

جامعة امحمد بوقرة بومرداس
كلية العلوم الاقتصادية، والتجارية وعلوم التسيير
قسم العلوم التجارية



مذكرة تخرج مقدمة ضمن متطلبات لنيل شهادة الماستر
بتخصص: مالية وتجارة دولية

الموضوع:

تمويل عمليات التجارة الخارجية للمؤسسات الاقتصادية دراسة حالة مؤسسة

EURL TPSSA TECHNOLOGY

تحت إشراف الأستاذ(ة):
بوعريوة.ربيع

من إعداد الطلبة:
سليمانى رفيق
بركون زكرياء

دفعة 2022
السنة الجامعية: 2022/2021



السَّلَامُ عَلَيْكُمْ وَرَحْمَةُ اللَّهِ وَبَرَكَاتُهُ

الإهداء

إلى من ضحى بعمره وفعل المستحيل لكي يرانا على ما نحن عليه اليوم

عماد بيتنا وحصنه المنيع .. "أبي"

الى والدتي حفظها الله ورعاها.

الى إخوتي سليم، أمين ولطفي

الى سيليا....

لهؤلاء جميعا أهدي هذا العمل المتواضع.

كلمة شكر وعرفان

نحمد الله سبحانه وتعالى الذي سير لنا الظروف وانعم علينا بالقوة والصبر حتى وصلنا إلى ما نحن عليه. ونشكره على نعمة العقل التي أوصلتنا إلى هذا المستوى.

نتقدم بالشكر الخالص إلى الأستاذ المؤطر بوعريوة الربيع، الأستاذة شيخي خديجة والأستاذ جمعاسي إبراهيم على النصائح والتوجيهات طيلة مدة البحث.

وكل من ساهم في إنجاز هذا العمل من قريب أو من بعيد.

المقدمة العامة

الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية وتمويلها.

المبحث الأول: عموميات حول التجارة الخارجية

المطلب الأول: تعريف التجارة الخارجية وأسباب قيامها

المطلب الثاني: عمليات التجارة الخارجية (إجراءات التصدير والاستيراد)

المطلب الثالث: الأطراف المتداخلة وسياسات التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: تمويل المؤسسات الاقتصادية في الجزائر.

المطلب الأول: نبذة تاريخية حول تطور المؤسسات الاقتصادية في الجزائر.

المطلب الثاني: مفهوم التمويل وأهميته.

المطلب الثالث: العوامل المحددة للمزيج التمويلي

المبحث الثالث: مصادر التمويل من خلال حقوق الملكية.

المطلب الأول: التمويل الذاتي

المطلب الثاني: التمويل بالأسهم العادية

المطلب الثالث: التمويل بالأسهم الممتازة.

المبحث الرابع: مصادر التمويل من خلال الالتزامات المالية.

المطلب الأول: الائتمان التجاري

المطلب الثاني: التمويل بالسندات

المطلب الثالث: التمويل بالقروض المصرفية.

الفصل الثاني: طرق تمويل التجارة الخارجية

المبحث الأول: التمويل قصير الأجل

المطلب الأول: التحصيل المستندي

المطلب الثاني: تحويل الفاتورة

المطلب الثالث: خصم الكمبيالة المستندية

المطلب الرابع: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير.

المبحث الثاني: التمويل المتوسط والطويل الأجل

المطلب الأول: قرض المورد

المطلب الثاني: قرض المشتري

المطلب الثالث: التمويل الجزافي.

المطلب الرابع: الاعتماد المستندي

المبحث الثالث: التقنيات المستحدثة لتمويل المؤسسات الاقتصادية.

المطلب الأول: التمويل بتقنية التمويل التاجيري

المطلب الثاني: التمويل بتقنية رأس المال المخاطر

المطلب الثالث: التمويل بتقنية تمويل المشروع.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية.

المبحث الأول: التقديم العام لمؤسسة صناعة مواد التغليف والتعبئة EURL TPSSA

المطلب الأول: نظرة عامة عن مؤسسة تي بي أس أس أ تكنولوجي

المطلب الثاني: الهيكل التنظيمي لشركة صناعة مواد التغليف و التعبئة تي بي أس أس أ

المطلب الثالث : تحليل الهيكل التنظيمي و كيفية سير سيرورة العمل المديرية العامة

المبحث الثاني : واقع وظيفه التمويل في مؤسسة صناعة مواد التغليف و التعبئة

المطلب الأول : التعريف بالمصلحة المستقبلية " مصلحة التموين "

المطلب الثاني : مراحل عملية التموين في المؤسسة محل الدراسة

المطلب الثالث : خطوات و اجراءات عملية الاستراد في مؤسسة صناعة مواد التغليف و التعبئة

خاتمة عامة.

قائمة المراجع والمصادر.

قائمة الجداول والملاحق:

شكل رقم 01 يوضح مراحل تكوين التمويل الذاتي

شكل رقم 02 يوضح مراحل و سير عملية قرض المورد.

شكل رقم 03 مخطط يوضح الشروط العامة لقرض المشتري

شكل رقم 04 الهيكل التنظيمي للمؤسسة محل الدراسة

مقدمة

مقدمة عامة.

تلعب التجارة الدولية دورا هاما في معظم الاقتصاديات الدولية حيث توفر للاقتصاد ما يحتاج إليه من سلع وخدمات غير متوفرة محليا من خلال نشاط الاستيراد وفي نفس الوقت تمكنه من التخلص مما لديه من فائض من السلع والخدمات المختلفة من خلال نشاط التصدير .

وزمنيا تعد التجارة الدولية من أهم أقدام العلاقات الخارجية بين الجماعات الدولية والتي تطورت تطورا كبيرا في الساحة العالمية لازدياد الحاجات العالمية للتبادل السلعي والخدمي مما زاد في دائرة المشاركين في هذا المجال.

ينتج عن أنشطة المؤسسة مجموعة من الاحتياجات المالية بسبب تفاعل المؤسسة مع مجموعة من العناصر التي تتعامل معها بشكل مباشر أو غير مباشر ويتغير هذا الاحتياج بتغير مراحل عمر المؤسسة وهنا تكون الاحتياجات عبارة عن تلك الأموال اللازمة للتشغيل أو لمواجهة الطوارئ أو لتمويل التوسعات أو الحصول على استثمارات جديدة وعلى هذا الأساس فان هيكل تمويل المؤسسة يعتمد على المصادر المتاحة في الأسواق والبيئة المالية التي تتواجد فيها المؤسسة وكلفة المصدر المقترح مقارنة بالمصادر الأخرى مع العائد على الاستثمار وكذلك فترة التسديد وعلاقتها بالتدفقات النقدية المتوقعة.

شغل السلوك التمويلي اهتمام الباحثين والمفكرين في مجال الإدارة المالية باعتباره من أصعب القرارات المالية التي تمارسها المؤسسة لارتباطه بالهدف الأساسي لوجودها وهو تعظيم قيمتها من اجل البقاء والاستمرارية في اقتصاديات الأعمال وهو مصطلح يعمل على إيجاد الطريقة المناسبة لتمويل أصول المؤسسة من خلال الجمع بين الأموال الخاصة والديون من اجل صياغة الهيكل التمويلي الأمثل والظاهر أن هناك عدة تقنيات للتمويل في هذا الباب منها القصيرة ومنها الطويلة والمتوسطة الأجل وكلا منهما تحكمها عدة شروط وتتطلب توفر ظروف معينة حتى يتمكن الطرفان من استخدامها ضف إلى ذلك أن لكل منها مزايا وعيوب تؤثر إلى درجة معينة في المفاضلة بينها.

ومن خلال كل ماسبق ذكره فان الإشكالية التي يمكن طرحها تتمثل في: ماهي التقنيات المستخدمة لتمويل المؤسسات الاقتصادية في إطار التجارة الدولية.

وتتدرج تحت هذه الإشكالية مجموعة من الأسئلة الفرعية التي تشكل مضمون الفصول المتناولة في هذه المذكرة وهي: ماهو مفهوم التجارة الدولية وماذا نقصد بالتمويل؟ ماهية تمويل

المؤسسات الاقتصادية؟ ماهو واقع تمويل المؤسسات الاقتصادية في الجزائر؟ فيما تتمثل أهم تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل؟

للإجابة على التساؤلات المطروحة أعلاه يمكننا وضع الفرضيات التالية:

التجارة الدولية هي المعاملات التجارية الدولية المتمثلة في انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة.

التجارة الخارجية تعتمد على طرق تمويلية طويلة ومتوسطة وقصيرة الأجل.

هناك عدة طرق لتمويل التجارة الدولية منها الاعتماد المستندي أداة تمويل في معاملات التجارة الدولية وهو من التقنيات الشائعة الاستعمال.

أهمية البحث: تتجلى أهمية هذا الموضوع كونه يقدم المبادئ الأساسية للتجارة الخارجية وتقنيات تمويلها التي تعتبر العصب الأساسي في كل عملية تجارية دولية وحتى محلية بالإضافة إلى إظهار دور البنوك التجارية في عملية التمويل.

منهج البحث: لتحقيق هدف البحث والإجابة عن الإشكالية المطروحة اخترنا إتباع المنهج الوصفي عند استعراضنا الجانب النظري للتجارة الخارجية كما استخدمنا المنهج التحليلي خلال تطرقنا لآليات التمويل في التجارة الخارجية وكذا في دراسة الحالة.

صعوبات البحث: تلقيت بعض الصعوبات لانجاز هذا البحث المتواضع والمتمثلة في: صعوبة في إدارة الوقت كوني اعمل كإطار في الإدارة الجزائرية. نقص التأطير من طرف الجامعة، ومشاكل بيروقراطية داخل الجامعة.

دراسات سابقة:

لقد وردت العديد من البحوث والدراسات التي تناولت موضوع تمويل عمليات التجارة الخارجية والتي كان التركيز في معظمها على تقنيات التمويل، ومن أهم الدراسات مايلي:

دراسة الباحثة بن طلحة صليحة سنة 2008 المقدمة لنيل شهادة الدكتوراة في العلوم الاقتصادية وعلوم التسيير، جامعة الجزائر بعنوان "تمويل المؤسسة الاقتصادية وفق الميكانيزمات الجديدة في الجزائر في اطار الاصلاحات الاقتصادية".

دراسة بوكونة نورة 2012 "تمويل التجارة الخارجية في الجزائر".

مذكرة ماجستير تخصص نقود وتمويل كلية العلوم الاقتصادية والتسيير، جامعة بسكرة 2008 بعنوان "تقنيات التسوية قصيرة الاجل في المبادلات التجارية الدولية دراسة حالة الاعتماد المستندي بالبنك الخارجي الجزائري".

الفصل الأول: عموميات حول التجارة الخارجية وتمويلها

تمهيد:

اصبح لزاما على كل دولة اقامة علاقات تجارية دولية وذلك في ظل التطورات السريعة التي تشهدها الساحة الاقتصادية العالمية، حيث تلعب التجارة الخارجية دورا مهما في معظم الاقتصاديات من خلال ماتوفر للاقتصاد العالمي ما يحتاج اليه من سلع وخدمات غير متوفرة محليا من خلال نشاط الاستيراد، وفي نفس الوقت تمكن من تصريف الفائض من المنتجات من خلال التصدير، لهذا اصبح ضروريا تسهيل وتطوير التجارة الخارجية وللتخفيف من العراقيل التي تواجهها من خلال الوسائل المستخدمة فيها والبحث عن افضل طرق التبادل التجاري التي تفيد كل اطراف التبادل، لذلك فهي تحتاج الى تمويل دائم يضمن استمرارها.

تلجأ معظم المؤسسات سواء كانت مصدرة أو مستوردة إلى النظام البنكي الذي يمنحها عدة امتيازات من اجل السير الحسن للمعاملات التجارية، وذلك من خلال إجراءات وقواعد متفق عليها وقوانين تحكم هذا التبادل، لذا سيتم تقسيم هذا الفصل إلى اربع مباحث كما يلي:

المبحث الاول: عموميات حول التجارة الخارجية.

المبحث الثاني: تمويل المؤسسات الاقتصادية.

المبحث الثالث: مصادر التمويل من خلال حقوق الملكية

المبحث الرابع: مصادر التمويل من خلال الالتزامات المالية.

المبحث الاول: عموميات حول التجارة الخارجية.

مهما اختلفت النظم السياسية في دول العالم المختلفة فانها لا تستطيع إتباع سياسة الاكتفاء الذاتي بصورة كاملة ولفترة طويلة من الزمن ذلك ألن إتباعها يضطر الدولة أن تنتج كل إحتياجاتها رغم أن ظروفها الاقتصادية والجغرافية قد لاتمكنها من ذلك ، ومهما يكون ميل أي دولة أن تعيش هذه السياسة فإنها لا تستطيع أن تعيش في عزلة عن الدول الأخرى و بالتالي فان التجارة الخارجية هي "عملية التبادل التجاري في السلع والخدمات وغيرها من عناصر الانتاج المختلفة بني عدة دول بهدف تحقيق منافع متبادلة لأطراف التبادل.

المطلب الاول: تعريف التجارة الخارجية واسباب قيامها.

للتجارة الخارجية عدة تعاريف¹؛ و هذا ما سنتطرق اليه و هذا بهدف إظهار مدى أهميتها و مكانتها الضرورية و الفعالة لمختلف المعاملات الاقتصادية.

تعرف التجارة الخارجية على أنها: "أحد فروع علم الاقتصاد التي تختص بدراسة المعاملات الاقتصادية الدولية، متمثلة في حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال بين الدول المختلفة، فضلا عن السياسات التجارية التي تطبقها دول العامل للتأثير في حركاتها".
والمفهوم العام للتجارة الخارجية هو أنها: "تعرب عن المعاملات التجارية في صورها الثلاثة المتمثلة في انتقال السلع والأفراد ورؤوس الأموال، تنشأ بين أفراد يقيمون في وحدات سياسية مختلفة² أو بني حكومات أو منظمات اقتصادية تقطن في وحدات سياسية مختلفة".

كما أن هناك من يعرف التجارة الخارجية على أنها مجموعة من الصادرات و الواردات المنظورة و غير المنظورة.

تعريف عام: من خلال التعارف السابقة نستنتج أن التجارة الخارجية هي عبارة عن مجموعة من المبادلات الاقتصادية ذات الصبغة التجارية بين مختلف الدول المتواجدة في وحدات سياسية مختلفة، بحيث يتم من خلالها انتقال السلع و الخدمات و رؤوس الأموال.

صفصاف تيزيري ،دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص بنوك و أعمال، جامعة الطاهر موالي، سعيده، الجزائر 2009 ص22
قابل محمد صفوت، نظريات وسياسات التجارة الخارجية، دار وائل للنشر و التوزيع، عمان، الأردن 2010 ص50،²

أسباب قيام التخصص في التجارة الخارجية :¹

يمكن تلخيص أهم أسباب التجارة الخارجية إلى النقاط التالية

- ✓ عدم التوزيع المتكافئ لعناصر الإنتاج بين دول العالم، مما ينتج عنه عدم قدرة الدولة على تحقيق الاكتفاء الذاتي من السلع المنتجة محليا.
- ✓ تفاوت تكاليف وأسعار عوامل الإنتاج والأسعار المحلية لكل دولة مما يؤدي إلى انخفاض تكاليف للسلعة في دولة ما مقارنة مع ارتفاع هذه التكاليف لإنتاج نفس السلعة في دولة أخرى.
- ✓ اختلاف مستوى التكنولوجيا المستخدمة لكل دولة من دول العالم حيث ان ارتفاع مستوى التكنولوجيا تؤدي إلى الجودة في الإنتاج والاستغلال الأمثل للموارد الاقتصادية.
- ✓ الفائض في الإنتاج المحلي الذي يتطلب البحث عن أسواق خارجية لتسويقه بشرط توفر كافة الظروف الملائمة للطلب على الإنتاج عالميا.
- ✓ السعي إلى زيادة الدخل القومي اعتمادا على الدخل المتحقق من التجارة الخارجية وهذا بهدف دفع مستوى المعيشة محليا وتحقيق الرفاه الاقتصادي.
- ✓ اختلاف الميول والأذواق والمواصفات الإنتاجية المتميزة للمستهلكين من أجل تحقيق أقصى منفعة ممكنة منها.
- ✓ الأسباب الاستراتيجية والسياسية المتمثلة في تحقيق النفوذ السياسي.

المطلب الثاني: عمليات التجارة الخارجية

لقد اتسع الاهتمام بالعلاقات الاقتصادية الدولية بحيث صارت المنشآت المحلية أكثر اندماجا في الاقتصاد الدولي، وأصبح الاقتصاد العالمي يعتمد أكثر على بعضه البعض، مما يشجع هذا بدوره عمليات التبادل التجاري بين مختلف الدول على أساس عمليات الاستيراد والتصدير بطرق منظمة وإجراءات محددة تقوم بها إدارة معينة وهي إدارة الجمارك. سنتناول في هذا المطلب إجراءات التصدير وإجراءات الاستيراد.

الفرع الأول : إجراءات التصدير.

- 1- اتخاذ القرار: يتم اتخاذ قرار التصدير بعد تحديد الأسواق المستهدفة والمحتمل التعامل معها في الدول الخارجية بمجموعة من الإجراءات أهمها¹:

حسام علي داود، اقتصاديات التجارة الحرة، دار المسيرة للنشر والتوزيع، عمان طبعة الأولى 2002 ص16¹

✓ البدء في التخطيط بحملات ترويجية وإعلانية عن البضاعة في السوق المستهدف وذلك لبناء إدراك عنها لدى المستهلك وخاصة إذا كانت هذه السلعة تطرح في هذه الأسواق لأول مرة .

✓ إرسال عينات من السلع التصديرية إلى الأسواق الخارجية سواء عن طريق فروع الشركات المصدرة أو عن طريق المكاتب الخارجية أو عن طريق إرسال مندوبي البيع للاتصال مباشرة بالعملاء وعادة ما تكون هذه العينات مصحوبة بعروض كتابية مبينا بها مدة سريان هذه العروض والشروط المطلوبة وكذلك الأسعار التي سيتم الاتفاق عليها وعلى طريقة الدفع .

✓ القيام باستفسار منذ البداية عن أية عوائق حكومية وقد تفرض على البضاعة المصدرة كطريقة التغليف أو مواصفات الإنتاج أو كمية الإنتاج أو أية تحفظات أخرى .

✓ الحصول على رخصة للتصدير من قبل الجهات المعنية، ورخصة التصدير شخصية وتصدر باسم مقدم الطلب، ولا يجوز تعديلها باسم شخص آخر وتحويلها للغير .

2- الإستراتيجية : تقوم الشركة ببناء إستراتيجية تتضمن دراسة العروض التي تم استلامها والرد عليها من المستوردين وذلك لعمل قائمة بأسماء المستوردين والشروط المطلوبة والتسهيلات الممكنة بحيث يمكن أيضا إجراء مفاوضات بناء على هذه المعلومات مع المستوردين الممكن التعامل معهم بما يتناسب مع مصلحة الشركة وتحقيق أهدافها .

وفي هذه المرحلة يبدأ المصدر أيضا بإعداد وتجهيز البضاعة حسب شروط العروض التي تم استلامها ومن الممكن تنفيذها ،أي البرمجة الفعلية لأهداف واستراتيجيات الشركة والشروط التي تم التوصل إليها لغايات الاتفاق النهائي مع المستورد .

3- العقد: بناء على إمكانيات الشركة وأهدافها وبعد الانتهاء من المفاوضات (الشراء والبيع) يتم تثبيت بنود الاتفاق التي تم التوصل إليها في صورة عقد تجاري يلزم الطرفين في تنفيذ بنوده.

4- إعداد المستندات المبدئية لإتمام التصدير : ويمكن إجمال هذه المستندات في ما يلي :

- ✓ إصدار الفاتورة الأولية : بعد استلام أمر الشراء يقوم المصدر بإعداد الفاتورة المبدئية للبضاعة المطلوبة وفق الشروط المتفق عليها وتحتوي عادة هذه الفاتورة على اسم العميل المرسل إليه البضاعة ، البلد المصدر إليها ، الكمية ، الصنف ، السعر القيمة الإجمالية ، نوع العملة ، طريقة الشحن ، طريقة الدفع ، ثم ترسل هذه الفاتورة وصورا عن شهادة المنشأ وقوائم التعبئة إلى المستورد طالبا منه متابعة الإجراءات الرسمية والائتمانية المتفق عليها .
- ✓ قائمة التعبئة: وهي عبارة عن كشف تفصيلي عن أرقام الطرود وصفتها وكميات البضائع المعبأة في كل الطرود والأوزان القائمة والمصادقية.
- ✓ شهادة صحية: وتصدر عن الحجر الصحي بعد التحقق من أنها مطابقة لشروط التصدير في دولة المصدر .
- ✓ إذن الشحن : ويصدر التوكيل الملاحي ، ويعتبر بمثابة أمر من التوكيل الملاحي لقبطان الباخرة باستلام البضائع المطلوب شحنها على الباخرة .

5- إعداد المستندات النهائية

- وهذه المستندات يتم إعدادها فور الانتهاء من إتمام عملية الشحن التي يجب على المصدر تقديمها للبنك فاتح الاعتماد إذا كانت طريقة الدفع عن طريق الاعتمادات المستندية وأهم هذه المستندات ما يلي:¹
- ✓ بوليصة الشحن : وتعتبر بمثابة إيصال من قبطان الباخرة أو الوكيل الملاحي بصفته وكيل عن مالك الباخرة يفيد استلامه للبضاعة وتعهده بتسليمها في ميناء التفريغ بنفس الحالة التي تم استلامها بها .
 - ✓ الفاتورة التجارية : يقوم المصدر بإصدار الفاتورة التجارية وقائمة التعبئة والتي تقدم نسخة منها إلى الشاحن لإصدار بوليصة الشحن استنادا إلى المعلومات الواردة فيها ، أما النسخة الأصلية فتقدم إلى الهيئات القنصلية مرفقة مع شهادات المنشأ والتي يتم المصادقة عليها أصوليا لغاية قبولها في بلد المستورد.

¹ جاسم محمد، مرجع سابق ذكره، ص 193

✓ مستندات ووثائق أخرى أهمها : قائمة التعبئة ، شهادة المنشأ ، وشهادة المعاينة ، وأية مستندات أخرى يطلبها المستورد من المصدر لإجراءات التخليص .

6- المتابعة والاتصال

إن مسؤولية المصدر قد تنتهي في إيصال البضاعة إلى بلد المستورد وربما إلى مخازنه وفي هذه المرحلة يقوم المصدر بمتابعة سير الرحلة ويبقى على اتصال مع وكلاء الشحن ومع المستورد باعتباره طرفاً آخر في تنفيذ العقد حتى استلامه للبضاعة وفي مكان التسليم المتفق عليه.

7 - الخطابات الختامية: بعد استلام المستورد لبضاعته ووفقاً للشروط المطلوبة يتبادل الخطابات الختامية مع المستورد إذناً بابتداء مرحلة عمل جديدة .

الفرع الثاني : إجراءات الاستيراد

- اتخاذ القرار: قرار الاستيراد يتم اتخاذه بناءً على مجموعة من المعلومات التي تفرضها طبيعة المشروع (تجاري أو صناعي) كذلك طبيعة السلعة و المواد التي يتم التعامل بها والمسموح التعامل بها وفقاً لقوانين الدولة فمثال هل الاستيراد من أجل عملية التصنيع أو الاستيراد لإعادة التصدير أو من أجل التوزيع والبيع في السوق المحلي ؟ لذا لابد من دراسة الطلب واحتمالات توقعه "التنبؤ به" وتحديد الطلب أيضاً يختلف باختلاف طبيعة المشروع ، فمثال إذا كان مشروعاً صناعياً يقوم بأعمال التصنيع فإن الطلب يمكن تقديره حسب الطرق التالية¹:

- دراسة السوق المحلي وحاجته لهذه السلعة في الوقت الحالي والمستقبل عن طريق القيام ببحوث السوق.

- طلبات الزبائن الذين يزورون المصنع أو معارضه.

- جداول الإنتاج ومعدل دوران المخزون .

- من خلال العطاءات التي تطرحها بعض المنشآت العامة أو الخاصة يمكن التعرف على المواد المطلوبة ومواصفاتها.

- دراسة أسواق التصدير : وفي هذه المرحلة يتم البحث عن مصادر التوريد المناسبة في الأسواق الخارجية ، ومن أهم مصادر الحصول على أسماء الموردين ومعلومات عنهم :

¹ جاسم محمد، مرجع سابق ذكره، ص 195

الملحقون التجاريون لسفارات بعض الدول التي تصدرها الشركات العالمية ،أو عن طريق وزارة الصناعة والتجارة ، والغرف التجارية.

وتجري دراسة مفصلة لأسواق الموردين من اختيار الموردين المناسبين والمؤهلين للتوريد ، وكذلك يجري الاتصال مع الموردين الذين تم اختيارهم وطلب عروضهم وبيان شروط البيع والتسليم والدفع وربما يطلب منهم أحيانا عينات من السلع التي ينتجونها .

- الإستراتيجية: بعد استلام العروض المطلوبة من الموردين تبدأ الشركة بوضع إستراتيجية الاستيراد معتمدة في ذلك على بعدين الأول طبيعة السوق المحلية وقدرته الاستيعابية وحاجته لهذه السلع ، والآخر إمكانات وموارد الشركة ومدى قدرتها على التفاوض وقبول شروط الموردين سواء الإمكانات المالية أو التسويقية أو أي عناصر أخرى.

- التفاوض: التفاوض مسألة هامة وضرورية في التجارة الخارجية ، فالمستورد القوي والقادر على التفاوض يجب أن تكون لديه القدرة ونقاط القوة التي يستطيع فيها كسب الصفقة وتحويلها لصالحه، وعند دراسة العروض يجب التنبيه إلى ما تفرضه حكومات الدول المصدرة أو المستوردة على هذا النوع من البضاعة أو الشركات المنتجة لها. فقبل المباشرة بالاستيراد يجب التأكد من عدم وجود عوائق حكومية أو جمركية أو سياسية أو أي تحفظات أخرى.

- البرامج: وفي هذه المرحلة تترجم السياسات والأهداف إلى نواحي عملية حيث تضع الشركة خطة دقيقة تعكس هذه السياسات و الاستراتيجيات بمعنى آخر تقوم الشركة بتوزيع المعلومات والبيانات الكاملة عن المورد وفقا لنموذج معين يوضع به أسماء وعناوين الموردين ، وطرق الشراء وشروط البيع والدفع والتسليم ... الخ ، وبعد ذلك يجري ترتيب الموردين حسب نقاط معينة تضعها الشركة وفقا لهدافها وسياساتها.

- العقد: وفي هذه المرحلة تقوم الشركة بالاتصال والتفاوض مع الموردين الذين تم اختيارهم من أجل تحديد شروط الدفع والتسليم والبيع وأية شروط أخرى ، وفي حالة الاتفاق يجري تنظيم العقد حسب الشروط المتفق عليها وتوقيعه .

- التراخيص: لا يسمح بانجاز معاملة جمركية لأية بضاعة يعلق استيرادها أو تصديرها على إجازة أو رخصة أو شهادة أو أي مستند آخر قبل الحصول على ذلك المستند ، وتتضمن رخصة الاستيراد البيانات التالية : اسم المستورد ، صنف البضاعة ، الكمية

،المنشأ ،مركز الشحن ، مركز التخليص ،تاريخ إصدار الرخصة تاريخ انتهاء مدة الرخصة.

- التمويل والائتمان: تختلف شروط الدفع والتسليم والتمويل حسب شروط الاتفاق ما بين المستورد والمصدر وحسب وحدة النقد والصرف وأهم الطرق المتخذة بالدفع في التجارة الخارجية المبادلة (المقايضة) ،الدفع المقدم ،الدفع أجل،الكمبيالات المستندية و الاعتمادات المستندية .

- بوالص الشحن: ويختلف نوع البوليصة حسب الجهة التي تصدرها واختلاف وسيلة النقل والبوليصة عبارة عن وثيقة يصدرها الشاحن أو وكيله ويثبت استلامه للبضائع التي سيقوم بنقلها وهي تمثل مسؤولية الحيازة للبضاعة المنقولة ، ويقوم المصدر بتسليم البوليصة والفاتورة التجارية المصدقة وشهادة المنشأ وأية وثائق أخرى مطلوبة إلى البنك لغاية التحصيل .

- ميناء الوصول: عند وصول البضاعة إلى ميناء الاستيراد يتم تفريغ الشحن طبقا لشروط البوليصة ولا تسلم البضائع إلا لمن يحمل البوليصة الأصلية أو بواسطة وكيل يقدمها إلى وكلاء الشحن للحصول على إذن استلام بين حالة البضائع عند وصولها موجهة لدائرة الجمارك للتخليص على البضاعة .

- التخليص: عندما يستلم المستورد إذن التسليم الصادر من وكيل الشحن يقوم بتعبئة نموذج من قبل دائرة الجمارك يرفق مع مجموعة من المستندات والوثائق التجارية.

المطلب الثالث: الاطراف المتداخلة وسياسات التجارة الخارجية.

الفرع الاول: الاطراف المتداخلة

ترافق وزارة التجارة المتعاملين الاقتصاديين في توجهاتهم نحو الاسواق الدولية في إطار عملها المتعدد الأشكال لترقية الصادرات المختلفة عن المحروقات وذلك بإحضار الدعم المالي والتأطير عند مشاركتها في التظاهرات الاقتصادية بالخارج،وقامت وزارة التجارة فعلا بتأسيس لجنة دائمة متعددة القطاعات سنة 1997 تتكلف بتنظيم مشاركات الجزائر في التظاهرات الاقتصادية بالخارج.

وتضم هذه اللجنة أكثر من 15 عضوا، كل الوزارات المعنية وهيئات الدولة،بنك الجزائر، المديرية العامة للضرائب،الغرفة التجارية، الجمعية الوطنية للمصدرين الجزائريين، الخطوط الجوية الجزائرية،المؤسسة الوطنية للنقل البحري....

الفرع الثاني: سياسات التجارة الخارجية.

تعرف سياسات التجارة الخارجية بأنها: "تلك الإجراءات التي تتخذها أو القوانين التي تسنها الحكومة بغرض التأثير بطريقة مباشرة أو غير مباشرة على حجم التبادل التجاري بينها و بين غيرها من البلدان أو التأثير على نوعية التبادل أو اتجاهاته.¹ "أي أنها الاستراتيجيات التي تنتهجها الدولة في إطار التجارة الخارجية التي تربطها مع دولة معينة أو عدة دول تربطها علاقات تجارية. من هذا المنطلق، هناك سياستين تدرجان في إطار تنظيم العلاقات التجارية للدولة ألا وهما: سياسة الحماية التجارية و سياسة الحرية التجارية.

أ/ سياسة الحماية التجارية:

تعتبر سياسة الحماية التجارية من أقدم السياسات في التاريخ الاقتصادي وتعرف على أنها: مجموعة من القواعد و الإجراءات و التدابير التي تضع قيودا مباشرة أو غير مباشرة، كمية أو غير كمية، تعريفية أو غير تعريفية على تدفق التجارة الدولية عبر حدود الدولة .حاليا، تبقى هذه السياسة الانغلاقية للدولة سارية المفعول في الكثير من البلدان لكن بصفة جزئية، إذ نجد أن تطبيقها غالبا ينحصر في الدول التي يعاني الميزان التجاري فيها من عجز كبير نتيجة ارتفاع قيمة وارداتها عن قيمة صادراتها .لهذه الإستراتيجية الكثير من المزايا التي تسعى الدولة لتحقيقها بواسطتها، حيث تسمح هذه الأخيرة باكتساب إيرادات عامة إضافية ناتجة عن الزيادة في الرسوم الجمركية خصوصا فيما يتعلق بالسلع المستوردة الكمالية منها والتي لها بدائل محلية، كما تتيح سياسة الحماية التجارية رعاية الإنتاج المحلي من خلال كبح إستراتيجية الإغراق التي تمارسها الدول المصدرة ببيعها لسلع رخيصة مقارنة مع أسعار السلع المحلية في السوق الوطني . بالإضافة إلى ذلك، تنتهج بعض الدول سياسة حمائية من أجل تحقيق أمنها الاقتصادي، فالتقليل من التبعية التجارية تجاه الأقطاب الاقتصادية الخارجية سيجقق استقلالية تجارية بعيدا عن كل أشكال الأخطار و عدم اليقين على مستوى العلاقات الاقتصادية بين الدول.

ب/ سياسة الحرية التجارية:

على عكس السياسة الحمائية للتجارة الخارجية، تعد إستراتيجية الحرية التجارية كتوجه

. يوسف مسعداوي، دراسات في التجارة الدولية، الجزائر ، دار هومة للطباعة والنشر والتوزيع، الجزائر، 2010، ص170

عام للدولة نحو تشجيع المبادلات التجارية مع الخارج، حيث تعرف سياسة الحرية بأنها مجموعة من القواعد و الإجراءات و التدابير التي تعمل على إزالة أو تخفيض القيود المباشرة أو غير المباشرة، الكمية أو غير الكمية، التعريفية أو غير التعريفية و هذا ما يساهم في تدفق التجارة الدولية عبر حدود الدولة. ظهرت سياسة الحرية و انتعشت مع أفكار الكلاسيك عندما نادوا بضرورة و أحقية الأفراد والمؤسسات بالقيام بالنشاط الاقتصادي و التبادل و الذي سينعكس على التدفقات الاقتصادية إيجابا لكل الأطراف الداخلة في العملية. تهدف الدولة من خلال تبني سياسة الحرية التجارية إلى تشجيع الصادرات من أجل تعظيم الطاقة الإنتاجية و تنشيط الحلقة الاقتصادية الوطنية. كما تهدف إلى زيادة مستوى التشغيل و التوظيف من خلال تشجيع المؤسسات على اللجوء إلى نشاطي التصدير و الاستيراد، بالإضافة إلى تحقيق الرفاهية للزبائن المحليين و كذا زيادة الدخل القومي لأطراف التبادل التجاري.

المبحث الثاني: تمويل المؤسسات الاقتصادية في الجزائر.

لقد حازت المؤسسة الاقتصادية عامة كانت أو خاصة موقعا أساسيا في نماذج التنمية الذي تبنتها الجزائر، تميز ذلك بإعطاء أهمية كبيرة للمؤسسة الاقتصادية العمومية في مجال التنمية ثم الدفع بالمؤسسة الاقتصادية الخاصة لتولي العملية وتنشيطها، كونها تمثل قوة الاقتصاد الحقيقية ومدى قدرتها على تصدي الأزمات.

المطلب الأول: نبذة تاريخية حول تطور المؤسسات الاقتصادية في الجزائر.

تعتبر مرحلة السبعينات بمثابة الوالدة الفعلية للمؤسسة الاقتصادية الجزائرية، أين كانت تعتبر فاعلا اقتصاديا مهما ورئيسيا. فقد حازت على أحجام استثمارية هامة في ظل جهد مالي قوي من طرف السلطات العمومية من خلال مخططات تنموية أهم ما ميزها دعم القطاع الصناعي و الفلاحي خاصة في ظل تأميم المحروقات سنة 1971 وارتفاع أسعار النفط بعد الصدمة البترولية لسنة 1973 ، ما وفر دعما ماليا لهذا المشاريع إذ سجلت الفترة الممتدة بين سنتي 1977 / 1967 التحاق أكثر من مائة ألف عامل بالمؤسسات الصناعية . وتجدر الإشارة أن ما ميز المؤسسات الجزائرية في هذه الفترة هو الاعتقاد السائد من قبل المدافعين على إستراتيجية التصنيع و أن

المؤسسة الجزائرية ستأخذ مكانها في النسق الصناعي العالمي شيئا فشيئا.¹ لكن مع حدوث الأزمة الاقتصادية التي عرفتها البلاد في أواسط الثمانينات، أنشئت العديد من المؤسسات الاقتصادية العمومية تحت تسميات متعددة بعضها قامت على أنقاض الشركات الأجنبية خاصة منها الفرنسية، التي تمتأيمها بعد الاستقلال، وقد تخصصت كل واحدة منها في قطاع اقتصادي معني، بشكل احتكاري كما عرفت تلك المؤسسات عمليات إصلاح كبيرة (1981-1983) خلال عمليتي إعادة الهيكلة العضوية وإعادة الهيكلة المالية مع تحسين الأوضاع المالية للمؤسسات العمومية، ما أدى إلى تفكيك المنشآت العمومية الكبيرة إلى مؤسسات أصغر حجما، على اعتبار أن مشاكل تسيري المؤسسات العمومية بالدرجة الأولى إلى ضخامة حجم هذه المؤسسات، فبالرغم من تلك الإصلاحات إلا أنه لم يتحسن الأداء الاقتصادي للمؤسسات العمومية، ومع تفاقم الأزمة الاقتصادية والسياسية مع عجز الدولة عن تسديد الديون الخارجية وجدولة الديون (1994) والدخول في برنامج إعادة هيكلة اقتصادية تحت إشراف صندوق النقد الدولي، حيث ترتب عن ذلك نتائج اقتصادية واجتماعية جد مأساوية والجدير بالذكر أن المؤسسة العمومية كانت مستهدفة آنذاك لعملية إصلاح شامل تأخذ على عاتقها الفعالية والكفاءة، أو المهارة التي يمكن تحقيقها نتيجة حربة العمل وحرية أخذ القرار للارتقاء بمستوى أدائها، وتحفيزها على النشاط الموكل إليها على مستوى الأهداف المرجوة في هذه المرحلة ومن الجدير الإشارة إليه الإجراءات التي سبقت عملية استقلالية المؤسسات في عام 1980 والتي تمثلت فيما يلي :

- إعادة الهيكلة العضوية : وكان الغرض منها تحويل مؤسسات القطاع العام إلى مؤسسات صغيرة الحجم وأكثر تخصصا - إعادة الهيكلة المالية و التي تعتبر بمثابة إعادة توزيع جغرافي لمراكز اتخاذ القرار، وتوزيع لإعادة الهيكلة العضوية، وكان الغرض منها إعادة هيكلة ديون المؤسسة، بإعادة تنظيم سجلات استحقاق الفائدة وتصفية الذمم بين المؤسسات. بعد كل ما مرت به المؤسسة الاقتصادية الجزائرية من مراحل ومحاولة إصلاح كان يتضح من خلالها جليا الدفع بالاقتصاد الوطني لاندماج في اقتصاد السوق ومجابهة المنافسة، ظلت المساعي متكررة نحو بناء اقتصاد قوي بنسيج مؤسساتي يضمن تحقيق أهداف النمو

سعيد سبعون، و داد دريوش، (2019) المؤسسة الجزائرية من السبعينات إلى المرحلة الحالية: الكرونولوجيا السوسيولوجيا،¹

مجلة التنمية وإدارة الموارد البشرية - بحوث ودراسات -، المجلد 05، العدد 14، ص 80-81

الحقيقي والتنمية المستدامة. وسنوجز أهم ما ميز هذه المرحلة من خلال ما يلي:

-الخصوصية : من أهم ما ميز برامج الإصلاحات الهيكلية لهذه الفترة تركيز الاهتمام حول خصوصية المؤسسة الاقتصادية على غرار العديد من الدول السائرة نحو الاندماج في اقتصاد السوق والسير نحو التحرير الاقتصادي الذي أصبح عبارة عن حتمية مدركة، نظرا لدورها الفعال الذي تساهم فيه من خلال تخفيف عبء التسيير والرقابة عن الدولة ومؤسساتها، حيث تم وضع أول برنامج للخصوصية سنة 1996 بالتعاون مع البنك العالمي، بعد تجميع المؤسسات العمومية الاقتصادية في شركة قابضة قطاعية و حل صناديق المساهمة، و شركات قابضة جهوية سنة 1997 تجمع المؤسسات المحلية ويتولى المجلس الوطني لمساهمات الدولة توجيه تلك الشركات وتسيير مساهمات الدولة مما أدى إلى نشأة التداخل في المهام بين عدة سلطات، ومع نهاية سنة 1996 تمت تصفية 826 مؤسسة منها 464 بيعت لصالح العمال أما الشركات الكبرى التي يزيد عددها عن 400 شركة، فقد تم البقاء عليها بعد إعادة هيكلتها ماليا، وفي نهاية سنة 1997 تمت تصفية 76 شركة منها وكانت معظمها من قطاع البناء والانجاز، أما برنامج الخصوصية سنة 1997 فقد تضمن 250 شركة كبرى تساهم بنسبة % 30 من إجمالي اليد العاملة في القطاع العام ؛

-تأهيل المؤسسات الاقتصادية : تعتبر عملية تأهيل المؤسسات الاقتصادية الجزائرية أحد أهم السياسات المساندة لأهداف السلطات العمومية المرجوة التي لا تنفصم بطبيعة الحال عن أهدافها الاقتصادية التنموية على جميع الأصعدة والتي تتعلق بشكل رئيسي بعمليات التحرير الاقتصادي كإنشاء منطقة تبادل حر مع الاتحاد الأوروبي في غضون سنة 2023، والانضمام إلى المنظمة العالمية للتجارة، وظهرت المؤسسة الاقتصادية الجزائرية عاجزة عن مواكبة تلك التطورات والمنافسة مع مثيلاتها أن معظم المؤسسات العاملة الأجنبية بالجزائر أصبحت خاصة مؤسسات صغيرة ومتوسطة، ولهذا الغرض قامت السلطات العمومية بوضع برنامجا لتأهيل المؤسسة الاقتصادية بهدف تحسين وترقية فعالية أدائها بالمقارنة مع منافسيها الرائدة في السوق المحلي أو الأجنبي، كما يسعى برنامج التأهيل إلى تحديث المحيط الصناعي والتقني للمؤسسة الاقتصادية، تطوير كفاءة الأفراد، وتحسين طرق الإنتاج.

المطلب الثاني: مفهوم التمويل وأهميته

تعاني المؤسسة الاقتصادية في الجزائر العديد من القيود، و تعتبر إشكالية التمويل واحدة من تلك القيود، نظراً لفشل عملياً لتكييف مؤسس التمويل والتطور التي عرفتتها المؤسسة الاقتصادية . والجدير بالذكر أن عمليات الإصلاح الاقتصادي للمؤسسات في الجزائر لا تكاد تنفصم البتة عن عمليات إصلاح مؤسسات التمويل في محاولة لتوفير محيط ملائم لنشاطها وتكييفه معاً يتوافق مع البرامج التنموية للسلطة العليا في البلاد. فمذ الاستقلال كرست الجزائر جهودها لإصلاح ما ليوسع يتماشى ومخططات الإصلاح الاقتصادي بل وكأحد أهم أركانه ، و أولى خطوات ذلك تجسد في إصلاحات سنة 1971 كروية جديدة لتمويل لاستثمارات العمومية المخططة آنذاك، تلتها إصلاحات سنة 1978 التي ألغت مبادئ سابقتها من خلال إيقاف تمويلاً لمؤسسات الاقتصادية بواسطة القروض البنكية ودخولاً لخزينة العمومية كوسيط جديد لتمويلاً لمؤسسات العمومية بواسطة قروض طويلة الأجل . لينبثق ب عدها على خلفية الأزمة البترولية لسنة 1986 إصلاحات جديدة جذرية للوظيفة البنكية في التمويل من خلال القانون 12-86 المتعلق بالبنكو القرض، رافقها عمليات توحيد الإطار القانوني لنشاط الخاص للمؤسسات العمومية كوسطاء تمويل، ولعلاه مما ميز هذا إصلاحاً تداخل مفاهيم جديدة تمثل تقياً لاستقلالية، الربحية، المردودية ومبدأ 01 والمتضمن توجيه المؤسسات العمومية، أدخلت مفاهيم - المتاجرة . من خلال إصلاحات سنة 1988 بالقانون 88 جديدة مثلاً لاستقلالية والربحية والمردودية ومبدأ المتاجرة على أنماط تسيير المؤسسات العمومية بما فيها البنوك.¹

في الحين، يعتبر قانون النقد والقرض الصادر سنة 1990 بمثابة خطوة جديدة لتدارك أخطاء تسيير المرحلة السابقة في محاولة لتكييف نشاط المؤسسة ومصادر تمويلها مع متطلبات المحيط الجديد التي تفرضها تحديات السوق والتوجه نحو حتمية تحرير الاقتصاد وما ينجر عنها من حدة المنافسة فهو المحرك الأساسي لعمليات الإصلاح الاقتصادي

¹ أحمد بوشنافة، روشام بنزيان 2002، سياسة الاقراض في ظل التحولات الاقتصادية الجديدة في الجزائر، ملتقى المنظومة المصرفية الجزائرية والتحولات الاقتصادية - واقع وتحديات - المنظم بكلية العلوم الإنسانية والعلوم الاجتماعية بجامعة الشلف 14 و 15 ديسمبر.

يمنخلالتوفير محيطم البيكف لنجاح المؤسسة الاقتصادية التي تضمننا لاستقرارا لاقتصاد يل لبلاد،حيث دعم قانونا لنقد و القرض فكرة معالجة إشكالية تراكم الديون اتجاه النظام البنكي،من خلال إستراتيجيت ينأساسيتينو هما : معالجة الديون التزاماتها اتجاها لبنك المركزي في اجلاً قصاه 15 سنة،ووضع إستراتيجية لمنع تراكم الديون في المستقبل تتمثل ف يوضع حد أقصى لتمويلا لبنك المركزي للخرينة العمومية بنسبة % 10 من الإيرادات العادية للدولة للسنة الماضية، وإرغامها على الوفاء بقيمتها في أجل أقصاه 240 يوم متتالية أو غير متتالية مع ضرورة الوفاء بها نهاية كل سنة ،كما فرض على البنك المركز بأن لاتتعد بقيمة العمليات التيجريها على السندات العمومية نسبة % 20 من الإيرادات العادية للدولة في السنة الماضية.¹

أيضا ، فإن سياسات الإقراض ترتبطب التدابير التنظيمية للسلطة العمومية لتوجيه بشك لأو بأخر السياسة الاقتصادية، لهذا فإن ما يهم البنك هو ضمان أمن ومردودية استخدام اتعض من الحدود التي تفرضها عليهم صادر همن جهة وقوانين الدولة التي تتواجد فيها ضمن مرحلة الانتقال نحو اقتصاد السوق، يتطلب من البنوك الجزائرية أن تشكل محاور ارتكاز للإنعاش الاقتصادي ويجب أن تتحو إلى شركاء مالي يندي نامي كيننو فعالين للمتعاملينا لاقتصاديين ،ونتيجة لذلك تعمل على إحداث ليونة فيشروط الإقراض.²

ولقد عرفت القروض الموجهة للاقتصاد ارتفاعاً خلال الفترة 2018 بشكل عام ،حيث تضاعفت بأكثر من 7 مرات،إذا نتقلت من 1078.4 مليار دج سنة 2001 إلى 8880 مليار 2001- دج سنة 2018 ،معم لاحظة هيمنة القروض الموجهة للقطاع العام على حساب القطاع الخاص خلالا لفترة 2001حتى نهاية 2004 والفترة من نهاية 2014 إلى غاية 2016 ، وهو مايفسر بالصدمة التي عرفتھا الجزائر جراءانخفاض أسعار البترول سنة 2013 فيحين عرفت الفترة الممتدة بين بداية 2005 ونهاية 2013سيطرة القروض الموجهة للقطاع الخاص . وعادت هيمنة القروض الخاصة مع نهاية 2016

¹العايب ياسين2012تقييم سياسة تمويل المؤسساتا لاقتصادية في الجزائر،مجلة أداء المؤسسات الاقتصادية،

المجلد 10 ،العدد . 02 ،ص80

²عبدا للطيف بالغرسة (2003) ،المؤسسة الاقتصادية لجزائرية فيظل لإصلاحات الماليهو المصرفية دراسة تحليلية ورؤية مستقبلية، ورقة مقدمة في الملتقى الوطنيالاو لحول المؤسسة الاقتصادية الجزائرية وتحديات المناخ الاقتصادي .الجديد، 22 افريل

إلى غاية 2018 حيث يلاحظ دفع وتنشيط القطاع الخاص والتراجع في القطاع العام ك إستراتيجية واضحة.

أولاً: مفهوم التمويل

يمكن تعريف تمويل التجارة الخارجية في النقاط التالية:
هو البحث عن الطرق المناسبة للحصول على الأموال و الاختيار منها و تقييم الطرق و الحصول على المزيج الأفضل من بينها بشكل يناسب كمية و نوعية احتياجات و التزامات المؤسسة المالية .

يعرف على أنه توفير النقود في الوقت المناسب الذي تكون فيه المؤسسة في أمس الحاجة إلى الأموال كما يوفر التمويل الوسائل التي تمكن الأفراد و المؤسسات من الاستهلاك و الإنتاج و ذلك في فترات زمنية معينة.
يعرف على انه توفير الأموال في السيولة النقدية من أجل إنفاقها على الاستثمارات و تكوين رأس مال ثابت تصادف زيادة الإنتاج والاستهلاك.
يعني التمويل الدولي كافة انتقالات و حركات الأموال بين الدول سواء من أجل الحصول على عائد أو امتلاك أصول (عينية أو نقدية) عقارات، مشروعات، أسهم، مستندات..... الخ.

لغة: أي أعطيه المال, فالتمويل هو إنفاقه أي أمواله تمويلا, أي أزوده بالمال.
اصطلاحاً: تتضمن كلفة و مصادر الأموال وكيفية استعمالها و طريقة إنفاقها و تسيير هذا الإنفاق.

ثانياً: أهمية التمويل.

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

✓ تسهيل مختلف التدفقات النقدية و المالية بين مختلف الأعوان الاقتصادية بضمن

توظيف الموارد خاصة فيما بين الهيئات المالية، و الأعوان الاقتصادية الأخرى.
 ✓ تغطية جزء من تكاليف المشروع الاستثماري و تشجيع الاستثمار في البلاد.
 توفير المبالغ النقدية اللازمة للوحدات الاقتصادية ذات العجز في أوقات حاجتها لذلك.
 ✓ تحقيق النمو الاقتصادي و الاجتماعي للبلاد بما يساهم في تحقيق التنمية الشاملة، هذه التنمية الشاملة المتمثلة في "توفير مناصب الشغل.
 ومن هنا نجد أن أهمية التمويل داخل المؤسسة تمر بمراحل عديدة نذكر منها
 العناصر التالية كما يلي:

- ✧ يوفر السيولة التي تحتاج إليها المؤسسة في كل مرحلة من مراحل نشاطها.
- ✧ يساعد في سرعة دوران دواليب التنمية الاقتصادية للبلاد.
- ✧ وسيلة لزيادة إنتاجية رأس المال من خلال توسيع استخداماته.
- ✧ تحقيق الرفاهية لأفراد المجتمع عن طريق تحسين الوضعية المعيشية (توفير السكن، العمل... إلخ).¹
- ✧ تحقيق الأهداف المسطرة من طرف الدولة.

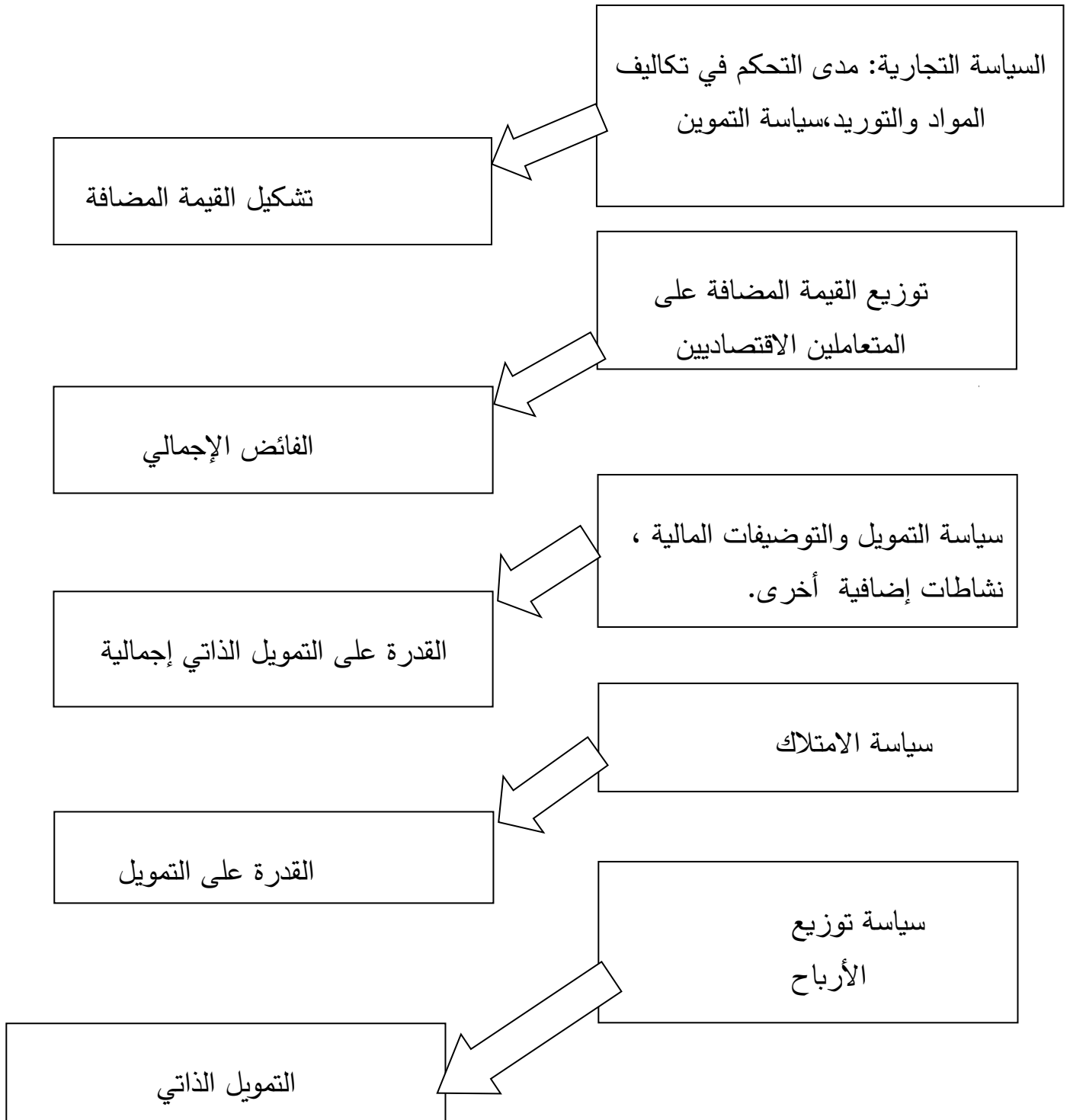
المبحث الثالث: مصادر التمويل من خلال حقوق الملكية.

المطلب الأول: التمويل الذاتي

يعتبر التمويل الذاتي المحور الأساسي للتمويل خصوصاً في مرحلة النمو ، حيث يساهم بشكل مباشر في التقليل من المصادر الخارجية للتمويل ، وبالمقابل يعتبر عامل لجذب وتحفيز وسائل التمويل الخارجية عند اللجوء إلى الاستدانة أو فتح رأس المال للمساهمة .

مفهوم التمويل الذاتي: التمويل الذاتي هو مجموع الموارد المالية الناتجة داخليا عن نشاط المؤسسة، والمستعملة لتمويل أصولها حيث يعتبر العنصر الأول الذي تعتمد عليه المؤسسة في التمويل قبل اللجوء إلى المصادر الخارجية.
 ويتشكل التمويل الذاتي بواسطة عدة عناصر أساسية تتضح من خلال المراحل التي نعرضها في الشكل التالي:

¹ فليح حسن خلف ، "التمويل الدولي"، دار الوراق، الأردن، الطبع الأولى، سنة 2004، ص13



يتضح من خلال الشكل السابق ،كيفية تكوين التمويل الذاتي وذلك تبعا للمراحل التالية :

ينطلق من الإيرادات التجارية المحققة ، حيث يغطي رقم الأعمال الإستهلاكات الوسيطة ليكون مؤشر القيمة المضافة ؛

مؤشر القيمة المضافة يساعد في تحديد سياسة التمويل ، وعلاقة المؤسسة بمقدمي الخدمات الخارجية ، والمقابلة بالباطن وقدرتها على التحكم في إستهلاكاتها المباشرة ؛

رصيد القيمة المضافة المحقق في المرحلة السابقة، يوجه لتغطية مصاريف المستخدمين ومصاريف الضرائب و الرسوم ليشكل الفائض الإجمالي للاستغلال؛
يعبر الفائض الإجمالي للاستغلال عن أداء دورة الاستغلال وقدرتها على توليد فوائض مالية تساهم في تغطية المصاريف المالية والمصاريف الاستثنائية والضرائب على الأرباح؛

- القدرة على التمويل الذاتي ، هو النتيجة الإجمالية المحققة حسب المراحل السابقة وهو بمثابة المحصلة النهائية للتدفقات المالية الحقيقية قبل توزيع الأرباح ، وهنا تبرز أهمية تحقيق قدرة على التمويل الذاتي معتبرة تمكن المؤسسة من تسديد مستحقاتها اتجاه المساهمين، والرصيد المتبقي يمثل الفوائض المالية المعاد استثمارها وهو ما يصطلح عليه بالتمويل الذاتي؛

مكونات التمويل الذاتي تتمثل فيما يلي:

***الأرباح الغير الموزعة :** وهي الأرباح السنوية غير موزعة على المساهمين والتي تهدف إلى توسيع وتنمية الشركة، ويعتبر الربح غير موزع على المساهمين من العناصر الأساسية لتكوين مورد مالي داخلي، ولتحديد هذا الأخير يجب تحديد مختلف إيرادات و تكاليف المؤسسة بغية إيجاد النتيجة الإجمالية التي تمثل الربح الخاضع لضريبة وبعد طرح قيمة الضرائب وأرباح الموزعة، نجد الأرباح غير موزعة والتي تعتبر كتمويل ذاتي للمؤسسة.

الاحتياطات: وهي عبارة عن جزء من النتيجة الموزعة والموجهة لبند الاحتياطات، الذي تستعين به المؤسسة للتوسيع في نشاطها ومواجهة المخاطر المستقبلية، حيث يعتبر من مصادر التمويل الداخلية التي تستعملها في تمويل أصولها والذي يصبح جزء من حقوق الملكية.

الاهتلاكات : تمثل الاهتلاكات عنصر رئيسي في التمويل الداخلي أو الذاتي للمؤسسة، وهي التي تمثل قيمة التدني السنوي لاستثمارات المؤسسة فهي مخصصات لتعويض أصولها مستقبلا، وقد يتدخل المشرع في بعض الحالات لتمييز هذا النوع من التمويل أو لحفظه من آثار هبوط قيمة النقود وذلك بفرض طرق معينة لحساب أقساط الاهتلاك.¹

¹ Jacques Masson ,la gestion financière des entreprises ,presses universitaires de

المؤونات : وهي تمثل الأعباء التي تقدر الخسارة المحتملة للأصول غير مهتلفة¹، وتعتبر عنصر من عناصر التمويل باعتبارها مبالغ يتم تكوينها وتخصيصها مهما كانت نتائج المؤسسة لتغطية التزامات مؤكدة الوقوع ، وغير مؤكدة القيمة وهي بذلك تحميل للربح وليس توزيعا له ، باعتبار انه يتم حسابها قبل التوصل إلى نتيجة الدورة ، والمؤونات أنواع، منها ما يخص الخسائر والتكاليف ، والتي تتحول إلى ديون قصيرة الأجل باعتبارها مدفوعات ، ومنها ما هو مؤونات نقص قيم الأصول كالمخزونات والحقوق ، كما تعتبر مخصصات المؤونات نوع من أنواع التهرب الضريبي عندما تسجلها المؤسسة مع نوع من المغالاة في قيمتها .

المطلب الثاني: التمويل بالأسهم العادية.

إن بقاء المؤسسة واستمرار نشاطها ،يتوقف على وضع أهداف طويلة الأجل أو المدى وتخصيص الموارد الضرورية لتحقيقها ،وتهدف الإستراتيجية المالية إلى تحقيق أهداف عديدة أهمها الحفاظ على الموارد المالية ،وتحقيق معدلات نمو تسير على الأقل معدلات نمو السوق والمؤسسات المنافسة ،وحتى تضمن المؤسسة تحقيق استراتيجياتها لا بد من توفر مصادر تمويل طويلة الأجل عند استحالة تغطية الاحتياجات المالية عن طريق الموارد الداخلية فتلجأ إلى فتح رأس مالها للمساهمة عن طريق السوق المالي، وتعتبر الأسهم العادية من أهم أدوات التمويل بالمساهمة في رأس مال المؤسسة.

أولا: مفهوم الأسهم العادية

حتى يتضح مفهوم الأسهم العادية نتعرض إلى مختلف المفاهيم التي تطرقت لها :
المفهوم الأول: وهو وثيقة ذات قيمة اسمية واحدة، تطرح للاكتتاب العام ولها قابلية على التداول وغير قابلة للتجزئة ولا تستحق الدفع في تاريخ محدد، ولا تلتزم بتوزيع أرباح ثابتة سواء من حيث تحديد قيمة هذه الأرباح أو فترات استحقاقها.²

France, prise, 1974, p143.

Ukhezar Amar ,la finance de l'entreprise, office des publication universitaires¹

Alger, 1981, p12

5.

²دريد كامل آل شبيب ،مبادئ الإدارة المالية ،مرجع سبق ذكره ،ص102

المفهوم الثاني: الأسهم العادية هي مصدر تمويل دائم ، وهي أوراق مالية تحمل قيمة اسمية ولا تلزم بتوزيع نسبة أرباح ثابتة، تصدرها الشركة لتحصل من خلالها على أموال ملكية. وتمنح الأسهم العادية حاملها حقا في الملكية النهائية للمؤسسة وما يتبع ذلك من تحمل مخاطر أعمال الشركة وفقا لنسبة المساهمة فيها، وفي حالة تصفية المؤسسة لا يحق لحملة الأسهم العادية المطالبة بحقوقهم في قيمة التصفية للمؤسسة إلا بعد تسوية مطالبات الغير وحملة الأسهم الممتازة¹.

المفهوم الثالث: تتمثل الأسهم العادية من وجهة نظر المؤسسة وسيلة من الوسائل الرئيسية للتمويل طويلة الأجل لحملة الأسهم العادية الحق في ما تبقى من أرباح وفيما تبقى من أصول في حالة التصفية ، وهم الملاك الحقيقيون للمؤسسة وعملية إصدار هذه الأسهم لا يمكن اعتبارها عملية روتينية عادية ، بل هي عملية خاصة قليلة الحدوث.² من خلال كل هذه المفاهيم فالأسهم العادية هي وثيقة مالية تصدر عن شركة مساهمة بقيمة اسمية ،تضمن حقوقا وواجبات متساوية لمالكيها ،وتطرح على الجمهور عن طريق الاكتتاب العام في السوق الأولية، وفي حالة تصفية ممتلكات الشركة فإنها آخر ما يجري تسديدها ،ولحاملا حصة الملكية في الشركة ولهم الأولوية الأدنى في طلب العوائد ،حيث يسبقهم في هذا الطلب أصحاب الأسهم الممتازة والسندات المعتمدة ،وحسب ما يحمله أصحاب الأسهم العادية من حصص،فان لهم حقوق التصويت لمجلس المدراء والتدخل في الشؤون الإدارية .

ثانيا: تقويم الأسهم العادية كمصدر من مصادر التمويل:

سنتطرق من خلال هذا التقويم إلى الخصائص الرئيسية للأسهم العادية التي غالبا ما يشار إليها كأسهم حق الملكية حيث يكون التقويم لهذا النوع من مصادر التمويل من وجهة نظر المؤسسة المصدرة ووجهة النظر الإجتماعية .

من وجهة نظر المؤسسة المصدرة :

تتمثل مزايا الأسهم العادية للمؤسسة المصدرة فيما يلي :

¹سمير محمد عبد العزيز ،التأجير التمويلي ،دار الإشعاع ،الإسكندرية 2001 ،ص22.

²جميل احمد توفيق ،أساسيات الإدارة المالية ،دار النهضة العربية ،بيروت ،دون تاريخ ،ص281.

- ✓ لا تتضمن الأسهم العادية نفقات ثابتة، لان إدارة المؤسسة غير ملزمة قانونا بتوزيع الأرباح على حاملي الأسهم العادية بدون قرار الجمعية وتقوم عادة بتوزيع الأرباح فيما لو حققت أرباحا؛
- ✓ ليس للأسهم العادية تاريخ استحقاق معين؛
- ✓ بما أن الأسهم العادية توفر الضمان الذي يعتمد عليه الدائنون، فان بيع الأسهم العادية يزيد من المقدرة الائتمانية للمؤسسة؛
- ✓ في بعض الأحيان يكون بيع الأسهم أسهل من بيع السندات لان الأسهم العادية تجذب فئات معينة من المستثمرين من حيث¹؛
- ✓ يكون العائد المتوقع منها عادة أعلى من العائد المتوقع من السندات والأسهم الممتازة؛
- ✓ بأنها تمثل حق ملكية المؤسسة، فإنها تزود المستثمر بحماية ضد التضخم النقدي، وبصورة أفضل من الحماية التي تزودها السندات والأسهم الممتازة، حيث ترتفع قيمة الأسهم العادية عادة عند ارتفاع قيمة الأصول الحقيقية أثناء فترة التضخم النقدي؛
- وإذا كان ما سبق يمثل المزايا ، فان مساوئ الأسهم العادية للمؤسسة المصدرة تتمثل في بعض الإنتقادات نذكر منها ما يلي :
- ✓ يؤدي إصدار الأسهم العادية إلى ظهور مساهمين جدد وزيادة عدد من لهم الحق في الرقابة على المؤسسة وحق الانتخاب واتخاذ القرارات²؛
- ✓ إن توسيع قاعدة المساهمين يؤدي إلى انخفاض عائد السهم الواحد للمستثمرين القدامى، إضافة إلى مشاركة المستثمرين الجدد في الأرباح المحققة سابقا (الأرباح المحتجزة)، إن المساهم الجديد يحصل على جزو من أرباح المساهمين القدامى ، سواء التي تتحقق في السنة المالية الحالية أو المجمعة من الفترات السابق؛
- ✓ عدم تخفيض العبء الضريبي على الشركة عند استخدام التمويل بإصدار الأسهم، ذلك لان قيمة الأرباح الموزعة سوف لا تضاف إلى مصاريف المؤسسة لأغراض

¹سمير محمد عبد العزيز ، مرجع سبق ذكره ، ص31.

²Pierre vernimmen , finance d'entreprise ,Daloz ,paris 2000,p485.

الإحتساب الضريبي عند تقدير الدخل الخاضع للضريبة أي لا يمكن خصم الأرباح الموزعة من الضرائب.

✓ قد تكون تكاليف إصدار وبيع الأسهم العادية عادة أعلى من تكاليف إصدار وبيع السندات والأسهم الممتازة ويرجع السبب في ذلك إلى ما يلي :

❖ إن تكاليف استقصاء وتقويم الإستثمار باستخدام الأسهم أعلى من تكاليف استقصاء الإستثمار عن طريق سندات القرض؛

تتضمن الأسهم العادية مخاطر أعلى من المخاطر التي تتضمنها السندات والأسهم الممتازة بالإضافة إلى كلفة إصدار الأسهم العادية أكبر منها في السندات؛¹

من وجهة النظر الإجتماعية:

تعد الأسهم العادية من مصادر التمويل المرغوبة من وجهة النظر الإجتماعية ، لأنها تجعل منشآت الأعمال أقل عرضة للضرر الناجم عن الإنخفاض في المبيعات والمكاسب ، وبما أن التمويل بالأسهم العادية يتضمن نفقات ثابتة ، فإن الإنخفاض في أرباح المؤسسة لا يجبر هذه المؤسسة على إعادة التنظيم أو إعلان الإفلاس .

وبالرغم من ذلك ، يتضمن التمويل عن طريق الأسهم بعض النتائج التي قد تكون مرغوبة من وجهة النظر الإجتماعية ، ففي حالة أو فترات الكساد الإقتصادي تنخفض قيمة الأسهم العادية في الأسواق ، وبالتالي ترتفع تكلفة رأس المال المملوك ، وهذا بدوره يؤدي إلى ارتفاع تكلفة إجمالي رأس المال ، وبالتالي انخفاض الإستثمارات في الإقتصاد ، وهذا الإنخفاض في الإستثمار يسبب بدوره اتساعا في الكساد².

ولكن من ناحية أخرى ، ترتفع أسعار الأسهم العادية في الأسواق عندما يأخذ الإقتصاد في النمو والتوسع ، ويؤدي ارتفاع أسعار الأسهم إلى انخفاض في تكلفة رأس المال ، وهذا يؤدي بدوره إلى الإرتفاع في مستوى إستثمارات شركات الأعمال ، الذي قد يؤدي بدوره إلى الزيادة في التوسيع الإقتصادي ، وربما التضخم النقدي.

¹ مقدمة في الإدارة المالية المعاصرة ، دريد كامل آل تيبب، دار الميزة ، الأردن 2007 ، ص 206.

² سمير محمد عبد العزيز ، مرجع سبق ذكره ، ص 32.

المطلب الثالث: التمويل بالأسهم الممتازة.

إن عملية لجوء المؤسسات الإقتصادية لتمويل نشاطاتها باستعمال الأوراق المالية من أسهم وسندات، يجبرها على التعامل في سوق مالية تتولى إصدار وإيصال هذه الأوراق للجمهور العريض من أجل تعبئة فوائضهم المالية لتوفير التمويل المناسب، ومن بين أهم صيغ التمويل التي تلجأ إليها المؤسسات هي طرح الأسهم الممتازة لتلبية احتياجاتها التمويلية نظرا للخصائص المميزة لها، وسنحاول من خلال المطلب التعرض إلى مفهوم الأسهم الممتازة وخصائصها بالإضافة إلى تقويمها كمصدر للتمويل .

أولاً: مفهوم الأسهم الممتازة وخصائصها :

الأسهم الممتازة هي إحدى مصادر التمويل طويلة الأجل، وتعد من عناصر حقوق الملكية ولا تلتزم الجهة المصدرة لها بتاريخ محدد لرد قيمتها.

خصائص الأسهم الممتازة :

وتتميز تلك الأسهم عن الأسهم العادية والسندات بعدد من التفاصيل والخصائص على النحو التالي :

- ✓ قابلية الأسهم الممتازة للتحويل إلى أسهم عادية :حيث قد تنص شروط إصدار تلك الأسهم على حق أصحابها في مبادلتها بأسهم أخرى عادية تصدرها المؤسسة بنظا على معدل تحويل معين أو سعر معين¹.
- ✓ قابلية الأسهم الممتازة للسداد:حيث يكون للمؤسسة الحق في أن تسدد قيمة السهم ورده إلى المساهمين على أساس سعر يتم تحديده بصورة مسبقة على أساس القيمة الاسمية أو سعر الإصدار الأصلي أو بقيمة تزيد عن ذلك بمقدار علاوة رد.
- ✓ الأسهم مجمعة الأرباح :يتم منح حامل السهم الممتاز الحق في الحصول على الأرباح حتى وإن لم يتم توزيعها في نفس السنة المالية التي تتحقق بها ، أي يتم ترحيل أو تجميع نصيب حملة الأسهم الممتازة من الأرباح المحققة وغير المدفوعة في سنوات سابقة وتسديدها في سنوات لاحقة عند اتخاذ القرار بتوزيع الأرباح حتى وإن أدى ذلك إلى عدم حصول حملة الأسهم العادية على حصتهم من هذه الأرباح².

¹ أمين السيد احمد لطفي ،المحاسبة عن الأسهم والسندات ،مكتبة الأكاديمية ،القاهرة 2000 ،ص20.

² دريد كامل آل شبيب ،مقدمة الإدارة المالية المعاصرة ، مرجع سبق ذكره ،ص210.

تقويم الأسهم الممتازة كمصدر من مصادر التمويل

سنحاول من خلال هذا التقويم ذكر مزايا وعيوب التمويل من الأسهم الممتازة كما يلي :

مزايا التمويل بالأسهم الممتازة :ومن بين المزايا نجد:

- ✓ على عكس السندات ، لا تلتزم الشركة بدفع فوائد ثابتة للأسهم الممتازة؛
- ✓ تستطيع الشركة التي ترغب في التوسيع نتيجة ارتفاع قدرتها الايرادية ،أن تحصل على مكاسب أكثر ارتفاعا للملاك الرئيسيين من خلال بيع أسهم ممتازة بعائد محدود بدلا من بيع أسهم عادية؛¹
- ✓ يستطيع المدير المالي عن طريق بيع أسهم ممتازة ،أن يتجنب شرط المساهمة المتساوية في المكاسب والذي يتطلبه بيع أسهم عادية إضافية؛
- ✓ إن معظم إصدارات الأسهم الممتازة ينص في شروط إصدارها على عدم مشاركة حاملها في إدارة الشركة أو انتخابات مجلس الإدارة أو في التصويت في الجمعية العمومية ، وبالتالي تكون الشركة حرة في الإدارة في حالة حصولها على التمويل بالأسهم الممتازة أي لا يوجد خطر فقدان السيطرة على المؤسسة؛²
- ✓ كما أن قضية استدعاء الأسهم الممتازة قد تكون في صالح المؤسسة،على اعتبار أن العملية قد يكون من ورائها هدف استبدال مصدر التمويل بأخر اقل كلفة وأحسن سعر من حيث التسهيلات؛³
- ✓ لا تشارك في الأرباح المحتجزة ،حيث أن الأرباح المحتجزة هي من حقوق حملة الأسهم العادية ،وليس لها من حقوق المساهمين أي حق سوى قيمتها الاسمية؛⁴
- ✓ طالما أن الأسهم الممتازة ليس لها تاريخ استحقاق ولا تخصص أموال لإستردادها فإنها تكون أكثر مرونة من السندات ؛

عيوب التمويل بالأسهم الممتازة :ومن بين العيوب نجد:

- ✓ يجب أن تباع الأسهم الممتازة على أساس عائد أعلى من عائد السندات؛

¹سمير محمد عبد العزيز ، مرجع سبق ذكره ،ص53.

²دريد كامل آل شبيب،مقدمة في الإدارة المالية المعاصرة ، مرجع سبق ذكره ،ص208.

³جبار محفوظ، مرجع سبق ذكره ،ص30.

⁴زياد رمضان ،أساسيات في الإدارة المالية ،دار صفاء للنشر والتوزيع ،عمان 1996 ،ص153.

- ✓ إن العوائد على الأسهم الممتازة لا تخصم كمصروف ضريبي، وهذه الخاصية تجعل تكلفتها مرتفعة عند مقارنتها بتكلفة السندات؛
- ✓ كما يتميز أيضا حملة الأسهم الممتازة عن حملة الأسهم العادية، في أنهم يستلمون أرباحهم قبل حملة الأسهم العادية وأنهم لا يفقدون حقهم في الاستلام إذا لم تعلن المؤسسة عن توزيع الأرباح في أي سنة من السنوات أي أن أرباح الأسهم الممتازة هي أرباح تراكمية تحتم على المؤسسة دفعها عند اتخاذ قرار التوزيع؛¹

المبحث الرابع: مصادر التمويل من خلال الإلتزامات المالية

يتألف الهيكل المالي للمؤسسة من عناصر جانب الخصوم في ميزانيتها، وهذا الأخير يقسم إلى قسمين أساسيين هما حقوق المساهمين أو حقوق الملكية، والتي تعتبر مصدر من مصادر التمويل، وقسم ثاني يتمثل في التزامات المؤسسة اتجاه الغير، وبتعبير آخر تجاه مقرضيه أي دائنيها، والاستدانة تعتبر من الموارد المالية الضرورية، حيث تلجا المؤسسة إلى الاستدانة الخارجية بالرغم من ارتفاع مستوى القدرة على التمويل، ويتوقف حجم الاستدانة تبعا لمعدل نمو النشاط تحت قيد تكلفة الاقتراض وهدف الاستقلالية المالية .

ومن خلال هذا المبحث سنحاول البحث في أهم أنواع مصادر التمويل من خلال الإلتزامات المالية، وهي الائتمان التجاري، القروض المصرفية، وأخيرا السندات .

المطلب الأول: الائتمان التجاري

من الوظائف الأساسية التي يمكن أن نشهدها على مستوى أي مؤسسة اقتصادية هي الشراء والبيع، أو باختصار التجارة، فعادة تحتاج المؤسسة إلى شراء بضائع لغرض بيعها أو شراء مواد لإعادة إنتاجها ففي الكثير من الحالات يكون تسديد المدفوعات المالية أو تسوية المعاملات التجارية في تاريخ لاحق متفق عليه وهذا من خلال ما يسمى بالائتمان التجاري الذي يعتبر مصدر من مصادر التمويل على مستوى المؤسسة الاقتصادية .

¹سمير محمد عبد العزيز، مرجع سبق ذكره، ص53.

أولاً: مفهوم الائتمان التجاري

الائتمان التجاري هو ذلك القرض الممنوح لمؤسسة معينة، نتيجة شراء مواد أولية أو بضاعة دون أن يترتب عليها دفع قيمة هذه المشتريات نقداً، إنما تأخذ صفة المشتريات الآجلة، حيث يسمح لشركة دفع قيمة مشترياتها الآجلة خلال فترة زمنية قصيرة لا تتعدى السنة الواحدة، وبسبب هذا التحديد فإنه يخرج على شكل الائتمان التجاري أي ائتمان غير مرتبط بعملية شراء أو بيع.

ثانياً: أشكال الائتمان التجاري

وهناك أسلوبان لمنح الائتمان التجاري هما :

الحساب الجاري؛ أوراق الدفع؛

❖ **الحساب الجاري** : وهو من أسهل أشكال الائتمان التجاري كونه يتميز بالبساطة وعدم التعقيد في الإجراءات الخاصة بمنحه، إذ يتم منح الائتمان بعد التأكد من توفر الحساب الجاري لدى العميل وكونه يتمتع بملائمة مالية جيدة وسمعة في السوق وقدرة على التسديد¹.

وفي الحياة الاقتصادية لشركات الأعمال، يعتبر الحساب المفتوح أهم الأنواع الشائعة لمصادر التمويل المقترضة قصيرة الأمد، والحساب الجاري هو أن يفتح البائع للمشتري حساباً في دفاتره يسجل فيه ثمن ما باعه من بضاعة بالحساب والمبالغ التي يسدها أولاً بأول².

ويتم التعامل بمثل هذا النوع من الائتمان بواسطة أجهزة الاتصال المتاحة، أي من خلال استعمال الهاتف والفاكس دون توقيع أي مستند أو مطالبة العميل بتقديم أي وثيقة أو ضمانات وتعد الفاتورة وقيمتها ضماناً لتحديد مبلغ الائتمان لصالح المورد، إذ يمكن اعتمادها لغرض المطالبة بحقوقه من العميل إضافة إلى أنها تظهر في ميزانية المورد والعميل في حسابات الذمم المدينة والدائنة.

¹أريد كامل آل شبيب، مقدمة في الإدارة المالية المعاصرة، مرجع سبق ذكره، ص222

²زياد رمضان، أساسيات في الإدارة المالية، مرجع سبق ذكره، ص126.

❖ **أوراق الدفع:** هي وثيقة مالية يتعهد بموجبها محررها القيام بتسديد مبلغ البضاعة الموردة إليه في تاريخ محدد¹.

وتعتبر هذه الوثيقة دليل قانوني على مديونية العميل للمورد لا يمكن إنكارها، إذ يتم استخدام الكمبيالات أو السند الإذني لإثبات عملية البيع على الحساب في بعض عمليات منح الائتمان، والميزة الأساسية للبيع بهذه الطريقة هي إمكانية خصم قيمة الكمبيالة من قبل المورد لذلك تجعل المورد في مركز قوي خاصة عند حلول موعد الاستحقاق، وفي حالة التأخير عن التسديد يمكن إحالة أوراق الدفع (الكمبيالة) إلى القضاء واحتمال إشهار إفلاس المشتري، وبالتالي يتجنب المشتري تحرير الكمبيالات للمورد ويفضل تمويل الاحتياجات المالية عن طريق استخدام أسلوب الحساب الجاري .

ثالثاً: مزايا الائتمان التجاري بوصفه مصدر للتمويل

يتمتع الائتمان التجاري المكتسب بعدة مزايا أهمها ما يلي:²

✓ التوافر باستثناء المنشآت التي تعاني من مشاكل مالية: فإن الائتمان التجاري يتم بشكل تلقائي وانه لا يتطلب مفاوضات أو ترتيبات خاصة للحصول عليه، وهذه المزايا تزداد أهميتها في المنشآت الصغيرة التي قد تواجه محددات وقيود عند الحصول على الأموال من المصادر الأخرى للتمويل .

✓ المرونة في حالة زيادة مبيعات المؤسسات: فإن ذلك بالنتيجة يؤدي إلى زيادة مشترياتها من السلع والخدمات ، الأمر الذي يؤدي إلى استجابة الائتمان التجاري المكتسب بشكل تلقائي، والعكس من ذلك يحصل في حالة انخفاض حجم المبيعات.

✓ قلة القيود أو عدمها: إن شروط الائتمان التجاري بشكل عام، هي أبسط من تلك الشروط التي تتطلبها مصادر الأموال الأخرى التي تحتاج إلى التفاوض مع الجهات المانحة، التي قد تفرض قيود صارمة على التصرفات المالية للمؤسسة والتي تحد من حريتها.

¹ إدريد كامل آل شبيب، مبادئ الإدارة المالية ، مرجع سبق ذكره ، ص125.

² عدنان تايه النعيمي، ياسين كاسب الخرشة ، مرجع سبق ذكره ، ص147.

ولكن يجب على الشركة المشترية أن تكون حذرة وتتأكد من عدم تحملها لتكلفة تمويل غير مباشر عن طريق دفعها أسعار للمشتريات أعلى من تلك الأسعار التي تبيع بها الشركات المنافسة.

المطلب الثاني: التمويل بالسندات

ازدادت مع التطور الاقتصادي الحاجة الملحة للسوق المالية و بالتحديد لسوق الأوراق المالية، نظرا للدور الفعال الذي تلعبه في تنمية الإقتصاد عموما، وتطويع المؤسسات الإقتصادية خصوصا، حيث تعمل هذه الأخيرة على طرح مجموعة من الأوراق المالية لتلبية احتياجاتها التمويلية متوسطة وطويلة الأجل، وتعتبر السندات من بين أهم الأدوات المالية التي تلجأ إليها المؤسسات لتغطية العجز المالي أو للتوسع في استثماراتها. وسنحاول من خلال هذا المطلب التطرق لمفهوم السندات، وخصائصها وأهم أنواعها، بالإضافة إلى تقويم السندات كمصدر للتمويل.

أولاً: مفهوم السندات، خصائصها وأنواعها:

مفهوم السندات: يمكن اعتبار السندات بمثابة عقد أو اتفاق بين الجهة المصدرة والمستثمر، ويقتضي هذا الاتفاق بأن يقرض المستثمر الجهة المصدرة مبلغا محددا ولمدة وسعر فائدة معين، والسند يختلف عن القرض لأنه قابل للتداول حيث يمكن بيعه وهو بذلك يحتفظ بسيولة عالية لحامله، وقد يتضمن العقد شروطا أخرى لصالح المقرض مثل رهن بعض الأصول الثابتة، كما يتضمن شروطا لصالح المقرض مثل حق استدعاء السندات قبل تاريخ الاستحقاق.

ثانياً: خصائص السندات:

- ✓ لها موعد استحقاق يجب سدادها بحلوله أو قبل ذلك إذا كانت قابلة للاستدعاء؛¹
- ✓ عند حساب تكلفة رأس المال تكون تكاليف السندات غالبا أرخص من تكاليف أموال الملكية، بسبب الميزة الضريبية التي تتمتع بها فوائدها من حيث أنها تعتبر مصاريف يتم تنزيلها من الدخل قبل حساب الضريبة؛

¹ زياد رمضان، أساسيات في الإدارة، مرجع سبق ذكره، ص 138.

✓ قد تباع السندات بأسعار تقل عن القيمة الاسمية لها ، وذلك في رأينا تشجيعا للمكتتبين ، ويعرف الفرق بين سعر البيع و القيمة الاسمية بعلاوة إصدار ، كما قد تسدد السندات بقيمة أعلى من القيمة الاسمية وعندئذ يعرف الفرق بعلاوة التسديد.¹

ثالثا: أنواع السندات

- 1 سندات مضمونة : وهي سندات مضمونة برهن أصل ثابت كالأرض والعقار والآلات أو برهن أوراق مالية لشركة أخرى.
- 2: سندات غير مضمونة : هذا النوع من السندات غير مضمون بأصل ثابت معين ، وإذا لم تتمكن المؤسسات المصدرة من سداد قيمة القرض فان حامل السندات يمكنهم المطالبة بإفلاس الشركة لاستيفاء حقوقهم².
- 3: سندات لحامله : يعد هذا السند ورقة مالية قابلة للتداول بالبيع أو الشراء أو التنازل ، وفي تاريخ استحقاق الفائدة يتقدم حامل السند بالكوبون المرفق لتحصيل قيمة الفائدة.
- 4: السند المسجل : هو سند مسجل باسم شخص معين ولا تدفع الفوائد إلا لهذا الشخص ، ويحقق هذا النوع من السندات الحماية لصاحبه ضد السرقة أو التلف وما شابه ذلك.
- 5: السندات التي لا تحمل معدلات للفائدة : وهي سندات تباع بخضم على القيمة الاسمية على أن يسترد المستثمر القيمة الاسمية عند تاريخ الإستحقاق ، كما يمكن بيعها في السوق بالسعر السائد وذلك إذا رغب في التخلص منها قبل تاريخ الإستحقاق ، ويمثل الفرق بين القيمة المدفوعة لشراء السند وبين القيمة الاسمية أي سعر البيع مقدار الفائدة الذي يحققه المستثمر³.
- 6: سندات الدخل : لا يجوز لحملة هذه السندات المطالبة بالفوائد في السنوات التي لم تحقق فيها المؤسسة أرباحا ، ومع هذا فقد ينص في بعض عقود الإصدار على أن يحصل حامل السند على فوائد عن سنة لم تحقق فيها أرباح وذلك من أرباح سنة لاحقة ، كما قد ينص على

¹ جبار محفوظ، مرجع سبق ذكره ، ص 49.

² محمد سعيد عبد الهادي ، الإدارة المالية ، دار الحامد للنشر والتوزيع ، عمان 2008 ، ص 225.

³ عدنان تايه النعيمي ، ياسين كاسب الخرشة ، مرجع سبق ذكره ، ص 174.

ضرورة قيام المؤسسة باحتجاز جزء من الأرباح لسداد قيمة السندات عندما يحل تاريخ استحقاقها.

7: السندات القابلة للتحويل: وهي تلك التي يمكن تحويلها إلى أسهم عادية بنسبة أو بسعر محدد، و يكون المتعامل غير ملزم بالدفع لتحويل تعاملاتها خلال الإصدار، وهي إذن تمنح الفرصة لتحويل حاملها من مقترض إلى مالك¹.

رابعاً: تقويم السندات كمصدر من مصادر التمويل:

سنحاول من خلال هذا التقويم ذكر مزايا ومساوئ التمويل من خلال السندات كما يلي:

مزايا التمويل من خلال السندات: و من بينها نجد :

✓ الاستفادة من الرفع المالي شريطة أن تكون كلفة السندات اقل من العائد المتوقع على استثمار الأموال الناجمة عن بيع السندات، أي أن يكون هناك فرق موجب بين العائد المحقق وبين الكلفة المدفوعة وهذا يؤدي إلى تعظيم ثروة حملة الأسهم، وبطبيعة الحال لن يفكر أصحاب المؤسسة في إصدار سندات إلا إذا كانت فوائد هذه السندات اقل من العائد الذي سوف يحققه استخدامها²؛

✓ كما تحقق السندات ميزة تخفيف العبء الضريبي للمؤسسة كون أن الفوائد المدفوعة عليها تعتبر مصاريف يمكن تحميلها على قائمة الدخل للوصول إلى الدخل الخاضع للضريبة³؛

✓ تتيح للمؤسسة استخدام أموال الغير دون أن يكون لهم الحق بالإشتراك في إدارتها؛
✓ توفر للمؤسسة المرونة فيها يتعلق بإدارة الهيكل المالي من خلال وضع بعض الشروط عند إصدار السندات، تعطيلها الحق في استدعاء السندات لإطفائها أو التخلص منها ؛
✓ تمنح المؤسسة فرصة تسيير خطر معدل الفائدة في السندات ذات الفائدة المتغيرة، نتيجة الإضطراب في معدل الفائدة، والذي يمثل البعد الرئيسي لتسيير السياسة الإنتقالية للمؤسسات سواء بتغيير هذا المعدل أو استدعاء السندات⁴؛

¹Aswath samodaran, opp-cit, p673.

²طاهر مرسي عطية، منى محمد إبراهيم البطل، الإدارة المالية والاستثمار، مكتب أمير للكمبيوتر 2005، ص260.

³دريد كامل آل شبيب، مبادئ الإدارة المالية، مرجع سبق ذكره، ص112.

⁴Gérard charreaux, finance d 'entreprise, lilas, paris, p172

✓ إن إصدار سندات لا يترتب عليه مشاركة حملة السندات لحملة الأسهم في الأرباح الفائضة.¹

مساوئ التمويل من خلال السندات: ومن بينها نجد:

✓ أن تكلفة السندات ثابتة فإذا تذبذبت مكاسب المؤسسة فقد تصبح غير قادرة على دفع هذه التكلفة أو الفوائد؛

✓ إن المخاطر العالية تؤدي لإرتفاع معدلات الرسملة على حقوق الملكية وهكذا بالرغم من أن الرافعة المالية مفضلة وترفع من مكاسب السهم، إلا أن معدلات الرسملة المرتفعة الذي تسببه الرافعة قد تسبب انخفاض قيمة الأسهم العادية.²

✓ إن السندات عادة ما يكون لها تاريخ استحقاق محدد، وعلى المدير المالي للمؤسسة تكوين احتياطي لتسديدها في ميعادها؛

✓ طالما أن السندات طويلة الأجل هي التزام بفترة طويلة، فإنها تتضمن مخاطرة، ويمكن أن تتغير المتوقعات والخطط التي صدرت فيها القروض، وإن القروض يمكن أن تصبح عبئا؛

قد يعطي عقد الإقتراض من خلال السندات الحق للمقرض في فرض قيود على المؤسسة، ومن أمثلة هذه القيود حظر الحصول على قروض جديدة وحظر بيع وشراء الأصول الثابتة، ومنع إجراء توزيعات أو على الأقل تخفيض نسبتها.³

المطلب الثالث: التمويل بالقروض المصرفية.

تعاني أغلبية المؤسسات الإقتصادية من مشكل التمويل حتى وإن اختلفت أسبابه، بحيث يعتبر التمويل الذاتي كأول حل للقضاء على النقص الملاحظ في وسائل الدفع والوفاء باحتياجات الإستثمار الجديدة، وفي أغلب الأحيان تعجز الموارد الذاتية للمؤسسات عن تغطية الإستثمار لذا تلجأ المؤسسات الإقتصادية إلى وسيلة أخرى لتساعد على تغطية حاجيات التمويل، ألا وهي القروض المصرفية سواء كانت موجهة للإستغلال أو

¹ أمين السيد احمد لطفي ، مرجع سبق ذكره ، ص 130.

² سمير محمد عبد العزيز ، التمويل وإصلاح خلال الهياكل المالية ، مرجع سبق ذكره ، ص 167.

³ منير إبراهيم الهندي ، الفكر الحديث في مجال مصادر التمويل ، مرجع سبق ذكره ، ص 94 27 . احمد علي غنيم ، اقتصاديات البنوك ، مكتبة مدبولي ، إسكندرية 1989 ، ص 67 .

الإستثمار، والقروض المصرفية هو انتقال مبالغ مالية من البنوك إلى المؤسسة الإقتصادية مع تعهد بإرجاعها في تواريخ محددة، ودفع مقابلها فوائد دورية، وبما أن القروض البنكية موجهة لتمويل نشاط المؤسسات فإنها تأخذ عدة أنواع تختلف حسب المدة اللازمة لإسترجاعها من جهة وكذلك حسب الغرض منها، فنجد القروض قصيرة، متوسطة، وطويلة الأجل.

الفصل الثاني:

طرق تمويل التجارة

الخارجية

الفصل الثاني: طرق تمويل التجارة الخارجية

عل رغم الجهود المبذولة من قبل البنوك إلا أن عملية تمويلها للتجارة الخارجية تكون وفق آليات متبعة و مقيدة ، مما تطلب ضرورة تدخل هذه الأخيرة من أجل ضمان السير الحسن لهذه العلاقات من خلال ضمان حقوق الأطراف التجارية المختلفة من مصدري ومستوردين. وتعتبر تسوية عمليات التجارة الخارجية من أهم الأعمال التي تقوم بها البنوك التجارية.

لذلك سيتم التعرض في هذا الفصل لصيغ تمويل التجارة الخارجية وكيفية التحكم فيها من خلال الآليات التي يستخدمها البنك خلال تمويله لعمليات الإستيراد والتصدير وكذلك التطرق للضمانات البنكية الخارجية وكيفية تسيرها، كأحد أهم آليات تسير هذه المخاطر فطبيعة العمل البنكي تحتم عل البنوك التعامل مع تمويل التجارة الخارجية، من خلال عملية تسيرها وهذا يكون بالتعرف عل الصيغ و الآليات الملائمة.

و سنتناول في هذا الفصل :

المبحث الأول: التمويل قصري الأجل للتجارة الخارجية.

المبحث الثاني: التمويل المتوسط والطويل الأجل للتجارة الخارجية .

المبحث الثالث: التقنيات المستحدثة لتمويل المؤسسات الاقتصادية

المبحث الأول: التمويل قصير الأجل

تعددت وتنوعت آليات تمويل التجارة الخارجية ومن أهم هذه الآليات تجدد الآليات قصيرة الأجل التي تستخدم بكثرة وبصورة واسعة.

المطلب الأول: التحصيل المستندي

يعتبر التحصيل المستندي ذو أهمية بالغة في عمليات التجارة الخارجية وذلك لما يتسم به من سرعة ومرونة وانخفاض في التكلفة.

أولاً: مفهوم التحصيل المستندي

1- تعريفه : يقصد به تلقي بنك ما أمر من المصدر أي بائع البضائع أو الخدمات بأن يحول مستندات الشحن إلى المستورد أي مشتري البضائع أو الخدمات في بلد آخر مقابل الحصول على قيمة هذه المستندات سواء تم ذلك نقداً أو مقابل توقيع كمبيالة تستحق في وقت لاحق.

و يعرف على أنه: "آلية يقوم بموجبها المصدر بإصدار كمبيالة وإعطاء كل المستندات إلى البنك الذي يمثلها، حيث يقوم هذا الأخير بإجراءات تسليم المستندات إلى المستورد أو إلى البنك الذي يمثلها مقابل تسليم مبلغ الصفقة أو قبول الكمبيالة".¹

وعموماً يمكن تعريف التحصيل المستندي على أنه آلية دفع يقوم البنك بموجبها بتحصيل المدفوعات باسم البائع وذلك بتسليم المستندات إلى المشتري، ويستخدم عندما يكون المشتري والبائع على معرفة تامة ببعضهما البعض وعلى درجة من الثقة القائمة بين الجانبين، وبالتالي فإن البنوك تقوم بدور الوسيط أو الوكيل بين المشتري والبائع وتكون مسؤوليتها محصورة بتحويل المستندات مقابل الدفع أو القبول بالدفع.

¹ لطرش الطاهر ، "تقنيات البنوك" ، ديوان المطبوعات الجامعية، بن عكنون ، الجزائر، الطبعة الخامسة ، سنة 2000 ، ص 119-120

وتجدر الإشارة إلى أن في التحصيل المستندي، التزام المصدر لا يتعدى التعهد بإرسال البضاعة كما أن المستورد لا يمكنه أن يستلم المستندات إلا بعد قبول الكمبيالة أو تسديد المبلغ.

ونلاحظ من الصيغة السابقة في التحصيل المستندي أن التنفيذ النهائي للعملية المالية يتم وفق صيغتين¹:

✓ المستندات مقابل الدفع: في هذه الحالة يستطيع المستورد أو البنك الذي يمثله أن يستلم المستندات ولكن مقابل أن يقوم بالتسديد الفعلي نقدا المبلغ البضاعة.

✓ المستندات مقابل القبول : حسب هذه الصيغة يمكن للمستورد أن يستلم المستندات ولكن ذلك لا يتم إلا بعد قبوله الكمبيالة المسحوبة عليه، وتسمح هذه الطريقة للمستورد بالاستفادة من مهلة التسديد .

ومن خلال هذه التعاريف يمكن حصر الأطراف المعنية في التحصيل المستندي، وهي²:

❖ **الساحب:** هو العميل مصدر البضاعة، والذي يوكل عملية التحصيل إلى

البنك الذي يتعامل معه مقابل تقديم كافة مستندات البضاعة والسحوبات

الخاصة بها واللازمة للتحصيل.

❖ **البنك المراسل (المحول):** هو الطرف الذي يوكل إليه المصدر عملية التحصيل، أو هو الذي يقوم باستلام المستندات من الساحب ليقوم بإرسالها إلى البنك المحصل.

120 الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص¹

¹ خالد أمين عبد هلا، إسماعيل إبراهيم الطراد، "إدارة العمليات المصرفية: المحلية والدولية"، دار وائل للطباعة والنشر والتوزيع، الأردن، 2006، ص 261، 262.

❖ **البنك المحصل:** هو البنك الذي يتعهد إليه البنك المراسل أو الساحب

بتقديم المستندات إلى المسحوب عليه مقابل التحصيل أو القبول.

❖ **المسحوب عليه:** هو الطرف المبين اسم في تعليمات البنك المراسل بوصفه

الشخص المعين باستلام المستندات والمسحوبات المرفقة مقابل الدفع أو القبول، وعادة ما

يكون المسحوب عليه هو المستورد للبضاعة.

ثانياً: أهمية التحصيل المستندي.

للتحصيل المستندي أهمية بالنسبة للمصدر والمستورد حيث يلجأ لإستخدام هذه الطريقة للدفع في ظل ظروف مختلفة وللاستفادة من مزايا عديدة لعل من أهمها¹:

✓ الظروف التي يواجه فيها المستورد قيود ائتمانية من خلال البنوك التي يتعامل معها

ومن بين هذه الظروف عدم كفاية الحدود الائتمانية الممنوحة له مقارنة بحجم نشاطه

الإستيرادي وذلك في ظل تقلبات حجم هذا النشاط خلال فترات سريان

التسهيلات الائتمانية.

✓ توافر درجات عالية من الثقة بين المستورد و مورديه.

✓ توافر خبرات عالية للمستورد بالأسواق الخارجية التي تجلب منها بضائعه، ويمكنه

الاتصال المباشر بهذه الأسواق وشراء وشحن البضائع التي يرغبها تحت إشرافه

المباشر أو من يمثله وهنا أيضا ترتفع درجات الأمان التي يتمتع بها المستورد.

² أحمد مأمون، "التعاملات البنكية في عصر العولمة"، دار الباروني للنشر والتوزيع، الأردن، 2024، ص 92-96

✓ 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.

✓ تجنب العديد من المشكلات التي قد تتجم عن طول وتعدد الإجراءات الخاصة بتعديل الإعتمادات المستندية .

✓ يمكن للمصدر استقطاب عدد أكبر من عملائه وفتح أسواق جديدة وكذلك تنمية أسواقه القائمة، وذلك بإعفاء عملائه المستوردين الذين يثق بهم من فتح الإعتمادات المستندية، الأمر الذي يحققهم وفورات اقتصادية ويخفض متكاليف العملية الإستيرادية وهو الأمر الذي يشجعهم على التعامل معه.

ثالثا: سير عملية التحصيل المستندي

تتم سير عملية التحصيل المستندي كما يلي¹:

(1): بعد إبرام العقد بني المستورد والمصدر، يقوم هذا الأخير بشحن البضاعة وإرسالها ثم

تسليم الوثائق اللازمة والممثلة للبضاعة إلى بنكه (بنك المصدر)، مع تحديد طريقة الأداء إن

كانت مقابل الدفع أو مقابل القبول .

(2): يرسل البنك المصدر الوثائق بعد فحصها والتأكد من سلامتها إلى بنك المستورد مع إعلامه بطريقة الوفاء .

¹: سليمان ناصر، "التقنيات وعمليات الائتمان"، ديوان المطبوعات الجامعية، الجزائر 2012، ص 109

(3): بعد استلام البنك (بنك المستورد) للوثائق يطلب من المستورد الوثائق اللازمة لإجراء عملية التوطين وبعد تسديد هذا الأخير لمبلغ الصفقة بالطريقة المتفق عليها يحصل على الوثائق ومنها الفاتورة التي يمكنه من استخراج البضاعة من الجمارك.

المطلب الثاني: تحويل الفاتورة

أولاً: مفهوم عملية تحويل الفاتورة

تحويل الفاتورة هي آلية تقوم بواسطتها مؤسسة متخصصة تكون في غالب الأمر مؤسسة قرض بشراء الدين التي يملكها المصدر على الزبون الأجنبي، حيث تقوم هذه المؤسسة بتحصيل الدين وضمان حسن القيام بذلك، وبهذا فهي تحتل محل المصدر في الدائنية، وتبعا لذلك فهي تتحمل كل الأخطار الناجمة عن احتمالات عدم التسديد، ولكن مقابل ذلك فإنها تحصل على عمولة مرتفعة نسبيا قد تصل إلى 4% من رقم الأعمال الناتج من عملية التصدير.

وعملية تحويل الفاتورة هي عبارة عن ميكانيزم للتمويل قصير الأجل باعتبار أن المصدرين يحصلون على مبلغ الصفقة مسبقا من طرف المؤسسات المتخصصة التي تقوم بهذا النوع من العمليات قبل حلول أجل التسديد الذي لا يتعدى عشرة أشهر، وبالإضافة إلى ذلك، فهي تتيح للمؤسسات المصدرة الاستفادة من بعض المزايا الهامة نذكر منها على وجه الخصوص ما يلي:

✓ إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات من تحسين خزيرتها ووضعيتها المالية وذلك بالتحصيل الآن لدين لم يحن أجل تسديده بعد، تستطيع المؤسسات المصدرة بهذا التحصيل من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل ديون آجلة إلى سيولة جاهزة.

✓ تخفيف العبء الملقى على المؤسسة فيما يخص التسيير المحاسبي و المالي و الإداري لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى في المؤسسات المتخصصة في هذا النوع من العمليات.

ثانيا : أطراف عملية تحويل الفاتورة.

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

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

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

الطرف الثالث: وهو المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النشاط أو أحد البنوك التجارية التي تتوفر لديها هذه الخدمة والتي يعهد إليها هذا النشاط.
ثالثا: مراحل عملية تحويل الفاتورة.

- 1- المصدر يبيع منتجا استهلاكيا معيناً إلى المستورد.
 - 2- يوقع المستورد على سندات مديونية بقيمة المنتج المباع وإرسالها إلى المصدر.
 - 3- يقوم المصدر ببيع الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسات المالية المتخصصة.
 - 4- البنك التجاري يمنح المصدر نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل إلى 80 % .
 - 5- يقوم البنك التجاري بإخطار المدين مطالبا إياه بسداد سندات المديونية إليه في تاريخ الاستحقاق.
 - 6- يقوم المستورد بسداد قيمة سندات المديونية في تواريخ استحقاقها. وتتلخص المراحل والخطوات التي تؤدى من خلالها هذه الخدمة فيما يلي:
✓ يقوم البائع (المصدر) فور تسليم البضاعة بإرسال الفاتورة إلى البنك التجاري أو المؤسسة المالية المتخصصة وليس إلى المشتري (المستورد) كما هو متبع.
✓ يقوم البنك بسداد نسبة معينة من قيمة الفاتورة تصل إلى 80% إلى البائع وهذا هو الجانب التمويلي من الخدمة.
- رابعا: مزايا عملية تحويل الفاتورة:**
- ✓ إن تحويل الفاتورة يسمح للمؤسسات المصدرة من تحسين هيكلتها المالية وذلك بتحويل دين آجلة إلى سيولة جاهزة.

✓ تخفيف العبء الملقى على المؤسسة المصدرة فيما يخص التسيير المالي والإداري

لبعض الملفات المرتبطة بالزبائن، وذلك بأن تعهد بهذا التسيير إلى جهة أخرى هي

المؤسسات المالية المتخصصة في هذا النوع من العمليات.

✓ توفير وقت للمؤسسات المصدرة لعمليات الإنتاج والبيع وترك عمليات التحصيل

والتزاماتها القانونية على البنك، خاصة إذا كان العمل يغطي مناطق متباعدة عن مكان

وجود المؤسسة المصدرة .

✓ إمكانية حصول المؤسسة المصدرة على قروض تصل إلى 80% من قيمة

الفواتير الجاهزة للتحصيل بأسعار فائدة مقبولة دون انتظار عمليات التحصيل

الفعالية.

✓ يتحمل البنك المخاطر التجارية عند شرائه سندات المديونية، إذ أنه يضمن سداد

المستحققات المالية المطلوبة من مديني المؤسسة المصدرة حتى في حالة عجزهم عن الوفاء

بديونهم¹.

المطلب الثالث: خصم الكمبيالة المستندية

تمثل الكمبيالة المستندية أمرا من الساحب إلى المسحوب عليه بأداء القيمة في التاريخ المحدد

لشخص ثالث يسمى المستفيد، وأحيانا يكون هذا التاريخ لاحقا لموعد استلام البضاعة بما يتيح

للمشتري تصريفها وسداد القيمة في التاريخ المذكور، ويستطيع البائع في حالة حاجته للسيولة

قبل الموعد المحدد لاستحقاق الكمبيالة أن يقوم بخصمها لدى أحد بيوت الخصم أو البنك الذي

يتعامل معه، وتتمثل أنواع الكمبيالات المستخدمة في هذا المضمار فيما يلي:

¹مدحت صادق، مرجع سبق ذكره، ص55

1/ الكمبيالات المستحقة في تاريخ معين :

ويتميز هذا النوع من الكمبيالات بأنه يشترط سداد القيمة المستحقة بموجبه، خلال فترة معينة بعد تاريخ ثابت و ظاهر علالمستند، وتتراوح الفترة بين 30 أو 60 أو 90 يوما ولذلك يمكن القول أن هذا النوع من الكمبيالات يمتاز بثبات كبير في مواعيد الاستحقاق.

2/ الكمبيالات المستحقة بمجرد الإطلاع :

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

3- الكمبيالات المستحقة عند وصول البضاعة :

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

إن خصم الكمبيالة المستندية إمكانية متاحة للمصدر، كي يقوم بتعبئة الكمبيالة التي تم سحبها على المستورد وإذا كان الأمر في التحصيل المستندي يتمثل في التكلفة الذي يحصل عليه بنك المصدر في تحصيل دين المصدر على المستورد، فإنه في حالة خصم الكمبيالات المستندية يطلب المصدر من بنكه أن يخصم له هذه الورقة، أي أن يقوم بدفع قيمتها له ويحل محله في الدائنية إلى غاية تاريخ الاستحقاق، وتجدر الإشارة إلى أن هذا النوع من القرض لا يخلو من مخاطر مثل القروض العادية.

ومن أهم هذه المخاطر ما يرتبط بالوضع المالي للمستورد ومدى قدرته على التسديد، وحينما يقبل بنك المصدر خصم الكمبيالات لفائدة زبونه فهو لا يتقاضي تماما مثل هذه المخاطر، ولا تعتبر المستندات ضمانا كليا لتحاشي هذه المخاطر إلا في حالة الصيغة التي ذكرناها سابقا وهي السندات مقابل الدفع، لأن السندات ومهما كانت قيمتها القانونية في إثبات حق المصدر إلا أنها لا ترقى لكي تكون نقود جاهزة.

المطلب الرابع: القروض الخاصة بتعبئة الديون الناشئة عن التصدير.

يقتزن هذا النوع من التمويل بالخروج الفعلي للبضاعة من المكان الجمركي البلد المصدر، وتسمى بالقروض الخاصة بتعبئة الديون الكوفة قابلة للخصم لدى البنك ويخص هذا النوع من التمويل الصادرات التي يمنح فيها المصدرون لزبائنهم أجلا للتسديد لا يزيد عن 18 شهرا كحد أقصى، وأكثر الأنظمة ارتباطا بهذا النوع من التمويل هو النظام الفرنسي، ويشترط البنك عادة تقديم بعض المعلومات قبل الشروع في إبرام أي عقد خاص بهذا النوع من التمويل وتنفيذه، وهذه المعلومات هي على وجه الخصوص¹:

- ✓ مبلغ الدين.
- ✓ طبيعة ونوع البضاعة الصادرة.
- ✓ اسم المشتري الأجنبي وبلده.
- ✓ تاريخ التسليم وكذلك تاريخ المرور بالجمارك.
- ✓ تاريخ التسوية المالية للعملية.

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 113.

المبحث الثاني: التمويل المتوسط والطويل الأجل

في بعض الحالات يكون التمويل العاجل لعمليات التجارة الخارجية صعب التحقيق، مما يحتم اللجوء إلى أساليب تمويل متوسطة وطويلة الأجل مناسبة لهذه الصفقات، وهناك العديد من التقنيات التي تستعمل في هذا المجال والهدف منها هو توفير وسائل التمويل الضرورية التي تسمح بتسهيل وتطوير التجارة الخارجية ، وسوف نحاول التعرف في هذا المبحث على أهم التقنيات المستعملة في التمويل متوسط وطويل الأجل .

المطلب الأول: قرض المورد

أولاً: تعريف قرض المورد

قرض المورد هو آلية أخرى من آليات تمويل التجارة الخارجية على المديالمتوسط والطويل وقرض المورد هو قيام البنك بمنح قرض للمصدر لتمويل صادراته، ولكن هذا القرض هو ناشئ بالأساس عن مهلة للتسديد (قرض) يمنحها المصدر لفائدة المستورد ، وبمعنى آخر عندما يمنح المصدر لصالح زبونه الأجنبي مهلة للتسديد، يلجأ إلى البنك للتفاوض حول إمكانية قيام هذا الأخير بمنحه قرضاً لتمويل هذه الصادرات، ولذلك يبدو قرض المورد على أنه شراء الديون من طرف البنك على المديالمتوسط.

ويختلف قرض المورد عن قرض المشتري في وجهين على الأقل، فإذا كان قرض المشتري يمنح للمستورد بوساطة من المصدر، فإن قرض المورد يمنح للمصدر بعد منح هذا الأخير مهلة للمستورد، أما الوجه الثاني للاختلاف وهو المهم فيتمثل أن قرض المشتري كما سبق ذكره يتطلب إبرام عقدين، في حين أن قرض المورد يتطلب إبرام عقد واحد يتضمن بالإضافة إلى الجانب التجاري للصفقة شروط وطرق تمويلها، وهذا ما يعني أنه يتضمن العقد المالي أيضاً.

بالإضافة إلى ذلك، فإن قرض المورد يتطلب قبول المستورد للكمبيالة المسحوبة عليه، وهذه الكمبيالة قابلة للخصم وإعادة الخصم لدى الهيئات المالية المختصة حسب الطرق والإجراءات المعمول بها في كل دولة.

ثانيا: سير عملية قرض المورد

يمكن توضيح سير عملية قرض المورد بواسطة الشكل التالي:

الشكل 02: مراحل و سير عملية قرض المورد.

01	إمضاء عقد تجاري بين المصدر والمستورد يقبل بموجبه المستورد تحرير ورقة تجارية.
02	يتم تسليم الورقة التجارية المقبولة من طرف المستورد إلى المصدر مع تسليم البضاعة.
03	يقدم المصدر الورقة التجارية إلى بنكه من أجل عملية خصمها.
04	دفع قيمة الورقة التجارية إلى المصدر و ذلك بعد خصم العمولات.
05	تسديد قيمة الورقة التجارية عند حلول تاريخ الإستحقاق من طرف

المصدر: من إعداد الطلبة إعتمادا على أبحاث معمر، تغطية أخطار تمويل التجارة الخارجية عن طريق

الوساطة المالية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم الإقتصادية،

تخصص مالية ونقود، جامعة الجزائر العاصمة، الجزائر، 2010، ص111.

ثالثا: مزايا و عيوب قرض المورد

أ- تتمثل مزاياه فيما يلي:

- يتم قرض المورد بإصدار وثيقة واحدة وهي العقد التجاري ويزداد يكتسب الوقت.

- يتمتع المورد بحرية التصرف بما أنه الشخص الوحيد الذي يفاوض المستورد.
- يتحمل المستورد تكاليف التأمين والتحويل أي أنه أقل تكلفة بالنسبة للمورد.
- ب- تتمثل عيوبه فيما يلي:
 - يواجه المورد مخاطراًهما عدم التسديد من طرف المستورد.
 - لا يمكن للمستورد فصل شروط التمويل عن شروط العقد التجاري، حيث أن الكثير من المستوردين يعطون أهمية أكبر لشروط التمويل مقارنة بعناصر العملية الأخرى.

المطلب الثاني: قرض المشتري

أولاً: تعريف قرض المشتري

قرض المشتري هو عبارة عن آلية يقوم بموجبها بنك معين أو مجموعة من بنوك بلد المصدر بإعطاء قرض للمستورد، بحيث يستعمله هذا الأخير بتسديد مبلغ الصفقة نقدا للمصدر، ويمنح قرض المشتري لفترة تتجاوز ثمانية عشر (18) شهراً، ويلعب المصدر دور الوسيط في المفاوضات ما بين المستورد والبنوك المعنية بغرض إتمام عملية القرض هذه، ومن الملاحظ أن كلا الطرفين يستفيدان من هذا النوع من القروض، حيث يستفيد المستورد من تسهيلات مالية طويلة نسبياً مع استلامها لآني للبضائع، كما يستفيد المصدر من تدخل هذه البنوك وذلك بحصوله على التسديد الفوري من طرف المستورد لمبلغ الصفقة.

ويتيح قرض المشتري في الواقع المجال لإبرام عقدين، يتعلق العقد الأول بالعملية التجارية ما بين المصدر والمستورد تبين فيه نوعية السلع و مبلغها و شروط تنفيذ الصفقة، بينما يتعلق العقد الثاني بالعملية المالية الناجمة عن ذلك التي تتم بين المستورد والبنك المانح للقرض، ويبين هذا

العقد شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة، ويلاحظ أن العقد المالي الذي يفسح المجال لمنح قرض للمستورد إنما يرتبط عضويا بوجود العملية التجارية ما بين المصدر والمستورد، وغني عن البيان القول أن انقضاء هذه العملية التجارية يلغي بالضرورة وجود العملية المالية المتمثلة في قرض المشتري.

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

ومن جهة أخرى فإن قرض المشتري يوفر مزايا أخرى للمصدر، عندما يقوم البنك بمنح هذا القرض فإن المصدر يتحرر نسبيا من الخطر التجاري المرتبط بالصفقة التجارية المبرمة مع المستورد خاصة في حالة السماح له بفترة انتظار (وهي طويلة نسبيا) قبل السداد، كما يسمح له كما رأينا سابقا من التخلص الكامل من العبء المالي الذي يتم تحويله إلى البنك. وأمام هذا التحويل للعبء المالي من المصدر إلى البنك، فإن الأنظمة المختلفة قد أتاحت المجال لظهور هيئات متخصصة وظيفتها القيام بتأمين هذه القروض الموجهة لتمويل الصادرات، وعلى البنوك التي تقوم بمنح هذه القروض التقدم إلى هذه الهيئات لتأمين هذا القرض وفي النظام الفرنسي ينبغي على البنوك التقدم لتأمين القروض لدى الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية، وفي كثير من الأحيان يمكن للبنوك التي تقوم بهذه القروض، وذلك كأسلوب لزيادة احتياطها أمام الأخطار المحتملة التي تنجم عنها، أن تلتزم من بنك المستورد القيام بكفالاته.

أما فيما يتعلق بمعدلات الفائدة المطبقة على القروض فإنه يمكن التمييز بين نوعين من المعدلات، فهناك معدل يخضع تحديده إلى بعض الشروط الخاصة ويطبق على جزء من

القرض، بينما هناك معدل آخر يتحدد في السوق وهو يطبق على الجزء المتبقي من القرض.¹

ثانياً: أنواع قروض المشتري وخصائصه

قروض المشتري لها أكثر من نوع وأكثر من خاصية وهي كما يلي:

1/ أنواع قروض المشتري:

✓ قروض المشتري المضمون: يكون بتدخل البنك المشتري بصفة الضامن للقرض حيث المقترض هو المشتري.

✓ قرض المشتري المقترض: في هذه الحالة يمنح القرض مباشرة إلى بنك المشتري أي أن هذا الأخير هو المقترض.

2/ خصائص قرض المشتري:

يتم هذا النوع من القروض بإمضاء عقدين مستقلين²:

✓ العقد التجاري: يبين فيه نوعية السلع و مبالغها وشروط تنفيذ الصفقة، فهو يحدد شروط البائع وإجراءات الدفع الفوري للبائع من طرف المشتري.

✓ عقد القرض: يبين فيه شروط إتمام القرض وإنجازه مثل فترة القرض وطريقة استرداده ومعدلات الفائدة المطبقة فهو يسمح للبنوك بوضعه في الوقت اللازم وتحت بعض الشروط المحددة من طرف هذا الأخير .

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

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

يمنح قرض المشتري عادة لتمويل الصفقات الهامة من حيث المبلغ خاصة، والسبب في ذلك أن تمويل صفقات مثل هذه الأهمية بالاعتماد على الأموال الخاصة للمستورد قد تعترضها

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص 32.1

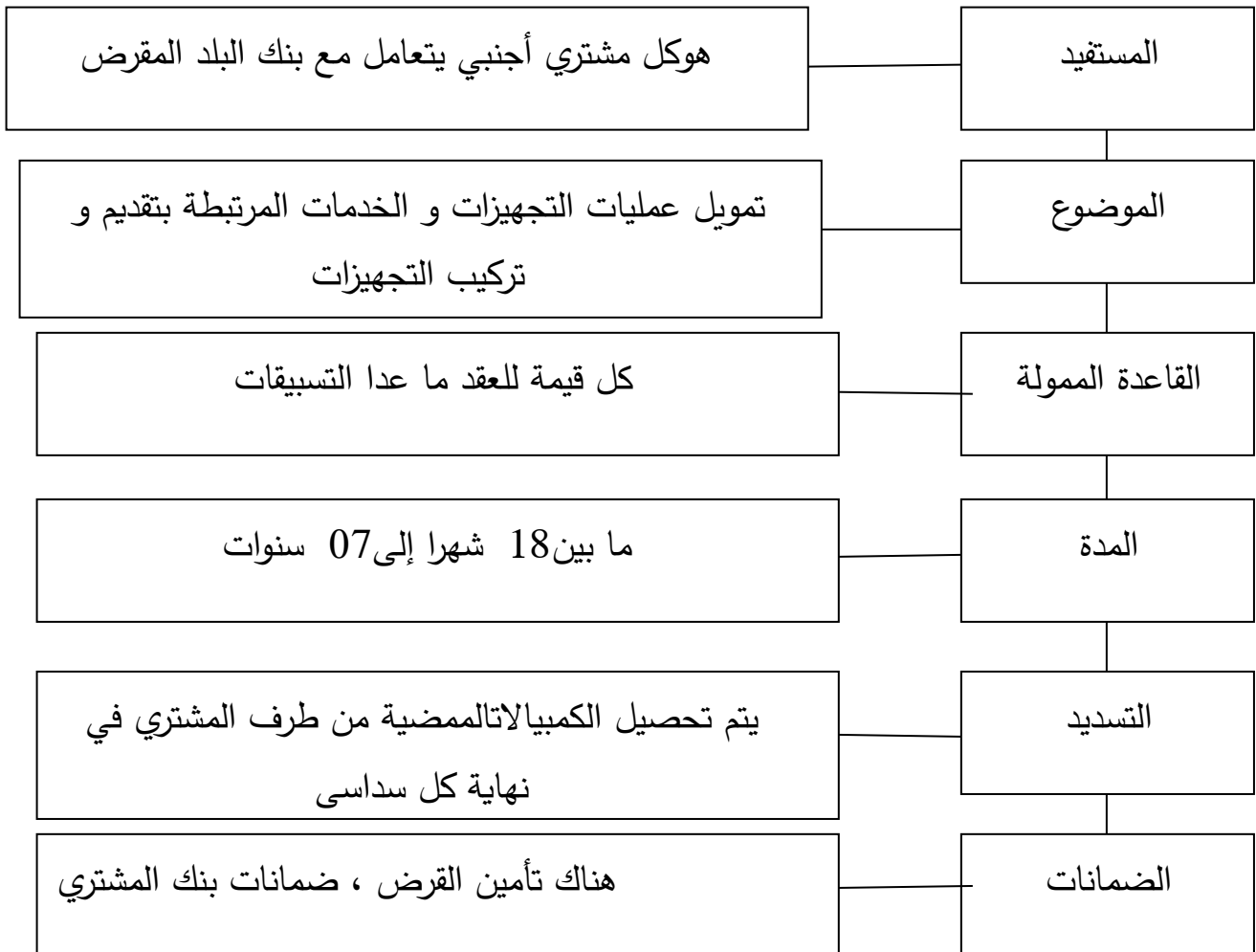
² مقري واجري سارة، آليات الدفع و التمويل في التجارة الخارجية و طرق تغطية مخاطرها، مذكرة مقدمة لنيل شهادة الماستر في العلوم التجارية تخصص مالية، 2010-2011 ، ص 57.

بعض العوائق، فليس ممكنا على الدوام أن يكون المستورد قادرا على تخصيص مثل هذه المبالغ، كما أن المصدر بدوره لا يمكنه أن ينتظر كل هذه المدة الطويلة خاصة إذا تعلق الأمر بأموال هامة، وعلى هذا الأساس فقرض المشتري يعطي دعما للمصدر والمستورد على حد سواء.

ثالثا: الشروط العامة لقرض المشتري:

إن الحصول على قرض المشتري يجب فيه توفر شروط معينة و التي حاولنا توضيحها في المخطط التالي:

الشكل 03: مخطط يوضح الشروط العامة لقرض المشتري.



المصدر: من إعداد الطلبة اعتمادا على بوعلوي يوسف، تمويل التجارة الخارجية

في الجزائر، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماستر في علوم التسيير،

تخصص مالية و بنوك، جامعة أم البواقي، الجزائر، 2014، ص 151.

مراحل سير عملية منح قرض المشتري:

يمكن حصر مراحل سير قرض المشتري إلى 06 مراحل والتي سنعرضها فيما

يلي:¹

✓ إمضاء عقد تجاري بين المستورد والمصدر بمراعاة عناصر العقد.

✓ يعمل المصدر عن طريق البنك الذي اختاره على إمضاء عقد التأمين حيث يتم الحصول على بوليصة التأمين اللازمة لإتمام العملية.

✓ إمضاء عقد التمويل أي تأكيد التمويل من طرف المشتري أو البنك الذي اختاره مع البائع أو بنك المصدر.

✓ يقوم المصدر بإعداد الوثائق اللازمة والتي طلبها المشتري حيث هذه الخطوة تكون بعد الموافقة التامة على الصفقة وإتمام كل الشروط الواجبة لذلك.

✓ عمل بنك المصدر على تسوية وضعية المستورد تبعاً للشروط المتفق عليها من جهة، ومن جهة أخرى يقوم بإبلاغ المصدر بتنفيذ العملية، حيث المصدر هنا حرفي استعمال حسابه المجمد من أجل إتمام الصفقة.

✓ يقوم المشتري بإجراءات دفع المبلغ وكل العمولات والفوائد البنكية وفقاً لشروط العقد السابق وكذا استلام السلعة من المكان المتفق عليه مسبقاً.

المصدر: من إعداد الطلبة اعتماداً على بوعلوي يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 115.

المطلب الثالث: التمويل الجزافي.

يمكن تعريف التمويل الجزافي على أنه العملية التي بموجبها يتم خصم أوراق تجارية بدون طعن وعملية التمويل الجزافي حسب هذا التعريف هي إذا آلية تتضمن إمكانية تعبئة الديون الناشئة عن الصادرات الفترات متوسطة، وبعبارة أخرى يمكن القول أن التمويل الجزافي هو شراء ديون ناشئة عن صادرات السلع والخدمات من خلال هذا التعريف، نلاحظ أن التمويل

¹ بوعلوي يوسف، مرجع سبق ذكره، ص 159.

الجزافي يظهر خاصيتين أساسيتين الأولى وتتمثل في أن هذه القروض تمنح لتمويل عمليات الصادرات ولكن لفترات متوسطة، و الثانية وهي أن مشتري هذا النوع من الديون يفقد كل حق في متابعة المصدر أو الأشخاص الذين قاموا بالتوقيع على هذه الورقة (أي ممتلكوهذا الدين) وذلك مهما كان السبب.

إن القيام بشراء مثل هذا الدين يتطلب الحصول على فائدة تؤخذ عن الفترة الممتدة من تاريخ خصم الورقة وحتى تاريخ الإستحقاق ونظرا لأن مشتري هذا الدين يحل محل المصدر في تحمل الأخطار المحتملة، فإن ذلك يقابله تطبيق معدل فائدة مرتفع نسبيا يتماشى مع طبيعة هذه الأخطار¹.

وفي الحقيقة فإن الإستفادة من التمويل الجزافي يتيح للمصدر التمتع بعدد كبير من المزايا، يمكن أن نذكر أهمها فيما يلي:

- إن المبيعات لأجله التي قام بها المصدر يستطيع أن يحصل على قيمتها نقدا.
- إن الحصول على هذه القيمة نقدا يسمح للمصدر بتغذية خزينته وتحسين وضعيته المالية .
- تسمح للمصدر أيضا بإعادة هيكلة ميزانيته وذلك بتقليص رصيد الزبائن مقابل زيادة رصيد السيولة الجاهزة.
- التخلص من التسيير "الشائك" لملف الزبائن، حيث يتعهد بهذا التسيير البنك الذي قام بشراء الدين.
- تجنب التعرض للأخطار التجارية والمالية المحتملة والمرتبطة بطبيعة العملية التجارية.
- تجنب احتمالات التعرض إلى أخطار المصرف الناجمة عن تقلبات أسعار الصرف بين تاريخ تنفيذ الصفقة التجارية وتاريخ التسوية المالية.

المطلب الرابع: الاعتماد المستندي

يعتبر الاعتماد المستندي من أهم وسائل الدفع في مجال التجارة الدولية على الإطلاق ، و هو ما جعل أغلب الدول تعتمده في معاملاتها التجارية الخارجية بمن في ذلك المشرع الجزائري ،

¹ الطاهر لطرش، مرجع سبق ذكره، ص126.

لما وفره من أمان للمتعاملين لاقتصاديين بفضل الخصائص و المزايا التي ينفرد بها ، و أمام حداثة هذه الآلية في منظومتنا القانونية و الإقتصادية رأينا انه من الضرورة المشاركة في إثراء هذا الموضوع للوقوف على مفهوم الاعتماد المستندي و وظائفه و أهميته في مجال تسوية المعاملات التجارية الدولية.

إن الوقوف على مفهوم الاعتماد المستندي تطلب منا تعريفه وبيان أطرافه ، و المجهودات التي بذلت دوليا للوصول إلى الصورة التي هو عليها الآن ، لتجعل منه من أهم وسائل الدفع في مجال التجارة الدولية ، لنوضح أخرا صور هذا الاعتماد.

أولاً: تعريف الاعتماد المستندي.

الاعتماد المستندي مؤسسة قانونية و تجارية للضمان و الوفاء ، قوامها تعهد مستقل في طبيعته ، و مجرد عن سببه ، يكون صادرا عن مؤسسة مصرفية بنكية تسمى البنك الفاتح أو المنشأ ... أو المصدر للاعتماد ، بالالتزام لحساب موكلها و عميلها المشتري المستورد ، ويسمى الأمر بفتح الاعتماد ، بأداء مبلغ مالي محدد في قيمته ، و نوعية عملته يسمى مبلغ الاعتماد ، لفائدة المفتوح لصالحه الاعتماد أو البائع المصدر ، ويسمى المستفيد إما مباشرة أو عبر مؤسسة بنكية مبلغة ، و ذلك نظير وثائق معينة و مطابقة في شكليتها المستندية ، للوارد ب خطاب الاعتماد ، و مسلمة داخل أمد زمني محدد يسمى مدة صلاحية الاعتماد وكون المبلغ مضمونا بحيازة المستندات الممثلة لبضاعة أثناء نقلها أو المعدة للنقل.¹

ثانياً: أطراف الاعتماد المستندي.

❖ المستورد طالب فتح الاعتماد المستندي (المشتري).

❖ المصدر المستفيد من الاعتماد (البائع).

❖ البنك فاتح الاعتماد.

❖ البنك مبلغ الاعتماد.

ثالثاً: صور الاعتماد المستندي

و تنقسم الإعتمادات المستندة إلى صور عدة تبعا للزاوية التي ينظر إليها منها ، و سنحاول هنا التطرق لأهم هذه الأنواع ، كما سيأتي بيانه:

¹ الأستاذ بن ناصر، الإعتماد المستندي في القضاء والممارسة البنكية، سلسلة بن ناصر للدراسات القانونية والأبحاث

الإقتصادية، مطبعة دار القلم الرباط ط1/2002

1/ من حيث الالتزام:

- الاعتماد المستندي القابل للإلغاء¹ ويمكن تعريفه بأنه : تعهد بات من قبل المصرف المصدر بان يدفع أو يقبل إسناد السحب المسحوب عليه عند تقديم أو المستندات المستوفية لشروط الاعتماد، و هذا التعهد البات لا يمكنه تعديله أو إلغائها إلا بموافقة جميع الأطراف المعنية بعقد الاعتماد حتى وإن أصدر المشتري تعليماته للمصرف بعدم الوفاء ، لذلك فإن هذا النوع هو الأكثر شيوعا في الاستخدام و في تمويل عمليات التجارة الدولية نظرا لما يوفره من ثقة و ما يقدمه من ضمانات أكيدة و درجة مخاطر أقل .
- الاعتماد الغير قابل للإلغاء المؤبد (المعزز) و هو الذي يحمل تعهد البنكين (الفتاح و المبلغ) بالدفع و بالتالي فإن مسؤولية الدفع تقع على البنكين معا.

2/ من حيث قابلية الاعتماد للتحويل (الاعتماد القابل للتحويل و الاعتماد غير قابل للتحويل):

- الاعتماد القابل للتحويل هو الذي يعطي الحق للمستفيد أن يقوم بتحويل الاعتماد كلياً أو جزئياً لمستفيد آخر أو مستفيدين آخرين،
- و على النقيض من ذلك يكون الاعتماد الغير قابل للتحويل الذي لا ينص على شيء من ذلك . و الأصل أن الإعتمادات المستندة غير قابلة للتحويل إلا إذا وجد فيها نص يجيز تحويلها ، و إذا وجد هذا النص فلا يجوز تحويل قيمة الاعتماد إلا مرة واحدة فقط ، و يأخذ التحويل صفة الاعتماد الأصل ، فإذا كان هذا الآخر قابلاً للإلغاء كان التحويل قابلاً للإلغاء كذلك.²

3/ من حيث الاستعمال (اعتماد الاستيراد و اعتماد التصدير):

- فإذا كان الاعتماد المستندي مفتوحاً بمناسبة استيراد بضائع من الخارج سمي اعتماد استيراد ويفتح الاعتماد لدى بنك في بلد المشتري لصالح البائع و يكون عادة مقيماً في بلد أجنبي.
- أما إذا كان الاعتماد المستندي مفتوحاً بمناسبة تصدير بضائع فيسمى اعتماد تصدير و يفتح هذا الاعتماد أيضاً بناءً على طلب المشتري¹ لكنه يفتح لدى بنك وسيط موجود في بلد البائع ،

¹ د. علي جمال الدين عوض، الاعتمادات المستندية ط 1981 القاهرة ص 70

² د. جما يوسف عبد النبي، الاعتمادات المستندية، عمان الأردن مركز الكتاب الأكاديمي ط 1.2001 ص 23

لذلك ينظر إليه هذا البنك على أنه عملية تصدير بضائع من بلده إلى بلد آخر ، و يقوم هذا البنك بفتح اعتماد التصدير لصالح بناء على طلب بنك المشتري عادة.

4/ من حيث بلد إقامة البائع المشتري

إذا كان البائع و المشتري مقيمين في دولة واحدة و فتح المشتري لصالح البائع اعتمادا مستنديا لدى احد البنوك في هذه الدولة كان الإعتماد هنا اعتمادا محليا . أما إذا كان البائع في دولة أخرى فإن الإعتماد يصبح اعتمادا خارجيا، و في هذا الأخير يحتاج الأمر إلى استخدام عملا تأجبية في الوفاء بقيمة الاعتماد .

5/ من حيث دفع الإعتماد²

- الاعتماد المنجز أو اعتماد الوفاء أو الاعتماد بالإطلاع هو الاعتماد الذي يجب الوفاء به فور تقديم المستندات المطابقة التي اشترطها الإعتماد.
- أما الاعتماد المقدم أو المعجل فهو ذلك الذي يصدر متضمنا قيام المشتري (المستورد) بدفع دفعة مقدمة إلى المستفيد (البائع أو المصدر) و حرصا على مصلحة المستورد فإنه يشترط في الاعتماد أن يتم دفعة الدفعة المقدمة مقابل خطاب ضمان بنفس القيمة و العملة ولا يصبح الاعتماد ساري المفعول إلا بعد استلام المشتري و قبوله لهذا الضمان.
- أما الاعتماد المؤجل الدفع ففيه يقوم المستفيد من الاعتماد بتقديم مستندات الشحن إلى البنك غير مسحوبة بسحب سفتجة مستندية ، حيث يتم الدفع في وقت لاحق منصوص عليه في الاعتماد.

رابعاً: خصائص الاعتماد المستندي

عقد الاعتماد المستندي كغيره من العقود يمتاز بخصائص كثيرة و لكن هناك خصائص معينة يمتاز بها عن غيره من العقود و هي:

- ✓ الخروج عن قاعدة نسبية أثر العقد.³
- ✓ استقلالية التزام البنك تجاه المستفيد.
- ✓ شخصية التزام البنك فاتح الاعتماد.
- ✓ القطعية في الاعتماد المستندية غير قابلة للإلغاء.

¹.د.محي الدين اسماعيل علم الدين، مرجع سابق ص 1081

².د.احمد غنيم، الاعتماد المستندي والتحصيل المستندي ط/1975.05 ص 23

³.توفيق حسن فرج، النظرية العامة للالتزام في مصادر الالتزام، الدار الجمعية. 1992. ص 312

خامسا: فوائد الاعتماد المستندي.

إن موضوع الحصول على سلعة معينة يمكن أن يكون بتسليم قيمة البضاعة إلى البائع واستلامها مباشرة، إلا أن الصعوبة في الحصول على سلعة معينة بتوفير العناصر المذكورة آنفا تحدث عندما يكون البائع في بلد والمشتري في بلد آخر حيث لا يمكن للمشتري أن يقوم بالسفر وقطع المسافات البعيدة حاملا نقوده معه بغية الحصول على سلعة معينة من بلد إلى بلد آخر، ولذلك جاءت الحاجة إلى الوسيلة التي تكفل عملية البيع أو الشراء لسلعه معينة من بلد إلى آخر والتي يضمن فيها البائع استلام قيمة تلك السلعة إضافة إلى ضمان استلام البضاعة من المشتري بالمواصفات المطلوبة والمدة المتفق عليها من هنا جاءت الحاجة إلى الاعتماد المستندي التي اشرنا إليها سابقا بأنها وسيلة من وسائل تسوية المدفوعات الخارجة والتي تعني الثقة والأمان بالنسبة إلى البائع والمشتري، وقد أضحت هذه التقنية صمام أمان بالنسبة لأطراف البيوعات الدولية حيث لا تقف طلبات هؤلاء اتجاه المؤسسات المصرفية على مجرد التسوية أو التحويل المالي المتعلق بالمحل التعاقدى ، الذي على ضوءه تسوية الصفقة التجارية و تدويلها ، بل أصبحوا راغبين بتزامن مع ذلك ، في إيجاد آليات بنكية مضمونة تقوم ضابطة للالتزامات الأطراف المتعاقدة ، و مجبرة إياهم على احترام و حسن تنفيذ التزاماتهم التعاقدية حيث تجبر البائع المستفيد على تسليم و شحن البضاعة طبقا لقواعد حسن النية المعتمدة فيالبيوعات ، كما تجبر بموازاة ذلك المشتري الأمر على تسديد قيمة الصفقة التجارية المنجزة لصالحه ، حسبما هو متفق عليه في عقد البيع الأصلي ، و ذلك رغبة في تفادي كل أشكال النزاعات ، مع ما قد يستتبعها من إجراءات قانونية و نظامية معقدة و خاصة إذا ما أخذنا بعن الاعتبار عامل بعد المسافة الجغرافيةبين أطراف هذه البيوعات و اختلاف الأنظمة القضائية و مقتضيات التشريعية المعتمدة داخل ترابها المحلي.

كما تظهر فوائد الاعتماد المستندي من خلال تحقيق الإئتمان لطرفيه ، ذلك بأن يستطيع كل من المصدر و المستورد الحصول على تسهيلات ائتمانية بموجب الاعتماد المستندي ، المصدر بداية يستطيع الحصول على دفعة مقدمة من المستورد تحت حساب البضائع التي سيقوم بتوريدها ، و كذلك إمكانية الحصول على سلف بضمان الاعتماد قبل الشحن أو بعد تقديم مستندات الشحن و هو ما يسمى بسلفيات على ذمة اعتمادات مستندية حال عدم تعزيز الاعتماد من قبل البنك مبلغ الاعتماد.¹

¹ عثمان عبد القادر، وسائل الدفع في التجارة الخارجية-الاعتمادات المستندية،التحصيلات من المنظور التطبيقي.1993.ص6

المستورد بدوره يستطيع الحصول على ائتمان بموجب الاعتماد إما من المورد على شكل تسهيلات موردين، أو يحصل على تسهيلات لفترة محددة من البنك حيث يمكن سداد قيمة البضاعة مقابل استلامه لمستندات الشحن.

المبحث الثالث: التقنيات المستحدثة لتمويل المؤسسات الاقتصادية.

إن اجتياح موجة العولمة كان له الأثر الكبير على القطاع المالي بشكل عام والقطاع المصرفي بشكل خاص، وجعل أغلبية دول العالم تعمل على الإنفتاح على الإقتصاد العالمي لمسايرة التحولات الاقتصادية والاندماج في الإقتصاد العالمي، وفي ظل هذه التطورات كان لابد على القطاع المالي التكيف مع مستجدات الصناعة المصرفية والمالية العالمية، ومن بين العوامل التي ساعدت القطاع المصرفي على زيادة القدرة التنافسية في ظل التحرير المصرفي، القيام بدور البنوك الشاملة وترك المجال لمؤسسات مالية غير مصرفية متخصصة في مجالات تمويلية مستحدثة وهذا كله أدى إلى ظهور تقنيات

تمويلية تساهم النمو المتزايد للمؤسسات الاقتصادية وتساهم التطورات العالمية الراهنة. وسنحاول من خلال هذا المبحث التعرض إلى أهم التقنيات المستحدثة في مجال تمويل المؤسسات الاقتصادية وذلك وفق العناصر التالية:

- التمويل بتقنية التمويل التاجيري
- التمويل بتقنية رأس المال المخاطر
- التمويل بتقنية تمويل المشروع.

المطلب الأول: التمويل بتقنية التمويل التاجيري

أولاً: مفهوم التمويل الايجاري LEASING

إن عدم كفاية أساليب التمويل التقليدية و الكلاسيكية بالإضافة لصعوبة التي تواجهها المؤسسات هي بحاجة للتمويل في مجال معدات الإنتاج و الاستثمارات يكون من أهم خصائصها تجنب عراقيل طرق التمويل الكلاسيكية. و يعتبر القرض الإيجاري طريقة حديثة من طرق التمويل، و إن كانت هذه الطريقة لا تزال تحتفظ بالقرض فإنها أدخلت تبديلاً جوهرياً في طبيعة العلاقة التمويلية بين المؤسسة المقرضة و المؤسسة المقرضة، و تستعمل هذه التقنية لتمويل الأصول المنقولة و غير المنقولة و امتدادها للتجارة الخارجية يعكس مدى تطورها و

أهميتها خاصة في الدول الصناعية و رغم حداثتها فانها تسجل توسعا سريعا في الاستعمال نظرا للمزايا العديدة التي تقدمها للمستثمرين.

ظهرت فكرة الائتمان الايجاري او القرض الايجاري في صورتها الأصلية أو الحديثة المعروفة بمصطلح LEASING في الولايات المتحدة الأمريكية لدى احد رجال الصناعة الأمريكية في 1950 لتأمين المؤونة في الحرب الكورية للجيش الأمريكي.¹

أما ظهوره في الجزائر فكان متأخرا حيث ظهر لأول مرة من خلال قانون النقد و القرض 90/10 بتاريخ 14 ابريل 1990 إلا أن استعماله لم يعرف توسعا كبيرا.

يعتبر قرض الإيجار (التمويل التأجيري) وسيلة من وسائل التمويل تجمع بين ثلاثة أطراف: المؤجر مالك الأصل، المورد أو بائع الأصل، والمستأجر المستفيد من الأصل الرأسمالي الموجه للإنتاج وليس للاستهلاك بعد تحديد مواصفاته مقابل أقساط دورية محددة نظير الانتفاع بالأصل . وتتاح أمام المستأجر في العقد ثلاث خيارات؛ إما شراء الأصل مع الأخذ بعين الاعتبار الأقساط المدفوعة خلال فترة العقد، أو تجديد العقد وتمديده بشروط أخرى تختلف عن شروط العقد الأول كمرعاة تقادم الأصل المؤجر أو رد الأصل إلى الشركة المؤجرة، وهي النقاط التي تجعل هذا التعريف جامعا لكل عناصر عملية التمويل بقرض الإيجار.²

ثانيا: واقع القرض الايجاري في الجزائر

إن التقدم الاقتصادي يرتبط أساسا بالتكنولوجيا و تنمية القطاعات الإنتاجية على حساب الصناعات الاستهلاكية و الأساس النظري لهذا التفصيل العلمي يقوم على أساس انه لتحقيق نمو اقتصادي سريع و طويل الأمد و يتميز بصفة الاستمرارية فان القطاع الذي يقدم وسائل الإنتاج، يجب أن ينمو أكثر من القطاع الذي ينتج سلعا استهلاكية . فهذه التقنية تحقق مايلي:

✓ دفع عجلة التنمية الاقتصادية.

✓ سرعة تنفيذ المشروعات لما يوفره الائتمان الايجاري من إمكانيات للشركات ما إذا

كانت لتوفر لها في غياب هذا النظام.

¹) benamar zohra ; le credit bail (leasing) ; projet E.S.B. septembre 2000. Alger.p 05.

² حسن محمد الفطاطة، التأجير التمويلي في الدول العربية التجربة ومتطلبات التطوير، دار الشعلة للبحوث والاستشارات، عمان - الأردن، 104.ص، 2007

✓ التعجيل بإقامة صناعات أكثر إنتاجية و كذا تسهيل عمليات الإحلال و التجديد للمشروعات مما يساعد على الملاحقة المستمرة للتطور التكنولوجي، و من ثم رفع جودة الإنتاج مع خفض تكلفته و الإسهام في فتح أسواق جديدة محليا و خارجيا و زيادة مستوى الاستثمارات.

✓ الإسهام في رفع الإنتاجية و زيادة الإنتاج المحلي
✓ تقليل حجم الاستيراد و رفع فرص التصدير و كذا تحسين الميزان التجاري و ميزان المدفوعات
✓ . خلق فرص العمل
✓ زيادة المنافسة بين مصادر التمويل المختلفة مما يؤدي لخفض التكلفة المتحملة من المشاريع.

تشهد السوق في الجزائر إقبالا كبيرا فيما يخص الطلب على استئجار الآلات، فمثلا بنك الفلاحة و التنمية الريفية (BADR) يقوم بتمويل ألافملفات طلب الآلات و معدات فلاحية بالقرض الايجاري.

ثالثا: أنواع التمويل التأجيري

هناك العديد من أنواع التمويل الايجاري ، وذلك حسب الزاوية التي يتم منها النظر إليه ، وسنحاول من خلال دراستنا التعرض إلى دراسة نوعين هما: التمويل التأجيري حسب طبيعة العقد ؛ والتمويل التاجيري حسب طبيعة موضوع العقد؛

1/التمويل التاجيري حسب طبيعة العقد :

حسب هذا التصنيف هناك نوعين هما: التمويل الايجاري المالي والتمويل الايجاري العملي(التشغيلي)¹

2/التمويل التأجيري حسب طبيعة موضوع العقد

وحسب هذا التصنيف هناك نوعين هما :التمويل التاجيري للأصول المنقولة والتمويل التاجيري للأصول غير المنقولة.

¹بريش السعيد،التمويل التأجيري كبديل لتمويل المؤسسات الصغيرة و المتوسطة في الجزائر،مداخلة في الملتقى الدولي

حول سياسات التمويل وأثرها على الاقتصاديات و المؤسسات-دراسة حالة الجزائر و الدول النامية،يومي 21 و 22

نوفمبر 2006 بجامعة بسكرة،الجزائر،ص10.

رابعاً: مزايا التمويل التأجيري على مستوى المؤسسات الاقتصادية.

- ✓ يوفر للمستأجر حيازة الأصول الاستثمارية بتكلفة اقل نسبياً عنها في حالة شراء هذه الأصول باستخدام أساليب التمويل الأخرى التقليدية ؛
- ✓ يجنب المؤسسات الكثير من المشاكل التي يمكن أن تنجم عن تجميد جزء من أموالها في شراء احتياجاتها من الأصول الرأسمالية ،ومن ثم فهو يساهم في توفير هذه الأموال للاستخدام في أوجه الإنفاق الأخرى؛.
- ✓ كذلك يوفر ميزة أخرى تتمثل في عدم حاجة المستأجر لتقديم ضمانات مصرفية مكلفة ومعقدة كما هو الوضع في حالة التمويل المصرفي التقليدي ؛
- ✓ تمكن المؤسسات الاقتصادية بالقيام بعمليات الإحلال والتجديد لأصولها بأحدث تقنيات العصر عن طريق إبرام عقود للتأجير التمويلي دون تحميل ميزانياتها أعباء شراء هذه الأصول والإكتفاء فقط بدفع قيمة الإيجار الدوري المتفق عليه.¹
- ✓ يساهم في تحسين صورة المؤشرات المالية وكذلك المركز المالي للمؤسسة الاقتصادية ، فالأصول المؤجرة لن تسجل في جانب الأصول رغم وجودها في التشغيل ، وبالتالي لن تسجل اهتلاكاتهما في جانب الخصوم ، لكن الأمر سيقصر على تسجيل المدفوعات الإيجارية لهذه الأصول كمصروف محققاً بذلك ميزة ضريبية للمؤسسة.²
- ✓ يوفر أسلوب التأجير التمويلي السيولة اللازمة لبعض المؤسسات التي تعاني من خلل في هيكلها التمويلية وذلك بإتباع صيغة البيع مع إعادة التأجير ، وذلك بان تتفق مؤسسة قائمة ببيع بعض أصولها للمؤجر بغرض توفير السيولة اللازمة لها على أن يقوم الأخير بتأجيرها للشركة المذكورة مع منحها حق شراء أصولها في نهاية مدة العقد.³

¹ حبيب مزهر ، الطبيعة القانونية لعقد الليزنغ ، المؤتمر السنوي حول الجديد في أعمال المصارف من الوجهتين القانونية والاقتصادية

مرجع سبق ذكره ، ص 57.

² طه محمد أبو العلا ، مرجع سبق ذكره ، ص 107.

³ فخر الدين الفقي ، مرجع سبق ذكره ، ص 35.

المطلب الثاني: التمويل بتقنية رأس المال المخاطر

أولاً: مفهوم رأس مال المخاطر:

رأس مال المخاطر يهدف إلى التغلب على عدم كفاية العرض من رؤوس الأموال بشروط ملائمة من المؤسسات المالية القائمة، وإلى توفير التمويل للمؤسسات الجديدة أو عالية المخاطر والتي تتوافر لديها إمكانيات نمو وعائد مرتفع، وبذلك يمكن القول أن مؤسسات رأس مال المخاطر تدخل كشريك مستثمر في الأموال الخاصة، أسهم أو بنسبة رأس مال السندات القابلة للتحويل إلى أسهم، وهو مستعمل في المؤسسات الصغيرة والمتوسطة أو الغير مسعرة في البورصة، تتحمل المخاطر المرتقبة، وتهدف إلى تحقيق عوائد مالية مرتفعة وغير مؤكدة، كما تدخل شريك في الإدارة والتسيير، على أن يتنازل عن تلك المشاركة عندما يتأكد من إمكانية المؤسسة في تحقيق الأرباح أو فائض قيمة سواء ببيع المشاركة أو الدخول في السوق.

ثانياً: أسباب ومراحل التمويل في مؤسسات رأس مال المخاطر

1/ أسباب التمويل بتقنية رأس مال المخاطر:

✓ أن التمويل يكون في صورة مشاركة في رأس المال، حيث تعمل هذه المؤسسات المتخصصة في تقديم المشورة والدعم التسيير لها.¹

✓ قدرة تمويل ذاتي غير كافية، وضعف قدرة التفاوض مع المستثمرين واللجوء إلى البنوك؛

✓ غياب التسعيرة في السوق المالية مع عجز المعلومات على الحكم على الوضعية المالية للمؤسسة؛

✓ غياب الأصول المادية كضمان للقروض البنكية؛

✓ الاستعداد لتقاسم السلطة مع شركات رأس مال المخاطر والقدرة على النمو وتحقيق المردودية؛

¹ منير إبراهيم الهندي، إدارة المخاطر باستخدام التوريق و المشتقات، منشأة المعارف، الإسكندرية 2006، ص190.

2/ مراحل التمويل برأس مال المخاطر:

2-1 تمويل مرحلة الإنشاء: يتولى رأس مال الإنشاء توفير الغطاء التمويلي لمشروعات ناشئة أو مبتكرة، حيث تكون درجة المخاطر مرتفعة، ولديها أمل كبير في التطور، وتنقسم مرحلة رأس مال الإنشاء إلى مرحلتين فرعيتين:

✓ رأس مال ما قبل الإنشاء أو قبل الانطلاق؛

✓ رأس مال الانطلاق؛

وعموما تتميز مرحلة النشأة، بأنها من أصعب المراحل التي تمر بها المؤسسات من الناحية التمويلية، لأنها تجمع كل المخاطر وذلك لتعلقها بمشروع يعمل في مستوى أدنى من المرحلة اللازمة للوصول إلى الاستغلال، ومن ثم فإنه لا يقدم أدنى ضمانات لمموليه، ولهذا السبب تكون حاجاته التمويلية غير مقبولة من مؤسسات التمويل التقليدية، بحيث تمثل مؤسسات رأس مال المخاطر المصدر المالي الوحيد التي تقبل تمويل هذه المرحلة 2-2- رأس مال التطوير (النمو): في هذه المرحلة يمول المؤسسات الاقتصادية الناشئة لتحقيق نتائج، وتريداً بالمقابل تطوير قدراتها الداخلية أو الخارجية بالحصول على أموال لرفع القدرات الإنتاجية أو التسويقية والدخول في أسواق خارجية.¹

2-3- رأس مال التقويم وإعادة التدوير: ويخص المؤسسات الاقتصادية التي تعاني من صعوبات خاصة كنقص النشاط، ولكن تتوافر لديها إمكانيات ذاتية لاستعادة نشاطها، فهي تحتاج إلى دفع مالي جديد لتجتاز الفترة، فتلجأ إلى مؤسسة رأس مال المخاطر لتساعدها في ترتيب أوضاعها، ولتساعدها في الاستقرار في السوق لتحقيق مكاسب.

المطلب الثالث: التمويل بتقنية تمويل المشروع.

أولاً: مفهوم تقنية تمويل المشروع

تعرف مؤسسة التمويل الدولية تقنية تمويل المشروع بأنها أداة للاستثمار تركز على تمويل المشروعات الجديدة اعتماداً على التدفقات النقدية والأصول دون الحاجة إلى ضمانات من القائم بالمشروع، وبهذه الطريقة تتخفض مخاطر تمويل المشروع وتحقق فائدة لكل من القائم على المشروع والمستثمر.

¹Jean lachmann, capital-risque et capital investissement, economeca

وتقنية تمويل المشروعات استخدم في فترات سابقة وفي حدود ضيقة ولنوعية معينة من المشروعات كمشروعات المناجم ومصادر الطاقة الرئيسية، وازداد استخدامه لتوفير التمويل، خاصة في الأسواق الناشئة . ومن خلال ما سبق نجد أن تقنية تمويل المشروع تركز على الحقائق التالية :

- ✓ أن يكون المشروع وحدة اقتصادية من حيث الوجود وقائم بذاته؛
- ✓ أن يكون الاعتماد عند التمويل على ما يحققه المشروع من تدفقات نقدية تساعد على تحقيق الموارد اللازمة للسداد؛
- ✓ تمويل المشروع بجمع مجموعة مختلفة من المستثمرين والدائنين وأطراف أخرى ليتعاونوا جميعا في تحمل التكاليف والمخاطر في ظل توافر الشفافية ووجود أسواق متعددة.
- ✓ وجود مؤسسة مالية مستعدة لمنح الأموال الطويلة الأجل اللازمة للمشروع من 15 الى 30 سنة،
- ✓ التدفقات النقدية هي متوقعة مستقرة ،توزع بين الممولين و المساهمين؛
- ومن خلال هذه الخصائص لا بد من توفر شروط ضرورية لنجاح المشروع والتي تغنى عن الضمانات وتتمثل في:¹
- ✓ دراسة الجدوى التقنية الاقتصادية للمشروع لمواجهة المخاطر التكنولوجية والاقتصادية؛
- ✓ استمرارية المشروع بوجود مداخل يجب أن تغطي التكاليف والفوائد على القروض ؛
- ✓ توفر المادة الأولية من حيث الكمية والنوعية خلال فترة الانجاز ؛
- ومن خلال كل ما سبق ،يمكننا القول بان تقنية تمويل المشروع تعتبر ذات أهمية مالية واقتصادية في ترقية المشاريع وتوسيعها ،لما تعود عليه من مزايا تمويلية على أصحاب المشروع والدائنين له .

¹ ابن طلحة صليحة ، مرجع سبق ذكره ،ص107 .

الفصل الثالث:

الدراسة التطبيقية.

الفصل الثالث: الدراسة التطبيقية

المبحث الأول: التقديم العام لمؤسسة صناعة مواد التغليف و التعبئة EURL

TPSSA

من خلال هذا المبحث سيتم التطرق إلى التعريف بمؤسسة صناعة مواد التغليف و التعبئة وذلك بتقديم البيانات المتعلقة بها (بيانات عامة، اقتصادية، مالية) ثم تقديم الهيكل التنظيمي مع تبيان مهام الأقسام و المصالح الساهرة على صيرورة المؤسسة .

المطلب الأول : نظرة عامة عن المؤسسة تي بي أس أس أ (تكنولوجي)

TPSSA THECHNOLOGY

سننتظر في هذا المطلب إلى نظرة شاملة حول هذه المؤسسة مرورا بنقاط التالية:

أولاً: نشأة المؤسسة

17/02/2011 بهذا التاريخ تم إنشاء هذه المؤسسة المتخصصة في صناعة مواد التغليف و التعبئة.

ثانيا : بيانات و تعريف مؤسسة تي بي اس اس أ (TPSSA THECHNOLOGY)

تعرف المؤسسة المذكورة أعلاه وفقا لقانون الأساسي الخاص بها و المسماة تي بي اس اس أ و باللات نية EURL TPSSA THECHNOLOGY و المتخصصة في صناعة مواد التغليف و التعبئة و هي شركة ذات مسؤول موحد (EURL) رأس مالها الاجتماعي بقدر ب (100.000.000.00) الكائن مقرها الاجتماعي ب التعاونية العقارية أمينة قطعة أرض E 06 N°02B جسر قسنطينة ولاية الجزائر و مقرها الإداري في نفس العنوان مسير من طرف مسؤول واحد السيد عرعار سليم في منصب مدير و المالك شخصي لها

ثالثا : أهداف المؤسسة

لمؤسسة تي بي اس اس أ عديد من الأهداف نذكر بعضها

أ- أهداف اقتصادية

1- من حيث الإنتاج

☆ السعي إلى التقليل من تكاليف الإنتاج مع المحافظة على نفس الجودة.

الفصل الثالث دراسة التطبيقية

- ☆ مواكبة التطور الحاصل في الآلات و المعدات.
- ☆ الوصول إلى كميات إنتاج أكثر مما يتوقعه العملاء .
- ☆ تقادي ندرة المنتجات في المخزن للحفاظ على ثقة ورضاء العملاء .

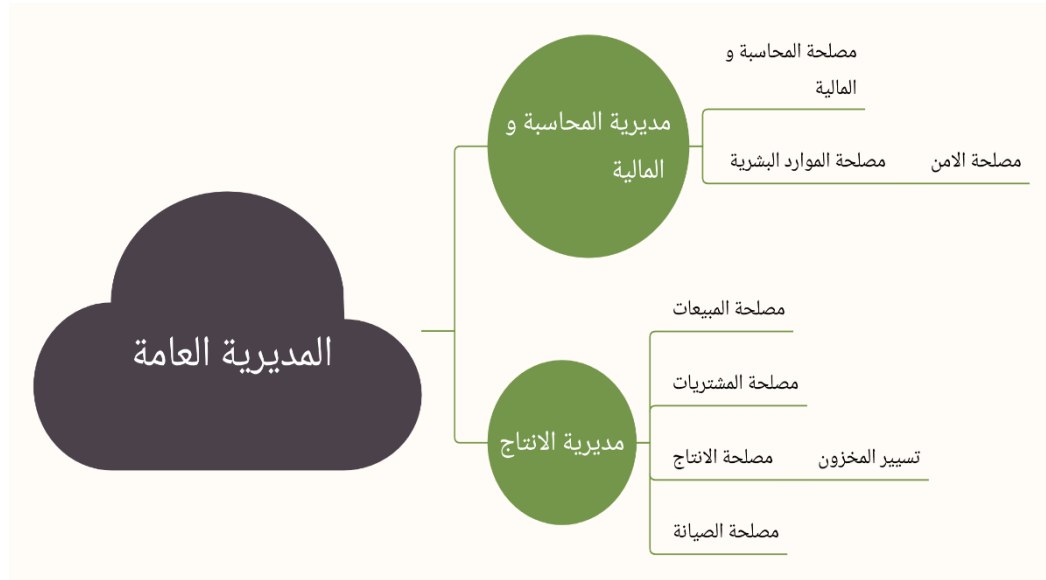
2من حيث التسويق

- ☆ تقريب المسافات بين ممون المادة الأولية و وحدات التحويل .
- ☆ زيادة عدد المواد الأولية لتحقيق الاكتفاء وبالتالي زيادة الإنتاج .
- ☆ التقليل من تكلفة الشراء و التخزين.
- ☆ السعي وراء التقليل من مدة الانتظار في الطوابير للحفاظ على المواد الأولية من التلف

3من حيث الإدارة

- ☆ تحسين أداء الإدارة بتشغيل ذوي الكفاءات العالية .
- ☆ مواكبة التطور التكنولوجي باستخدام أحدث الوسائل والمعدات .
- ☆ الحفاظ على سمعة المؤسسة.
- ب . الأهداف الشخصية
- تتمثل الأهداف الشخصية ككل الأهداف التي تسطرها المؤسسات الخاصة نذكر منها:
- زيادة ☆ ربحية المؤسسة و توسع رأس مالها.
- ☆ التوسع في زيادة وحدات الإنتاج
- ☆ الحفاظ على سمعة الشركة وضمان الاستمرار أطول مدة في السوق
- ☆ الاستحواذ على أكبر حصة سوقية
- المطلب الثاني : الهيكل التنظيمي لشركة تي بي اس اس أ**
- بعدما تعرفنا على مؤسسة صناعة مواد التغليف و التعبئة من خلال مهامها ونشأتها سنعرض هيكلها التنظيمي لها و الذي يتمثل فيما يلي:

الشكل رقم: 04 الهيكل التنظيمي للمؤسسة محل الدراسة



المطلب الثالث : تحليل الهيكل التنظيمي وكيفية صيرورة العمل للمديرة العامة لمؤسسة تي بي اس اس أ لصناعة مواد التغليف و التعبئة

سنحاول هنا تقديم دراسة تحليلية للهيكل التنظيمي للمديرية العامة لمؤسسة تغليف و التعبئة والمتمثلة فيما يلي:

المدير العام (المسير) : تتمثل مهامه في الإشراف على الإدارة العامة ، وتمثيل المؤسسة عند السلطات القضائية وكل الهيئات الأخرى ، ويقوم بالإمضاء على كل الوثائق الرسمية بالمؤسسة خاصة المهمة منها والتي لا يمكن تفويضها لأي سلطة أخرى مثل الصكوك البنكية .

مديرية المحاسبة والمالية:

تهتم هذه المديرية لضمان جميع العمليات المالية والمحاسبية الخاصة بالمؤسسة وتحديد الميزانية اللازمة لتنفيذ المهام وضمان السيطرة عليها، كما تهتم بضمان وصيانة وتحديث مكتب المحاسبة وتوحيد جميع القيود المحاسبية وتنقسم هذه المديرية إلى :

الفصل الثالث دراسة التطبيقية

أ . مصلحة المحاسبة،

وتتمحور مهامها في :

☆ إعداد الموازنة التقديرية ومراقبة تنفيذها.

☆ مسك الدفاتر المحاسبية وفقا للقواعد المعمول بها لدى المؤسسة واستكمالها وتحديثها.

☆ إعداد الوثائق المالية والمحاسبية والمتعلقة بنشاط المؤسسة.

☆ إعداد قوائم الجرد و حساب قيمة الإهلاك الخاصة به.

☆ ضمان رقابة جميع العمليات المتعلقة بتحصيل عملاء المؤسسة.

☆ مراقبة عمليات تحصيل المقبوضات وتسديد المدفوعات.

2 . مصلحة المالية

وتهتم بـ

☆ إعداد حالات التقارير البنكي .

☆ مراقبة العمليات المتعلقة بالتسيير المالي للحسابات .

☆ إعداد الموازنة التقديرية ومراقبة تنفيذها.

☆ ضمان المتابعة المنظمة لوضعية الخزينة والحركات المالية ، وكذلك متابعة تنفيذ

المعاملات الضريبية المتعلقة

3 مصلحة الموارد البشرية

وتتمثل مهامها فيما يلي:

☆ السهر على تسيير مواردها البشرية.

☆ توظيف العمال حسب احتياجات المؤسسة .

☆ تحضير أجور العمال بالمتابعة اليومية لساعات العمل لكل عامل على حدي .

☆ حساب عطل العمل وتحضير الوثائق المطلوبة من طرف العمال التي تتعلق بالشؤون

الاجتماعية.

☆ تسجيل العمال الجدد على مستوى مصلحة الضمان الاجتماعي .

4 الأمن:

يسهر على أمن المؤسسة من أي تدخلات أجنبية أو أي حوادث مكلفة

5 مديرية الإنتاج:

الفصل الثالث الدراسة التطبيقية

تحتل هذه الإدارة أكبر مساحة في المؤسسة و يوجد بها حوالي (50) عامل و هي بتسيير خط الإنتاج وكل العمليات التي تحصل فيها من بدأ إلى خروج المنتج النهائي .

أ . مصلحة المبيعات

هي الإدارة التي تقدم السلعة النهائية للزبائن مهمتها نقل المبيعات المنتجة و المصنعة من المؤسسة محليا و تقوم بتسهيل عمليات البيع وتسديد الزبائن، إضافة إلى حركة المحزونات (منتج تام الصنع).

ب مصلحة المشتريات

وتتمثل مهامها فيما يلي :

☆ إعداد طلبات شراء المواد الأولية.

☆ تسجيل عمليات الشراء والدخول إلى المخازن.

☆ تسجيل الخروج من المخزن بعد حساب التكلفة الوسطية المنتجة وتوجيهها إلى الاستهلاك.

ت . تسيير المخزون:

هذا قسم يهتم بمراقبة مستويات تخزين المواد والمنتجات، والتغليف، و إدارة المخازن الرئيسية.

ث . مصلحة الصيانة: هي مصلحة مهمة جدا في كل مؤسسة فهي عبارة عن إجراءات وسلسلة من العمليات ، المستمرة ، التي يجب القيام بها بهدف وضع الآلات في وضع الاستعداد التام بالعمل ، بحيث تقوم بصيانة الآلات و المعدات ، و الأجهزة العاطلة و إصلاحها من التلف و التآكل ، و بالتالي زيادة و عمرها الإنتاجي .

ج . مصلحة الإنتاج: تلعب دورا أساسيا في العملية الإنتاجية و عن طريقها تحقق المنشأة أغراضها الأساسية بحيث تقوم بتخطيط الموارد ، إضافة إلى ترسيم النشاطات الإنتاجية ، ومراقبة نشاطات الإنتاج بهدف الوصول إلى الأداء الحسن للنشاطات بالتحسين المتواصل لسلسلة المسارات من الممولين حتى الزبائن .

المبحث الثاني: واقع وظيفة التموين في مؤسسة صناعة مواد التغليف و التعبئة TPSSA

تختلف وظائف المؤسسات وتتنوع من وظائف التسويق وظائف متعلقة بالمالية وأخرى متعلقة بالإمداد والشراء ، ومن بينها وظيفة التموين التي تعتبر وظيفة جد مهمة خاصة للمؤسسة الاقتصادية والصناعية ، وتعتمد مؤسسة صناعة مواد التغليف و التعبئة على هذه الوظيفة من أجل تموين مخزنها وستتناول هذا المبحث مصلحة التموين وكذا مختلف المراحل التي تمر بها في وظيفة التموين.

المطلب الأول: التعريف بالمصلحة المستقبلية "مصلحة التموين"

تعمل مصلحة التموين في مؤسسة صناعة مواد التغليف و التعبئة على القيام بمختلف الإجراءات المتعلقة بشراء السلع وتتم عبر مراحل بداية من الاتصال بالمولد الخارجي إلى غاية دخول السلع إلى المؤسسة ، وستتناول مختلف الإجراءات التي تقوم بها المؤسسة في هذه المصلحة .

1. تموين المخزون : تعتبر أول مرحلة تقوم بها المصلحة بحيث تعمل على الاتصال بالمولدين أو ما يعرف بالموردين من أجل الحصول على فاتورة شكلية لسعر السلع متضمن كافة السلع المطلوبة و تحتوي على معلومات المورد ، رقم الحساب التجاري ، رقم التعريف الجبائي ، كمية السلعة ، سعر البيع بالدينار في حالة ما كان المورد محلي أو بالعملة الصعبة في حالة ما كان المورد أجنبي) ، للضمان ، مدة التسليم (في حالة ممول أجنبي لابد من ذكر الميناء الذي يتم فيه الاستلام.

- المصادقة على الفاتورة : في حالة قبول المؤسسة بسعر الفاتورة وكذا الشروط المتفق عليها مع المورد الأجنبي يتم المصادقة على الفاتورة الشكلية مع التوقيع من طرف المسؤول

- جدول المقارنة بين الممولين : يحتوي على مختلف الموردين التي تتعامل معهم المؤسسة ، بحيث تقوم بمقارنة الأسعار والجودة والنوعية فيما بينهم من أجل اختيار الممول الذي يتناسب معها ، ويتم المصادقة على الممول الذي تم اختياره من طرف الرئيس المدير العام ومدير المالية والمصلحة المختصة. -

إرسال أمر بالشراء :

تقوم مصلحة التموين بإرسال أمر بالشراء إلى الممول أو المورد يحتوي على أربع نسخ :
النسخة البيضاء : تسلم للممول

•النسخة الصفراء : تبقى في المصلحة بعد المصادقة عليها ؛

الخضراء : تذهب إلى مصلحة المالية من أجل القيام بالإجراءات المالية.

• الحمراء : توضع مع ملفات الأمر بالشراء وفق ترتيب التاريخ لدى مصلحة التموين.

عقد الصفقة: بعد الاتفاق على الممول يتم عقد الصفقة معه .

-الحصول على البضاعة عبر المعاينة : فيها يتم تقيد عملية التخزين أي أن البضاعة قد

تم دخولها إلى المخزن ، وفي حالة ما كانت السلعة من مورد أجنبي يتم إعلام مصالح

الجمارك من أجل المعاينة الجمركية وكذا المصالح الولائية المختصة بمعاينة المحزونات من

أجل الاطلاع على نوعية السلعة وجودتها ومنح الموافقة على البيع في داخل الوطن ، ثم تتم

معاينة البضاعة بمجرد الشراء ، بحيث تتم معاينتها من حيث الجودة والنوعية وبعد أن تتم

المعاينة يتم تسليم البضاعة إلى المصالح المعنية أي المسؤولين على التخزين.

2. مرحلة الصيانة :

ويتم فيها القيام بالإجراءات التالية :

طلب الصيانة من طرف المصلحة: بحيث بمجرد وصول البضاعة، يتم إبلاغ مصلحة

الصيانة الخاصة بالمؤسسة بمعاينة

كل المنتجات وكذا الآلات في حالة شراء الآلات.

- معاينة ميدانية للطلب : تقوم المؤسسة بمعاينة ميدانية للسلعة.

- التصليح : تتم عملية الصيانة في حالة ما كانت المشاكل المتعلقة بالصيانة أمر بسيط

تتم على مستوى المؤسسة من طرف عمال المؤسسة المختصين بالصيانة ، وفي حالة ما

كان العطب المتعلق بالمنتج صعب فإن المؤسسة تلجأ إلى الصيانة الخارجية سواء على

المستوى الوطني أو الصيانة من المورد الأجنبي ، وهذا بطلب فاتورة شكلية من أجل معرفة

المبلغ اللازم لذلك.

المطلب الثاني: مراحل عملية التموين في المؤسسة محل الدراسة

تمر وظيفة التموين في المؤسسة بعدة مراحل في المؤسسة نذكرها كما .

1. **مرحلة تمويل المخزن :** تطرقنا فيما سبق إلى مختلف المراحل التي تقوم بها مصلحة التمويل من أجل الحصول على السلع ، ومن أجل تقادي التكرار سنقوم بالتطرق لمختلف الأساليب التي تلجأ إليها المؤسسة من أجل تمويل الصفقات وكيف تتم عملية السداد.
 - تمويل الصفقة : تقوم مصلحة التمويل بإنشاء طلب للتمويل للمصلحة المالية ويتم تسديد مبلغ الفاتورة عبر وسيلتين لسداد وهي شك بنكي أو حساب جاري وغالبا ما يتم اللجوء إلى استخدام الشيك البنكي ، أما في حالة المتعامل الأجنبي فيتم عبر تحويل الأموال ، وهذا بعد الحصول على الفاتورة النهائية.
 - وتحتوي الفاتورة على مبلغ الضمان الذي هو بنسبة 5 % من ثمن الصفقة الذي تم عبر الاتفاق سابقا هذا المبلغ يحصل عليه الممول بعد الانتهاء من تسليم السلعة.
 - الفاتورة النهائية يتم المصادقة عليها من طرف الممول والمدير تحويل الأموال، وهذا بعد الحصول على الفاتورة النهائية.
 - وتحتوي الفاتورة على مبلغ الضمان الذي هو بنسبة 5 % من ثمن الصفقة الذي تم عبر الاتفاق سابقا هذا المبلغ يحصل عليه الممول بعد الانتهاء من تسليم السلعة.
 - يتم المصادقة عليها من طرف الممول والمدير العام.
2. **الاستثمار :** نفس المراحل التي تتم بها مرحلة التمويل
 - إذا كان الممول محلي : تتم الصفقة عبر إمضاء 3 محاضر
 - تنقسم إلى : محضر مطابقة النوعية وجودة البضاعة ؛ بهذه البضاعة بعد شهر ؛ نوعية وجودة البضاعة وعدم وجود مشاكل أثناء العمل
 - محضر نهائي : يتم بعد انتهاء الضمان الذي من خلاله يحصل الممول على كافة أمواله مع العلم انه يوجد شرط جزائي (5%)

المطلب الثالث: خطوات و اجراء ت عملية الاستراد في مؤسسة صناعة مواد

التغليف و التعبئة

سنقوم في هذا المطلب بتبيان جميع الخطوات التي تقوم بها المؤسسة لإستراد مواد الأولية و قطع الغيار لصناعة مواد التغليف و التعبئة .

في بداية كل فصل (3 أشهر) يعقد إجتماع داخل المؤسسة يظم مدير التموين ورؤساء أقسام الوحدات الإنتاجية و مصلحة الشراء لدراسة و إعداد تقارير مفصلة تحديد بدقة جميع الحاجيات المؤسسة من المواد الأولية و قطع الغيار التي تحتاجها من أجل عملية الصناعة و الإنتاج و عند انتهاء من الإجتماع يتم توزيع المهام على جميع الأقسام موجودة في المؤسسة

. و تكون على النحو التالي :

1 - قسم التموين و الخزين :

و تكمن اهمية هذا القسم فيما يلي :

- تحديد الحاجة : تعتبر هذه المرحلة من أهم المراحل داخل المؤسسة و تكمل في تحديد إحتياجات المؤسسة من المواد الأولية و قطع الغيار وذلك من خلال
 - إعداد تقارير مفصلة علي الكميات المستهلكة خلال كل فصل (3 اشهر)
 - تحديد مستوى المخزون المواد الأولية
 - تحديد الإحتياجات الجديدة لتطوير المنتج
- 2- قسم الشراء : يقوم هذا القسم بما يلي:

إعداد طلب الشراء : بعد أن تتلقى قسم الشراء الكميات المطلوبة تقوم بإعداد بتطلع علي شركات الموردة و انواع المواد الأولية الموجودة عندهم بمختلف الأصناف مع الإسم التجاري لكل صنف و بعد تعيين الذي تتوفر لديهم الحاجة المؤسسة من مواد أولية تقوم بإعداد

طلبات كل منتج يبين ذلك فيما يلي

-الكمية المطلوبة

-المدة اللازمة لإرسال الطلبية

-كيفية الدفع

-طريقة الشحن

الفصل الثالث دراسة التطبيقية

-رقم و تاريخ و المدة و الطلب الشراء

وبعد ذلك يتم إرسال هذا الطلب عن طريق الإيميل الى جميع الموردين المحتمل التعامل معهم

مقارنة العروض واختيار الموردين:

بعد تلقي ردود الموردين و العروض المقترحة من قبلهم يتم وضع جدول المقارنة العروض يسجل فيه اسم المورد، اسم المادة الأولية المطلوبة وكميتها، السعر الوحدوي، سعر الصرف، السعر بالدينار، طريقة الدفع، أجل تسليم البضاعة

بعد الإطلاع على جميع اقتراحات و العروض الموردين تقوم المؤسسة بتفاوض معهم حول السعر المناسب حيث يتم تعينة بأخر سعر إشترة به المؤسسة وبعد فترة معينة تتلقى المؤسسة بالموافقة أو الرفض على الطلب التخفيضات الأسعار المقدمة من طرفها تقوم المؤسسة بإختيارالمورد المناسب للتعامل معه وفقا شرطين مهمين و هما

السعر و طريقة الدفع

3 - قسم العلاقات البنكية :

طريقة الدفع : بعد إبرام العقد بين المؤسسة و المورد يتم إرسال وثائق خاصة بالعقد الى قسم العلاقات البنكية للقيام بالإجرات حيث ان أغلب عمليات الإسترداد الخاصة بالمؤسسة يتم الدفع فيها عن طريق الإعتماد المستندي بالإضافة الى التحصيل المستندي

1-الاعتماد المستندي : هو عبارة عن تقنية دفع دولية ، فهي توفر الأمان لكل الطرفين ، فهي وسيلة ائتمان من خلالها يقوم المشتري بطلب من بنكه بفتح الاعتماد لصالح البائع وهذا من اجل تسوية قيمة البضاعة في مقابل تقديم المصدر الوثائق الأساسية الخاصة بالصفقة التجارية.

2- التحصيل المستندي : هو تقنية دفع يقوم خلالها المصدر بإرسال البضاعة إلى

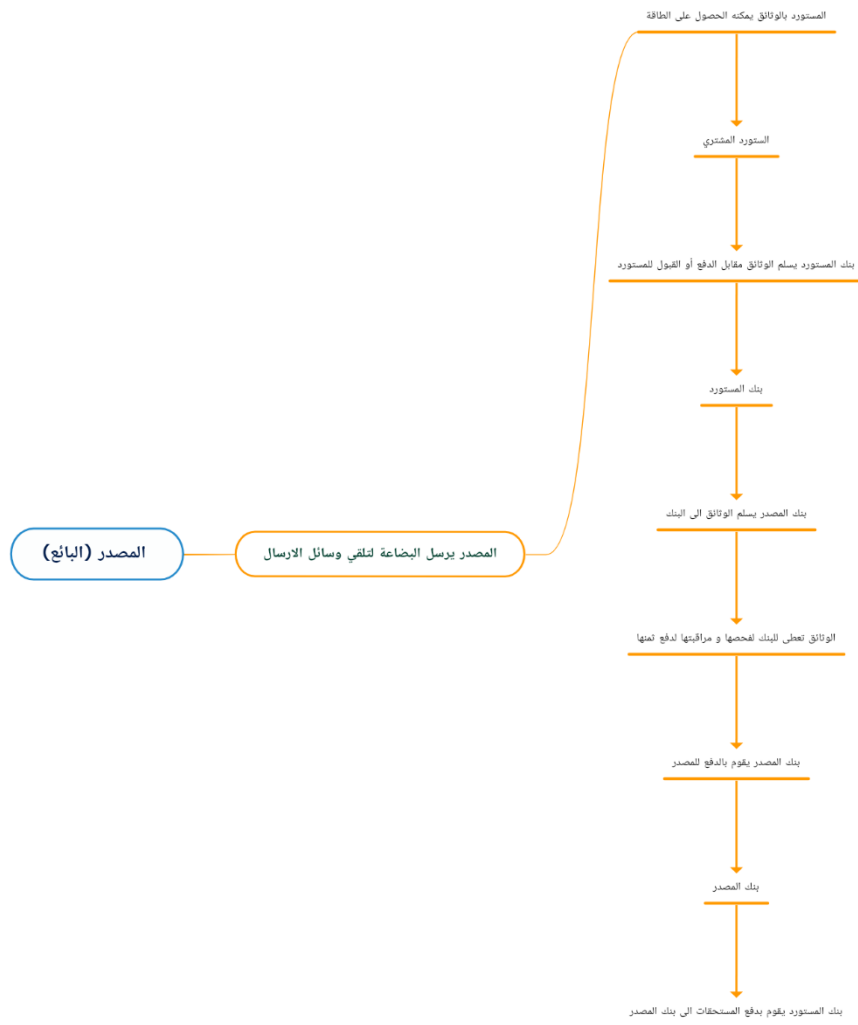
المستورد، بعدها يقوم بإرسال الوثائق المتعلقة بالعملية إلى البنك مع إعطائه تعليمات إن لا يسلم هذه الوثائق للمستورد إلا بعد دفع مقابلها المالي .

3- الإجراءات الخاصة بالبنوك : قبل الشروع في عملية فتح الاعتماد المستندي في حالة الدفع بهذا الأخير أو التسليم المستندي يقوم الكلف بالشؤون السكه مايلي : مراقبة الوثائق الخاصة بالعقد:

و المتمثلة في الفاتورة المبدئية، البطاقة التقنية للمادة المراد شرائها، طلب الشراء و غيرها من الوثائق.

عملية التوطين البنكي: فالتوطين بالنسبة للمستورد هو اختيار بنك معين لإتمام عملية التبادل الدولي بشرط أن يكون للمستورد رصيد لدى البنك الخارجي (BEA وكالة الجزائر العاصمة 426) حيث أن المستورد و عنوانه ، طبيعة البطاقة المستورد ، مصدر البضاعة ، الكمية ، السعر الوحدوي ، طريقة الدفع ، كيفية النقل ، وغيرها من المعلومات على ان يكون هذا الطلب موقع و مختوم من طرف المستورد. ويستعمل التوطين في حالة الدفع بالاعتماد المستندي وكذا التحصيل المستندي

- طريقة الاعتماد المستندي : بعد أن تتم دراسة طلب التوطين من طرف البنك و الموافقة عليه ، يقدم طلب فتح الاعتماد المستندي في حالة الدفع بالاعتماد المسندي حيث يقدم هذا الطلب وفق نموذج موجود على مستوى الوكالات البنكية ، ويمكن توضيح إجراءات الاعتماد المستندي في الشكل التالي:



مخطط عملية الاعتماد المستندي

الفصل الثالث دراسة التطبيقية

طريقة التسليم المستندي أو التحصيل المستندي : في حالة الدفع مقابل تسليم الوثائق يقوم المكلف بالعلاقات البنكية بتحرير طلب التوطين بالإضافة إلى طلب الدفع الذي يقوم إلى المديرية المالية للمصادقة عليه بعد إمضاء هذا الطلب (طلب الدفع) من طرف مديرية المالية ، يؤخذ هذا الطلب مع التوطين و بعض الوثائق التي تصل مع البضاعة و المتمثلة في سند الشحن الأصلي وكذا الفاتورة التجارية الأصلية إلى البنك من اجل التظهير و ذلك لتسليم الوثائق عن طريق البنك و المتمثلة في:

وثائق تتعلق بالبضاعة:

- **الفاتورة التجارية :** هي عبارة عن شبه بطاقة تعريف البضاعة حيث أنها تحتوي على كمية البضاعة نوعها ، قيمتها حجمها كما يحدد مبلغها بالأحرف و الأرقام.

شهادة المنشأ: تبين البلد الذي أنتجت فيه البضاعة, حيث تعتبر هذه الوثيقة مهمة بالنسبة لمصالح الجمارك للبلد المستورد لتمكنه من تطبيق الرسوم الجمركية المناسبة لها وهي وثيقة تصدرها الغرفة التجارية المالية.

- **شهادة المصدرة** وهي شهادة تبين البلد الذي وردت منه البضاعة.

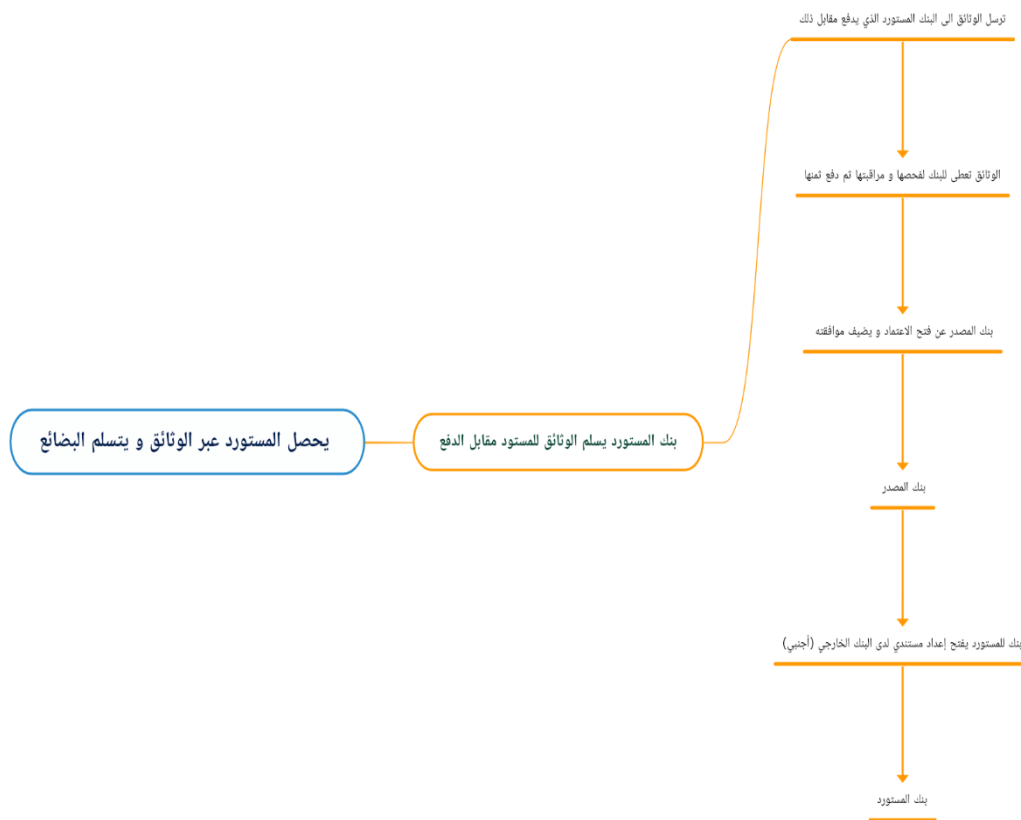
- **الشهادة الصحية :** وهي شهادة تبين معلومات المواد المستوردة وكذا وزعا العاني و الإجمالي وثائق تتعلق بالنقل : وهي وثائق يتم إصدارها من طرف الناقل مهما كانت وسيلة النقل المستعملة حيث أنه يحزر :

سند الشحن في حالة النقل البحري.

رسالة النقل في حالة النقل الجوي

وثائق أخرى:

- **وثيقة التصريح بالتصدير (EX : "DECLARATION D'EXPORTATION")** هي وثيقة تسمح للمصدر من تصدير بضاعته ويمكن توضيح إجراءات التحصيل المستندي وفق الشكل التالي:



مخطط عملية التسليم المستندي

4- قسم البرمجة و المتابعة:

بعد أن يتم فتح الاعتماد المستندي لدى البنك الخارجي من أجل تسديد مبلغ الصفقة التجارية، يمرر طلب الشراء رفقة بقية الوثائق المرافقة إلى مصلحة البرمجة والمتابعة لمديرية التموين المكلفة بضمان متابعة الطلالية وتتمثل المراحل الرئيسية لهذه المصلحة فيما يلي:

- 1- مراقبة الوثائق والتأكد من تطابقها مع البيانات و المعلومات الواردة في العقد .
- 2-تسجيل ملف الشراء في جهاز الإعلام الآلي مع إظهار المعلومات التالية:
 - رقم طلب الشراء.
 - رمز المادة الأولية"CODE" .
 - . اسم المورد وبلده وترقيمه.

الفصل الثالث الدراسة التطبيقية

. كيفية النقل FOB" و. CFR

- رقم وسيلة الدفع المستعملة وقيمتها المالية.
- برمجة مع تحديد تاريخ استلام البضاعة
- ميناء الشحن.
- ميناء الوصول.
- اسم الوحدة الإنتاجية المعنية بشراء المادة الأولية المستوردة.
- 3- إخبار الوحدات الإنتاجية المعنية يفتح ملف الشراء.
- 4- عند شحن البضاعة من طرف المورد يقوم المكلف بمتابعة البرمجة بإخبار الوحدات الإنتاجية وكذا وكيل العبور بعملية شحن البضاعة.
- 5- إعلام الوحدات بشحن البضاعة وذلك من أجل القيام بتأمين البضاعة المشحونة لدى شركة التأمين. "CAAR"
- 6- تقوم الوحدات الإنتاجية بإرسال وثيقة التأمين إلى وكيل العبور المعتمد من طرف المؤسسة للقيام بعملية التصريح الجمركي للبضاعة.
- 7- بعد القيام بالإجراءات الجمركية تستلم الوحدات الإنتاجية الطلابة وتقوم بتحرير "وثيقة استقبال البضاعة"
- 8- ترسل إلى البنك الوثيقة الخاصة بالجمركة (D10) التي تبين أن البضاعة قد تم حركتها أن قيمتها نفسها القيمة المحمولة للبنك الأجنبي (بنك المورد). .
- 9- وبعد استلام البضاعة وتحرير "وثيقة الاستقبال من طرف الوحدات الإنتاجية يتم إرسال هذه الوثيقة مع الفاتورة وكذا نسخة من (D10) إلى مصلحة البرمجة والمتابعة التحول بعدها إلى المديرية المالية وذلك من أجل مراقبة صحة البيانات المدونة فيها وبعد ذلك تحول مديرية التخطيط و المراقبة حيث تقوم هذه حيث تقوم هذه الأخيرة كل شهر بإرسال قيمة الكلية بالعملة الصعبة إلى شركة المصدرة

5- الإجراءات الجمركية

- 1 في بداية الأمر عند الإتفاق مع المورد على البضاعة يتم تنظيم و توزيع المسؤوليات التي يلزم هما كل من المستورد و المورد بحيث أن الشركة محل الدراسة تستعمل مصطلحين تجاريين في تنظيم حركة النقل البحري للبضاعتها و هما:

Free On Boued,
(FOB)

و تعني أن البضاعة تكون على مسؤولية المستورد عندما تكون البضائع جاهزة للتسليم على رصيف الشخص الخاص بالجودة ثم يقوم المستورد بالتأمين على البضاعة و تغليفها و تحمل مصاريف الشحن حتى الوصول إلى ميناء المستورد كما أن المستورد يتحمل كافة المخاطر (كضاياع أو التلف)

Cost and FR eighty CFR)

و تعني أن يقوم المورد بدفع التكاليف و أجهزة الشحن حتى يتم توصيل السلع الي ميناء الوصول

بعد الاتفاق مع المورد على طريقة النقل و اختيار أحد المصطلحات التجارية في النقل البحري يتم الإجراءات التالية:

1. يقوم المورد بإشعار المستورد بإرسال البضاعة في تاريخ معني و يتضمن الإشعار التاريخ إضافة إلى الكمية وكذلك محمل الحمولة (و يقصد بها التعليب) .
2. تاريخ إقلاع السفينة و اسمها (المعلومة كاملة) و اسم ميناء التوقف أي (المرسل إليه)
3. يتم تأمين البضاعة

هذه الخطوات تكون في بداية العملية و بعدها تستمر كآلاتي :

-بعد التحميل أو الشحن على ظهر السفينة يقوم المورد بإرسال الوثائق التالية :

-سند الشحن (BILL OF LANDUG) أو بوليصة الشحن

- الفاتورة التجارية.

- شهادة المنشأ .

و هي عبارة عن وثيقة لعدم دفع الحقوق الجمركية إذا كانت البضاعة قادمة من البلدان

المنظمة تحت التبادل التجاري الحر

حيث عند إقلاع السفينة تكون مرفقة بالوثائق التالية

عند وصول الوثائق إلى المؤسسة تقوم بتحرير وثيقة أمر بالدفع لدى البنك المعتمد و

بعدها يتم تسليم الوثائق الخاصة بالسلعة المستلمة من طرف المورد البنك لدفع قيمتها.

الفصل الثالث دراسة التطبيقية

2- مصلحة العبور : تقوم المؤسسة بإرسال الوثائق اللازمة جمركة البضاعة و إستخراجها من مئاء المخازن و التي تتم عبر المراحل التالية:

1. إرسال الوثائق إلى مصلحة الجمارك و التي تحتوي على المعلومات الخاصة بالطلبية و ذلك من أجل القيام بعملية التصريح الجمركي من طرف وكيل العبور أو (المصرح الجمركي)

بحيث تضم وثيقة التصريح الجمركي البيانات التالية:

اسم و عنوان كلا من المصدر و المورد.

. رقم البضاعة الجمركي المضيف على البضاعة المستوردة.

- قيمة البضاعة بالعملة الصعبة و العملة المحلية.

- نسبة الحقوق و الرسوم المطبقة

- تاريخ و مكان التصريح .

-الحمولة الصافية و الإجمالية.

أما عن الوثائق الخاصة بعملية التصريح الجمركي يتمثل في :

نسخة من سند الشخص الأصلي مظهر من قبل البنك في حالة السند باسم البنك.

الفاتورة التجارية الموقعة من طرف البنك.

1 - وثيقة التأمين .

2- وثيقة الوصول.

3- شهادة المنشأ (أصلية) في كلا الحالتين إلى البضاعة قادمة من بلدان الإتحاد الأوروبي

(EUR) أو في منطقة التبادل بين الدول العربية

وثيقة طلب الترخيص الجمركي مستخرجة من مديرية التجارة التابعة لها إقليميا (مثلا في

حالتنا هذه الشركة تابعة إقليميا إلى الجزائر العاصمة.)

بعد استلام المصرح الجمركي أو وكيل العبور إشعار وصول البضاعة مرفوقا كذلك ملف

التصريح الجمركي السالف الذكر بتوجيه إلى الشركة الناقلة مرفوقا بالوثائق التالية:

- إشعار بوصول البضاعة إلى الميناء

- صك مالي بقيمة إشعار البضاعة

- سند الشحن الأصلي

الفصل الثالث الدراسة التطبيقية

- صك ضمان خاص بحاويات النقل
 - السجل التجاري الخاص بالمؤسسة
 - بطاقة التعريف الجنائي
- بعد القيام بهذه العملية و تقديم الوثائق المذكورة سالفًا تقوم مؤسسة أو شركة النقل بتسليمه وثيقة تسليم البضاعة.

ومنه مباشرة يتوجه إلى مكتب الجمارك مصحوبة بالوثائق التالية:

- نسخة من سنة الشحن
- الفاتورة التجارية الموطية من طرف البنات إشعار وصول البضاعة
- نسخة من شهادة التأمين
- السجل التجاري
- بطاقة التعريف الجنائي.

إحضار الملف إلى مكتب الجمارك:

بوضع الملف في شباك الاستقبال الموجود على مستوى الجمارك فتقوم هذه المصلحة بدراسة الملف والوثائق و في حالة عدم وجود مغالطات أو أخطاء يسجل التصريح استرجاع الوصول: تقوم مصلحة الجمارك توزيع الملفات على المفتشين، ويبرمج على مستوى الإعلام الآلي بعدما يستخرج وصل لمعرفة اسم المفتش الذي يتولى مراقبة السلع.

مراقبة البضاعة:

بعد التحصل على الوصل يقوم المصرح ببرمجة المراقبة مع المفتش، وذلك بعدما يرحل الملف الى النفتيش الجمركي، يقوم المفتش بمراقبة البضاعة على مستوى الحاوية الموجودة في مخازن الميناء، وذلك بحضور المصرح مرفق ملف العبور حيث يقوم الوكيل بفتح الطرود لكي يتأكد المفتش من مطابقة المعلومات المصرح بها في الوثائق مع حقيقة السلع الموجودة في الطرود.

في حالة مطابقة محتوى الوثائق مع السلع، يقوم المفتش بالتوثيق على انه قام بمراقبة السلع وهي مطابقة للمواصفات من حيث الكمية المصرح بها والنوعية، وإذا كانت هناك مغالطات يقوم المفتش بفرض غرامات مالية على المصرح أو متابعة قضائية، أو إعادة المراقبة المعينة).

تصفية الحقوق والرسوم:

بعد المراقبة يعود الملف إلى مصلحة الجمارك حيث يعطي المفتش تصريح إخراج السلع من الميناء،

ومبلغ الحقوق الجمارك الواجب دفعها ، بعد ذلك يرسل الملف إلى الصندوق، يستخرج بعد ذلك لدفع الحقوق والرسوم الجمركية اللازمة.

إخراج البضاعة:

بعد دفع الحقوق والرسوم تقدم إلى المصريح وثيقة (D10 التصريح المفصل) ووصل الدفع والذي بدوره يقدمه إلى مفتش التصفية وهذا الأخير يوثق أمر بالسماح إخراج السلع من ميناء الجزائر (هنا بعد تعهد نحو الجمارك بإعادة الحاويات، وتعهد نحو الميناء بدفع مصاريف التخزين والحراسة و هذا بملأ وثائق خاصة).

دخول البضاعة إلى المؤسسة:

عند دخول البضائع إلى مخازن المؤسسة، تقوم مديرية التسيير و التخزين بعملية المراقبة المتمثلة في مراقبة الكمية، والمخبر يقوم بعملية المراقبة المتمثلة في المراقبة النوعية، وعند تطابق مواصفات البضاعة من حيث الكمية والنوعية مع فاتورة التجارية وقائمة الطرود المقدمة من طرف مصلحة العبور يتم التوقيع على وصل التسليم (Bon

de réception)

من طرف مديرية التسيير و التخزين والمخبر بعدها يتم إرسالها إلى مصلحة العبور، هذه الأحبة بدورها تقوم

بتحضير وثائق إلى مصلحة المحاسبة المتمثلة في:

وصل التسليم الأصلي

فاتورة تجارية الأصلية مؤشرة من طرف المؤسسة التي تحتوي على المعلومات التالية:

1. رقم الملف
2. اسم المورد
3. رقم الفاتورة
4. نوع البضاعة
5. وزن الخام أوالصافي أو عدد الطرود، الحاويات، قائمة الطرود.

6. وصل الطلب
7. الوثائق المقدمة في المحاسبة المواد الأولية
8. وصل التسليم
9. فاتورة تجارية
10. D10
11. وثيقة التأمين
- 12- وصل سند الشحن

خلاصة الفصل:

وظيفة التموين لها أهمية كبيرة في المؤسسة بحيث تعد الركيزة الأساسية التي تعتمد عليها لأنها تضمن تخزين المواد والسلع المختلفة ، فهي تعكس واقع علاقتها مع المحيط الخارجي من خلال التعامل مع مختلف الممولين سواء المحليين أو الأجانب ، أو من خلال البيئة الداخلية التي تنشط فيها فهي بمثابة الحلقة التي تنسق بين إدارة الإنتاج وباقي الإدارات الأخرى كالصيانة والمالية.

خاتمة

الخاتمة.

للتمويل فضل كبير على المؤسسات الاقتصادية ، فمن خلاله يمكن للمؤسسة الاقتصادية تصريف منتجاتها و دخولها أسواق جديدة و استحواذ على حصة سوقية أكبر و مراقبة نشاطاتها وتحقيق أهدافها المحددة و زيادة الربح و نظر لأهمية هذا الموضوع قمنا بإختياره و دراسته لتعمق فيه أكثر فأكثر مع تبيان جميع الجوانب المشاركة فيه لأنه يعد الركيزة التي تعتمد عليه جميع المؤسسات الاقتصادية موجودة في العالم فهو الأداة التي يستطيع المقيم من خلالها تشخيص السياسة المالية المتبعة ، وتوجيه الإنتباه إلى النقاط الحساسة التي تستوجب الدراسة وإتخاذ القرارات اللازمة لتحسين الوضع المالي و الإنتاجي للمؤسسة ، والذي يفترض أن يتسم بالكفاءة والفعالية حتى يتسنى لها البقاء والإستمرارية ، لأنه يمثل المرأة التي تظهر من خلالها المؤسسة أمام كل المتعاملين معها ، ومن الطبيعي عدم الاكتفاء بالجانب التمويلي و المالي وحده كمؤشر قادر على اتخاذ القرارات داخل المؤسسة كون التحليل ناتج عن تركيبة من الأنشطة و المجهودات المبذولة وفق سياسة معينة متعددة الأبعاد (اجتماعية ، إقتصادية ، قانونية ...) ، إلا أن البعد التمويلي يحتل الصدارة خاصة في مثل هذه الدراسات ، لأن عملية التمويل التجارة الخارجية تسعى من خلالها المسير للكشف عن كيفية تصريف المنتج و دراسة نقاط الضعف في المؤسسة و محاولة مساعدتها للخروج منها و تفاديها في المستقبل ، ونقاط القوة وتدعيمها من خلال قراراته ، وبما أن أغلب المؤسسات تعتمد علي هذه الصيغة في تمويل مشاريعها و تصريف منتجاتها نحو الأسواق الخارجية أصبح من الضروري على مجلس الإدارات توجيه الإهتمام مباشرة لدراسة وضعية السوق و كيفية الإستحواض فيه علي أكبر حصة سوقية إنطلاقاً من الخبرات الدراسات السابقة المتوفرة داخل المؤسسة كون هذه الأخيرة مرأتها الحقيقية .

الملاحق

DECLARATION CODE 1000		LIBELLE IMPORTATION DEFI		FEUILLET 0001		total / articles 0001		EXEMPLAIRE DECLARANT			
IMPORTATEUR/EXPORTATEUR REEL SOCIETE ENTREPRISE NATIONALE DES PEINTURES ROUTE DE ANNABA BP 109 ANNABA 23000						ENREGISTREMENT N° 2018-001834 (VALIDEE) DATE-HEURE 2018-03-01 10:19 CODE-BUREAU 023201ANNABA				CACHET DU BUREAU	
N° 099810028221392-41000						FONCTIONNEMENT 1				NAT TRANS	
Fournisseur/Destinataire Reel TIKRON S SULTANTEPE MAH HUSEYIN BAYKARA						BREV TOTAL FACTURES NETTILES MONTANT 448671.60				MONTAIRE AUTRES FRAIS MONTANT	
PAYS-ACHAT VERTE CODE 597						SOLDE AUTRES ELEMENTS ET (R.T.P.S)				TAUX DE CHANGE 114.00640	
DECLARANT E.N.A.P BP 109 ROUTE DE ANNABA 23000						DOMICILIATION BANCAIRE 11/03/2018/1/10/00002/US					
ARTICLE 0001 DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOM, NATURE, MARQUES, N° CONTAINERS ET N° DES COUS) destina a etre utilise pour peintu re, enduit et mastics, papier, plastique TURKCARB 1						PAYS-ACHAT VERTE CODE 597				POIDS NET 475000.00	
ARTICLE DESIGNATION DES MARCHANDISES (NOM, NATURE, MARQUES, N° CONTAINERS ET N° DES COUS)						PAYS-ACHAT VERTE CODE 597				POIDS NET 475000.00	
PIECES JOINTES 610-620-646-648-650-655-						LIEUX D'UTILISATION OU D'ENTREPOSAGE DES MARCHANDISES ADMISES SOUS LE COUVERT D'UN REGIME SOSPENSE					
CODE 610-620-646-648-650-655-						DELAI				MONTANT CAUTION	
INDICATIONS VERBALES NUMERAIRES						MONTANT CAUTION				MONTANT REBSE	
CODE TAYE						QUOTITE				MONTANT	
C.S 5.00						4198860.00				209843.00	
C.S 1.00						4198860.00				41968.60	
V.A 19.00						4448671.60				845247.60	
MODE DE PAIEMENT						TRANSE/ SOLLEMENTS APPROES				AUTORISE PAR	
COMPTANT						NOM, NATURE, MARQUES, N° CONTAINERS ET N° DES COUS				Description CIRCUIT VERT manifeste: annote G L O B A L	
C.S 41.968,00						DATE (UNITÉ)				ENGAGEMENTS SOUSCRITS	
V.A 845.247,00						N° DU				A. JS évalue : évalue sous les peines de droit d'être sous le pécuni régime liquant les marchandises évalue dans cette déclaration.	
U.S 209.843,00						N° DU				FELAY	
U.S 40,00						N° DU				MEZACHIE PENA	
P.S 1.000,00						N° DU				Déclaration	
TOTAL 1 098 098 00						DATE				SIGNATURE DU BAISIER	
CONSIGNATION PENALITES											

المعلق رقم 5

Agence : EL HARRACH / 156
Référence : 0 / 032

AVIS DE VERSEMENT N°. 6909366

Numéro de compte : 001114002165340
Nom ou Raison Sociale : EURL T P S S A TECHNOLOGY
Adresse : DJASR KASENTINA COOP IMOB
AMINA LOT DJASR KASENTINA

Nous avons l'honneur de vous informer que nous portons au CREDIT
de votre compte l'opération suivante :

Date de valeur : 31/12/2020

LIBELLE : VERSEMENT ESP/ TIERS
ARAR SALIM



Montant
Commis
Taxes:

210.000C,0C DZD
0,00 DZD

TOTAL

210.000C,0C DZD

Signature :

Agence D'Alger

AVIS D'ARRIVEE

Échelle 2018149
 Connaissance COSU619195/100
 Code ALG1842154

Navire PURKI
 Armateur COSCON SHIPPING LINE
 Provenance PIRAEUS

Date Accostage 22/10/2021 18 00 G
 Lieu de Livraison ALGER PORT
 Quai 34
 Gros 3095

Port de Chargement PIRAFUS

DESTINATAIRE EURL TPSSA TECHNOLOGIE
 COOP IMO AMINA LOT NO 06.B 02U
 GUF DE CONSTANTINE ALGER
 ALGERIE

Cher client,

Nous avons l'honneur de vous informer que vous êtes destinataire de la marchandise suivante :

Article	Designation	Poids	Qt	Nb Colis	Nb Tcs	Tare
133	7X40 STC STEEL STRUCTURE WITH ACCESSORIES	119185	7	561	7	30800
CBHU5411979 40' OT	TRIU0502803 40' OT	TEXU1572139 40' OT	TRIU0500441 40' OT			
CBHU5410226 40' OT	TRIU0575461 40' OT	TLLU1275170 40' OT				
TOTAUX		119185	7	561	7	30800

FRET DEVISE
 MONTANT SOUMIS TVA 379 280.00

FRET DA
 TVA 72 063,20

FRAIS 383 170,27
 TOTAL FACTURE 455 233,47
 REGLEMENT CHEQUE 455 233,47

Arrêté le présent Avis à la somme de :

QUATRE CENT CINQUANTE CINQ MILLE DEUX CENT TRENTE TROIS DINARS QUARANTE SEPT CENTIMES

AVANCE: SUIF-STARIES / DOMMAGES EVENTUELS:
 COSCO 20' BX/HC/FLAT 350 000 DA - 40' BX/HC/FLAT 700 000 DA - 20' OT 350 000 DA - 40' OT 700 000 DA - 20' RF 1 500 000 DA - 40' RF 3 000 000 DA.
 Le fret payable à destination et les surestaries en espèces doivent être payé par versement à notre compte N° 004 00178 4000024169 26 chez CPA Rouiba ou bien à notre compte N° 032 00010 8434301208 30 chez AGB Rouiba.
 Les dommages aux conteneurs doivent être signalés avant leurs enlèvements du port, du dépôt sous douane ou du port sec.
 La restitution des conteneurs vides se fait au parc "MAGIECO" situé à ROUIBA.
 Les dommages aux conteneurs vides restitués sont à la charge du client.
 MCD AGENSEL n'est pas tenue par l'obligation d'aviser sa clientèle de l'arrivée de ses marchandises.
 Frais de suivi logistique 10.000,00 DA/15J/BL après le délai de 90 jours.

ORIGINAL

TLX: 33057 COSCO SHIPPING
FAX: +86(21) 65458984

PORT TO PORT OR COMBINED TRANSPORT BILL OF LADING

1. Shipper's Name, Address and Phone Fax
 F&B GLOBAL CO., LIMITED
 FLAT A, 8 F, NO 327 NATHAN ROAD,
 YAU MA TEI,
 KOWLOON, HONG KONG

2. Bill of Lading No.
 6191957100
 Date of Issue: 20 SEP 2018

3. Bill of Lading No.
 COSU6191957100

4. Consignee's Name, Address and Phone Fax
 EURL TPSSA TECHNOLOGIE
 ADD: COOP IMO AMINA LOT NO 06, B 02U,
 GUE DE
 CONSTANTINE ALGIERS, ALGERIA
 NIF: 001116098284127

5. Forwarding Agent and References
 (Optional)

6. Port and Country of Origin

7. Also Notify Party (Routing & Instructions)

8. Notify Party (Routing & Instructions)
 EURL TPSSA TECHNOLOGIE
 ADD: COOP IMO AMINA LOT NO 06, B 02U,
 GUE DE
 CONSTANTINE ALGIERS, ALGERIA
 NIF: 001116098284127

9. Combined Transport* Place of Receipt

10. Combined Transport* Place of Receipt

11. Vessel Name, No.

COSCO SHIPPING TAURUS 004W

12. Port of Loading

QINGDAO, CHINA

13. Service Contract No.

14. Commodity Code

15. Port of Discharge

ALGER, ALGERIA

16. Combined Transport* Place of Delivery

ALGER, ALGERIA

17. Type of Movement

FCL / FCL

18. CY-FO

Marks & Nos. Container / Seal No.	No. of Container or Packages	Description of Goods (If Dangerous Goods, See Clause 20)	Gross Weight	Measurement
N/M	561 PACKAGES	STEEL STRUCTURE WITH ACCESSORIES	119185.000KGS	380.0000CBM
ON CY-FO TERM SHIPPER'S LOAD STOW, COUNT AND SEAL OCEAN FREIGHT PREPAID				
TEXU1572139 / W183647	/	50 PACKAGES / FCL / FCL / 400T /		
TRIU0500441 / W183711	/	350 PACKAGES / FCL / FCL / 400T /		
TRIU0575461 / W183713	/	57 PACKAGES / FCL / FCL / 400T /		
TLLU1275170 / W183754	/	18 PACKAGES / FCL / FCL / 400T /		
CBHU5410226 / W183609	/	16 PACKAGES / FCL / FCL / 400T /		
TRIU0502803 / W177322	/	57 PACKAGES / FCL / FCL / 400T /		
CBHU5411979 / W183643	/	13 PACKAGES / FCL / FCL / 400T /		

Description of Contents for Shipper's Use Only (Not part of This B/L Contract)

Declared Cargo Value US\$

10. Total Number of Containers and/or Packages (in words) SAY SEVEN CONTAINERS TOTAL
 Subject to Clause 7 Limitation

11. Freight & Charges	Revenue Tons	Rate	Per	Amount	Prepaid	Collect	Freight & Charges Payable at / by

Received in external apparent good order and condition except as otherwise noted. The total number of the packages or units stuffed in the container, the description of the goods and the weights shown in this Bill of Lading are furnished by the merchants, and which the carrier has no reasonable means of checking and is not a part of this Bill of Lading contract. The carrier has issued 3 original Bills of Lading, all of this tenor and date, one of the original Bills of Lading must be surrendered and endorsed or signed against the delivery of the shipment and whereupon any other original Bills of Lading shall be void. The merchants agree to be bound by the terms and conditions of this Bill of Lading as if each had personally signed this Bill of Lading.
 *Applicable Only When Document Used as a Combined Transport Bill of Lading.
 Demurrage and Detention shall be charged according to the tariff published on the Home page of LINES.COSCOSHIPPING.COM. If any ambiguity or query, please search by "Demurrage & Detention Tariff Enquiry". Other services and more detailed information, pls visit LINES.COSCOSHIPPING.COM.

Date Laden on Board 20 SEP 2018

Signed by:

青岛中远海运集装箱运输有限公司
 COSCO SHIPPING Lines (Qingdao) Co., Ltd.

Signed for the Carrier, COSCO SHIPPING LINES CO., LTD.
 As AGENT

9805 Date of Issue 20 SEP 2018 Place of Issue QINGDAO



HCI MACHINERY LIMITED

PROFORMA INVOICE

Consignee:

EURL TPSSA TECHNOLOGIE
 ADD: COP IMO AMINA LOT No 06, B 02, GUE DE CONSTANTINE,
 ALGER, ALGERIE
 NIF : 001116098284127

Origin : China

Price: C.P.T ALGIERS (A.H.B)

Port Of Loading : Chinese Port

Port Of Discharge : Algiers Port

Delivery Time : 40 days

Date: 06/10/2021
 Proforma N°: HCI06102021

ITEM	DESIGNATION	QTY (pcs)	U.PRICE (USD)	AMOUNT (USD)
01	Protecteur LCD Screen	1600	1.80	2,880.00
02	LCD Screen 8473301400	4000	10.20	40,800.00
03	Connecteur de charge 851x709000	2650	1.20	3,180.00
TOTAL COST(USD)				46,860.00
Freight		1	1,100.00	1,100.00
TOTAL COST C.P.T ALGIERS (A.H.B) (USD)				47,960.00

In words: Fourty Seven Thousand Nine Hundred and Sixty Us Dollars Only

Mode Of Payment: D/A 59 days From Documents Reception

Banker: DBS BANK (HONG KONG) LTD
 G/F, The Center, 99 Queen's Road Central, Central. Hong Kong
 Beneficiary: HCI MACHINERY LIMITED
 Account Number: 000371235
 Swift Code: DHBKHKHH

For and on behalf of
 HCI MACHINERY LIMITED

Authorized Signature(s)

ADDRESSE :Room 2102, 12 floor Tung Chun Commercial Centre, 438-444 Shanghai Street, Kowloon, HONG KONG

TEL : 0086 20 81710244

قائمة المراجع

قائمة المراجع:

أولاً: باللغة العربية.

الكتب.

- 1- قابل محمد صفوت، نظريات وسياسات التجارة الخارجية، دار وائل للنشر و التوزيع، 2- عمان، الأردن، 2010.
- 2- هيثم محمد الزغبى ، الإدارة والتحليل المالي، دار الفكر للنشر والطباعة والتوزيع، عمان، 2000.
- 3- سمير محمد عبد العزيز، التأجير التمويلي، الشعاع للنشر ، مصر ، الطبعة الأولى، 2000.
- 4- جمال يوسف عبد النبي ، الأصول و الأعراف الموحدة للإعتمادات المستندية ، مركز الكتاب الأكاديمي ، عمان ، الطبعة الأولى 2000.
- 5- الطاهر لطرش ،تقنيات البنوك ،ديوان المطبوعات الجامعية ،الجزائر 2004.
- 6- طه محمد أبو العلا،الإيجار التمويلي الحقيقي للمعدات الإنتاجية، منشأة المعارف، إسكندرية 2005
- 7- عبد الحميد عبد المطلب، "السياسات الاقتصادية على مستوى المشروع: تحليل جزئي"، مجموعة النيل العربية، مصر، 3

ثانياً: الرسائل و المذكرات.

- 1- صفصاف تيزيري ، دور البنوك التجارية في تمويل التجارة الخارجية، مذكرة مقدمة ضمن متطلبات نيل شهادة الماجستير في العلوم التجارية، تخصص بنوك و أعمال، جامعة الطاهر موالى، سعيدة، الجزائر، 2009 ،
- 2- خالدي إبراهيم، تقنيات تمويل التجارة الخارجية المتوسطة وطويلة الأجل، مذكرة مقدمة كجزء من متطلبات نيل شهادة الماستر علوم اقتصادية، تخصص اقتصاد دولي، سنة 2019 ، جامعة محمد خيضر، بسكرة، الجزائر، 2018-2019.

ثالثا: الأوراق البحثية.

- 1-أثر السلوكيات مويلي على القيمة الاقتصادية المضافة للمؤسسة الاقتصادية - دراسة قياسية للمؤسسات الاقتصادية المدرجة في مؤشر S&P500 -
- 2-أثر تمويل المؤسسات في تحقيق التنمية المستدامة _ دراسة حالة لعينة من المؤسسات الجزائرية.
- 3-إختيار قرار التمويل الأمثل وفق فترات حياة المؤسسة الاقتصادية.
- 4-الاعتماد المستندي آلية جديدة للرقابة على التجارة الخارجية في التشريع الجزائري.
- 5-دور البنوك في تمويل التجارة الدولية وتحقيق التنمية المستدامة - حالةالجزائر -

باللغة الفرنسية.

- 1/Jacques Masson .la gestion financière des entreprises, presses universitaires de France. Parise.1974.
- 2/ Ukhzar Amar .la finance de l'entreprise, office des publication universitaires. Alge.1981.