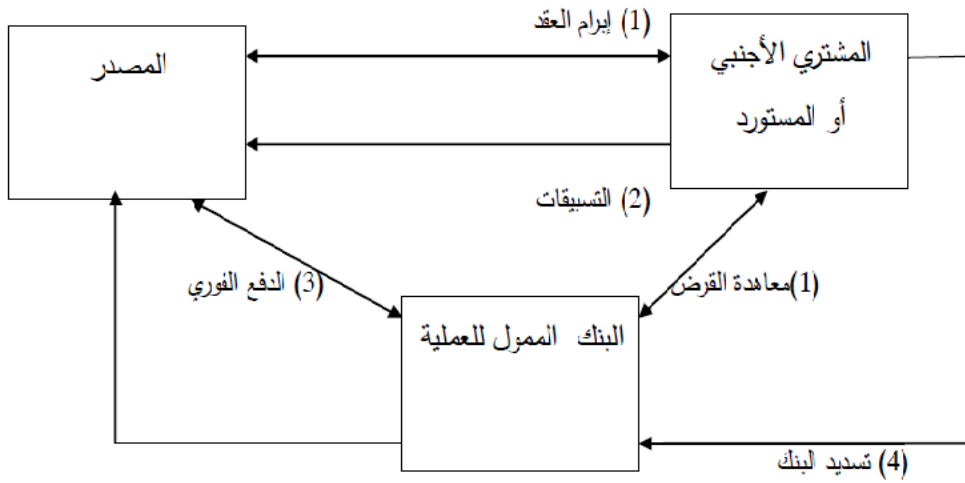
يبيّن فيه شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة إسترداده، ومعدلات الفائدة المطبقة، فهو يسمح للبنوك بوضع في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط المبالغ الضرورية لحسل إلتزامات المشتري بالدفع تحت تصرف هذا الأخير.

### 2-3- سير العملية:

يمكن توضيح سير عملية قرض المشتري بواسطة الشكل التالي:

<sup>1</sup> - الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 123.

الشكل رقم 08: يوضح سير عملية قرض المشتري



المصدر: رشيد شلاي، مرجع سبق ذكره، ص 69

التمويل الجزائري: وهو العملية التي يتم بموجبها خصم الأوراق التجارية بدون طعن فبهذا التمويل يمكن تغطية الديون الناتجة عن الصادرات لفترات متوسطة بصفة عامة التمويل الجزائري هو شراء ديون ناشئة عن الصادرات السلع والخدمات.

قرض الإيجاري الدولي: ويتضمن مضمون هذه العملية في بيع المصدر سلعته إلى شركة الإيجار الدولية وهي تقوم بتأجيرها للزبون الأجنبي وتصل ملكية السلعة المؤجرة طوال مدة الإيجار وينتفع المستأجر حق الانتفاع بالسلعة طوال هذه المدة مقابل دفع سلسلة من الأقساط السنوية كمدفوعات الإيجار المؤجر مع تملكها عندما يصل مجموع الأقساط ثمن المأجور والمتفق عليه في العقد<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001، ص 120-127.

## خلاصة الفصل الثاني:

لقد تناولنا في هذا الفصل من خلال دراستنا لموضوع البنوك و النظام المصرفي و التجارة الخارجية الذي تناولنا فيه نشأة البنوك وتطورها منذ القدم إلى عصرنا الحديث، ثمّ ونظرا لأهميتها قمنا بعرض تعريفها وأنواعها ووظائفها، وإتضح لنا مما سبق ذكره أنّ النظام المصرفي الجزائري مرّ بعدة مراحل ليصل ما هو عليه الآن، كما أنه يلعب دورا هاما أساسيا في تطوير إقتصاد بلد، كما إستنتجنا من خلال هذا الفصل أنّ تطور التجارة الخارجية لا يتوقف على إحتضان الدولة لقطاع المحروقات و الإعتماد عليه، كما أنّ أساليب طرق تمويل التجارة الخارجية سواء قصيرة أو متوسطة أو طويلة كانت قد عرفت تطورا كبيرا خاصة في دول المتقدمة والتي أظهرت نتائج إيجابية من خلال إقبال الزبائن والبلدان عليها، ومن أهم هذه الإيجابيات:

- المنافسة بين البنوك لجذب العملاء أدى لتطوير هذه الأساليب.
- توفير أكثر ضمانات للمصدر والمستورد لتنفيذ صفقاتهم.
- تسهيل تنفيذ الصفقات بأحسن طريقة في أقل وقت ممكن.

## الفصل الثالث

# دراسة حالة في بنك القرض الجزائري

**تمهيد:**

تمّ التطرق في الفصلين السابقين إلى عموميات حول البنوك والتجارة الخارجية وطرق تمويلها وعموميات حول الصادرات.

لأنها تعتبر الأساس في دور البنوك كأداة في ترقية الصادرات، وقصد إظهار التقارب بين ما تطرقنا إليه في الجانب النظري من الدراسة وبين ما هو واقع حاليا بالبنوك تمّ إختيار القرض الشعبي الجزائري CPA وكالة الأغواط، كنموذج لإسقاط الدراسة الميدانية بغية التعرف على دور البنوك كأداة في ترقية الصادرات، ومن خلال ما ذكر تمّ تقسيم هذا الفصل إلى:

**المبحث الأول:** تعريف بالمؤسسة أي القرض الشعبي الجزائري CPA

**المبحث الثاني:** الدراسة الإجرائية لتأثير القرض الشعبي الجزائري على الصادرات.

المبحث الأول: تقديم عام للقرض الشعبي الجزائري ووكالة الأغواط:

المطلب الأول: التعريف بوكالة الأغواط:

أولا: نشأة بنك القرض الشعبي الجزائري:

تأسس القرض الشعبي الجزائري في 1966/12/26 بالأمر 366/66 برأس مال بلغ 15 مليون دج، فورث

النشاطات المصرفية التي كانت تديرها من قبل البنوك الشعبية

Populaires Banques

المصرف الشعبي التجاري والصناعي بالجزائر العاصمة B PCIA

المصرف الشعبي التجاري والصناعي لعنابة BPCIAN

المصرف الشعبي والتجاري لوهران BPICIO

المصرف الشعبي التجاري والصناعي لقسنطينة BPICIC

وكذلك من طرف مؤسسات أجنبية

بنك الجزائر مصر سنة 1967 MISR-BMAM

شركة مارسيليا للقرض SMC سنة 1972

في 1985/04/30 انبثق عن CPA بنك التنمية المحلية BDL

بموجب المرسوم 85/65 تمّ التنازل لفائدته عن 40 وكالة وتحويل 550 موظفا وإطار و89000 حساب

تجاري للزبائن.

ثانيا: التعريف بوكالة الأغواط:

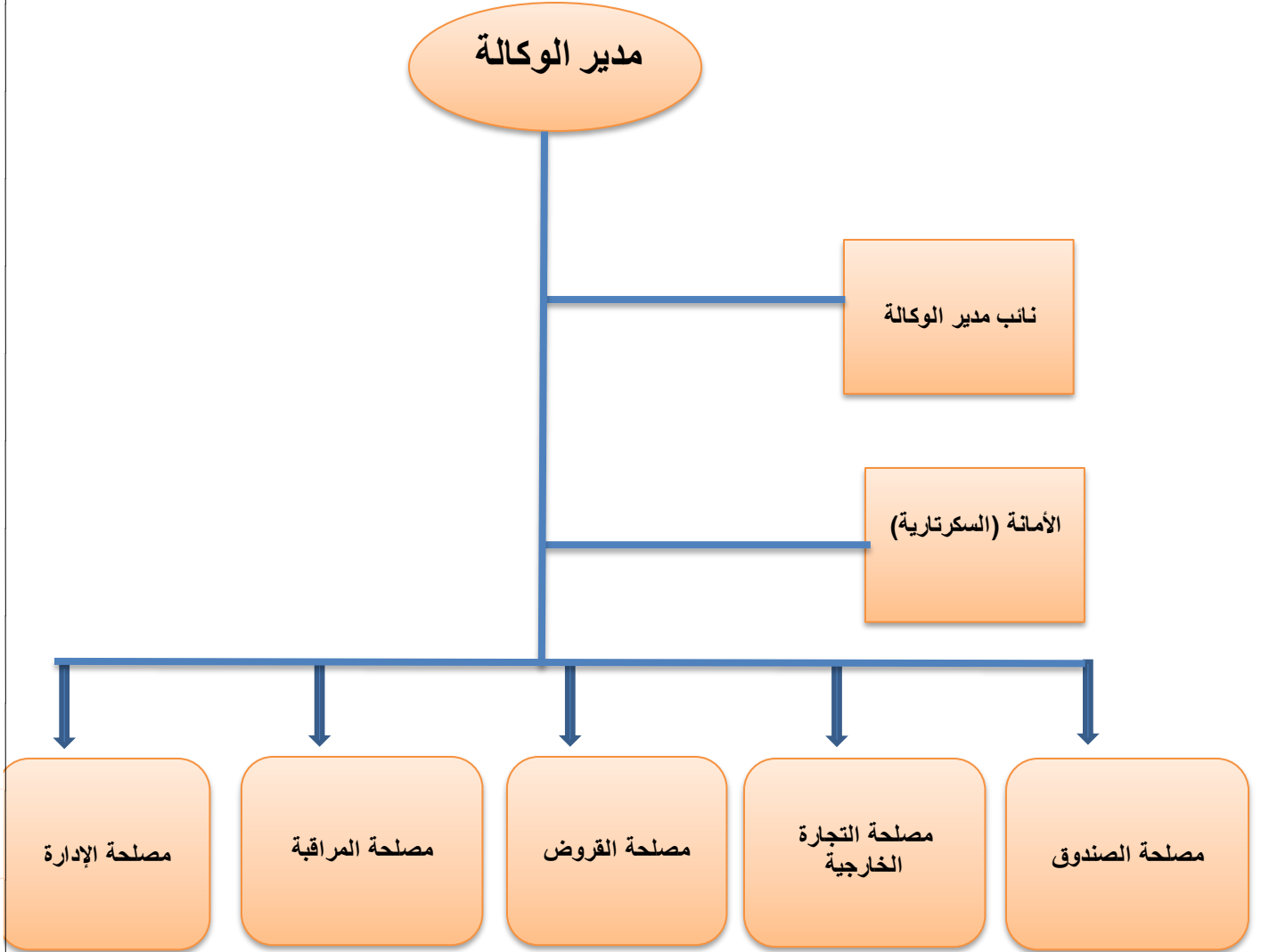
تأسست وكالة القرض الشعبي الجزائري بالأغواط في 1975 04/05، وهي تابعة إقليميا لمجموعة الإستغلال

غرداية ضمن سبع وكالات وهي: (غرداية، الجلفة، بريان، حاسي مسعود، تقرت، ورقلة، الأغواط)، رمزها 176

مقرها الحالي بجي المعمورة، وتقوم بنفس المهام القرض الشعبي للمنطقة.

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي للوكالة:

الشكل رقم 09: يوضح الهيكل التنظيمي لوكالة الأغواط



**المطلب الثالث: مهام ومصالح الوكالة:****أولاً: مهام العاملين بالوكالة:**

وتتلخص مهام كل مكون فيما يلي:

**1- المدير:**

وهو المسؤول الرئيسي للقرض الشعبي الجزائري على مستوى ولاية الأغواط، حيث له صلاحية التوقيع على العقود، وإبرام الإتفاقيات، ويتحمل المسؤولية الكاملة عن ذلك ويقوم بمراجعة سير المصالح ومختلف العمليات التي تتم بالبنك ويقوم بإعداد تقارير دورية للمديرية العامة على سير أعمال.

**2- الأمانة السكرتارية:**

وتقوم بجميع الأعمال الإدارية والمكتبية، وتنظيم حركة البريد والإستقبال المكالمات الهاتفية، وتهتم بتسهيل عمل المدير.

**3- نائب المدير:**

يقوم بمساعدة المدير في أداء مهامه، ويفوض صلاحياته في حالة غيابه.

**ثانياً: مصالح الوكالة ومهامها:**

تضمّ الوكالة خمسة مصالح وهي:

**1- مصلحة الصندوق:** تقوم بالوظائف التالية:

● التحصيلات بأنواعها.

● عمليات التحويلات المالية.

● عمليات المقاصة والمحفظة.

**2- مصلحة القروض:** تقوم بالمهام التالية:

● دراسة القروض وتحليلها.

● المتابعة الإدارية والقضائية للقروض البنكية.

**3- مصلحة التجارة الخارجية:** تقوم بالوظائف التالية:

● عمليات السحب والدفع بالعملة الصعبة.

● التحويلات بالعملة الصعبة.

● عمليات التجارة الخارجية من تصدير وإستيراد.

- تسيير القروض الخارجية.
- توفير متطلبات المستخدمين.
- القيام بكل العمليات إتجاه مصلحة الضرائب والمصالح الإجتماعية.
- تسيير موارد الوكالة.
- -/5 مصلحة المراقبة: وظيفتها:
- مراقبة العمليات التي تقوم بها المصالح الأخرى مراقبة يومية ودقيقة.
- إضافة إلى السكرتارية والمدير.

**المبحث الثاني: الدراسة الإجرائية لتأثير القرض الشعبي الجزائري CPA على الصادرات:**

من أجل القيام بالدراسة الميدانية لم يكن أمامنا خيار سوى المقابلة التي تضمن مجموعة من الأسئلة مع مسؤولي القرض لتوضيح وشرح الأمور والإجابة على الأسئلة من أجل الدراسة.

**المطلب الأول: أداة الدراسة (المقابلة):****أولاً: تعريف المقابلة:**

تعدّ الإستنباط شفوية يقوم من خلالها الباحث بجمع المعلومات بطريقة شفوية مباشرة مع الشخص المقصود بالبحث، فالمقابلة هي حوار يدور بين الباحث والشخص الذي يتمّ مقابله، ويقوم الباحث بطرح مجموعة من الأسئلة على الأشخاص المبحوثين وجها لوجه، ويقوم الباحث بتسجيل الأجوبة على إستمارات لتحليلها وظهور بنتائج.

**ثانياً: أنواع المقابلة:****1- المقابلة المقفلة:**

وهي المقابلة التي تستخدم فيها الأسئلة التي تتطلب الإجابة "بنعم" أو "لا"، ويتطلب هذا النوع إجابات دقيقة ومحددة، وتكون عملية البيانات فيه وتحليلها إحصائياً أسهل بكثير من أنواع المقابلات الأخرى.

**2- المقابلة المفتوحة:**

وهي التي يقوم فيها الباحث بطرح أسئلة غير محددة الإجابة، أي أسئلة تستدعي إجابة مفتوحة، وهي تمتاز بقراءة بياناتها، ويؤخذ عليها صعوبة تصنيف الإجابات المتوفرة.

**3- المقابلة المقفلة المفتوحة:**

وهي التي تكون الأسئلة فيها مزيجاً بين النوعين السابقين، وهي أكثر الأنواع شيوعاً.

**ثالثاً: أسئلة المقابلة:**

تمّ طرح مجموعة من الأسئلة على المكلفة بمصلحة التجارة الخارجية للقرض الشعبي الجزائري CPA، ذات خبرة أربعة سنوات بالمصلحة، وتمّ الإجابة عليها:

**س1: ماذا تعني السوق بالنسبة لكم كبنك تجاري؟**

**ج1:** إقتصاد السوق مفهوم واسع فهو يعني التجارة الخارجية وفتح المجال أمام المنافسة الدولية، أما بالنسبة لنا كبنك فهو يعني زيادة المعاملات التجارية الدولية خاصة العمليات المتعلقة بالإستيراد بسبب غياب مؤسسات وطنية القادرة على المنافسة الدولية وبالتالي سنهدي السوق الوطنية إلى منتجات الأجنبية.

س2: هل تعتقدون أنّ سياسة ترقية الصادرات تعتبر الحل الأمثل لمعالجة هذه الوضعية؟

ج2: بالطبع، لكن لا بد على الدولة أن تتخذ الإجراءات الحاسمة لجعلها أكثر فعالية.

س3: ما هي الإجراءات الممكنة إتخاذها بالنسبة لكم؟

ج3: يمكن حصر هذه الإجراءات خاصة في تشريع المعاملات الخارجية خاصة عند تحصيل الأموال وإدخال

تكنولوجيا الإتصال لإتمام المعاملات على اتم وجه.

س4: هل تعتبر هذه القوانين كافية؟

ج4: يمكن إعتبار هذه القوانين كافية لأنّ المشروع حدد فيها تقنيات وإجراءات تضمن للمصدر والمستورد إتمام

المعاملات على أتم وجه كما وضع كيفية تقديم تسهيلات تسمح بترقية الصادرات.

س5: هل إرتقت البنوك التجارة الجزائرية إلى درجة القدرة على المنافسة الدولية لما تقدمه من خدمات؟

ج5: تطور البنوك التجارية مرهون بمدى إحتياجات وطلبات الزبون.

س6: هل هناك من إقتراحات تفضلون بها كحل لتنمية المؤسسات الإنتاجية كمرحلة إبتدائية للخروج إلى

المنافسة الدولية؟

ج6: نظن أنه لا بد على الدولة من إتخاذ قرار سياسي صارم من أجل ترقية الإستثمارات للخروج من السوق

الدولية:

• تخصيص غلاف مالي معتبر للبنوك التجارية موجه للقطاعات كالزراعة والصيد البحري في الفترة الحالية.

• منح تسهيلات إستثنائية لأولئك الراغبين والقادرين على التصدير.

• الرفع من معدل التعريف الجمركية لحماية المؤسسات الناشئة وإلغاء الضرائب.

س7: هل تعتبر الإجراءات المتخذة من طرف الدولة على مستوى البنوك تخدم فعلا سياسة ترقية

الصادرات؟

ج7: إتخذت الدولة إجراءات هدفها دعم وترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات إلا أنّها في الواقع عبارة عن

حواجز وعراقيل أمام المصدرين.

س8: بالنسبة لكم كبنك هل ترون أنّكم تودون دور فعلي في ترقية وتدعيم الصادرات؟

ج8: نظرا للمصدرين فإنهم يرون أنّ البنك غائب تماما وأنه أصبح عبء عليهم لكن البنك هو وسيط وهو

مصدر ثقة لكل الطرفين.

س9: حتر لا تقع الدولة في مشاكل إنتهجت سياسة ترقية الصادرات، فما رأيكم فيها؟

**ج9:** تعتبر سياسة ترقية الصادرات الحل الأمثل للخروج من هذه الأزمة وسياسة ترقية الصادرات تعني إدخال الصلاحيات وتعديلات على القطاعات المختلفة.

**س10:** ما أهمية المصلحة في البنك؟

**ج10:** حالة التصدير ناقصة لدرجة كبيرة على السنوات الفائتة لكن في السنوات الأخيرة نلاحظ تراجعاً كبيراً لأنه ليس هناك إنتاجاً، لكن هناك ولايات بدأت تنتعش وأكثر المناطق النشطة في عملية الإستيراد والتصدير هي المناطق التي على الحدود.

### المطلب الثاني: تحليل المقابلة:

نستنتج المقابلة التي أجريناها عدة نقاط نلخصها في الفقرة التالية:

أنّ هناك نوايا واضحة من طرف بنك القرض الشعبي لتوفير التسهيلات الممثلة من أجل تدعيم ترقية الصادرات، جاء كحل للنهوض بالاقتصاد الوطني وحافز للمنتجين الأفراد والتعامل على المستوى الدولي، لكن لحد الآن لا يزال المصدر يجهل مميزات وقدرات بعض القروض، وهذا يرجع إلى غياب عنصر فعال في الهيكل التنظيمي للبنك لعدم قيامه بوظيفته المتمثلة في:

توعية وترشيد زبائنه لكيفية إتمام معاملاتهم على مستوى البنك وإعلامهم بالمستجدات الخاصة على التشريعات الجديدة على مستوى التجارة الدولية.

### الإستنتاج العام:

أنّ الدولة أوجدت قوانين على مستوى بنوكها لتهيئة الأرضية أمام المصدرين الجزائريين بطرق تتماشى مع التطورات الحاصلة على المستوى المحلي والدولي.

إلا أنّها لم تستغل الطريقة العقلانية التي تسمح بتحقيق المردودية الفعلية.

### الإقتراحات والتوصيات:

وفي الأخير وإنطلاقاً من النتائج المتحصل عليها سواء في الجانب النظري أو الجانب التطبيقي نود أن نشير إلى بعض التوصيات والإقتراحات التي نراها مناسبة:

- بذل المزيد من الجهود بغرض تعزيز تنافسية السلع الوطنية في الأسواق الخارجية.
- تعزيز جهود البحث والتطوير.
- دراسة شاملة للإقتصاد الوطني الجزائري بصفة عامة لمعرفة المشاكل التي يعاني منها قطاع التجارة الخارجية.
- تفعيل وتنشيط مختلف الهيئات المكلفة بترقية الصادرات.

- ضرورة إيجاد أساليب أكثر حداثة من أجل ترقية التجارة الخارجية "الصادرات".

خاتمة

### الخاتمة

يعتبر ميدان تمويل التجارة الخارجية من الميادين الأكثر إثارة للدراسة والتحليل الاقتصادي نتيجة التطورات والتغيرات المستمرة والمتلاحقة التي يعرفها النظام الاقتصادي العالمي .

قد لعبت البنوك دورا هاما في تطوير المبادلات التجارية وتمويل التجارة بهدف تحقيق التنمية ورفع القدرة الشرائية وبالتالي زيادة الرفاهية، كما أنّ التجارة الخارجية تعتبر بمثابة المحرك الرئيسي للتنمية الاقتصادية، ولا بد من توافر بيئة اقتصادية علمية مناسبة ونظام تجاري علمي مساند لعملية التنمية وتحسين شروط التبادل الدولي .

كما أنّ الجهاز المصرفي أداة فعالة في ترقية الاقتصاد الوطني ويفتح بذلك المنافسة بين البنوك، وذلك بهدف تنمية العلاقات وزيادة اقتصاد السوق وله أهمية كبيرة في ترقية وتطور التجارة الخارجية.

ومنه نستنتج أنّ التجارة الخارجية في الجزائر تأخذ اتجاه واحد هو الاستيراد في حين أنّ الهدف الرئيسي هو تحرير التجارة الخارجية وترقية هيكل الصادرات وتشجيع الاستثمار الأجنبي.

### 1- عرض النتائج

- لتجارة الخارجية هي ذلك النشاط الاقتصادي الخاص بالصادرات والواردات السلعية والهجرة الدولية لرؤوس الأموال أي انتقال رؤوس الأموال إلى مختلف دول العالم .
- هناك العديد من آليات تمويل التجارة الخارجية فمنها ما هي قصيرة الأجل كالاعتماد المستندي، التحصيل المستندي، عملية تحويل الفاتورة وغيرها، ومنها ما هي متوسطة وطويلة الأجل كالتمويل الجزائي، قرض المشتري، قرض المورد.
- تلعب البنوك الدور الأساسي في تمويل التجارة الخارجية من خلال الآليات القانونية المختلفة التي تتيحها للمتعاملين الاقتصاديين، كما أنّها تخلق جو من الثقة والضمان، فهي القلب النابض في تمويل التجارة الخارجية.
- التجارة الخارجية أحد الدعامات الأساسية في البنيان الاقتصادي الوطني والدولي فهي تعمل على دفع عجلة التنمية.
- رغم تعدد آليات تمويل التجارة الخارجية من قصيرة، متوسطة وطويلة إلا أنّ تقنيات التمويل المتعامل بها في البنوك بكثرة هي آليات التمويل قصيرة الأجل خاصة الاعتماد المستندي.

## خاتمة

### 2- نتائج الفرضيات:

فيما يخص الفرضية الأولى والتي تنص على أن التجارة الخارجية هي أحد الركائز الأساسية للاقتصاد الجزائري فنبث صحتها في كون الجزائر تعتبرها أداة فعالة للنهوض بالاقتصاد، إلا أن المتبع لمسار تطور العلاقات التجارية في إطار التجارة الخارجية يلاحظ أن هذا القطاع لا تزال تعاني من نفس المشاكل، وذلك لسيطرة قطاع المحروقات على الصادرات والمواد الأولية وسلع التجهيز الصناعي على قطاع الواردات.

وكذلك نثبت صحة الفرضية الثانية المتمثلة في أن البنوك التجارية الجزائرية تقوم بدور فعال في تنشيط التجارة الخارجية مما يساهم بصفة كبيرة في تنمية وازدهار البلد، لأن الجزائر و كغيرها من الدول أولت اهتماما بجهازها المصرفي، حيث قامت بإصدار قوانين و نصوص تنظيمية تمكن المتعاملين الاقتصاديين من تسيير عملياتهم الخاصة بالتجارة الخارجية تماشيا مع التطور التكنولوجي من جهة، و التوجه نحو الانفتاح على اقتصاد السوق من جهة أخرى.

تعتبر آليات التمويل البنكية أكثر استعمالا في تمويل التجارة الخارجية، وذلك لأنها الآليات الرسمية والقانونية لهذا التمويل. غالبا ما يلجأ المصدرون والمستوردون إلى البنوك من أجل تمويل عملياتهم التجارية الخارجية، وذلك نظرا للأمان والثقة التي توفرها البنوك عندما تدخل كطرف في تمويل التجارة الخارجية، وهذا ما يثبت صحة الفرضية الثالثة.

### 3- توصيات:

- العمل على البحث والتطوير في مجال الجهاز المصرفي وذلك لإيجاد آليات تتضمن تبسيط عمليات التمويل؛
- انتهاج الآليات طويلة الأجل في تمويل التجارة الخارجية من طرف البنوك وذلك من أجل تحقيق التنمية
- والرفاهية الاقتصادية،
- محاولة إعطاء نظرة عامة عن واقع تمويل التجارة الخارجية.

### 4- أفاق الدراسة:

- دور البنوك في تأثير على مؤشرات التوازن الداخلي و الخارجي في الجزائر .
- مساهمة البنوك في إيرادات العامة للدولة.
- اثر استخدام البنوك التجارية لتكنولوجيا المعلومات والاتصالات في تمويل التجارة الخارجية.

# قائمة المراجع



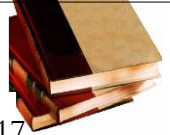
## قائمة المراجع



### ✓ الكتب باللغة العربية:

- 1- أحمد جامع، العلاقات الاقتصادية الدولية، ديوان المطبوعات الجامعية، بيروت، 2005.
- 2- أحمد عبد الرحمن، مدخل إلى إدارة الأعمال، دار المريخ للنشر، السعودية، ط2، 2001.
- 3- أحمد هني، اقتصاد الجزائر المستقلة، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1993.
- 4- أحمد خليل، معجم المصطلحات الاقتصادية، دار الفكر اللبناني، بيروت، 1997.
- 5- إسماعيل أحمد الشناوي وعبد النعيم مبارك، اقتصاديات النقود والبنوك والأسواق المالية، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2005.
- 6- انطوان الناشف و خليل الهندي، العمليات المصرفية والسوق المالية، المؤسسة الحديثة للكتاب، لبنان، ج1، 1998.
- 7- الطاهر لطرش، تقنيات البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2001.
- 8- بشير محمد عليه، القاموس الاقتصادي، المؤسسة العربية للدراسات والنشر، بيروت، 1996.
- 9- جمال الزيدانين السعودي، أساسيات الجهاز المالي، دار وائل للطباعة والنشر عمان، ط1، 1999.
- 10- حسام علي داود وآخرون، إقتصاديات التجارة الخارجية، دار المسيرة للنشر والتوزيع والطباعة، عمان، ط1، 2002.
- 11- حمدي عبد العظيم، إقتصاديات التجارة الدولية، مكتبة زهراء الشرق، 1996.
- 12- خبابة عبد الله، الإقتصاد المصرفي، دار الجامعية، الإسكندرية، 2013.
- 13- خزار يعدل فريدة، تقنيات وسياسات التسيير المصرفي، الساحة المركزية بن عكنون، الجزائر، ط3، 2015.
- 14- زياد سليم رمضان، إدارة البنوك، دار المسيرة والصفاء للنشر والتوزيع، عمان.
- 15- سلمان أو دياب، إقتصاديات النقود والبنوك، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، 1996.
- 16- شاكر القرويني، محاضرات في إقتصاد البنوك، ديوان المطبوعات الجامعية، 1988.

## قائمة المراجع



- 17- طالب مُجَّد عوض، نظريات وسياسات التجارة الخارجية، مطبعة عبد النور، الأردن، 2001.
- 18- طلعت أسعد عبد الحميد، الإدارة الفعالة لخدمات البنوك الشاملة، مكتبة الشقيري، 1998.
- 19- عبد الحق عتروس، الوجيز في البنوك التجارية، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 2000.
- 20- عبد الحليم كراجة، محاسبة البنوك، دار الصفاء للنشر والتوزيع، عمان ط1، 2000.
- 21- عبد السلام أبو قحف، إقتصاديات الأعمال والإستثمار الدولي، دار الجامعة الجديدة، مصر، 2003.
- 22- عبد المطلب عبد الله، العولمة وإقتصاديات البنوك، الدار الجامعية، الإسكندرية، 2001.
- 23- مُجَّد سعيد أوكيل، إقتصاد وتسيير الإبداع التكنولوجي، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر، 1994.
- 24- مُجَّد فؤاد مصطفى، للتصدير والإستيراد علميا وعمليا، دار النهضة العربية، القاهرة، 1993.
- 25- محمود جاسم الصميدعي، إستراتيجية التسويق (مدخل كمي وتحليلي)، دار حامد للنشر، عمان ط1، 2000.
- 26- مدحت صادق، أدوات وتقنيات مصرفية، دار غريب للطباعة والنشر، القاهرة، 2001.
- 27- مصطفى رشيد شبيخة، الإقتصاد النقدي والمصرفي، دار الجامعة، الجزائر.
- 28- ناصر دادي عدون، إقتصاد المؤسسة، دار المحمدية العامة، الجزائر، 1998.
- 29- نعيم فوزي وفراس عبد الحكيم، التجارة الدولية، دروس في قانون الأعمال الدولي، ديوان المطبوعات، مصر، ج1، 1999.
- 30- المصدر: سليمان ناصر "التقنيات و عمليات الائتمان", ديوان المطبوعات, الجزائر, 2012, ص10.

### ✓ الرسائل والأطروحات:

- 1- بو يحيى نجية وآخرون، ترقية الصادرات (دراسة قياسية تنبئية للفترة 1990-2003)، مذكرة تخرج ضمن متطلبات نيل شهادة ماجستير في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2005.
- 2- تلي خالد، دور البنوك التجارية في تمويل وترقية التجارة الخارجية دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة ورقلة، كلية علوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة قاصدي مرباح، ورقلة، الجزائر، 2016/2015 ص 11.

## قائمة المراجع



- 3- حكيمة سبع، آليات تمويل التجارة الخارجية في ظل تقلبات أسعار الصرف دراسة حالة الجزائر خلال الفترة: 2008-2014، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة حمه لخضر، الوادي، الجزائر، 2014/2015.
- 4- حمزة عبد الحليم، ومنير دحمان، ومحمود الأبيض، البنوك الشاملة ودورها في تحفيز الاستثمار، مذكرة لنيل شهادة ماجستير، جامعة قاصدي مرباح ورقلة الجزائر، 2013/2012.
- 5- سلمى بوكابوس، إستخدام الإنترنت في ترقية الصادرات، مذكرة ماجستير في علوم التسيير، تخصص إدارة أعمال، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2009/2008.
- 6- عبد الإله بن حسين، ورضوان عيوني، تمويل الاستثمارات عن طريق القروض البنكية، مذكرة نيل شهادة ماجستير، جامعة أبي بكر بلقايد تلمسان، الجزائر، 2014/2013.
- 7- غالم جلطي، ترقية الصادرات خارج قطاع المحروقات، رسالة ماجستير معهد العلوم الاقتصادية، الجزائر، 2000.
- 8- قبيل صالح، آليات تمويل التجارة الخارجية دراسة حالة بنك الفلاحة و التنمية الريفية وكالة اولادجلال، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2019/2020 ص 29-30
- 9- موساوي آسيا، النظام المصرفي ومشاكل تمويل التجارة الخارجية، رسالة ماجستير، فرع نقود مالية وبنوك، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، الأغواط - الجزائر، 2002/2001.
- 10- موسى الزبير، مسعودي محمد، محاسبة البنوك، مذكرة تخرج نيل شهادة ماجستير، المركز الجامعي، المدية، 2004/2003.
- 11- الوليد قسوم ميساوي، دراسة إقتصادية وقياسية للصادرات الصناعية في الجزائر من 1978 إلى 2006، مذكرة ماجستير في العلوم الاقتصادية، تخصص إقتصاد تطبيقي، جامعة محمد خيضر، بسكرة، 2008/2007.
- 12- رشيد شلال، تسيير المخاطر المالية في التجارة الخارجية الجزائرية، (مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية و العلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر 3 ، 2011).

### ✓ الملتقيات والمؤتمرات

- 1- خالد منة، العلاقة من الخصوصية والبنك (محاولة تقييم أداء البنوك في ظل المنظومة المصرفية الجزائرية)، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحول الإقتصادية " واقع وتحديات"، جامعة شلف، ديسمبر، 2004.

✓ الجرائد:



## قائمة المراجع



- 1- المرسوم التنفيذي رقم 87-63 المؤرخ في 03 مارس 1987، المادة 02.
- 2- الجريدة الرسمية، المرسوم التنفيذي رقم 87-171 المؤرخ في 1987/08/01.
- 3- وثيقة promex: أهم النصوص والقوانين المتعلقة بالتجارة الخارجية، الجزائر، 2000.

✓ التقارير:

تقرير وزارة التجارة بعنوان: exportations hors hydrocarbures

✓ المواقع الإلكترونية:

1. موقع البحوث: [www.almodares.com](http://www.almodares.com)
2. موقع الإلكتروني : <https://ecomedfot.blogspot.com>