



جامعة غرداية
كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير
قسم علوم التجارية



مذكرة مقدمة لاستكمال متطلبات شهادة الليسانس أكاديمي
الميدان: العلوم الاقتصادية، علوم التسيير والعلوم التجارية
الشعبة: علوم تجارية
التخصص: مالية و تجارة دولية
بعنوان:

دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي

تحت إشراف :
_ د . خطوي منير

من إعداد الطالبة:
- إيمان بوميدونة
- شيماء زيدان

الاسم و اللقب	الصفة	الجامعة	الصفة
وازي عز الدين	مقيم 2	غرداية	رئيس
خطوي منير	أستاذ محاضر	غرداية	مشرفا مقرا
قلبازة أمال	مقيم 1	غرداية	مناقشا

السنة الجامعية : 2026/2025

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

إهداء

.إلى والدي دوما

.إلى والدتي حبا وصونا

.إلى أخواتي رفعة وعونا

.إلى أسرتي وصديقاتي

.إليك أميرة إخلاصا ودعما

.وإلى كل من دعمني ولو بكلمة

.وإلى كل من يحبني دون مقابل.

شيما

إلى من يحملان في قلبهما دفء الكون، وبسمتهما تضيء لي عتمة الدرب... إلى

...من كلّلهما الله بالوقار، وشملهما بالرحمة والحنان

.والدي العزيز (أطال الله في عمره)، سندي وعزوتي ومثلي الأعلى

...إلى نبع العطاء الطاهر، ومنبع الحب الصافي، التي سهرت الليالي لكي أرى النور

.أمي الغالية (حفظها الله)

إلى رياحين حياتي وسندي في الشدائد، إخوتي وأخواتي ، الذين كانوا لي عوناً

.طوال مسيرتي

.إلى كل الأصدقاء الأوفياء، والقلوب النقية التي دعت لي بظهر الغيب

.أهديكم ثمرة جهدي وعملي المتواضع

إيمان

الشكر والتقدير

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على أشرف النبيين والمرسلين سيدنا

محمد صلي الله عليه

وسلم وعلى إله وصحبه أجمعين أما بعد

امثالاً لقوله صلى الله عليه وسلم " من لا يشكر الناس لا يشكر الله "

نخط بأسمى عبارات الشكر وأرقى معاني الامتنان التقدير للأستاذ المشرف

"خطوي منير" الذي تكرم بقبول الإشراف على هذه المذكرة وعلى مساهمته

الفعالة وجهده الكبير في توجيهه لنا وصبره فقد أثقلت عليه بالسؤال ولم يبخل

علينا يوماً بالإجابة حتى تمكننا من إتمام هذا العمل فله مني كل التقدير والاحترام

سائلاً المولى أن يجزيه خير الجزاء

كما لا يفوتني أن أتقدم بجزيل الشكر والتقدير الى عمال بنك الجزائر الخارجي

وفي الأخير نشكر كل من قدم لنا يد العون والمساعدة من قريب أو بعيد ونسأل

..الله عز وجل أن يجعل ذلك في ميزان حسناتهم

شيماء

ايمان

قائمة المحتويات

قائمة المحتويات

قائمة المحتويات

الصفحة	العنوان
	إهداء
	شكر
VIII	الملخص
IX	قائمة المحتويات
XI	قائمة الجداول
XIV	قائمة الأشكال البيانية
XIV	قائمة الملاحق
أ- هـ	المقدمة
الفصل الأول : الإطار النظري لتمويل التجارة الخارجية	
04	تمهيد
05	المبحث الأول : الأدبيات النظرية و التطبيقية لدراسة
05	المطلب الأول : مفهوم تمويل التجارة الخارجية و أهميتها
06	المطلب الثاني: أدوات وتقنيات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر
11	المطلب الثالث: مخاطر تمويل التجارة الخارجية
15	المبحث الثاني : دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية:
15	المطلب الأول : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي:
18	المطلب الثاني: التمويل عن طريق التحصيل المستندي:
20	المطلب الثالث: طرق أخرى لتمويل التجارة الخارجية :
	خلاصة:
الفصل الثاني: الإطار التطبيقي - دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة غرداية	
26	تمهيد

قائمة المحتويات

27	المبحث الأول: تقديم المؤسسة محل الدراسة
27	المطلب الأول: عموميات حول بنك الجزائري الخارجي BEA
28	المطلب الثاني : الهيكل التنظيمي للبنك الجزائري الخارجي BEA
29	المطلب الثالث : دور البنك الجزائر الخارجي في إنعاش الاقتصاد الوطني
32	المبحث الثاني: الاعتماد المستندي كآلية لتمويل التجارة الخارجية في بنك الجزائري الجزائري
32	المطلب الأول: الاعتماد المستندي وإجراءاته في بنك الجزائري الجزائري
34	المطلب الثاني:دراسة حالة عملية اعتماد مستندي بوكالة غرداية
35	المطلب الثالث: تقييم دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية
40	الخاتمة
42	قائمة المراجع

قائمة الجداول

الصفحة	العنوان	الرقم
20	أوجه الاختلاف بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي	01
22	أوجه الاختلاف بين قرض المشتري وقرض المورد	02

مقدمة

توطئة:

تعد التجارة الخارجية إحدى الركائز الأساسية التي تقوم عليها اقتصادات الدول في العصر الحديث، حيث لم يعد بإمكان أي دولة مهما بلغت درجة تطورها أن تعيش في معزل عن العالم أو تحقق اكتفاءً ذاتياً كاملاً. ومع اتساع رقعة التبادلات التجارية الدولية، وازدياد حدة المنافسة في الأسواق العالمية، أصبحت هذه التجارة محركاً رئيسياً للنمو الاقتصادي، وتوسيع نطاق التبادل السليبي والخدمات بين مختلف الدول.

وقد شهدت التجارة الخارجية في السنوات الأخيرة تطوراً ملحوظاً نتيجة التقدم التكنولوجي المتسارع، وسياسات الانفتاح الاقتصادي، وعمليات العولمة التي أزالَت العديد من الحواجز التجارية. إلا أن هذا التوسع لم يخلُ من تحديات معقدة، تفرضها طبيعة المعاملات الدولية التي تتقاطع فيها المسافات الجغرافية، واختلاف النظم النقدية والعملات، وتباين القوانين والتشريعات الوطنية، فضلاً عن المخاطر المرتبطة بتباين الثقة بين المصدر والمستورد ونظراً لهذه التعقيدات، برز دور المنظومة المصرفية كحجر زاوية ووسيط لا غنى عنه في تدفق هذه المبادلات، حيث انتقلت وظيفة البنوك من مجرد أدوات تسوية مالية بسيطة إلى شريك استراتيجي يقدم منظومة متكاملة من الآليات والتقنيات التمويلية والضمانات التي تضمن حقوق جميع أطراف العملية التجارية، وتساهم بفاعلية في تقليل المخاطر الائتمانية والتشغيلية المرتبطة بها.

كواحد من أهم المؤسسات المالية (BEA) وفي سياق الاقتصاد الوطني الجزائري، يبرز بنك الجزائر الخارجي الرائدة التي تخصصت تاريخياً في مرافقة العمليات التجارية الدولية. إذ يلعب هذا البنك دوراً محورياً في دعم المتعاملين الاقتصاديين، من خلال تقديمه لمجموعة متنوعة من الخدمات المصرفية والآليات التمويلية المتطورة مثل الاعتمادات المستندية وغيرها التي تهدف إلى تأمين عمليات الاستيراد والتصدير وتسهيل إنجازها في ظروف تضمن الكفاءة والأمان، والامتثال للمعايير الدولية المعتمدة.

إشكالية الدراسة

تتمحور مشكلة الدراسة حول الدور الذي تلعبه البنوك التجارية في تذليل عقبات التجارة الدولية، ويمكن

صياغة الإشكالية الرئيسية في السؤال التالي:

إلى أي مدى يساهم بنك الجزائر الخارجي (وكالة غرداية) في تمويل و تسهيل عمليات التجارة الخارجية في

الجزائر؟

ويندرج تحت هذا التساؤل الرئيسي مجموعة من الأسئلة الفرعية:

1. ما هو الإطار النظري والمفاهيمي لتمويل التجارة الخارجية وما هي أهم مخاطرها؟
2. ما هي الإجراءات العملية المتبعة داخل وكالة بنك الجزائر الخارجي بغرداية لتنفيذ عمليات التمويل الدولي؟
3. ما هي الفعالية التي يقدمها الاعتماد المستندي كأداة تمويلية وما هي الصعوبات التي تواجه تطبيقه ميدانياً؟

فرضيات الدراسة

بناءً على التساؤلات المطروحة، يمكن صياغة الفرضيات التالية:

- **الفرضية الأولى:** يركز تمويل التجارة الخارجية على بنية مفاهيمية ونظرية تهدف إلى تسهيل التبادل التجاري الدولي وتوفير السيولة اللازمة، غير أن نجاح هذه العمليات يظل مرهوناً بمدى القدرة على إدارة ومواجهة المخاطر المصاحبة لها، خاصة مخاطر الصرف والمخاطر التجارية والسياسية.
- **الفرضية الثانية:** تخضع عمليات التمويل الدولي على مستوى وكالة بنك الجزائر الخارجي بغرداية لإجراءات إدارية ومصرفية صارمة ومقننة، تتوافق مع التشريعات المصرفية لبنك الجزائر والقواعد الموحدة للأعراف الدولية.
- **الفرضية الثالثة:** يعد الاعتماد المستندي أداة التمويل الأكثر أماناً وفعالية لتأمين حقوق المصدر والمستورد وتقليل مخاطر عدم الدفع، إلا أن تطبيقه الميداني بالجزائر يواجه قيوداً وبيروقراطية إدارية، بالإضافة إلى تعقيد الإجراءات المصرفية واختلاف وثائق الشحن.

- تستمد هذه الدراسة أهميتها من:
- الأهمية العلمية :إثراء المكتبة الجامعية بمرجع يربط بين النظرية المصرفية والتطبيق الميداني في البيئة الجزائرية.
- الأهمية العملية :تسليط الضوء على واقع التمويل في منطقة غرداية، وتقديم مقترحات قد تساهم في تحسين أداء الوكالة البنكية في التعامل مع التجارة الخارجية.

أهداف الدراسة

1. تبيان المفاهيم الأساسية المتعلقة بتمويل التجارة الخارجية وأدواتها.
2. تشخيص واقع التعامل بالاعتمادات المستندية في بنك الجزائر الخارجي.
3. رصد أهم المعوقات التي تواجه المتعاملين الاقتصاديين في علاقتهم مع البنك بخصوص التجارة الخارجية.

منهج الدراسة

لتحقيق أهداف الدراسة، تم الاعتماد على:

- المنهج الوصفي التحليلي :في الجانب النظري لتوصيف مفاهيم التمويل والتجارة الخارجية.
- منهج دراسة الحالة :في الجانب التطبيقي من خلال تحليل الوثائق والعمليات الحقيقية داخل وكالة بنك الجزائر الخارجي بغرداية.

الفصل الأول: الإطار النظري لتمويل التجارة الخارجية

تمهيد

تعد التجارة الخارجية شريان الحياة للاقتصاد العالمي، فهي الجسر الذي يربط بين مناطق الإنتاج ومناطق الاستهلاك عبر الحدود الدولية. ومع تزايد حدة العولمة وتشابك المصالح الاقتصادية، لم تعد عملية التبادل التجاري تقتصر على مجرد نقل السلع، بل أصبحت عملية معقدة تتطلب بيئة قانونية ومالية آمنة تضمن حقوق جميع الأطراف المتدخلة.

ونظراً لوجود فجوة زمنية ومكانية بين لحظة شحن البضاعة من قبل المصدر ولحظة سداد قيمتها من قبل المستورد، وما يرافق ذلك من مخاطر تتعلق بالثقة أو تقلبات العملات، برزت الحاجة الملحة إلى "تمويل التجارة الخارجية". هذا التمويل ليس مجرد توفير للسيولة، بل هو منظومة متكاملة من التقنيات والضمانات التي توفرها المؤسسات المصرفية لتذليل العقبات وتأمين التدفقات المالية.

سنتناول في هذا الفصل الإطار النظري لهذه العملية من خلال ثلاثة مباحث أساسية؛ حيث نخصص المبحث الأول لضبط ماهية تمويل التجارة الخارجية وأهميته، بينما نتطرق في المبحث الثاني إلى مختلف الأدوات والتقنيات المستخدمة في هذا المجال، لنصل في المبحث الثالث إلى تحليل المخاطر المرتبطة بهذه العمليات والدور الحيوي الذي تلعبه البنوك التجارية في الحد منها وإدارتها.

المبحث الأول : الأدبيات النظرية و التطبيقية لدراسة

ان المفهوم العام للتجارة الخارجية ينصب في دراسة العلاقة الموجودة بين الأعوان الاقتصاديين، حيث أن عمليات التجارة تكتسي أهمية بالغة لا يمكن التغاضي عنها خاصة من طرف البنوك، هذه الأخيرة التي تلعب دورا كبيرا في مجال تمويلها و في هذا المجال هناك عدة أساليب وتقنيات تستخدم لتسهيل عملياتها الخارجية، نقصد بالتجارة الخارجية هي " عملية التبادل التجاري في السلع و الخدمات و غيرها من عناصر الإنتاج المختلفة بين عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل.

المطلب الأول : مفهوم تمويل التجارة الخارجية و أهميتها

أولا : تعريف التمويل

تختلف المدارس التمويل حيث لم يتم تحديد تعريف موحد للتمويل، و يمكن ان يعرف حسب المدرسة الكلاسيكية بأنه الفعالية المتعلقة بتخطيط و تجهيز الأموال و كذا إدارتها في المنظمة و رقابتها، أما حسب المدرسة الحديثة هو الحقل الإداري او مجموعة من الوظائف الإدارية المتعلقة بإدارة مجرى النقد و اعتبار ضرورة لتمكين المنظمات من تنفيذ أهدافا و الالتزام لما عليها من واجبات في الوقت المحدد أما المدرسة الحديثة فتعرف التمويل من خلال وظيفته بأنه عامل أساسي لما يلعبه من دور في التخطيط المالي، مواجهة المشاكل التي قد تقف عائقا أمام استمرار عمل المنظمة، و كذا تجهيز وسائل الدفع¹.

و ينصرف المعنى العام للتمويل إلى تدبير الأموال اللازمة للقيام بالنشاط الاقتصادي و تعتمد المؤسسات في الأساس على مواردها الذاتية لتمويل أنشطة اقتصادية، فإذا لم تفي بذلك اتجهت تلك المؤسسات إلى غيرها ممن يملكون فائضا من الأموال لسد هذا ينصرف المعنى الحاصل للتمويل الى أنه " نقل القدرة التمويلية من فئات الفائض المالي إلى

¹بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر، رسالة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الاقتصادية، فرع التحليل

الاقتصادي، جامعة الجزائر، 2011_2012، ص 125

فئات العجز المالي " و هناك من يعرف التمويل على أنه " توفير المنشأ و تجهيزها بالمصادر المالية بنوعيتها (رأس المال المدفوع) و المقرضة (الاقتراض بشكل مباشر او غير مباشر) فالاقتراض المباشر يكون عادة من البنوك والمؤسسات المالية الأخرى، أما الاقتراض غير المباشر فيكون من خلال إصدار السندات "، ومن المعلوم أن قرارات التمويل يجب أن تأخذ بنظر الاعتبار حجم الأموال، كلفتها و المخاطر المترتبة عليها.¹

ويمكن تعريف تمويل التجارة الخارجية بأنه نوع من أنواع الأنشطة المالية التي تعتمد على تقديم الدعم المالي المباشر أو غير المباشر للتجارة الخارجية، إذ يعتمد التمويل المالي المباشر على دور البنوك المركزية للدول في تقديم الدعم المالي الكافي لقطاع التجارة الخارجية، بصفتها من المخصصات الأساسية لهذه البنوك، أما التمويل المالي غير المباشر فهو جزء من مساهمة البنوك التجارية العامة و أصحاب رؤوس الأموال في تقديم الدعم المالي للتجارة الخارجية.²

ثانيا : أهمية التمويل التجارية الخارجية

لكل بلد في العالم سياسة اقتصادية و تنموية يتبناها أو يعمل على تحقيقها من أجل تحقيق الرفاهية لأفراده، و تتطلب هذه السياسة التنموية وضع الخطوط العريضة لها و المتمثلة في تخطيط المشاريع التنموية و ذلك حسب احتياجات و قدرات البلاد التمويلية، ومهما تنوعت المشروعات فانها تحتاج إلى التمويل لكي تنمو وتواصل حياتها، حيث يعتبر التمويل بمثابة الدم الجاري للمشروع، ومن هنا تظهر أهمية التمويل في التجارة الخارجية و التي لها دور فعال في تحقيق سياسة البلاد التنموية و ذلك عن طريق مايلي:³

1 .تحقيق و الوفاء بالمبادلات التجارية منها الصادرات والواردات (السلعية و الخدمية) بين مختلف البلدان وذلك عن طريق التمويل الدولي.

2 .توفير رؤوس الأموال اللازمة لإنجاز المشاريع التي يترتب عليها ما يلي:

¹أسعد حميد العلي، الإدارة المالية، الأسس العلمية و التطبيقية، عمان، دار وائل للنشر و التوزيع الطبعة الأولى، 2010، ص 18.

²خبازي ف.ز، محاضرات في مقياس تمويل التجارة الخارجية ، مالية وتجارة دولية 2023/2024

³أكبر عمر محي الدين الجباري، محاضرات في التمويل الدولي، الأكاديمية العربية المفتوحة، في الدنمارك، 2009، ص 9-10.

توفير فرص جديدة للعمل لغرض الحد من البطالة أو القضاء عليها

تحقيق التنمية في البلاد

تحقيق الأهداف المخططة من قبل الدولة

تحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع عن طريق تحسين الوضعية المعيشية لهم (توفير السكن والعمل)

3. تأمين التدفقات الدولية لرؤوس الأموال بأشكالها المختلفة (كالقروض و الاستثمارات الخ)

4. تأمين التزامات المالية من البلدان المرتبة على الأوضاع السياسية السائدة في العالم وخصوصا في حالة حدوث

الحرب او مطالبة بتعويضات مالية

المطلب الثاني: أدوات وتقنيات تمويل التجارة الخارجية في الجزائر

تأتي حاجة المشتغلين بالتجارة الدولية إلى إتقان جميع طرق التمويل و الدفع من أجل تحسين التفاوض والأمان. حيث

أدى إصدار قانون النقد والائتمان (LMC) في عام 1990 إلى تحرير التجارة الخارجية، ونتيجة لذلك، شهدت

البنوك التجارية توسعاً في وظائفها وتنوع أنشطتها في التمويل بشكل عام ومشاركتها في تمويل التجارة الخارجية بشكل

خاص. ويلجأ مشغلو التجارة الخارجية إلى البنوك أو المؤسسات المالية المتخصصة لتحديد أنسب أساليب التمويل،

ولهذا الغرض، تلعب البنوك دوراً مهماً للغاية في مساعدة المشغلين في تمويل صفقاتهم التجارية الخارجية. فهي تجعل

التجارة أسرع وأكثر مرونة. بحيث تعمل كوسيط مالي من خلال منح القروض للشركات المستوردة والمصدرة. سنقوم

بتعريف أدوات وأساليب التمويل المختلفة التي توفرها البنوك لعملاء في سياق عمليات التجارة الخارجية.

أولاً: تقنيات التجارة الخارجية:

تشمل مجموعة من الأدوات والاساليب التي اعتمدت عليها الشركات و الدول في تنظيم وتسهيل عمليات التجارة

الخارجية من أبرزها:

أ- تقنيات الدفع التقليدية¹:

***الدفع مسبقا:** يعتبر من أكثر الوسائل امانا بالنسبة للمصدرين، اذ يجب دفع المستحقات قبل شحن البضاعة، الا انها وسيلة غير جاذبة للمشتريين لما فيها من مخاطر عدم الشحن بعد الدفع؛

***الشيك:** امر بالسحب من المشتري لصالح البائع، بمبلغ الصفقة، و يتدخل بنك المستفيد لغرض تحصيل مبلغ الشيك؛

***الكمبيالات:** ورقة تجارية تتضمن أمر من الساحب الى المسحوب عليه ان يدفع مبلغا من النقود بمجرد الاطلاع او في تاريخ معين قابل للتعين لاذن المستفيد ، و تتضمن عند انشائها ثلاثة اطراف و هم الساحب و المسحوب عليه و المستفيد؛

***السندات:** وثيقة ضمان للسلع تثبت الزاما قانونيا بدفع قيمة السند المالي إلى البائع من قبل المشتري، وذلك بوجود وسيط يضمن تحقيق الصفقة بالطرق الصحيحة و القانونية؛

***الحساب المفتوح:** هي طريقة تعتبر الاقل امانا بالنسبة للمصدر، ولكنها الأكثر تفضيلا لدى المشتريين، اذ يتم شحن السلعة وتحويل المستندات مباشرة الى المشتري، مع طلب الدفع فوريا أو في تاريخ لاحق متفق عليه؛

ب: التحويل الدولي

تستعمل التحويلات المصرفية بكثرة على المستوى الدولي، وهذا بسبب سهولة استعمالها وكذلك سرعة الدفع، حيث يتم التحويل بواسطة الأمر يقدمه المستورد لبنكه يجعل حسابه مدينا وحساب المصدر دائنا.

وتتعدد طرق التحويل الدولي منها التقليدية وتتمثل في التحويل عن طريق البريد وعبر التلكس ومنها الحديثة عن طريق

شبكة سويفت(Swift)

¹صورية شواحي، واقع وسائل الدفع التقليدية و الالكترونية في ولاية عين الدفلى، دراسة ميدانية لعينة من البنوك. مجلة ادارة

1 -التحويل الدولي عن طريق البريد

هي عملية سهلة وغير مكلفة لكنها تتميز بطول المدة وامكانية التعرض للسرقة والتزويد وحتى الكشف عن المعلومات (أقل ضمانا)، بالإضافة إلى أن المستورد لا يستفيد المهلة التسديد بينما المصدر عليه أن ينتظر مهلة قبل حصوله على المبلغ، لهذا التحويل بهذه الطريقة قليلة الاستعمال.

2 -التحويل الدولي عن طريق التلكس أو التلغراف

هذا النوع من التحويل يخفض الأجل لبعض الأيام وأكثر ضمانا، فهي وسيلة أسرع وأكثر أمانا من الإرسال بالبريد، لكن يبقى احتمال وقوع أخطاء في الكتابة بسبب استعمال الأوراق.

3 -التحويل بواسطة شبكة سويفت(SWIFT)

كلمة سويفت (SWIFT) هي الاسم المختصر للشركة العالمية للاتصالات المالية ما بين البنوك المتمثلة في (Society For Worldwide Interbank Financial Telecommunication) تأسست هذه الشبكة في 3 ماي 1973 بواسطة 239 بنكا من اوربا والولايات المتحدة وكندا ويقع مقرها في بلجيكا بمدينة بروكسل.

وهي نظام خاص بتبادل المراسلات الرقمية بين البنوك المشتركة في هذه الشبكة المعلوماتية والهدف الرئيسي لهذا النظام هو لعب دور الوساطة بين المتبادلين وذلك بربط الرسائل ببعضها البعض بطريقة رقمية، من خلال الاعلام الآلي، حيث يتم تشفير كل الرسائل التي تمر عبر نظام سويفت، ويتم اعطاء مستخدم النظام كلمة السر ، يوضع اسم المرسل والمستقبل في اعلى الرسالة متبوعا بنوع العملية المطلوبة كما يتم تحديد المعلومات الضرورية لضمان السير الحسن للنظام مسبقا . وانضمت الجزائر الى هذه الشبكة في عام 1991. ولهذا النظام عدة مزايا متمثلة فيما يلي:

- السهولة في الاتصالات حيث يعمل هذا النظام على مدار 24 ساعة

الفصل الأول: الإطار النظري لتمويل التجارة الخارجية

- تتميز بالتكلفة المنخفضة.
- وسيلة مضمونة وامنة لاستقبال الاموال وارسالها عالميا.
- الدقة المتناهية في المعلومات المرسله.
- السرية المطلقة للبيانات والعمليات المصرفية لان كل الرسائل تكون مشفرة.
- السرعة الفائقة في اىصال الرسائل المتبادلة.

ج: وسائل الدفع الإلكتروني

تم استخدام وسائل جديدة نتيجة التطورات التي طرأت على تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات، وبما يتماشى ويتلاءم مع متطلبات التجارة الإلكترونية، وذلك لتسوية كافة المعاملات التجارية والمالية عبر شبكة الإنترنت، باستخدام وسائل الدفع الإلكتروني.

هي عبارة عن نقود غير ملموسة تأخذ صورة وحدات إلكترونية وتخزن في مكان آمن على القرص الصلب لجهاز الكمبيوتر الخاص بالعميل يعرف باسم المحفظة الإلكترونية، ويمكن للعميل استخدام هذه المحفظة في القيام بعمليات البيع أو الشراء والتحويل...إلخ.

1 - بطاقات الدفع الإلكتروني

ينتشر استخدام بطاقات الدفع الإلكتروني بسرعة مذهلة على مستوى العالم، وتلعب دوراً جوهرياً في زيادة المبادلات التجارية، وفي تخفيض الحاجة إلى النقد السائل.

1-1- بطاقات الائتمان

هي بطاقة بلاستيكية صغيرة الحجم، شخصية تصدرها البنوك أو شركات التمويل الدولية وتمنح الأشخاص لهم حسابات مصرفية مستمرة، توفر هذه البطاقة الأمان لكل من المستهلك والتاجر وإمكانية القيام بالمشتريات الفورية والمدفوعات الآجلة.

1-2- البطاقات الذكية

هي عبارة عن بطاقة بلاستيكية في حجم بطاقة الائتمان موجود بداخلها ذاكرة إلكترونية تسمح بتخزين قيمة مالية معينة وجميع المعلومات الخاصة بحاملها (الإسم، العنوان، المصرف المصدر لها، الرقم السري... إلخ) وتتميز بحماية أكبر ضد عمليات التزيف والتزوير وسوء الاستخدام من جانب الغير في حالة سرقتها أو محاولة تقليدها.

1-3- الشيكات الالكترونية

تستخدم الشيكات لسداد الالكتروني بين طرفين من خلال وسيط (البنك) ولا يختلف ذلك كثيرا عن نظام معالجة الشيكات الحالي عدا أنه يتم تحرير الشيكات إلكترونيا وتبادلها عبر الانترنت، حيث يستخدم في هذه الحالة التوقيع الالكتروني المشفر على الشيك.

ثانيا: **تقنيات الشحن التقليدية:** تلعب دورا محوريا في عملية التجارة الخارجية اذ انها تحدد السعر النهائي للصفقة، وتلجأ الشركات الى مؤسسات النقل الخاصة بشحن البضائع بين الدول، و تختار وسيلة النقل المناسبة طبقا لطبيعة البضاعة المنقولة.¹

الشحن البحري: هو أكثر الوسائل المستخدمة نظرا لتكاليفه المنخفضة مقارنة بالوسائل الأخرى و ايضا نظرا للمبادلات القارية الكبيرة، ويتم عن طريق البحر أو المحيطات أو الأنهار، اذ يوفر الشحن البحري للبضائع: ناقلات البضائع، سفن البضائع العامة، سفن الحاويات والناقلات الخاصة ينقل السوائل والغازات؛

الشحن الجوي: تستخدم هذه الطريقة نظرا لسرعة والخفة حجم الطرود، وتعتبر تكاليفها عالية مقارنة بالوسائل الأخرى، لكنها أكثر سهولة وملاءمة اذ يمكنها الوصول الى اي رقعة جغرافية في العالم؛

¹مصطفى امين بوحاري ، الهيئات المتدخلة في تنظيم قطاع التجارة الخارجية. المجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والسياسية، 2022،

الشحن البري: يمثل أقدم وسائل النقل، ويستخدم عادة في نقل البضائع بين الدول الحدودية، و الدول القريبة من بعضها، وهو أكثر ملائمة لنقل البضائع الأكثر ثقلا، تعد تكاليفها منخفضة و لكنها تستغرق وقت أكبر للوصول البضائع الى وجهتها، يستخدم فيه شبكات الطرق والسكك الحديدية؛

ثالثا: تقنيات الرسوم الجمركية:¹ تتبع سياسة كل دولة على حسب أهدافها، حيث يمكن تخفيض الرسوم الجمركية الخاصة بالتصدير لتشجيع الصادرات و يمكن ايضا فرض ضرائب عالية على الاستيراد بهدف التضييق على الاستيراد و دعم المنتج المحلي؛

د- التأمين:² كون عمليات التجارة الخارجية تمتاز بضخامة صفقاتها، يستحيل تحمل أخطار نقل البضاعة من طرف المستورد أو المصدر، وعليه يتم اللجوء الى شركة التأمين و الذي يعتبر عملية بمقتضاها يتحصل المؤمن له على تعهد كتابي لصالحه مقابل دفع قسط التأمين، يقتضي ضمان للأخطار التي تتعرض لها البضائع خلال نقلها، كما يغطي أيضا الأضرار والخسائر المادية التي تلحق بالبضائع أثناء نقلها و أثناء عملية الشحن والتوزيع، وتتم عملية التأمين بمراحل هي:

الحصول على الوثائق الفاتورة التجارية وسند الشحن كافيان لإبرام عقد التأمين على البضاعة. إبرام عقد التأمين هو تعهد شركة التأمين على البضاعة كتابيا مقابل دفع قسط التأمين من طرف المؤمن له، وفقا للشروط المتفق عليها.

¹ إسماعيل قرينات، و محمد سفير ، آليات ترقية التجارة الخارجية في الجزائر. مجلة الاقتصاد الجديد، المجلد 14، العدد 01، 2023 ، ص592.

² وليد حفاف، مطبوعة دروس في مقياس تقنيات تمويل التجارة الدولية، قالمة الجزائر: جامعة 08 ماي 1945، 2020-2021، ص07.

المطلب الثالث: مخاطر تمويل التجارة الخارجية

تصادف مشروعات الاستيراد والتصدير العديد من العقبات والمشاكل والأخطار وتباين هذه المخاطر ودرجة خطورتها باختلاف طبيعة العمل الذي تقول به وقدرة نظام وهيكلية وآلية المشروع على التكيف في مواجهة هذه المشاكل وكنتيجة طبيعية لعمل هذه المشروعات فإن حجم المخاطر التي تتعرض لها تزيد عن درجة وحجم المخاطر التي تتعرض لها في المشروعات التجارية الأخرى، وهذا ناتج عن البعد الجغرافي واختلاف الأوضاع السياسية الاقتصادية والاجتماعية بين البلدان المستوردة والمصدرة.

1 -المخاطر الداخلية: وهي المخاطر التي تتعلق بطبيعة عمل مشروعات الاستيراد والتصدير وعناصر

العمل داخل المشروع، وهي¹:

أ. المخاطر الناجمة عن العنصر البشري: وهي أخطار تتعلق بصاحب العمل والعمال والمنفذين وتتجلى المخاطر المتعلقة بصاحب العمل إلى افتقاره للمواصفات الأساسية التي تؤهله للقيادة والإدارة خاصة وأن نجاح المشروع يتوقف بصورة أساسية على نجاح صاحب العمل في اتخاذ قرارات صحيحة وسليمة ومبنية على دقة ومعرفة واطلاعه على الأسواق المحلية والأجنبية، مما تساعده على وضع التنبؤات الصحيحة، أما المخاطر المتعلقة بالأعمال المنفذين فإنها تكمن في عدم كفاءتهم وقدرتهم على تنفيذ الأعمال الموكلة لهم، وهذا يعود إلى عدم دقة اختيار الأشخاص المناسبين لتنفيذ الأعمال والوظائف، ولمعالجة هذا النوع من الأخطار فإن الأمر يتطلب الاهتمام باختيار بعض الأفراد المناسبين وعمل البرامج التدريبية المناسبة.

ب. مخاطر العنصر المادي: بتعدد العناصر المادية الداخلة في المشروع تتعدد الأخطار التي يمكن أن تنتج منها:

¹ إدارة المخاطرة المالية في التجارة الدولية، محاضرات كلية العلوم الاقتصادية التجارية و علوم التسيير، قسم العلوم الاقتصادية، اقتصاد دولي، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، الجزائر، 2024، ص4.

*المخاطر المتعلقة باختيار موقع المشروع: تحدث هذه المخاطر نتيجة تغير العوامل التي أفضت إلى اختيار موضع المشروع، فإذا تغيرت ظروف وأوضاع الموقع فإن ذلك سيؤثر على المشروع ويصبح من الصعب إيجاد تناغم جديد بين المشروع وظروف الموقع الجديد.

*المخاطر الخاصة بتحديد حجم المشروع واتساعه: وتتضمن الأخطار التي يتعرض لها المشروع نتيجة عجز المشروع الجزئي أو الكلي عن القدرة على التكيف والتغيرات التي تحدث في أسواق البيع والشراء كأن تكون إمكانياته وقدراته تفوق حجم العمل المتوفر أو أن قدرته دون تلك الإمكانيات.

* المخاطر المتعلقة بالتمويل: وهي المخاطر التي تصيب المشروع في حالة عجزه عن توفير الأموال اللازمة لكي يحافظ على الالتزام بالدفع، أو في حالة توفر إمكانية توفير الأموال ولكن بشروط غير مناسبة للمشروع عن طريق الاقتراض كارتفاع سعر الفائدة أو عن طريق السداد غير المناسب للمشروع إلى رأس المال فالكثير من مال مشروعات الاستيراد والتصدير يتوقف نجاحها على طريقة شراء البضائع بشرعية وبطريقة نجاحها عن طريقة شراء البضائع بسرعة وبطريقة فجائية، إما بسبب استغلال فرصة مناسبة للشراء أو نتيجة لانخفاض الأسعار بصورة مؤقتة.

• المخاطر المتعلقة بالتنظيم الإداري وكيفية التغلب عليها: تظهر هذه الأخطار عند افتقار التنظيم الإداري للمشروع إلى القدرة اللازمة للتأقلم مع تغيرات وتطورات الأسواق التي يتعامل معها بسبب حاجة هذا المشروع إلى المرونة الكافية واللازمة مثل عدم منح أو تفويض المسؤولية عند تنفيذ أعمال المشروع السلطات اللازمة لاتخاذ قرارات معينة ضرورة الرجوع إلى الإدارة العليا التي يمكن أن تكون بعيدة عنهم وغير مدركة لأوضاع الأسواق الأجنبية لذا فإن الأمر يتطلب من المشروع الذي يعتمد على فروع في الخارج أن يتصف بدرجة معينة من المرونة عن هيكله التنظيمي، وذلك للتكيف مع أوضاع ومستجدات الأسواق الخارجية.

• المخاطر الخاصة بطريقة أداء العمل وتنفيذه في المشروع: تتطلب طريقة العمل في المشروع عدد من الوظائف والمهام أهمها وظيفتي الشراء والتخزين، واختيار البضاعة المناسبة، فكثير ما تكون السلطة مصدر هام للمخاطر التي

يتعرض لها المشروع مثل تحديد مواصفات وجودة البضاعة المطلوبة أو تحديد كمية وقيمة البضاعة المناسبة، وفي هذه الحالة فإن على المشروع التغلب على هذه المشاكل ونتائجها خاصة وأن هذه المخاطر تزداد بزيادة عدد السلع التي يتعامل بها المشروع، لذا فإن المشروع قد يتجه إلى تخفيض عدد السلع التي يتعامل بها أو يعمل على توفير الاختصاصات والكفاءات الفنية المناسبة القادرة على توصيف الخيارات المناسبة للتغلب على مثل هذه المشاكل، وأما بالنسبة لمخاطر التخزين والتي تعتبر من أهم المعضلات التي تواجه العمل، والتي تؤدي إلى عدد من النتائج أهمها التلف والسرقة والتقادم من حيث الصلاحية والطرز ، وانخفاض كمية وقيمة البضاعة أو اختلاف قيمة أسعار الصرف.

2- المخاطر الخارجية: وتتمثل في:

2-1- مخاطر السوق: وتتمثل في:

أ. أخطار تتعلق بالجغرافيا: وهي التي تنتج عن عجز المستورد أو المصدر عن اختيار أنسب وأفضل وسيلة لشحن البضائع التي تتناسب وطبيعة السلعة، والسرعة والظروف الخاصة بالسوق وكعامل التكلفة أو أي اعتبارات أخرى لأن من الصعوبة التغلب على هذا النوع من المخاطر بعد حدوثها وبالتالي التنبؤ بها، ووضع الحلول المسبقة.

ب. مخاطر تتعلق بالوقت: وهي التي يمكن تلخيصها بعدم اختيار الوقت الأنسب للقيام بالعمل المحدد وهي التي تنشأ عن اختيار أوقات شراء أو أوقات بيع غير مناسبة ومثل هذه الأخطار تهدد كيان المشروع ومركزه التنافس في الوقت كما تؤثر على بيع أرباح المشروع وأسعار البيع والقدرة على التفاوض وعلى عناصر التكاليف وهي أسعار الشراء.

ج. مخاطر خاصة بالسوق وبالكمية المناسبة: هذه المخاطر تبرز نتيجة عدم إتباع المشروع الأسس العلمية في تحديد الكمية المناسبة أو تحديد السياسات السليمة في تحديد الكمية المناسبة، فالشراء دفعة واحدة أو بكميات أكبر دون مراعاة الاعتبارات الأخرى سيؤثر على طبيعة عرض البضاعة الموجودة في السوق وبالتالي سيؤثر على الأسعار كما

يؤدي إلى ارتفاع تكاليف التخزين ومخاطره أو الشراء بكميات أقل من الكمية المناسبة للطلب، يترتب عليه فقدان الشركة للعديد من فرص العرض والبيع والاستفادة من احتمالات انخفاض السعر في ذلك الوقت.

د. المخاطر المتعلقة بجودة البضاعة: والجودة المناسبة هي التي تراعي الفرص من استخدامها أو بيعها والاعتبارات الأخرى السوقية والإنتاجية والاقتصادية، فاستيراد بضاعة بجودة أقل لا يرضى عنها السوق أو المستهلكين أو الموزع تترتب عليها مشاكل ومخاطر مختلفة ومتعددة.

2-2- المخاطر الناتجة عن العقد وتنفيذه وتتمثل في:

أ. مخاطر يتعرض لها المستورد: وهي مخاطر متعلقة بإعداد البضائع موضع العقد وتجهيزها، فالمستورد يهتم بـ الدرجة الأساسية بعد إجراء العقد والاتفاق على الشروط واستلام البضاعة المطلوبة والمطابقة لمشروع العقد فالمخاطر التي تظهر في هذه الناحية إما أن تكون مخاطر مكانية أو مخاطر زمانية، وأخرى تتعلق بالكمية المناسبة والجودة.

فالمخاطر المكانية تنتج عن عدم توفر البضاعة في المكان المتفق عليه، حيث يتعهد البائع بالبحث عن وسيلة النقل المناسبة والتي يستطيع بواسطتها نقل البضاعة إلى المكان الذي يحدده المشتري بالاتفاق.

أما المخاطر الزمنية فتعود إلى تخلف البائع عن تسليم البضاعة في الوقت المتفق عليه والبائع هو الذي يتحمل النتائج عن التأخير.

أما المخاطر الكمية فتحدث كنتيجة لعدم تسليم البضاعة بالكميات المتفق عليها، حيث يحاول البائع في حالة ارتفاع الأسعار تسليمه كمية أقل من الكمية المتفق عليها.

أما المخاطر المتعلقة بالجودة فتعود إلى قيام البائع بتسليم بضاعة بمواصفات مختلفة وتقل جودتها عن المطلوبة والمحددة في الاتفاق.

ب. المخاطر التي يتعرض لها المصدر: هذه المخاطر تتمثل بامتناع المشتري عن دفع كامل قيمة البضاعة المتفق عليها

أو تنفيذ التزاماته الموجودة في العقد لأسباب تعود إلى المستورد نفسه وهي:

*رفض المشتري استلام البضاعة بعد أن تصل إلى بلده في هذه الحالة يضطر البائع إلى تخزين البضاعة وقد ينتظر حتى يتمكن من بيعها هذا إذا كانت البضاعة قابلة للتخزين.

*الامتناع عن دفع ثمن البضاعة بعد أن يقوم المشتري باستلام البضاعة إما لانخفاض سعرها عند استلامها أو بسبب عدم قدرة المشتري على الدفع نتيجة نقص إمكانياته المالية أو عدم استلام البضاعة نهائياً والبائع يتحمل الخسارة في جميع الحالات.

3-2- الأخطار السياسية: وتبرز هذه المخاطر نتيجة الأحداث والاضطرابات والشغب التي توجد في بلد المستورد أو المصدر، بحيث تحول هذه الأحداث دون تمكن المستورد أو تعرقل من تنفيذ كامل التزاماته وكذلك المصدر بالرغم من رغبتهم في الالتزام في تنفيذ العقد.

4-2- مخاطر تقلبات سعر الصرف: وهي النتيجة المباشرة للنشاط التجاري الدولي للمؤسسة أما بالبيع في الخارج (التصدير) لمنتجها أو أثناء شراء من الخارج (الاستيراد) للمواد الأولية أو المواد اللازمة في الإنتاج، وينتج أيضاً عن العمليات المالية الدولية للمؤسسة من قروض بالعملة الصعبة أو عند الاستثمار في السوق المالية الدولية، ومنه نستخلص أن خطر سعر الصرف يتحدد في الفرق الموجود ما بين السعر المتفق عليه عند إبرام الصفقة والسعر ، الذي يصبح بعد التنفيذ، حيث أن هذا السعر محدد بعملة صعبة تخضع لمغيرات السوق التي تؤثر عليه، ولهذا يقع الخطر على الطرفين لنسبة للمستورد في حالة زيادة سعر الصرف، وللمصدر في حالة نقصان سعر الصرف، وتنشأ مخاطر تقلبات سعر الصرف إذا وافق البائع على قبول دفعاته بعملة تختلف عن عملة بلده، مما يعني سوف تحول هذه المبالغ إلى عملته المحلية بسعر صرف أقل أو أكثر من السعر وقت إبرام العقد، وأن مخاطر تقلبات الأسعار بالنسبة له هي استلام مبالغ بالعملة المحلية أقل من المبالغ المتوقعة، أما بالنسبة لمخاطر المشتري فهي أن يدفع بعملة مختلفة عن عملة بلده وتكلفة قيمة البضاعة بالعملة المحلية أكثر من المتوقع نتيجة تغير أسعار الصرف.

5-2- مخاطر سعر الفائدة: ويهم العمليات المالية من إستثمارات وقروض التي تلجأ إليها المؤسسة في السوق المالية الدولية.

المبحث الثاني : دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية:

تلعب البنوك دورا هاما في تمويل التجارة الخارجية حيث أن تطور تقنيات الاستيراد والتصدير يتطلب تكييف وسائل التمويل بطريقة فعالة لتسهيل عملية التمويل حيث أصبح تمويل التجارة الخارجية يكتسي اهتماما بالغاً خاصة مع انتشار التكنولوجيا وتطور قنوات الاتصال و سرعة المتغيرات الدولية و لقد مرت طرق تمويل التجارة الخارجية بتقدم مراحل قبل ان تصل إلى ما وصلت إليه اليوم من تطور حيث هناك عدة أنواع و طرق مختلفة للتمويل وعمليات التمويل ترتبط مع طبيعة الأنشطة المراد تمويلها و سنتحدث في هذا المطلب عن طرق التمويل الحديثة في التجارة الخارجية.

المطلب الأول : التمويل عن طريق الاعتماد المستندي:

يعتبر من أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية و يستخدم غالبا في حالة غياب الثقة و هو نوع من أنواع التمويل القصيرة الأجل و هو شكل من أشكال القروض.

أولاً: مفهوم الاعتماد المستندي: يوجد عدة تعريفات للاعتماد المستندي نذكر منها:

الاعتماد المستندي هو تعهد كتابي صادر من بنك بناء على طلب المستورد لصالح المصدر يتعهد فيه البنك بدفع أو قبول كمبيالات مسحوبة عليه عند تقديمها مستوفاة الشروط الواردة بالاعتماد.¹

¹ سحر عبد القادر عبد الدائم، التمويل المصرفي و أثره على التجارة الخارجية في السودان، مذكرة ماجستير ، التجارة كلية الدراسات العليا و البحث العلمي جامعة شندي، 2016، ص22

أما من الناحية التقنية فالاعتماد المستندي يعني الدفع مقابل المستندات و هي الوسيلة الأكثر شيوعا و استهلاكاً في محال التجارة الخارجية، فهو عملية قرض من نوع الالتزام بالإمضاء بناء على طلب المستورد الذي طلب فتح الاعتماد المستندي من أحد البنوك في الداخل لصالح المصدر، بعد أن يكون الطرفان قد اتفقا على شروط العقد للمصدر مقابل حيازة الوثائق المتعلقة بالسلع محل العقد.¹

كما يعرف أيضاً على أنه 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 وثائق أو المستندات التي تدل على أن المصدر قد قام فعلاً بإرسال البضاعة المتعاقد عليها.²

من خلال هذه التعريفات يتضح لنا أن عملية الاعتماد المستندي هي باختصار تعامل البنوك مع بعضها البعض من حيث إرسال و استلام الأموال التي تضمن للبائع الحصول على مستحقاته مقابل تسليم مستندات التي تدل على سحب البضاعة و بذلك يضمن حق المشتري في الحصول على بضاعته.

ثانياً: أنواع الاعتمادات المستندية:

نظراً لتطور العمليات المصرفية و اختلافات السياسات الاقتصادية المنتهجة أدى إلى وجود عدة تقسيمات للاعتمادات المستندية حيث تختلف باختلاف الزاوية التي ينظر إليها وسنذكر هنا أهم أنواع الاعتمادات المستندية و أكثرها شيوعاً و التي هي:

¹حكيمة سبع ، آليات تمويل التجارة الخارجية في ظل تقلبات أسعار الصرف، مذكرة ماجستير، تجارة دولية، كلية العلوم الاقتصادية و التجارية و علوم التسيير ، جامعة الشهيد حمة لخضر بالوادي، 2015، ص35

²بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر تحليل اقتصادي، مذكرة ماجستير، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية و علوم التسيير جامعة الجزائر، 2012، ص39

الاعتماد المستندي القابل للإلغاء و هو الاعتماد الذي يحق للبنك إلغائه أو تعديل بنوده دون علم البائع (المورد) و هذا النوع من الاعتمادات نادر الاستخدام.

الاعتماد المستندي الغير قابل للإلغاء و هو عكس النوع الأول حيث هذا النوع من الاعتماد لا يحق للبنك أو أي طرف آخر إلغائه أو تعديل بنوده في حالة وجود اتفاق بين كافة الأطراف.

الاعتماد المستندي المعزز : هذا النوع من الاعتماد يعني البنك المصدر يتعهد بالدفع لصالح البائع و ذلك مقابل تسليم المستندات التي تدل على شحن البضاعة و هذا النوع من الاعتماد يوفر الضمان و الحماية لكلا طرفي العملية المصدر و المستورد كما يحضى بوجود تعهدين من بنكين و يعتبر من أكثر أنواع انتشارا.

الاعتماد المستندي الغير معزز و هذا النوع من الاعتماد يشمل على تعهد واحد فقط و يكون ذلك من طرف بنك المستورد و يختصر دور بنك المصدر فقط بالقيام بوظيفة الوسيط في تنفيذ الاعتماد مقابل عمولة.

الاعتماد المستندي الغير متجدد : و هو الاعتماد الذي ينتهي أجله عند انتهاء عملية الشراء حيث أن هذا النوع من الاعتمادات صالح لصفقة واحدة فقط¹.

الاطراف المكونة للاعتماد المستندي : تشارك أربع أطراف أساسية في عملية الاعتماد المستندي و هي كالتالي: المشتري أو المستورد و يسمى بطالب فتح الاعتماد و يعتبر عميل للبنك حيث يطلب منه بفتح اعتماد مستندي و يمثل هذا الاعتماد عقد بينه و بين البنك فاتح الاعتماد.

البائع أو المصدر: و هو الذي يستفيد من الاعتماد المستندي و هو الذي سيحصل على قيمة البضاعة المصدرة حيث يعتبر هو الشخص الذي تعاقد معه المستورد على شراء بضاعته².

¹ نسيمه خميلي ، سميرة بورايعه ، تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي نقود مالية و بنوك مذكرة ليسانس، كلية العلوم

الاقتصادية و علوم التسيير جامعة الدكتور يحيى فارس بالمدينة، الجزائر، 2012، ص23

² شايب جميلة ، طرق تمويل التجارة الخارجية نقود و بنوك مالية، مذكرة ليسانس، معهد العلوم الاقتصادية و علوم

التسيير، 2008، ص19

الفصل الأول: الإطار النظري لتمويل التجارة الخارجية

بنك المصدر أو البائع: و يسمى أيضا ببنك مبلغ الاعتماد حيث يعمل دور وسيط بين البائع و بنك

المشتري حيث يقوم باستلام مستندات الاعتماد المستندي من المصدر و يرجعها و بعد التأكد من

مطابقتها لشروط الاعتماد يقوم بإرسالها لبنك المشتري فاتح الاعتماد.

بنك المستورد أو المشتري: و يسمى أيضا بالبنك الفاتح لاعتماد حيث هو البنك الذي يتقدم إليه المشتري

من أجل فتح اعتماد مستندي حيث لا يقوم بفتح الاعتماد إلا بعد موافقته للبنك على طلب المشتري و موافقة

المشتري على شروط البنك و يكون مسؤولا أمام المصدر و أمام مراسله على تنفيذ شروط الاعتماد بعد وصول

المستندات.¹

ثالثا: أهمية الاعتماد المستندي:

تكمن أهمية الاعتماد المستندي في أنه يوفر الأمان لكل من المصدر والمستورد حيث أنه يضمن الجميع المتعاملين

حقوقهم و تكمن أهميته في مايلي:

تجنب مخاطر بيع البضاعة في بلد أجنبي لا يعرف شيء من نظمه و قوانينه إذا أخل المشتري بالتزاماته.

يستطيع المستورد الحصول على تسهيلات موردين من الموارد خلال فتح الاعتماد ذاته.

تبرز أهميته إذ أنه يحل مشكلة من خلال قيام البنك بدور الوسيط حيث يقوم البنك المستورد بفتح اعتماد

لصالح المصدر و يتعهد له بدفع ثمن البضاعة بعد فحص مستندات شحنها.

يعتبر من أهم وسائل الدفع و أكثرها انتشارا في عمليات التجارة الخارجية.²

و بالتالي للاعتماد المستندي أهمية كبيرة حيث أنه يساهم في المحافظة على السيولة حيث يمكن للمستورد

الحصول على بضاعة حتى لو لم يكن هناك سيولة.

¹ سحر عبد القادر عبد الدائم، التمويل المصرفي وأثره على التجارة الخارجية في السودان، مرجع سبق ذكره، ص24

² حكيمة سبع، آليات تمويل التجارة الخارجية في ظل تقلبات أسعار الصرف، مرجع سبق ذكره، ص39

المطلب الثاني: التمويل عن طريق التحصيل المستندي:

يعتبر التحصيل المستندي أحد أنواع تمويل التجارة الخارجية ، حيث يعتبر وسيلة من وسائل تسديد الديون الخارجية.

أولاً: مفهوم التحصيل المستندي: يوجد عدة تعاريف للتحصيل المستندي و نذكر منها:

" *التحصيل المستندي هو آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة و إعطاء كل المستندات للبنك الذي يمثلها، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثلها مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة. " ¹

و يتضح لنا من خلال هذه التعريف أن عملية التحصيل المستندي هو عبارة عن أمر يصدر من البائع إلى البنك الذي يتعامل معه لتحصيل مبلغ معين من المشتري مقابل تسليمه مستندات شحن البضاعة المباعة إليه.

ثانياً: أنواع التحصيل المستندي: يوجد نوعان في عملية التحصيل المستندي هما:

-تسليم المستندات مقابل الدفع: و هذه العملية تتميز بأن البنك يقوم بإرسال المستندات فقط في حالة واحدة و هي الدفع أي أن المشتري يكون معرض لخطر عدم استلام البضاعة حيث أن البنك لا يسلم المستندات للمشتري إلا في حالة الدفع و هذا النوع من التحصيل المستندي يخدم بشكل أكبر المصدر.

-تسليم المستندات مقابل القبول: يتميز هذا النوع من التحصيل بأنه لا يمكن للبنك الإفراج عن المستندات إلا بعد قبول المستورد للكمبيالة كما أنه يمنح للمستورد مهلة للتسديد.

أطراف التحصيل المستندي: و تتمثل هذه الأطراف في:

*الطرف المنشئ للعملة (المصدر أو البائع أو المحول): و هو الذي يقوم بإعداد مستندات التحصيل و يسلمها إلى البنك الذي يتعامل معه مرفقاً بها أمر التحصيل

¹ شايب جميلة ، طرق تمويل التجارة الخارجية نقود و بنوك مالية، مرجع سبق ذكره، ص25

*البنك المحول : و هو الذي يستلم المستندات من البائع و يرسلها إلى البنك الذي سيتولي التحصيل وفقا للتعليمات الصادرة إليه في هذا الشأن.

البنك المحصل : و هو الذي يقوم بتحصيل المستندات المقدمة إلى المشتري نقدا أو مقابل توقعه على كمبيالة وفقا للتعليمات الصادرة إليه من البنك المحول. المشتري أو المستورد: و تقدم إليه المستندات للتحصيل

ثالثا: أوجب الاختلاف بين الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي

الجدول رقم 01 أوجه الاختلاف بين الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي

الثقة	التحصيل المستندي	اعتماد مستندي
فاتورة شكلية	غير موجودة	موجودة
تطويع	مرة ولحده	مرتين
دور البنك	وسيط	ضامن ووسيط
عمولة المبلغ	متوسطة	كثيرة
المدة	متوسطة	طويلة
المخاطرة	متوسطة	مقدمة

المصدر: من إعداد الطالبتين.

المطلب الثالث: طرق أخرى لتمويل التجارة الخارجية :

لا يقتصر تمويل التجارة الخارجية على الاعتماد المستندي و التحصيل المستندي بل هناك طرق أخرى للتمويل و هذه الطرق خاصة بتمويل العمليات الخاصة بتبادل السلع و الخدمات و تختلف هذه الطرق باختلاف الظروف السائدة و باختلاف العملية و من بين الطرق لدينا:

أ- قرض المشتري:

هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك البلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر و يمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز ثمانية عشر شهرا¹.

ويمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات العامة من حيث المبلغ خاصة و السبب في ذلك أن تمويل الصفقات يمثل هذه الأهمية بالاعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها بعض العوائق، أما فيما يخص معدلات الفائدة المطبقة على القرض، فإنه يمكن التمييز بين نوعين من المعدلات فهناك معدل يخضع تحديده إلى بعض الشروط الخاصة و يطبق على جزء من القرض، بينما هناك معدل آخر يتحدد في السوق و هو يطبق على الجزء المتبقي منه القرض². وعقد المشتري يتيح الفرصة لإبرام عقدين وهما:

-العقد الأول: يتعلق بالعملية التجارية ما بين المصدر و المستورد ، تبين نوعية السلع و مبلغها وشروط تنفيذ الصفقة.

-العقد الثاني: و هو خاص بالعملية الثانية الناجمة عن ذلك و التي تتم بين المستورد و البنك المانح للقرض، يبين هذا

العقد شروط إتمام القرض و إنجازه مثل: فترة القرض و طريقة استرداده، ومعدلات الفائدة المطبقة".

ب- قرض المورد: قرض المورد هو إحدى آليات تمويل التجارة الخارجية حيث يوجد عدة تعريفات لقرض المورد تذكر

منها:

¹أسامة بن بحة، دور البنك في تمويل التجارة الخارجية، مالية، مذكرة ليسانس، معهد علوم التسيير جامعة الدكتور يحيى فارس

بلمدية، الجزائر، 2012، ص41

²شايت جميلة ، ، طلاق تمويل التجارة الخارجية نقود و بنوك مالية، مذكرة ليسانس، معهد العلوم الاقتصادية و علوم التسيير. مرجع

سبق ذكره ص 38.

- هو قرض مقدم للمصدر من طرف البنك الذي يعطي أجل للدفع للعملية في الخارج بعدها إعادة تدعيم الخزينة بالاقتراض من بنكه و ذلك بخضم الكمبيالات المتحصل عليها بواسطة هذه التقنية لا يوجد تدفقات مالية بين البائع والمشتري¹.

-ولمنح قرض المورد لابد من توفر الشروط التالية:

- يجب إعطاء التفاصيل عن البضاعة مثل طريقة التسليم، الكمية، طريقة الدفع.
- يجب على البائع إبرام عقد بينه و بين شركة التأمين.
- يجب على البائع إبرام عقد بينه و بين البنك بهدف التمويل.

أوجه الاختلاف بين قرض المشتري و قرض المورد:

- يوجد هناك عدة فروقات جوهرية بين طريقتي قرض المشتري و قرض المورد سواء من حيث العقد أو المدة أو المخاطر .. الخ، و سنبرز أهم أوجه الاختلاف بين الطريقتين من خلال الجدول التالي:

الجدول رقم 02: أوجه الاختلاف بين قرض المشتري وقرض المورد

قرض المشتري	قرض المورد	
يتضمن عقدين (مالية و تجاري)	عقد واحد	العقد
أكثر من 18 شهرا.	أكثر من 18 شهر	المدة
ثلاثة أطراف للتفاوض: المورد - المشتري - البنك	طرفين للتفاوض: المورد - المشتري.	عدد أطراف التفاوض
المقرض		

¹خلفني زوهير ، شرقي جلول ، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية مالية و محاسبة ، مذكرة ليسانس ، كلية للعلوم

الاقتصادية و العلوم التجارية و علوم التسيير ، جامعة الدكتور يحيى فارس بالمدينة،الجزائر،2012،ص51

قرض المشتري	قرض المورد	
التكاليف مرتفعة و هذا راجع إلى فائدة التأمين و عمولة التسيير و عمولية الالتزام. يتحمل المشتري هذه بتكاليف و تكون له دراية بالمبلغ الحالي للبضاعة و عليه لا يمكن للمورد للتلاعب بمبلغ البضاعة.	تعتبر منخفضة للمورد لأنه يأخذ التكاليف بعين الاعتبار.	التكلفة
نظرا لنوعية العقود فهناك فترة طويلة نوعا ما للتفاوض في العقد التجاري والمالي.	أكثر سرعة لأن مراقبة محل العملية يقوم بها المصدر.	السرعة
التسديد يكون فورا، فهناك فترة طويلة نوعا ما بالنسبة للمبلغ.	الدفع يتم عن طريق دفعات متتالية.	الدفع
المشتري يتحمل كل المخاطر.	المورد هو الذي يتحمل كل المخاطر	تحمل المخاطر
تصل قيمته قيمة للصفحة 100%	تصل قيمة للقرض 80% إلى 85% أما الباقي 16 أو 20 كسبق.	القاعدة الممولة
تدخل شركة التأمين الدولة	تدخل الشركة التأمين الدولية	التأمين

المصدر: أسامة بن بحة، 2012، دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة الماستر، مالية معهد علوم التسيير،

جامعة الدكتور يحيى فارس بالمدينة ص 37.

الفصل الأول: الإطار النظري لتمويل التجارة الخارجية

ج-التأجير التمويلي:

هو آلية من آليات تمويل التجارة الخارجية و هو عبارة عن عملية تأجير الأصول المستخدمة في النشاطات الإنتاجية حيث تقوم مؤسسة مختصة باقتناء أصول وتقوم بتأجيرها مع إمكانية شراء هذه الأصول و يدخل في عملية التأجير التمويلي ثلاثة أطراف.

*صاحب الأصل أو المصدر الذي يقوم باستئجار الأصل.

*المؤسسة المختصة أو الممول الذي يقوم بشراء الأصل بغرض تأجيره.

*المستفيد الذي سوف يقوم بالحصول على هذا الأصل.

د-التمويل الجزائي:

يعتبر إحدى أدوات تمويل التجارة الخارجية و هو يتمثل في خصم ورقة تجارية أو بيع سندات أو كمبيالات مقابل الحصول على تمويل و بشكل أوضح فالتمويل الجزائي يعتبر العملية التي بموجبها يتم خصم أوراق تجارية بدون طعن و عملية التمويل الجزائي حسب هذا التعريف هي إذا آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات لفترات متوسطة و بعبارة أخرى يمكن القول إن التمويل الجزائي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع و الخدمات.¹

¹خلفي زوهير، شرقي جلول، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، مالية ومحاسبة، ص

خلاصة:

يعتبر قطاع التجارة الخارجية ذو حيوية كبيرة حيث تعمل الدول من خلالها زيادة الأنشطة الاقتصادية، تطرقنا في هذا الفصل إلى كل ما هو متعلق بالتجارة الخارجية من جانب التمويل و السياسات التي تعتمد عليها الدول و التي تعمل على تطبيقها وذلك وفق لطبيعة اقتصادها سواء كانت هذه الأخيرة تدعو إلى الحرية أو إلى الحماية وفقا لهذه القوانين والقواعد التي تضعها السلطات المكلفة، تهدف من خلالها إلى تحقيق درجات عالية من النمو الاقتصادي و لا يكون ذلك إلا من خلال خلق شبكة بنكية تمكن المستثمر من اختيار الأسلوب الأنسب لتمويل تجارته لهذا كان لزاما توفير عدة طرق لتمويل التجارة الخارجية و كذلك البنوك التجارية التي تتيح فرصة كبير و خدمات مختلفة لتمويل هذا القطاع الفعال في الاقتصاد.

الفصل الثاني

دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة غرداية

الفصل الثاني: الإطار التطبيقي - دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة غرداية

تمهيد:

في ظل التطور المتسارع الذي تشهده المعاملات التجارية الدولية، والتزايد المستمر في حجم التجارة الخارجية، أصبح لزاما على البنوك، باعتبارها وسيطا أساسيا في تمويل هذه العمليات، أن تعمل على تحديث وعصرنة وسائل تمويلها بما يتماشى مع متطلبات البيئة الاقتصادية المعاصرة. وقد أفرز هذا التطور مجموعة من الآليات والتقنيات المصرفية التي تهدف إلى تحقيق الضمان لكافة أطراف العملية التجارية، وضمان قدرتهم على الوفاء بالتزاماتهم التعاقدية.

وتتنوع هذه الآليات من حيث طبيعتها وأشكالها، حيث يعتمد اختيار إحداها على طبيعة العلاقات التجارية القائمة بين المتعاقدين، وكذلك على بنود الاتفاقيات المبرمة بينهم. وفي هذا الإطار، ارتأينا في دراستنا التطبيقية الاعتماد على البنك الجزائري الخارجي (BEA)، باعتباره أحد أبرز البنوك الوطنية الرائدة، لما يتمتع به من خبرة معتبرة في مجال تمويل التجارة الخارجية.

وعليه، يتناول هذا الفصل تقديم نظرة شاملة حول البنك الجزائري الخارجي (BEA) فرع ولاية غرداية، مع تسليط الضوء على مصلحة التجارة الخارجية داخله، وذلك من أجل التعرف عن قرب على آليات عملها. كما تركز دراستنا التطبيقية على أهم التقنيات المصرفية وأكثرها استخدامًا من طرف هذا البنك في تمويل التجارة الخارجية، والتي تُعد كذلك الأكثر طلبًا من قبل المتعاملين الاقتصاديين.

الفصل الثاني: الإطار التطبيقي - دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة غرداية

المبحث الأول: تقديم المؤسسة محل الدراسة

المطلب الأول: عموميات حول بنك الجزائر الخارجي BEA

بما أننا أجرينا دراسة حالة في بنك الجزائر الخارجي وكالة - غرداية 0047 - سنحاول في هذا المبحث إعطاء لمحة عن المؤسسة المالية:

الفرع الأول: نشأة البنك وتعريفه:

لقد تم تأسيس البنك الجزائري الخارجي BEA بمرسوم رقم أول " 67/204 في أكتوبر عام 1967 " برأسمال 20.000.000 دج وأصبح اليوم يعادل 24.600.000.000 دج

والهدف الأساسي المرجو منه هو القيام بعلاقات مع الخارج وهذا الأخير لم يعرف هيكله بالكامل إلا في 01 جوان من عام 1968 وهو يعد ودائع مملوكة للدولة وهو خاضع للقانون التجاري، وبالإضافة إلى المقر الرئيسي بالعاصمة فإن له 47 فرعا في مختلف أنحاء الوطن.

تعريف البنك:

البنك هو مؤسسة مهمتها الأساسية والعادية الحصول من الجمهور على الأموال في شكل ودائع.

وفي شكل آخر تستخدمها لحسابها الخاص في عملية الخصم أو القرض أو عمليات مالية نستخلص من هذا التعريف أن للبنك صنفين من العمليات:

- خلق النقود المصرفية عن طريق توزيع القروض بشكل ودائع إضافية: أن يكون البنك بذلك وسيط نقدي.

الفصل الثاني: الإطار التطبيقي - دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة غرداية

-وضع عدة طرق لتوزيع القروض أي تقنيات التمويل البنكي كتحويل الودائع الجارية إلى ادخارات سائلة فيكون

"وسيط مالي" إذا كان البنك ينفرد دون المؤسسات المالية الأخرى بوظيفة الوسيط النقدي لأنه يوفر لزبائنه نقوده

الخاصة والنقود المركزية، يجب أن لا ننسى أنه يجمع موارد الادخار السائلة ويتدخل في أسواق

الرأسمال: الوظيفة النقدية تتداخل مع الوظيفة المالية، كما أن مداخله تكون إما متحركة أو ثابتة في حالة ما

إذا ما كانت متحركة.

فهي تهدف إلى الاستثمار والإنتاج اللذان بدورهما إلى أما الثابتة في يؤديان الاستهلاك حالة ما إذا بقيت في

البنك واستعملت من أجل الدفع إلى الزبون أو تبقى محفوظة فيه "البنك".

الفرع الثاني: وظائف وأهداف البنك:

تنحصر وظيفته الأساسية في تمويل التجارة الخارجية بهدف النهوض بهذا القطاع الحساس عن طريق توفير

جميع التسهيلات المصرفية التقليدية مثل أي بنك تجاري آخر نذكر منها:

*تلقّي ودائع تحت الطلب وودائع لأجل معين من كل شخص طبيعي أو معنوي وذلك بفتح حساب له.

*يضمن التحويل لكل أشكال القروض بفضل الاستغلال والاستثمارات المرخص لها للمؤسسات المحلية

والأعمال الأخرى سواء كانت مضمونة أو غير مضمونة.

* يقوم البنك بجميع العمليات المصرفية من تحصيل وخصم ودفع المستندات التجارية.

الفصل الثاني: الإطار التطبيقي - دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة غرداية

المطلب الثاني : الهيكل التنظيمي للبنك الجزائري الخارجي BEA

أولاً : الهيكل التنظيمي لمختلف المديريات الجهوية التابعة لـ BEA



الشكل رقم 01 : الهيكل التنظيمي : لمختلف المديريات الجهوية التابعة لـ BEA

المطلب الثالث : دور البنك الجزائري الخارجي في إنعاش الاقتصاد الوطني

إن الهدف الأساسي لإنشاء البنك الجزائري الخارجي هو الحفاظ وتنمية العلاقات الاقتصادية BEA بين الجزائر والدول الأجنبية كما أنه يعتبر من أهم المعاملات المالية للبلاد فنشاطاته تشمل الواسعة وطنيا ممارسة العمليات و عالميا وذلك منذ نشأته عام 1967 فهو يمنح الاعتمادات عن الاستيراد ويعطي ضمانا للمصدرين الجزائريين لتسهيل مهمتهم في التصدير ويمنح اتفاقات اعتمادية مع البنوك الأجنبية 1

وقد توسعت عمليات البنك منذ 1970 وأصبح يعتبر كرائد في العمليات المالية التي تخص البترول ، الغاز البحرية

، التأمينات الكبرى "سوناطراك ونافطال " الكيماوية والبتروكيماوية والتعدين والنقل البحري ومواد البناء وهو

الذي يمدّها بالقروض فقد منح البنك BEA الجزائر الخارجي المؤسسات العامة سنة 1986 قروضا بلغ مجموعه

36.8 دينار

الفصل الثاني: الإطار التطبيقي - دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة غرداية

كما ساهم في تحويل وتطهير حقول "حاسي الرمل - حاسي مسعود إنشاء أنابيب النفط " و الغاز ومصافي سكيكدة و أرزيو ومصانع البلاستيك والأسمدة في رزيو وسكيكدة وعنابة و سطيف . وبفضل التجربة الكبيرة أصبح BEA يساهم بأكثر من 85% في السوق الاقتصادية الجزائرية الخارجية وبذلك أصبح معهد حد معروف في المجتمعات المالية فهو مكلف بكافة الأمور المتعلقة بالتنظيم المالي التي تظهر في: عقد العلاقات مع الخارج فالبنك الجزائر الخارجي يفرض عليه أن يتضمن تذكرة للمعلومات التجارية للمؤسسات الخارجية التي تقبل التعامل مع الجزائر وذلك من خلال شبكاته العالمية أمية وفروعه المستقبلية في الجزائر والخارج وكذلك بواسطة خبرائه المتخصصين في الاقتصاد الخارجي وفي القول بأن الأخير يمكن BEA يعتبر كوصل لتنمية القدرات الاقتصادية الخارجية بين الجزائر والدول الأجنبية.

الفرع الأول : مصالح البنك الجزائري الخارجي:

أولا : مصلحة التجارة الخارجية

وتعد من أهم المصالح التي يعتمد عليها البنك الجزائر الخارجي وتساهم مساهمة كبيرة وفعالة في الأرباح التي يتحصل عليها البنك مقابل الخدمات التي يقوم بها والدور الذي تقوم به هذه المصلحة ينقسم إلى قسمين

1 - عمليات صندوق العملة الصعبة Operation de compte devise :

وهذه العملية تقتصر على:

Ouverture de compte devis فتح حساب جاري بالعملة الصعبة

-السحب Retrait

-الدفع. Versement.

-المنحة Allocation touristique

الفصل الثاني: الإطار التطبيقي – دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة غرداية

-التحويل Virement

-تكوين قصير المدى C.D/Formation court dure

2 - العمليات التجارية Les opération commerciales

وهذه العمليات تعتمد عليها مصلحة التجارة الخارجية بكثرة وتعود عليها بفوائد وأرباح كبيرة

وهذه الأخيرة تقتصر على:

-التوطين La domiciliation

-القرض الوثائقي Le crédit documentaire

-التحويل الوثائقي La remise documentaire

-التحويل الحر P.E Le virement Bancaire

- التصدير L export

ثانيا : مصلحة الاستثمارات:

إن النشاط الرئيسي للبنك الجزائري الخارجي هو منح القروض والائتمان أما الأولوية المعطاة للسيولة من الدرجة الأولى أو من الدرجة الثانية فالمقصود منها عملية توظيف بسيطة ذات عائد متواضع تضمن للبنك إمكانية السداد ومواجهة طلبات السحب بينما منح القروض فالأمر يتعلق بتوظيف حقيقي يحقق عائدا منسبا وخاصة تلك المتعلقة بالتجارة الخارجية ، فالقروض التي يمنحها البنك لعملائه يحصل في مقابلها على نسبة فائدة تسحب على أساس مدة وطبيعة وقيمة القرض.

والتي يمنحها BEA من 8.5% إلى 10.5%) وهذا كله يعبر عنه بالسياسة القرضية للبنك. ويتم تحليل القرار البنكي في موضوع القرض في مصلحة الاستثمارات وذلك بعد توفير كل من البيانات المطلوبة التي تكون ملف طلب

الفصل الثاني: الإطار التطبيقي - دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة غرداية

القرض يأخذ بعين الاعتبار كل ملف حيث يشرع المكلف بدراسة كل ملف وذلك من ناحية صلاحية وكذلك ناحية الإنتاجية الربح، قدرة المستثمر على إرجاع الأموال في المدة الزمنية المحددة وهذا يشرّد اتخاذ قرار منح أو رفض القرض على مستوى الوكالة التي توجد فيها مصلحة الاستثمارات عندما يتعلق الأمر بأصغر أو اخفض مبلغ قرض ويتضمن هذا المستوى:

-قرار منح القروض في إطار تشغيل الشباب ذات المبلغ أقل من 1.5 مليون دينار

-قرار منح القروض المتعلقة بالقطاع الخاص ذات المبلغ أو مليون دينار أقل يساوي 1 مليون دينار

ويشترط أن تكون مضمونة 100% بواسطة سندات الخزينة المرهونة والمحتفظة بها على الوكالة، وتتم الدراسة في هذا المستوى من طرف مجلس القرض للوكالة الاستثمارات ويعود آخر قرار المدير الوكالة.

وإذا كان القرض بمبلغ كبير وطويل المدى، فتكون دراسته على مستوى المديرية الجهوية ويعود آخر قرار للمدير الجهوي و إذا القرض أكبر ثمن من القرض المدروس على مستوى المديرية الجهوية فيكون دراسته على مستوى مديرية القرض للشركات الكبرى ومديرية القروض للمؤسسات المتوسطة والصغيرة ومقرها بالجزائر العاصمة.

وإذا تجاوز القرض مبلغ القرض المدروس على مستوى مديرية القروض للشركات الكبرى فإنه يدرس على مستوى المديرية العامة والتي مقرها بالجزائر العاصمة ويعود إلى أخذ القرار إلى مديرها.

الفصل الثاني: الإطار التطبيقي - دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة غرداية

المبحث الثاني: الاعتماد المستندي كآلية لتمويل التجارة الخارجية في بنك الجزائر الخارجي

المطلب الأول: الاعتماد المستندي وإجراءاته في بنك الجزائر الخارجي

تعتبر إجراءات الاعتماد المستندي في بنك الجزائر الخارجي (BEA) عملية دقيقة تخضع لمزيج من القوانين الدولية

(نشرة 600 لغرفة التجارة الدولية) والتشريعات الوطنية الصارمة التي يسهر بنك الجزائر المركزي على مراقبتها.

فيما يلي شرح مفصل للإجراءات والوثائق المتداولة داخل أروقة البنك:

1. المسار الإجرائي للاعتماد المستندي في BEA.

تمر العملية بأربع مراحل أساسية، تبدأ من نية الاستيراد وتنتهي باستلام البضاعة وتسديد الثمن:

أولاً: مرحلة التوطين البنكي (La Domiciliation)

لا يمكن فتح أي اعتماد مستندي في الجزائر دون المرور بهذه الخطوة القانونية.

1. يتقدم الزبون إلى وكالة BEA ومعه الفاتورة الشكلية (Facture Proforma) الأصلية.

2. يقوم البنك بالتأكد من أن السلعة غير محظورة وأن المستورد يملك سجلاً تجارياً سارياً.

3. يتم فتح ملف "توطين" ويمنح البنك للزبون رقم التوطين البنكي، وهو الرقم الذي سيرافقه في جميع المراسلات

مع الجمارك والبنك المركزي.

ثانياً: مرحلة طلب فتح الاعتماد (L'ouverture)

بعد التوطين، يطلب المستورد رسمياً من البنك فتح الاعتماد عبر ملء "نموذج طلب فتح اعتماد مستندي:"

الفصل الثاني: الإطار التطبيقي - دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة غرداية

- تحديد الشروط :يحدد الزبون شروط الشحن(Incoterms) ، تاريخ انتهاء الصلاحية، والمستندات المطلوبة من المصدّر.

- الدراسة الائتمانية :يقوم البنك بدراسة "الغطاء المالي". في الغالب، يطلب BEA من الزبون تحديد مبلغ مالي يعادل قيمة البضاعة بالدينار الجزائري كضمان.(Provision)

ثالثاً: مرحلة التبادل عبر نظام(SWIFT)

هنا ينتقل العمل من الجانب الورقي إلى الجانب الرقمي الدولي:

1. تقوم مصلحة العمليات الخارجية في البنك بصياغة رسالة. Swift MT 700.
2. تُرسل هذه الرسالة المشفرة إلى البنك المراسل (بنك المصدّر في الخارج).
3. بمجرد استلام البنك المراسل للرسالة، يقوم بإخطار المصدّر بأن "الاعتماد قد فُتح"، ليتسنى له البدء في شحن البضاعة.

رابعاً: مرحلة وصول المستندات والتسوية(Le Règlement)

1. بعد الشحن، يرسل المصدر الوثائق (بوليصة الشحن، الفاتورة النهائية...) إلى بنك الجزائر الخارجي.
2. التدقيق المستندي :يقوم موظفو BEA بفحص دقيق للوثائق للتأكد من مطابقتها الحرفية لشروط رسالة السويفت.
3. إذا كانت المستندات مطابقة، يقوم البنك بتحويل العملة الصعبة للمصدر وتسليم الوثائق الأصلية للمستورد ليتوجه بها إلى الجمارك لاستلام بضاعته.

2.النماذج والمستندات الأساسية (التي تظهر في الملاحق)

لكي تكون دراستك الميدانية مكتملة، يجب أن تشير إلى النماذج التالية التي يستخدمها بنك الجزائر الخارجي:

الفصل الثاني: الإطار التطبيقي – دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة غرداية

1. نموذج طلب فتح الاعتماد المستندي (Demande d'ouverture) وهو مطبوع خاص بالبنك يوقعه

الزبون، يتضمن كافة تفاصيل الصفقة.

2. رسالة السويفت (Swift MT 700) هي الوثيقة التقنية الأهم، وتعتبر بمثابة عقد إلكتروني دولي.

3. إشعار بالخصم (Avis de Débit) وثيقة تثبت اقتطاع العمولات البنكية ومبلغ الغطاء من حساب

الزبون.

4. رسالة إرسال المستندات (Bordereau d'envoi) وهي الورقة التي تأتي من البنك الأجنبي وتعدد

الوثائق المرسلة.

3. المخاطر والرقابة في BEA

بما أن بنك الجزائر الخارجي يتعامل بالعملة الصعبة، فإنه يطبق رقابة صارمة على:

- تطابق الأسعار: التأكد من أن السعر في الفاتورة يوافق الأسعار العالمية (لمنع تضخيم الفواتير).
- شهادة المطابقة: يطلب البنك غالباً شهادات تفتيش من شركات دولية (مثل SGS لضمان جودة السلع قبل الدفع).

• الاحتيالات (Discrepancies) في حال وجود أي اختلاف (حتى لو كان حرفاً واحداً) بين

المستندات ورسالة السويفت، يرفض البنك الدفع حتى يتم تصحيح الخطأ أو قبول الزبون للاحتياط.

المطلب الثاني: دراسة حالة عملية اعتماد مستندي بوكالة غرداية

معطيات الحالة الدراسية

- المستورد (الأمير بالفتح): مؤسسة "الجنوب للصناعات البلاستيكية" - مقرها المنطقة الصناعية بغرداية.
- المصدر (المستفيد): شركة "TEKNO-MACHINES" مقرها ميلانو، إيطاليا.
- البنك الفاتح: بنك الجزائر الخارجي - (BEA) وكالة غرداية (وكالة رقم 026).
- البنك المراسل: بنك - UniCredit إيطاليا.
- موضوع الصفقة: استيراد خط إنتاج آلي لإعادة تدوير البلاستيك.
- قيمة الصفقة 150,000 : يورو. (150,000 €)
- شرط التسليم) CFR Port d'Alger (Incoterms): التكلفة وأجور الشحن حتى ميناء الجزائر.

2. المراحل الزمنية والتقنية للعملية

المرحلة الأولى: التوظيف (05 جانفي 2026)

تقدم مسير المؤسسة إلى وكالة غرداية حاملاً الفاتورة الشكلية (Proforma) رقم 2026. TM12/قام موظف

مصلحة التجارة الخارجية بالوكالة ب:

- التأكد من مطابقة السجل التجاري للنشاط.

الفصل الثاني: الإطار التطبيقي – دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة غرداية

• منح رقم التوطين. DOM/026/2026/XXXX :

• فتح "ملف التوطين" الذي يحتوي على نسخة من الفاتورة واتفاقية الصرف.

المرحلة الثانية: فتح الاعتماد المستندي (10 جانفي 2026)

ملاً المستورد نموذج "طلب فتح اعتماد مستندي قطعي وغير قابل للإلغاء". في هذه المرحلة قامت الوكالة بـ:

• حجز غطاء مالي (Provision) بنسبة 100% من حساب المؤسسة بالدينار الجزائري (بسعر الصرف

السائد + هامش الأمان).

• اقتطاع عمولات الفتح. (Commissions d'ouverture).

• إرسال رسالة SWIFT MT 700 تتضمن الشروط التالية:

○ آخر تاريخ للشحن: 20 فيفري 2026.

○ تاريخ انتهاء صلاحية الاعتماد: 05 مارس 2026 بمقر بنك BEA.

المرحلة الثالثة: شحن البضاعة وإخطار المصدر

تلقى المصدر الإيطالي إشعاراً من بنكه (UniCredit) بفتح الاعتماد. قام بشحن الآلات من ميناء "جنوة" نحو

ميناء الجزائر بتاريخ 15 فيفري 2026.

المرحلة الرابعة: معالجة المستندات (25 فيفري 2026)

استلمت وكالة غرداية عبر البريد السريع الدولي ملفاً يحتوي على:

1. الفاتورة النهائية. (Commercial Invoice)

2. بوليصة الشحن (Bill of Lading) مؤشر عليها. "Freight Prepaid"

3. قائمة التعبئة. (Packing List)

الفصل الثاني: الإطار التطبيقي – دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة غرداية

4. شهادة المنشأ. (Certificate of Origin)

الإجراء المتخذ بالوكالة: قام المكلف بالعمليات بمطابقة الوثائق مع شروط السويفت (التحقق من الكميات، الأرقام،

التواريخ). لم يتم تسجيل أي "احتياط. (Discrepancy) "

المرحلة الخامسة: التسوية النهائية والتطهير

- سلمت وكالة غرداية المستندات الأصلية للمستورد ليتمكن من جمركة البضاعة.
- قام البنك بتحويل مبلغ 150,000 يورو للمصرف الإيطالي عبر نظام السويفت. (MT 103/202)
- تم "تطهير الملف (Apurement) "بعد تقديم المستورد لنسخة من نسخة الجمارك (D10) التي تثبت دخول البضاعة للتراب الوطني.

المطلب الثالث: تقييم دور الاعتماد المستندي في تمويل التجارة الخارجية

بعد دراسة المسار الإجرائي والحالة العملية في وكالة غرداية، يمكننا تقييم هذه الآلية من ثلاثة زوايا أساسية:

أولاً: مزايا الاعتماد المستندي (نقاط القوة)

- يعتبر الاعتماد المستندي الأداة المفضلة لدى زبائن بنك الجزائر الخارجي لعدة أسباب:
- الأمان المزدوج: يوفر الحماية للمستورد (بضمان عدم الدفع إلا بعد التأكد من الشحن) وللمصدر (بضمان الحصول على الثمن بمجرد تقديم المستندات).
- الامتثال للقواعد الدولية: استناد البنك إلى نشرة UCP 600 يقلل من النزاعات القانونية ويجعل المعاملات مع الموردين الأجانب أكثر سلاسة.

الفصل الثاني: الإطار التطبيقي - دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة غرداية

- أداة تمويلية: يمنح البنك لزبائنه في غرداية إمكانية فتح الاعتماد "بآجال دفع" (Usance)، مما يسمح للمستورد ببيع بضاعته في السوق المحلية قبل تسديد ثمنها للمورد الأجنبي.
- تسهيل الجمركة: تعتبر المستندات الصادرة والمعالجة عبر بنك BEA وثائق رسمية معترف بها لدى الجمارك الجزائرية، مما يسهل عملية "تطهير الملفات".

ثانيا: الصعوبات التي تواجه تطبيقه (نقاط الضعف/التحديات)

من خلال المعاينة الميدانية في وكالة غرداية، تبرز بعض العوائق:

1. التعقيد المستندي: أي خطأ إملائي بسيط أو عدم تطابق في الأرقام بين الفاتورة وبوليصة الشحن (Discrepancies) - يؤدي إلى تأخير تسليم البضاعة وتراكم مصاريف الميناء (Demurrage).
2. التكاليف المرتفعة: العملات البنكية التي يطبقها بنك الجزائر الخارجي (عمولة الفتح، عمولة التعديل، عمولة التغطية، مصاريف السويفت) قد تكون مرهقة للمؤسسات الصغيرة والمتوسطة.
3. صرامة قانون الصرف: القيود التي يفرضها بنك الجزائر المركزي على تحويل العملة الصعبة تجعل الإجراءات الإدارية طويلة ومعقدة مقارنة بالبنوك العالمية.
4. المخاطر التكنولوجية: الاعتماد الكلي على نظام السويفت يتطلب يقظة دائمة ضد الاختراقات أو الأخطاء التقنية.

ثالثا: مقترحات لتحسين فعالية الاعتماد المستندي في بنك BEA

لتعزيز دور هذه الآلية في وكالة غرداية وبنك الجزائر الخارجي بصفة عامة، نقترح ما يلي:

الفصل الثاني: الإطار التطبيقي - دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة غرداية

- على مستوى البنك (الوكالة):
 - التحول الرقمي: الإسراع في تبني "الاعتماد المستندي الإلكتروني (e-UCP)" لتقليل الوقت المستغرق في إرسال وفحص الوثائق الورقية.
 - الاستشارة القبلية: قيام موظفي الوكالة بمراجعة مسودات العقود (Drafts) مع الزبائن قبل الفتح الرسمي لتفادي الأخطاء المستندية مستقبلاً.
 - سياسة تسعير مرنة: تخفيض العمولات للزبائن الأوفياء أو للمؤسسات الإنتاجية التي تساهم في تقليص فاتورة الاستيراد.
- على مستوى المنظومة البنكية والزبائن:
 - تكوين الزبائن: تنظيم أيام دراسية لمعاملين الاقتصاديين في منطقة غرداية لتعريفهم بآليات التجارة الخارجية وكيفية صياغة الفواتير الشكلية بدقة.
 - تطوير نظم الدفع: تفعيل أدوات تمويل بديلة إلى جانب الاعتماد المستندي، مثل "التخصيم الدولي" (International Factoring) لتنويع الخيارات أمام المصدرين والمستوردين.

خلاصة الفصل

إن تجربة بنك الجزائر الخارجي بوكالة غرداية تظهر أن الاعتماد المستندي، رغم تعقيداته الإجرائية وتكاليفه، يظل الوسيلة الأكثر ضماناً لاستقرار المبادلات التجارية الدولية في الجزائر. وتتوقف فعاليته القصوى على مدى قدرة البنك على الموازنة بين "الرقابة الصارمة" و"السرعة في التنفيذ".

الخلاصة

الخاتمة:

في ختام هذه الدراسة التي تناولت موضوع "تمويل التجارة الخارجية: دراسة حالة بنك الجزائر الخارجي وكالة غرداية"، يمكن القول إن العمليات المصرفية الدولية لم تعد مجرد خدمات ثانوية، بل أصبحت المحرك الأساسي لتدفق السلع والخدمات عبر الحدود. ومن خلال الجمع بين الإطار النظري للموضوع والدراسة التطبيقية الميدانية، توصلنا إلى مجموعة من الاستنتاجات والتوصيات.

أولاً: نتائج الدراسة

أظهرت الدراسة أن بنك الجزائر الخارجي (وكالة غرداية) يلعب دوراً محورياً في دعم الاقتصاد المحلي بالمنطقة، وذلك من خلال توفير آليات تمويلية توازن بين حاجة المستورد للأمان وحاجة المورد للضمان. وتبين أن الاعتماد المستندي يظل الأداة الأكثر سيطرة وفعالية في الوكالة، رغم وجود وسائل أخرى، وذلك نظراً للحماية القانونية والتقنية التي يوفرها في ظل تقلبات الأسواق الدولية.

ثانياً: اختبار الفرضيات

بناءً على ما تم لمسه في الجانب التطبيقي، يمكننا الإجابة على فرضيات البحث كما يلي:

• **الفرضية الأولى:** "تعتبر البنوك التجارية الوسيط الذي لا يمكن الاستغناء عنه في التجارة الدولية) – "تم

إثبات صحتها؛ حيث تبين من خلال دراسة الحالة أن البنك هو الطرف الوحيد القادر على فحص

المستندات تقنياً وإدارة مخاطر الصرف وتوفير نظام السويفت العالمي للتواصل المالي.

• **الفرضية الثانية:** "بعد الاعتماد المستندي الآلية الأكثر استخداماً وتفضيلاً لدى زبائن وكالة غرداية) – "تم

إثبات صحتها جزئياً؛ فبالرغم من كونه الأكثر أماناً، إلا أن بعض الزبائن يجدون صعوبة في توفير "الغطاء

المالي" الكامل الذي يطلبه البنك أحياناً، مما يدفعهم للمطالبة بتسهيلات ائتمانية أوسع.

• الفرضية الثالثة: هناك جملة من العوائق الإدارية والتقنية قد تحد من فعالية هذه العمليات) – "تم إثبات

صحتها)؛ فقد كشفت الدراسة الميدانية أن بطء الإجراءات الإدارية المرتبطة بالتوطين البنكي وصرامة قوانين

الصرف، بالإضافة إلى وقوع الزبائن في أخطاء مستندية، هي عوامل تزيد من تكلفة ووقت العملية التمويلية.

ثالثا: التوصيات والاقتراحات

في ضوء النتائج المتوصل إليها، نتقدم بالمقترحات التالية:

1. تبسيط المساطر الإدارية: العمل على تقليل الوثائق المطلوبة في مرحلة التوطين البنكي لتسريع وتيرة

العمليات الدولية.

2. تعزيز الثقافة البنكية: ضرورة قيام وكالة غرداية بتنظيم دورات إعلامية لزبائنها (المستوردين والمصدرين) حول

كيفية إعداد المستندات التجارية لتجنب "الاحتياطات" التي تعرقل الدفع.

3. عصنة الأنظمة: الاستثمار في الأنظمة المعلوماتية التي تسمح للزبون بتتبع ملفه التجاري عبر الإنترنت (E-

Banking) دون الحاجة للتنقل المستمر للوكالة.

4. تخفيف الأعباء المالية: مراجعة سلم العملات البنكية المطبقة على الاعتمادات المستندية، خاصة

للمؤسسات الناشئة والإنتاجية في منطقة غرداية.

إن تمويل التجارة الخارجية في الجزائر يمر بمرحلة انتقالية نحو الرقمنة والانفتاح الاقتصادي، ويبقى نجاح بنك الجزائر

الخارجي في هذا الرهان مرتبطاً بمدى قدرته على عصنة خدماته وتطوير مهارات موارده البشرية لمواكبة المعايير البنكية

العالمي

قائمة المراجع

قائمة المصادر والمراجع:

أولاً: الكتب

1. أسعد حميد العلي، الإدارة المالية: الأسس العلمية والتطبيقية، عمان، الأردن: دار وائل للنشر والتوزيع، الطبعة الأولى، 2010.

ثانياً: الأطروحات والرسائل الجامعية (Theses & Dissertations)

1. أسامة بن بجة، دور البنك في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس في علوم التسيير (تخصص مالية)، معهد علوم التسيير، جامعة الدكتور يحيى فارس بالمدينة، الجزائر، 2012.
2. بوكونة نورة، تمويل التجارة الخارجية في الجزائر: تحليل اقتصادي، رسالة ماجستير في العلوم الاقتصادية (فرع التحليل الاقتصادي)، كلية العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر، 2011-2012.
3. حكيمة سبع، آليات تمويل التجارة الخارجية في ظل تقلبات أسعار الصرف، رسالة ماجستير في العلوم التجارية (تخصص تجارة دولية)، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير، جامعة الشهيد حمة لخضر بالوادي، الجزائر، 2015.
4. خليفي زوهير، وشرقي جلول، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس في العلوم الاقتصادية والعلوم التجارية وعلوم التسيير (تخصص مالية ومحاسبة)، جامعة الدكتور يحيى فارس بالمدينة، الجزائر، 2012.
5. سحر عبد القادر عبد الدائم، التمويل المصرفي وأثره على التجارة الخارجية في السودان، رسالة ماجستير في التجارة، كلية الدراسات العليا والبحث العلمي، جامعة شندي، السودان، 2016.

6. شايب جميلة، طرق تمويل التجارة الخارجية، مذكرة ليسانس (تخصص نقود وبنوك مالية)، معهد العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، 2008.

7. نسيم خيلي، وسميرة بورايع، تمويل التجارة الخارجية عن طريق الاعتماد المستندي، مذكرة ليسانس (تخصص نقود، مالية وبنوك)، كلية العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الدكتور يحيى فارس بالمدينة، الجزائر، 2012.

ثالثاً: المقالات والمجلات العلمية

1. إسماعيل قرينات، ومحمد سفير، "آليات ترقية التجارة الخارجية في الجزائر"، مجلة الاقتصاد الجديد، المجلد 14، العدد 01، الجزائر، 2023.

2. صورية شواحي، "واقع وسائل الدفع التقليدية والإلكترونية في ولاية عين الدفلى: دراسة ميدانية لعينة من البنوك"، مجلة إدارة الأعمال والدراسات الاقتصادية، المجلد 09، العدد 02، الجزائر، 2024.

3. مصطفى أمين بوحاري، "الهيئات المتدخلة في تنظيم قطاع التجارة الخارجية"، المجلة الأكاديمية للبحوث القانونية والسياسية، المجلد (غير محدد)، العدد (غير محدد)، الجزائر، 2022. يرجى إضافة المجلد والعدد لهذا المقال إذا توفرا لديك.

رابعاً: المطبوعات والمحاضرات الجامعية

1. أكبر عمر محي الدين الجباري، محاضرات في التمويل الدولي، الأكاديمية العربية المفتوحة في الدنمارك، 2009.

2. خبازي ف.ز، محاضرات في مقياس تمويل التجارة الخارجية، مطبوعة موجهة لطلبة السنة الثالثة (تخصص مالية وتجارة دولية)، السنة الجامعية 2024/2023.

3. قسم العلوم الاقتصادية (جامعة جيجل)، إدارة المخاطرة المالية في التجارة الدولية، محاضرات مطبوعة، كلية العلوم الاقتصادية والتجارية وعلوم التسيير (تخصص اقتصاد دولي)، جامعة محمد الصديق بن يحيى، جيجل، الجزائر، 2024.

4. وليد حفاف، مطبوعة دروس في مقياس تقنيات تمويل التجارة الدولية، قلمة، الجزائر: جامعة 08 ماي 1945، السنة الجامعية 2020-2021.

الجمهورية الجزائرية الديمقراطية الشعبية
وزارة التعليم العالي والبحث العلمي

Université de Ghardaïa
Faculté des sciences Economiques,
Commerciales et sciences de Gestion
Département des Sciences
Commerciales



جامعة غرداية
كلية العلوم الاقتصادية، التجارية
وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية

شهادة التصحيح

بتاريخ 2026/06/07 شهد الأستاذ(ة): خطوي منير

بصفته مشرفا ومقررا في لجنة مناقشة مذكرة ليسانس

للطالبة: بوميدونة إيمان، زيدان شيماء دفعة الموسم الجامعي 2026/2025

بأن المذكرة المعنونة ب: دور البنوك في تمويل التجارة الخارجية دراسة حالة البنك الجزائري الخارجي والتي تمت مناقشتها ضمن متطلبات نيل شهادة ليسانس أكاديمي في شعبة العلوم التجارية، تخصص: مالية وتجارة دولية قد تم تصحيحها من طرف الطالبة، وهي صالحة للإيداع النهائي.

إمضاء الأستاذ المكلف بمتابعة التصحيح

